



- > [Go-International](#)
- > [Export Know-How](#)
- > [Produkt- und Preisgestaltung](#)
- > [Wie gestalte ich ein korrektes Exportangebot?](#)

Wie gestalte ich ein korrektes Exportangebot?

Angebot muss alles enthalten, was man im späteren Vertrag finden will



Das Angebot sollte bereits alles enthalten, was man im späteren Vertrag finden will. Nimmt der Empfänger das Angebot uneingeschränkt an, muss es auch in den Vertrag aufgenommen werden.

Das Angebot ist gewissermaßen das erste „Produkt“, das der Kunde zu sehen bekommt, weshalb ihm hinsichtlich Form und Aufmachung besonderes Augenmerk geschenkt werden muss. Es ist die erste, bereits auf einen Vertragsabschluss zielende und an eine bestimmte Person gerichtete Willenserklärung des Anbieters, ein Vorschlag zum Abschluss eines Kaufvertrages und damit Ausgangspunkt jedes Exportgeschäfts.

Die Einleitung des Angebots

Bezugnahme auf eine Anfrage oder einen sonstigen Anlass zur Angebotslegung Beispiel: „Herzlichen Dank für Ihre Anfrage, die Sie Herrn Murphy von unserer Londoner Vertretung bei seinem Besuch in Ihrem Büro übergeben haben.“

Vorstellung des eigenen Unternehmens: Beispiel: „Da wir mit unserem Angebot zum ersten Mal mit Ihnen in geschäftliche Verbindung treten, erlauben wir uns, Ihnen unser Unternehmen kurz vorzustellen und gleichzeitig auf die beiliegende Firmenbroschüre zu verweisen.“

Einladung zu Betriebsbesichtigungen: Beispiel: „Um Ihnen Gelegenheit zu geben, sich von der Qualität unserer Produkte zu überzeugen, gestatten wir uns, Sie zum Besuch der folgenden Anlagen, die bei Kunden in Ihrer Nähe installiert wurden, einzuladen!“

Bestandteile des Offerts

Prinzipiell sollte jedes Offert so präzise und vollständig abgefasst sein, dass es der Empfänger mit einem bloßen „Ja“ annehmen kann. Zumindest aber muss ein Angebot, das mehr als ein allgemein gehaltenes Einführungsschreiben ist, nach der Einleitung und dem Hinweis auf Verbindlichkeit und Gültigkeitsdauer folgende Bestandteile enthalten:

- [Angaben über die Ware](#)
- [Preisangabe](#)
- [Details der Preiserstellung](#)
- [Die Sonderkonditionen des Vertriebs](#)
 - [Verpackungskosten](#)
 - [Transportkosten](#)
 - [Versicherungskosten](#)
 - [Kosten der Kontraktabwicklung](#)
 - [Kosten der Zahlungsabwicklung](#)

Angaben über die Ware

Die Ware wird klar beschrieben, eventuell gemäß der Nomenklatur des [Zolltarifs](#) bezeichnet und sollte durch die

Beilage von Prospekten, Beschreibungen, Analyseblättern oder Mustern dokumentiert werden. Im Rahmen der Produktbeschreibung werden natürlich die Vorteile des angebotenen Produkts hervorgehoben. Solche Vorteile können sein: lange Lebensdauer, Wartungsfreiheit, hohe Produktqualität und hoher Standard der verwendeten Materialien, Umweltfreundlichkeit, geringer Energieverbrauch, herausragendes Design.

Der **Lieferumfang** wird in erster Linie durch die Beschreibung des Produktes und die Angabe der Menge definiert. Auf zusätzliche Leistungen wie Verpackung, Transport, Montage oder Inbetriebnahme wird gesondert hingewiesen.

Für die **Mengenangaben** gibt es vielfach Normen, die die Dimensionen und Maße genau definieren. Ein Verwechseln von metrischen Tonnen und short tons kann sehr unangenehm sein. Auch der Lieferzustand sollte erwähnt werden z.B. „zum leichteren Transport in Bauteile zerlegt“, „gründiert und konserviert“, „lichtschutzverpackt“.

Preisangabe

Der Kunde hätte am liebsten eine Lieferung „frei Haus“, in seiner Landeswährung, gegen offenes Ziel und zum günstigsten Preis. In der Praxis muss jedoch ein Kompromiss geschlossen werden, der sowohl den Käufer zufriedenstellt als auch dem Anbieter eine gewisse Risikoabsicherung und Gewinnmöglichkeit gewährleistet. Dies wird durch eine sorgfältige Abstimmung von Preis und Zahlungsbedingungen erreicht.

Zu Beginn wird sich der Exporteur nach den Preisen der Konkurrenz richten, also eine adaptive Preisgestaltung (Preisfolgerschaft) betreiben müssen: Man verzichtet dabei auf eine eigene, aktive Preispolitik und **folgt den Preisen der Konkurrenz**. Freilich kann man auch in diesem Fall eine gewisse Kostendeckung nicht aus den Augen verlieren. Längerfristig liegt die Preisuntergrenze dort, wo der Erlös die Kosten deckt. Bei kurzfristiger Betrachtungsweise genügt es, wenn der Erlös zumindest die variablen Kosten deckt. Dies sind jene Kosten, die dem einzelnen Produkt direkt zugerechnet werden können z.B. die Materialkosten.

Details der Preiserstellung

Grundsätzlich sollte sich die Angebotswährung nach den Kundenwünschen richten. Ist diesbezüglich nichts bekannt, wird in Euro angeboten.

Die Kosten für Verpackung, Fracht, Versicherung, Zoll etc. sollten separat ausgewiesen werden, da sie vom Anbieter nicht unmittelbar verursacht und daher von ihm nur wenig beeinflusst werden können.

Die meisten europäischen Länder schätzen seriöse Preisfestsetzung, über die nicht viel verhandelt werden muss. **„Bazarmethoden“** kommen hier nicht in Frage. Manche Länder des Orients hingegen versuchen regelmäßig, Preisreduktionen auch in erheblichem Ausmaß auszuhandeln, für sie ist das „Feilschen“ geradezu ein Nationalsport. Der Exporteur muss also darauf gefasst sein und von vornherein Margen für seine Preisverhandlungen einbauen.

Bei kleinen **Probestellungen** muss man preismäßig vorsichtig sein. Einerseits darf der Preis nicht so hoch sein, dass er den Kunden abschreckt, andererseits aber auch nicht so verlockend, dass er später nicht angehoben werden kann. In den USA beliebt ist das „trial order gambit“: Der Amerikaner bittet um den niedrigsten Preis für eine kleine Testbestellung. Wird tatsächlich ein „Einführungspreis“ angegeben, dann gerät man bei den folgenden Bestellungen in Schwierigkeiten, sobald man wieder den regulären Preis ansetzen möchte.

Die Sonderkonditionen des Vertriebs

Der entscheidende **Unterschied** zwischen **Inlands- und Exportkalkulation** liegt bei den Sonderkosten des Vertriebs. Sie ergeben sich aus den Liefer- und Zahlungskonditionen laut Angebot bzw. Kaufvertrag und umfassen im wesentlichen fünf Hauptgruppen.

Diese fünf Hauptgruppen sind:

- Verpackungskosten
- Transportkosten
- Versicherungskosten

- Kosten der Kontraktabwicklung
- Kosten der Zahlungsabwicklung

Verpackungskosten

Nach den Incoterms hat der Verkäufer für die „übliche Verpackung“ zu sorgen, sofern es nicht handelsüblich ist, die Ware unverpackt zu liefern. Unverpackte Lieferung kommt praktisch nur bei einigen Massengütern vor.

Im Export wird oft von „**seemäßiger Verpackung**“ gesprochen, obwohl es dafür keine allgemein gültige Definition gibt. Seemäßig verpackt ist ein Gut dann, wenn es gegenüber allen Beanspruchungen, die bei einem Übersee-Transport auftreten können, ausreichend geschützt ist. Dabei muss man vor allem an das Laden und Löschen, Lagern und Umschlagen im Hafen, an die Unterbringung im Seeschiff (Raumgut, Decksladung oder Verstauung im Zwischendeck) und an die Beanspruchungen während der Seereise (tropenmäßige Verpackung wegen Luftfeuchtigkeit) denken. Zum Versandweg zählen aber auch die Vor- und Nachtransporte mit anderen Verkehrsmitteln.

Neben der Versandverpackung spielt bei vielen Produkten auch die **Konsumverpackung** eine Rolle. Hier fallen die zum Teil sehr umfangreichen Vorschriften bezüglich Etikettierung und Kennzeichnung kostenmäßig ins Gewicht.

Transportkosten

Dazu gehören in erster Linie die Kosten der Beförderung, aber auch alle **Nebenspesen** wie Rollfuhr-, Umschlag-, Lager- und sonstige speditionelle Kosten und Provisionen.

Wurde im Vertrag die Lieferklausel „ab Werk“ vereinbart, dann braucht sich der Verkäufer um den Transport nicht zu kümmern. Seine Verpflichtung erschöpft sich darin, die Ware für den Käufer bereitzustellen. Im Export kommt jedoch diese Klausel, die den Verkäufer auch der Sorge um die Transportversicherung enthebt, selten vor.

Häufiger ist die Klausel „delivered duty paid (DDP, geliefert verzollt)“, die die **Maximalverpflichtung des Verkäufers** darstellt. Hier trägt er sämtliche Kosten und Risiken bis zum Bestimmungsort, also auch die gesamten Transportkosten.

Im **Überseehandel** wird vorzugsweise auf CIF- oder FOB-Basis abgeschlossen. Bei CIF trägt der Verkäufer die Transportkosten bis zum Bestimmungshafen, bei FOB bis zum Verschiffungshafen.

Großunternehmen und staatliche Stellen in Übersee verlangen besonders bei öffentlichen Ausschreibungen sowohl FOB- als auch CIF-Preise, um Transportweg und Transportkosten überschauen zu können.

Der **private Importeur** dagegen ist meist an CIF-Preisen interessiert. Denn er kann dann die CIF-Preise mehrerer Anbieter, die sich alle auf seinen Bestimmungshafen beziehen, viel leichter miteinander vergleichen als etwa zwei FOB-Preise, von denen der eine auf „FOB Marseille“, der andere auf „FOB Yokohama“ lautet.

Anders ist die Situation, wenn der Importeur einen guten Spediteur an der Hand hat, der ihm günstige Transportkonditionen gewährt. Dann wird er eher an einer FOB-Lieferung interessiert sein.

Für einen unerfahrenen Exporteur ist es nicht leicht, in seinem Angebot FOB- oder CIF-Preise zu nennen, wenn er die Bestellmenge noch gar nicht kennt. In diesem Fall gibt es nur die Möglichkeit, sich von seinem Spediteur die Fracht unter Zugrundelegung einer Mindestmenge berechnen zu lassen.

Versicherungskosten

Bei den Klauseln „CIF“ und „frachtfrei versichert“ hat der Verkäufer eine **Transportversicherung** abzuschließen. Bei CIF braucht nur zu Mindestbedingungen, den so genannten FPA-Bedingungen (free particular average) abgeschlossen werden. Wünscht der Käufer einen darüber hinausgehenden Versicherungsschutz z.B. with particular average oder all risks, dann bedarf es einer gesonderten Vereinbarung. Bei „frachtfrei versichert“ muss die Versicherung zu Bedingungen abgeschlossen sein, die „nach Auffassung des Verkäufers, unter Berücksichtigung des Handelsbrauchs, der Art der Ware und sonstiger, die Gefahr „berührender Umstände“ angemessen sind.

Angemessen ist bei Lieferung von Steinkohle etwas anderes als bei Präzisionsmaschinen. Bei **Meinungsverschiedenheiten** darüber, was handelsüblich ist, gilt die Auffassung des Verkäufers. In jedem Fall muss er seinen Kunden über die von ihm abgeschlossene Versicherung informieren, damit dieser eventuell noch Zusatzversicherungen eingehen kann. Neben der Transportversicherung gehören auch die Garantien gegen politische und wirtschaftliche Risiken in diesen Kostenbereich, wie sie von der **Österreichischen Kontrollbank AG** und privaten Versicherungen angeboten werden. Gegebenenfalls sind auch die Kosten der Wechselkurssicherung zu berücksichtigen.

Kosten der Kontraktabwicklung

Dazu gehören die Kosten für **Beglaubigungen und Inspektion** (z.B. für ein phytosanitäres Zeugnis bei Getreide), alle Kosten der Ausfuhrformalitäten und – je nach Vertrag – auch der Einfuhrformalitäten. Alle Provisionen z.B. für den Vertreter sind gleichfalls Kosten der Kontraktabwicklung.

Kosten der Zahlungsabwicklung

Diese Kosten ergeben sich aus den **Zahlungsbedingungen** z.B. bei einem Akkreditiv oder einem Dokumenteninkasso. Viel stärker aber fallen die Kosten der **Kreditgewährung** ins Gewicht, wenn man etwa wie bei einem Anlagengeschäft dem Kunden einen mehrjährigen Kredit gewähren muss.

In der Regel ist es der Preis, der maßgeblich die Kaufentscheidung beeinflusst. Doch die **Preisbereitschaft**, also die Bereitschaft, einen bestimmten Preis zu bezahlen, ist von Land zu Land sehr unterschiedlich. Denn, was bei uns als preiswert gilt, kann in Entwicklungsländern als unerschwinglich gelten. Eine Kaffeetasse, die bei uns einen Euro kostet, ist für jemand, der im Monat EUR 100 verdient, ein Luxusprodukt. Das hängt natürlich von der Kaufkraft des Einzelnen ab, aber auch von seinen Einstellungen, Erfahrungen und seinem kulturellen Hintergrund, der einem Produkt mehr oder weniger große Bedeutung beimisst.

Zahlungs- und Lieferbedingungen

Die gebräuchlichsten Zahlungsbedingungen gereiht nach aufsteigendem Risiko für den Exporteur sind: Voraus- und Anzahlung, Akkreditiv (am besten unwiderruflich, unbefristet, bestätigt und teilbar), Kassa gegen Dokumente, Akzept gegen Dokumente, offenes Ziel. Bei einer 100%-igen Vorauszahlung ist jegliches Risiko für den Exporteur ausgeschaltet, doch ist eine solche Zahlungsform im Außenhandel kaum erreichbar. Sicherheit bieten neben Vorauszahlung und Akkreditiv auch Bankgarantien und Wechselbürgschaften.

Besonders in Entwicklungsländern können die Zahlungsbedingungen wichtiger sein als der Preis. In der Regel werden hier **längerfristige Kredite** verlangt, z.B. im Anlagengeschäft bis zu zehn Jahren und länger.

Die Lieferzeit kann manchmal ausschlaggebend sein, ob man einen Auftrag erhält oder nicht. Im Offert sollten die **Lieferzeiten** daher genau angegeben werden: prompt, auf Abruf, binnen 14 Tagen, zwei Monate nach Eröffnung des Akkreditivs etc. Lieferzeiten sollten pro Lieferung bzw. Offert individuell angegeben werden, man muss hier zum Zweck der Wettbewerbsfähigkeit flexibel sein. Allgemeine Verkaufs- und Lieferbedingungen, wie sie im Binnenhandel üblich sind, erweisen sich im Export als nicht zweckmäßig, da

- es kaum möglich ist, für alle Exportmärkte allgemein gültige Bestimmungen aufzustellen,
- diese in Streitfällen von ausländischen Gerichten nicht ohne weiteres anerkannt werden,
- sie verkaufpsychologisch ungünstig sind, da sie beim Käufer den Eindruck erwecken, einseitig festgelegte Konditionen akzeptieren zu müssen.

Eine große Erleichterung bedeuten die von der Internationalen Handelskammer (IHK) in den Incoterms (International Commercial Terms) vereinheitlichten Lieferklauseln. Sie regeln den Übergang von Kosten und Risiken vom Verkäufer auf den Käufer.

Diese Klauseln sind international anerkannt, bedürfen aber zu ihrer Vertragswirksamkeit der ausdrücklichen Aufnahme in den Kaufvertrag.

Sonstige Angebotspunkte


Weitere Angebotspunkte können sein: Eigentumsvorbehalt, Gewährleistung, anwendbares Recht und

Gerichtsstand, eventuell Vorschlag eines Schiedsgerichts.

Eine spezielle Form des Exportangebots liegt bei einer internationalen Ausschreibung (Tender) vor. Hier ist die Angebotslegung durch zwei Erfordernisse gekennzeichnet: Formgebundenheit und Termingebundenheit.

Links

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2022 WKO | BMDW