

FOB (Free On Board): Übergang von Verantwortung und Kosten im Seefracht-Export

FOB (Free On Board) ist eine der klassischen Lieferklauseln aus dem Incoterms-Katalog der Internationalen Handelskammer (ICC). Sie regelt, wann Kosten und Gefahren vom Verkäufer auf den Käufer übergehen – beim FOB ab dem Moment, in dem die Ware an Bord des Verschiffungshafens geliefert ist. Für technische Einkäufer ist FOB bei Überseebeschaffungen ein praxisrelevantes Steuerungsinstrument, weil es die Verantwortlichkeiten für Fracht, Versicherung und Zollabwicklung klar verteilt. Der folgende Artikel erklärt die Definition, die korrekte Anwendung, typische KPIs, Risiken sowie aktuelle Entwicklungen rund um die Klausel.

Das Wichtigste in Kürze

- FOB (Free On Board) bedeutet: Der Verkäufer liefert die Ware an Bord des Schiffs im vereinbarten Verschiffungshafen; ab diesem Moment tragen Kosten und Gefahr der Käufer.
- Der Verkäufer erledigt Exportverpackung, Ausfuhrzollabfertigung und Stauung an Bord; Fracht, Versicherung und Einfuhrabwicklung liegen beim Käufer.
- FOB ist ausschließlich für See- und Binnenschiffstransporte vorgesehen und nicht für Container oder Luftfracht geeignet.
- Der Ort im Vertragswerk muss präzise benannt werden, z. B. „FOB Shanghai Port, Terminal XY“.
- In der Praxis wird FOB häufig mit dem früheren, von der ICC zurückgezogenen Begriff FOB (abgestimmt) verwechselt – maßgeblich ist allein die Incoterms-Version und Ausgabe im Vertrag.
- Typische Folgekosten beim Käufer sind Seefracht, Transportversicherung, Destination Charges, Einfuhrzoll und Mehrwertsteuer sowie die Vorfracht zum eigenen Werk.

Definition: FOB

FOB (Free On Board) ist eine Incoterm-Klausel, bei der der Verkäufer die Ware an Bord des vom Käufer benannten Schiffs im vereinbarten Verschiffungshafen liefert. Ab dem Moment der An-Bord-Lieferung gehen Kosten und Gefahr des Transports auf den Käufer über.

Grundprinzip und Verantwortungsverteilung

Beim FOB trägt der Verkäufer alle Kosten und Risiken bis zur An-Bord-Stellung: Verpackung, Beladung des vorlaufenden Transports, Exportverpackung, Ausfuhrzollabfertigung und die Terminalsammlung bis zur Kante des Schiffs. Der Käufer schließt den Frachtvertrag ab, bezahlt die Hauptfracht und organisiert Versicherung sowie die Einfuhrabwicklung im Bestimmungsland. Wichtig ist die klare Trennung zwischen Kostenübergang und Gefahrübergang: Beide fallen beim FOB grundsätzlich zusammen, nämlich mit der An-Bord-Lieferung. Für Einkäufer heißt das, dass die Vorfracht zum Verschiffungshafen und die Nachfracht ab dem Zielhafen eigene Kalkulationsblöcke sind, die nicht im Materialpreis des Lieferanten enthalten sein dürfen.

FOB im Kontext der Incoterms

Die Incoterms werden periodisch von der ICC überarbeitet; maßgeblich ist die im Vertrag oder Kaufvertrag benannte Ausgabe. FOB gehört zur Gruppe der Klauseln, bei denen der Verkäufer die Ausfuhrabwicklung übernimmt, während der Käufer den Haupttransport organisiert. Damit unterscheidet es sich etwa von CIF oder CFR (siehe verwandter Begriff Incoterms CFR), bei denen der Verkäufer die Seefracht bezahlt, sowie von EXW, bei dem der Verkäufer nahezu keine Transportleistungen erbringt. Einkäufer sollten im Beschaffungsvertrag immer die Incoterms-Ausgabe, den präzisen Ort und die gewählte Klausel nennen, um Auslegungsstreitigkeiten zu vermeiden.

Methoden und Vorgehen bei der FOB-Vereinbarung

Eine saubere FOB-Vereinbarung erfordert drei Bausteine: den präzisen Übergabeort, eine klare Kostenverteilung in der Angebotsaufschlüsselung und die vertragliche Verankerung der Klausel samt Incoterms-Version.

Ortsangabe und Übergabepunkt präzisieren

„FOB China“ oder „FOB Hamburg“ ist unzureichend. In der Praxis haben sich Formulierungen wie „FOB [Port] Pier/Terminal [Bezeichnung], Incoterms [Ausgabe]“ bewährt. Besonders in großen Häfen mit mehreren Terminals entscheidet die konkrete Ortsangabe über zusätzliche Vorlaufkosten. Der Einkäufer sollte sich vom Lieferanten schriftlich bestätigen lassen, welche Terminalgebühren, Dokumentengebühren und Hafennutzungsgebühren bereits im Verkaufspreis enthalten sind – hier treten häufig diskussionsanfällige Grenzfälle auf.

Angebotsaufschlüsselung und Kostenbausteine

Bei FOB-Angeboten fordert der Einkäufer eine Aufschlüsselung nach Materialkosten, Fertigung, Exportverpackung, Inlandsfracht des Lieferanten, Zollabfertigung und Hafengebühren bis An Bord. Nur so lassen sich Angebote verschiedener Lieferanten vergleichen, auch wenn diese unterschiedliche Klauseln (etwa FOB versus EXW oder CIF) anbieten. Hilfreich ist ein verbindliches Aufschlüsselungsschema in der Anfrage, das auch Elemente wie Anzahlung, Zahlungsziel und Rabattlogik abdeckt. Wer mit einem Rohstoffgleitklausel-Ansatz arbeitet, koppelt die Materialkomponente zusätzlich an Indexwerte.

Vertragliche Verankerung

Die Klausel gehört in den Rahmenvertrag oder in jedes einzelne Bestellformular. Empfohlen wird ein einheitlicher Incoterms-Leitfaden des Unternehmens, der festlegt, welche Klauseln für welche Beschaffungsstrategie und Transportart gelten. Bei seewasserempfindlichen Gütern sollte der Einkäufer ergänzend die Versicherungspflicht und die gewünschten Deckungsumfänge dokumentieren. Auch Qualitätsmeilenstunden wie die Werkzeugfreigabe oder das Initial Sample Inspection Report (ISIR) lassen sich mit dem Gefahrübergang koppeln, damit klar ist, wann ein defectes Produkt als Risikoposition des Käufers zu werten ist.

Wichtige KPIs bei FOB-Beschaffungen

Da FOB den Transportrisikobereich auf den Käufer verlagert, rücken Kennzahlen zur Transport- und Zahlungssituation stärker in den Fokus. Die Messung erfolgt idealerweise pro Werk und pro Bezugsregion.

Transport- und Logistikkennzahlen

Relevante Kennzahlen sind der Anteil von Frachtkosten am Beschaffungsvolumen (in der Praxis häufig ein niedriger einstelliger Prozentwert, je nach Materialklasse), die Landed-Cost-Genauigkeit (Plan-Ist-Abweichung der Totalkosten je Bestellung) und die Einhaltung der zugesagten Verschiffszeit am Übergabehafen. Bei FOB-Bezügen aus Asien sind zudem die Vorfracht- und Terminaldwell-Time als Kontrollgrößen sinnvoll. Der Einkäufer sollte die Werte monatlich im Bestandsmanagement auswerten, da Verzögerungen am Übergabepunkt direkt Sicherheitsbestände und Kapitalbindung erhöhen.

Finanzielle Kennzahlen

Weil der Käufer bei FOB die Fracht selbst beauftragt und bezahlt, verschieben sich auch die Zahlungsströme. In der Praxis relevant sind der Days Payable Outstanding (DPO) gegenüber dem Lieferanten, die durchschnittliche Zahlungsdauer gegenüber Spediteuren und der Liquiditätseffekt durch Anzahlung oder Akkreditiv. Instrumente wie Reverse Factoring lassen sich nur auf den Lieferantenbezug anwenden, nicht auf Frachtkosten – der Einkäufer muss die Finanzierungsmechanik daher getrennt betrachten. Ein Skontoprozess auf der Materialseite bleibt unberührt von der Klausel, sofern die Zahlungsfrist im Kaufvertrag unabhängig vom Transport abläuft.

Qualitäts- und Prozesskennzahlen

Auch bei FOB endet die Verantwortung des Einkäufers nicht an der Bordkante. Kennzahlen zur Fehlteilmanagement-Qualität, zur Prozessfähigkeit kritischer Merkmale und zum Ergebnis von Wareneingangsprüfungen gehören in das Lieferantenratingmodell. So lässt sich erkennen, ob Schwierigkeiten bereits am Übergabepunkt sichtbar waren oder erst im Zielland auftreten.

Risiken und Kontrollen bei FOB

Die größte Gefahr beim FOB liegt nicht in der Klausel selbst, sondern in ihrer unreflektierten Anwendung: falscher Transportmodus, unscharfe Ortsangaben und unklare Kostenabgrenzung erzeugen teure Nachverhandlungen.

Ungeeignete Transportarten und Klausel-Missbrauch

FOB ist für Stückgut- und Schüttguttransporte auf See konzipiert. Bei Containerfracht ist der Übergabepunkt praktisch das Containerterminal, nicht die An-Bord-Stellung; die ICC empfiehlt hier in der Regel FCA statt FOB. Dennoch benennen viele asiatische Lieferanten aus Gewohnheit FOB auch für Container. Einkäufer sollten prüfen, ob die Klausel zum realen Transportprozess passt, oder bewusst FCA vereinbaren und dies im Beschaffungsleitfaden dokumentieren.

Kostenschneiderei und Doppelbelastung

Häufiger Streitpunkt sind lokale Gebühren zwischen Werksausgang und Schiffsboard, etwa Terminal Handling Charges oder Dokumentengebühren. Wer diese Positionen nicht vertraglich zuordnet, zahlt sie im Zweifel doppelt oder gerät in Zahlungsverzugsdiskussionen. Kontrollinstrumente sind eine detaillierte Kostenbausteinliste, ein Vergleich mit Benchmark-Werten des Spediteurs und eine Berichtspflicht der Lieferanten bei Gebührenänderungen. Zusätzlich sollte das Category-Team – im Sinne einer funktionierenden Category Governance – Klauselregeln je Warengruppe festlegen.

Sicherungsmaßnahmen im Beschaffungsprozess

Zusätzlich empfehlenswert sind eine Versicherungspflicht für den Käufer ab Übergang, ein definiertes Eskalationsverfahren bei Verzögerungen am Verschiffungshafen sowie die Verknüpfung mit dem Fehlteilmanagement, falls Ware am Übergabepunkt mangelhaft ist. Bei kritischen Teilen kann der Einkäufer vorab eine Audit- oder Vorlieferprüfung vereinbaren und die Freigabe über die Werkzeugfreigabe und die ISIR-Dokumentation absichern.

Aktuelle Entwicklungen rund um FOB

Die Anwendung von FOB verändert sich durch drei Treiber: die Containerdominanz im Seetransport, die zunehmende Digitalisierung der Frachtdokumentation und steigende Nachhaltigkeitsanforderungen in der Lieferkette.

Verschiebung zu FCA im Containerverkehr

Da der Großteil des Welthandels in Containern abgewickelt wird, gewinnen Klauseln mit flexiblerem Übergabepunkt an Bedeutung. Einkäufer, die von FOB auf FCA umstellen, müssen die Verantwortung für die Beladung und den Vorlauf des Containers explizit regeln, um keine Lücke im Risikoübergang zu schaffen. Der Wechsel lohnt sich vor allem, wenn der Lieferant ohnehin nicht direkt am Kai entlädt.

Digitalisierung und Datenqualität

Elektronische Frachtbriefe, Track-and-Trace-Plattformen und standardisierte Referenzdaten verbessern die Nachvollziehbarkeit des Übergabepunkts. Wer FOB-Prozesse digital nachvollziehen will, sollte die Datenqualität in der Anfrage und Bestellung sicherstellen: korrekte Hafen- und Terminalcodes, eindeutige Sendungsreferenzen und konsistente Beschreibungen. Ohne saubere Referenzdaten lassen sich Frachtkosten später nicht sauber auf Kostenträger oder Projekte verteilen.

Nachhaltigkeit und Emissionsverfolgung

Für CO-Bilanzen und Berichtspflichten zum Lieferketten-Transport ist die Klauselwahl relevant, weil sie festlegt, wer die Emissionsdaten erhebt. Einkäufer, die eine Rezyklatquote oder Nachhaltigkeitsanforderungen im Materialumfeld verfolgen, sollten auch die Transportstrecke in die Bewertung aufnehmen. Hier passt FOB gut, weil der Käufer die Hauptfracht selbst steuert und damit Emissionsdaten gezielt beschaffen kann. Auch der Vergleich mit mehreren Verlademöglichkeiten im Rahmen von Multiple Sourcing erhöht die Transparenz.

Typische Kennzahlen

Frachtkostenanteil am Beschaffungsvolumen: typischerweise 2–8 %

Je nach Materialklasse und Entfernung; bei Überseebezügen eher am oberen Rand.

Landed-Cost-Plan-Ist-Abweichung: < 5 %

Üblicher Richtwert für stabile FOB-Bezüge; größere Abweichungen deuten auf unklare Kostenbausteine hin.

Einhaltung zugesagter Verschiffsungszeit: > 95 %

Anteil der Sendungen, die am Übergabehafen im vereinbarten Zeitfenster bereitstehen.

Days Payable Outstanding (DPO) gegenüber Lieferanten: typischerweise 30–60 Tage

Unabhängig von der Transportklausel; bei FOB verlagert sich die Liquiditätswirkung zusätzlich auf Fracht- und Versicherungszahlungen.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezieht Gussbauteile aus Asien und hatte bisher pauschal „FOB China“ mit seinen Lieferanten vereinbart. Bei einer neu aufgesetzten Beschaffungsstrategie fiel auf, dass die Landed Costs stark streuten, weil die Terminalgebühren teils im Lieferantenpreis, teils in den Frachtkosten steckten und zwei Lieferanten unterschiedliche Häfen nutzten. Der Einkäufer führte daraufhin eine standardisierte FOB-Vereinbarung mit konkretem Hafen- und Terminalnamen, einer zugeordneten Kostenbausteinliste und einem festen Verschiffungszeitfenster ein. Parallel wurde pro Sendung ein Vergleich zwischen geplanter und tatsächlicher Landed Cost aufgebaut.

- Präzise Ortsangabe (Hafen, Terminal, Incoterms-Ausgabe) in Rahmenvertrag und Bestellung
- Kostenbausteinkatalog je Angebotsaufschlüsselung, inklusive Ausfuhrzoll, Hafengebühren und Exportverpackung
- Monatliche Auswertung der Landed-Cost-Abweichung und der Vorrachtzeiten im Bestandsmanagement
- Kopplung der Qualitätsfreigabe (ISIR, Werkzeugfreigabe) an den Gefahrübergang am Bordkantenpunkt

Fazit

FOB ist eine bewährte Klausel für den Seefracht-Export, bei der der Verantwortungswechsel an der Bordkante klar geregelt ist. Sie gibt Einkäufern volle Kontrolle über Frachtkosten, Versicherung und Einfuhrabwicklung, verlangt aber auch eine saubere Kostenabgrenzung und eine präzise Ortsangabe im Vertrag. Wichtig ist, die Klausel nur für passende Transportarten einzusetzen und sie konsequent mit Qualitäts- und Logistikprozessen zu verzahnen. Wer FOB systematisch in die eigene Beschaffungsstrategie einbettet und die Folgekosten transparent auswertet, reduziert Nachverhandlungsrisiken und verbessert die Planungssicherheit über die gesamte Lieferkette.

Häufige Fragen

Was bedeutet FOB im Einkauf?

FOB (Free On Board) ist eine Incoterm-Klausel, bei der der Verkäufer die Ware an Bord des Schiffs im vereinbarten Verschiffungshafen liefert. Ab diesem Moment tragen Sie als Käufer Kosten und Gefahr des weiteren Transports. Der Verkäufer übernimmt Exportverpackung und Ausfuhrzollabfertigung; Fracht, Versicherung und Einfuhrabwicklung liegen bei Ihnen.

Wer zahlt die Fracht bei FOB?

Bei FOB schließen Sie als Käufer den Frachtvertrag ab und zahlen die Hauptfracht sowie die Transportversicherung. Der Verkäufer trägt die Kosten bis zur An-Bord-Lieferung, also Inlandsfracht, Exportverpackung, Ausfuhrzoll und Hafengebühren bis zur Bordkante. Zusätzlich fallen beim Käufer die Destination Charges und die Einfuhrabwicklung an.

Wann geht die Gefahr bei FOB über?

Der Gefahrübergang erfolgt in dem Moment, in dem die Ware an Bord des benannten Schiffs im vereinbarten Verschiffungshafen geliefert ist. Vor der Bordkante trägt der Verkäufer das Transportrisiko, danach liegen Beschädigung, Verlust und Verzögerung in Ihrem Verantwortungsbereich. Eine Transportversicherung ab diesem Punkt ist daher dringend zu empfehlen.

Ist FOB für Containertransporte geeignet?

Streng genommen ist FOB für klassische Seefracht mit Bulk- oder Stückgut vorgesehen, nicht für Container. Bei Containertransporten ist der praktische Übergabepunkt oft das Terminal, nicht die An-Bord-Stellung; die ICC empfiehlt hier in der Regel FCA. Dennoch wird FOB in der Praxis häufig auch für Container vereinbart – Sie sollten dann die konkreten Übergabe- und Kostenregeln zusätzlich schriftlich festlegen.

Was ist der Unterschied zwischen FOB und CIF?

Bei FOB organisiert und bezahlt der Käufer die Seefracht selbst; der Verkäufer liefert nur an Bord. Bei CIF schließt der Verkäufer Fracht- und Versicherungsvertrag ab und trägt die Kosten bis zum Zielhafen, wobei der Gefahrübergang bereits im Verschiffungshafen erfolgt. Die Wahl hängt davon ab, ob Sie Ihre Logistik zentral steuern oder vom Lieferanten abrechnen lassen wollen.

Welche Kosten sind bei FOB im Verkaufspreis enthalten?

Typischerweise umfasst der FOB-Preis die Ware selbst, die Exportverpackung, die Inlandsfracht des Lieferanten bis zum Hafen, die Ausfuhrzollabfertigung sowie die Hafengebühren bis zur An-Bord-Stellung. Nicht enthalten sind Seefracht, Versicherung, Destination Charges, Einfuhrzoll und Mehrwertsteuer. Fordern Sie eine detaillierte Aufschlüsselung an, um Doppelbelastungen zu vermeiden.