Kapitel 4: Internationale Geschäftsbeziehungen · Mindmap

KAPITEL 4 · RAHMENPLAN 8.4

Internationale Geschäftsbeziehungen

in 12 von 22 Prüfungen
rund 13 % der Punkte

4.1 Grundlagen des Außenhandels

★★★ 7× · ÜB S. 119

- 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

★★★ 7× · ÜB S. 120

- 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

★★☆ 3× · ÜB S. 122

- 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

★★★ 5× · ÜB S. 125

- 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. 126

- 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

KOMMT FAST IMMER

Außenhandel und Markteintritt (7 von 22 Prüfungen), Kooperationen wie Joint Venture und Franchising (5 von 22), Incoterms (3 von 22), interkulturelle Kommunikation (2 von 22).

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 22 IHK-Prüfungen (2015–2026), keine Prognose