



- > Go-International
- > Export Know-How
- > **Produkt- und Preisgestaltung**
- > Export: Tenderofferte und freibleibende Angebote

## Export: Tenderofferte und freibleibende Angebote

### Internationale Ausschreibungen und Einladungen zum Legen eines Angebots



Bei einem Tender handelt es sich um eine standardisierte Anfrage. Meist muss man einen Vordruck ausfüllen oder es gibt ein Schema, an das sich der Anbieter zu halten hat. Freibleibende Angebote sind – rechtlich unverbindliche – Einladungen zum Legen eines Offerts.

Eine spezielle Form des Exportangebots liegt bei einer **internationalen Ausschreibung** (Tender) vor. Hier ist die Angebotsausstellung durch zwei Erfordernisse gekennzeichnet: Formgebundenheit und Termingebundenheit. Für den Kunden liegt der Vorteil darin, dass für alle Anbieter dieselben Voraussetzungen gegeben sind und das angebotene Produkt in allen Punkten seinen Vorstellungen entspricht.

Beim Tender gibt es ein bestimmtes Datum, bis zu dem das Angebot beim Kunden vorliegen muss. Man spricht von einem „**closing date**“. Verspätete Angebote werden nicht berücksichtigt. Bis zur Öffnung verbleiben die Angebote in verschlossenen Umschlägen und werden meist von einem Gremium, manchmal im Beisein der Anbieter, geöffnet und bewertet.

Die Unterlagen für die meisten internationalen Tender sind käuflich zu erwerben. Sie sind mitunter sehr umfangreich und heißen „Lastenheft“. Sie schreiben alle Details vor, die der Exporteur bei seinem Angebot zu berücksichtigen hat. Die Angebote werden meist nur gegen Erstellung einer **Bietgarantie** berücksichtigt. Diese beträgt rund 3% des Auftragswertes und soll verhindern, dass der Anbieter leichtfertig von seinem Angebot zurücktritt.

### Freibleibendes Angebot

Oft stößt man auf Angebote, die als „freibleibend“ oder „unverbindlich“ deklariert sind. Das sind aber juristisch gesehen gar keine Angebote, sondern **Einladungen zur Offertlegung**. Dies bedeutet: Der Versender eines freibleibenden „Angebotes“ – an das er also ausdrücklich nicht gebunden sein will – möchte den Empfänger dazu veranlassen, seinerseits ein Angebot zu legen, das dann angenommen werden kann oder nicht.

Was ist der **Zweck** einer solchen Vorgangsweise? Der Verkäufer, der mehrere Empfänger zur Offertlegung einlädt, kann sich unter den einlangenden Angeboten das günstigste aussuchen und die anderen ablehnen.

Es gibt auch noch andere Einladungen zur Offertlegung wie

- Angebote, bei denen wesentliche Teile fehlen.
- Angebote, die nicht an eine bestimmte Person gerichtet sind
- Übermittlung von Prospekten, Katalogen, Preislisten etc.

Eine Initiative von

[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2021 WKO | BMDW