

FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Spedition und Logistik

Lehr- und Arbeitsbuch Band 3

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

5. Auflage

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

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

Europa-Nr.: 72655



Autor:

Albrecht Hofmann, Ulm
Bettina Reschel-Reithmeier, Neumarkt

Mitarbeiter früherer Auflagen:

Friedrich Sackmann, Pfaffenhofen

5. Auflage 2018

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert sind.

ISBN 978-3-8085-2348-3

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

© 2018 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlaggestaltung, Satz und Reproduktion: CO typomedia GmbH, 44339 Dortmund
Umschlagfoto: © Tomas Sereda – Fotolia.com
Druck: UAB BALTO print, 08217 Vilnius (LT)

Vorwort zur 5. 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 im Groß- und Außenhandel**
- angehende **Industriekaufleute**, die ihre Kenntnisse auf diesem für sie immer wichtiger werdenden 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-2010®-Klauseln werden in nationalen und internationalen Kaufverträgen angewendet?	11
1.2.1 Das Wesen der Incoterms	11
1.2.2 Die Incoterms 2010® im Überblick	12
1.2.3 Kriterien für die Wahl der geeigneten Incoterms-2010®-Klausel.	46
1.3 Wie können Zahlungs- und Lieferungsrisiken abgesichert werden?	49
1.3.1 Zahlungsmodalitäten im Außenhandel	49
1.3.2 Das Dokumenteninkasso	49
1.3.3 Das Dokumentenakkreditiv.	51
1.4 Welche Spediteurdokumente werden im Außenhandel verwendet?	58
1.4.1 FIATA-FCR	59
1.4.2 FIATA-FCT	59
1.4.3 FIATA-FBL	59
Fallstudie 1: Incoterms 2010®	63
Fallstudie 2: Dokumentenakkreditiv im Swift ¹ -Format:	65
Fallstudie 3: Anwendung der Incoterms 2010®	68
Fallstudie 4: Speditionsauftrag Nürnberg – Los Angeles	69
Fallstudie 5: Exportauftrag Seeverkehr Nürnberg – New York	70
2 Exportaufträge bearbeiten	74
2.1 Wie beschränken Staaten den Austausch von Waren und Dienstleistungen? ..	74
2.1.1 Wirtschaftspolitische Beschränkungen.	74
2.1.2 Zollrechtliche Handelshemmnisse	74
2.1.3 Nicht tarifäre (zollrechtliche) Handelshemmnisse	74
2.1.4 Ebenen der Reglementierungen und Einschränkungen.	74
2.1.5 Ausfuhrgenehmigungen	75
2.2 Wie können Waren und Dienstleistungen aus der Europäischen Union ausgeführt werden?	75
2.2.1 Das Ausfuhrverfahren	76
2.2.2 Beispiel für eine Ausfuhranmeldung	83
2.2.3 Beispiel für eine unvollständige/vereinfachte Ausfuhranmeldung	101
2.3 Wie werden innergemeinschaftliche Lieferungen erfasst?	104
Fallstudie 1: Erstellen einer Ausfuhranmeldung	106
Fallstudie 2: Export einer Schneidemaschine in die Türkei	108
Wiederholungsfragen.	109
3 Frachtverträge in der Seeschifffahrt bearbeiten	110
3.1 Welche Bedeutung hat der Transport von Gütern mit dem Seeschiff?	110
3.2 Welche Vor- und Nachteile hat der Transport von Gütern mit Seeschiffen? ..	110
3.3 Welche Schiffe werden für den Frachtverkehr eingesetzt?	112

3.3.1	Schiffstypen	112
3.3.2	Containerschiffe	113
3.3.3	Roll-On/Roll-Off-Schiffe (Ro-Ro-Schiffe)	117
3.3.4	Kombination Stückgut-Container	117
3.3.5	Spezialschiffe	118
3.3.6	Klassifikation von Seeschiffen	119
3.3.7	Schiffsregister und Schiffsflaggen	119
3.4	Welche Fahrtgebiete gibt es in der Seeschifffahrt?	120
3.5	Welche Organisationsformen gibt es in der Seeschifffahrt?	125
3.5.1	Linienschifffahrt – Trampschifffahrt	125
3.5.2	Kooperationssysteme in der Seeschifffahrt	125
3.6	Wie werden Frachtverträge in der Seeschifffahrt abgeschlossen?	127
3.6.1	Rechtsgrundlagen	127
3.6.2	Beteiligte am Seefrachtvertrag	127
3.6.3	Vertragsarten im Seefrachtverkehr	129
3.7	Wie erfolgt die Abfertigung von Stückgütern im Seehafen?	132
3.8	Wie werden Containertransporte in der Seeschifffahrt abgewickelt?	134
3.8.1	Containerarten	134
3.8.2	Organisation des Containereinsatzes (Containerrundlauf)	137
3.8.3	Fachbegriffe in Bezug auf Container	139
3.9	Welche Bedeutung hat das Konnossement/Bill of Lading (B/L) in der Seeschifffahrt?	140
3.9.1	Funktionen eines Konnossements	140
3.9.2	Inhalte eines Konnossements	141
3.9.3	Arten von Konnossementen	143
3.10	Wie werden Schadensfälle in der Seeschifffahrt geregelt?	144
3.10.1	Haftung nach HGB	145
3.10.2	Große Haverei (General Average)	147
3.11	Wie werden Entgelte im Seeverkehr berechnet?	150
3.11.1	Maß- und Gewichtsraten	150
3.11.2	FAK-Raten (Freight All Kinds)	151
3.11.3	Commodity-Box-Raten	152
3.11.4	Ad-valorem-Raten (Wertraten)	152
3.11.5	Zu- und Abschläge zur/von der Seefracht	152
3.12	Wie wird das Ladegewicht von Containern ermittelt?	153
3.13	Wie wird Gefahrgut mit Seeschiffen transportiert?	153
3.13.1	Rechtsgrundlagen	153
3.13.2	Der IMDG-Code	153
3.13.3	IMO-Erklärung für gefährliche Güter	155
3.14	Wie werden Gütertransporte im Sea-Air-Verkehr organisiert?	157
	Fallstudie 1: Containerhäfen	158
	Fallstudie 2: Berechnen der Seefracht	160
	Fallstudie 3: Konnossement (Bill of Lading)	161
	Fallstudie 4: Erstellen eines Konnossements	163
	Fallstudie 5: Abrechnung einer Sammelgutsendung im Seeverkehr	165
	Fallstudie 6: Meerengen und Kanäle	167
	Fallstudie 7: Deutsche Seehäfen	168
	Wiederholungsfragen	169

4	Frachtaufträge in der Binnenschifffahrt bearbeiten	172
4.1	Über welche Einrichtungen verfügt das Verkehrssystem Binnenschifffahrt? . .	172
4.1.1	Binnengüterschiffe	172
4.1.2	Binnenwasserstraßen	175
4.1.3	Binnenhäfen	179
4.2	Was leistet die Binnenschifffahrt?	181
4.2.1	Verkehrsleistungen	181
4.2.2	Vorteile und Nachteile der Binnenschifffahrt	181
4.3	Wie ist der Markt in der Binnenschifffahrt geordnet?	182
4.4	Welche Betriebsformen gibt es in der Binnenschifffahrt?	183
4.4.1	Werkverkehr	183
4.4.2	Reedereien	183
4.4.3	Partikuliere	183
4.4.4	Befrachter	184
4.4.5	Binnenschifffahrtsspeditionen	184
4.5	Wie werden Transportketten mit dem Binnenschiff gebildet?	187
4.5.1	Direktverkehr	187
4.5.2	Gebrochener Verkehr	187
4.6	Wie werden Frachtverträge geschlossen und abgewickelt?	188
4.6.1	Rechtliche Bestimmungen	188
4.6.2	Abschluss eines Frachtvertrags	189
4.6.3	Abwicklung eines Frachtvertrags	189
4.6.4	Frachtbrief und Ladeschein	191
4.7	Was ist bei Gefahrgütern zu beachten?	196
4.8	Wie werden Transportpreise kalkuliert?	197
4.9	Was ist bei einem Schadensfall zu beachten?	199
4.9.1	Allgemeine Haftungsregelungen	199
4.9.2	Große Haverei	201
4.9.3	Anzeige von Schäden	202
	Fallstudie 1: Tourenplanung und zeitliche Disposition von Binnenschifftransporten . .	204
	Fallstudie 2: Abwicklung eines Transportauftrages	205
	Fallstudie 3: Kalkulation der Schiffskosten	206
	Fallstudie 4: Abrechnung von Transportaufträgen	207
	Fallstudie 5: Schäden im Binnenschiffsverkehr bearbeiten	208
	Wiederholungsfragen	209
5	Frachtaufträge in der Luftfracht bearbeiten	210
5.1	Wie entwickelt sich das Luftfrachtaufkommen?	210
5.2	Welche Flughäfen spielen in Deutschland eine Rolle?	213
5.3	Welche Flugzeuge werden in der Luftfracht eingesetzt?	215
5.4	Welche typischen Lademittel werden in der Luftfracht verwendet?	219
5.5	Welche Organisationen spielen in der Luftfracht eine Rolle?	221
5.5.1	International Air Transport Association (IATA)	221
5.5.2	International Civil Aviation Organization (ICAO)	225

5.6	Wer sind die Beteiligten am Luftfrachtvertrag?	226
5.7	Welche Rechtsgrundlagen gelten beim Luftfrachtvertrag?	227
5.7.1	Gesetzliche Grundlagen	227
5.7.2	Vertragliche Grundlagen	228
5.8	Welche Besonderheiten gelten bei der Ausstellung eines Luftfrachtbriefes = Air Waybill?	228
5.9	Was muss bei der Haftung in der Luftfracht beachtet werden?	232
5.9.1	Haftungsprinzip	232
5.9.2	Haftungszeitraum	233
5.9.3	Luftfrachtersatzverkehr	233
5.9.4	Haftungshöchstgrenzen	234
5.9.5	Wertdeklaration	235
5.9.6	Schadensanzeige	237
5.10	Welche Besonderheiten gibt es bei der Abwicklung von Sammelgut- sendungen in der Luftfracht?	237
5.11	Welche Sicherheitsbestimmungen müssen in der Luftfracht eingehalten werden?	241
5.12	Wie müssen gefährliche Güter in der Luftfracht behandelt werden?	244
5.13	Wie wird der Transportpreis in der Luftfracht ermittelt?	248
5.13.1	Der TACT	248
5.13.2	Erklärung der Ratenangaben	249
5.13.3	Beispiele zur Frachtberechnung	250
5.13.4	Einteilung der Luftfrachtraten	253
5.13.5	Berechnung der Spezialraten	254
5.13.6	Berechnung der Warenklassenraten	255
5.13.7	Berechnung der ULD-Raten	256
5.13.8	Luftfrachtnebengebühren	257
5.13.9	Besondere Tarifkonzepte	257
	Fallstudie 1: Flughäfen in Deutschland	258
	Fallstudie 2: Erstellen eines AWB	259
	Fallstudie 3: Internationale Flughäfen	261
	Fallstudie 4: Abwicklung eines Schadensfalls in der Luftfracht	262
	Fallstudie 5: Abrechnung eines Luftfrachtauftrages	264
	Fallstudie 6: Zeitzonen	266
	Wiederholungsfragen	268
6	Importaufträge bearbeiten	269
6.1	Wie können Waren in die EU importiert werden?	269
6.1.1	Wareneinfuhrkontrolle	269
6.1.2	Zollrecht	269
6.1.3	Zollrechtliche Bestimmung	270
6.1.4	Zollverfahren	271
6.1.5	Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter AEO Authorised Economic Operator	272
6.2	Wie läuft das Zollverfahren „Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr“ ab?	274
6.2.1	Formen der Zollanmeldung	275
6.2.2	Summarische Anmeldung (SumA)	275
6.2.3	Annahme der Zollanmeldung	276
6.2.4	Prüfung	276

6.2.5	Zollbefund	277
6.2.6	Überlassung	277
6.3	Wie kann eine schriftliche Zollanmeldung zur Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr erfolgen?	278
6.4	Welche Einfuhrabgaben werden erhoben?	286
6.4.1	Zölle	286
6.4.2	Einfuhrumsatzsteuer	294
6.5	Was ist der elektronische Zolltarif (EZT)?	295
6.6	Welche Bedeutung haben Warenursprung und Präferenzen?	297
6.6.1	Präferenznachweise	298
6.6.2	Ermächtigter Ausführer	303
6.7	Was sind Versandverfahren?	303
6.7.1	Das gemeinschaftliche Versandverfahren	303
6.7.2	Das gemeinsame Versandverfahren	304
6.7.3	Versandverfahren und Verkehrsart	304
6.7.4	Sicherheit	305
6.7.5	Ablauf eines gemeinschaftlichen/gemeinsamen Versandverfahrens	309
6.7.6	NCTS (New Computerized Transit System)	309
6.7.7	Vereinfachungsverfahren	310
6.7.8	Versandverfahren mit Carnet TIR	316
6.7.9	Carnet ATA	318
6.8	Welche Besonderheiten gelten für die Lagerung?	321
6.8.1	Zolllagerverfahren	321
6.8.2	Vorübergehende Verwahrung	322
6.9	Was ist bei der Veredelung zu beachten?	322
6.9.1	Aktive Veredelung	322
6.9.2	Passive Veredelung	323
6.10	Welche Besonderheiten gibt es bei dem Verfahren „vorübergehende Verwendung“?	324
	Fallstudie 1: Berechnung von Eingangsabgaben	325
	Fallstudie 2: Import elektronischer Steuermodule aus Südkorea	330
	Fallstudie 3: Wasserkocher aus Shenzhen	331
	Wiederholungsfragen	332
	Stichwortverzeichnis	334



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 EURO-CARGO, 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 	Verbesserung der Marktforschung
Preisrisiko	Preisentwicklung in Beschaffungs- und Absatzmärkten	negative und positive Entwicklungen beobachten
Kreditrisiko	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	Verluste durch Wechselkurschwankungen	EUR als Währung im Kaufvertrag
Transportrisiko	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	Krieg, Aufruhr, Beschlagnahme	Transportversicherung Informationsbeschaffung
Zahlungsverbotsrisiko	Staat verbietet zahlungswilligen Kunden Zahlung Gründe: <ul style="list-style-type: none"> • Schutz der eigenen Währung • Konflikte zwischen Staaten 	Informationsbeschaffung
Transfer- und Konvertierungsrisiko	Ausländischer Staat verbietet Geldumtausch generell	Kompensationsgeschäfte
Rechtliches Risiko	Landesspezifische Regelungen, Zoll- und Steuerrecht	Entschärft durch internationale Organisationen wie WTO Informationsbeschaffung
Soziokulturelles Risiko	Unterschiedliches Bildungsniveau Kulturelle Unterschiede	Interkulturelles Management Interkulturelle Kompetenz erwerben



1.2 Welche Incoterms-2010®-Klauseln 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)¹ 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 2010®.

HANDELS-
KLAUSELN FÜR
KAUFVERTRÄGE

Die Incoterms 2010® sind kein Gesetz. Sie werden rechtlich wirksam, wenn sie in Kaufverträgen explizit vereinbart werden, z. B. „FCA 4100 Longwu Road, Shanghai, Incoterms 2010®“. Die Incoterms 2010® 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 2010® 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 2010® als Lieferort bezeichnet. An diesem Ort hat der Verkäufer seine Verpflichtungen erbracht. Die Incoterms 2010® definieren, wo sich dieser Übergabepunkt jeweils befindet.

IN KAUFVER-
TRÄGEN EXPLIZIT
VEREINBART

LIEFERORT

Die Incoterms 2010® 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 2010®, 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 übernehmen. Ganz wesentliche Punkte für den reibungslosen Ablauf internationaler Transaktionen sind die Kommunikation und die Weitergabe von Information der Vertragspartner untereinander. Die Incoterms 2010® 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.

¹ 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



Die Incoterms 2010[®] regeln keine Zahlungsbedingungen, rechtliche Gesichtspunkte, wie Gerichtsstand, Haftungsausschlüsse, Eigentumsübergang, Vertragsverstöße, Lieferungsverzug, Zahlungsverzug oder die Folgen von Verstößen gegen die Incoterms-2010[®]-Verpflichtungen. Diese Positionen müssen im Kaufvertrag separat definiert werden.

1.2.2 Die Incoterms 2010[®] im Überblick

Die International Chamber of Commerce (ICC) hat für die Einbindung in Kaufverträge folgende Incoterms-2010[®]-Regelungen geschaffen.¹ Insgesamt gibt es elf Incoterms-2010[®]-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 2010 [®]			
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
	DAT	Delivered at Terminal	Geliefert Terminal
	DAP	Delivered at Place	Geliefert benannter Ort
	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

Allen elf Varianten der Incoterms 2010[®] 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 2010[®] in vier unterschiedlich gewichtete Verpflichtungspotentiale für Verkäufer und Käufer ermöglicht eine grobe Übersicht über die Intensität der Pflichtenbelastung für die jeweilige Vertragspartei.

E-KLAUSEL ABHOLKLAUSEL

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.

F-KLAUSELN

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 aus-

¹ Vgl. International Chamber of Commerce (ICC); Incoterms 2010[®], Berlin 2010



gewählten und beauftragten Frachtführer übergeben, damit die Kosten und die Gefahren auf den Käufer übergehen.

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 DAT, DAP, DDP
Abholklausel extremste Verpflichtungen des Käufers	Käufer organisiert und bezahlt Haupttransport	2-Punkt-Klauseln Verkäufer organisiert und bezahlt Haupttransport	Ankunftsklauseln zunehmende/ extremste Verpflichtungen des Verkäufers

Aufbau, Layout und Ordnung der einzelnen Klauseln

Jede Incoterms-2010®-Klausel ist von der ICC nach einem gleichen Strukturschema konzipiert. In der drucktechnischen Darstellung (Layout) der ICC-Publikation Incoterms 2010® führt die ICC auf gegenüberliegenden Seiten die Verpflichtungen des Verkäufers und des Käufers jeweils horizontal an gleicher Position auf. In vertikaler Richtung sind jeder Incoterms-2010®-Klausel für den Verkäufer und den Käufer jeweils zehn Merkmale (Verpflichtungen, Aufgaben) zugeordnet, deren Struktur in allen Incoterms 2010®-Klauseln identisch sind.

Verkürzt lässt sich der Aufbau und die Anordnung der Incoterms 2010® Klauseln wie folgt darstellen:

Schematischer Aufbau der jeweiligen Incoterms 2010®-Klausel			
Verkäufer		Käufer	
A1	Allgemeine Verpflichtungen des Verkäufers	Allgemeine Verpflichtungen des Käufers	B1
A2	Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten	Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten	B2
A3	Beförderungs- und Versicherungsverträge	Beförderungs- und Versicherungsverträge	B3
A4	Lieferung	Übernahme	B4
A5	Gefahrenübergang	Gefahrenübergang	B5
A6	Kostenverteilung	Kostenverteilung	B6
A7	Benachrichtigung des Käufers	Benachrichtigung des Verkäufers	B7
A8	Liefernachweis, Transportdokument oder entsprechende elektronische Mitteilung	Liefernachweis	B8
A9	Prüfung – Verpackung – Kennzeichnung	Prüfung der Ware	B9
A10	Unterstützung bei Informationen und damit verbundene Kosten	Unterstützung bei Informationen und damit verbundene Kosten	B10

SCHEMATISCHER AUFBAU



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.

EXW	Der Verkäufer ...	Der Käufer ...	EXW
A1 EXW	Allgemeine Verpflichtungen des Verkäufers stellt die Ware an einem exakt definierten Lieferort bereit; stellt die Handelsrechnung bereit; kann elektronische Dokumente verwenden, falls vereinbart oder üblich.	Allgemeine Verpflichtungen des Käufers bezahlt den vereinbarten Preis; kann elektronische Dokumente verwenden, falls vereinbart oder üblich.	B1 EXW
A2 EXW	Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten stellt auf Verlangen, Gefahr und Kosten des Käufers Informationen für die Sicherheitsfreigabe der Ware zur Verfügung.	Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten beschafft auf eigene Gefahr und Kosten die Aus- und Einfuhrgenehmigung; erledigt die Zollformalitäten für die Ausfuhr.	B2 EXW
A3 EXW	Beförderungs- und Versicherungsverträge hat keine Verpflichtung gegenüber dem Käufer einen Beförderungs- oder Versicherungsvertrag abzuschließen; stellt Informationen für den Abschluss einer Versicherung zur Verfügung.	Beförderungs- und Versicherungsverträge hat keine Verpflichtung gegenüber dem Verkäufer einen Beförderungsvertrag oder Versicherungsvertrag abzuschließen.	B3 EXW

⊙ Kosten- und Gefahrenübergang



EXW	Der Verkäufer ...	Der Käufer ...	EXW
A4 EXW	Lieferung stellt die Ware am vereinbarten Lieferort ohne Verladung auf das abholende Beförderungsmittel zur Verfügung.	Lieferung übernimmt die Ware.	B4 EXW
A5 EXW	Gefahrenübergang trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware bis zum Lieferort.	Gefahrenübergang trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware ab Lieferort .	B5 EXW
A6 EXW	Kostenverteilung trägt die Kosten bis Lieferung.	Kostenverteilung trägt die Kosten ab Lieferung; trägt die Kosten für Zölle, Steuern und andere Abgaben sowie Kosten für Zollformalitäten bei der Ausfuhr.	B6 EXW
A7 EXW	Benachrichtigung an den Käufer informiert den Käufer über alles Nötige, damit dieser die Ware übernehmen kann.	Benachrichtigung an den Verkäufer informiert den Verkäufer über die Modalitäten der Warenübernahme.	B7 EXW
A8 EXW	Transportdokument hat keine Verpflichtungen gegenüber dem Käufer im Hinblick auf Transportdokumente.	Transportdokument erbringt einen angemessenen Nachweis der Warenübernahme.	B8 EXW
A9 EXW	Prüfung – Verpackung – Kennzeichnung trägt Kosten für Qualitätsprüfung, Messen, Wiegen, Zählen; verpackt die Ware.	Prüfung – Verpackung – Kennzeichnung trägt die Kosten für jede vor der Verladung zwingende erforderliche Warenkontrolle (pre-shipment inspection), einschließlich behördlich angeordneter Kontrollen des Ausfuhrlandes.	B9 EXW
A10 EXW	Unterstützung bei Informationen und damit verbundener Kosten stellt Dokumente und Informationen, auch sicherheitsrelevante, auf Verlangen, Kosten und Gefahr des Käufers zur Verfügung.	Unterstützung bei Informationen und damit verbundener Kosten teilt dem Verkäufer rechtzeitig alle sicherheitsrelevanten Informationsanforderungen mit.	B10 EXW

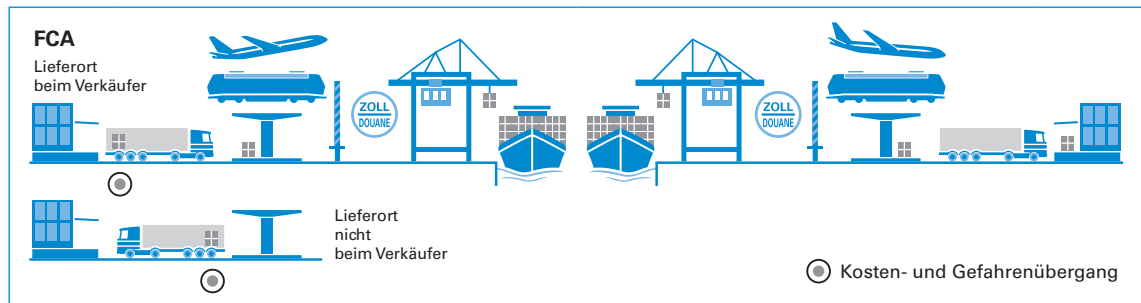
FCA Free Carrier – Frei Frachtführer

FCA FREE CARRIER

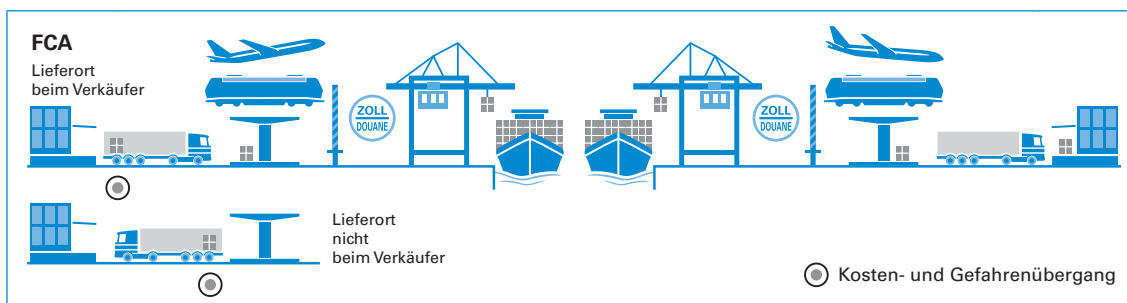
Bei Vereinbarung der Klausel FCA muss der Verkäufer die für die Ausfuhr abgefertigten Waren an einen vom Käufer ausgewählten Frachtführer am Geschäftssitz des Verkäufers oder an einem anderen benannten Ort liefern. Die Auswahl des Ortes der Lieferung, der so präzise wie möglich im Kaufvertrag festgelegt werden sollte, wirkt sich auf die Verpfli-



chtung 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.



FCA	Der Verkäufer ...	Der Käufer ...	FCA
A1 FCA	<p>Allgemeine Verpflichtungen des Verkäufers</p> <p>stellt die Ware an einem exakt definierten Lieferort bereit; stellt die Handelsrechnung bereit; kann elektronische Dokumente verwenden, falls vereinbart oder üblich.</p>	<p>Allgemeine Verpflichtungen des Käufers</p> <p>bezahlt den vereinbarten Preis; kann elektronische Dokumente verwenden, falls vereinbart oder üblich.</p>	B1 FCA
A2 FCA	<p>Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten</p> <p>beschafft auf eigene Gefahr die Ausfuhrgenehmigung sowie andere behördliche Genehmigungen; erledigt alle Zollformalitäten für die Ausfuhr</p>	<p>Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten</p> <p>beschafft auf eigene Gefahr und Kosten die Einfuhrgenehmigung; erledigt die Zollformalitäten für die Einfuhr/Durchfuhr.</p>	B2 FCA
A3 FCA	<p>Beförderungs- und Versicherungsverträge</p> <p>hat keine Verpflichtung gegenüber dem Käufer einen Beförderungs- oder Versicherungsvertrag abzuschließen; stellt Informationen für den Abschluss einer Versicherung zur Verfügung; kann auf Verlangen, Gefahr und Kosten des Käufers oder bei Handelspraxis den Beförderungsvertrag abschließen, stellt auf Verlangen, Gefahr und Kosten des Käufers Informationen für den Abschluss einer Versicherung zur Verfügung.</p>	<p>Beförderungs- und Versicherungsverträge</p> <p>schließt den Beförderungsvertrag ab; hat gegenüber dem Käufer keine Verpflichtung einen Versicherungsvertrag abzuschließen.</p>	B3 FCA



FCA	Der Verkäufer ...	Der Käufer ...	FCA
A4 FCA	<p>Lieferung liefert die Ware an der gegebenenfalls vereinbarten Stelle am benannten Ort zum vereinbarten Zeit oder innerhalb des vereinbarten Zeitraums an den Lieferer; verlädt die Ware auf das vom Käufer bereitgestellte Beförderungsmittel, falls der benannte Ort beim Verkäufer liegt (Lieferung abgeschlossen); stellt in allen anderen Fällen die Ware dem Frachtführer auf dem Beförderungsmittel des Verkäufers entladebereit zur Verfügung (Lieferung abgeschlossen).</p>	<p>Lieferung übernimmt die Ware.</p>	B4 FCA
A5 FCA	<p>Gefahrenübergang trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware bis zur Lieferung.</p>	<p>Gefahrenübergang trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware ab Lieferort.</p>	B5 FCA
A6 FCA	<p>Kostenverteilung trägt die Kosten bis zur Lieferung; trägt die Kosten der für die Ausfuhr notwendigen Zollformalitäten sowie Zölle, Steuern und andere Ausfuhrabgaben.</p>	<p>Kostenverteilung trägt die Kosten ab Lieferung; trägt die Kosten für Zölle, Steuern und andere Abgaben sowie Kosten für Zollformalitäten bei der Einfuhr.</p>	B6 FCA
A7 FCA	<p>Benachrichtigung an den Käufer informiert den Käufer über die Lieferung oder Nichtübernahme der Ware durch den Frachtführer</p>	<p>Benachrichtigung an den Verkäufer informiert den Verkäufer über die Modalitäten der Warenübernahme.</p>	B7 FCA
A8 FCA	<p>Transportdokument erbringt dem Käufer den üblichen Liefernachweis; unterstützt den Käufer auf dessen Verlangen, Gefahr und Kosten bei der Beschaffung eines Transportdokuments.</p>	<p>Transportdokument erbringt einen angemessenen Nachweis der Warenübernahme</p>	B8 FCA

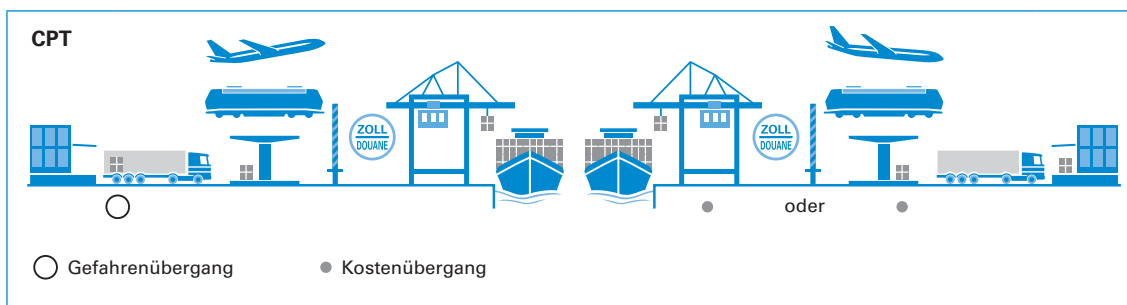


FCA	Der Verkäufer ...	Der Käufer ...	FCA
	<p>Prüfung – Verpackung – Kennzeichnung</p> <p>trägt die Kosten der für die Lieferung notwendigen Prüfvorgänge (Qualitätsprüfung, Messen, Wiegen, Zählen) sowie alle von den Behörden des Ausfuhrlandes angeordneten Warenkontrollen vor der Verladung (pre-shipment inspection);</p> <p>hat die Ware auf eigene Kosten zu verpacken.</p>	<p>Prüfung – Verpackung – Kennzeichnung</p> <p>trägt die Kosten für jede vor der Verladung zwingende erforderliche Warenkontrolle (pre-shipment inspection), jedoch nicht für behördlich angeordneter Kontrollen des Ausfuhrlandes.</p>	<p>B9 FCA</p>
<p>A10 FCA</p>	<p>Unterstützung bei Informationen und damit verbundener Kosten</p> <p>stellt Dokumente und (sicherheitsrelevante) Informationen auf Verlangen, Kosten und Gefahr des Käufers zur Verfügung, die dieser für die Einfuhr der Ware und/oder deren Transport bis zum Bestimmungsort benötigt.</p>	<p>Unterstützung bei Informationen und damit verbundener Kosten</p> <p>teilt dem Verkäufer rechtzeitig alle sicherheitsrelevanten Informationsanforderungen mit.</p>	<p>B10 FCA</p>

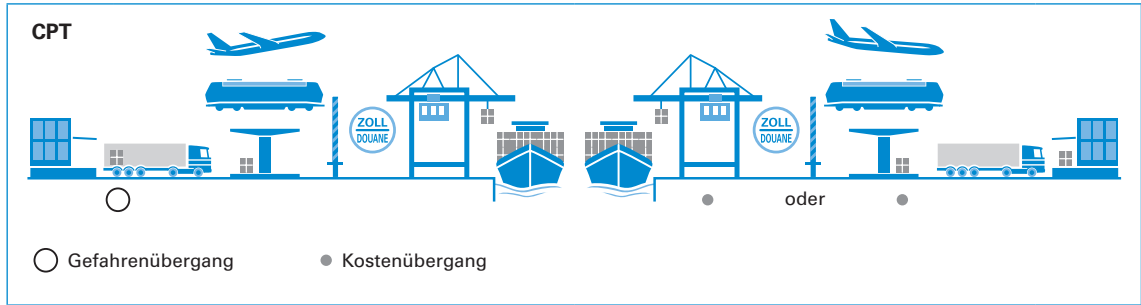
**CPT CARRIAGE
PAID TO**

CPT Carriage paid to – Frachtfrei

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.



CPT	Der Verkäufer ...	Der Käufer ...	CPT
A1 CPT	<p>Allgemeine Verpflichtungen des Verkäufers</p> <p>stellt die Ware an einem exakt definierten Lieferort bereit; stellt die Handelsrechnung bereit; kann elektronische Dokumente verwenden, falls vereinbart oder üblich.</p>	<p>Allgemeine Verpflichtungen des Käufers</p> <p>bezahlt den vereinbarten Preis; kann elektronische Dokumente verwenden, falls vereinbart oder üblich.</p>	B1 CPT
A2 CPT	<p>Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten</p> <p>beschafft auf eigene Gefahr die Ausfuhrgenehmigung sowie andere behördliche Genehmigungen; erledigt alle Zollformalitäten für die Ausfuhr.</p>	<p>Lizenzen, Genehmigungen, Sicherheitsfreigaben und andere Formalitäten</p> <p>beschafft auf eigene Gefahr und Kosten die Einfuhrgenehmigung; erledigt die Zollformalitäten für die Einfuhr und Durchfuhr.</p>	B2 CPT
A3 CPT	<p>Beförderungs- und Versicherungsverträge</p> <p>schließt einen Beförderungsvertrag über den Transport der Ware vom Lieferort bis zum benannten Bestimmungsort ab (übliche Bedingungen, übliche Route, in der handelsüblichen Weise); stellt auf Verlangen, Gefahr und Kosten des Käufers Informationen zur Verfügung, die dieser für den Abschluss einer Versicherung benötigt.</p>	<p>Beförderungs- und Versicherungsverträge</p> <p>schließt keinen Beförderungsvertrag ab (keine Verpflichtung gegenüber Verkäufer); stellt dem Verkäufer die für einen Versicherungsabschluss notwendigen Informationen zur Verfügung.</p>	B3 CPT
A4 CPT	<p>Lieferung</p> <p>liefert die Ware, indem er sie an den (ersten) Frachtführer übergibt.</p>	<p>Lieferung</p> <p>übernimmt die Ware vom Frachtführer im benannten Bestimmungsort.</p>	B4 CPT
A5 CPT	<p>Gefahrenübergang</p> <p>trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware bis zum Lieferort.</p>	<p>Gefahrenübergang</p> <p>trägt die Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware ab Lieferort.</p>	B5 CPT



CPT	Der Verkäufer ...	Der Käufer ...	CPT
A6 CPT	<p>Kostenverteilung</p> <p>trägt alle die Waren betreffenden Kosten bis zur Lieferung;</p> <p>trägt die Fracht und alle anderen aus dem Beförderungsvertrag entstehenden Kosten (Verladung, Entladung am Bestimmungsort, falls im Frachtvertrag vorgesehen);</p> <p>trägt die Kosten der für die Ausfuhr notwendigen Zollformalitäten sowie Zölle, Steuern und andere Ausfuhrabgaben sowie Kosten der Durchfuhr.</p>	<p>Kostenverteilung</p> <p>trägt die Kosten ab Lieferung;</p> <p>trägt alle die Ware betreffenden Kosten und Abgaben, die nach Beförderungsvertrag nicht vom Verkäufer zu tragen sind;</p> <p>trägt die Entladekosten, falls sie nach Beförderungsvertrag nicht vom Verkäufer zu übernehmen sind;</p> <p>trägt die Kosten für Zölle, Steuern und andere Abgaben sowie Kosten für Zollformalitäten bei der Einfuhr und der Durchfuhr.</p>	B6 CPT
A7 CPT	<p>Benachrichtigung an den Käufer</p> <p>benachrichtigt den Käufer und stellt ihm Käufer die notwendigen Informationen zur Verfügung, damit dieser die üblichen Maßnahmen zur Übernahme der Ware treffen kann.</p>	<p>Benachrichtigung an den Verkäufer</p> <p>teilt dem Verkäufer den Zeitpunkt für die Versendung und den Bestimmungsort mit, falls der Käufer dies bestimmen kann.</p>	B7 CPT
A8 CPT	<p>Transportdokument</p> <p>stellt dem Käufer das übliche Transportdokument für den vereinbarten Transport zur Verfügung;</p> <p>übergibt dem Käufer einen vollständigen Satz von Originaldokumenten, falls das Transportdokument begebbar ist und mehrere Originale ausgestellt wurden.</p> <p>Das Transportdokument muss über die verkaufte Ware lauten, ein innerhalb der für die Versendung vereinbarten Frist liegendes Datum tragen, den Käufer berechtigen, die Herausgabe der Ware im Bestimmungsort zu verlangen, es dem Käufer ermöglichen die Ware während des Transports durch Übergabe des Transportdokuments an einen nachfolgenden Käufer zu verkaufen.</p>	<p>Transportdokument</p> <p>nimmt Transportdokument an.</p>	B8 CPT