

CFR (Cost and Freight): Frachtkosten inklusive – Riskotragung ab Bord

CFR (Cost and Freight) ist eine der klassischen Handelsklauseln der Incoterms, bei der der Verkäufer die Frachtkosten bis zum vereinbarten Bestimmungshafen trägt. Die Gefahr geht jedoch bereits mit der Ablieferung der Ware an Bord des Schiffes im Abgangshafen auf den Käufer über. Für technische Einkäufer ist CFR daher eine Klausel, die Kostenverantwortung und Riskotragung bewusst auseinanderfallen lässt – und damit eine genaue vertragliche und logistische Steuerung erfordert.

Das Wichtigste in Kürze

- CFR ist eine reine Seefracht-Klausel der Incoterms und darf nicht für Containertransporte oder multimodale Verkehre verwendet werden.
- Der Verkäufer trägt die Kosten für Haupttransport und Verzollung im Exportland, die Gefahr geht aber schon an Bord im Abgangshafen über.
- Versicherungsschutz ist bei CFR nicht eingeschlossen – der Käufer muss eine Transportversicherung selbst abschließen.
- Für Containerverladungen ist Incoterms FOB meist ungeeignet, während CFR häufig einer späteren Klausel wie CIP vorgezogen wird, wenn Risikoverlagerung an Bord gewünscht ist.
- Die Klausel entspricht dem früheren Begriff „CF“ und ist in allen aktuellen Incoterms-Ausgaben unter der Abkürzung CFR geführt.
- Bei CFR folgt die Gefahrtragung nicht den Kosten – diese Diskrepanz ist der häufigste Fehler in Einkaufsverträgen.

Definition: CFR (Cost and Freight)

CFR ist eine Incoterms-Klausel, bei der der Verkäufer die Kosten für den Haupttransport bis zum benannten Bestimmungshafen trägt. Die Gefahr geht jedoch bereits über, sobald die Ware an Bord des Transportschiffes im Abgangshafen verbracht ist. CFR ist damit eine der Klauseln, bei denen Kostenübergang und Gefahrübergang nicht zusammenfallen.

Einordnung in die Incoterms-Familie

CFR gehört zur Gruppe der Seefracht-Klauseln und ist eng verwandt mit Incoterms FOB, CIF, CPT und CIP. Während bei FOB der Käufer die Hauptfracht selbst organisiert, übernimmt diese Aufgabe bei CFR der Verkäufer. Der Unterschied zu CPT liegt im Transportmodus: CFR gilt ausschließlich für See- und Binnenschifffahrt, CPT für alle Verkehrsträger. Einkäufer sollten die Klausel daher immer mit dem physischen Transportweg abgleichen und bei kombinierten Verkehren auf CPT oder CIP ausweichen.

Abgrenzung zu CIF

CFR und CIF unterscheiden sich nur in einem Punkt: Bei CIF (Cost, Insurance and Freight) ist der Verkäufer verpflichtet, eine Transportversicherung auf Kosten des Käufers abzuschließen – mindestens

in Mindestdeckungssumme gemäß Incoterms. Bei CFR entfällt diese Pflicht vollständig. In der Praxis bedeutet das: Wer CFR vereinbart, trägt als Käufer das Transportrisiko auf See ohne versicherungsseitige Unterstützung, sofern nicht separat eine Police abgeschlossen wird. Für hochwertige Anlagentechnik oder empfindliche Komponenten ist CFR daher nur mit ergänzender eigener Versorgung sinnvoll.

Rechtliche Grundlage und Geltungsbereich

Die Incoterms werden von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegeben und sind keine Gesetze, sondern Standardvertragsklauseln. Sie wirken nur, wenn sie im Kaufvertrag ausdrücklich vereinbart sind – idealerweise mit Nennung der Incoterms-Ausgabe und des genauen Ortes, etwa „CFR Hafen Rotterdam, Incoterms 2020“. Ohne Angabe der Ausgabe können Auslegungstreitigkeiten entstehen, da sich Einzelheiten zwischen den Revisionen ändern. Bei grenzüberschreitenden Geschäften innerhalb der EU sind zusätzlich melderechtliche Pflichten wie Intrastat zu beachten, die den Transportmodus und den Lieferort erfassen.

Kostenverteilung und Gefahrübergang bei CFR

Die zentrale Besonderheit von CFR ist die Trennung von Kostenübergang und Gefahrübergang. Diese Diskrepanz ist häufige Quelle für Missverständnisse in Einkaufsverhandlungen und muss im gesamten Bestellprozess konsistent kommuniziert werden.

Was der Verkäufer trägt

Der Verkäufer organisiert und bezahlt den Transport bis zum benannten Bestimmungshafen. Dazu gehören typischerweise Exportverpackung, Verladung am Abgangshafen, Exportverzollung im Ursprungsland sowie die Hauptfracht. Auch Bunker Adjustment Factor, Terminal Handling Charges am Abgangshafen und übliche Dokumente wie Packing List und Handelsrechnung gehen auf sein Konto. Nicht enthalten sind Importabgaben, Einfuhrumsatzsteuer und Terminalgebühren im Bestimmungshafen – diese trägt der Käufer.

Was der Käufer trägt

Der Käufer übernimmt ab der Verladung an Bord das volle Transportrisiko: Seegefahr, Beschädigung durch Sturm, Diebstahl oder Totalverlust liegen ab diesem Zeitpunkt in seinem Verantwortungsbereich, obwohl die Frachtkosten noch beim Verkäufer liegen. Zusätzlich fallen Importverzollung, Einfuhrabgaben, Hafengebühren am Zielhafen sowie die Weiterbeförderung ab Bestimmungshafen an. Der Einkäufer sollte daher frühzeitig eine Transportversicherung abschließen und die Warehouse-Dokumentation wie Packing List und Konformitätserklärungen auf Vollständigkeit prüfen.

Praxisrelevante Fallstricke

Ein häufiger Fehler ist die Festlegung eines ungenauen Bestimmungsortes – etwa „CFR Norddeutschland“ statt eines konkreten Terminals. Das erschwert Preisvergleich und Frachtkostenkalkulation. Ein weiteres Problem: Verkäufer wählen als Frachtführer gelegentlich Carrier mit ungünstigen Routen oder langen Wiederbeschaffungszeiten, was die Lieferperformance des Käufers beeinträchtigt. Verträge sollten daher Anforderungen an Transportmittel, Transitzeit und Mitteilungspflichten zum Verschiffungsdatum konkret vereinbaren.

Methoden und Vorgehen: CFR im Einkaufsprozess richtig einsetzen

CFR sollte nicht pauschal gewählt werden, sondern entsteht aus einer bewussten Abwägung von Kosten, Risiko und logistischer Kontrolle. Der Auswahlprozess lässt sich in mehrere Schritte gliedern.

Klauselauswahl im Sourcing-Prozess

Bereits in der Request for Quote (RFQ) sollte die gewünschte Klausel festgelegt werden, damit Angebote vergleichbar sind. Verkäufer können sonst versteckte Frachtzuschläge einpreisen, die eine Kostenaufschlagsrechnung unmöglich machen. Bei Rohstoffen mit hoher Preisvolatilität Rohstoffe ist zusätzlich zu klären, ob die Fracht als Festpreis oder als variabler Zuschlag ausgewiesen wird – hier profitieren Einkäufer von einer getrennten Ausweisung von Warenwert und Frachtanteil.

Risikobewertung vor Klauselwahl

Vor der Entscheidung für CFR sollte eine Risikobewertung im Rahmen des Supply Risk Management stehen. Zentrale Fragen: Wie hoch ist der Warenwert? Welche Transportwege werden genutzt, und wie stabil sind die Routen? Besteht Interesse an einer eigenen Versicherungspolice mit besseren Konditionen als die CIF-Mindestdeckung? Bei kritischen Gütern mit langer Wiederbeschaffungszeit kann es sinnvoller sein, die Logistik selbst zu steuern und Incoterms FOB oder EXW zu wählen, um Carrier-Auswahl und Transitzeit in der eigenen Hand zu behalten.

Integration in Verträge und Systeme

Die gewählte Klausel muss konsistent in Bestellung, Auftragsbestätigung, Customs-Dokumentation und ERP-System abgebildet werden. Fehlerhafte Klauselangaben führen zu doppelter Verzollung oder Verzögerungen am Terminal. Wer mit E-Sourcing-Plattformen arbeitet, sollte die Incoterms als Pflichtfeld in der Katalogverwaltung hinterlegen, damit Abweichungen zwischen Angebot und Bestellung systematisch erkannt werden. Auch die Klassifizierungsquote für Warennummern sollte hoch genug sein, um Zollbehandlung und Intrastat-Meldungen sauber abzuleiten.

Wichtige KPIs und Bewertungsgrößen bei CFR-Geschäften

Bei CFR-Beschaffungen lassen sich Transportkosten, Risikodeckung und Lieferperformance über konkrete Kennzahlen steuern. Diese sollten regelmäßig ausgewertet und mit Lieferanten im Rahmen der Lieferantenbewertung geteilt werden.

Fracht- und Gesamtkostenkennzahlen

Zentral ist die Kennzahl Frachtkostenanteil am Warenwert, die in der Praxis typischerweise zwischen 3 und 15 Prozent je nach Warenart und Distanz liegt. Wichtig ist auch der Anteil variabler Frachtzuschläge (Bunker-, Peak-Season- und Währungszuschläge) an der Gesamtfracht – ein hoher Anteil signalisiert Preisvolatilität und spricht für längerfristige Frachtverträge. Bei der Kostenaufschlagsrechnung sollte die Fracht als eigene Position ausgewiesen werden, um Vergleichbarkeit zwischen Lieferanten zu schaffen.

Liefer- und Prozesskennzahlen

Relevant sind die pünktliche Verschiffung durch den Verkäufer, die Transitzeit zwischen Abgangs- und Bestimmungshafen sowie die Fehlerquote Rechnung bei frachtbezogenen Positionen. Wer ein Inventory Health Dashboard nutzt, kann Verzögerungen am Zielhafen direkt auf Bestandsreichweite und Wiederbeschaffungszeit durchrechnen. Hohe Transitzeit-Variabilität ist ein Warnsignal für Carrier-Wechsel oder Unruhe in der Lieferkette.

Risikodeckung und Schadenskenzzahlen

Neben den Prozesskennzahlen sollte der Einkäufer die Versicherungsdeckung im Blick behalten: Der Anteil der Sendungen mit ausreichender Police, die durchschnittliche Selbstbeteiligung und die Schadensquote je Tausend Sendungen. Eine niedrige Schadensquote rechtfertigt höhere Selbstbeteiligungen und damit günstigere Prämien. Alle Werte sollten in regelmäßigen Lieferantengesprächen und im Rahmen der Vergaberichtlinien dokumentiert werden.

Risiken und Kontrollen: Typische Stolpersteine bei CFR

CFR birgt spezifische Risiken, die ohne klare Vertragsstruktur und Prozesskontrolle schnell zu Mehrkosten und Haftungsstreitigkeiten führen. Die wichtigsten Kontrollmechanismen lassen sich in vertragliche, logistische und Compliance-Maßnahmen gliedern.

Vertragliche Kontrollen

Der Kaufvertrag sollte präzise benannte Häfen, eine Zieltransitzeit, Meldepflichten zum Verschiffsdatum und einen definierten Dokumentenumfang (Handelsrechnung, Packing List, Konnossement) festlegen. Bei kritischen Lieferungen kann ein Performance Bond als Sicherheit für rechtzeitige Verschiffung vereinbart werden. Es sollte auch geregelt sein, was bei Verzug des Verkäufers mit der Verschiffung passiert – hier greift gegebenenfalls ein Kündigungsrecht aus wichtigem Grund, sofern vertraglich fundiert und im Einzelfall geprüft.

Logistische und zollrechtliche Kontrollen

Der Käufer sollte die Zustellkette ab Bestimmungshafen rechtzeitig planen: Spedition, Terminalgebühren, Importverzollung und Weitertransport zur Produktion. Ohne klare Zuständigkeiten entstehen Eilbestellungen und Standstill-Kosten am Hafen. Compliance-seitig sind Ursprungsdeklarationen, Sanktionslisten-Prüfung und korrekte Intrastat-Meldungen wichtig. Auch interne Prozesse wie die Kreditoren-Stammsatzanlage sollten Incoterms sauber abbilden, damit Buchung und Kostenstellenzurechnung stimmen.

Governance und interne Transparenz

Wer als Einkäufer bei CFR-Geschäften kurzfristig eigene Frachtraten einkauft oder Carrier-Verträge abschließt, sollte dies über etablierte Vergaberichtlinien und Freigabeprozesse steuern. Ein funktionierendes Hinweisgebersystem kann darüber hinaus helfen, Unregelmäßigkeiten in der Frachtvergabe oder bei Schadensregulierungen früh aufzudecken. Ebenso wichtig: klare Dokumentation der Risikoentscheidung, etwa ob auf eine Versicherung verzichtet oder eine eigene Police abgeschlossen wurde.

Aktuelle Entwicklungen: CFR in Zeiten volatiler Seefracht

Seefrachtpreise und Hafensituationen unterliegen in den letzten Jahren starken Schwankungen. Das beeinflusst, wie Einkäufer CFR einschätzen und einsetzen.

Frachtvolatilität und Preisgestaltung

Routensperrungen, Hafenauslastung und Treibstoffkosten haben in den vergangenen Jahren zu teils deutlichen Schwankungen bei den Seefachtraten geführt. Bei CFR trägt der Verkäufer zwar formal die Frachtkosten, rechnet diese aber im Produktpreis ein – bei hoher Preisvolatilität Rohstoffe und Fracht können deshalb Nachforderungen oder Preisadjustierungen entstehen. Einkäufer tun gut daran,

Frachtanteile transparent ausweisen zu lassen und Optionsmodelle für Preisänderungen vertraglich zu regeln.

Digitalisierung und Datenbasis

Digitale Fracht- und Beschaffungsplattformen erleichtern den Vergleich von Transportraten und Transitzeiten, auch wenn CFR formal die Verkäuferfracht ist. Mit E-Sourcing-Tools und KI im Einkauf lassen sich historische Frachtkosten, Carrier-Performance und Schadensdaten auswerten und in RFQ-Entscheidungen einfließen lassen. Das macht die Klauselauswahl datenbasiert statt bauchgefühlt.

Nachhaltigkeit und Emissionsberichterstattung

Für Unternehmensbilanzen und Lieferkettendue-Diligence rückt zunehmend der CO-Fußabdruck des Transports in den Fokus. Bei CFR hat der Käufer zwar nicht die Frachtkosten-, aber die Risiko- und faktische Nachfragekontrolle – ein Argument, Transportemissionen im Lieferantenmanagement zu adressieren und klimarelevante Kriterien in RFQ und Vergaberichtlinien zu verankern.

Typische Kennzahlen

Frachtkostenanteil am Warenwert: typischerweise 3–15 %

je nach Warenart, Distanz und Routenstabilität

Pünktliche Verschiffung: > 95 %

Anteil termingerechter Verschiffungen des Verkäufers

Transitzeit-Variabilität: < ±3 Tage

Schwankungsbreite der Laufzeit zwischen Abgangs- und Bestimmungshafen

Versicherte Sendungen: 100 %

Bei CFR ohne Verkäuferversicherung besonders wichtig

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer beschafft Pressenkomponenten aus Asien und hatte bisher pauschal CIF vereinbart, ohne die tatsächliche Versicherungsdeckung zu prüfen. Nach einer Schadensanalyse und einer Risikobewertung im Rahmen des Supply Risk Management wechselte das Unternehmen auf CFR mit eigener Transportversicherung über eine Rahmenpolice. Gleichzeitig wurden verschiffsseitige Meldepflichten und ein Dokumentenset (Handelsrechnung, Packing List, Konnossement) vertraglich verankert. Das Ergebnis: bessere Versicherungskonditionen, mehr Kontrolle über Carrier und kürzere Wiederbeschaffungszeiten bei kritischen Bauteilen.

- Umstellung von CIF auf CFR mit eigener Rahmenversicherung, gesteuert über das Supply Risk Management
- Vertragliche Fixierung von Verschiffsdatum, Transitzeit und Dokumentenumfang inklusive Packing List
- Ausweisung der Fracht als eigene Position, um die Kostenaufschlagsrechnung lieferantenübergreifend vergleichbar zu machen
- Integration der Incoterms als Pflichtfeld in der Katalogverwaltung und im ERP-System

Fazit

CFR ist eine bewährte Incoterms-Klausel für den Seetransport, bei der der Verkäufer die Frachtkosten

bis zum Bestimmungshafen trägt, das Transportrisiko jedoch bereits an Bord im Abgangshafen auf den Käufer übergeht. Genau diese Trennung von Kosten und Risiko macht die Klausel für Einkäufer attraktiv, aber auch anspruchsvoll: Ohne eigene Versicherung, präzise Vertragsdetails und klare logistische Planung entsteht schnell ungewolltes Risiko. Wer CFR einsetzt, sollte die Klausel bewusst gegen Incoterms FOB, CPT und CIF abwägen, die Frachtkosten transparent ausweisen und Kennzahlen wie Frachtkostenanteil, Transitzeit und Schadensquote regelmäßig auswerten. So wird CFR von einer reinen Vertragsklausel zu einem steuerbaren Instrument des Supply Risk Management.

Häufige Fragen

Was bedeutet CFR beim Einkauf?

CFR (Cost and Freight) ist eine Incoterms-Klausel für den Seetransport, bei der der Verkäufer die Frachtkosten bis zum benannten Bestimmungshafen trägt. Die Gefahr geht jedoch bereits mit der Verladung an Bord im Abgangshafen auf den Käufer über. Versicherungsschutz ist bei CFR nicht enthalten und muss vom Käufer separat organisiert werden.

Was ist der Unterschied zwischen CFR und CIF?

Beide Klauseln sehen vor, dass der Verkäufer die Hauptfracht bis zum Bestimmungshafen zahlt und die Gefahr an Bord übergeht. Der einzige Unterschied liegt in der Versicherung: Bei CIF muss der Verkäufer eine Transportversicherung mit Mindestdeckung abschließen, bei CFR nicht. Einkäufer mit günstigen eigenen Versicherungsrahmen wählen daher häufig CFR.

Wann sollte man CFR statt FOB wählen?

CFR ist sinnvoll, wenn der Verkäufer bessere Frachtkonditionen hat oder der Einkäufer die Carrier-Auswahl nicht selbst steuern möchte. FOB eignet sich, wenn der Käufer die Logistikkontrolle behalten und flexibel auf Frachtschwankungen reagieren will. Beide Klauseln gelten nur für See- und Binnenschifffahrt, nicht für Containertransporte über Land.

Wer trägt bei CFR das Transportrisiko?

Das Transportrisiko trägt der Käufer ab dem Moment, in dem die Ware an Bord des Schiffes im Abgangshafen verbracht ist – unabhängig davon, wer die Frachtkosten zahlt. Dies ist der entscheidende Unterschied zu Klauseln wie CIP, bei denen Gefahrübergang später erfolgt. Der Käufer sollte daher eine eigene Transportversicherung abschließen.

Ist CFR für Containertransporte geeignet?

Nein, CFR ist laut Incoterms-Kommentierung für Stückgut und konventionelle Seefracht gedacht. Bei Containertransporten im multimodalen Verkehr wird empfohlen, auf CPT oder CIP auszuweichen, da die Gefahrübergangslogik von CFR (an Bord) bei Containern nicht sauber passt. In der Praxis wird CFR dennoch teils fehlerhaft für Container genutzt – mit Streitpotenzial im Schadensfall.

Welche Kosten trägt der Käufer bei CFR zusätzlich?

Der Käufer zahlt ab Bestimmungshafen Terminalgebühren, Importverzollung, Einfuhrumsatzsteuer und die Weiterbeförderung zum Werk. Auch die Transportversicherung ist nicht eingeschlossen. Für die Budgetplanung im Einkaufsbudget sollten diese Landekosten daher als eigene Position berücksichtigt werden, damit die Gesamtkosten realistisch kalkuliert sind.