

Falko Schuster

Countertrade professionell

Barter-, Offset- und Switchgeschäfte
im globalen Markt

TECHNISCHE HOCHSCHULE DARMSTADT	
Fachbereich 1	
Gesamtbibliothek	
<u>Betriebswirtschaftslehre</u>	
Inventar-Nr. :	40.230
Abstell-Nr. :	A 28/1739
Sachgebiete:	5.6
	00256223

GABLER

Inhalt

Vorwort	5
1. Das Phänomen Countertrade	11
Countertrade = Gegengeschäft = Kompensationsgeschäft	12
2. Aktuelle Bedeutung des Countertrades	14
Unterschiedliche Schätzungen	14
Empirische Untersuchungen	15
Gründe für den verstärkten Kompensationsdruck	17
Gegengeschäfte im Osthandel	17
Gegengeschäfte mit Entwicklungsländern	18
Gegengeschäfte mit Erdöl	18
Gegengeschäfte zwischen westlichen Ländern	19
3. Typische Fehleinschätzungen	21
Countertrade = primitiver Tauschhandel?	21
Kompensation und Kooperation – ein Gegensatz?	22
Ist Countertrade gefährlich?	23
4. Das richtige Marketing-Verständnis	25
Countertrade-Boycott ist nicht durchsetzbar	26
Countertrade ist eine Notwendigkeit	27
Countertrade ist Dienstleistungsmarketing	28
5. Der Countertrade-Instrumentenkasten	31
Verschiedene Countertrade-Kataloge	31
Bausteine	34
6. Barter-Transaktionen	42
Der einfache klassische Barter	42
Der triangulare Barter in der klassischen Form	43
Vor- und Nachteile des klassischen Barters	44
Der Gegenbarter in der klassischen Form	45
Der moderne Barter in der einfachsten Form	48
Der moderne Barter mit Fremdkompensation	49
7. Parallel- und Rückkaufgeschäfte	52
Das einfache Parallelgeschäft	52
Das Parallelgeschäft mit Fremdkompensation	53
Das Rückkaufgeschäft	55

8. Rahmenvereinbarungen und Offset-Geschäfte	60
Rahmenvereinbarungen	60
Offset-Geschäfte	63
9. Clearing-Abkommen und Switchgeschäfte	65
Clearing-Abkommen	65
Switchgeschäfte	67
10. Hauptaspekte einer Countertrade-Strategie	69
Countertraderrelevante Informationen	69
Grundsatzentscheidungen	69
Marketing-Instrumente	70
Organisatorische Probleme	70
11. Gewinnung countertraderrelevanter Informationen	71
Relevante Informationen	71
Informationsquellen	71
12. Das aktuelle Countertrade-Szenario	80
Die europäischen Staatshandelsländer	80
Sowjetunion	80
Bulgarien	83
Polen	83
Rumänien	83
Ungarn	84
CSSR	84
DDR	85
Jugoslawien	85
Südostasien	86
Volksrepublik China	86
Japan	87
Süd-Korea	88
Indonesien	89
Malaysia	89
Taiwan, Hongkong, Singapur, Thailand, Philippinen, Vietnam	90
Der indische Subkontinent	91
Indien	92
Pakistan	92
Neuseeland und Australien	93
Neuseeland	93
Australien	93
Der Nahe und Mittlere Osten	93
Iran	94
Irak	94
Tunesien	95
Algerien	95
Ägypten	95

Jordanien	96
Israel	96
Libyen, Katar, Türkei, Saudi-Arabien, Kuwait und Syrien	97
Afrika	97
Mittelamerika	98
Südamerika	99
Brasilien	99
Argentinien	100
Venezuela	101
Peru	101
Nordamerika und Westeuropa	101
USA	101
Österreich	102
Belgien	103
Griechenland	103
Frankreich	104
Niederlande	104
Großbritannien	105
Norwegen	105
Schweden	106
Schweiz	106
13. Eigenkompensation oder Fremdkompensation	107
Eigenkompensation	107
Ein klassischer Fehler	107
Drei Alternativen	108
Fremdkompensation	114
14. Der Countertrade-Vertrag	118
Grundkonstruktion	118
Abgrenzung der Gegenwaren	120
Kompensationsquote	121
Erfüllungszeitraum	122
Destination	122
Übertragbarkeit und Anrechnung	123
Vertragsstrafen	123
Preis	124
Force-majeure-Klauseln	126
Hardship-Klauseln	126
Absicherung des Gegengeschäftes beim zeitlich vorgelagerten Kauf	127
15. Countertrade und Organisation	129
Der Entscheidungsprozeß bei Gegengeschäften	129
Klassische organisatorische Fehler beim Countertrade	130
Countertrade-Teams	133
Der Countertrade-Koordinator	134

Die In-House-Abteilung	136
Die Countertrade-Tochter	139
Anhang	
I. Clearing-Abkommen	142
II. Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI)	147
III. Richtlinien der Präferenz- und Offset-Politik Australiens	151
IV. Barterfirmen und andere Unternehmen mit speziellem Countertrade-Know-how in Westeuropa und den USA	156
Quellenhinweise	176
Literaturverzeichnis	186
Stichwortverzeichnis	191