

Incoterms EXW: Risiken, Kosten und Praxis für den technischen Einkauf

Incoterms EXW (Ex Works) ist eine der elf Lieferklauseln der International Chamber of Commerce (ICC) und beschreibt die Übergabe der Ware ab Werk des Verkäufers. Der Käufer trägt ab diesem Punkt sämtliche Kosten und Risiken der Beförderung, einschließlich Exportabwicklung. Für technische Einkäufer ist EXW wegen der faktischen Verantwortung für Zoll und Transport besonders prüfungsbedürftig und sollte nie unreflektiert vereinbart werden.

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/incoterms-exw

Das Wichtigste in Kürze

- 01** EXW bedeutet „ab Werk“: Die Übergabe erfolgt bereitgestellt beim Verkäufer, unverladen und nicht exportklar.
- 02** Alle Transportkosten, Export- und in der Regel auch Importabfertigung trägt der Käufer.
- 03** Das Risiko geht bereits mit Bereitstellung an den Käufer über – vor Verladung und Transport.
- 04** EXW ist die Klausel mit dem größten Verantwortungsumfang auf Käuferseite und der kleinsten auf Verkäuferseite.
- 05** In der Praxis wird EXW häufig mit dem Verweis auf Incoterms DAP oder FCA verglichen, da letztere Exportformalitäten dem Verkäufer zuordnen.
- 06** Eine präzise Vereinbarung inklusive Ort, Version des Incoterms-Katalogs und Ladelogistik ist unerlässlich.

Definition: Incoterms EXW

EXW (Ex Works, „ab Werk“) ist eine Lieferklausel der ICC, die in der aktuellen Fassung 2020 definiert ist. Sie regelt, wann und wo Gefahr, Kosten und Verantwortung vom Verkäufer auf den Käufer übergehen – nämlich mit Bereitstellung der Ware beim Verkäufer.

Rechtlicher Gehalt der Klausel

Incoterms sind Handelsklauseln und keine Gesetzgebung; sie wirken über die vertragliche Vereinbarung zwischen den Parteien. Sie regeln Lieferort, Kostenverteilung, Gefahrübergang und die Pflichten rund um Export- und Importabwicklung, aber weder Eigentumsübergang noch Zahlungsbedingungen. Letztere müssen separat im Vertrag oder über einen Zahlungsplan geregelt werden. Bei internationalen Geschäften sollte der Katalog Jahrgang und der genannte Ort immer ausdrücklich im Kaufvertrag stehen, etwa „EXW Werk Musterstadt, Incoterms® 2020“.

- Übergabeort: benannter Ort des Verkäufers (Werk, Lager, Fabrikationshalle)
- Verladung: nicht Pflicht des Verkäufers – Ware wird „bereitgestellt“
- Exportabwicklung: grundsätzlich Sache des Käufers

Abgrenzung zu anderen Klauseln

EXW stellt den minimalen Verkäuferpflichten die maximalen Käuferpflichten gegenüber. FCA (Free Carrier) verpflichtet den Verkäufer dagegen zur Verladung und bei gewähltem exportklauseltyp zur Exportabfertigung, DAP (Delivered At Place) sogar zur Beförderung bis zum Zielort. In der Praxis wählen Einkäufer deshalb für grenzüberschreitende Einkäufe häufig FCA oder DAP, sofern keine zwingenden Gründe für EXW sprechen.

Typische Anwendungsfälle

EXW wird üblicherweise genutzt, wenn der Käufer über eine eigene Einkaufsorganisation und Logistikinfrastruktur verfügt, Spediteure selbst beauftragt und Kostenvorteile bei der Frachtbeschaffung sieht. Auch bei Werksabholungen durch Werksverkehr, gebündelten Sammelladungen oder bei Verkäufern ohne Exportkompetenz kommt EXW vor.

Kostenverteilung und Verantwortlichkeiten bei EXW

Bei EXW liegt der Hauptanteil der Logistikkosten und -pflichten beim Käufer. Eine saubere Gesamtkostenrechnung ist daher Pflicht, bevor ein Vergleichsangebot auf EXW-Basis mit alternativen Klauseln verglichen wird.

Pflichten des Verkäufers

Der Verkäufer stellt die konforme Ware am benannten Ort bereit, stellt Transportdokumente für die Abholung bereit und informiert den Käufer über Zeitpunkt und Ort der Bereitstellung. Verpackung muss vertraglich vereinbart sein – im Zweifel trägt der Käufer die Verpackungskosten. Eine Unterstützung bei Exportdokumenten auf Käuferkosten und -risiko ist möglich, in der Praxis aber nicht selbstverständlich.

Pflichten des Käufers

Der Käufer organisiert Abholung, Verladung, Fracht, Exportabfertigung, Transitversicherung und – soweit einschlägig – Importabfertigung. Er trägt das Risiko ab Bereitstellung, also auch Schäden beim Verladen durch sein Personal oder seinen Spediteur. Termintreue der Abholung ist kritisch: Verzögert

sich die Abholung, können Lager- und Bereitstellungskosten entstehen.

Kostentransparenz in der Gesamtkostenrechnung

Für belastbare Preisvergleiche gehört zu EXW-Positionen immer die Konsolidierung: Frachtkosten, Versicherung, Zölle und Abgaben, Spediteurzuschläge sowie Bearbeitungsaufwand im eigenen Haus. Ohne diese Gesamtkostenrechnung droht ein Scheinvorteil – ein niedrigerer EXW-Preis kann nach Beimischung der Logistik teurer sein als ein DAP-Angebot.

| Wichtige KPIs zur Steuerung von EXW-Geschäften

EXW-Geschäfte erfordern eigene Kennzahlen, da der Käufer die Transportverantwortung trägt. Die Werte sind branchen- und ladungsabhängig und als typische Richtwerte zu verstehen.

Logistik- und Lieferkennzahlen

Zentrale KPIs sind Liefertreue (On-Time Delivery), Abholtermin-Treue sowie die Schadensquote ab Übergabepunkt. Da Schäden ab Bereitstellung in der Käuferverantwortung liegen, lohnt eine getrennte Auswertung nach Schadensursache: Verladung, Transport oder Verpackung.

Kostenkennzahlen

Relevant sind Logistics Cost per Order, Frachtkostenanteil am Einkaufswert sowie die Differenz zwischen EXW-Einkaufspreis und vergleichbarem DAP-Referenzpreis. Diese Delta-Kennzahl macht sichtbar, ob die Eigenübernahme der Logistik tatsächlich wirtschaftlich ist.

Prozesskennzahlen

Anteil No-Touch Order an EXW-Abwicklungen, Durchlaufzeit von Abholbestätigung bis Wareneingang und der Anteil reibungsfreier Exportabwicklungen ohne Nachforderungen zeigen, wie stabil der Prozess aufgesetzt ist.

| Risiken und Kontrollen bei EXW

Die Risikolage bei EXW ist einseitig: Der Käufer trägt früh und umfassend Verantwortung. Ohne Kontrollmechanismen entstehen häufig vermeidbare Mehrkosten und Haftungslücken.

Gefahrübergang und Versicherung

Das Risiko geht mit Bereitstellung über – also oft zu einem Zeitpunkt, zu dem die Ware noch nicht verladen ist. Der Käufer sollte daher ab Bereitstellung versichert sein und den Verladeprozess dokumentieren (Fotos, Lieferschein, Abholbestätigung). Das ist insbesondere bei empfindlichen Komponenten relevant, deren Ausfall im schlimmsten Fall einen Line Stop verursacht.

Export- und Zollthemen

Bei EXW muss der Käufer die Exportabfertigung veranlassen. In einigen Ländern bestehen Einschränkungen, dass nur im Inland ansässige Parteien exportieren dürfen – hier kann EXW praktisch undurchführbar oder riskant sein. Auf Käuferseite sind Präferenznachweise und Lieferantenzertifikate wie Ursprungs- oder Materialnachweise rechtzeitig anzufordern; eine Lieferantenfreigabe sollte die Vollständigkeit der Dokumente prüfen.

Qualität und Bereitstellung

Da der Käufer die Ware ab Werk übernimmt, verlagert sich auch der Qualitätsnachweis nach vorn. Eingangsprüfung, Serienanlauf-Vereinbarungen (SOP) bei neuen Teilen und definierte Prüfpläne aus der FMEA sind Teil der Absicherung. Ein qualifizierter Fragenkatalog Ausschreibung sollte Klausel und Prüfumfang vor der Vergabeentscheidung klären.

Contracting und Dokumentation

Im Lastenheft und in Ausschreibungen sollte EXW mit Ort, Katalogversion und Verladevereinbarung präzisiert werden. Änderungen an Konstruktion oder Dokumentation über eine Engineering Change Notice (ECN) sind vor Abholung abgeschlossen, damit keine nicht konforme Ware ins Transitrisko geht.

EXW im Einkaufsprozess: von der Anfrage bis zur Abwicklung

EXW sollte kein „Default“ sein, sondern Ergebnis einer bewussten Entscheidung im Beschaffungsprozess. Systematische Einbindung in Anfrage, Vergabe und operative Abwicklung reduziert Reibungsverluste.

Anfrage und Angebotsvergleich

Im Fragenkatalog Ausschreibung sollte die gewünschte Klausel und deren Alternative (etwa FCA oder DAP) abgefragt werden, um Preise vergleichbar zu machen. Eine Wettbewerbsanalyse Beschaffungsmarkt zeigt, welche Logistikstrukturen am Zielmarkt verfügbar sind – wo verlässliche Abholservices fehlen, verliert EXW an Attraktivität.

Vergabe und Vertragsdesign

Bei der Vergabeentscheidung entscheidet die Gesamtkostenbetrachtung: EXW-Preis plus geschätzte Logistikkosten versus Komplettangebote. Bei strategischen Lieferanten mit Dual-Source-Management kann eine unterschiedliche Klauselwahl je Quelle sinnvoll sein, solange die Vergleichsrechnung konsistent bleibt. Wechselkursfixierung und Zahlungsziele sind unabhängig von der Klausel gesondert zu regeln.

Operative Abwicklung und Digitalisierung

In der Digitalen Beschaffung lassen sich EXW-Abwicklungen stark automatisieren: Abholaufträge, Zeitfensterbuchungen und Dokumentenaustausch laufen über Schnittstellen. Ein Inventory Health Dashboard hilft, Bestellmengen und Abholrhythmen an Bestands- und Verbrauchsdaten auszurichten,

um Teuer-Transporte durch Eilaufträge zu vermeiden.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Liefertreue (On-Time Delivery)	> 95 % <i>Richtwert für termingerechte EXW-Abholungen</i>
Transportschadensquote	< 0,5 % <i>Ursachen nach Verladung und Transport getrennt auswerten</i>
Frachtkostenanteil am Einkaufswert	typischerweise 2–8 % <i>Abhängig von Gewicht, Volumen und Distanz</i>
Anteil No-Touch Order	> 60 % <i>Zielwert für automatisiert abgewickelte Standardabholungen</i>

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Gussteile aus Osteuropa auf EXW-Basis, da die Abholung über den eigenen Werksverkehr kostengünstig erschien. In der Praxis stiegen Bearbeitungsaufwand und Schadensfälle im Verladebereich, und eine Exportabwicklung scheiterte mehrfach an Dokumentenlücken. Nach einer Neubewertung stellte das Unternehmen die Vergleichsrechnung auf Gesamtkostenrechnung um und vereinbarte mit dem Lieferanten FCA am Verkäuferwerk mit verbindlicher Verladeverantwortung.

- Aufbau einer Delta-Kennzahl EXW-Preis versus FCA/DAP-Referenz je Lieferant
- Verbindliche Abholprozesse mit Ladeliste, Fotodokumentation und Abholbestätigung
- Prüfpflicht für Exportdokumente und Lieferantenzertifikate vor jeder Abholung
- Eskalationsstufen und Service Level Agreement (SLA) für Bereitstellungstermine

Fazit

Incoterms EXW verlagert nahezu die gesamte Transportverantwortung auf den Käufer und ist damit die Klausel mit dem höchsten Steuerungsaufwand im Einkauf. Sie kann wirtschaftlich sinnvoll sein, wenn eigene Logistikstrukturen, Exportkompetenz und belastbare Prozesse vorhanden sind. Voraussetzung sind eine ehrliche Gesamtkostenrechnung, klare Vertragsformulierungen mit Ort und Katalogversion sowie dokumentierte Verladeprozesse. Wo diese Voraussetzungen fehlen, sind FCA oder DAP in der Praxis die besseren Alternativen. Einkäufern empfiehlt sich, die Klauselwahl bewusst je Lieferant und Region zu entscheiden statt sie als Standard zu übernehmen.

Häufige Fragen

? Was bedeutet Incoterms EXW?

EXW (Ex Works, „ab Werk“) bedeutet, dass der Verkäufer die Ware unverladen am benannten Ort bereitstellt. Ab diesem Zeitpunkt trägt der Käufer alle Kosten und Risiken, inklusive Verladung, Transport und Exportabfertigung. Die Klausel ordnet damit den kleinsten Pflichtenumfang dem Verkäufer zu.

? Wer trägt bei EXW die Transportkosten?

Grundsätzlich trägt der Käufer sämtliche Transportkosten ab Werk, einschließlich Verladung, Fracht und Exportabfertigung. Verpackungskosten und Unterstützung bei Dokumenten sind vertraglich zu klären. Nur wenn im Vertrag etwas anderes vereinbart ist, weicht diese Verteilung ab.

? Ist EXW für Exportgeschäfte sinnvoll?

Nur eingeschränkt. Da die Exportabfertigung beim Käufer liegt, kann EXW in einigen Ländern praktische Hürden haben. Viele Einkäufer wählen stattdessen FCA, bei dem der Verkäufer die Exportabfertigung übernimmt. Für Importabwicklung und Zölle gelten je nach Zielmarkt zusätzliche Prüfungen im Einzelfall.

? Wann geht der Gefahrübergang bei EXW über?

Der Gefahrübergang erfolgt mit Bereitstellung der Ware am benannten Ort – also bereits vor Verladung und Transport. Schäden beim Verladen durch das Personal des Käufers oder seines Spediteurs gehen zu dessen Lasten. Eine Versicherung ab Bereitstellung sowie eine saubere Dokumentation der Übergabe sind daher empfehlenswert.

? EXW oder DAP – was ist der Unterschied?

Bei EXW liefert der Verkäufer nur ab Werk, alle Transport- und Zollpflichten liegen beim Käufer. Bei DAP (Delivered At Place) befördert der Verkäufer die Ware bis zum benannten Zielort, wobei Einfuhrabfertigung und Einfuhrabgaben beim Käufer bleiben. Für belastbare Preisvergleiche sollte immer die Gesamtkostenrechnung inklusive Logistik herangezogen werden.

? Muss der Verkäufer bei EXW verpacken und verladen?

Verladen gehört bei EXW nicht zu den Pflichten des Verkäufers; die Ware wird bereitgestellt. Verpackung sollte ausdrücklich vereinbart werden, da die Kosten sonst den Käufer treffen können. In der Praxis empfiehlt sich eine schriftliche Verlade- und Verpackungsvereinbarung, um Streitfälle zu vermeiden.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

Geprüfte Industrieanbieter aus der DACH-Region. Bedarf beschreiben und vergleichbare Angebote erhalten.

amplifa-marketplace.ai