

EXW (Ex Works): Ab Werk – die Incoterm-Klausel mit maximaler Käuferverantwortung

EXW (Ex Works, deutsch: ab Werk) ist eine Lieferkondition aus den Incoterms-Regeln der Internationalen Handelskammer (ICC). Sie legt fest, dass der Verkäufer die Ware nur an seinem Geschäftssitz oder Werk bereitstellt und dem Käufer alle weiteren Schritte – Verladung, Transport, Exportabfertigung, Versicherung und Importformalitäten – obliegen. Damit trägt der Käufer in der Praxis das höchste Maß an Verantwortung und Risiko unter allen elf Incoterms-Klauseln.

Das Wichtigste in Kürze

- EXW ist nach den Incoterms 2020 die einzige Klausel, bei der sowohl Verladekosten als auch die Exportabfertigung grundsätzlich in der Pflicht des Käufers liegen.
- Der Gefahrübergang erfolgt bereits mit der Bereitstellung der Ware im Werk oder Lager des Verkäufers, nicht erst bei Übernahme durch den Frachtführer.
- Käufer sollten EXW nur wählen, wenn sie über eigene Logistikkompetenz, Import-/Exportprozesse und zuverlässige Speditionspartner verfügen.
- Die Transportkosten und alle nachgelagerten Kosten sind bei EXW im Einkaufspreis nicht enthalten und müssen für den Total Landed Cost (TLC) separat kalkuliert werden.
- In der Praxis wird häufig die Variante „EXW verladen“ vereinbart, um die Ladeverantwortung vertraglich eindeutig auf den Verkäufer zu übertragen.
- EXW ist auch bei reinen Inlandslieferungen gültig und keineswegs auf den internationalen Handel beschränkt.

Definition: EXW (Ex Works / Ab Werk)

EXW ist eine der elf Incoterms-Klauseln und bezeichnet die Lieferung „ab Werk“: Der Verkäufer erfüllt seine Lieferpflicht, sobald er die Ware an einem benannten Ort (typischerweise sein Werk, sein Lager oder sein Geschäftssitz) dem Käufer zur Verfügung stellt. Verkäufersseitige Verlade-, Transport-, Versicherungs- und Zollleistungen sind grundsätzlich nicht geschuldet.

Verkäuferpflichten bei EXW

Die Pflichten des Verkäufers sind bei EXW bewusst minimal gehalten. Er muss die Ware vertragsgemäß liefern, sie ordnungsgemäß verpacken – soweit vereinbart oder branchenüblich – und dem Käufer die zur Abholung sowie zum Export und Import erforderlichen Informationen zur Verfügung stellen. Zudem hat er den Käufer über Zeit und Ort der Bereitstellung zu informieren. Eine Abfertigung zur Ausfuhr gehört nicht zu seinen Pflichten; in Ländern, in denen der Käufer die Ausfuhrformalitäten nicht übernehmen kann, ist EXW daher ungeeignet und eine andere Klausel wie FCA vorzuziehen.

Käuferpflichten bei EXW

Der Käufer organisiert und bezahlt bei EXW sämtliche Transportwege ab dem Verkäuferwerk: die Verladung, den Transport zum Überseehafen bzw. zur Grenze, die Ausfuhrabfertigung, die Haupttransportversicherung, die Einfuhrabfertigung sowie die Zustellung bis zum eigenen Werk oder Lager. Er trägt die Gefahr ab dem Moment der Bereitstellung. In der Einkaufspraxis erfordert dies eine sorgfältige Sourcing Strategie und ein kluges Verhandlungsverfahren, da vermeintlich günstige Ab-Werk-Preise durch hohe nachgelagerte Transportkosten schnell relativiert werden.

EXW versus FCA (Free Carrier)

Die ICC empfiehlt seit den Incoterms 2010, bei Container- und Sammelladungen statt EXW die Klausel FCA zu verwenden. Der wesentliche Unterschied: Bei FCA erledigt der Verkäufer die Ausfuhrabfertigung und übergibt die Ware beim Frachtführer, was den Gefahrübergang und die Kostenverteilung klarer regelt. Bei EXW trägt der Käufer bereits die Gefahr zwischen Verladung und Übergabe an den Frachtführer – ein oft unterschätztes Risiko, das sich in einem Risk Mitigation Plan adressieren lässt.

Kostenwirkung und Kalkulation: Warum EXW-Preise verglichen werden müssen

Auf den ersten Blick wirkt EXW für Einkäufer attraktiv, weil der Angebotspreis scheinbar niedrig ist. Tatsächlich verschiebt EXW aber lediglich Kosten und Aufwand vom Verkäufer auf den Käufer – der wahre Preis ergibt sich erst aus der Gesamtbetrachtung aller Wegstrecken und Leistungen.

Total Landed Cost (TLC) als Entscheidungsgrundlage

Für einen aussagekräftigen Lieferantenvergleich müssen Einkäufer den Total Landed Cost (TLC) berechnen: also Ankaufspreis ab Werk plus Verladekosten, Inlandstransporte, Hafengebühren, Zölle und Einfuhrabgaben, Versicherung sowie interne Handling- und Administrationskosten. Nur so lassen sich EXW-Angebote fair gegen CIF-, DAP- oder DDP-Angebote derselben oder anderer Lieferanten vergleichen. Eine strukturierte Spend Analysis und ein Stammdatenmanagement mit einheitlichen Konditionsfeldern im ERP unterstützen diese Vergleichsrechnung nachhaltig.

Transportkosten und Selbstabholung

Bei EXW bestimmt der Käufer die Transportart, den Frachtführer und die Route selbst. Das eröffnet Sparpotenziale, wenn der Einkäufer über Sammelladungen, eigene Flotten oder Rahmenverträge mit Speditionen verfügt. Gleichzeitig fallen Eigenaufwand und Abhängigkeit vom Abholtermin des Lieferanten an: Verzögerte Bereitstellung verursacht Standzeiten der Lkw oder folgekostenrelevante Teillieferungen. In der Praxis sollten Einkäufer vereinbarte Bereitstellungs- und Verladefenster vertraglich festschreiben und deren Einhaltung über Lagerkennzahlen und Lieferantenbewertungen verfolgen.

Anwendbarkeit im Binnenmarkt

EXW ist nicht auf Exportgeschäfte beschränkt. Auch bei Inlandslieferungen innerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz ist die Klausel gültig und wird häufig bei Abhollieferungen, Abrufaufträgen aus Sicherheitsbeständen oder Anlagen-/Dienstleistungsbestellungen verwendet. Einkäufer sollten dennoch prüfen, ob eine Sammelklausel wie DAP (Delivered at Place) für die betreffende Lieferbeziehung effizienter ist, insbesondere bei geringen Werten oder empfindlichen Waren.

Logistik und operative Umsetzung

Die operative Abwicklung von EXW-Geschäften verlangt vom Einkäufer koordinierte Prozesse über Einkauf, Logistik, Zoll und Buchhaltung. Wer hier schwache Schnittstellen hat, verliert schnell die Kostenvorteile der Selbstabholung.

Bereitstellung, Abholung und Gefahrübergang

Zentraler Moment ist die Bereitstellung: Der Verkäufer muss die Ware am vereinbarten Ort und zu vereinbartem Termin verfügbar machen und den Käufer rechtzeitig benachrichtigen. Ab diesem Zeitpunkt trägt der Käufer das Risiko von Beschädigung oder Verlust – auch wenn die Ware noch ungeladen im Werk steht. Praktisch relevant ist die Klärung, wer verlädt: Die reine EXW-Klausel sieht keine Verladepflicht des Verkäufers vor; die Abkürzung „EXW verladen“ oder ergänzende Vertragsklauseln schaffen hier Klarheit und verschieben die Ladeverantwortung bewusst zum Verkäufer.

Zoll- und Exportformalitäten

Bei grenzüberschreitenden EXW-Geschäften muss der Käufer die Ausfuhrabfertigung im Land des Verkäufers organisieren. Das setzt voraus, dass er dort als Ausführer auftreten kann – häufig über eine Beauftragung einer Spedition mit Zollkompetenz oder einen direkten oder indirekten Vertreter. Fehlt eine solche Lösung, ist EXW ungeeignet und FCA vorzuziehen. Auch die Voranmeldung, Handelsrechnungserstellung und die Frage der Ursprungsregeln gehören zur Planung und sollten Teil des Risk Mitigation Plan sein.

Integration in Beschaffungsprozesse

Im operativen Tagesgeschäft erzeugt EXW zusätzlichen Abstimmungsaufwand: Abholaufträge müssen an die Spedition kommuniziert, Bereitstelltermine überwacht und Warenannahmen mit Bestellung und Rechnung abgeglichen werden. Der klassische Three-Way Match (Bestellung – Wareneingang – Rechnung) funktioniert auch bei EXW, erfordert aber eine saubere Erfassung des Wareneingangs beim eigenen Abgangslager. Bei veränderten Mengen oder Terminen ist ein klarer Change-Order-Prozess mit dem Lieferanten unverzichtbar, um Teillieferung/Restmenge sauber nachzuverfolgen.

Wichtige KPIs und Steuerungsgrößen bei EXW

Da der Einkäufer bei EXW die Logistik selbst steuert, eignen sich klassische Beschaffungs- und Logistikkennzahlen besonders gut zur Kontrolle dieser Klausel. Sie machen die versteckten Kosten und Prozessrisiken der Ab-Werk-Lieferung sichtbar.

Liefer- und Bereitstellungsleistung

Die Liefertreue misst, ob der Lieferant die Ware zum vereinbarten Bereitstelltermin in vereinbarter Menge bereitstellt. In der Praxis gelten Werte über 95 Prozent als ordentlich, über 98 Prozent als sehr gut. Weichen Bereitstellungstermin und Menge ab, entstehen Standzeiten, Produktionsunterbrechungen oder Restmengen. Gerade bei EXW empfiehlt sich eine getrennte Betrachtung von Termin- und Mengentreue, damit Ursachen gezielt beim Lieferanten oder bei der eigenen Abholorganisation gesucht werden können.

Kosten- und Prozesskennzahlen

Neben der Liefertreue sind ergänzende Kennzahlen hilfreich: die Richtigkeit der Begleitpapiere, die Beschädigungsquote beim Selbsttransport sowie die Differenzen zwischen kalkulierten und tatsächlich

angefallenen Transportkosten. Wer diese Werte regelmäßig auswertet, erkennt, ob EXW-Konditionen im Einzelfall wirklich vorteilhaft sind oder ob ein Wechsel zu FCA oder DAP effizienter wäre. Auch der Abgleich mit Verbrauchsprognosen hilft, Sicherheitsbestand und Disposition auf die längeren Vorlaufzeiten der Selbstabholung abzustimmen.

Risiken und Kontrollen bei EXW

EXW verlagert Risiko und Aufwand konsequent auf den Käufer. Ohne passende Kontrollmechanismen drohen Störungen in der Lieferkette, unklare Haftungsverhältnisse und Kostenüberschreitungen.

Typische Risiken

Die wichtigsten Risiken liegen in vier Bereichen: Erstens der Gefahrübergang bereits bei Bereitstellung, also noch vor Verladung und Übergabe an den Frachtführer. Zweitens die Exportabfertigung, die in manchen Ländern durch den ausländischen Käufer nicht oder nur umständlich möglich ist. Drittens die Abhängigkeit von der Bereitstellpünktlichkeit des Lieferanten, die eigene Produktions- und Transportpläne destabilisieren kann. Viertens die Szenarioplanung Risiko: Streiks, Hafenschließungen oder Verkehrsbehinderungen auf der Käuferseite treffen bei EXW voll den Einkäufer, ohne dass der Lieferant eine Ersatzlogistik organisiert.

Vertragliche und organisatorische Kontrollen

Als Kontrollen bewähren sich klare Vertragstexte mit definierten Bereitstellorten und -fenstern, dokumentierte Verladevereinbarungen und ein definiertes Qualitätsmanagement an der Werkschwelle – etwa vereinbarte Quality Gates oder eine Wareneingangsprüfung vor dem Beladen. Ergänzend sollte ein Risk Mitigation Plan alternative Abhol szenarien und Ersatzspeditionen benennen. Wo kritische Komponenten betroffen sind, kann eine Strategische Allianz mit dem Lieferanten oder eine engere Abstimmung über Supplier Co-Innovation die Bereitstellqualität verbessern; das Supplier Enablement, also die aktive Anbindung des Lieferanten an Einkaufs- und Logistikprozesse, reduziert Reibungsverluste erheblich.

Rechtliche Hinweise

Die Incoterms-Regeln sind freiwillige Standardbedingungen: Sie werden nur wirksam, wenn die Parteien sie im Kaufvertrag ausdrücklich vereinbaren, etwa „EXW Werk Musterstadt, Incoterms 2020“. Sie regeln die Kosten- und Gefahrverteilung, aber nicht den Eigentumsübergang, Zahlungsbedingungen, Gewährleistung oder Haftungsgrenzen – diese Punkte müssen separat im Vertrag geregelt sein. Steuerliche Fragen wie die umsatzsteuerliche Behandlung der Abhollieferung oder die considerations der Ortsverlagerung sollten im Einzelfall mit Steuer- und Rechtsberatern geprüft werden.

Aktuelle Entwicklungen und typische Einsatzszenarien

Die Incoterms-Regeln wurden zuletzt mit der Version 2020 aktualisiert; an der Grundlogik von EXW hat sich dabei nichts geändert. In der Einkaufspraxis verschieben sich jedoch die Einsatzbereiche und Begleitumstände.

Einsatzszenarien in der Zulieferindustrie

EXW kommt in der DACH-Industrie häufig vor bei lokal ansässigen Lieferanten mit guter eigener Abhollage, bei sperrigen Gütern, die der Einkäufer mit Spezialfahrzeugen abholen lässt, oder bei

Geschäften, in denen der Verkäufer keine Exportkompetenz besitzt. Auch bei Toll Manufacturing, also der Auftragsfertigung in fremden Anlagen, ist die Ab-Werk-Übergabe verbreitet, weil der Auftraggeber Rohstoffe stellt und das Ergebnis ab Werk abnimmt. Für Anlagen-/Dienstleistungsbestellungen ist EXW dagegen meist ungeeignet; hier dominieren projektbezogene Klauseln wie DAP oder DDP.

Digitalisierung und Nachhaltigkeit

Digitalisierte Beschaffungsplattformen erleichtern die Abwicklung von EXW-Geschäften, indem Abholaufträge, Statusmeldungen und Dokumente standardisiert ausgetauscht werden. Ein sauberes Stammdatenmanagement hält Konditionen, Bereitstellorte und Zollangaben konsistent über alle Systeme. Wächst die Bedeutung der Nachhaltigkeit, spielt die Wahl der Transportroute und der Auslastung der Fahrzeuge bei Selbstabholung eine wachsende Rolle; Maßnahmen zur Verpackungsreduktion lassen sich bei direkter Abholung häufig einfacher mit dem Lieferanten vereinbaren, da der Einkäufer die Verlade- und Rückführprozesse selbst gestaltet. Wo Supply Chain Resilience Management auf ein breiteres Sourcing-Prozess-Portfolio setzt, wird EXW bewusst als eine von mehreren Konditionsoptionen gewählt und nicht als Standard übernommen.

Typische Kennzahlen

Liefertreue (Bereitstellungstermin): > 95 %

Bei EXW gilt die termingerechte Bereitstellung im Lieferantenwerk als maßgeblicher Referenzpunkt; über 98 % gilt in der Praxis als sehr gut.

Mengentreue: > 97 %

Misst, ob die vereinbarte Menge vollständig bereitgestellt wird; Abweichungen führen zu Teillieferungen und Nachverfolgungsaufwand.

Beschädigungsquote im Selbsttransport: < 1 %

Gibt Aufschluss über Verladequalität und Transportweg; hohe Werte sprechen für eine Umstellung auf FCA oder DAP.

Abweichung Transportkosten von Kalkulation: < 5 %

Zeigt, ob die TLC-Kalkulation realistisch war; größere Abweichungen deuten auf fehlende Kostentransparenz hin.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezieht Gussteile von einem europäischen Lieferanten zu EXW-Konditionen ab Werk. Zunächst erscheinen die Stückpreise attraktiv; nach einer systematischen TLC-Analyse fallen jedoch hohe Transportkosten und häufige Standzeiten auf, weil der Lieferant die Ware verspätet bereitstellt. Der Einkäufer reagiert mit mehreren gezielten Maßnahmen.

- Einführung eines Total Landed Cost (TLC)-Vergleichs für alle Gussteil-Angebote, inklusive separater Auswertung der Transportkosten
- Vertragliche Festlegung von Bereitstellfenstern und der Abkürzung „EXW verladen“ im Rahmen eines überarbeiteten Verhandlungsverfahrens
- Aufbau eines Risk Mitigation Plan mit alternativen Speditionen und definierten Eskalationswegen bei verspäteter Bereitstellung
- Integration der Lieferantenkonditionen in das Stammdatenmanagement und regelmäßige Auswertung der Liefertreue über alle EXW-Lieferanten

Fazit

EXW ist die Klausel mit der geringsten Verkäuferpflicht und der höchsten Käuferverantwortung innerhalb der Incoterms-Regeln. Sie kann Kostenvorteile bieten, wenn der Einkäufer Logistik, Zoll und Transportrisiken selbst souverän steuert. Entscheidend ist die Gesamtkostenbetrachtung: Ohne Berechnung des Total Landed Cost (TLC) und ohne klare vertragliche Vereinbarungen zu Verladung und Bereitstellung drohen versteckte Kosten und Prozessrisiken. Für Einkäufer ohne eigene Export- und Logistikkompetenz ist FCA in der Regel die bessere Wahl. Wer EXW gezielt einsetzt, sollte es mit klaren Kontrollen, messbaren Kennzahlen und einem gut gepflegten Lieferantenportfolio kombinieren.

Häufige Fragen

Was bedeutet EXW beim Einkauf?

EXW (Ex Works, ab Werk) bedeutet, dass der Verkäufer die Ware nur in seinem Werk oder Lager bereitstellt und dem Käufer überlässt. Alle weiteren Schritte – Verladung, Transport, Versicherung, Aus- und Einfuhrabfertigung – organisiert und bezahlt der Käufer selbst. Die Gefahr geht bereits mit der Bereitstellung auf den Käufer über.

Wer zahlt was bei EXW?

Der Verkäufer trägt die Produktions- und Bereitstellungskosten sowie die Verpackung, soweit vereinbart. Der Käufer zahlt die Verladung, alle Transportkosten, die Versicherung, Zölle und Einfuhrabgaben sowie die Zustellung bis zum eigenen Standort. Eine klare TLC-Kalkulation zeigt erst die wahren Gesamtkosten.

Wann ist EXW für Einkäufer sinnvoll und wann nicht?

EXW ist sinnvoll, wenn der Einkäufer eigene Logistikkompetenz, gute Frachtraten und Erfahrung mit Zollprozessen hat und der Lieferant nah liegt. Ungeeignet ist EXW, wenn der Verkäufer oder der Käufer die Ausfuhrformalitäten im Land des Verkäufers nicht übernehmen kann, bei sensiblen oder Containerware und wenn der Einkäufer keine Speditionslösung vor Ort hat. In diesen Fällen empfiehlt die ICC die Klausel FCA.

Was ist der Unterschied zwischen EXW und FCA?

Bei EXW ist der Verkäufer nicht verpflichtet zu verladen oder die Ware zur Ausfuhr abzufertigen; der Käufer trägt die Gefahr ab Bereitstellung im Werk. Bei FCA erledigt der Verkäufer die Ausfuhrabfertigung und übergibt die Ware beim benannten Frachtführer. Dadurch ist FCA bei internationalen Sendungen und Containergeschäften in der Praxis meist die klarere und risikoärmere Wahl.

Geht bei EXW das Eigentum und die Gefahr auf den Käufer über?

Die Gefahr geht bei EXW mit der Bereitstellung der Ware am benannten Ort auf den Käufer über – bereits vor der Verladung. Das Eigentum regeln die Incoterms dagegen nicht; es richtet sich nach dem Kaufvertrag und den anwendbaren nationalen Rechtsvorschriften und sollte vertraglich gesondert festgelegt werden.

Gilt EXW auch bei Lieferungen innerhalb Deutschlands?

Ja, EXW ist eine gültige Klausel für Inlandsgeschäfte und nicht auf den Export beschränkt. Sie wird häufig bei Abhollieferungen oder Abrufen aus Sicherheitsbeständen verwendet. Auch hier sollten Einkäufer prüfen, ob alternative Klauseln wie DAP für die konkrete Lieferbeziehung effizienter sind.