

Incoterms FOB: Lieferbedingung Free On Board praxisnah erklärt

Incoterms FOB (Free On Board) ist eine internationale Lieferbedingung, bei der der Verkäufer die Ware auf das vom Käufer benannte Schiff verlädt und dort der Kosten- und Gefahrübergang stattfindet. Für technische Einkäufer im DACH-Raum ist FOB vor allem beim Seetransport aus Übersee eine häufig genutzte Alternative zu EXW oder CIF. Dieser Artikel erklärt Aufbau, Kostenverteilung, Risiken und praxisgerechte Anwendung der Klausel.

Das Wichtigste in Kürze

- FOB bedeutet: Der Verkäufer liefert die Ware an Bord des vom Käufer benannten Schiffs im vereinbarten Verladehafen.
- Gefahr und Kosten gehen mit dem Verladen auf das Schiff vom Verkäufer auf den Käufer über.
- Fracht, Versicherung und Importabfall fallen in der Regel auf die Käuferseite; Exportzollformalitäten übernimmt der Verkäufer.
- FOB ist nur für Seetransport auf dem Schiff geeignet, nicht für Container- oder Multimodalverkehr.
- Es ist Aufgabe der Vertragsparteien, den Verladehafen präzise zu benennen, etwa „FOB Shanghai, Incoterms 2020“.

Definition: Incoterms FOB

FOB (Free On Board) gehört seit der ersten Ausgabe der Incoterms zu den klassischen Seefracht-Klauseln und ist in den Incoterms 2020 der Internationalen Handelskammer (ICC) geregelt. Der Verkäufer erfüllt seine Lieferpflicht, sobald die Ware an Bord des vom Käufer bezeichneten Schiffs im vereinbarten Hafen verladen ist. Ab diesem Zeitpunkt trägt der Käufer alle Kosten und die Gefahr des Transports.

Kernregel und Gefahrübergang

Der Gefahrübergang erfolgt nach der Klausel mit der tatsächlichen Verladung an Bord, nicht bereits an der Pier oder beim Terminal. Wird die Ware während des Verladens beschädigt, liegt das Risiko noch beim Verkäufer; ab dem Moment, in dem sie an Bord ist, trägt es der Käufer. Einkäufer sollten diesen Zeitpunkt im Blick behalten, da er die Grundlage für Versicherungsdeckung, Schadensmeldungen und eine spätere Mängelrüge bildet.

- Gefahrübergang: mit Verladung an Bord
- Kostenübergang: grundsätzlich gleicher Punkt, sofern nichts anderes vereinbart ist
- Vorherige Incoterm-Versionen kannten andere Übergangspunkte (z. B. ships rail) – auf die aktuelle Fassung im Vertrag verweisen

Einsatzbereich: See- und Binnenschifffahrt

FOB ist ausschließlich für Transporte auf dem Wasser konzipiert, bei denen die Ware physisch an Bord eines Schiffs gebracht wird. Für Containerverladungen, bei denen die Ware oft schon im Terminal oder

im Containerlager abgegeben wird, empfiehlt die ICC die Regel FCA. Praktisch wird FOB dennoch häufig für Containergeschäfte genutzt – ein Begriff, der später im Abschnitt zu Risiken vertieft wird.

Kostenverteilung: Wer zahlt was bei FOB?

Die Klausel trennt die Pflichten beider Parteien entlang der Transportkette. Der Verkäufer trägt alle Kosten bis zur Verladung an Bord, der Käufer ab diesem Punkt. Eine saubere Kostenaufstellung ist die Grundlage für vergleichbare Angebotspreise und für die spätere Rechnungsfreigabe-Workflow-Prüfung.

Pflichten des Verkäufers

Der Verkäufer liefert handelsüblich verpackte, unverzollte Ware zum Verladehafen, übernimmt die Exportabfertigung inklusive Exportzollerklärung und bezahlt Terminal- und Verladekosten bis zur Bordabgabe. Er muss den Versandzeitpunkt mitteilen, damit der Käufer Fracht und Versicherung organisieren kann. Verpackung muss den Seetransport aushalten, was bei Maschinenkomponenten häufig Vereinbarungen im Anforderungskatalog bedarf.

Pflichten des Käufers

Der Käufer chartert oder bucht die Seefracht, trägt Bunker Adjustment Factor und ggf. Terminal Handling Charges am Zielhafen, schließt die Transportversicherung ab und übernimmt Importabfertigung und Einfuhrabgaben. In der Praxis beauftragen Einkäufer dafür eine Spedition oder einen Frachtführer und legen die Transportmodalitäten in den Rahmenvereinbarungen im Einkauf verbindlich fest.

FOB, FCA, CFR und CIF im Vergleich

Für Einkäufer entscheidet die Wahl der Klausel darüber, wer Kontrolle über Fracht, Versicherung und Transitzeit besitzt. FOB gehört zur Gruppe der Regeln mit Verladeverpflichtung, bei der der Käufer den Haupttransport steuert. Die Abgrenzung zu benachbarten Klauseln ist daher zentral für Kostenkontrolle und Lieferplanung.

FOB versus FCA

FCA (Free Carrier) sieht die Übergabe an einen vom Käufer benannten Carrier vor und passt zu Container- und Multimodaltransporten. Bei FCA kann zudem eine vereinbarte Verladeverpflichtung des Verkäufers greifen. Wer Seefracht in konventioneller Stauung oder Projektfracht organisiert, fährt mit FOB oft besser; wer Container nutzt, sollte FCA prüfen, um Diskrepanzen zwischen Gefahrübergang und physischer Abgabe im Terminal zu vermeiden.

FOB versus CFR und CIF

Bei CFR und CIF organisiert und bezahlt der Verkäufer die Seefracht, bei CIF zusätzlich eine Mindestversicherung. Das verlagert Transportkontrolle und Kostenhoheit auf die Verkäuferseite. Einkäufer, die Frachtraten aktiv steuern, Bündelungseffekte nutzen oder enge Lieferzeitfenster in einem Vergabezeitplan sichern wollen, wählen häufig FOB – auch wenn dadurch der eigene Koordinationsaufwand steigt.

FOB im Beschaffungsprozess: Methoden und Vorgehen

FOB sollte nicht isoliert als Klausel verstanden werden, sondern als Teil der Logistik- und

Preisarchitektur eines Beschaffungsgeschäfts. Vom Fragenkatalog Ausschreibung bis zur Zolltarifierung beeinflusst die Klausel mehrere Prozessschritte. Strukturiertes Vorgehen verhindert nachträgliche Preisdiskussionen und Rechtsstreitigkeiten.

Angebots- und Vergabephase

In Ausschreibungen sollte der Einkäufer die gewünschte Klausel inklusive Version und Verladehafen exakt vorgeben, etwa in der Bieterinformation oder im Fragenkatalog Ausschreibung. So sind Angebote vergleichbar und keine Fracht- oder Handlingkosten im Preis versteckt. Wichtig ist auch die Festlegung, ob eine Non-Binding Offer später auf dieselbe Klauselbasis verbindlichisiert wird.

Vertrags- und Preisgestaltung

Bei langfristigen Lieferbeziehungen empfiehlt sich, FOB-Preise mit einer Preisrevisionsklausel und für Währungsrisiken mit einer Wechselkursklausel zu kombinieren. Da Frachtraten und Hafengebühren auf Käuferseite liegen, sollten Rahmenvereinbarungen im Einkauf regeln, wer Frachtverträge abschließt und wie Volumen plangemäß abgerufen wird. Für die Kapazitätsplanung unterstützt eine Materialverfügbarkeitsprüfung (ATP) die Verlässlichkeit der Lieferzusagen.

Wichtige KPIs und Steuerungsgrößen bei FOB-Geschäften

Wer als Käufer die Transportverantwortung trägt, braucht Kennzahlen, um Kosten, Termintreue und Qualität messbar zu machen. Die folgende Auswahl hat sich in der Praxis bewährt; Richtwerte sind branchenabhängig zu kalibrieren.

Logistik- und Kosten-KPIs

Zentrale Größen sind der Frachtkostenanteil am Einkaufswert, die Termintreue am vereinbarten Verladedatum sowie die Durchlaufzeit vom Verladen bis zur Wareneingangsbuchung. Bei mehrfach genutzten Routen lohnt die Betrachtung der Inventory Turns, da lange Seetransitzeiten das Lager binden und den Reorder Point erhöhen.

Lieferanten- und Qualitäts-KPIs

Ergänzend wirken lieferantenbezogene Kennzahlen wie das vereinbarte Lieferantenqualitätsziel oder die Quote verzögerter Abfertigungen. Wer FOB-Quellen systematisch bewerten will, kombiniert diese Werte mit einer ABC-XYZ-Analyse, um kritische Teile mit langen Laufzeiten priorisiert zu steuern.

Risiken und Kontrollen bei Incoterms FOB

FOB verlagert erhebliche Verantwortung auf den Käufer: Transportorganisation, Versicherungsschutz und Importabwicklung liegen auf seiner Seite. Fehleinschätzungen führen zu Deckungslücken, Zöllen in falscher Höhe oder Verzögerungen, die eine Mängelrüge und aufwendiges Claim Management nach sich ziehen.

Typische Fehlerquellen

Häufige Fehler sind der fehlende oder falsch benannte Verladehafen, die Angabe einer veralteten Incoterm-Version und die Nutzung von FOB für Containertransporte, obwohl FCA sachgerecht wäre. Auch unklare Abgrenzung der Lokalkosten im Ausfuhrhafen führt regelmäßig zu Streit, da Terminalgebühren in manchen Märkten traditionell vom Käufer, in anderen vom Verkäufer getragen werden.

Kontrollinstrumente für Einkäufer

Hilfreich sind eine standardisierte Klauseln-Tabelle im ERP, feste Transportversicherungsdeckungen für alle FOB-Einkäufe und dokumentierte Zollprozesse inklusive Zolllarififizierung. Unternehmen mit eigenem Zollstatus (AEO, Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter) profitieren von vereinfachten Verfahren. Sollte es zu Schäden im Transit kommen, ist eine lückenlose Beweisdokumentation – etwa Messberichte oder ein Certificate of Analysis bei chemischen Materialien – Voraussetzung für erfolgreiche Ansprüche.

Aktuelle Entwicklungen rund um FOB

Seefrachtmärkte, digitale Frachtbuchungen und verschärfte Sicherheitsvorgaben verändern den Umgang mit klassischen Seefracht-Klauseln. Einkäufer sollten ihre Klauselstrategie regelmäßig überprüfen, statt FOB aus Gewohnheit zu vereinbaren.

Containerisierung und FCA-Vorzug

Da der Großteil des Generalcargos in Containern transportiert wird, empfehlen Fachkreise zunehmend FCA statt FOB, weil der Gefahrübergang realistischer am Terminal statt an Bord liegt. Dennoch bleibt FOB bei Massengut, Stückgut in konventioneller Stauung und Projektfrachten eine sinnvolle Wahl. Vor jeder Serienanlauf (SOP) neuer Bauteile aus Übersee sollte die Klauselwahl mit der Logistik abgestimmt werden.

Volatilität und Absicherung

Frischtarifschwankungen, Hafencongestion und geopolitische Umleitungen treffen bei FOB direkt den Käufer. Gegenmaßnahmen sind Festraten mit Speditionen über definierte Zeiträume, Puffertage im Vergabezeitplan und in Einzelfällen ein Ramp-up-Management mit mehreren qualifizierten Quellen. Auch ein Pilotprojekt mit Lieferanten vor der Serienbelieferung kann Transport- und Dokumentationsqualität frühzeitig testen.

Typische Kennzahlen

Termintreue am Verladetermin: > 95 %

Anteil pünktlicher Anlieferungen zum vereinbarten Verladetermin; Richtwert, branchenabhängig

Frachtkostenanteil am Einkaufswert: typischerweise 2–8 %

Bei Übersee-Einkäufen häufig höher; Transparenz durch FOB gegeben

Transitdurchlaufzeit: Richtwert 25–45 Tage

Verladen bis Wareneingang bei typischen Asien-Routen; stark routenabhängig

Quote Schadensfälle im Transit: < 1 %

Anteil Sendungen mit dokumentiertem Transportschaden; Indikator für Verpackungs- und Versicherungsqualität

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Gussteile aus Asien bisher auf CIF-Basis. Der Einkaufsleiter wollte Frachtkosten transparenz und Bündelungseffekte nutzen und stellte zukünftige Rahmenvereinbarungen im Einkauf auf FOB-Basis um. Zusammen mit der Logistikabteilung definierte er Verladehäfen, Versicherungspauschalen und Dokumentationspflichten, inklusive Certificate of Analysis für bearbeitete Druckgusskomponenten. Innerhalb eines Jahres sank der sichtbare Frachtkostenanteil, und Termintreue wurde über ein neues KPI-Board gesteuert.

- Umstellung von CIF auf FOB für konventionelle Stauung, FCA für Containerware
- Verbindliche Klauseln-Tabelle inklusive Incoterm-Version in allen Anfragen und Bestellungen
- Festrat-Vereinbarungen mit zwei Speditionen zur Absicherung der Frachtkosten
- Integration der Transitzeiten in ATP-Prüfung und Reorder-Point-Berechnung

Fazit

Incoterms FOB ist für Einkäufer ein wirksames Instrument, um Kontrolle über Seefracht, Versicherung und Importabwicklung zu behalten. Voraussetzung ist eine präzise Vertragsgestaltung: benannter Hafen, korrekte Incoterm-Version, klar geregelte Lokalkosten. Für Containergeschäfte sollte FCA sorgfältig geprüft werden, da FOB dort konzeptionell schwächer passt. Wer FOB mit soliden KPIs, Versicherungsschutz und klarer Lieferantenkommunikation kombiniert, wandelt die Klausel von einer Formalie in ein echtes Steuerungsinstrument. Einzelne Zoll- und Steuerfragen bleiben stets im Einzelfall mit Fachleuten zu prüfen.

Häufige Fragen

Was bedeutet Incoterms FOB?

FOB (Free On Board) ist eine internationale Lieferklausel der Incoterms 2020. Der Verkäufer liefert die Ware an Bord des vom Käufer benannten Schiffs im vereinbarten Hafen. Ab der Verladung tragen Kosten und Gefahr den Käufer, der auch Fracht, Versicherung und Importabwicklung organisiert.

Wer zahlt die Fracht bei FOB?

Die Hauptfracht zahlt grundsätzlich der Käufer, da er den Seetransport selbst beauftragt. Der Verkäufer trägt alle Kosten bis zur Bordverladung einschließlich Exportabfertigung. Abweichende Vereinbarungen sind möglich, sollten aber ausdrücklich im Vertrag festgehalten werden.

Wann geht die Gefahr bei FOB über?

Der Gefahrübergang erfolgt mit der Verladung der Ware an Bord des Schiffs im benannten Verladehafen. Beschädigt das Verladeschiff die Ware noch beim Heben, liegt das Risiko beim Verkäufer. Ist die Ware an Bord, trägt sie der Käufer und sollte über eine Transportversicherung abgesichert sein.

Ist FOB für Containertransporte geeignet?

Die Incoterms 2020 empfehlen für Container- und Multimodaltransporte die Regel FCA, da Container häufig schon im Terminal übergeben werden, nicht an Bord. FOB bleibt für Massengut und konventionelle Stauung die passendere Wahl. Wer FOB trotzdem für Container nutzt, sollte die Übergabepunkte und Lokalkosten vertraglich präzisieren.

Welche Unterschiede gibt es zwischen FOB und CIF?

Bei CIF organisiert und bezahlt der Verkäufer die Seefracht und eine Mindesttransportversicherung; die Gefahr geht dennoch früher, bei der Abladung an Bord, über. Bei FOB steuert der Käufer Fracht und Versicherung selbst und hat dadurch mehr Kostenkontrolle. Die Wahl hängt von Verhandlungsmacht, Frachtvolumen und gewünschter Kontrolle ab.

Wie nennt man FOB korrekt im Vertrag?

Korrekt ist die Angabe „FOB“ plus exakt benannter Verladehafen plus Incoterm-Version, zum Beispiel „FOB Shenzhen, Incoterms 2020“. Ohne präzisen Hafenangabe entsteht Streitpotenzial über Ort und

Zeitpunkt des Gefahrübergangs. Die Incoterms sind geschützte Begriffe der ICC und sollten immer mit Jahresversion zitiert werden.