Marktplatz - Deutsche Sprache in der Wirtschaft

Tapescript

Folge 7:

Thema: Finanzierung im Außenhandel
Autoren: Anne Goergen/Michael Wayand
Redaktion: Thomas Kirschning

Die Personen:

Hinz	Geschäftsmann
Kunz	dito
Ein Banker	
Sprecher 1	
Sprecher 2	Erzähler
Sprecherin	

Im O-Ton:
Victor Vogt: Außenhandelsexperte der IHK Köln
Ulrich Benz: Außenhandelsexperte der Deutschen Bank

Hinz und Kunz im Flugzeug (im Flugzeug, Anstoßen von Gläsern)

Hinz: Auf die Vereinigten Staaten!

Kunz: Auf Polen!

Hinz: Mensch Du, das ist richtig gut gelaufen.

Kunz:
Ja, Prost. Ich kann's eigentlich noch gar nicht fassen, daß Du das Geschäft mit dem Ami unter Dach und Fach bringst, das hätte ich nicht gedacht.

Hinz:
Ja, ja, gekonnt ist gekonnt mein Lieber, und übrigens der Deal mit dem Polen geht auch auf mein Konto.

Kunz *:*
Na ja Du hast ja auch geschlagene vier Messetage lang mit ihm gefeilscht und verhandelt.

Hinz: Und Wodka getrunken - oh Mann Du, meine arme Leber.

Kunz:
Für das ganze Geld, das wir in die Messe investiert haben, haben wir uns die beiden dicken Fische auch verdient, finde ich. Na dann, auf Polen und auf Amerika! Cheers!

Hinz: Nastrovje!-wie der Pole sagt..

Kunz: Russisch , das ist russisch.

Hinz: Ja und! Hauptsache der Rubel rollt.*(lacht; Gläserklirren)*

Kunz:
Sag' mal, apropos Rubel: Will der uns etwa in Zloty bezahlen?

Hinz:
Du hast ja wirklich keine Ahnung vom Auslandsgeschäft. Also pass' 'mal auf. Der Pole zahlt in harter Mark.

Kunz:
Du glaubst doch nicht wirklich, daß der 600.000 Mark flüssig hat! Wir liefern ihm doch erst die Werkstatt, der hat doch noch keine einzige Mark verdient.

Hinz
Nein, jetzt paß doch mal auf: Wir können uns ein Geschäft in der Größenordnung einfach nicht durch die Lappen gehen lassen - und wenn ich die 600.000 Mark sofort verlangt hätte, dann wär's geplatzt. Der zahlt seine Rechnung bei uns, wenn seine Werkstatt läuft. Im Vertrag steht hieb- und stichfest: Gezahlt wird in zwei Jahren.

Kunz:
Zwei Jahre Zahlungsziel?

Hinz: Ja

Kunz: Der zahlt erst in zwei Jahren?

Hinz: Ja und was ist..

Kunz: Ja bist du des Wahnsinns!

Hinz: Wieso?

Kunz:
Und wenn der in anderthalb Jahren pleite geht? Du, der Müller mußte seinen Laden dichtmachen, weil irgendeine Firma aus Griechenland oder so nicht gezahlt hat. Eins sag' ich Dir: Wenn der nicht zahlt; ich schwinge mich nicht in den LKW und hole die Werkstatt wieder aus Polen ab ...

Hinz: *versucht zu unterbrechen*

Kunz:
Da hast Du uns ja ein schönes Ei gelegt. Sag mal, was hast Du eigentlich mit dem Ami ausgemacht? Zahlt der etwa auch erst in zwei Jahren?

Hinz:
Na, reg Dich nicht so auf. Der Ami zahlt sofort nach Lieferung und zwar in Dollar. Zufrieden?

Kunz:
Zufrieden? Mann, überleg doch mal: Bis die beiden Hebebühnen gebaut und verschickt sind, das dauert ein halbes Jahr. Du hast den Preis zum Dollarkurs von heute kalkuliert. Und was ist, wenn der Dollar bis dahin in den Keller saust? Dann stehen wir aber ganz schön im Regen. Na dann Prost

Hinz:
Irgendwie ist da was dran. Du hast Recht. Ich glaub', mir schmeckt der Sekt nicht mehr.

Sprecher 1:
Die beiden Inhaber eines Ausrüstungsbetriebes für Autowerk-stätten machen sich zu recht Gedanken. Auf der Fachmesse "Automechanika" in Frankfurt sind sie zum ersten mal mit zwei Interessenten aus dem Ausland ins Geschäft gekommen: Ein Kunde aus Denver/Colorado hat vier Hebebühnen im Wert von 180.000 Dollar bestellt. Seine Rechnung will er bei Lieferung in einem halben Jahr in US-Dollar zahlen.

Der zweite Kunde kommt aus Krakau. Er hat eine komplette Autowerkstatt gekauft. Doch der Großauftrag hat einen Haken: Der Kunde aus Polen kann

nur bestellen, wenn er einen Lieferantenkredit von den beiden Unternehmern bekommt. Sie müssen also das Geld für die Waren und die Montage vor Ort - zusammen über 600.000 Mark - zwei Jahre lang vorschießen.

Sprecher 2:
Auslandsgeschäfte sind riskanter als Inlandsgeschäfte. Victor Vogt, Außenhandelsexperte bei der Industrie- und Handelskammer in Köln erklärt, warum:

O-Ton Vogt:
Es gibt natürlich erst mal das Risiko des Kunden generell, ist das also ein Kunde dem man vertrauen kann. Wenn es ein Anfänger ist, dann kennt er diesen Kunden ja in der Regel nicht und da ist man gut beraten, wenn es ein größeres Geschäft ist, daß man sich über den Kunden erstmal informiert, ist der zahlungsfähig oder nicht.

Das zweite Risiko taucht dann auf, wenn was sehr häufig passiert, der Kunde nicht genug Geld hat, oder wenn er das Geld nicht gleich hat, sonder also bestimmte Zahlungsfristen eingeräumt werden müssen. Da gibt es dann das Transferrisiko nachher. Je nachdem in welcher Währungsbasis das Geschäft abgewickelt wird. Und dann gibt es drittens Länderrisiken an sich. Das heißt, da gibt es ja Einteilungen, welche Länder als weniger riskant gelten, welche als besonders riskant gelten. Es gibt politisches Risiko, es gibt Transportrisiken, es gibt unendlich viele Risiken.

Sprecher 2:
Drei Hauptrisiken gibt es also im Außenhandel: Wenn der ausländische Kunde seine Waren nicht bezahlt, können Deutsche Gerichte und deutsche Gerichtsvollzieher meist nicht weiterhelfen. Und vor ein Gericht im Lande des Kunden zu ziehen, kostet den Exporteur viel Zeit und noch mehr Geld. Das ist das sogenannte Lieferungsrisiko. Zahlt der ausländische Kunde nicht in Mark, sondern in einer fremden Währung, muß der Unternehmer zusätzlich das Kursrisiko tragen. Denn sinkt der Kurs der Währung, macht der Exporteur weniger Gewinn als ursprünglich kalkuliert. Im schlimmsten Fall hat sich dann das ganze Geschäft nicht mehr gelohnt. Das dritte Risiko ist das politische Exportrisiko: Der ausländische Kunde will zwar zahlen, aber sein Heimatland ist knapp an Devisen. Die Folge: der Kunde kann die Rechnung nicht, wie vereinbart, in Mark bezahlen. Der Exporteur wartet oft vergeblich auf sein Geld.

Sprecher1:
Exportrisiken lassen sich begrenzen. Banken und Industrie- und Handelskammern helfen unerfahrenen Exporteuren weiter. Auch die beiden Unternehmer haben einen Termin bei ihrer Hausbank vereinbart.

Banker, Hinz, Kunz

Hinz*:*
...Ja das sind sie also die traurigen Fakten über unsere Export-Deals.

Kunz*:*
Wenn ich gewußt hätte, was das für einen Ärger gibt, dann hätte ich die Finger davon gelassen.

Banker:
Nun mal langsam meine Herren. Immerhin sind sie ja nicht die einzigen Unternehmer, die ihr Geld mit dem Ausland verdienen. Und was sie mir da eben geschildert haben, hört sich gar nicht so schlecht an. Da gibt es schon Mittel und Wege, daß sie an ihr Geld kommen.

Kunz*:* Meinen sie wirklich?

Banker: Ja sicher

Kunz:
Aber was passiert denn, wenn unser polnischer Kunde tatsächlich nicht zahlt.

Banker:
Ja, ich verstehe sie. Das Risiko, daß ihr Abnehmer nicht zahlt, dürfen wir nicht einfach ignorieren. Aber gegen so was kann man sich ja versichern...

Hinz:
Wie? Eine Versicherung gegen faule Exportkunden? Wer macht denn so was?

Sprecher 2:
Die deutsche Wirtschaft kann ohne den Export nicht leben. Mehr als 720 Milliarden Mark haben deutsche Unternehmen 1995 an Waren und Dienstleistungen über die Grenzen hinweg verkauft. Viele dieser Geschäfte wären wegen der Exportrisiken gar nicht zustande gekommen. Deswegen unterstützt die Bundesregierung die Exporteure. Sie gibt ihnen die Möglichkeit, sich gegen geschäftliche und politische Exportrisiken zu versichern. Die Hermes Kreditversicherung in Hamburg übernimmt im Auftrag der Bundesregierung solche Risiken. Fast fünf Prozent aller Exportgeschäfte wurden mit einer Hermesbürgschaft oder einer Hermesgarantie abgesichert. Unternehmer, die ein Geschäft absichern wollen, zahlen eine Prämie. Im Gegenzug übernimmt Hermes im Schadensfall, also wenn der Importeur nicht zahlt, die Außenstände des Exporteurs. 3,7 Milliarden Mark hat die Hermes-Versicherung 1995 an Unternehmer gezahlt, die auf unbezahlten Auslandsrechnungen sitzen geblieben sind.

Wer sein Geschäft über Hermes absichern möchten, muß bestimmte Grundvoraussetzungen erfüllen. Dazu Ulrich Benz, Außenhandelsexperte bei der Deutschen Bank:

O-Ton Benz:
Wenn er dann sagt, ich möchte diese Forderung, dieses Geschäft bei Hermes absichern, dann ist die Grundvoraussetzung: es muß sich natürlich um einen deutschen Export handeln. Hermes ist ja die Exportkreditversicherung für deutsche Exporte. Und es muß zumindestens in der überwiegenden Mehrzahl sich handeln um deutsche Lieferungen um deutsche Leistungen, das bedeutet,

wenn er einen sehr hohen Anteil fremder ausländischer Zulieferungen hat, dann kann es Probleme mit einer Hermesdeckung geben, weil Hermes eben sagt, wir wollen, daß der überwiegende Teil aus Deutschland kommt.

Sprecher 2:
Außerdem müssen die Exporteure auch angeben, in welches Land sie ihre Waren liefern wollen. Dazu Benz:

O-Ton Benz:
Hermes deckt grundsätzlich deutsche Exporte, aber es gibt natürlich Grenzen. Hermes nimmt nicht jedes Länderisiko zum Beispiel in Deckung, nur um ein aktuelles Beispiel zu geben, sie können zum Beispiel keine Geschäfte in Deckung nehmen lassen mit Kuba. Geschäfte, die politische hochriskant sind, Geschäfte in denen Bürgerkrieg herrscht, da gibt es also entweder Ausschlüsse oder Beschränkungen .

Sprecher 1:
Die beidenUnternehmer sind erleichtert zu hören, daß sie ihr Polengeschäft über eine Hermes-Bürgschaft absichern können. Sie entschließen sich, bei der Hermes-AG einen Antrag auf Ausfuhrgewährleistung zu stellen. Für die Garantie, in zwei Jahren mit Sicherheit ihre 600 000 Mark zu bekommen, müssen sie im Gegenzug eine Prämie von 15 000 Mark zahlen.

Hinz, Kunz, Banker:

Hinz:
So weit, so gut. Bleibt nur noch die Frage, ob wir die 600.000 Mark für das Geschäft mit den Polen zwei Jahre lang vorschießen können - die müssen wir ja selber als Kredit aufnehmen.

Kunz:
Ist das denn überhaupt noch drin? Unsere Kreditlinie ist ja schon ziemlich ausgeschöpft.

Banker:
Da haben sie leider Recht. Ein Darlehen in dieser Höhe können wir ihnen nicht einräumen. Das heißt aber nicht, daß ihr Geschäft nun scheitern muß. In ihrem Fall würde ich da eher an einen AKA-Kredit denken.
Hinz: AKA-Kredit? Was ist denn das nun wieder?

Sprecher 2:
Neben der Hermes-Kreditversicherungs-AG ist die Ausfuhrkreditanstalt - kurz AKA genannt - die zweite wichtige Unterstützung für deutsche Exporteure. Die Ausfuhrkreditanstalt wird von einem Konsortium deutscher Banken getragen. Sie soll den Hausbanken der Exporteure die schwierige Aufgabe der Exportkreditgewährung abnehmen.

AKA-Kredite können beispielsweise solche Unternehmer nutzen, die ihrem ausländischen Abnehmer einen Lieferantenkredit, also eine Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt, gewährt haben. Mit dem geliehenen Geld finanziert der

deutsche Exporteur die Herstellung der Waren. Er liefert sie ins Ausland und wenn sein Kunde gezahlt hat, tilgt er mit einem Teil der Rechnungssumme den AKA-Kredit. Dazu IHK-Experte Victor Vogt

O-Ton Vogt
Eine längerfristige Exportfinanzierung bedeutet ja im Grunde genommen, daß der Kunde nicht sofort zahlen kann, sondern er bekommt ein Zahlungsziel eingerichtet und dieses Zahlungsziel muß refinanziert werden. Und der Lieferant, der Exporteur hier kann einen Kredit beantragen, bei längerfristigen Laufzeiten - im Grunde genommen beginnt das bei einem Jahr, wenn die Laufzeiten solange sind. Diese Überbrückungskredite kann er sich zum Beispiel bei der AKA besorgen. Dies ist ein Konsortium der Geschäftsbanken, ich glaube über fünfzig Banken sind da drin und er kann sich da einen Kredit beantragen. Den Kredit bekommt er in der Regel auch - wenn er - und das ist eine der Voraussetzungen - sich dieses Geschäft auch abdeckt durch Hermes oder durch auch einen privaten Kreditversicherer.

Sprecher 2:
Damit sich das Geschäft mit dem Lieferantenkredit auch wirklich lohnt, müssen die Exporteure genau kalkulieren - und zwar vor dem Vertragsabschluß. Alle Kreditkosten müssen auf den Preis der Ware aufgeschlagen werden. Wie Ulrich Benz von der Deutschen Bank weiß, machen viele Exporteure den gravierenden Fehler...

O-Ton Benz
....daß sie zu spät kommen, und daß eine Beratung zu spät anfängt, nämlich dann wenn Verträge geschlossen sind, wenn Kurse in eine ungünstige Richtung gelaufen sind und dann wird es oftmals nur sehr schwer möglich, diese Fehler, die bei Beginn oder bei den Vertragsverhandlungen gemacht worden sind im nachherein - Sie können nur noch auf Kosten der irgendwann einmal kalkulierten Gewinnmarge korrigiert werden. Das heißt der Exporteur erzielt am Ende nicht den Gewinn, den er vielleicht hätte haben können, wenn er zu Beginn alle Risiken mit einer Bank besprochen hätte.

Sprecher1:
Nachdem die Finanzierung des Polengeschäftes geklärt ist, wenden sich die beiden Unternehmer dem nächsten Problem zu. Wie soll das Geschäft mit dem Kunden in Denver abgewickelt werden?

Spielszene 4:
Hinz, Kunz, Banker

Hinz:
Da sehe ich eigentlich nur ein Problem: Was ist mit dem Dollar-Risiko?

Banker:
Moment, Moment. Bevor wir uns damit befassen, müssen wir erst mal eine grundlegende Frage erörtern. Die Zahlungsmodalitäten. Ich sehe hier im Kaufvertrag, sie haben Zahlung bei Lieferung vereinbart.

Hinz: Ja

Banker: Das ist die ungünstigste Variante für sie.

Kunz: Warum, das versteh' ich nicht. Wir liefern, er zahlt.

Banker:
Zahlung bei Lieferung heißt im Klartext: alle Sicherheit ist auf der Seite des Amerikaners. Er muß nämlich erst dann überweisen, wenn die Kisten mit den Hebebühnen auf seinem Firmenhof angeliefert worden sind.

Hinz: Ja

Banker:
Aber was machen sie, wenn sie di

Hinz:
Mir wäre es auch am liebsten gewesen, der würde erst mal das Geld überweisen, bevor wir hier einen Spediteur beauftragen, aber das wollte er nicht.

Banker *(lacht):*
Ja das ist natürlich die Wunschvorstellung aller Exporteure - Vorkasse und dann erst Ware auf den Weg. Aber sie müssen natürlich auch ihren Geschäftspartner in den USA verstehen. Der will sicher sein, daß die richtige Ware auf dem Weg zu ihm ist. Die einfachste Möglichkeit für alle Beteiligten ist da ein Dokumenten-Akkreditiv. Das bietet für alle ein Maximum an Sicherheit.

Hinz zu Kunz: Das hört sich verdammt kompliziert an....

Sprecher 2:
Dokumenten-Akkreditive sind Verträge, mit deren Hilfe Zahlung und Lieferung im Exportgeschäft sichergestellt werden.
Das Prinzip ist einfach: Der ausländische Kunde ermächtigt seine Bank, den Rechnungsbetrag an den deutschen Unternehmer zu zahlen, und zwar genau dann, wenn der die bestellten Waren ordnungsgemäß abgeschickt hat.
Natürlich steht kein Bankangestellter am Schiffskai oder am Flughafen und kontrolliert die Kisten, die zum Importeur geschickt werden sollen. Der deutsche Exporteur tritt den Beweis, daß er alles vertraglich korrekt verschickt hat anders an - und zwar mit Dokumenten. Er legt der Bank alle Papiere vor, die beweisen, daß die Ware mit der richtigen Adresse versehen einem Spediteur übergeben wurde; daß die Ware versichert wurde und daß der Warenwert ordnungsgemäß verzollt wurde.
Erst wenn die Bank all diese Dokumente in der Hand hat, bekommt der Exporteur den Rechnungsbetrag ausgezahlt. Das Dokumenten-Akkreditiv ist für beide Seiten eine sichere Sache. Außenhandelsexperte Victor Vogt:

O-Ton Vogt
Natürlich ist das Akkreditiv, das kostet Gebühren, das ist nicht ganz billig - hat wahrscheinlich nur Sinn bei einem gewissen Lieferumfang, wenn es sich also

um kleine Lieferungen handelt, die unterhalb von 10 000 Mark liegen, dann würde man eigentlich ein Akkreditiv kaum empfehlen, weil die Kosten dann relativ teuer sind. Aber sonst ist das Akkreditiv für den Exporteur eine Sicherheit, denn der Kunde im Ausland muß das Geld bei seiner Hausbank hinterlegen und wenn der Lieferant die Papiere, wenn er die eingereicht hat bei seiner Bank, dann im Grunde genommen wird das Geld frei. Und dann kann sogar unterwegs alles mögliche passieren. Die Ware kann sogar verschwinden, das Schiff kann untergehen oder sonst irgendwas. Er bekommt das Geld, wenn die deutsche Bank, seine Hausbank, dieses Akkreditiv der anderen Bank auch bestätigt hat. Also eine sehr sichere - eigentlich die sicherste Methode für ein Geschäft mit Kunden, die man nicht so gut kennt.

Sprecher 2:
Bei allen Vorteilen hat das Dokumenten-Akkreditiv doch einen Haken: Die Unmenge von Papieren und Dokumenten, die der Exporteur als Beweis anbringen muß, daß die Waren auf dem Weg zum Empfänger sind.

O-Ton-Vogt:
Das ist natürlich abhängig von dem Inhalt des Akkreditives, was man vereinbart. Die Standardpapiere sind sicherlich die Frachtpapiere, aber es können sehr viele andere dazukommen. Es können Qualitätszeugnisse dazukommen, es können Ursprungszeugnisse dazukommen und es können auch solche Sachen passieren, wie in den arabischen Ländern, daß die sich teilweise bestätigen lassen wollen, daß die Ware nicht aus Israel kommt. Solche Dinge gibt es und das ist natürlich schwierig denn ein Akkreditiv hat normalerweise eine fest umrissene Laufzeit und der Exporteur muß diese Papiere innerhalb der Laufzeit zusammenbekommen. Alle! Die sind nicht immer einfach zu beschaffen, die müssen beglaubigt, bestätigt werden, von allen möglichen Leuten. Das heißt, da muß man rechtzeitig beginnen, sich auch bei uns mal beraten lassen, damit die Termine nicht ablaufen. Wenn ein Ursprungszeugnis erfordert ist oder ein Qualitätszeugnis, eine TÜV Prüfung, ein Qualitätssiegel und so weiter, dann muß er einfach mehr Zeit mit einrechnen. Es gibt keine Standardzeit dafür. Je nachdem, was im Akkreditiv drin ist und was vorgeschrieben ist, muß der Exporteur einfach eine gewisse Zeit einrechnen und das können durchaus mal zwei, drei Wochen sein.

Sprecher1:
Das Amerikageschäft der beiden Unternehmer scheint doch problemloser zu laufen, als die beiden ursprünglich gedacht haben. Mit dem Dokumenten Akkreditiv erhalten sie ihr Geld in dem Moment, in dem sie die Ware auf den Weg nach Denver geschickt haben. Aber ein Problem bleibt:

Spielszene 5:
Hinz, Kunz, Banker

Kunz:
Aha, wir bekommen also unser Geld von dem Ami, sobald wir die Dokumente bei der Bank abliefern.

Banker: Ja so ist es

Kunz: Aber ich weiß immer noch nicht zu welchem Kurs.

Hinz:
Ja genau, wer ersetzt uns den Schaden, wenn der Dollar ins sechs Monaten zwanzig Pfennig weniger wert ist. Ich hab' das mal ausgerechnet: Bei 180.000 Dollar für vier Hebebühnen macht das satte 35.000 Mark Kursverlust aus.

Banker:
Ja, gegen Kursverluste kann man leider keine Versicherung abschließen. Sie können aber ein Gegengeschäft eingehen - sie können als Käufer einer Verkaufsoption auftreten, sie können Put-Währungsoptionsscheine erwerben, sie können den gesamten Rechnungsbetrag auf Termin verkaufen oder natürlich den gesamten Betrag als Dollar Kredit aufnehmen und in der Kasse verkaufen.

Kunz: Hä?

Sprecher 2:
Wechselkursschwankungen können die ganze Exportwirtschaft schädigen. Viele Verträge im Außenhandel werden in Dollar abgeschlossen. Sinkt der Dollar gegenüber der Mark, schmälert das die Gewinne der Exporteure. Vorsichtige Unternehmen sichern sich daher gegen Wechselkursrisiken ab. Bankexperte Benz:

O-Ton-Benz:
Die klassische und weitaus am häufigsten vorkommende Sicherung ist das Devisentermingeschäft. Das heißt der Kunde geht heute zu seiner Bank und sagt, ich bekomme oder ich erwarte in sechs Monaten einen Geldeingang, etwa aus einem Akkreditiv, der Zeitpunkt steht fest, und er verkauft heute diesen Währungsbetrag bereits an eine Bank und hält einen festgesetzten Kurs und kann dann sicher sein, zum Tage x genau zu diesem Kurs, den er bereits heute kennt, sein Geld in D-Mark dann gutgeschrieben zu erhalten.

Sprecher 2:
Neben den klassischen Devisentermingeschäften gibt es aber noch andere Möglichkeiten für Exporteure, Wechselkursrisiken kalkulierbar zu machen. Etwa mit Devisenoptionsgeschäften. Hierbei kauft sich der Exporteur das Recht, den Währungsbetrag zu einem vereinbarten Kurs einzuwechseln. Im Gegensatz zum Termingeschäft muß er die Option aber nur ausüben, wenn sie für ihn günstig ist. Ist der Wechselkurs am Tag x aber besser als erwartet, kann der Exporteur die Option verfallen lassen und zum aktuellen, günstigeren Kurs tauschen.

Hinz und Kunz im Flugzeug

Kunz:
Mein Gott, meine Füße - vier Tage Messe und ich fühl mich, wie nach einem Marathonlauf.

Hinz:
Jetzt hör doch auf zu jammern. Wir haben doch wieder ein paar richtig fette Fische an Land gezogen. Schau dir mal unser Auftragsbuch an: Da haben wir gut zu tun: Der Bremsprüfstand nach Ägypten, die Drehbänke für die Werkstatt in Prag und der Ami aus Denver war auch wieder da."

Kunz*:*
Meine Güte, weißt Du noch wie wir uns letztes Jahr fast in die Hose gemacht haben mit den beiden Auslandsgeschäften?

Hinz: Und du hättest die Sache am liebsten platzen lassen.

Kunz: Schwamm drüber - wir sind ja jetzt alte Export-Hasen. Prost.

Hinz: Ja Prost Mann.

ENDE