

FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Spedition und Logistik

Lehr- und Arbeitsbuch Band 3

Außenhandel • Export- und Importbearbeitung •
Seefracht • Binnenschiffsverkehr • Luftfracht

7. Auflage

Das Heft entspricht dem bundeseinheitlichen Rahmenlehrplan für den
Ausbildungsberuf **Kaufmann/Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung**
von 2004

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 72655



Autor:

Carsten Henning, Ritterhude
Fachwirt für Güterverkehr und Logistik (IHK)

Unter Mitarbeit von:

Hartmut Kaiser, Edertal
Logistikmeister IHK

Autoren früherer Auflagen:

Albrecht Hofmann, Ulm
Bettina Reschel-Reithmeier, Neumarkt

Mitarbeiter früherer Auflagen:

Friedrich Sackmann, Pfaffenhofen

7. Auflage 2025

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Korrektur von Druckfehlern identisch sind.

ISBN 978-3-7585-7674-4

Bei Fragen zur Produktsicherheit wenden Sie sich bitte an produktsicherheit@europa-lehrmittel.de

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2025 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
www.europa-lehrmittel.de

Umschlaggestaltung, Satz und Reproduktion: CO typomedia GmbH, 44339 Dortmund
Umschlagfoto: Jan Schuler – stock.adobe.com
Druck: UAB BALTO print, 08217 Vilnius (LT)

Vorwort zur 7. Auflage

Logistische Prozesse, insbesondere im Bereich der Transportlogistik und des *Supply-Chain-Managements* unterliegen mehr denn je einem ständigen Wandel und **neuen Entwicklungen**. Das vorliegende Lehr- und Arbeitsbuch ***Spedition und Logistik – Band 3*** konzentriert sich auf die wesentlichen berufsrelevanten Inhalte – mit aktuellen Zahlen und Übersichten für die Verkehrsträger Seeschifffahrt, Binnenschifffahrt sowie Luftverkehr. Die Darstellung der Abläufe und Prozesse im grenzüberschreitenden Warenverkehr wurden den veränderten internationalen und nationalen Vorschriften, Bedingungen und Regelungen angepasst und aktualisiert.

WER kann mit diesem Buch arbeiten?

Das Buch richtet sich an jeden, der sich erstmals über die Abwicklung von Logistikaufträgen mit einem Spediteur, Frachtführer und/oder Lagerhalter informieren möchte:

- angehende **Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung**
- angehende **Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement**
- angehende **Industriekaufleute**, die ihre Kenntnisse auf diesem für sie immer wichtigeren Gebiet vertiefen wollen.
- **Studierende mit dem Schwerpunkt Logistik, Handel oder Industrie** an Berufsakademien, dualen Hochschulen, Fachhochschulen, Hochschulen und Universitäten, die sofort einsetzbare Detailkenntnisse in den Bereichen Supply-Chain-Management und Logistik erwerben wollen.
- **alle**, die Detailwissen und Kompetenz in diesem für die Logistikabwicklung unverzichtbaren Bereich erwerben wollen

WIE können Sie mit dem Buch arbeiten?

Jedes Kapitel ist systematisch in **drei Teile** gegliedert:

Informationsteil – eine kurze, dennoch die wesentlichen Details übersichtlich und verständlich erläuternde Darstellung der Grundlagen des jeweiligen Lernfeldes

Fallstudien (Lernsituationen) – zusammenhängende, komplexe Aufgaben (Case Studies), bei deren selbstständiger Bearbeitung die Anwendung erforderlicher Kompetenzen praxisgerecht geübt wird.

Wiederholungsaufgaben – zur nachhaltigen Erschließung und Festigung wesentlicher Inhalte und Zusammenhänge

Die Symbole bei den Aufgaben enthalten methodische Empfehlungen.

Das Begleitheft mit ausführlichen Lösungsvorschlägen zu allen Fallstudien und Vertiefungsfragen erleichtert die Kontrolle der richtigen Bearbeitung.

Ihr Feedback ist uns wichtig.

Ihre Anmerkungen, Hinweise, Anregungen und Verbesserungsvorschläge zu diesem Buch nehmen wir gerne per E-Mail unter lektorat@europa-lehrmittel.de entgegen.

Inhaltsverzeichnis	Seite
1 Außenhandelsverträge gestalten	9
1.1 Welche Risiken bestehen bei Außenhandelsgeschäften?	9
1.2 Welche Incoterms® 2020-Klauseln werden in nationalen und internationalen Kaufverträgen angewendet?	11
1.2.1 Das Wesen der Incoterms®	11
1.2.2 Die Incoterms® 2020 im Überblick	12
1.2.3 Kriterien für die Wahl der geeigneten Incoterms® 2020-Klausel	35
1.3 Wie können Zahlungs- und Lieferungsrisiken abgesichert werden?	37
1.3.1 Zahlungsmodalitäten im Außenhandel	38
1.3.2 Das Dokumenteninkasso	38
1.3.3 Das Dokumentenakkreditiv	40
1.4 Welche Spediteurdokumente werden im Außenhandel verwendet?	47
1.4.1 FIATA-FCR	48
1.4.2 FIATA-FCT	48
1.4.3 FIATA-FBL	48
Fallstudie 1: Incoterms® 2020	52
Fallstudie 2: Dokumentenakkreditiv im Swift-Format:	54
Fallstudie 3: Anwendung der Incoterms® 2020	57
Fallstudie 4: Speditionsauftrag Nürnberg – Los Angeles	58
Fallstudie 5: Exportauftrag Seeverkehr Nürnberg – New York	59
Wiederholungsfragen Incoterms® 2020:	60
Wiederholungsfragen: Dokumentenakkreditiv/-inkasso:	62
Wiederholungsfragen: Spediteurdokumente:	62
2 Exportaufträge bearbeiten	63
2.1 Wie beschränken Staaten den Austausch von Waren und Dienstleistungen? ..	63
2.1.1 Wirtschaftspolitische Beschränkungen	63
2.1.2 Zollrechtliche Handelshemmnisse	63
2.1.3 Nicht tarifäre (zollrechtliche) Handelshemmnisse	63
2.1.4 Ebenen der Reglementierungen und Einschränkungen	63
2.1.5 Ausfuhrgenehmigungen	64
2.2 Wie können Waren und Dienstleistungen aus der Europäischen Union ausgeführt werden?	64
2.2.1 Das Ausfuhrverfahren	65
2.2.2 Beispiel für eine Ausfuhranmeldung	72
2.2.3 Beispiel für eine unvollständige/vereinfachte Ausfuhranmeldung	96
2.3 Wie werden innergemeinschaftliche Lieferungen erfasst?	99
Fallstudie 1: Erstellen einer Ausfuhranmeldung	101
Fallstudie 2: Export einer Schneidemaschine in die Türkei	103
Wiederholungsfragen	104
3 Frachtverträge in der Seeschifffahrt bearbeiten	105
3.1 Welche Bedeutung hat der Transport von Gütern mit dem Seeschiff?	105
3.2 Welche Vor- und Nachteile hat der Transport von Gütern mit Seeschiffen? ..	105

3.3	Welche Schiffe werden für den Frachtverkehr eingesetzt?	107
3.3.1	Schiffstypen	107
3.3.2	Containerschiffe	108
3.3.3	Roll-On/Roll-Off-Schiffe (Ro-Ro-Schiffe)	112
3.3.4	Kombination Stückgut-Container	112
3.3.5	Spezialschiffe	113
3.3.6	Klassifikation von Seeschiffen	114
3.3.7	Schiffsregister und Schiffsflaggen	114
3.4	Welche Fahrtgebiete gibt es in der Seeschifffahrt?	115
3.5	Welche Organisationsformen gibt es in der Seeschifffahrt?	120
3.5.1	Linienschifffahrt – Trampschifffahrt	120
3.5.2	Kooperationssysteme in der Seeschifffahrt	120
3.6	Wie werden Frachtverträge in der Seeschifffahrt abgeschlossen?	122
3.6.1	Rechtsgrundlagen	122
3.6.2	Beteiligte am Seefrachtvertrag	122
3.6.3	Vertragsarten im Seefrachtverkehr	124
3.7	Wie erfolgt die Abfertigung von Stückgütern im Seehafen?	127
3.8	Wie werden Containertransporte in der Seeschifffahrt abgewickelt?	129
3.8.1	Containerarten	129
3.8.2	Organisation des Containereinsatzes (Containerrundlauf)	132
3.8.3	Fachbegriffe in Bezug auf Container	134
3.9	Welche Bedeutung hat das Konnossement/Bill of Lading (B/L) in der Seeschifffahrt?	135
3.9.1	Funktionen eines Konnossements	135
3.9.2	Inhalte eines Konnossements	136
3.9.3	Arten von Konnossementen	138
3.10	Wie werden Schadensfälle in der Seeschifffahrt geregelt?	139
3.10.1	Haftung nach HGB	140
3.10.2	Große Haverei (General Average)	142
3.11	Wie werden Entgelte im Seeverkehr berechnet?	145
3.11.1	Maß- und Gewichtsraten	145
3.11.2	FAK-Raten (Freight All Kinds)	146
3.11.3	Commodity-Box-Raten	147
3.11.4	Ad-valorem-Raten (Wertraten)	147
3.11.5	Zu- und Abschläge zur/von der Seefracht	147
3.12	Wie wird das Ladegewicht von Containern ermittelt?	148
3.13	Wie wird Gefahrgut mit Seeschiffen transportiert?	148
3.13.1	Rechtsgrundlagen	148
3.13.2	Der IMDG-Code	148
3.13.3	IMO-Erklärung für gefährliche Güter	150
3.14	Wie werden Gütertransporte im Sea-Air-Verkehr organisiert?	152
	Fallstudie 1: Containerhäfen	153
	Fallstudie 2: Berechnen der Seefracht	155
	Fallstudie 3: Konnossement (Bill of Lading)	156
	Fallstudie 4: Erstellen eines Konnossements	158
	Fallstudie 5: Abrechnung einer Sammelgutsendung im Seeverkehr	160
	Fallstudie 6: Meerengen und Kanäle	162
	Fallstudie 7: Deutsche Seehäfen	163
	Wiederholungsfragen	164

4	Frachtaufträge in der Binnenschifffahrt bearbeiten	167
4.1	Über welche Einrichtungen verfügt das Verkehrssystem Binnenschifffahrt? . .	167
4.1.1	Binnengüterschiffe	167
4.1.2	Binnenwasserstraßen	170
4.1.3	Binnenhäfen	174
4.2	Was leistet die Binnenschifffahrt?	176
4.2.1	Verkehrsleistungen	176
4.2.2	Vorteile und Nachteile der Binnenschifffahrt	176
4.3	Wie ist der Markt in der Binnenschifffahrt geordnet?	177
4.4	Welche Betriebsformen gibt es in der Binnenschifffahrt?	178
4.4.1	Werkverkehr	178
4.4.2	Reedereien	178
4.4.3	Partikuliere	178
4.4.4	Befrachter	179
4.4.5	Binnenschifffahrtsspeditionen	179
4.5	Wie werden Transportketten mit dem Binnenschiff gebildet?	182
4.5.1	Direktverkehr	182
4.5.2	Gebrochener Verkehr	182
4.6	Wie werden Frachtverträge geschlossen und abgewickelt?	183
4.6.1	Rechtliche Bestimmungen	183
4.6.2	Abschluss eines Frachtvertrags	184
4.6.3	Abwicklung eines Frachtvertrags	184
4.6.4	Frachtbrief und Ladeschein	186
4.7	Was ist bei Gefahrgütern zu beachten?	191
4.8	Wie werden Transportpreise kalkuliert?	192
4.9	Was ist bei einem Schadensfall zu beachten?	194
4.9.1	Allgemeine Haftungsregelungen	194
4.9.2	Große Haverei	196
4.9.3	Anzeige von Schäden	197
	Fallstudie 1: Tourenplanung und zeitliche Disposition von Binnenschifftransporten . .	199
	Fallstudie 2: Abwicklung eines Transportauftrages	200
	Fallstudie 3: Kalkulation der Schiffskosten	201
	Fallstudie 4: Abrechnung von Transportaufträgen	202
	Fallstudie 5: Schäden im Binnenschiffsverkehr bearbeiten	203
	Wiederholungsfragen	204
5	Frachtaufträge in der Luftfracht bearbeiten	205
5.1	Wie entwickelt sich das Luftfrachtaufkommen?	205
5.2	Welche Flughäfen spielen in Deutschland eine Rolle?	208
5.3	Welche Flugzeuge werden in der Luftfracht eingesetzt?	210
5.4	Welche typischen Lademittel werden in der Luftfracht verwendet?	213
5.5	Welche Organisationen spielen in der Luftfracht eine Rolle?	215
5.5.1	International Air Transport Association (IATA)	215
5.5.2	International Civil Aviation Organization (ICAO)	219

5.6	Wer sind die Beteiligten am Luftfrachtvertrag?	220
5.7	Welche Rechtsgrundlagen gelten beim Luftfrachtvertrag?	221
5.7.1	Gesetzliche Grundlagen	221
5.7.2	Vertragliche Grundlagen	222
5.8	Welche Besonderheiten gelten bei der Ausstellung eines Luftfrachtbriefes = Air Waybill?	222
5.9	Was muss bei der Haftung in der Luftfracht beachtet werden?	226
5.9.1	Haftungsprinzip	226
5.9.2	Haftungszeitraum	227
5.9.3	Luftfrachtersatzverkehr	227
5.9.4	Haftungshöchstgrenzen	228
5.9.5	Wertdeklaration	229
5.9.6	Schadensanzeige	231
5.10	Welche Besonderheiten gibt es bei der Abwicklung von Sammelgut- sendungen in der Luftfracht?	231
5.11	Welche Sicherheitsbestimmungen müssen in der Luftfracht eingehalten werden?	235
5.12	Wie müssen gefährliche Güter in der Luftfracht behandelt werden?	238
5.13	Wie wird der Transportpreis in der Luftfracht ermittelt?	242
5.13.1	Der TACT	242
5.13.2	Erklärung der Ratenangaben	243
5.13.3	Beispiele zur Frachtberechnung	244
5.13.4	Einteilung der Luftfrachtraten	247
5.13.5	Berechnung der Spezialraten	248
5.13.6	Berechnung der Warenklassenraten	249
5.13.7	Berechnung der ULD-Raten	250
5.13.8	Luftfrachtnebengebühren	251
5.13.9	Besondere Tarifkonzepte	251
	Fallstudie 1: Flughäfen in Deutschland	252
	Fallstudie 2: Erstellen eines AWB	253
	Fallstudie 3: Internationale Flughäfen	255
	Fallstudie 4: Abwicklung eines Schadensfalls in der Luftfracht	256
	Fallstudie 5: Abrechnung eines Luftfrachtauftrages	258
	Fallstudie 6: Zeitzonen	260
	Wiederholungsfragen	262
6	Importaufträge bearbeiten	263
6.1	Wie können Waren in die EU importiert werden?	263
6.1.1	Wareneinfuhrkontrolle	263
6.1.2	Zollrecht	263
6.1.3	Zollrechtliche Bestimmung	264
6.1.4	Zollverfahren	265
6.1.5	Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter AEO Authorised Economic Operator	266
6.1.6	Zollrechtliche Grundbegriffe	266
6.2	Wie läuft das Zollverfahren „Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr“ ab?	268
6.2.1	Formen der Zollanmeldung	269
6.2.2	Summarische Anmeldung (SumA)	269
6.2.3	Annahme der Zollanmeldung	270

6.2.4	Prüfung	270
6.2.5	Zollbefund.....	271
6.2.6	Überlassung	271
6.3	Wie kann eine schriftliche Zollanmeldung zur Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr erfolgen?	272
6.4	Welche Einfuhrabgaben werden erhoben?	282
6.4.1	Zölle	282
6.4.2	Einfuhrumsatzsteuer	290
6.5	Was ist der elektronische Zolltarif (EZT)?	291
6.6	Welche Bedeutung haben Warenursprung und Präferenzen?	293
6.6.1	Präferenznachweise	294
6.6.2	Ermächtigter Ausführer	299
6.7	Was sind Versandverfahren?	299
6.7.1	Das gemeinschaftliche Versandverfahren	299
6.7.2	Das gemeinsame Versandverfahren.....	300
6.7.3	Versandverfahren und Verkehrsart	300
6.7.4	Sicherheit	301
6.7.5	Ablauf eines gemeinschaftlichen/gemeinsamen Versandverfahrens	305
6.7.6	NCTS (New Computerized Transit System)	305
6.7.7	Vereinfachungsverfahren	306
6.7.8	Versandverfahren mit Carnet TIR.....	312
6.7.9	Carnet ATA.....	314
6.8	Welche Besonderheiten gelten für die Lagerung?	317
6.8.1	Zolllagerverfahren	317
6.8.2	Vorübergehende Verwahrung	318
6.9	Was ist bei der Veredelung zu beachten?	318
6.9.1	Aktive Veredelung.....	318
6.9.2	Passive Veredelung	319
6.10	Welche Besonderheiten gibt es bei dem Verfahren „vorübergehende Verwendung“?	320
	Fallstudie 1: Berechnung von Eingangsabgaben.....	321
	Fallstudie 2: Import elektronischer Steuermodule aus Südkorea.....	326
	Fallstudie 3: Wasserkocher aus Shenzhen	327
	Wiederholungsfragen.....	328
	Stichwortverzeichnis	330



1 Außenhandelsverträge gestalten

Der Außenhandel ist für die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland von erheblicher Bedeutung. Spediteure sind in die Abwicklung der Vorgänge im Außenhandel mit eingebunden, indem sie Dienstleistungen für die Hauptakteure im Außenhandel – Verkäufer und Käufer – anbieten und erbringen. Im Laufe der Jahrhunderte haben sich weltweit Standards für die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften entwickelt, auf die nachfolgend eingegangen werden soll.

Grundlage für die einzelnen Transaktionen ist eine Vereinbarung zwischen einem Verkäufer (Exporteur) und einem Käufer (Importeur), die als Kaufvertrag bezeichnet wird. Diese Vereinbarung kann man wie folgt strukturieren:

KAUFVERTRAG	
Warenbeschreibung	Beschreibung aller Eigenschaften der Waren oder Dienstleistungen Festlegung von Menge und Qualität
Lieferbedingungen	Beschreibung der Durchführung der Warenlieferung, z. B. Transportmittel, Frachtvertrag, Transportkosten, Risikoabsicherung, Risikotransfer, Dokumente
Zahlungsbedingungen	Beschreibung der Zahlungsmodalitäten (Vergütung an den Verkäufer)
Rechtliche Komponente	Regelung, welches Recht für die Vereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer (Kaufvertrag) angewendet werden soll Erfüllungsort, Gerichtsstand, Schiedsgerichtsklausel

In der Praxis stellt sich heraus, dass die Vertragsparteien sich häufig bei Außenhandelsverträgen auf die Komponente Warenbeschreibung konzentrieren, aber Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Fragen des Risikomanagements und der Dokumente bei Außenhandelsgeschäften vernachlässigen.

Im Rahmen ihrer Beratungsfunktion und bei der Erbringung ihrer Dienstleistungen konzentrieren sich Spediteure jedoch bei Außenhandelsgeschäften hauptsächlich auf die Komponenten Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie die mit der Transaktion zusammenhängenden Risiken und erforderlichen Dokumente.

1.1 Welche Risiken bestehen bei Außenhandelsgeschäften?

Beispiel:

Die Spedition EUROCARGO, Nürnberg, erhält von ihrem Kunden Vischer Paper AG, Nürnberg, den Auftrag, im Rahmen eines Logistikprojektes Module einer Maschine zur Papierherstellung von Nürnberg nach Dawang, Provinz Shandong, China, zu transportieren. Die Module der Maschine sind zerlegt und in Container verpackt.

Die Papiermaschine ist ca. 200 m lang, 20 m hoch und 10 m breit. Das Auftragsvolumen für eine solche Maschine beläuft sich auf 200 Mio. bis 300 Mio. EUR. Es dauert ungefähr 18 Monate von der Auftragsvergabe bis zur Fertigstellung. Dabei sind höchste logistische Ansprüche zu erfüllen. Der Export einer solchen Maschine ist mit erheblichen Risiken behaftet.



Im Außenhandel kann man Risiken in Gruppen einteilen:

Ökonomische Risiken		
Risiko	Merkmale	Risikominderung
Marktrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Neuerschließung von Märkten • Fehleinschätzung des Marktpotentials 	<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserung der Marktforschung
Preisrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Preisentwicklung in Beschaffungs- und Absatzmärkten 	<ul style="list-style-type: none"> • negative und positive Entwicklungen beobachten
Kreditrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Zahlungsunwilligkeit, Zahlungsunfähigkeit, Zahlungsverzug des Abnehmers 	<ul style="list-style-type: none"> • Zahlungssicherung durch Dokumentenakkreditiv • Kreditversicherung • Exportfactoring
Annahmerisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Kunde verweigert Annahme. • Ungewöhnlich hohe Mängelrügen 	<ul style="list-style-type: none"> • Informationsgewinnung über Kunden vor Vertragsabschluss • Zahlungssicherung durch Dokumentenakkreditiv
Kursrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Verluste durch Wechselkursschwankungen 	<ul style="list-style-type: none"> • EUR als Währung im Kaufvertrag
Transportrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Risiko des Verlusts oder der Beschädigung der Ware während des Transports 	<ul style="list-style-type: none"> • Adäquate Verpackung und Ladungssicherung • Transportversicherung

Die politischen Risiken im weiteren Sinne kann man als Länderrisiken bezeichnen.

Länderrisiken		
Risiko	Merkmale	Risikominderung
Politisches Risiko im engeren Sinne	<ul style="list-style-type: none"> • Krieg, Aufruhr, Beschlagnahme 	<ul style="list-style-type: none"> • Transportversicherung • Informationsbeschaffung
Zahlungsverbotsrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Staat verbietet zahlungswilligen Kunden Zahlung <p>Gründe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schutz der eigenen Währung • Konflikte zwischen Staaten 	<ul style="list-style-type: none"> • Informationsbeschaffung
Transfer- und Konvertierungsrisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Ausländischer Staat verbietet Geldumtausch generell 	<ul style="list-style-type: none"> • Kompensationsgeschäfte
Rechtliches Risiko	<ul style="list-style-type: none"> • Landesspezifische Regelungen, • Zoll- und Steuerrecht 	<ul style="list-style-type: none"> • Entschärft durch internationale Organisationen wie WTO • Informationsbeschaffung
Soziokulturelles Risiko	<ul style="list-style-type: none"> • Unterschiedliches Bildungsniveau • Kulturelle Unterschiede 	<ul style="list-style-type: none"> • Interkulturelles Management • Interkulturelle Kompetenz erwerben



1.2 Welche Incoterms® 2020-Klauseln¹ werden in nationalen und internationalen Kaufverträgen angewendet?

Beispiel:

Bei der Lieferung der Papiermaschine von Deutschland nach China müssen sich der Käufer in Dawang, Provinz Shandong, und der Verkäufer in Deutschland, die Vischer Paper AG, Nürnberg, darüber einigen, wer den Transport organisiert, die Frachtverträge abschließt und die Transportkosten trägt. Des Weiteren ist zu klären, wer die Zollabfertigung in den jeweiligen Ländern übernimmt. Außerdem wäre festzulegen, ab welchem Punkt der Verkäufer, Vischer Paper AG, seine Verpflichtung zu liefern erfüllt hat und an welchem Ort das Risiko, dass die Papiermaschine während des Transports beschädigt wird oder verloren geht, vom Verkäufer auf den Käufer übergeht.

1.2.1 Das Wesen der Incoterms®

Incoterms® sind standardisierte Handelsklauseln für Kaufverträge. Verkäufer und Käufer können diese vorformulierten Vertragselemente durch ausdrückliche Vereinbarung in den Kaufvertrag übernehmen. Beide Vertragsparteien haben den Vorteil, dass langwierige, kostenintensive Verhandlungen mit Vertragspartnern, die eine fremde Sprache sprechen, deren Kultur und Rechtssystem man nicht kennt, nicht erforderlich werden. Durch die Einbeziehung von Incoterms® in den Kaufvertrag sind die Verpflichtungen des Verkäufers und des Käufers vor allem hinsichtlich der Kosten und Risiken beim Transport, der Verpackung sowie der Besorgung von Dokumenten und der Verantwortlichkeit hinsichtlich der Zollformalitäten und der Bezahlung von Zöllen und Abgaben exakt festgelegt. Eventuelle Missverständnisse und Rechtsstreitigkeiten können durch entsprechende Vereinbarungen vermieden werden. Im Jahre 1936 hat die Internationale Handelskammer (ICC)² zum ersten Mal die Incoterms® veröffentlicht. Inzwischen wurden die Incoterms® mehrfach überarbeitet und an die wirtschaftliche, technische und politische Entwicklung angepasst. Die neueste Version sind die Incoterms® 2020.

HANDELS-
KLAUSELN FÜR
KAUFVERTRÄGE

Die Incoterms® 2020 sind kein Gesetz. Sie werden rechtlich wirksam, wenn sie in Kaufverträgen explizit vereinbart werden, z. B. „FCA 4100 Longwu Road, Shanghai, Incoterms® 2020“. Die Incoterms® 2020 regeln die Rechte und die Pflichten eines Verkäufers und eines Käufers in den Teilen eines Kaufvertrags, die den Transport der Güter bestimmen. Speditions- und Frachtverträge bleiben davon unberührt. Für Dienstleistungen sind die Incoterms® 2020 nicht geeignet. Es sind Waren von einem Versandort zu einem Bestimmungsort zu transportieren. Diese räumliche Diskrepanz lässt sich in zwei Strecken unterteilen, die sich an einem Übergabepunkt treffen. Diese Schnittstelle wird in den Incoterms® 2020 als Lieferort bezeichnet. An diesem Ort hat der Verkäufer seine Verpflichtungen erbracht. Die Incoterms® 2020 definieren, wo sich dieser Übergabepunkt jeweils befindet.

IN KAUFVER-
TRÄGEN EXPLIZIT
VEREINBART

LIEFERORT

Die Incoterms® 2020 üben folgende Hauptfunktionen aus:

HAUPTFUNKTIONEN

- Die Verteilung der Kosten für den Transport und aller damit verbundenen Kosten auf Verkäufer und Käufer
- Die Aufteilung der Verpflichtungen der Vertragspartner für die o. a. Wegstrecken
- Die Abgrenzung des Risikobereichs (Gefahrenübergang) auf der Transportstrecke

Weiter regeln die Incoterms® 2020, wer die erforderlichen bzw. gewünschten Waren- und Transportdokumente beschafft und wer die Kosten hierfür trägt. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, die Ware für die jeweiligen Teilprozesse zu versichern und die Kosten dafür zu überneh-

¹ Für die Nutzung der Incoterms® in einem Vertrag empfiehlt sich die Bezugnahme auf den Originaltext des Regelwerks. „Incoterms®“ ist eine eingetragene Marke der Internationalen Handelskammer (ICC). Incoterms®2020 ist einschließlich aller seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Die ICC ist Inhaberin der Urheberrechte an den Incoterms® 2020. Bei den vorliegenden Ausführungen handelt es sich um inhaltliche Interpretationen zu den von der ICC herausgegebenen Lieferbedingungen durch die Autoren. Diese sind für den Inhalt, Formulierungen und Grafiken in dieser Veröffentlichung verantwortlich. Der Originaltext kann über ICC Germany unter www.iccgermany.de und www.incoterms2020.de bezogen werden.

² ICC International Chamber of Commerce, Internationale Handelskammer, größte weltweit tätige Wirtschaftsorganisation, Ziele: Förderung des grenzüberschreitenden Handels, Unterstützung von global tätigen Unternehmen, Mitglieder: Industrie- und Handelskammern, global agierende Unternehmen, Spitzen- und Fachverbände



men. Ganz wesentliche Punkte für den reibungslosen Ablauf internationaler Transaktionen sind die Kommunikation und die Weitergabe von Information der Vertragspartner untereinander. Die Incoterms® 2020 legen fest, welche Information durch welche Vertragspartei in welcher Form jeweils weitergegeben werden muss. Schließlich wären noch die Aspekte Warenprüfung (Durchführung und Bezahlung) sowie die Verpackung zu erwähnen.

Die Incoterms® 2020 regeln keine Zahlungsbedingungen, rechtliche Gesichtspunkte, wie Gerichtsstand, Haftungsausschlüsse, Eigentumsübergang, Vertragsverstöße, Lieferungsverzug, Zahlungsverzug oder die Folgen von Verstößen gegen die Incoterms® 2020-Verpflichtungen. Diese Positionen müssen im Kaufvertrag separat definiert werden.

1.2.2 Die Incoterms® 2020 im Überblick

Die International Chamber of Commerce (ICC) hat für die Einbindung in Kaufverträge folgende Incoterms® 2020-Regelungen geschaffen.¹ Insgesamt gibt es elf Klauseln, die nach dem Unterscheidungskriterium Transportart zwei Gruppen zugewiesen sind. Es gibt sieben Klauseln, die für alle Transportarten, auch multimodale Transporte, verwendet werden können. Die anderen vier Klauseln sind ausschließlich für den Transport der Waren mit See- oder Binnenschiffen anwendbar.

Incoterms® 2020			
Transportart	Incoterm®	Englische Bezeichnung	Deutsche Bezeichnung
Klauseln für alle Transportarten, auch multimodale Transporte	EXW	Ex Works	Ab Werk
	FCA	Free Carrier	Frei Frachtführer
	CPT	Carriage Paid To	Frachtfrei
	CIP	Carriage, Insurance Paid To	Frachtfrei versichert
	DAP	Delivered at Place	Geliefert benannter Ort
	DPU	Delivered at place, unloaded	Geliefert benannter Ort, entladen
	DDP	Delivered Duty Paid	Geliefert verzollt
Klauseln für den See- und Binnenschifftransport	FAS	Free Alongside Ship	Frei Längsseite Schiff
	FOB	Free On Board	Frei an Bord
	CFR	Cost and Freight	Kosten und Fracht
	CIF	Cost, Insurance and Freight	Kosten, Versicherung, Fracht

¹ Vgl. International Chamber of Commerce (ICC); Incoterms® 2020, Berlin 2020



Allen elf Varianten der Incoterms® 2020 legte die ICC das gleiche Strukturschema zu Grunde. Ausgehend von der E-Gruppe über die F-Gruppe und C-Gruppe zur D-Gruppe nehmen die Verpflichtungen des Verkäufers von der niedrigsten Pflichtenstufe, in der E-Gruppe, allmählich bis in die D-Gruppe zu, in der die Verpflichtungen des Verkäufers ihre Höchststufe erreichen. Entsprechend sind die Verpflichtungen des Käufers in der E-Gruppe besonders hoch, nehmen jedoch allmählich bis zu Minimalverpflichtungen in der D-Gruppe ab.

Die Einteilung der Incoterms® 2020 in vier unterschiedlich gewichtete Verpflichtungspotentiale für Verkäufer und Käufer ermöglicht eine grobe Übersicht über die Intensität der Pflichtenbelastung für die jeweilige Vertragspartei.

Bei der E-Klausel muss der Verkäufer die Ware an einem benannten Ort lediglich zur Abholung zur Verfügung stellen. Man spricht hier von der „Abholklausel“, bei der die Kosten und die Gefahr zu einem frühen Zeitpunkt in der Lieferkette auf den Käufer übergehen.

E-KLAUSEL
ABHOLKLAUSEL

In der Gruppe der F-Klauseln liegt der Kosten- und Gefahrenübergang immer noch nahe der Einflussphäre des Verkäufers. Er muss lediglich die Ware an einen vom Käufer ausgewählten und beauftragten Frachtführer übergeben, damit die Kosten und die Gefahren auf den Käufer übergehen.

F-KLAUSELN

Kennzeichnendes Merkmal für die C-Klauseln ist die räumliche und zeitliche Diskrepanz des Übergangs von Kosten und Gefahren auf den Käufer. Bei den C-Klauseln sind der Lieferort und der Ort des Gefahrenübergangs nicht identisch. Man nennt sie 2-Punkt-Klauseln. Der Verkäufer muss für den Hauptteil der Transportstrecke auf seine Kosten einen Beförderungsvertrag abschließen und wählt damit einen Frachtführer aus. Das Risiko geht auf den Käufer über, wenn der Verkäufer die Ware an den benannten Frachtführer übergibt.

C-KLAUSELN
2-PUNKT-KLAUSELN

Bei den D-Klauseln verbleiben sämtliche Kosten und Gefahren auf der Seite des Verkäufers. Sein Kosten- und Risikobereich endet, wenn die Ware einen definierten Bestimmungsort erreicht. Der Käufer trägt sowohl die Kosten als auch das Risiko bis zum benannten Bestimmungsort. Man bezeichnet diese Gruppe als „Ankunftsklauseln“.

D-KLAUSELN
ANKUNFTSKLAUSELN

E-Klausel EXW	F-Klauseln FCA, FAS, FOB	C-Klauseln CFR, CIF, CPT, CIP	D-Klauseln DAP, DPU, DDP
Abholklausel extremste Verpflichtungen des Käufers	Käufer organisiert und bezahlt Haupttransport	2-Punkt-Klauseln DAP, DPU, Verkäufer organisiert und bezahlt Haupttransport	Ankunftsklauseln zunehmende/ extremste Verpflichtungen des Verkäufers

Für jede der einzelnen Lieferbedingungen werden einheitlich jeweils die Rechte und Pflichten von Verkäufer und Käufer aufgezeigt. Hauptsächlich geht es hierbei u. a. um den Kosten- und Gefahrübergang.



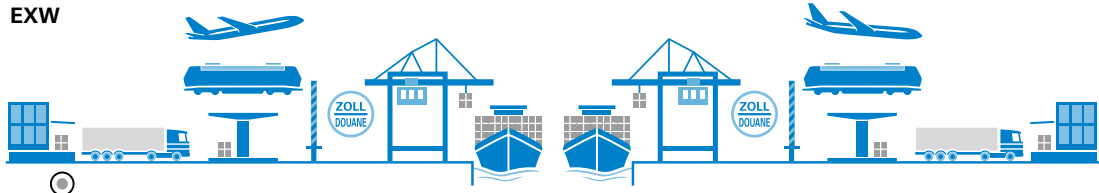
EXW Ex Works

EXW Ex Works – Ab Werk

Vereinbaren ein Verkäufer und ein Käufer in einem Kaufvertrag die EXW-Klausel, so hat der Verkäufer lediglich die Waren auf seinem Areal oder an einem anderen Lieferort (z. B. Werk, Lager, Produktionsstätte) bereitzustellen, sodass der Käufer die Waren übernehmen und auf ein Fahrzeug verladen kann. Der Käufer wird dabei – insbesondere bei internationalen Transaktionen – nicht selbst beim Verkäufer erscheinen, sondern einen Logistikdienstleister mit der Ausführung seiner Verpflichtungen aus dem Kaufvertrag beauftragen. Die Waren sind dabei noch nicht zur Ausfuhr abgefertigt. Dies ist Aufgabe des Käufers. Sollte eine Ausfuhrgenehmigung erforderlich sein, muss sie der Käufer besorgen. Bei Anwendung der Klausel EXW hat der Verkäufer gegenüber dem Käufer eine Minimalverpflichtung. Auch der Käufer hat gegenüber dem Verkäufer nur eine eingeschränkte Verpflichtung, Informationen und Dokumente im Hinblick auf den Export der Waren zu übergeben. Wünschen beide Vertragsparteien, dass der Verkäufer die Kosten und Gefahren des Verladens der Ware auf das abholende Fahrzeug übernimmt, weil z. B. Gesetze oder Handelsbräuche dem Absender diese Aufgaben auferlegen, sollte dies durch einen entsprechenden ausdrücklichen Zusatzvermerk im Kaufvertrag festgeschrieben sein. Sollte der Käufer weder direkt noch indirekt in der Lage sein, die Ausfuhrabfertigung zu bewerkstelligen, wäre die Vereinbarung der FCA sinnvoller. EXW kann für jede Transportart vereinbart werden und eignet sich auch für multimodale Transporte.

Der Verkäufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:	Der Käufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:
<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellung der Ware an einem exakt definierten Lieferort. • Verwendung elektronischer Dokumente möglich, falls vereinbart oder üblich. • Zur Verfügung Stellung der Ware auf Verlangen, Gefahr und Kosten des Käufers. • Bis zum Lieferort trägt dieser alle Gefahren des Verlusts oder der Beschädigung der Ware. Danach geht der Gefahrenübergang auf den Käufer über. • Zur Verfügung Stellung der Ware am vereinbarten Lieferort ohne Verladung auf das abholende Beförderungsmittel. • Schließt keinen Versicherungsvertrag über den Transport ab, da hierzu keine Verpflichtung besteht. Möchte der Käufer einen Versicherungsschutz eindecken, so müssen ihm die benötigten Informationen hierzu, auf seine Gefahr und Kosten zur Verfügung gestellt werden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bezahlung des vereinbarten Preises. • Verwendung elektronischer Dokumente möglich, falls vereinbart oder üblich. • Übernimmt die Ware vom Verkäufer gem. Vereinbarung, innerhalb eines vereinbarten Zeitraums. Zeitpunkt und Ort werden ebenfalls definiert und der Verkäufer darüber in geeigneter Weise benachrichtigt. • Ab dem Lieferort trägt dieser die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware. • Übernimmt die Organisation und Beförderung der Ware vom benannten Lieferort auf eigene Kosten. Ab diesem trägt er ebenfalls die weiteren Kosten für Zölle, Steuern und andere Abgaben sowie die Kosten für Zollformalitäten bei der Ausfuhr.

EXW



⊙ Kosten- und Gefahrenübergang



EXW

Ⓢ Kosten- und Gefahrenübergang

Der Verkäufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:	Der Käufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:
<ul style="list-style-type: none"> • Hat gegenüber dem Käufer keine Verpflichtung zur Erstellung eines Liefer-/Transportdokuments. • Unterstützt und informiert den Käufer auf dessen Verlangen, Gefahr und Kosten über alles Nötige, damit dieser die Ware übernehmen kann. Er gibt Unterstützung bei allen für die Ausfuhr-/Transit-/Einfuhrabfertigungsformalitäten zu beschaffenden Dokumenten und/oder die von den Ausfuhr-/Transit-/Einfuhrländern vorgeschrieben sind. • Hat die Kosten für Qualitätsprüfung, Messen, Wiegen, Zählen und Verpackung der Ware in der für ihren Transport geeigneten Weise zu tragen. Ebenso die Kennzeichnung dieser, unter Berücksichtigung etwaiger besonders vereinbarter Verpackungs- oder Kennzeichnungsanforderungen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es besteht gegenüber dem Verkäufer keine Verpflichtung, einen Versicherungsvertrag abzuschließen. • Erbringt einen angemessenen (Nachweis) der Warenübernahme. • Übernimmt gegebenenfalls die Durchführung und Bezahlung aller Ausfuhr-/Transit-/Einfuhrabfertigungsformalitäten, ebenfalls die von den Ausfuhr-/Transit-/Einfuhrländern vorgeschrieben sind. • Gegenüber dem Verkäufer besteht keine Verpflichtung bzgl. der Überprüfung der Verpackung oder der Kennzeichnung.

FCA Free Carrier – Frei Frachtführer

FCA FREE CARRIER

Bei Vereinbarung der Klausel FCA muss der Verkäufer die für die Ausfuhr abgefertigten Waren an einen vom Käufer ausgewählten Frachtführer am Geschäftssitz des Verkäufers oder an einem anderen benannten Ort liefern. Die Auswahl des Ortes der Lieferung, der so präzise wie möglich im Kaufvertrag festgelegt werden sollte, wirkt sich auf die Verpflichtung zur Be- und Entladung sowie für den Gefahrenübergang aus. FCA ist die einzige Incoterms®-Klausel, bei der Verkäufer und Käufer Alternativen bei der Vereinbarung des Ortes der Lieferung haben. Findet die Lieferung im Bereich des Verkäufers statt, muss der Verkäufer die Ware auf das abholende Fahrzeug beladen und somit die Kosten und Risiken dafür tragen. Liegt der vereinbarte Lieferort außerhalb des Bereichs des Verkäufers, z.B. Containerterminal, Flughafen, Seehafen, dann hat der Verkäufer seine Lieferpflicht erfüllt, wenn er die Waren unentladen auf einem Fahrzeug bereitstellt. Entladen der Ware vom anliefernden Fahrzeug und Beladen auf das Transportmittel, mit dem der Weitertransport stattfindet, gehen zu Lasten (Kosten und Risiko) des Käufers. Im Hinblick auf den Export der Waren hat der Verkäufer die Ausfuhrabfertigung zu übernehmen, inklusive der Besorgung einer Ausfuhrgenehmigung, falls erforderlich.

LIEFERUNG IM
BEREICH DES
VERKÄUFERS
AUSSERHALB DES
BEREICHS DES
VERKÄUFERS



Der Verkäufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:	Der Käufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:
<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellung der Ware an einem exakt definierten Lieferort. • Verladung der Ware auf das vom Käufer bereitgestellte Beförderungsmittel, falls der benannte Ort beim Verkäufer liegt (Damit ist dann die Lieferung abgeschlossen). • In allen anderen Fällen wird die Ware dem Frachtführer auf dem Beförderungsmittel des Verkäufers entladebereit zur Verfügung gestellt (Lieferung abgeschlossen). • Trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware bis zur Lieferung. • Schließt keinen Versicherungsvertrag über den Transport ab, da hierzu keine Verpflichtung besteht. Möchte der Käufer einen Versicherungsschutz eindecken, so müssen ihm die benötigten Informationen hierzu, auf seine Gefahr und Kosten zur Verfügung gestellt werden. • Bei der Beschaffung eines Transportdokuments unterstützt dieser den Käufer auf dessen Verlangen, Gefahr und Kosten. Ebenso zur Einfuhr benötigte Dokumente und Informationen stellt er dem Käufer auf dessen Verlangen, Kosten und Gefahr zur Verfügung (bis zum Bestimmungsort). • Für die Ausfuhr notwendige Zollformalitäten sowie Zölle, Steuern und andere Ausfuhrabgaben trägt dieser die Kosten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bezahlung des vereinbarten Preises. • Verwendung elektronischer Dokumente möglich, falls vereinbart oder üblich. • Übernimmt die Ware vom Verkäufer gem. Vereinbarung, innerhalb eines vereinbarten Zeitraums. Zeitpunkt und Ort werden ebenfalls definiert und der Verkäufer darüber in geeigneter Weise benachrichtigt. • Ab dem Lieferort trägt dieser die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware. • Übernimmt die Organisation und Beförderung der Ware vom benannten Lieferort auf eigene Kosten. (Außer es wurde die Organisation des Beförderungsvertrags durch den Verkäufer vereinbart). Ansonsten trägt er ab diesem ebenfalls die weiteren Kosten für Zölle, Steuern und andere Abgaben sowie die Kosten für Zollformalitäten bei der Ausfuhr und auch bei der Einfuhr. • Es besteht gegenüber dem Verkäufer keine Verpflichtung, einen Versicherungsvertrag abzuschließen. • Erbringt einen angemessenen Nachweis der Warenübernahme. • Gegenüber dem Verkäufer besteht keine Verpflichtung bzgl. der Überprüfung der Verpackung oder der Kennzeichnung. • Über folgende Einzelheiten muss der Käufer den Verkäufer in Kenntnis setzen:

FCA

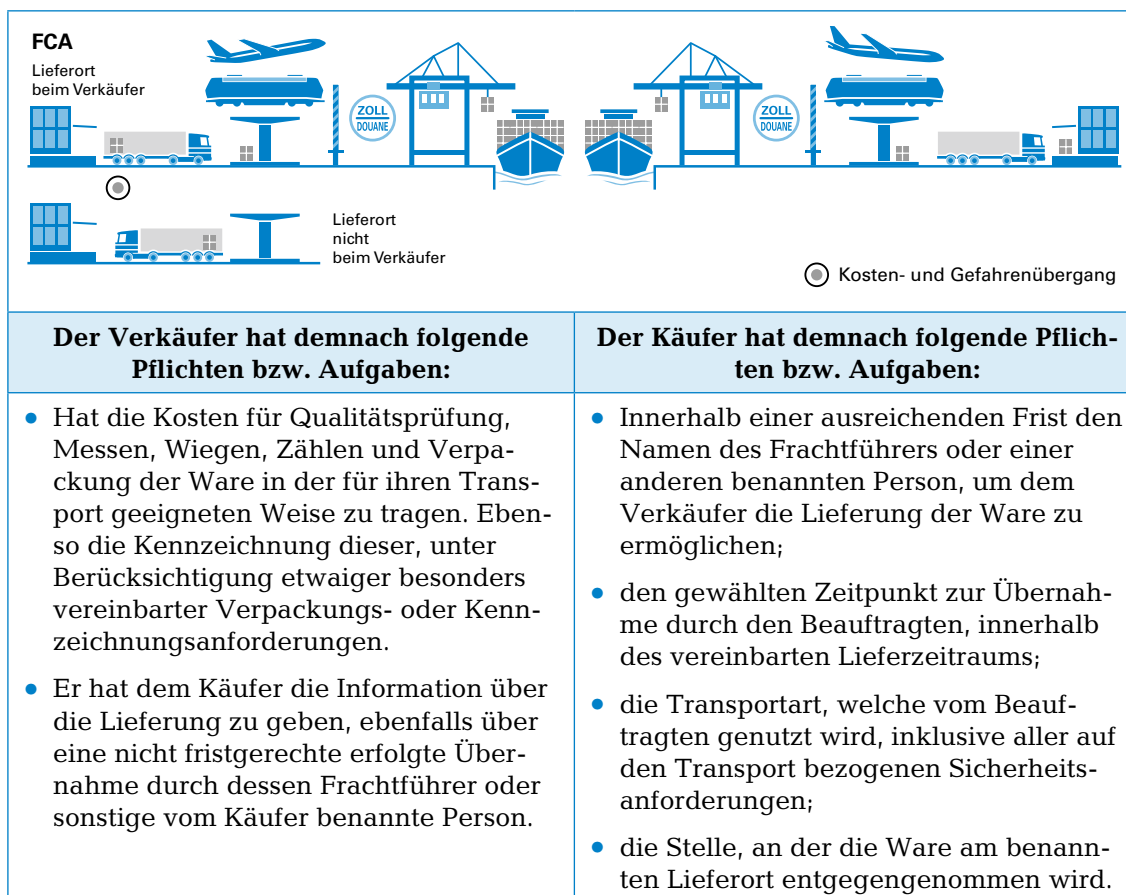
Lieferort beim Verkäufer



Lieferort nicht beim Verkäufer

ZOLL
DOUANE

⊙ Kosten- und Gefahrenübergang



CPT Carriage paid to – Frachtfrei

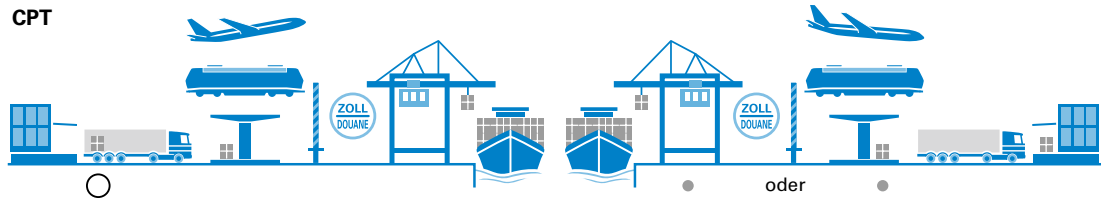
CPT CARRIAGE
PAID TO

Die Klausel CPT eignet sich für multimodale Transporte, bei denen der Verkäufer auf seine Kosten die Waren zu einem benannten Bestimmungsort transportiert, die Risiken aber bereits am Lieferort auf den Käufer übergehen. Der Verkäufer, der auf seine Kosten den Beförderungsvertrag abschließt, erfüllt seine Verpflichtung zu liefern, wenn er die Waren an einen Frachtführer übergibt, bei multimodalen Transporten an den ersten Frachtführer in der Transportkette. Bei der CPT-Klausel sowie bei den drei anderen C-Klauseln, liegen der Ort des Gefahrenübergangs und der Ort des Kostenübergangs auseinander, nicht am gleichen Ort und sind damit nicht identisch wie bei den Nicht-C-Klauseln. Diese beiden „kritischen“ Punkte, nämlich der Lieferort und der Bestimmungsort, sollten im Kaufvertrag explizit und so präzise wie möglich angegeben werden. Erfolgt keine Präzisierung, kann der Verkäufer die Stelle am Lieferort oder Bestimmungsort auswählen, sofern sie sich nicht aus der Handelspraxis ergibt. Der Verkäufer hat die erforderlichen Dokumente und, falls erforderlich, Genehmigungen für die Ausfuhr sowie für die Durchfuhr durch Länder vor dem Lieferort zu besorgen.



Der Verkäufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:	Der Käufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:
<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellung der Ware an einem exakt definierten Lieferort inkl. der Handelsrechnung. • Übergabe der Ware (Lieferung) an den (ersten) Frachtführer. • Trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware bis zum Lieferort. • Die aus dem Beförderungsvertrag entstehenden Kosten (Verladung, Entladung am Bestimmungsort, falls zusätzlich vereinbart) sowie die Fracht gehen zu Lasten des Verkäufers. • Schließt keinen Versicherungsvertrag über den Transport ab, da hierzu keine Verpflichtung besteht. Möchte der Käufer einen Versicherungsschutz eindecken, so müssen ihm die benötigten Informationen hierzu, auf seine Gefahr und Kosten zur Verfügung gestellt werden. • Das für den vereinbarten Transport übliche Transportdokument stellt dieser dem Käufer zur Verfügung; • Einen vollständigen Satz von Originaldokumenten, falls das Transportdokument begebbar ist und mehrere Originale ausgestellt wurden übergibt dieser dem Käufer. • Die verkaufte Ware muss im Transportdokument offensichtlich genannt sein, zudem eine innerhalb der für die Versendung vereinbarten Frist liegendes Datum tragen. Die Berechtigung für den Käufer im Bestimmungsort die Herausgabe der Ware zu verlangen. Ebenso schon während des Transports die Möglichkeit die Ware an einen nachfolgenden Käufer durch Übergabe der Transportdokumente zu verkaufen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bezahlung des vereinbarten Preises. • Verwendung elektronischer Dokumente möglich, falls vereinbart oder üblich. • Ab dem Lieferort trägt dieser die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware. • Gegenüber dem Verkäufer hat dieser keine Verpflichtung einen Beförderungsvertrag abzuschließen. • Es besteht gegenüber dem Verkäufer keine Verpflichtung, einen Versicherungsvertrag abzuschließen. Aber dieser muss dem Verkäufer alle notwendigen Informationen zum Abschluss dieser zukommen lassen. • Nimmt als Liefernachweis das Transportdokument an. • Hat auf eigene Gefahr und Kosten die Einfuhrgenehmigung zu beschaffen, ebenso für die Erledigung der Zollformalitäten bei der Einfuhr und einer evtl. Durchfuhr zu sorgen. • Gegenüber dem Verkäufer besteht keine Verpflichtung bzgl. der Überprüfung der Verpackung oder der Kennzeichnung.

CPT



○ Gefahrenübergang

● Kostenübergang



CPT	
○ Gefahrenübergang	● Kostenübergang
Der Verkäufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:	Der Käufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:
<ul style="list-style-type: none"> • Für die Ausfuhr notwendige Zollformalitäten sowie Zölle, Steuern und andere Ausfuhrabgaben trägt dieser die Kosten. • Hat die Kosten für Qualitätsprüfung, Messen, Wiegen, Zählen und Verpackung der Ware in der für ihren Transport geeigneten Weise zu tragen. Ebenso die Kennzeichnung dieser, unter Berücksichtigung etwaiger besonders vereinbarter Verpackungs- oder Kennzeichnungsanforderungen. • Er hat dem Käufer die Information über die Lieferung gemäß Vertrag zu geben. 	

CIP Carriage and insurance paid to – Frachtfrei versichert

CIP CARRIAGE AND
INSURANCE PAID TO

Bei der CIP-Klausel haben der Verkäufer und der Käufer grundsätzlich die gleichen Verpflichtungen wie bei der CPT-Klausel. Zusätzlich verpflichtet die CIP-Klausel den Verkäufer, eine Transportversicherung auf seine Kosten abzuschließen, die Versicherungsschutz vom Lieferort bis mindestens zum Bestimmungsort bietet. Dabei sind gewisse Qualitätskriterien an die Versicherungspolice zu stellen, damit der Käufer, der das Risiko trägt, einen Mindestversicherungsschutz erhält. Die Transportversicherung muss wenigstens eine Mindestdeckung gemäß den Klauseln C der Institute Cargo Clauses (LMA/IUA)¹ bereitstellen. An den Versicherer wird das Qualitätskriterium einwandfreier Leumund gestellt. Außerdem wird vorausgesetzt, dass der Käufer oder andere Personen mit einem versicherbaren Interesse Ansprüche direkt an den Versicherer stellen können. Da bei der Mindestdeckung nach den Klauseln C der Institute Cargo Clauses (LMA/IUA) erhebliche Risiken, z. B. Diebstahl, Piraterie, Krieg, Streik, nicht abgedeckt sind, wünschen Vertragspartner bei internationalen Kaufverträgen eine höhere Deckung, wie sie in den Klauseln A und B der Institute Cargo Clauses, den Institute War Clauses und/oder der Institute Strike Clauses (LMA/IUA) vorgesehen sind. Der Verkäufer muss nach CIP auf Verlangen, Kosten und Risiken des Käufers eine Transportversicherung abschließen, die solche Risiken abdeckt. Auch für die Versicherungssumme gibt es Qualitätsstandards. Sie muss mindestens den im Kaufvertrag genannten Preis und zusätzlich 10 Prozent, also 110 Prozent, decken sowie in derselben Währung abgeschlossen sein, auf deren Basis der Kaufvertrag abgeschlossen wurde. Der räumliche Bereich der Risikoabsicherung erstreckt sich vom Lieferort bis zum Bestimmungsort. Falls der Käufer zusätzlichen Versicherungsschutz benötigt, verpflichtet die Klausel CIP den Verkäufer die entsprechenden Informationen dem Käufer (auf dessen Verlangen, Risiko und Kosten) zur Verfügung zu stellen.

¹ Lloyd's Market Association, International Underwriting Association; maßgebliche Institutionen für den Weltversicherungsmarkt mit Sitz in London



CIP	
○ Gefahrenübergang	● Kostenübergang
Der Verkäufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:	Der Käufer hat demnach folgende Pflichten bzw. Aufgaben:
<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellung der Ware an einem exakt definierten Lieferort inkl. der Handelsrechnung. • Übergabe der Ware (Lieferung) an den (ersten) Frachtführer. • Trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware bis zum Lieferort. • Die aus dem Beförderungsvertrag entstehenden Kosten (Verladung, Entladung am Bestimmungsort, falls zusätzlich vereinbart) sowie die Fracht gehen zu Lasten des Verkäufers. • Schließt einen Versicherungsvertrag über den Transport ab, da hierzu eine Verpflichtung besteht. Es muss wenigstens eine Mindestdeckung über den im Vertrag genannten Preis zuzüglich zehn Prozent abgeschlossen werden und in der Vertragswährung ausgestellt sein. • Das für den vereinbarten Transport übliche Transportdokument stellt dieser dem Käufer zur Verfügung; • Einen vollständigen Satz von Originaldokumenten, falls das Transportdokument begebbar ist und mehrere Originale ausgestellt wurden übergibt dieser dem Käufer. • Die verkaufte Ware muss im Transportdokument offensichtlich genannt sein, zudem eine innerhalb der für die Versendung vereinbarten Frist liegendes Datum tragen. Die Berechtigung für den Käufer im Bestimmungsort die Herausgabe der Ware zu verlangen. Ebenso schon während des Transports die Möglichkeit die Ware an einen nachfolgenden Käufer durch Übergabe der Transportdokumente zu verkaufen. • Für die Ausfuhr notwendige Zollformalitäten sowie Zölle, Steuern und andere Ausfuhrabgaben trägt dieser die Kosten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bezahlung des vereinbarten Preises. • Verwendung elektronischer Dokumente möglich, falls vereinbart oder üblich. • Ab dem Lieferort trägt dieser die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware. • Gegenüber dem Verkäufer hat dieser keine Verpflichtung einen Beförderungsvertrag abzuschließen. • Es besteht gegenüber dem Verkäufer keine Verpflichtung, einen Versicherungsvertrag abzuschließen. Aber dieser muss dem Verkäufer alle notwendigen Informationen zum Abschluss dieser zukommen lassen. • Nimmt als Liefernachweis das Transportdokument an. • Hat auf eigene Gefahr und Kosten die Einfuhrgenehmigung zu beschaffen, ebenso für die Erledigung der Zollformalitäten bei der Einfuhr und einer evtl. Durchfuhr zu sorgen. • Gegenüber dem Verkäufer besteht keine Verpflichtung bzgl. der Überprüfung der Verpackung oder der Kennzeichnung.