

# Vom Exportangebot zum Kaufvertrag – Beim Exportgeschäft richtig vorgehen

**Der Abschluss von Exportgeschäften zieht sich über mehrere Stufen:**

- 1. Nachfrage des Auslandskunden**
- 2. Angebot des Exporteurs**
- 3. Auftrag des Auslandskunden**
- 4. Auftragsbestätigung des Exporteurs.**

Schon die zweite und dritte Stufe, also Angebot und Annahme, genügen bei übereinstimmenden Willenserklärungen für das Zustandekommen eines Kaufvertrages. Das bedeutet, dass Ihr Angebot bereits verbindlicher Teil des Vertrages sein kann.

**Beachten Sie beim Exportgeschäft grundsätzlich:**

- Während in Deutschland unter Kaufleuten Schweigen auf ein Angebot in der Regel Zustimmung zu den im Angebot genannten Bedingungen bedeutet, ist dies in anderen Ländern nicht immer der Fall. In einigen Ländern wird ein Angebot erst wirksam, wenn der Kunde es bestätigt.
- Beantwortet der Kunde Ihr Angebotsschreiben durch eine Auftragsbestätigung, die auf seine Einkaufsbedingungen verweist, müssen Sie unverzüglich reagieren, wenn Sie mit diesen nicht einverstanden sind, da die letzt genannten Bedingungen wirksam werden!
- Verlassen Sie sich nicht auf Ihre deutschen Geschäftsbedingungen, da diese bei Auslandsgeschäften nicht unbedingt gültig sind!

## **1. Im Vorfeld des Exportangebots ist zu prüfen:**

---

- Sind Produktanpassungen und –modifikationen (vor allem auch bei Sonderanfertigungen) notwendig und durchführbar? Entstehen dabei zusätzliche Risiken und Kosten?
- Sind die Produktionskapazitäten hinsichtlich der gewünschten Lieferzeiten ausreichend?
- Evtl. zusätzliche Informationen über Preise des Wettbewerbs, Absatzpotential des Produkts, landesübliche Verkaufsbedingungen usw. einholen - vor allem bei größeren Projekten.
- Sind Muster, Prospekte und Produktmaterial mit genauen technischen Daten vorhanden, auf die im Angebot Bezug genommen werden kann?
- Zu klären ist, ob für die Ware eventuell eine Ausfuhrgenehmigung erforderlich ist (trifft für bestimmte Länder v.a. Waren, die als gefährlich eingestuft sind oder auch militärische Verwendung haben könnten). Informationen erteilt das Bundesausfuhramt ([www.bafa.de](http://www.bafa.de))
- Ist eine Exportkalkulation erstellt worden?

## **2. Im Exportangebot unbedingt angeben:**

---

Das Exportangebot sollte die genauen Kundenwünsche hinsichtlich des Produktes, sowie die vereinbarten Liefer- und Zahlungsbedingungen umfassen. Durch ein korrekt formuliertes Exportangebot können spätere Probleme (z. B. Reklamationen) und zusätzliche Kosten von vornherein vermieden werden.

- Eindeutige Gültigkeitsdauer der Angebotspreise festlegen (in der Regel befristet). Zudem sollte der Experteur zur Gültigkeit des Angebots insgesamt Aussagen treffen, und wie lange er sich an dieses gebunden hält.
- Die Produktbeschreibung sollte kurz, korrekt und genau sein, um Missverständnisse auszuschließen. Bei der Liefermenge müssen Maß- und Gewichtseinheit, zulässige Mengentoleranz, Brutto- und Nettogewicht sowie Zeit, Ort und Methode der Mengen- bzw. Gewichtsfestsetzung angegeben werden.
- Warenursprung angeben - dies kann dem Käufer die Einfuhr und Zollabwicklung erleichtern.
- Lieferzeiten: nur ungefähre Termine nennen, da ein exakter Termin unter Umständen nicht eingehalten werden kann.
- Lieferbedingungen nennen - am besten auf Basis der internationalen Lieferklauseln INCOTERMS 2000 (vgl. dazu unser Merkblatt „INCOTERMS richtig verwenden“). Wer übernimmt ab wann die Kosten für Transport, Versicherung, Zoll u.ä.? Sind Teillieferungen zulässig?
- Eindeutig formulierte Zahlungsbedingungen, z. B. Vorkasse, unwiderrufliches, bestätigtes Akkreditiv, Bankbürgschaft angeben. Dabei die Kreditwürdigkeit des Kunden, Auftragswert und Währungsrisiko berücksichtigen. Genauer Zeitpunkt und Ort der Zahlung sind wichtige Inhalte.
- Eventuelle Zusatzleistungen (z. B. Montage, Service, Reparaturen, Ersatzteile) genau benennen und beziffern.

### 3. Sonstiges:

---

- Preise nach Möglichkeit in EURO angeben, oder gegen Währungsrisiken absichern.
- Angebot auch in der Landessprache des Kunden verfassen (evtl. Übersetzer hinzuziehen), um Missverständnisse zu vermeiden.
- Nach bestimmter Zeit Nachfassaktion durchführen, um auf Rückfragen des Kunden sofort reagieren zu können.

**Und: Angebot vor Abgabe noch mal intern auf Richtigkeit, Vollständigkeit und Übereinstimmung mit den Geschäftsbedingungen des Unternehmens prüfen!**

### 4. Bevor der Vertrag geschlossen wird, ist folgendes zu klären:

---

- Wurde die **Bonität** des ausländischen Geschäftspartners geprüft? Soll dies noch geschehen?
- Existieren mengenmäßige, technische oder sonstige **Importbeschränkungen** oder gesetzliche und marktliche **Produktanforderungen** im Zielland?
- Wie sind die **Risiken** bei dem Exportgeschäft zu bewerten. Muss das Geschäft gegebenenfalls abgesichert werden (Währungs-, Transport- und Wirtschaftsrisiko)?
- Zusätzlich bei **Montageangeboten**: Bestehen Genehmigungspflichten für Montagen im Ausland? Sind noch gewerberechtliche Voraussetzungen bei Entsendung von Mitarbeitern nötig? Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungen notwendig?

**Grundsätzlich gilt: vor Erstellung eines ordentlich formulierten Vertrages sollten alle Fragen geklärt und ausgeräumt werden, die einem erfolgreichen Vertragsabschluss im Wege stehen könnten.**

## 5. Bestandteile, die der Kaufvertrag beinhalten sollte:

---

Basis für den endgültigen Kaufvertrag ist das Exportangebot. Der schriftliche Vertrag sollte noch folgende Punkte beinhalten:

### Der Vertragspartner:

- Gesellschaftsrechtlich korrekte Bezeichnung (Namen) des Kunden angeben.
- Richtige Rechnungs- / Lieferanschrift verwenden (keine Postfachadressen)
- Ist die Empfangsperson des Angebots vertretungsberechtigt?

### Der Verkaufsgegenstand:

- Spezifikation des Produktes (präzise Bestimmung) vornehmen.
- Korrekte Mengenangabe machen (fremde Maßeinheiten beachten wie z. B das angelsächsische Maßsystem).

### Der Kaufpreis:

- Alle Faktoren, die den Preis bestimmen, berücksichtigen und auflisten.
- Währung korrekt angeben (richtiges Währungskürzel verwenden).

### Eigentumsvorbehalt – Ja oder Nein?

Wenn ja: ist die Eigentumsvorbehalt-Klausel richtig formuliert und nach dem Recht des Importstaates wirksam? Diese Klausel sollte vom Käufer ausdrücklich unterzeichnet und akzeptiert werden. Eigentumsvorbehalt im Sinne der Allgemeinen Geschäftsbedingungen gilt im Ausland oft nicht.

Den Umfang der **Gewährleistungshaftung** beachten, und festlegen, bis wann Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden können.

Ist **Produkthaftungsrisiko** gegeben? Wenn ja: in welchem Umfang?

Muss die Frage der **höheren Gewalt** (Gewaltklausel) geregelt werden? Wenn ja, dann sollten Haftungsausschlüsse für Ereignisse wie Überschwemmungen, Erdbeben, Krieg etc. genau festgelegt werden.

**Unbedingt:** Nach welchem **Recht** (national oder UN-Kaufrecht) wird der Vertrag verfasst und angewendet? Welcher **Gerichtsstand** (Ort) ist im Streitfall dafür zuständig? (Könnte ein deutsches Urteil im Ausland überhaupt vollstreckt werden?)

**Ein Kaufvertrag zwischen Exporteur und Importeur ist dann gültig, wenn ein Angebot akzeptiert wurde, und wenn bezüglich der Vertragsbestandteile Produkt, Preis, Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Lieferzeitpunkt völlige Übereinstimmung herrscht.**

**Noch Fragen? Ein Anruf bei Ihrer Handwerkskammer lohnt sich !**

**Tel.: 089-5119-355 oder**

**[aussenwirtschaft@hwk-muenchen.de](mailto:aussenwirtschaft@hwk-muenchen.de)**

Für Vollständigkeit und Richtigkeit kann keine Gewähr übernommen werden.

Diese Hinweise erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit !

Merkblätter sind grundsätzlich nur als Orientierungshilfe zu verstehen; sie sind auf den Regelfall zugeschnitten und können besondere Umstände des Einzelfalles nicht berücksichtigen. Eine Haftung für den Inhalt kann mit Ausnahme von Fällen grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz nicht übernommen werden. Das Merkblatt ist gem. dem Rechtsstand Oktober 2003 verfasst.