

G15

Total global

Begleitheft für Lehrkräfte Aufstiegsfortbildung Geprüfte/r Handelsfachwirt/in

Thema: Global vernetzte Wirtschaft
Umfang: 4 Unterrichtsstunden
Autor: Bernd Welk,
BZH Bildungszentrum Handel und Dienstleistungen gGmbH



Ökonomische Bildung im Handel

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



DLR Projektträger

Diese Lerneinheit wurde im Rahmen des Projekts „Digitale Narrationen als innovativer didaktischer Ansatz für eine ökonomische Bildung im Handel (DiNöB)“ entwickelt.

Inhalt

Hinweise zur Nutzung	3
Didaktische Hinweise	4
Kompetenzerfassung	6
Die Geschichte im Überblick	6
1. Unterrichtsstunde	7
2. Unterrichtsstunde	12
3. Unterrichtsstunde	17
4. Unterrichtsstunde	20

Hinweise zur Nutzung

In diesem Begleitheft nutzen wir zur Orientierung verschiedene Icons. Hier sehen Sie im Überblick die verwendeten Icons und ihre Bedeutung. Dieses Begleitheft bezieht sich auf die Geschichte 15 „Total global“ für die Aufstiegsfortbildung Geprüfte/r Handelsfachwirt/in. Die Geschichte umfasst mehrere Episoden.

G15

Icon für Geschichte

E03

Icon für Episode

A02

Icon für Dokumente (Arbeitsblätter)

I02

Icon für Dokumente (Infoblätter)

M02

Icon für Dokumente (authentisches Material)



Videoclip



Aufgabe



Strategie-Wahl



Quiz



Kompetenzerfassungstool

Innerhalb einer Aufgabe:



Interaktive Aufgaben mit automatischem Feedback



Frag doch Wouter: Begriffserklärungen



Dokumente



Links



Lösungshinweise

Didaktische Hinweise

Zuordnung zu Rahmenlehrplänen und Ausbildungsordnungen

Handlungsbereich 3 – Handelsmarketing:

- 3.1.1.3 Ökonomische Trends im Handel (z.B. Globalisierung)
- 3.2.6 Marketingstrategien im Kontext der Globalisierung (z.B. kulturelle Dimensionen beachten, multinationales vs. internationales Marketing)
- 3.10.3 Auswirkungen der Globalisierung (Sortimentsgestaltung, Vertrieb, Kooperationen, Wechselkurssysteme, feste und flexible Wechselkurse, tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse)
- 3.10.4 Auswirkungen der Europäischen Union (Richtlinien, Verordnungen, Freizügigkeit)

Handlungsbereich 4 – Beschaffung und Logistik

- 4.2.2.2 Beschaffungskonzepte (z.B. Global Sourcing, Freihandel, Handelshemmnisse)

Handlungsbereich 8 - Außenhandel

Vorausgesetztes Wissen

- Grundlagen Beschaffung und Handelsmarketing
- Grundlagen Prozentrechnung, Währungsrechnung und Lösen von Gleichungssystemen

Zu vermittelndes Wissen

Die Lernenden sollen

- die außenhandelspolitischen Leitbilder des Freihandels und des Protektionismus erläutern und voneinander unterscheiden können,
- die wichtigsten außenhandelspolitischen Instrumente benennen und erläutern und diese in tarifäre und nichttarifären Handelshemmnisse unterscheiden können,
- die verschiedenen Stufen internationaler wirtschaftlicher Integration benennen und erläutern können,
- die wichtigsten internationalen Institutionen zum Abbau von Handelshemmnissen kennen und deren jeweilige Aufgaben benennen können,
- die Grundfreiheiten des Europäischen Binnenmarkts benennen können,
- die wichtigsten Auswirkungen, Chancen und Risiken der Globalisierung benennen können,
- die verschiedenen möglichen Beschaffungsstrategien eines Unternehmens einschließlich Global Sourcing unterscheiden können,
- die Kostenpositionen bei Angebotsvergleichen im internationalen Geschäft einschließlich den zusätzlich zum Netto-Angebotspreis eines ausländischen Herstellers anfallenden Bezugskosten und Einfuhrabgaben benennen können, mögliche Vertriebswege im Auslandsgeschäft kennen,
- Institutionen benennen können, die Unternehmen durch Information und Beratung bei der Anbahnung und Abwicklung von Auslandsgeschäften unterstützen,
- die spezifischen mit der Abwicklung von Auslandsgeschäften verbundenen Risiken benennen können,
- geeignete Instrumente zur Absicherung von Risiken im Auslandsgeschäft kennen.

Kompetenzziele

Analytische Fähigkeiten

- Kann abschätzen, welche Auswirkungen Handelshemmnisse für die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Unternehmens und einer Volkswirtschaft haben.
- Kann herleiten, welche Handlungsmöglichkeiten der Europäische Binnenmarkt für Unternehmen, Arbeitnehmer und Verbraucher eröffnet.
- Kann die sich aus der zunehmenden Globalisierung ergebenden Chancen und Risiken für sich selbst und für das eigene Unternehmen einschätzen.
- Kann Informationen zur Abwicklung von Auslandsgeschäften gezielt sammeln, sortieren und verdichten.
- Kann die Chancen und Risiken einer Global Sourcing-Strategie für ein Unternehmen einschätzen.
- Kann die Einfuhrabgaben bei Warenimporten aus Drittländern berechnen.
- Kann alternative Vertriebswege im internationalen Geschäft hinsichtlich deren Eignung nach Kostenaspekten und gewählter Markteintrittsstrategie beurteilen.
- Kann bei einem Auslandsgeschäft die sich aus Wechselkursschwankungen ergebenden Kursgewinne oder -verluste berechnen.
- Kann spezifische mit der Abwicklung von Auslandsgeschäften verbundenen Risiken identifizieren und jeweils geeignete Instrumente zu deren Absicherung herausfinden.

Die in der Unterrichtsgestaltung angegebenen Bearbeitungszeiten dienen lediglich der Orientierung.

Kompetenzerfassung

Die Lerneinheiten zur ökonomischen Bildung im Handel fördern die Entwicklung von Kompetenzen. Um die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden zu verfolgen, steht Ihnen ein Kompetenzerfassungstool zur Verfügung.

Das Kompetenzerfassungstool ist eine internetbasierte Anwendung. Ihre Lernenden können ihre Kompetenzen vor Beginn und/oder nach Abschluss einer Lerneinheit selbst einschätzen. Die erfassten Kompetenzkurven werden in Form eines Diagramms dargestellt. Wenn Sie die Kompetenzerfassung sowohl vor als auch nach der Bearbeitung der Lerneinheiten durchführen, können Sie durch den Vergleich der beiden Kurven (vor und nach dem Lernen) Rückschlüsse auf die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden ziehen.

Sie erreichen das Tool unter www.kompetenzerfassung.modernlearning.de

Die Geschichte im Überblick

Ausgangssituation

Von einer Anti-Globalisierungs-Demonstration kommend, klingelt Peet van Dongen unter dem Vorwand, den Boiler inspizieren zu wollen, an der WG-Tür. Er hofft, dort etwas „gegen seinen Durst“ (Sophias Himbeerlikör) zu bekommen. Er berichtet Sophia von seinen Ängsten vor den Folgen der Globalisierung. Peet lässt sich schließlich – nach einer halben Flasche Likör - von Sophia von den Vorteilen der Globalisierung überzeugen. Die Inspektion des Boilers unterbleibt.

Entwicklung

Peet van Dongen schläft ein und fällt in einen Traum: Er hat sich mit der Herstellung und dem Vertrieb von Fahrrädern selbständig gemacht. In einem Strategietreffen drängen ihn Ayse, Ben, Johannes und Sophia, mit denen er die Führungspositionen seines mittlerweile florierenden Unternehmens besetzt hat, die Internationalisierung weiter voran zu treiben. Peet steht dem Vorschlag skeptisch gegenüber. Bevor eine Entscheidung getroffen werden kann, wird er durch Sophias Klopfen an der Tür, die den mittlerweile defekten Boiler repariert haben möchte, geweckt.

Endzustand

Anstatt den Boiler zu reparieren schläft Peet erneut ein und träumt weiter: Die von seiner Führungsmannschaft vorgeschlagenen Globalisierungsstrategien sind allesamt gescheitert, weil wesentliche mit dem Auslandsgeschäft verbundene Risiken nicht beachtet bzw. abgesichert worden sind. Sein Unternehmen steht vor dem finanziellen Ruin. Als er den Vieren gerade deren Entlassung verkündet, wird er erneut von Sophias Klopfen geweckt. Schließlich steht er auf und repariert den Boiler in der WG.

1. Unterrichtsstunde



Kompetenzerfassung vor dem Lernen

Zeit
5 Minuten

Inhalt
Die Lernenden schätzen Ihre Kompetenzen mithilfe des Kompetenzerfassungstools ein (www.kompetenzerfassung.modernlearning.de)

Methode
Einzelarbeit



Video: Trailer

Zeit
5 Minuten

Inhalt
Einführung in die Geschichte der WG, Vorstellen der Protagonisten und ihres Lebens

Methode
Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



Video: Von der Demonstration

Zeit
5 Minuten

Inhalt
Von einer Anti-Globalisierungs-Demonstration kommend, klingelt Peet van Dongen unter dem Vorwand, den Boiler inspizieren zu wollen, an der WG-Türe. Er hofft, dort etwas „gegen seinen Durst“ (Sophias Himbeerlikör) zu bekommen. Er berichtet Sophia von seinen Ängsten vor den Folgen der Globalisierung. Peet lässt sich schließlich – nach einer halben Flasche Likör - von Sophia von den Vorteilen der Globalisierung überzeugen. Die Inspektion des Boilers unterbleibt.

Methode
Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



Aufgabe 1: Instrumente der Außenhandelspolitik



Interaktive Aufgaben

- Instrumente der Außenhandelspolitik
- Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse
- Auswirkungen einer Niedrigzinspolitik auf den Außenhandel
- Auswirkungen protektionistischer Maßnahmen

Zeit
15 Minuten insgesamt

Total global

Von der Demonstration

Ziel

Die Lernenden sollen die außenhandelspolitischen Leitbilder des Freihandels und des Protektionismus voneinander unterscheiden sowie die wichtigsten außenhandelspolitischen Instrumente benennen und erläutern können. Sie sollen abschätzen, welche Auswirkungen Handelshemmnisse für die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Unternehmens und einer Volkswirtschaft haben.

Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs
Plenum: Besprechen der Lösungen.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen.

Sehen Sie sich ggf. – je nach Wissensstand der Lerngruppe - vor der Bearbeitung der interaktiven Aufgaben die „Frag doch Wouter“ – Definitionen gemeinsam an und klären Sie auftretende Verständnisprobleme im Plenum.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.



Frag doch Wouter

- Freihandel
- Protektionismus
- Tarifäre Handelshemmnisse
- Nichttarifäre Handelshemmnisse
- Währungspolitische Instrumente



Lösungshinweise

Instrumente der Außenhandelspolitik

- Eine staatlich festgelegte Importquote zur Beschränkung der Einfuhr ist ein Importkontingent.
- Eine zweckgebundene, vom Staat gewährte finanzielle Vergünstigung an Unternehmen, die ein Gut an das Ausland liefern, ist eine Exportsubvention.
- Die Abgabe, die bei der Einfuhr oder Ausfuhr bestimmter Waren erhoben wird, ist ein Zoll.
- Der Vertrag zwischen 2 oder mehr Ländern zur Gewährung von Vergünstigungen bei Importen ist ein Zollpräferenzabkommen.
- Die Festlegung der Exportpreise für bestimmte Waren unter Herstellungskosten mit dem Ziel, im Ausland Marktanteile zu erringen, ist Dumping.

Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse

- Exportsubvention und Importzoll sind tarifäre, Vorgabe spezieller technischer Standards, Vorgabe spezieller technischer Standards, Exportverbot (Embargo) und Vorgabe spezieller Formalitäten für das Importabfertigerungsverfahren sind nichttarifäre Handelshemmnisse.

Auswirkungen einer Niedrigzinspolitik auf den Außenhandel

- Die EZB senkt den Leitzinssatz. Die Verzinsung von Finanzanlagen in Euro sinkt.
- Dies hat zur Folge, dass die Nachfrage nach dem Euro sinkt.
- Hält die US Notenbank ihren Leitzinssatz konstant, ist davon auszugehen, dass der Außenwert des Euro gegenüber dem US-Dollar sinkt.
- Dies zieht nach sich, dass der Preis für Waren aus dem Euro-Raum für Nachfrager in den USA sinkt.
- Der Wechselkurseffekt bewirkt, dass die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen auf dem amerikanischen Markt steigt.

Total global

Von der Demonstration

- Dies bedeutet gleichzeitig, dass die Wettbewerbsfähigkeit von US-Unternehmen auf dem europäischen Markt sinkt.
 - Das Exportvolumen europäischer Waren in die USA steigt.
 - Hält dieser Zustand dauerhaft an, ist davon auszugehen, dass die Laune des US-Präsidenten sinkt.
 - Die Gefahr protektionistischer Gegenmaßnahmen der USA steigt.
- Auswirkungen protektionistischer Maßnahmen
- Die Gewährung von Exportsubventionen trägt dazu bei die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen auf Auslandsmärkten kurzfristig zu erhöhen.
 - Die Abschaffung von Importzöllen zwingt die europäischen Unternehmen zu vermehrten Innovationanstrengungen trägt somit dazu bei, deren internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.



Aufgabe 2: Stufen internationaler wirtschaftlicher Integration



Interaktive Aufgaben

- Stufen internationaler wirtschaftlicher Integration

Aufgabenstellung

Internationale Zusammenschlüsse zum Abbau von Handelshemmnissen



Interaktive Aufgaben

- Die EU lässt´s zu
- Europäisches Recht

Zeit

15 Minuten insgesamt, bei intensiverem Eingehen auf die internationalen Zusammenschlüsse zum Abbau von Handelshemmnissen entsprechend länger

Ziel

Die Lernenden sollen die verschiedenen Stufen internationaler wirtschaftlicher Integration benennen können. Sie sollen sich über die wichtigsten internationalen Institutionen und Abkommen zum Abbau von Handelshemmnissen und deren jeweiligen Ziele informieren. Sie sollen herleiten, welche Handlungsmöglichkeiten der Europäische Binnenmarkt mit seinen vier Grundfreiheiten für Unternehmen, Arbeitnehmer und Verbraucher eröffnet.

Methode

Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs in Einzelarbeit und anschließend Besprechen der Lösungen im Plenum. Die Aufgabe „Internationale Zusammenschlüsse zum Abbau von Handelshemmnissen“ ist als Gruppenarbeit, ggf. unter Nutzung eines Community-Tools zu bearbeiten. Jeweils eine Gruppe recherchiert zu ASEAN, NAFTA und Mercosur und präsentiert die Ergebnisse anschließend im Plenum.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen, bei der Aufgabe „Stufen internationaler wirtschaftlicher Integration“ ggf. das Internet zu nutzen. Sehen Sie sich ggf. – je nach Wissensstand der Lerngruppe - vor der Bearbeitung der interaktiven Aufgaben die „Frag doch Wouter“ – Definitionen gemeinsam an und klären Sie auftretende Verständnisprobleme im Plenum.

Total global

Von der Demonstration

Stellen Sie die Aufgabe „Internationale Zusammenschlüsse zum Abbau von Handelshemmnissen“ noch einmal im Plenum vor und fordern Sie die Lernenden auf, unter den jeweiligen Begriffen im Internet zu recherchieren.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.

Zur Aufgabe „Internationale Zusammenschlüsse zum Abbau von Handelshemmnissen“ recherchieren die Lernenden im Internet, tragen die Antworten zu den Fragen zusammen und präsentieren diese anschließend im Plenum.



Frag doch Wouter

- Die 4 Grundfreiheiten des europäischen Binnenmarkts
- Freier Personenverkehr
- Freier Warenverkehr
- Freier Dienstleistungsverkehr
- Freier Kapital- und Zahlungsverkehr



Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Stufen internationaler wirtschaftlicher Integration

- (Zoll)Präferenzzone: Begünstigung des Im- und Exports bestimmter Waren aus bestimmten Ländern.
- Freihandelszone: Abschaffung der Zölle zwischen zwei oder mehreren Ländern unter Beibehaltung der nationalen Außenzölle.
- Zollunion: Abschaffung der Zölle zwischen zwei oder mehreren Ländern und Einführung eines gemeinsamen Außenzolltarifs.
- Binnenmarkt: Gemeinsamer Markt mit vollständiger Freiheit des Waren-, Dienstleistungs-, Personen- und Kapitalverkehrs.
- Wirtschafts- und Währungsunion: Gemeinsamer Markt (Binnenmarkt) verbunden mit einer Harmonisierung und Koordinierung der Wirtschaftspolitik sowie einer einheitlichen Währung.

Lösungshinweise Gruppenarbeit

Internationale Zusammenschlüsse zum Abbau von Handelshemmnissen

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

- Das North American Free Trade Agreement (NAFTA) trat zum 1.1.1994 in Kraft und schuf eine Freihandelszone zwischen den USA, Kanada und Mexiko. Im Gegensatz zur EU handelt es sich bei der NAFTA um ein rein wirtschaftliches Abkommen, welches lediglich die freie Bewegung von Gütern, Dienstleistungen und Kapital, nicht jedoch von Arbeitskräften vorsieht.

Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN)

- Die ASEAN wurde am 8. August 1967 von Thailand, Indonesien, Malaysia, den Philippinen und Singapur gegründet und verfolgte von Anbeginn an das Ziel, für wirtschaftlichen Aufschwung, sozialen Fortschritt und politische Stabilität zusammenzuarbeiten. Seit 1984 ist auch das Sultanat Brunei Mitglied. In den neunziger Jahren kamen Vietnam (1995), Myanmar und Laos (1997) sowie Kambodscha (1999) dazu. Auch wenn diese Vereinigung die Zielstellung verfolgt, einen gemeinsamen Wirtschaftsraum nach europäischem Vorbild zu schaffen, liegt derzeit mit einer Wirtschaftsvereinigung noch eine geringe Integrationsstufe vor.

Total global

Von der Demonstration

Mercado Común del Sur - Gemeinsamer Markt des Südens (Mercosur)

- Der Mercosur (Mercado Común del Sur - Gemeinsamer Markt des Südens), eine Südamerikanische Zollunion mit den Mitgliedsländern Argentinien, Brasilien, Uruguay, Paraguay und Venezuela, konstituierte sich durch Unterzeichnung des Vertrages von Asunción vom 26. März 1991.

Die Mitgliedsländer (mit Ausnahme von Venezuela) haben untereinander alle Zölle und nicht tarifären Handelshemmnisse nach einem vertraglichen Stufenplan abgebaut. Gleichzeitig wurde die Handelspolitik gegenüber Drittländern weitgehend angeglichen und die interne Freizügigkeit von Personen und Kapital hergestellt, sowie ein einheitlicher Außenzolltarif wurde aufgebaut. Damit entspricht das Mercosur-Konzept einer Zollunion mit leichten Tendenzen zu einem Binnenmarkt.

Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Die EU lässt´s zu

- Peet schließt eine Lebensversicherung bei einer französischen Versicherungsgesellschaft ab. → freier Dienstleistungsverkehr
- Peets Onkel, der eine Tischlerei in Groningen betreibt, übernimmt den Innenausbau der Umkleidekabinen im Stadion des SV Werder Bremen. → freier Dienstleistungsverkehr
- Peet überweist seiner verarmten Tante monatlich 200,00 EUR. → freier Kapital- und Zahlungsverkehr
- Sophias Bank eröffnet eine Filiale in Sofia. → freier Personenverkehr
- Ein von Sophias Bank aufgelegter Investmentfond beteiligt sich an einer spanischen Immobiliengesellschaft. → reiner Kapital- und Zahlungsverkehr
- Peets Onkel aus Groningen kann Holz für seine Tischlerei zollfrei aus Deutschland importieren. → freier Warenverkehr

Europäisches Recht

- Schweden verhängt unter Verweis auf die gesundheitsschädigenden Wirkungen hochprozentigen Schnapses eine Sondersteuer für in- und ausländische Alkoholika mit einem Alkoholgehalt von mehr als 38%.
- Nach dem Ausbruch der Vogelgrippe in den Niederlanden verhängt Deutschland ein zunächst 6-wöchiges Importverbot für niederländische Geflügelprodukte.

2. Unterrichtsstunde



Aufgabe 3: Chancen und Risiken der Globalisierung

Aufgabenstellung

„Chancen und Risiken der Globalisierung“ unter Episode 1 im Webkurs

Zeit

15 Minuten insgesamt, bei Erarbeitung der Lösungen im Plenum, bei Gruppenarbeit und tiefergehender Beschäftigung mit der Fragestellung entsprechend länger.

Ziel

Die Lernenden sollen sich der rasanten Entwicklung der Globalisierung bewusst werden und sich mit deren Folgen (Vorteile/Chancen, Nachteile/Risiken) für Unternehmen und Verbraucher kritisch auseinandersetzen.

Methode

Die Aufgabe kann im Plenum oder als Gruppenarbeit, ggf. unter Nutzung eines Community-Tools, bearbeitet werden. Aufteilung der Aufgaben: Eine Gruppe recherchiert Zahlen und Fakten zur Entwicklung der Globalisierung, eine zweite sammelt Vorteile, die andere Nachteile der Globalisierung aus individueller Sicht (als Verbraucher/Arbeitnehmer und Sicht eines (Handels)Unternehmens. Die Lernenden tragen die Antworten zu den Fragen zusammen und präsentieren diese anschließend im Plenum.

Lehrkraft

Stellen Sie die Aufgabe im Plenum vor. Wenn Sie wenig Zeit zur Verfügung haben, stellen Sie die wichtigsten Zahlen zur Entwicklung der Globalisierung (siehe Lösungshinweise) kurz vor und erarbeiten die Vor- und Nachteile der Globalisierung gemeinsam im Plenum.

Bei Gruppenarbeit:

Geben Sie zu a) Hinweise auf sinnvolle Kennziffern, anhand derer die ökonomische Globalisierung festgemacht werden kann, z.B. die Außenhandelsquote, der Umfang von Direktinvestitionen etc. Zahlen finden sich u.a. auf der Homepage der Bundeszentrale für politische Bildung (<http://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/globalisierung/>).

Zu b) und c) sollten Sie – je nach zur Verfügung stehender Zeit – das Thema eingrenzen (z.B. Verzicht auf Betrachtung der ökologischen, politischen usw. Dimension der Problematik). Die Teilaufgaben b) und c) können ggf. anhand des CETA-Abkommens, dem hat das Europäische Parlament am 15. Februar 2017 zugestimmt hat, bearbeitet werden.

Lernende

Die Lernenden recherchieren im Internet, tragen die Antworten zu den Fragen zusammen und präsentieren diese anschließend im Plenum. Alternativ Bearbeitung der Aufgabe im Plenum.



Frag doch Wouter

- Globalisierung
- Wirtschaftliche Globalisierung

**Lösungshinweise**

Entwicklung der Globalisierung

- Nach Angaben der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) stieg die Außenhandelsquote (prozentualer Anteil der Warenexporte und -importe am Bruttoinlandsprodukt) weltweit von 19,1 Prozent im Jahr 1970 auf aktuell ca. 50 Prozent. Für Deutschland liegt sie sogar bei ca. 70 Prozent. Ca. ein Drittel der in Deutschland nachgefragten Waren stammen aus dem Ausland. Dabei werden die Warenimporte durch die Exporte noch übertroffen. Seit den 1950er Jahren hat Deutschland durchgehend mehr Waren ausgeführt als eingeführt (Handelsbilanzüberschuss).

Vorteile/Chancen der Globalisierung aus der Sicht als Arbeitnehmer/Verbraucher:

- Individuelle Antworten, z.B. größeres Angebot an Gütern und Dienstleistungen zu niedrigeren Preisen, gute Karrierechancen in aufstrebenden, international agierenden Unternehmen.

Nachteile/Risiken der Globalisierung aus der Sicht als Arbeitnehmer/Verbraucher:

- Individuelle Antworten, z.B. Unübersichtlichkeit der Vielfalt des Güterangebots, insbesondere hinsichtlich der Einhaltung von Sicherheits-/Umwelt-/Qualitätsstandards, steigender Wettbewerbsdruck führt zu vermehrtem Leistungsdruck am Arbeitsplatz, Gefahr von Arbeitsplatzverlust durch Produktionsverlagerungen ins Ausland.

Vorteile/Chancen der Globalisierung aus der Sicht des eigenen Unternehmens:

- Individuelle Antworten, z.B. weltweiter Beschaffungsmarkt mit günstigeren Einkaufskonditionen, Möglichkeit der Erschließung neuer Absatzmärkte durch Export, Eröffnung von Auslandsniederlassungen, Kostenreduktion durch Verlagerungen von Unternehmensbereichen ins Ausland.

Nachteile/Risiken der Globalisierung aus der Sicht des eigenen Unternehmens:

- Individuelle Antworten, z.B. steigender Wettbewerbs- und Rationalisierungsdruck durch internationale Konkurrenz. Besonders kleine Unternehmen haben es schwer, sich in Zeiten der Globalisierung dem steigenden Konkurrenzdruck zu beweisen.

Einleitung: Video und Strategie-Wahl



Video: Die Globalisierungsstrategie

Zeit

5 Minuten

Inhalt

Peet van Dongen schläft ein und fällt in einen Traum: Er hat sich mit der Herstellung und dem Vertrieb von Fahrrädern selbständig gemacht. In einem Strategietreffen drängen ihn Ayse, Ben, Johannes und Sophia, mit denen er die Führungspositionen seines mittlerweile florierenden Unternehmens besetzt hat, die Internationalisierung weiter voran zu treiben. Peet steht dem Vorschlag skeptisch gegenüber. Bevor eine Entscheidung getroffen werden kann, wird er durch Sophias Klopfen an der Tür, die den mittlerweile defekten Boiler repariert haben möchte, geweckt.

Methode

Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



Strategie-Wahl

Die Teilnehmenden haben die Wahl zwischen drei Strategien, um die Internationalisierung der Unternehmensaktivitäten der Peet van Dongen GmbH voranzutreiben.

- Wahl 1 - Global Sourcing
- Wahl 2 - Eroberung neuer Auslandsmärkte
- Wahl 3 - Nutzung von Währungsschwankungen

Zur Bearbeitung dieser Strategien können folgende Wege begangen werden:

Möglichkeit 1:

- Alle Teilnehmenden haben die freie Wahl und arbeiten individuell alle drei Strategien durch. Die Aufgaben werden dann auch individuell bearbeitet und erst zum Abschluss werden die Lösungen besprochen und reflektiert.

Möglichkeit 2:

- Wie Möglichkeit 1 nur in Kleingruppen á 3 bis 5 Teilnehmenden.

Möglichkeit 3:

- Die Lehrkraft gibt eine Strategie vor und bearbeitet diese zunächst mit den Teilnehmenden. Anschließend werden nacheinander die anderen Strategien nach dem gleichem Muster abgearbeitet.

Ergebnissicherung:

- Abschließend werden die drei Strategien gegenüber gestellt und zusammengefasst. Dabei sollte klar werden, dass alle 3 Alternativen erhebliche Ertragschancen aufzeigen und diese nicht konkurrierend, sondern grundsätzlich parallel umgesetzt werden können. Es sollte deutlich werden, dass die Internationalisierung des Geschäfts in verschiedensten Bereichen der Unternehmensaktivitäten ansetzen kann, erhebliche Chancen birgt, jedoch auch komplexes Wissen (Marktkennntnisse, Kenntnisse zur Abwicklung der jeweiligen Transaktionen) erfordert. Im Vorgriff auf Episode 3 bietet sich an, bereits an dieser Stelle zu thematisieren, welche Voraussetzungen (Wissen, Erfahrung) erforderlich sind, um die Strategien erfolversprechend umzusetzen und welche Risiken jeweils damit verbunden sein könnten



Wahl 1 - Global Sourcing



Aufgabe 1: Global-Sourcing-Strategie



Interaktive Aufgaben

- Vorteile einer Global-Sourcing-Strategie
- Risiken einer Global-Sourcing-Strategie

Zeit

5 Minuten insgesamt

Ziel

Die Lernenden sollen die verschiedenen möglichen Beschaffungsstrategien eines Unternehmens unterscheiden können und sich den Vorteilen und Risiken einer Global-Sourcing-Strategie bewusst werden.

Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs
Plenum: Besprechen der Lösungen

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definition zu nutzen.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.



Frag doch Wouter

- Sourcing-Strategie



Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Vorteile einer Global-Sourcing-Strategie

- Durch Global Sourcing erhöht die Peet van Dongen GmbH den Konkurrenzdruck auch auf inländische Zulieferer.
- Auch beim Global Sourcing kann die bisher erfolgreiche Strategie des Multiple Sourcing beibehalten werden.
- Global Sourcing vermindert die Abhängigkeit von inländischen Lieferanten.
- Durch den Einkauf von Fahrrädern in Schwellenländern kann die Peet van Dongen GmbH von den dort niedrigen Lohnkosten profitieren und dadurch die eigene Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.
- Der im Rahmen des Global Sourcing entstehende Kontakt mit ausländischen Geschäftspartnern kann der Peet van Dongen GmbH auch beim Erschließen neuer Absatzmärkte helfen.

Risiken einer Global-Sourcing-Strategie

- Bei der Beschaffung von Fahrrädern von Zulieferern aus dem asiatischen Raum besteht die Gefahr kultureller Verständnisprobleme.
- Global Sourcing ist in der Regel mit einem höheren Koordinations- und Logistikaufwand verbunden.
- Aufgrund längerer Lieferketten besteht beim Global Sourcing in der Regel eine höhere Unsicherheit hinsichtlich Pünktlichkeit der Lieferung.
- Wenn die Peet van Dongen GmbH Produkte aus Ländern bezieht, in denen europäische Umwelt- und Arbeitssicherheitsstandards nicht eingehalten werden, besteht das Risiko des Imageverlusts.



Aufgabe 2: China Deal



Interaktive Aufgaben

- Berechnung der Einfuhrabgaben
- Berechnung des Einstandspreises
- Preisvorteil

Zeit

15 Minuten insgesamt

Ziel

Den Lernenden soll bewusst werden, welche Kostenpositionen bei Angebotsvergleichen im internationalen Geschäft bei Importen aus EU- und Nicht-EU-Ländern jeweils zu berücksichtigen sind. Dazu berechnen sie beispielhaft die zusätzlich zum Netto-Angebotspreis eines ausländischen Herstellers anfallenden Bezugskosten und Einfuhrabgaben.

Methode

Gemeinsames Ansehen der Frag doch Wouter-Definitionen. Anschließend Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs in Einzelarbeit und Besprechen der Lösungen im Plenum. Alternativ gemeinsames Bearbeiten der Aufgaben im Plenum.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig (alternativ gemeinsam im Plenum) die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs. Vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.



Frag doch Wouter

- Berechnung von Einfuhrabgaben beim innergemeinschaftlichen Warenimport
- Berechnung von Einfuhrabgaben beim Warenimport aus Drittländern



Dokumente

- G15-E02-I01 Infoblatt „China Deal“ (PDF im Web-Kurs)



Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Berechnung der Einfuhrabgaben

- Transaktionswert
 - = Netto-Angebotspreis (1.000,00 EUR · 160,00 EUR)
 - + Frachtkosten bis Rotterdam (20.000,00 EUR)
 - + Transportversicherung bis Rotterdam (3.600,00 EUR)
 - = 183.000,00 EUR
- Zollbetrag
 - = Transaktionswert (183.000,00 EUR) · Zollsatz (15%)
 - = 27.540,00 EUR
- Bemessungsgrundlage für die Erhebung der Einfuhrumsatzsteuer in Deutschland
 - = Transaktionswert (183.000,00 EUR) + Zollbetrag 27.540,00 EUR
 - + Beförderungskosten von Rotterdam nach Berlin (3.850,00 EUR)
 - + Transportversicherung von Rotterdam nach Berlin (780,00 EUR)
 - = 215.770,00 EUR

Berechnung des Einstandspreises

- Einstandspreis je Fahrrad
= Warenwert zuzüglich aller anfallenden Transport- und Versicherungskosten sowie dem Zoll (215.770,00 EUR) / 1.000 Stck.
= 215,77 EUR

Preisvorteil

- Preisvorteil
= Einstandspreis für 1.000 Fahrräder des chinesischen Herstellers (215.770,00 EUR)
- Einstandspreis für 1.000 Fahrräder des niederländischen Herstellers (1.000 · 260,00 EUR) = 64.230,00 EUR

3. Unterrichtsstunde



Wahl 2 - Eroberung neuer Auslandsmärkte



Aufgabe 1: Außenhandelsformen



Interaktive Aufgaben

- Außenhandelsformen

Zeit

5 Minuten insgesamt

Ziel

Die Lernenden sollen die verschiedenen Möglichkeiten der Wareneinfuhr und -ausfuhr im direkten oder indirekten Im- bzw. Export unterscheiden können.

Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgabe im Webkurs
Plenum: Besprechen der Lösungen

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktive Aufgabe zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktive Aufgabe im Web-Kurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.



Frag doch Wouter

- Direkter Export
- Indirekter Export
- Direkter Import
- Indirekter Import



Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Außenhandelsformen

- Direkter Export liegt vor, wenn die Peet van Dongen GmbH in Deutschland hergestellte Mountainbikes an einen Kunden in Österreich verkauft.
- Indirekter Export liegt vor, wenn die Peet van Dongen GmbH in Deutschland hergestellte Mountainbikes über einen Münchner Exportgroßhändler nach Spanien verkauft.

- Direkter Import liegt vor, wenn die Peet van Dongen GmbH Treckingräder bei einem niederländischen Hersteller kauft, um sie in ihren eigenen deutschen Fahrradfachgeschäften anzubieten.
- Indirekter Import liegt vor, wenn die Peet van Dongen GmbH in den Niederlanden hergestellte Treckingräder über einen Hamburger Importgroßhändler beschafft.



Aufgabe 2: E-Bikes für Norwegen



Interaktive Aufgaben

- Indirekter Export
- Plan-Umsatz
- Der Handelsvertreter
- Der Auslandsreisende
- Der kritische Umsatz

Zeit

20 Minuten insgesamt

Ziel

Die Lernenden sollen sich einen Überblick über mögliche Vertriebswege im Auslandsgeschäft verschaffen und deren Eignung nach Kostenaspekten und gewählter Markteintrittsstrategie beurteilen können.

Methode

Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs in Einzelarbeit und Besprechen der Lösungen im Plenum. Alternativ gemeinsames Bearbeiten der Aufgaben im Plenum.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten. Stellen Sie zuvor sicher, dass die Lernenden den Unterschied zwischen Reisendem und Handelsvertreter hinsichtlich Rechtsstellung und Vergütungsmodell kennen und die Break-Even-Rechnung beherrschen.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig (alternativ gemeinsam im Plenum) die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs.



Lösungshinweise interaktive Aufgabe

Indirekter Export

- Für die Peet van Dongen GmbH entspricht die Abwicklung des Geschäfts einem inländischen Warenverkauf. Das Erledigen der Zollformalitäten obliegt dem Exportgroßhändler.
- Die Peet van Dongen GmbH hat wenig Steuerungsmöglichkeiten bei der Bearbeitung des norwegischen Marktes.
- Beim Vertrieb über einen Exportgroßhändler muss die Peet van Dongen GmbH weitgehend auf unmittelbaren Kundenkontakt verzichten.

Plan-Umsatz

- Plan-Umsatz

$$= \text{Marktvolumen in Stück (80.000)} \cdot \text{durchschnittlicher Nettoverkaufspreis (1.000,00 EUR)} \cdot \text{angestrebter Marktanteil (1,5\%)} \\ = 1.200.000,00 \text{ EUR}$$

Der Handelsvertreter

- Provision des Handelsvertreters

$$= \text{Umsatz (1.200.000,00 EUR)} \cdot 6\% \\ = 72.000,00 \text{ EUR zuzüglich ggf. anfallender Spesen}$$

Der Auslandsreisende

- Vergütung des Reisenden
= Fixum (40.000,00 EUR) + Umsatz (1.200.000,00 EUR) · 4%
= 88.000,00 EUR

Veränderte Marktbedingungen

- Der kritische Umsatz ermittelt sich durch die Gegenüberstellung der Kosten des Reisenden mit denen des Handelsvertreters, wobei x für den Umsatz steht.
- Handelsvertreter: $6/100 \cdot x$
- Reisender: $40.000 \text{ EUR} + 4/100 \cdot x$
- $6 \cdot x = 40.000 \text{ EUR} + 4 \cdot x - 4 \cdot x$
- $2/100 \cdot x = 40.000 \text{ EUR} / 2$
- $1/100 \cdot x = 20.000 \text{ EUR} \cdot 100$
- $x = 2.000.000,00 \text{ EUR}$



Wahl 3 - Nutzung von Währungsschwankungen



Aufgabe 1: Die Kursprognose



Interaktive Aufgaben

- Die Kursprognose
- Dollar-Kauf
- Rückkauf
- Kursgewinn

Zeit

20 Minuten insgesamt

Ziel

Die Lernenden sollen die Auswirkungen von Veränderungen des Leitzinssatzes durch Zentralbanken auf das Austauschverhältnis von Währungen einschätzen können. Sie sollen Umrechnungen von eigener Währung in Fremdwährung und umgekehrt vornehmen können und erkennen, welche der in einer Kurstabelle gelisteten Notierungen hierbei jeweils zugrunde zu legen sind.

Methode

Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs in Einzelarbeit und Besprechen der Lösungen im Plenum. Alternativ gemeinsames Bearbeiten der Aufgaben im Plenum.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen. Besprechen Sie ggf. die „Frag doch Wouter“ – Definitionen, um sicher zu stellen, dass die Lernenden die Mengennotierung von Devisenkursen interpretieren und zwischen Geld- und Briefkurs unterscheiden können.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig (alternativ gemeinsam im Plenum) die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs.



Frag doch Wouter

- Mengennotierung
- Geldkurs und Briefkurs

**Lösungshinweise interaktive Aufgaben**

Die Kursprognose

- Der Kurs des Euro gegenüber dem Dollar wird sinken.

Dollar-Kauf

- Zugrunde zu legen ist der Geldkurs am 01.07.2017.

• Die Peet van Dongen GmbH erhält $400.000,00 \text{ EUR} \cdot 1,1805 = 472.200,0000 \text{ \$}$.
Rückkauf

- Zugrunde zu legen ist der Briefkurs am 01.07.2018.

• Die Peet van Dongen GmbH erhält $472.200,00 \text{ \$} / 1,1221 = 420.818,1089 \text{ EUR}$

Kursgewinn

- Der Kursgewinn beträgt $420.818,11 - 400.000,00 = 20.818,11 \text{ EUR}$

4. Unterrichtsstunde

**Video: Verzockt****Zeit**

5 Minuten

Inhalt

Anstatt den Boiler zu reparieren schläft Peet erneut ein und träumt weiter: Die von seiner Führungsmannschaft vorgeschlagenen Globalisierungsstrategien sind allesamt gescheitert, weil wesentliche mit dem Auslandsgeschäft verbundene Risiken nicht beachtet bzw. abgesichert worden sind. Sein Unternehmen steht vor dem finanziellen Ruin. Als er den Vieren gerade deren Entlassung verkündet, wird er erneut von Sophias Klopfen geweckt. Schließlich steht er auf und repariert den Boiler in der WG.

Methode

Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse

Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner

**Aufgabe 1: Unterstützungsstrukturen im Außenhandel****Aufgabenstellung**

„Unterstützungsstrukturen im Außenhandel“ unter Episode 3 im Webkurs

Zeit

10 Minuten insgesamt, bei Erarbeitung der Lösungen im Plenum, bei Gruppenarbeit und tiefergehender Beschäftigung mit der Fragestellung entsprechend länger.

Ziel

Die Lernenden sollen sich der rasanten Entwicklung der Globalisierung bewusst werden und sich mit deren Folgen (Vorteile/Chancen, Nachteile/Risiken) für Unternehmen und Verbraucher kritisch auseinandersetzen.

Total global

Verzockt

Methode

Die Aufgabe soll Gruppenarbeit, ggf. unter Nutzung eines Community-Tools, bearbeitet werden. Es empfiehlt sich die Aufteilung in 3 Gruppen (Gruppe 1: AUMA, Gruppe 2: IHK/AHK/ICC, Gruppe 3: GTAI, iXPOS, Portal 21). Die Lernenden tragen die Antworten zu den Fragen zusammen und präsentieren diese anschließend im Plenum. Alternativ können die verschiedenen Institutionen und deren Aufgaben von der Lehrkraft vorgestellt werden.

Lehrkraft

Stellen Sie die Aufgabe noch einmal im Plenum vor. Wenn Sie wenig Zeit zur Verfügung haben, stellen Sie die verschiedenen Institutionen und deren Aufgaben selbst vor.

Lernende

Die Lernenden recherchieren im Internet, tragen die Aufgaben der Institutionen zusammen und präsentieren diese anschließend im Plenum. Alternativ stellt die Lehrkraft die verschiedenen Institutionen und deren Aufgaben vor.



Lösungshinweise interaktive Aufgaben

AUMA:

- vertritt als Verband der Messebranche die Interessen der Aussteller, Veranstalter und Besucher von Messen in Deutschland.
- informiert über Termine, Angebot, Aussteller- und Besucherzahlen von in- und ausländischen Messen sowie über Förderprogramme, um Ausstellern und Besuchern aus aller Welt die Entscheidung über die Beteiligung an einer Messe zu erleichtern.
- veröffentlicht Broschüren mit Tipps und Checklisten zur Messeauswahl, zur Planung und Durchführung von Messebeteiligungen bis hin zur Erfolgskontrolle, z.B. <http://www.auma.de/de/DownloadsPublikationen/PublicationDownloads/Erfolgreiche-Messebeteiligung-Spezial-Auslandsmessen-2017.pdf>

Länderschwerpunkte der IHKs:

- Einige der deutschen IHKs haben sich zu Schwerpunktkammern für bestimmte Länder/Ländergruppen entwickelt und stellen ihre Leistungen (Information und Beratung) auch Mitgliedern anderer IHKs zur Verfügung.

AHKs:

- Repräsentieren die deutsche Wirtschaft im Ausland und sind Ansprechpartner der Unternehmen im Ausland
- Unternehmen erhalten an 130 Standorten in über 90 Ländern Beratung zum jeweiligen Auslandsmarkt, Hilfen beim Markteintritt, bei Messeteilnahmen, bei der Personalsuche sowie Rechtsauskünfte

ICC:

- ist die weltweit größte Wirtschaftsorganisation
- erstellt und veröffentlicht Musterverträge, Vertragsklauseln wie Incoterms oder Schiedsklauseln und entwickelt Standards und Richtlinien für eine effiziente Abwicklung internationaler Geschäfte
- entwickelt und veröffentlicht Leitlinien zur Förderung der ICC-Best Practice-Empfehlungen
- wickelt Schiedsverfahren und gütliche Streitbeilegungsverfahren im internationalen Wirtschaftsverkehr ab.

GTAI, iXPOS:

- GTAI informiert deutsche Unternehmen über Auslandsmärkte und betreibt das Informationsportal iXPOS, das Länder- und Brancheninformationen zur Verfügung stellt, praktische Tipps zu Exportvorbereitung und Markteintritt bereit hält und beim Finden ausländischer Geschäftspartner unterstützt.

Portal 21:

- informiert über die jeweiligen Landesvorschriften in europäischen EU- und Nicht-EU-Staaten (z.B. Norwegen) hinsichtlich der Ausübung und Inanspruchnahme von Dienstleistungen



Aufgabe 2: Unsicheres Terrain



Interaktive Aufgaben

- Unsicheres Terrain
- Fehlgeschlagene Geschäfte

Zeit

10 Minuten insgesamt

Ziel

Den Lernenden sollen die verschiedenen mit Auslandsgeschäften verbundenen Risiken bewusst werden. Sie sollen die Notwendigkeit sorgfältiger Planung und Informationsbeschaffung im Vorfeld der der Abwicklung von Auslandsgeschäften erkennen.

Methode

Gemeinsames Ansehen der Frag doch Wouter-Definitionen. Anschließend Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs in Einzelarbeit und Besprechen der Lösungen im Plenum.

Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen.

Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Web-Kurs. Vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.



Frag doch Wouter

- Risiken im Auslandsgeschäft
- Länderrisiken
- Ökonomische Risiken



Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Unsicheres Terrain

- KTZM-Risiko: Unser Kunde kann den Rechnungsbetrag nicht termingerecht überweisen, weil die Regierung von Costa Zuela die Ausfuhr von Euros nur in dem Umfang zulässt, wie Euros aus dem Ausland zufließen.
- politisches Risiko: Aufgrund eines Generalstreiks werden die von uns gelieferten Waren nicht vom Zoll abgefertigt.
- rechtliches Risiko: Die zuständige Staatsanwaltschaft in Costa Zuela lehnt es unter Hinweis auf Arbeitsüberlastung ab, gegen einen Konkurrenten zu ermitteln, der seine Eigenprodukte unter unserem Markennamen vertreibt.
- KTZM-Risiko: Aufgrund massiver Zahlungsbilanzprobleme hat die Regierung von Costa Zuela sämtliche Überweisungen ins Ausland gestoppt.
- sozio-kulturelles Risiko: Da der zuständige Beamte nicht das landesübliche Schmiergeld erhalten hat, verweigert er unter Hinweis auf vorgebliche Sicherheitsmängel die Freigabe unserer Fahrräder zum Verkauf in Costa Zuela.

Fehlgeschlagene Geschäfte

- Transportrisiko: Bei der Verladung auf die Fähre nach Norwegen werden 15 der E-Bikes erheblich beschädigt.
- Zahlungs-/Kreditrisiko:
- Annahmerisiko: Ein norwegischer Kunde verweigert die Zahlung der bereits gelieferten E-Bikes. Ein norwegischer Kunde weigert sich, die Lieferung der E-Bikes in Empfang zu nehmen.

Total global Verzockt

- Wechselkursrisiko: Mit einem der norwegischen Kunden wurde der Kaufvertrag in Norwegischen Kronen fakturiert. In der Zeit zwischen Vertragsabschluss und Fälligkeit ist der Wert der Krone gegenüber dem Euro gefallen
- Lieferrisiko: Die zum Weiterverkauf an einen norwegischen Kunden bestimmten Akku-Systeme treffen nicht rechtzeitig ein.



Aufgabe 3: Absicherung von Risiken im Außenhandel

Aufgabenstellung

Absicherung von Risiken im Außenhandel

Zeit

10 Minuten insgesamt, bei Erarbeitung der Lösungen im Plenum, bei der Nutzung von Community-Tools wie bspw. ein kursinternes Wiki entsprechend länger.

Ziel

Die Lernenden sollen erkennen, dass es eine Vielfalt an Möglichkeiten gibt, um die besonderen mit der Abwicklung von Auslandsgeschäften verbundenen Risiken abzusichern. Sie sollen zuordnen können, welche Instrumente für die Absicherung der jeweiligen Risikoarten grundsätzlich geeignet sind. Ein detailliertes Eingehen auf die Voraussetzung des Einsatzes, die Abwicklungsmodalitäten, die Kosten usw. der einzelnen Instrumente ist nicht vorgesehen.

Methode

Die Aufgabe soll - je nach Gruppengröße - in Gruppen- oder Partnerarbeit unter Nutzung eines Community-Tools bearbeitet werden. Hierfür bietet sich ein kursinternes Wiki an. In vielen Lernplattformen ist bereits eine Wiki-Funktion integriert, die unkompliziert für die entsprechende Lerngruppe angelegt werden kann. Alternativ stehen zahlreiche kostenlose Tools (z.B. MediaWiki, DokuWiki etc.) dafür zur Verfügung. Diskutieren Sie die fertigen Wiki-Einträge im Plenum. Alternativ kann die Aufgabe auch vollständig im Plenum bearbeitet werden.

Lehrkraft

Stellen Sie die Aufgabe noch einmal im Plenum vor. Teilen Sie die Lernenden in Gruppen ein und weisen Sie die verschiedenen Risiken zu. Jede Gruppe soll zu ihrem Thema zunächst entsprechende Absicherungsinstrumente im Internet recherchieren. Anschließend soll sie diese in einem kurzen Wiki-Beitrag (Glossareintrag) zusammenfassen und in das kursinterne Wiki einstellen. Lassen Sie die Gruppen ihre selbst geschriebenen Einträge präsentieren und diskutieren Sie diese im Plenum.

Alternativ können Sie, wenn Sie wenig Zeit zur Verfügung haben, die verschiedenen Sicherungsinstrumente selbst vorstellen oder gemeinsam mit den Lernenden im Plenum erarbeiten. Achten Sie darauf, dass die im Quiz auftauchenden Sicherungsinstrumente (Akkreditiv, Devisentermingeschäft, Exportkreditversicherung) thematisiert werden.

Lernende

Die Lernenden recherchieren im Internet, tragen die Absicherungsinstrumente zusammen und präsentieren diese anschließend im Plenum.



Lösungshinweise

Risiko	Absicherungsinstrument
Wechselkursrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinbarung der Zahlung in eigener Währung • Vereinbarung kurzer Zahlungsfristen • Devisentermingeschäft • Devisenoptiongeschäft
Zahlungs-/Kreditrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinbarung von Anzahlung oder Vorauszahlung beim Exportgeschäft • Abschluss einer privaten Ausfuhrkreditversicherung • Hermes Ausfuhrdeckung • Forderungsverkauf (Exportfactoring, Forfaitierung) • Akkreditivstellung
Annahmerisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinbarung von Anzahlung oder Vorauszahlung beim Exportgeschäft • Akkreditivstellung
Transportrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Abschluss einer Transportversicherung • Auswahl einer Lieferbedingung geeigneter (INCOTERM), die das Transportrisiko auf den Geschäftspartner abwälzt, z.B. AB Werk (EXW) bei Exportgeschäften
Sozio-kulturelles Risiko	<ul style="list-style-type: none"> • Vorbereitung der Auslandskontaktpersonen auf die sozio-kulturellen Besonderheiten im Land des Vertragspartners (z.B. durch Schulung) • Detaillierte Landeskenntnis, z.B. durch Einholen von Informationen bei den Länderschwerpunkten der IHKs und den AHKs • Einbeziehung von Gebietsansässigen im Auslandsmarkt



Quiz: Der Globalisierungs-Check

Zeit

10 Minuten

Ziel

Abschließende Wissenssicherung zu den Inhalten des gesamten Web-Kurses

Inhalt

Quizfragen zu allen Themen, die im Laufe des Web-Kurses vermittelt wurden. Die Lernenden erhalten die Auswertung unmittelbar nach der Bearbeitung jeder Aufgabe. Eine abschließende Auswertung am Ende des Quiz spiegelt den Lernstand wider.



Kompetenzerfassung nach dem Lernen

Zeit

5-10 Minuten

Inhalt

Die Lernenden schätzen ihre Kompetenzen mithilfe des Kompetenzerfassungstools ein (www.kompetenzerfassung.modernlearning.de). Die erfassten Kompetenzen werden in Form eines Diagramms dargestellt. Wenn Sie die Kompetenzerfassung sowohl vor als auch nach der Bearbeitung der Lerneinheiten durchgeführt haben, können Sie durch den Vergleich der beiden Kurven Rückschlüsse auf die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden ziehen.

Methode

Einzelarbeit