

DOLLARS, DOPPELTES RISIKO

Die Grünking GmbH ist inzwischen Kunde der BfG Bank AG.

Für den zuständigen Firmenkundenbetreuer, Herrn Kreling, gehören Devisentermingeschäfte mit dem Kunden inzwischen zur Routine.

Bisher ging es hauptsächlich um die Absicherung der Zuliefer-Importe aus Japan. Aber schließlich ist die Grünking GmbH vor allem auch ein bedeutender Exporteur.

Und da ergibt sich heute plötzlich eine ganz neue Perspektive ...



... wollen wir diesmal Yen auf Termin 1 Monat kaufen:



Nakasumo versucht jetzt wenigstens durch Verkürzung unseres Zahlungsziels sein Gesicht zu wahren.

Herr Sewer, – Oh!

Entschuldigung, ich wußte nicht, daß Sie Besuch haben ...



Na, soll er!

Schließlich habe ich aus ihm in der letzten Runde unserer Verhandlungen noch einmal 5% herausgequetscht.



Frau Schwab ist bei uns vor allem für das amerikanische Exportgeschäft zuständig.



Macht doch nichts, Frau Schwab, da kann ich Ihnen gleich Herrn Kreling von der BfG Bank AG vorstellen. –



Wir sprechen gerade über ein Termingeschäft zur Absicherung unserer Nippon Electronics-Importe ...



Guten Tag!

UND DERIVATE

Genau wegen dieser japanischen Ventil-Importe komme ich ...



Entschuldigen Sie mich einen Augenblick, Herr Kreling!

Aber selbstverständlich.

Könnte ich Sie ganz kurz etwas dazu fragen, Herr Sewer?
Es geht um unsere Kalkulation und den bewußten Termin ...



Da komme ich am besten auf einen Sprung mit raus.



Es dauert wirklich nur einen Moment, Herr Kreling!



Sie wissen doch, Herr Sewer, daß wir uns an dieser Ausschreibung beteiligen:

Die Amis wollen 5000 Aggregate auf einmal. Das ist für uns ...

... natürlich eine Riesen - Chance!



Klar!



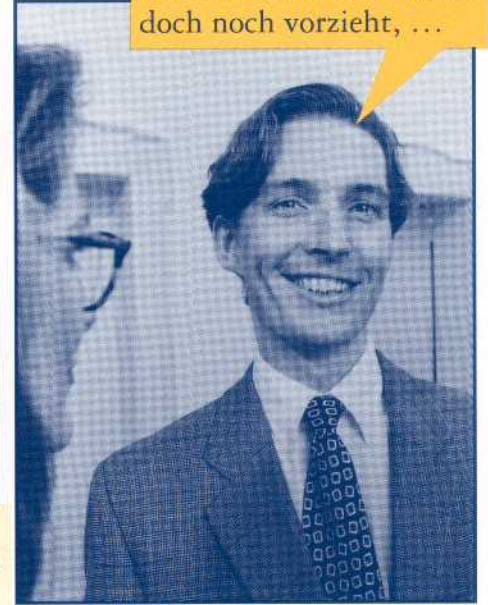
Meine Frage: Bleibt es beim selben Preis für die Nakasumo-Ventile wie beim letzten Mal?

DOLLARS, DOPPELTES RISIKO UND DERIVATE

Wenn wir nämlich so kalkulieren könnten, hätten wir hier einen echten Kostenvorteil – und entsprechend bessere Aussichten, den Auftrag zu bekommen ...



... 5 % günstiger – wenn Nakasumo es nicht doch noch vorzieht, ...



... Sie können so rechnen, Frau Schwab. Wir bekommen die Ventile sogar noch ...

... Harakiri zu begehen, **Ha Ha!**



Gut so! – Da fällt mir ein, wo Herr Kreling von der BfG Bank AG schon einmal hier ist:



Fragen Sie ihn doch gleich einmal wegen der Kurssicherung, die wir fahren könnten, wenn wir den Auftrag tatsächlich bekommen ...

Aber da ist es doch besser, Sie kommen gleich ...

... wieder mit herein, wenn Sie ein bißchen Zeit haben. So sind Sie aus erster Hand informiert ...



Gerne! – Ich wollte Sie jetzt aber nicht von Ihrer Besprechung abhalten ...

Zurück im Büro von Herrn Sever ...

... denn wenn Sie diesen Auftrag nicht bekommen ... !?

... müssen wir am Tag X ein paar Millionen Dollar kaufen, ...



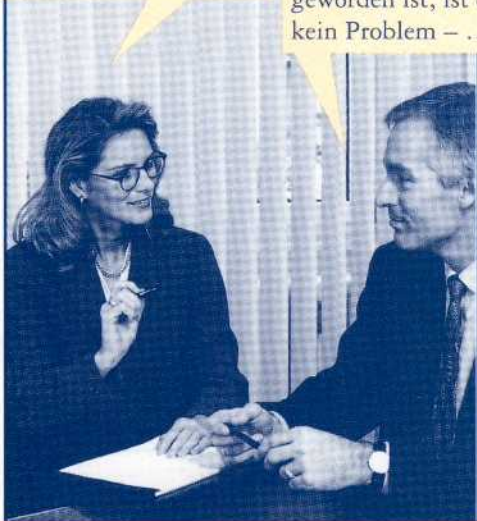
Von einem klassischen Termingeschäft würde ich Ihnen in diesem Fall dringend abraten, ...

... um unsere Devisenposition glattstellen zu können ...

Wenn der Dollar bis dahin schwächer geworden ist, ist das kein Problem - ...

Also sollen wir für die Angebotsphase am besten gar **nichts tun?!?**

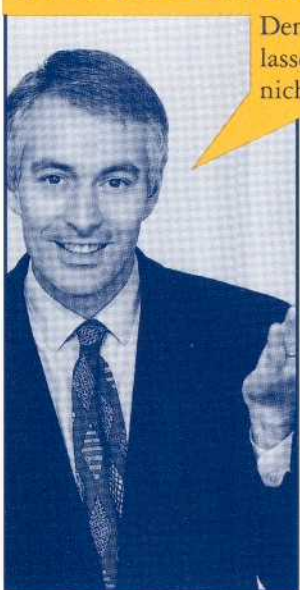
Nein, ich rate nicht zum Nichtstun, sondern dazu, ...



... Aber das wissen Sie eben nicht vorher ...

... eine Devisenoption zu kaufen.

Denn die können Sie verfallen lassen, wenn Ihr Exportgeschäft nicht zustande kommen sollte.



Erhalten Sie jedoch den Zuschlag, ist Ihre jetzige Kalkulationsbasis gegen das Risiko eines Kursverfalls des Dollars abgesichert.



Ausgezeichnet!

Herr Kreling: Vielen Dank! Wir haben nicht das letzte Mal miteinander gesprochen!

Hätten Sie denselben Rat gegeben wie Ihr Kollege Kreling?

Wie sieht die Devisenoption in diesem Fall eigentlich genau aus?

Was passiert, wenn der Dollar steigt?

Was, wenn er fällt?

Warum ist der Kauf einer Option eine „second best-Strategie“?

Fragen, auf die Sie jetzt die Antwort erhalten ...