MC0040 · STAND NOVEMBER 2026

Multiple-Choice-Training

mit mehreren richtigen Antworten

Marketing und Vertrieb · Kapitel 4: Internationale Geschäftsbeziehungen

Handlungsspezifische Qualifikationen · Geprüfte Wirtschaftsfachwirte (IHK) · Rahmenplan 8.4

So arbeitest du mit dem Training

- Hinter jeder Frage steht in Klammern, **wie viele Antworten richtig** sind – eine, zwei, drei oder vier.
- Eine Aufgabe ist nur gelöst, wenn du **genau die richtigen** Antworten angekreuzt hast.
- Markiere geratene Aufgaben im Feld „?“. Sie zählen beim ersten Durchgang als nicht sicher gekonnt.
- Vergleiche erst danach mit dem Lösungsschlüssel und lies die Erläuterungen.

Wiederholen mit System

- Falsche und geratene Aufgaben nach **2, 7 und 14 Tagen** wiederholen.
- Jede Lösung erklärt **jede Antwortmöglichkeit**: warum richtig, warum falsch.
- „Merke“ fasst den Kern zusammen, „Nachlesen“ führt zur Seite im **Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8)** (ISBN 978-3-913327-16-7).
- Die Fragen sind eigenständig entwickelt und keine Original-Prüfungsaufgaben.

Übersicht Kapitel 4

Abschnitt	Thema	Prüfungsrelevanz	Aufgaben	Arbeitsbuch
4.1	Grundlagen des Außenhandels	★★★ 7×	11	S. 119–120
4.2	Formen des Markteintritts	★★★ 7×	10	S. 120–122
4.3	Lieferbedingungen und Zahlungssicherung	★★☆ 3×	18	S. 122–124
4.4	Kooperationen im internationalen Geschäft	★★★ 5×	12	S. 125–126
4.5	Interkulturelle Kommunikation	★☆☆ 2×	9	S. 126–128
	Summe		**60**	

Prüfungsrelevanz: eigene Auswertung von 22 IHK-Prüfungen der Wirtschaftsfachwirte (Frühjahr 2015 bis Frühjahr 2026), Anzahl der Prüfungen mit mindestens einer Aufgabe zum Thema; ★★★ ab 5, ★★ 3 bis 4, ★ 1 bis 2. Keine Prognose für künftige Prüfungen. © 2026 Wolfgang Möckel – Mmc GmbH. Alle Angaben ohne Gewähr.

Aufgaben

4.1 Grundlagen des Außenhandels ★★★ · ÜB S. 119–120

AUFGABE 1 · MOTIVE

? geraten

Welche Gründe sprechen für ein Auslandsengagement? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Vermeidung jeglicher Währungseinflüsse
- ☐ **B** Streuung des Absatzrisikos auf mehrere Länder
- ☐ **C** Umgehung von Zöllen durch Fertigung im Zielland
- ☐ **D** Wachstum trotz gesättigtem Inlandsmarkt

AUFGABE 2 · MOTIVGRUPPEN

? geraten

Welche Zuordnungen von Motiv und Motivgruppe sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Verlängerung des Produktlebenszyklus – Absatzmotiv
- ☐ **B** Image als internationales Unternehmen – Risikomotiv
- ☐ **C** Natürliches Hedging durch Einnahmen in mehreren Währungen – Risikomotiv
- ☐ **D** Zugang zu Fachkräften – Kosten- und Beschaffungsmotiv

AUFGABE 3 · FREIHANDEL

? geraten

Welche Aussagen zum Freihandel sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Waren und Dienstleistungen werden ohne staatliche Beschränkungen gehandelt.
- ☐ **B** Größere Märkte und mehr Wettbewerb führen zu niedrigeren Preisen.
- ☐ **C** Jedes Land spezialisiert sich auf das, was es vergleichsweise günstig herstellt.
- ☐ **D** Freihandel schützt heimische Anbieter vor ausländischer Konkurrenz.

AUFGABE 4 · HEMMNISSE

? geraten

Welche Maßnahmen sind nicht tarifäre Handelshemmnisse? (4 richtige Antworten)

- ☐ **A** Local-Content-Vorschriften
- ☐ **B** Subventionen für heimische Anbieter
- ☐ **C** eigene technische Prüfnormen im Zielland
- ☐ **D** Einfuhrkontingente
- ☐ **E** Einfuhrzoll von 20 %

AUFGABE 5 · WIRKUNG

? geraten

Warum gelten nicht tarifäre Hemmnisse oft als wirksamer als Zölle? (2 richtige Antworten)

- ☐ **A** Sie sind schwer zu erkennen.
- ☐ **B** Sie sind im Rahmen der WTO verboten.
- ☐ **C** Sie sind kaum zu kalkulieren.

AUFGABE 6 · WTO

? geraten

Welche Aussagen zur WTO sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Sie verwaltet GATT, GATS und TRIPS.
- ☐ **B** Sie schlichtet Handelsstreitigkeiten.
- ☐ **C** Sie legt den gemeinsamen Außenzoll der EU fest.
- ☐ **D** Sie setzt sich für den Abbau von Handelshemmnissen ein.

AUFGABE 7 · MEISTBEGÜNSTIGUNG

? geraten

Was bedeutet das Prinzip der Meistbegünstigung? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Das größte Mitglied erhält die günstigsten Zölle.
- ☐ **B** Entwicklungsländer zahlen keine Zölle.
- ☐ **C** Jedes Land darf einen Partner bevorzugen.
- ☐ **D** Ein Handelsvorteil, den ein Mitglied einem Land gewährt, gilt für alle Mitglieder.

AUFGABE 8 · ABKOMMEN

? geraten

Welche Zuordnungen der WTO-Abkommen sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** TRIPS – geistiges Eigentum
- ☐ **B** TRIPS – Transportversicherung
- ☐ **C** GATT – Warenhandel
- ☐ **D** GATS – Dienstleistungen

AUFGABE 9 · BINNENMARKT

? geraten

Welche Grundfreiheiten garantiert der EU-Binnenmarkt? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** freier Warenverkehr
- ☐ **B** einheitliche Mehrwertsteuersätze
- ☐ **C** Dienstleistungsfreiheit und freier Kapitalverkehr
- ☐ **D** Personenfreizügigkeit

AUFGABE 10 · INNERGEMEINSCHAFTLICH

? geraten

Nordwest liefert Geräte nach Frankreich. Welche Aussage ist richtig? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Es ist eine Ausfuhr in ein Drittland.
- ☐ **B** Es handelt sich um einen Export im zollrechtlichen Sinn.
- ☐ **C** Es handelt sich um eine innergemeinschaftliche Lieferung.
- ☐ **D** Es fällt der gemeinsame Außenzoll an.

AUFGABE 11 · INTEGRATION

? geraten

Welche Aussagen zu Integrationsstufen sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Der Mercosur ist als Zollunion angelegt, aber noch unvollständig.
- ☐ **B** In einer Freihandelszone behält jedes Land eigene Außenzölle.
- ☐ **C** Ein Binnenmarkt hat immer eine gemeinsame Währung.
- ☐ **D** Eine Zollunion hat zusätzlich einen gemeinsamen Außenzoll.

4.2 Formen des Markteintritts

★★★ · ÜB S. 120–122

AUFGABE 12 · LOGIK

? geraten

Wie verändern sich Kapitaleinsatz, Risiko und Kontrolle vom Export zur Tochtergesellschaft? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Kapital steigt, Kontrolle sinkt.
- ☐ **B** Sie steigen.
- ☐ **C** Sie sinken.
- ☐ **D** Sie bleiben gleich.

AUFGABE 13 · REIHENFOLGE ? geraten

Welche Reihenfolge nach steigender Bindung an den Auslandsmarkt ist richtig? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Export – Lizenz – Franchising – Joint Venture – Niederlassung – Tochtergesellschaft
- ☐ **B** Lizenz – Export – Tochtergesellschaft – Franchising – Joint Venture – Niederlassung
- ☐ **C** Tochtergesellschaft – Joint Venture – Export – Lizenz – Franchising – Niederlassung

AUFGABE 14 · INDIREKTER EXPORT ? geraten

Welche Aussagen zum indirekten Export sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Der Hersteller hat kaum Aufwand.
- ☐ **B** Der Hersteller verkauft an einen inländischen Vermittler, etwa ein Exporthandelshaus.
- ☐ **C** Der Hersteller ist vom Vermittler abhängig.
- ☐ **D** Der Hersteller hat engen Kontakt zu den ausländischen Kunden.

AUFGABE 15 · DIREKTER EXPORT ? geraten

Welche Aussagen zum direkten Export sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Er hat direkten Marktkontakt und höhere Margen.
- ☐ **B** Er kann dafür Handelsvertreter oder Importeure im Zielland nutzen.
- ☐ **C** Er hat weniger Aufwand als beim indirekten Export.
- ☐ **D** Der Hersteller liefert selbst an Kunden oder Händler im Ausland.

AUFGABE 16 · MITTLER ? geraten

Welche Zuordnungen sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Kommissionär – eigener Name, fremde Rechnung
- ☐ **B** Handelsvertreter – fremder Name, gegen Provision
- ☐ **C** Importeur – fremder Name, fremde Rechnung
- ☐ **D** Importeur – eigener Name, eigene Rechnung

AUFGABE 17 · ABSATZRISIKO ? geraten

Wer trägt beim direkten Export über einen Importeur das Absatzrisiko im Zielland? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** der Frachtführer
- ☐ **B** die Hausbank
- ☐ **C** der Importeur
- ☐ **D** der Hersteller

AUFGABE 18 · NIEDERLASSUNG ? geraten

Welche Aussagen sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Eine Niederlassung ist rechtlich unselbstständig.
- ☐ **B** Eine Tochter kann durch Neugründung (Greenfield) oder Kauf entstehen.
- ☐ **C** Eine Tochtergesellschaft ist rechtlich selbstständig.
- ☐ **D** Eine Niederlassung ist eine Kooperation mit einem Partner.

AUFGABE 19 · FALL BRASILIEN ? geraten

Brasilien erhebt hohe Einfuhrzölle und verlangt eine eigene Zertifizierung. Welche Argumente sprechen für ein Joint Venture? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Kapital und Risiko werden geteilt.
- ☐ **B** Nordwest behält die alleinige Kontrolle.
- ☐ **C** Bei Fertigung vor Ort entfallen die Einfuhrzölle.
- ☐ **D** Der Partner bringt Vertriebsnetz und Behördenkontakte mit.

AUFGABE 20 · MARKTAUSWAHL

? geraten

Welche Kriterien sind für die Auswahl eines Auslandsmarktes typisch? (4 richtige Antworten)

- ☐ **A** Anzahl der Mitarbeitenden in der eigenen Buchhaltung
- ☐ **B** politische und wirtschaftliche Stabilität
- ☐ **C** Handelshemmnisse und Zölle
- ☐ **D** kulturelle Nähe und Sprache
- ☐ **E** Marktgröße, Wachstum und Kaufkraft

AUFGABE 21 · PRÜFUNG

? geraten

Was erwarten Prüfer bei einer Frage nach der geeigneten Markteintrittsform? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** eine Entscheidung mit Begründung aus dem Fall
- ☐ **B** nur die Lehrbuchvorteile der gewählten Form
- ☐ **C** eine Empfehlung ohne Begründung
- ☐ **D** eine vollständige Aufzählung aller Formen

4.3 Lieferbedingungen und Zahlungssicherung

★★☆ · ÜB S. 122–124

AUFGABE 22 · INHALT

? geraten

Was regeln die Incoterms 2020? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Wann und wie gezahlt wird
- ☐ **B** Wer welche Kosten trägt
- ☐ **C** Wann die Gefahr auf den Käufer übergeht
- ☐ **D** Wer Verladung sowie Aus- und Einfuhrabfertigung übernimmt
- ☐ **E** Wann das Eigentum übergeht

AUFGABE 23 · ANGABE

? geraten

Wie wird eine Klausel korrekt vereinbart? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** „FCA Bremen Incoterms 2020“
- ☐ **B** „frei Haus“
- ☐ **C** „FCA“
- ☐ **D** „FCA Incoterms“

AUFGABE 24 · GRUPPEN

? geraten

Welche Zuordnungen der Anfangsbuchstaben sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** C – Haupttransport vom Verkäufer bezahlt
- ☐ **B** D – Gefahr geht schon im Werk über
- ☐ **C** F – Haupttransport vom Verkäufer nicht bezahlt
- ☐ **D** E – Abholung durch den Käufer

AUFGABE 25 · EXW/DDP

? geraten

Welche Aussagen sind richtig? (2 richtige Antworten)

- ☐ **A** EXW bedeutet minimale Pflichten des Verkäufers.
- ☐ **B** Bei DDP entlädt der Verkäufer immer am Bestimmungsort.
- ☐ **C** DDP bedeutet maximale Pflichten des Verkäufers.
- ☐ **D** Bei EXW erledigt der Verkäufer die Ausfuhrabfertigung.

AUFGABE 26 · C-KLAUSELN ? geraten

Welche Aussagen zu CPT und CIP sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Bei CIP schließt der Verkäufer zusätzlich eine Versicherung ab.
- ☐ **B** Der Verkäufer zahlt den Transport bis zum Bestimmungsort.
- ☐ **C** Die Gefahr geht schon bei Übergabe an den ersten Frachtführer über.
- ☐ **D** Kosten- und Gefahrübergang fallen zusammen.

AUFGABE 27 · FALL CPT ? geraten

Nordwest liefert „CPT São Paulo Incoterms 2020“. Unterwegs wird die Ware beschädigt. Wer trägt den Schaden? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Der Frachtführer immer allein.
- ☐ **B** Der Käufer, weil die Gefahr bei Übergabe an den ersten Frachtführer übergegangen ist.
- ☐ **C** Beide je zur Hälfte.
- ☐ **D** Nordwest, weil es den Transport bezahlt hat.

AUFGABE 28 · DAP/DPU ? geraten

Welche Aussagen sind richtig? (2 richtige Antworten)

- ☐ **A** Bei DAP trägt der Verkäufer Kosten und Gefahr bis zum Bestimmungsort, unentladen.
- ☐ **B** Bei DPU entlädt der Verkäufer zusätzlich.
- ☐ **C** Bei DAP zahlt der Verkäufer den Einfuhrzoll.

AUFGABE 29 · SEE ? geraten

Welche Klauseln dürfen nur für See- und Binnenschiffstransport verwendet werden? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** FAS
- ☐ **B** DAP
- ☐ **C** FOB
- ☐ **D** CIF
- ☐ **E** FCA

AUFGABE 30 · CONTAINER ? geraten

Ein Container wird schon in Kassel an den Frachtführer übergeben und dann verschifft. Welche Klauseln passen besser? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** FAS
- ☐ **B** FOB, CFR oder CIF
- ☐ **C** FCA, CPT oder CIP

AUFGABE 31 · VERSICHERUNG ? geraten

Welche Aussagen zur Versicherung bei CIP und CIF sind richtig? (2 richtige Antworten)

- ☐ **A** Beide verlangen dieselbe Deckung.
- ☐ **B** CIF verlangt nur eine Mindestdeckung (Institute Cargo Clauses C).
- ☐ **C** CIP verlangt eine hohe Deckung (Institute Cargo Clauses A).

AUFGABE 32 · RISIKEN ? geraten

Welche Zuordnungen von Risiko und Absicherung sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Währungsrisiko – Devisentermingeschäft
- ☐ **B** Transportrisiko – Fakturierung in Euro
- ☐ **C** Zahlungsrisiko – Akkreditiv oder Exportkreditversicherung
- ☐ **D** Politisches Risiko – Hermesdeckung

AUFGABE 33 · WÄHRUNG

? geraten

Nordwest vereinbart einen Kaufpreis in brasilianischen Real. Wie lässt sich das Währungsrisiko absichern? (2 richtige Antworten)

- ☐ **A** Schiedsgerichtsklausel
- ☐ **B** Transportversicherung
- ☐ **C** Devisentermingeschäft
- ☐ **D** Devisenoption

AUFGABE 34 · RECHT

? geraten

Welche Instrumente verringern das Rechtsrisiko? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Hermesdeckung
- ☐ **B** UN-Kaufrecht (CISG)
- ☐ **C** Rechtswahl im Vertrag
- ☐ **D** Schiedsgerichtsklausel

AUFGABE 35 · ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

? geraten

Welche Reihenfolge nach abnehmender Sicherheit für den Exporteur ist richtig? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Akkreditiv – Vorauskasse – offene Rechnung – Dokumenteninkasso
- ☐ **B** offene Rechnung – Dokumenteninkasso – Akkreditiv – Vorauskasse
- ☐ **C** Vorauskasse – Akkreditiv – Dokumenteninkasso – offene Rechnung

AUFGABE 36 · AKKREDITIV

? geraten

Welche Aussagen zum Dokumentenakkreditiv sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Die Banken prüfen nur die Dokumente, nicht die Ware.
- ☐ **B** Die Bank des Importeurs verpflichtet sich, gegen vereinbarte Dokumente zu zahlen.
- ☐ **C** Die Bank prüft vor Zahlung die Qualität der Ware.
- ☐ **D** Gezahlt wird nur bei akkreditivkonformen Dokumenten.

AUFGABE 37 · BESTÄTIGT

? geraten

Was bewirkt die Bestätigung eines Akkreditivs durch eine Bank im Land des Exporteurs? (2 richtige Antworten)

- ☐ **A** Bonitäts-, politisches und Transferrisiko im Importland sinken deutlich.
- ☐ **B** Der Exporteur wird auch bei fehlerhaften Dokumenten bezahlt.
- ☐ **C** Die bestätigende Bank gibt ein eigenes Zahlungsversprechen.

AUFGABE 38 · INKASSO

? geraten

Welche Aussagen zum Dokumenteninkasso sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Es ist billiger, aber unsicherer als das Akkreditiv.
- ☐ **B** Es ist die sicherste Zahlungsbedingung für den Exporteur.
- ☐ **C** Die Bank übergibt die Dokumente nur gegen Zahlung (D/P) oder Akzept (D/A).
- ☐ **D** Die Bank garantiert selbst keine Zahlung.

AUFGABE 39 · KOSTEN- UND GEFAHRENÜBERGANG

? geraten

Welche Aussagen zum Weg der Ware vom Werk des Verkäufers bis zum Käufer treffen zu? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Bei EXW stellt der Verkäufer die Ware nur bereit; Kosten und Gefahr trägt ab dort der Käufer.
- ☐ **B** Bei CIF geht die Gefahr erst im Bestimmungshafen auf den Käufer über.
- ☐ **C** Bei FOB trägt der Verkäufer Kosten und Gefahr, bis die Ware im Verschiffungshafen an Bord ist.
- ☐ **D** Bei DDP liefert der Verkäufer frei Haus und verzollt auch die Einfuhr.
- ☐ **E** Bei CIF trägt der Käufer die Kosten der Seefracht.

4.4 Kooperationen im internationalen Geschäft ★★★ · ÜB S. 125–126

AUFGABE 40 · BEGRIFF

? geraten

Welche Aussagen zur Kooperation sind richtig? (2 richtige Antworten)

- ☐ **A** Bei einer Kooperation verschmelzen die Unternehmen.
- ☐ **B** Die Partner bleiben rechtlich selbstständig.
- ☐ **C** Sie dient dazu, mit begrenztem Kapital und Risiko Märkte zu erschließen.

AUFGABE 41 · RICHTUNGEN

? geraten

Welche Zuordnungen sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** zwei Gerätehersteller – horizontal
- ☐ **B** Hersteller und Händler – vertikal
- ☐ **C** Hersteller und Händler – horizontal
- ☐ **D** Gerätehersteller und Energieversorger – diagonal

AUFGABE 42 · LIZENZ

? geraten

Welche Aussagen zur Lizenzvergabe sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Der Lizenznehmer nutzt gegen Gebühr Patente, Marken oder Know-how.
- ☐ **B** Gebühren bestehen meist aus Einmalzahlung und laufenden umsatzabhängigen Gebühren.
- ☐ **C** Der Lizenzgeber gründet mit dem Lizenznehmer eine gemeinsame Gesellschaft.
- ☐ **D** Eine ausschließliche Lizenz gilt exklusiv für ein Gebiet.

AUFGABE 43 · LIZENZ RISIKEN

? geraten

Welche Nachteile hat die Lizenzvergabe? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** hoher Kapitaleinsatz des Lizenzgebers
- ☐ **B** Der Lizenznehmer kann später zum Wettbewerber werden.
- ☐ **C** geringe Kontrolle über Qualität und Marketing
- ☐ **D** Know-how-Abfluss

AUFGABE 44 · FRANCHISING

? geraten

Welche Aussagen zum Franchising sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Der Franchisenehmer zahlt Eintritts- und laufende Gebühren.
- ☐ **B** Der Franchisenehmer ist rechtlich selbstständig und investiert selbst.
- ☐ **C** Der Franchisegeber überlässt ein komplettes, erprobtes Geschäftskonzept.
- ☐ **D** Franchisenehmer sind Angestellte des Franchisegebers.

AUFGABE 45 · FRANCHISING VORTEILE

? geraten

Welche Vorteile bietet Franchising dem Franchisegeber? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** einheitlicher Markenauftritt
- ☐ **B** keinerlei Kontrollaufwand
- ☐ **C** schnelle Expansion mit fremdem Kapital
- ☐ **D** motivierte Partner mit Ortskenntnis

AUFGABE 46 · JOINT VENTURE

? geraten

Welche Aussagen zum Equity Joint Venture sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Der ausländische Partner bringt oft Marktkenntnis und Kontakte ein.
- ☐ **B** Es ist nur ein Kooperationsvertrag ohne gemeinsame Gesellschaft.
- ☐ **C** Es ist ein gemeinsam gegründetes Unternehmen mit Kapitalbeteiligung der Partner.
- ☐ **D** Manche Länder schreiben einen einheimischen Partner vor.

AUFGABE 47 · JV NACHTEILE

? geraten

Welche Nachteile hat ein Joint Venture? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Konflikte über Ziele und Führung
- ☐ **B** Gewinnteilung
- ☐ **C** Zölle steigen bei Fertigung vor Ort
- ☐ **D** schwieriger Ausstieg

AUFGABE 48 · VERGLEICH

? geraten

Welche Form passt am besten, wenn ein Unternehmen mit minimalem Kapital schnell Einnahmen aus vorhandenem Patentwissen erzielen will? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Joint Venture
- ☐ **B** Niederlassung
- ☐ **C** Tochtergesellschaft
- ☐ **D** Lizenzvergabe

AUFGABE 49 · ABLAUF

? geraten

Welche Schritte gehören zum Aufbau einer Kooperation? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Partner nach Marktstellung, Bonität, Ruf und Kultur bewerten
- ☐ **B** Partnerprofil erstellen
- ☐ **C** Vertrag erst nach Ende der Zusammenarbeit schließen
- ☐ **D** Partner über Messen, Auslandshandelskammern oder Verbände suchen

AUFGABE 50 · VERTRAG

? geraten

Was sollte ein Kooperationsvertrag mindestens regeln? (4 richtige Antworten)

- ☐ **A** Führung und Entscheidungsrechte
- ☐ **B** Laufzeit, Kündigung und Ausstieg
- ☐ **C** die Lieblingsfarben der Geschäftsführer
- ☐ **D** Schutz von Know-how und Marken
- ☐ **E** Gewinnverteilung

AUFGABE 51 · SCHEITERN

? geraten

Woran scheitern Kooperationen häufig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Misstrauen
- ☐ **B** unterschiedliche Ziele
- ☐ **C** zu genaue Vertragsregelungen
- ☐ **D** kulturelle Missverständnisse

4.5 Interkulturelle Kommunikation

★☆☆ · ÜB S. 126–128

AUFGABE 52 · EISBERG

? geraten

Welche Elemente liegen im Eisbergmodell unter der Oberfläche? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Zeitverständnis
- ☐ **B** Kleidung
- ☐ **C** Werte
- ☐ **D** Einstellung zu Hierarchie und Regeln
- ☐ **E** Begrüßungsrituale

AUFGABE 53 · DIMENSIONEN

? geraten

Welche Beschreibungen der Hofstede-Dimensionen sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Unsicherheitsvermeidung – Bedürfnis nach Regeln und Sicherheit
- ☐ **B** Langfristorientierung – Ausdauer und langfristige Ziele
- ☐ **C** Machtdistanz – Akzeptanz ungleicher Machtverteilung
- ☐ **D** Individualismus – Bereitschaft, Risiken einzugehen

AUFGABE 54 · BRASILIEN

? geraten

Brasilien hat eine höhere Machtdistanz und ist kollektivistischer als Deutschland. Welche Folgen hat das für Verhandlungen? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Entscheider auf hoher Ebene sollten eingebunden werden.
- ☐ **B** Entscheidungen liegen oft beim Inhaber oder Geschäftsführer.
- ☐ **C** Persönliche Beziehungen gehen vor Vertragsdetails.
- ☐ **D** Man sollte möglichst schnell zur Sache kommen und Smalltalk vermeiden.

AUFGABE 55 · CHINA

? geraten

Welche Verhaltensweisen sind in Verhandlungen in China angemessen? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Kritik nie öffentlich äußern
- ☐ **B** Hierarchien bewusst übergehen, um Zeit zu sparen
- ☐ **C** mehrere Verhandlungsrunden einplanen
- ☐ **D** Visitenkarte mit beiden Händen überreichen

AUFGABE 56 · DURCHSCHNITTE

? geraten

Welche Aussage zu Länderwerten nach Hofstede ist richtig? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Sie ändern sich nie.
- ☐ **B** Sie sind statistische Durchschnitte und nur eine Orientierung.
- ☐ **C** Sie gelten für alle Regionen eines Landes gleich.
- ☐ **D** Sie sagen das Verhalten jedes einzelnen Menschen sicher voraus.

AUFGABE 57 · HALL

? geraten

Welche Aussagen zu Edward T. Hall sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** In Low-Context-Kulturen zählt das ausdrücklich Gesagte.
- ☐ **B** In High-Context-Kulturen wird vieles indirekt über Beziehung und Situation vermittelt.
- ☐ **C** Monochrone Kulturen erledigen bevorzugt mehreres gleichzeitig.
- ☐ **D** Polychrone Kulturen gehen flexibler mit Terminen um.

AUFGABE 58 · TROMPENAARS

? geraten

Was bedeutet Universalismus nach Trompenaars? (1 richtige Antwort)

- ☐ **A** Regeln gelten für alle, Verträge sind verbindlich.
- ☐ **B** Beziehungen und Umstände gehen vor Regeln.
- ☐ **C** Gefühle werden offen gezeigt.
- ☐ **D** Entscheidungen trifft immer die Gruppe.

AUFGABE 59 · KOMPETENZ

? geraten

Was gehört zur interkulturellen Kompetenz? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Bewusstsein für die eigenen Prägungen
- ☐ **B** Toleranz für Mehrdeutigkeit
- ☐ **C** die eigenen Standards überall durchsetzen
- ☐ **D** Wissen über die fremde Kultur

AUFGABE 60 · STANDARDISIERUNG

? geraten

Welche Aussagen sind richtig? (3 richtige Antworten)

- ☐ **A** Standardisiertes Marketing ist günstiger und sorgt für ein einheitliches Markenbild.
- ☐ **B** Häufig wählt man den Mittelweg „glokal“.
- ☐ **C** Differenziertes Marketing passt den Mix an Kultur, Kaufkraft und Gesetze an.
- ☐ **D** Differenzierung ist immer günstiger als Standardisierung.

Lösungsschlüssel auf einen Blick

4.1 Grundlagen des Außenhandels

Nr. 1	**B, C, D**	Nr. 2	**A, C, D**	Nr. 3	**A, B, C**	Nr. 4	**A, B, C, D**	Nr. 5	**A, C**	Nr. 6	**A, B, D**
Nr. 7	**D**	Nr. 8	**A, C, D**	Nr. 9	**A, C, D**	Nr. 10	**C**	Nr. 11	**A, B, D**		

4.2 Formen des Markteintritts

Nr. 12	**B**	Nr. 13	**A**	Nr. 14	**A, B, C**	Nr. 15	**A, B, D**	Nr. 16	**A, B, D**	Nr. 17	**C**
Nr. 18	**A, B, C**	Nr. 19	**A, C, D**	Nr. 20	**B, C, D, E**	Nr. 21	**A**				

4.3 Lieferbedingungen und Zahlungssicherung

Nr. 22	**B, C, D**	Nr. 23	**A**	Nr. 24	**A, C, D**	Nr. 25	**A, C**	Nr. 26	**A, B, C**	Nr. 27	**B**
Nr. 28	**A, B**	Nr. 29	**A, C, D**	Nr. 30	**C**	Nr. 31	**B, C**	Nr. 32	**A, C, D**	Nr. 33	**C, D**
Nr. 34	**B, C, D**	Nr. 35	**C**	Nr. 36	**A, B, D**	Nr. 37	**A, C**	Nr. 38	**A, C, D**	Nr. 39	**A, C, D**

4.4 Kooperationen im internationalen Geschäft

Nr. 40	**B, C**	Nr. 41	**A, B, D**	Nr. 42	**A, B, D**	Nr. 43	**B, C, D**	Nr. 44	**A, B, C**	Nr. 45	**A, C, D**
Nr. 46	**A, C, D**	Nr. 47	**A, B, D**	Nr. 48	**D**	Nr. 49	**A, B, D**	Nr. 50	**A, B, D, E**	Nr. 51	**A, B, D**

4.5 Interkulturelle Kommunikation

Nr. 52	**A, C, D**	Nr. 53	**A, B, C**	Nr. 54	**A, B, C**	Nr. 55	**A, C, D**	Nr. 56	**B**	Nr. 57	**A, B, D**
Nr. 58	**A**	Nr. 59	**A, B, D**	Nr. 60	**A, B, C**						

Lösungen mit Erläuterungen

Lösungen 4.1 Grundlagen des Außenhandels — ÜB S. 119–120

Aufgabe 1 · Motive

Richtig: B, C, D

Welche Gründe sprechen für ein Auslandsengagement?

- ✘ **A** Vermeidung jeglicher Währungseinflüsse – Auslandsgeschäft bringt im Gegenteil oft Währungsrisiken.
- ✔ **B** Streuung des Absatzrisikos auf mehrere Länder – Risikomotiv.
- ✔ **C** Umgehung von Zöllen durch Fertigung im Zielland – Kosten- und Beschaffungsmotiv.
- ✔ **D** Wachstum trotz gesättigtem Inlandsmarkt – Absatzmotiv.

Merke: Absatz, Kosten, Risiko, Wettbewerb.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 2 · Motivgruppen

Richtig: A, C, D

Welche Zuordnungen von Motiv und Motivgruppe sind richtig?

- ✔ **A** Verlängerung des Produktlebenszyklus – Absatzmotiv – Neue Märkte verlängern den Zyklus.
- ✘ **B** Image als internationales Unternehmen – Risikomotiv – Das ist ein Wettbewerbsmotiv.
- ✔ **C** Natürliches Hedging durch Einnahmen in mehreren Währungen – Risikomotiv – Unabhängigkeit von einzelnen Währungen.
- ✔ **D** Zugang zu Fachkräften – Kosten- und Beschaffungsmotiv – Beschaffung von Ressourcen.

Merke: Motive in der Prüfung immer mit Fallbezug begründen.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 3 · Freihandel

Richtig: A, B, C

Welche Aussagen zum Freihandel sind richtig?

- ✔ **A** Waren und Dienstleistungen werden ohne staatliche Beschränkungen gehandelt. – Definition.
- ✔ **B** Größere Märkte und mehr Wettbewerb führen zu niedrigeren Preisen. – Vorteil für Verbraucher.
- ✔ **C** Jedes Land spezialisiert sich auf das, was es vergleichsweise günstig herstellt. – Grundgedanke der Arbeitsteilung.
- ✘ **D** Freihandel schützt heimische Anbieter vor ausländischer Konkurrenz. – Das ist Protektionismus.

Merke: Freihandel = keine staatlichen Handelsbeschränkungen.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 4 · Hemmnisse

Richtig: A, B, C, D

Welche Maßnahmen sind nicht tarifäre Handelshemmnisse?

- ✔ **A** Local-Content-Vorschriften – Mindestanteil heimischer Wertschöpfung.
- ✔ **B** Subventionen für heimische Anbieter – Verzerren den Wettbewerb.
- ✔ **C** eigene technische Prüfnormen im Zielland – Sehr wirksam, kaum kalkulierbar.
- ✔ **D** Einfuhrkontingente – Mengenbegrenzung.
- ✘ **E** Einfuhrzoll von 20 % – Zölle sind tarifäre Hemmnisse.

Merke: Tarifär = Zölle; alles andere ist nicht tarifär.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 5 · Wirkung

Richtig: A, C

Warum gelten nicht tarifäre Hemmnisse oft als wirksamer als Zölle?

- ✔ **A** Sie sind schwer zu erkennen. – Oft versteckt in Normen und Verfahren.
- ✘ **B** Sie sind im Rahmen der WTO verboten. – Viele sind zulässig oder schwer angreifbar.
- ✔ **C** Sie sind kaum zu kalkulieren. – Kosten und Dauer sind unsicher.

Merke: Eine eigene Prüfnorm kann teurer sein als 5 % Zoll.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 6 · Wto

Richtig: A, B, D

Welche Aussagen zur WTO sind richtig?

- ✔ **A** Sie verwaltet GATT, GATS und TRIPS. – Waren, Dienstleistungen, geistiges Eigentum.
- ✔ **B** Sie schlichtet Handelsstreitigkeiten. – Streitbeilegungsverfahren.
- ✘ **C** Sie legt den gemeinsamen Außenzoll der EU fest. – Das tut die EU selbst.
- ✔ **D** Sie setzt sich für den Abbau von Handelshemmnissen ein. – Kernaufgabe.

Merke: WTO-Grundsatz: Meistbegünstigung.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 7 · Meistbegünstigung

Richtig: D

Was bedeutet das Prinzip der Meistbegünstigung?

- ✘ **A** Das größte Mitglied erhält die günstigsten Zölle. – Nein.
- ✘ **B** Entwicklungsländer zahlen keine Zölle. – Kein Inhalt der Meistbegünstigung.
- ✘ **C** Jedes Land darf einen Partner bevorzugen. – Gerade das verhindert die Meistbegünstigung.
- ✔ **D** Ein Handelsvorteil, den ein Mitglied einem Land gewährt, gilt für alle Mitglieder. – Gleichbehandlung aller.

Merke: Meistbegünstigung = Gleichbehandlung aller WTO-Mitglieder.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 8 · Abkommen

Richtig: A, C, D

Welche Zuordnungen der WTO-Abkommen sind richtig?

- ✔ **A** TRIPS – geistiges Eigentum – Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.
- ✘ **B** TRIPS – Transportversicherung – Falsch.
- ✔ **C** GATT – Warenhandel – General Agreement on Tariffs and Trade.
- ✔ **D** GATS – Dienstleistungen – General Agreement on Trade in Services.

Merke: GATT Waren, GATS Dienste, TRIPS geistiges Eigentum.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 9 · Binnenmarkt

Richtig: A, C, D

Welche Grundfreiheiten garantiert der EU-Binnenmarkt?

- ✔ **A** freier Warenverkehr – Grundfreiheit.
- ✘ **B** einheitliche Mehrwertsteuersätze – Keine Grundfreiheit.
- ✔ **C** Dienstleistungsfreiheit und freier Kapitalverkehr – Zwei weitere Grundfreiheiten.
- ✔ **D** Personenfreizügigkeit – Grundfreiheit.

Merke: Vier Grundfreiheiten: Waren, Personen, Dienstleistungen, Kapital.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 10 · Innergemeinschaftlich

Richtig: C

Nordwest liefert Geräte nach Frankreich. Welche Aussage ist richtig?

- ✘ **A** Es ist eine Ausfuhr in ein Drittland. – Frankreich ist EU-Mitglied.
- ✘ **B** Es handelt sich um einen Export im zollrechtlichen Sinn. – Innerhalb der EU nicht.
- ✔ **C** Es handelt sich um eine innergemeinschaftliche Lieferung. – Keine Zollgrenze im Binnenmarkt.
- ✘ **D** Es fällt der gemeinsame Außenzoll an. – Der gilt nur gegenüber Drittländern.

Merke: EU-intern: innergemeinschaftliche Lieferung, kein Export.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Aufgabe 11 · Integration

Richtig: A, B, D

Welche Aussagen zu Integrationsstufen sind richtig?

- ✔ **A** Der Mercosur ist als Zollunion angelegt, aber noch unvollständig. – Viele Ausnahmen.
- ✔ **B** In einer Freihandelszone behält jedes Land eigene Außenzölle. – Unterschied zur Zollunion.
- ✘ **C** Ein Binnenmarkt hat immer eine gemeinsame Währung. – Das ist erst die Währungsunion.
- ✔ **D** Eine Zollunion hat zusätzlich einen gemeinsamen Außenzoll. – Etwa die EU.

Merke: Freihandelszone → Zollunion → Binnenmarkt → Wirtschafts- und Währungsunion.

Nachlesen: Abschnitt 4.1, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 119–120

Lösungen 4.2 Formen des Markteintritts — ÜB S. 120–122

Aufgabe 12 · Logik

Richtig: B

Wie verändern sich Kapitaleinsatz, Risiko und Kontrolle vom Export zur Tochtergesellschaft?

- ✘ **A** Kapital steigt, Kontrolle sinkt. – Mit mehr Kapital steigt auch die Kontrolle.
- ✔ **B** Sie steigen. – Je stärker das Engagement, desto höher alle drei.
- ✘ **C** Sie sinken. – Umgekehrt.
- ✘ **D** Sie bleiben gleich. – Die Formen unterscheiden sich gerade darin.

Merke: Mehr Engagement = mehr Kapital, Risiko, Kontrolle und Gewinnchancen.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 13 · Reihenfolge

Richtig: A

Welche Reihenfolge nach steigender Bindung an den Auslandsmarkt ist richtig?

- ✔ **A** Export – Lizenz – Franchising – Joint Venture – Niederlassung – Tochtergesellschaft – So steigt die Bindung.
- ✘ **B** Lizenz – Export – Tochtergesellschaft – Franchising – Joint Venture – Niederlassung – Falsche Reihenfolge.
- ✘ **C** Tochtergesellschaft – Joint Venture – Export – Lizenz – Franchising – Niederlassung – Falsche Reihenfolge.

Merke: Vom Export bis zur Tochter steigt das Engagement.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 14 · Indirekter Export

Richtig: A, B, C

Welche Aussagen zum indirekten Export sind richtig?

- ✔ **A** Der Hersteller hat kaum Aufwand. – Vorteil.
- ✔ **B** Der Hersteller verkauft an einen inländischen Vermittler, etwa ein Exporthandelshaus. – Das Handelshaus exportiert im eigenen Namen.
- ✔ **C** Der Hersteller ist vom Vermittler abhängig. – Nachteil.
- ✘ **D** Der Hersteller hat engen Kontakt zu den ausländischen Kunden. – Gerade nicht.

Merke: Indirekt: einfach, aber ohne Kundenkontakt und Marketingeinfluss.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 15 · Direkter Export

Richtig: A, B, D

Welche Aussagen zum direkten Export sind richtig?

- ✔ **A** Er hat direkten Marktkontakt und höhere Margen. – Vorteile.
- ✔ **B** Er kann dafür Handelsvertreter oder Importeure im Zielland nutzen. – Typische Wege.
- ✘ **C** Er hat weniger Aufwand als beim indirekten Export. – Mehr Aufwand und Risiko.
- ✔ **D** Der Hersteller liefert selbst an Kunden oder Händler im Ausland. – Definition.

Merke: Direkt: mehr Aufwand, aber Marktkontakt.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 16 · Mittler

Richtig: A, B, D

Welche Zuordnungen sind richtig?

- ✔ **A** Kommissionär – eigener Name, fremde Rechnung – § 383 HGB.
- ✔ **B** Handelsvertreter – fremder Name, gegen Provision – Vermittelt für den Hersteller.
- ✘ **C** Importeur – fremder Name, fremde Rechnung – Der Importeur kauft selbst.
- ✔ **D** Importeur – eigener Name, eigene Rechnung – Trägt das Absatzrisiko.

Merke: Name und Rechnung getrennt prüfen.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 17 · Absatzrisiko

Richtig: C

Wer trägt beim direkten Export über einen Importeur das Absatzrisiko im Zielland?

- ✘ **A** der Frachtführer – Er transportiert nur.
- ✘ **B** die Hausbank – Banken tragen kein Absatzrisiko.
- ✔ **C** der Importeur – Er kauft im eigenen Namen und auf eigene Rechnung.
- ✘ **D** der Hersteller – Der Importeur hat die Ware bereits gekauft.

Merke: Eigentümer der Ware trägt das Absatzrisiko.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 18 · Niederlassung

Richtig: A, B, C

Welche Aussagen sind richtig?

- ✔ **A** Eine Niederlassung ist rechtlich unselbstständig. – Teil des Mutterunternehmens.
- ✔ **B** Eine Tochter kann durch Neugründung (Greenfield) oder Kauf entstehen. – Akquisition.
- ✔ **C** Eine Tochtergesellschaft ist rechtlich selbstständig. – Eigene Gesellschaft.
- ✘ **D** Eine Niederlassung ist eine Kooperation mit einem Partner. – Sie gehört allein dem Unternehmen.

Merke: Niederlassung unselbstständig, Tochter selbstständig.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 19 · Fall Brasilien

Richtig: A, C, D

Brasilien erhebt hohe Einfuhrzölle und verlangt eine eigene Zertifizierung. Welche Argumente sprechen für ein Joint Venture?

- ✔ **A** Kapital und Risiko werden geteilt. – Geringerer Einsatz als bei einer eigenen Tochter.
- ✘ **B** Nordwest behält die alleinige Kontrolle. – Beim Joint Venture wird Führung geteilt.
- ✔ **C** Bei Fertigung vor Ort entfallen die Einfuhrzölle. – Zentrales Argument.
- ✔ **D** Der Partner bringt Vertriebsnetz und Behördenkontakte mit. – Hilft bei Zertifizierung und Absatz.

Merke: Entscheidung mit Fallargumenten begründen: Zölle, Partner-Know-how, Kapital, Risiko.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 20 · Marktauswahl

Richtig: B, C, D, E

Welche Kriterien sind für die Auswahl eines Auslandsmarktes typisch?

- ✘ **A** Anzahl der Mitarbeitenden in der eigenen Buchhaltung – Kein Länderkriterium.
- ✔ **B** politische und wirtschaftliche Stabilität – Länderrisiko.
- ✔ **C** Handelshemmnisse und Zölle – Kosten des Marktzugangs.
- ✔ **D** kulturelle Nähe und Sprache – Erleichtert die Bearbeitung.
- ✔ **E** Marktgröße, Wachstum und Kaufkraft – Absatzpotenzial.

Merke: Länder werden oft mit Nutzwert- oder Länderrisikoanalyse bewertet.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Aufgabe 21 · Prüfung

Richtig: A

Was erwarten Prüfer bei einer Frage nach der geeigneten Markteintrittsform?

- ✔ **A** eine Entscheidung mit Begründung aus dem Fall – Kapital, Risiko, Kontrolle, Zölle, Partner.
- ✘ **B** nur die Lehrbuchvorteile der gewählten Form – Verschenkt die Hälfte der Punkte.
- ✘ **C** eine Empfehlung ohne Begründung – Begründung bringt die Punkte.
- ✘ **D** eine vollständige Aufzählung aller Formen – Aufzählen reicht nicht.

Merke: Entscheidung plus Fallbegründung.

Nachlesen: Abschnitt 4.2, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 120–122

Lösungen 4.3 Lieferbedingungen und Zahlungssicherung — ÜB S. 122–124

Aufgabe 22 · Inhalt

Richtig: B, C, D

Was regeln die Incoterms 2020?

- ✘ **A** Wann und wie gezahlt wird – Regeln sie nicht.
- ✔ **B** Wer welche Kosten trägt – Transport, Versicherung, Zoll.
- ✔ **C** Wann die Gefahr auf den Käufer übergeht – Zufälliger Untergang oder Beschädigung.
- ✔ **D** Wer Verladung sowie Aus- und Einfuhrabfertigung übernimmt – Pflichten.
- ✘ **E** Wann das Eigentum übergeht – Regeln sie nicht.

Merke: Kosten, Gefahr, Pflichten – nicht Eigentum, nicht Zahlung.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 23 · Angabe

Richtig: A

Wie wird eine Klausel korrekt vereinbart?

- ✔ **A** „FCA Bremen Incoterms 2020“ – Klausel, Ort, Version.
- ✘ **B** „frei Haus“ – Keine Incoterm-Klausel.
- ✘ **C** „FCA“ – Ort und Version fehlen.
- ✘ **D** „FCA Incoterms“ – Ort und Version fehlen.

Merke: Immer mit Ort und Version.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 24 · Gruppen

Richtig: A, C, D

Welche Zuordnungen der Anfangsbuchstaben sind richtig?

- ✔ **A** C – Haupttransport vom Verkäufer bezahlt – CPT, CIP, CFR, CIF.
- ✘ **B** D – Gefahr geht schon im Werk über – D-Klauseln: Ankunft am Bestimmungsort.
- ✔ **C** F – Haupttransport vom Verkäufer nicht bezahlt – FCA, FAS, FOB.
- ✔ **D** E – Abholung durch den Käufer – EXW.

Merke: E – F – C – D: Pflichten des Verkäufers steigen.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 25 · Exw/Ddp

Richtig: A, C

Welche Aussagen sind richtig?

- ✔ **A** EXW bedeutet minimale Pflichten des Verkäufers. – Käufer holt ab.
- ✘ **B** Bei DDP entlädt der Verkäufer immer am Bestimmungsort. – Geliefert wird unentladen.
- ✔ **C** DDP bedeutet maximale Pflichten des Verkäufers. – Bis einschließlich Einfuhrzoll.
- ✘ **D** Bei EXW erledigt der Verkäufer die Ausfuhrabfertigung. – Bei EXW macht das der Käufer.

Merke: EXW minimal, DDP maximal.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 26 · C-Klauseln

Richtig: A, B, C

Welche Aussagen zu CPT und CIP sind richtig?

- ✔ **A** Bei CIP schließt der Verkäufer zusätzlich eine Versicherung ab. – Mit hoher Deckung.
- ✔ **B** Der Verkäufer zahlt den Transport bis zum Bestimmungsort. – Kostenübergang am Bestimmungsort.
- ✔ **C** Die Gefahr geht schon bei Übergabe an den ersten Frachtführer über. – Gefahrübergang früh.
- ✘ **D** Kosten- und Gefahrübergang fallen zusammen. – Bei C-Klauseln fallen sie auseinander.

Merke: C-Klauseln: Kosten ≠ Gefahr – Prüfungsfalle.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 27 · Fall Cpt

Richtig: B

Nordwest liefert „CPT São Paulo Incoterms 2020“. Unterwegs wird die Ware beschädigt. Wer trägt den Schaden?

- ✘ **A** Der Frachtführer immer allein. – Das Gefahrrisiko trägt nach dem Übergang der Käufer.
- ✔ **B** Der Käufer, weil die Gefahr bei Übergabe an den ersten Frachtführer übergegangen ist. – Gefahrübergang früh.
- ✘ **C** Beide je zur Hälfte. – Die Incoterms teilen die Gefahr nicht.
- ✘ **D** Nordwest, weil es den Transport bezahlt hat. – Kosten und Gefahr fallen bei CPT auseinander.

Merke: Bei CPT trägt der Käufer das Transportrisiko.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 28 · Dap/Dpu

Richtig: A, B

Welche Aussagen sind richtig?

- ✔ **A** Bei DAP trägt der Verkäufer Kosten und Gefahr bis zum Bestimmungsort, unentladen. – Definition.
- ✔ **B** Bei DPU entlädt der Verkäufer zusätzlich. – Einzige D-Klausel mit Entladung.
- ✘ **C** Bei DAP zahlt der Verkäufer den Einfuhrzoll. – Das ist DDP.

Merke: DAP unentladen, DPU entladen, DDP verzollt.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 29 · See

Richtig: A, C, D

Welche Klauseln dürfen nur für See- und Binnenschiffstransport verwendet werden?

- ✔ **A** FAS – Frei Längsseite Schiff.
- ✘ **B** DAP – Für alle Transportarten.
- ✔ **C** FOB – Frei an Bord.
- ✔ **D** CIF – Kosten, Versicherung, Fracht.
- ✘ **E** FCA – Für alle Transportarten.

Merke: FAS, FOB, CFR, CIF – nur Schiff.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 30 · Container

Richtig: C

Ein Container wird schon in Kassel an den Frachtführer übergeben und dann verschifft. Welche Klauseln passen besser?

- ✘ **A** FAS – Ware müsste längsseits des Schiffs liegen.
- ✘ **B** FOB, CFR oder CIF – Gehen von der Übergabe an Bord aus – passt bei Containern schlecht.
- ✔ **C** FCA, CPT oder CIP – Übergang beim Frachtführer im Binnenland.

Merke: Container: FCA, CPT, CIP statt FOB, CFR, CIF.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 31 · Versicherung

Richtig: B, C

Welche Aussagen zur Versicherung bei CIP und CIF sind richtig?

- ✘ **A** Beide verlangen dieselbe Deckung. – Typischer Fehler.
- ✔ **B** CIF verlangt nur eine Mindestdeckung (Institute Cargo Clauses C). – Unterschied zu CIP.
- ✔ **C** CIP verlangt eine hohe Deckung (Institute Cargo Clauses A). – Seit Incoterms 2020.

Merke: CIP hoch (A), CIF Mindestdeckung (C).

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 32 · Risiken

Richtig: A, C, D

Welche Zuordnungen von Risiko und Absicherung sind richtig?

- ✔ **A** Währungsrisiko – Devisentermingeschäft – Kurs wird festgeschrieben.
- ✘ **B** Transportrisiko – Fakturierung in Euro – Das sichert das Währungsrisiko.
- ✔ **C** Zahlungsrisiko – Akkreditiv oder Exportkreditversicherung – Sicherung der Zahlung.
- ✔ **D** Politisches Risiko – Hermesdeckung – Staatliche Exportkreditgarantie.

Merke: Jedes Risiko hat passende Instrumente.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 33 · Währung

Richtig: C, D

Nordwest vereinbart einen Kaufpreis in brasilianischen Real. Wie lässt sich das Währungsrisiko absichern?

- ✘ **A** Schiedsgerichtsklausel – Sichert das Rechtsrisiko.
- ✘ **B** Transportversicherung – Sichert die Ware, nicht den Kurs.
- ✔ **C** Devisentermingeschäft – Kurs für den Zahlungstermin wird heute festgelegt.
- ✔ **D** Devisenoption – Recht, aber keine Pflicht zum Tausch.

Merke: Alternativ: in Euro fakturieren.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 34 · Recht

Richtig: B, C, D

Welche Instrumente verringern das Rechtsrisiko?

- ✘ **A** Hermesdeckung – Sichert politische und wirtschaftliche Risiken.
- ✔ **B** UN-Kaufrecht (CISG) – Einheitliches Kaufrecht.
- ✔ **C** Rechtswahl im Vertrag – Klarheit über anwendbares Recht.
- ✔ **D** Schiedsgerichtsklausel – Schnellere, neutrale Streitbeilegung.

Merke: Rechtsrisiko: Rechtswahl, Schiedsgericht, CISG.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 35 · Zahlungsbedingungen

Richtig: C

Welche Reihenfolge nach abnehmender Sicherheit für den Exporteur ist richtig?

- ✘ **A** Akkreditiv – Vorauskasse – offene Rechnung – Dokumenteninkasso – Vorauskasse ist am sichersten.
- ✘ **B** offene Rechnung – Dokumenteninkasso – Akkreditiv – Vorauskasse – Genau umgekehrt.
- ✔ **C** Vorauskasse – Akkreditiv – Dokumenteninkasso – offene Rechnung – Von sicher bis unsicher.

Merke: Für den Importeur ist die offene Rechnung am günstigsten.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 36 · Akkreditiv

Richtig: A, B, D

Welche Aussagen zum Dokumentenakkreditiv sind richtig?

- ✔ **A** Die Banken prüfen nur die Dokumente, nicht die Ware. – Dokumentenstrenge.
- ✔ **B** Die Bank des Importeurs verpflichtet sich, gegen vereinbarte Dokumente zu zahlen. – Zahlungsversprechen einer Bank.
- ✘ **C** Die Bank prüft vor Zahlung die Qualität der Ware. – Sie prüft nur Dokumente.
- ✔ **D** Gezahlt wird nur bei akkreditivkonformen Dokumenten. – Genau nach den Bedingungen.

Merke: Akkreditiv: Bank zahlt gegen konforme Dokumente.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 37 · Bestätigt

Richtig: A, C

Was bewirkt die Bestätigung eines Akkreditivs durch eine Bank im Land des Exporteurs?

- ✔ **A** Bonitäts-, politisches und Transferrisiko im Importland sinken deutlich. – Hauptvorteil.
- ✘ **B** Der Exporteur wird auch bei fehlerhaften Dokumenten bezahlt. – Kein Vollschutz.
- ✔ **C** Die bestätigende Bank gibt ein eigenes Zahlungsversprechen. – Zusätzlicher Schuldner.

Merke: Bestätigt = sicherer, aber nur bei konformen Dokumenten.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 38 · Inkasso

Richtig: A, C, D

Welche Aussagen zum Dokumenteninkasso sind richtig?

- ✔ **A** Es ist billiger, aber unsicherer als das Akkreditiv. – Abwägung.
- ✘ **B** Es ist die sicherste Zahlungsbedingung für den Exporteur. – Das ist die Vorauskasse.
- ✔ **C** Die Bank übergibt die Dokumente nur gegen Zahlung (D/P) oder Akzept (D/A). – Zwei Formen.
- ✔ **D** Die Bank garantiert selbst keine Zahlung. – Unterschied zum Akkreditiv.

Merke: Inkasso: Bank als Treuhänder der Dokumente, ohne Garantie.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Aufgabe 39 · Kosten- Und Gefahrenübergang

Richtig: A, C, D

Welche Aussagen zum Weg der Ware vom Werk des Verkäufers bis zum Käufer treffen zu?

- ✔ **A** EXW ist die Klausel mit den geringsten Pflichten des Verkäufers.
- ✘ **B** Bei CIF geht die Gefahr schon an Bord im Verschiffungshafen über; nur die Kosten trägt der Verkäufer bis zum Bestimmungshafen.
- ✔ **C** Danach übernimmt der Käufer.
- ✔ **D** DDP ist die Klausel mit den größten Pflichten des Verkäufers.
- ✘ **E** Bei CIF zahlt der Verkäufer Fracht und Versicherung bis zum Bestimmungshafen.

Merke: Bei den C-Klauseln trennen sich Kosten- und Gefahrenübergang: Der Verkäufer zahlt weiter, die Gefahr ist schon übergegangen.

Nachlesen: Abschnitt 4.3, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 122–124

Lösungen 4.4 Kooperationen im internationalen Geschäft — ÜB S. 125–126

Aufgabe 40 · Begriff

Richtig: B, C

Welche Aussagen zur Kooperation sind richtig?

- ✘ **A** Bei einer Kooperation verschmelzen die Unternehmen. – Das wäre eine Fusion.
- ✔ **B** Die Partner bleiben rechtlich selbstständig. – Definition.
- ✔ **C** Sie dient dazu, mit begrenztem Kapital und Risiko Märkte zu erschließen. – Internationaler Nutzen.

Merke: Kooperation = Zusammenarbeit selbstständiger Unternehmen.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 41 · Richtungen

Richtig: A, B, D

Welche Zuordnungen sind richtig?

- ✔ **A** zwei Gerätehersteller – horizontal – Dieselbe Stufe.
- ✔ **B** Hersteller und Händler – vertikal – Vor- und nachgelagerte Stufe.
- ✘ **C** Hersteller und Händler – horizontal – Das ist vertikal.
- ✔ **D** Gerätehersteller und Energieversorger – diagonal – Verschiedene Branchen.

Merke: Horizontal, vertikal, diagonal.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 42 · Lizenz

Richtig: A, B, D

Welche Aussagen zur Lizenzvergabe sind richtig?

- ✔ **A** Der Lizenznehmer nutzt gegen Gebühr Patente, Marken oder Know-how. – Definition.
- ✔ **B** Gebühren bestehen meist aus Einmalzahlung und laufenden umsatzabhängigen Gebühren. – Übliche Vergütung.
- ✘ **C** Der Lizenzgeber gründet mit dem Lizenznehmer eine gemeinsame Gesellschaft. – Das wäre ein Joint Venture.
- ✔ **D** Eine ausschließliche Lizenz gilt exklusiv für ein Gebiet. – Gegenstück: einfache Lizenz.

Merke: Lizenz: Nutzungsrecht gegen Gebühr.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 43 · Lizenz Risiken

Richtig: B, C, D

Welche Nachteile hat die Lizenzvergabe?

- ✘ **A** hoher Kapitaleinsatz des Lizenzgebers – Lizenzen brauchen wenig Kapital.
- ✔ **B** Der Lizenznehmer kann später zum Wettbewerber werden. – Typisches Risiko.
- ✔ **C** geringe Kontrolle über Qualität und Marketing – Der Lizenznehmer handelt selbst.
- ✔ **D** Know-how-Abfluss – Wissen geht an den Partner.

Merke: Lizenz: wenig Kapital, aber wenig Kontrolle.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 44 · Franchising

Richtig: A, B, C

Welche Aussagen zum Franchising sind richtig?

- ✔ **A** Der Franchisenehmer zahlt Eintritts- und laufende Gebühren. – Vergütung.
- ✔ **B** Der Franchisenehmer ist rechtlich selbstständig und investiert selbst. – Eigenes Risiko.
- ✔ **C** Der Franchisegeber überlässt ein komplettes, erprobtes Geschäftskonzept. – Marke, Abläufe, Werbung, Schulung.
- ✘ **D** Franchisenehmer sind Angestellte des Franchisegebers. – Typischer Fehler.

Merke: Franchisenehmer sind keine Filialen und keine Angestellten.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 45 · Franchising Vorteile

Richtig: A, C, D

Welche Vorteile bietet Franchising dem Franchisegeber?

- ✔ **A** einheitlicher Markenauftritt – Vorgaben sichern das Bild.
- ✘ **B** keinerlei Kontrollaufwand – Kontrolle und Schulung sind aufwendig.
- ✔ **C** schnelle Expansion mit fremdem Kapital – Partner investieren selbst.
- ✔ **D** motivierte Partner mit Ortskenntnis – Unternehmer statt Angestellte.

Merke: Franchising: schnell wachsen, aber Partner kontrollieren.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 46 · Joint Venture

Richtig: A, C, D

Welche Aussagen zum Equity Joint Venture sind richtig?

- ✔ **A** Der ausländische Partner bringt oft Marktkenntnis und Kontakte ein. – Typische Rollenverteilung.
- ✘ **B** Es ist nur ein Kooperationsvertrag ohne gemeinsame Gesellschaft. – Das ist das vertragliche Joint Venture.
- ✔ **C** Es ist ein gemeinsam gegründetes Unternehmen mit Kapitalbeteiligung der Partner. – Definition.
- ✔ **D** Manche Länder schreiben einen einheimischen Partner vor. – Grund für Joint Ventures.

Merke: Equity JV = eigene gemeinsame Gesellschaft.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 47 · Jv Nachteile

Richtig: A, B, D

Welche Nachteile hat ein Joint Venture?

- ✔ **A** Konflikte über Ziele und Führung – Zwei Partner, zwei Interessen.
- ✔ **B** Gewinnteilung – Der Gewinn gehört nicht allein einem Partner.
- ✘ **C** Zölle steigen bei Fertigung vor Ort – Sie entfallen gerade.
- ✔ **D** schwieriger Ausstieg – Gemeinsame Gesellschaft löst man nicht leicht.

Merke: JV: Partnerwissen und Risikoteilung gegen Konflikte und Gewinnteilung.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 48 · Vergleich

Richtig: D

Welche Form passt am besten, wenn ein Unternehmen mit minimalem Kapital schnell Einnahmen aus vorhandenem Patentwissen erzielen will?

- ✘ **A** Joint Venture – Kapitalbeteiligung nötig.
- ✘ **B** Niederlassung – Eigene Investition.
- ✘ **C** Tochtergesellschaft – Hoher Kapitaleinsatz.
- ✔ **D** Lizenzvergabe – Wenig Kapital, Gebühren aus vorhandenem Know-how.

Merke: Lizenz: wenig Kapital, schneller Zugang.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 49 · Ablauf

Richtig: A, B, D

Welche Schritte gehören zum Aufbau einer Kooperation?

- ✔ **A** Partner nach Marktstellung, Bonität, Ruf und Kultur bewerten – Auch weiche Faktoren.
- ✔ **B** Partnerprofil erstellen – Vor der Suche.
- ✘ **C** Vertrag erst nach Ende der Zusammenarbeit schließen – Der Vertrag steht am Anfang.
- ✔ **D** Partner über Messen, Auslandshandelskammern oder Verbände suchen – Typische Quellen.

Merke: Ziele – Profil – Suche – Bewertung – Vertrag – Steuerung.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 50 · Vertrag

Richtig: A, B, D, E

Was sollte ein Kooperationsvertrag mindestens regeln?

- ✔ **A** Führung und Entscheidungsrechte – Wer entscheidet was?
- ✔ **B** Laufzeit, Kündigung und Ausstieg – Exit regeln.
- ✘ **C** die Lieblingsfarben der Geschäftsführer – Nicht vertragsrelevant.
- ✔ **D** Schutz von Know-how und Marken – Gegen Abfluss.
- ✔ **E** Gewinnverteilung – Häufige Konfliktquelle.

Merke: Auch den Ausstieg vorher regeln.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Aufgabe 51 · Scheitern

Richtig: A, B, D

Woran scheitern Kooperationen häufig?

- ✔ **A** Misstrauen – Fehlende Offenheit.
- ✔ **B** unterschiedliche Ziele – Partner wollen Verschiedenes.
- ✘ **C** zu genaue Vertragsregelungen – Klare Regeln helfen eher.
- ✔ **D** kulturelle Missverständnisse – Gerade international.

Merke: Kooperationen scheitern seltener an Zahlen als an Menschen.

Nachlesen: Abschnitt 4.4, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 125–126

Lösungen 4.5 Interkulturelle Kommunikation — ÜB S. 126–128

Aufgabe 52 · Eisberg

Richtig: A, C, D

Welche Elemente liegen im Eisbergmodell unter der Oberfläche?

- ✔ **A** Zeitverständnis – Unsichtbar.
- ✘ **B** Kleidung – Sichtbar.
- ✔ **C** Werte – Unsichtbar, aber verhaltensprägend.
- ✔ **D** Einstellung zu Hierarchie und Regeln – Unsichtbar.
- ✘ **E** Begrüßungsrituale – Sichtbar.

Merke: Unsichtbares prägt Verhalten stärker als Sichtbares.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128

Aufgabe 53 · Dimensionen

Richtig: A, B, C

Welche Beschreibungen der Hofstede-Dimensionen sind richtig?

- ✔ **A** Unsicherheitsvermeidung – Bedürfnis nach Regeln und Sicherheit – Hoch: Verträge und Pläne wichtig.
- ✔ **B** Langfristorientierung – Ausdauer und langfristige Ziele – Gegenüber schnellen Ergebnissen.
- ✔ **C** Machtdistanz – Akzeptanz ungleicher Machtverteilung – Hoch: Chef entscheidet.
- ✘ **D** Individualismus – Bereitschaft, Risiken einzugehen – Individualismus beschreibt Einzelner vs. Gruppe.

Merke: Machtdistanz, Individualismus, Maskulinität, Unsicherheitsvermeidung, Langfristorientierung, Genuss.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128

Aufgabe 54 · Brasilien

Richtig: A, B, C

Brasilien hat eine höhere Machtdistanz und ist kollektivistischer als Deutschland. Welche Folgen hat das für Verhandlungen?

- ✔ **A** Entscheider auf hoher Ebene sollten eingebunden werden. – Folge der Machtdistanz.
- ✔ **B** Entscheidungen liegen oft beim Inhaber oder Geschäftsführer. – Hohe Machtdistanz.
- ✔ **C** Persönliche Beziehungen gehen vor Vertragsdetails. – Kollektivismus.
- ✘ **D** Man sollte möglichst schnell zur Sache kommen und Smalltalk vermeiden. – Beziehung braucht Zeit.

Merke: Beziehung zuerst, Entscheider einbinden.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128

Aufgabe 55 · China

Richtig: A, C, D

Welche Verhaltensweisen sind in Verhandlungen in China angemessen?

- ✔ **A** Kritik nie öffentlich äußern – Gesichtwahren.
- ✘ **B** Hierarchien bewusst übergehen, um Zeit zu sparen – Hierarchie respektieren.
- ✔ **C** mehrere Verhandlungsrunden einplanen – Vertrauen wächst langsam.
- ✔ **D** Visitenkarte mit beiden Händen überreichen – Respekt.

Merke: Gesichtwahren und Guanxi sind entscheidend.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128

Aufgabe 56 · Durchschnitte

Richtig: B

Welche Aussage zu Länderwerten nach Hofstede ist richtig?

- ✘ **A** Sie ändern sich nie. – Je nach Datenstand weichen Werte ab.
- ✔ **B** Sie sind statistische Durchschnitte und nur eine Orientierung. – Gegenüber beobachten und anpassen.
- ✘ **C** Sie gelten für alle Regionen eines Landes gleich. – Region, Branche, Alter prägen mit.
- ✘ **D** Sie sagen das Verhalten jedes einzelnen Menschen sicher voraus. – Sie sind Durchschnitte.

Merke: Orientierung statt Klischee.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128

Aufgabe 57 · Hall

Richtig: A, B, D

Welche Aussagen zu Edward T. Hall sind richtig?

- ✔ **A** In Low-Context-Kulturen zählt das ausdrücklich Gesagte. – Etwa Deutschland, USA.
- ✔ **B** In High-Context-Kulturen wird vieles indirekt über Beziehung und Situation vermittelt. – Etwa Brasilien, China, Japan.
- ✘ **C** Monochrone Kulturen erledigen bevorzugt mehreres gleichzeitig. – Das ist polychron.
- ✔ **D** Polychrone Kulturen gehen flexibler mit Terminen um. – Mehreres gleichzeitig.

Merke: Low/High Context, monochron/polychron.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128

Aufgabe 58 · Trompenaars

Richtig: A

Was bedeutet Universalismus nach Trompenaars?

- ✔ **A** Regeln gelten für alle, Verträge sind verbindlich. – Gegenteil: Partikularismus.
- ✘ **B** Beziehungen und Umstände gehen vor Regeln. – Das ist Partikularismus.
- ✘ **C** Gefühle werden offen gezeigt. – Das ist eine emotionale Kultur.
- ✘ **D** Entscheidungen trifft immer die Gruppe. – Das ist Kollektivismus nach Hofstede.

Merke: Universalismus vs. Partikularismus.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128

Aufgabe 59 · Kompetenz

Richtig: A, B, D

Was gehört zur interkulturellen Kompetenz?

- ✔ **A** Bewusstsein für die eigenen Prägungen – Selbstreflexion.
- ✔ **B** Toleranz für Mehrdeutigkeit – Ambiguitätstoleranz.
- ✘ **C** die eigenen Standards überall durchsetzen – Gegenteil von Anpassung.
- ✔ **D** Wissen über die fremde Kultur – Grundlage.

Merke: Wissen, Bewusstsein, Empathie, Anpassung.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128

Aufgabe 60 · Standardisierung

Richtig: A, B, C

Welche Aussagen sind richtig?

- ✔ **A** Standardisiertes Marketing ist günstiger und sorgt für ein einheitliches Markenbild. – Vorteile.
- ✔ **B** Häufig wählt man den Mittelweg „glokal“. – Global denken, lokal handeln.
- ✔ **C** Differenziertes Marketing passt den Mix an Kultur, Kaufkraft und Gesetze an. – Vorteil der Differenzierung.
- ✘ **D** Differenzierung ist immer günstiger als Standardisierung. – Anpassung kostet.

Merke: Glokal: global denken, lokal handeln.

Nachlesen: Abschnitt 4.5, Arbeits- und Übungsbuch Marketing und Vertrieb (Fach 8), S. 126–128