

CIF: Kosten, Versicherung und Fracht auf einen Blick

CIF (Cost, Insurance and Freight) ist ein internationaler Lieferklausel-Begriff aus den Incoterms, der festlegt, dass der Verkäufer Transportkosten und eine Transportversicherung bis zum benannten Bestimmungshafen trägt. Der Risikoübergang erfolgt dennoch bereits, wenn die Ware im Verschiffungshafen an Bord des Schiffes gelangt. Für technische Einkäufer ist CIF daher ein klassischer See- und Binnenschiffklausel-Begriff, der Kostentransparenz schafft, aber besondere Aufmerksamkeit bei Versicherungsdeckung und Risikoübergang erfordert.

Das Wichtigste in Kürze

- CIF bedeutet: Der Verkäufer trägt Kosten für Transport, Versicherung und Fracht bis zum benannten Bestimmungshafen.
- Der Risikoübergang findet bereits im Verschiffungshafen an Bord statt, nicht erst am Bestimmungshafen.
- CIF darf nach Incoterms 2020 ausschließlich für See- und Binnenschifftransport verwendet werden.
- Der Verkäufer muss typischerweise eine Versicherung nach Klausel C der Incoterms abschließen, etwa mit 110 % des Warenwerts.
- Ab Ankunft im Bestimmungshafen trägt der Käufer Einfuhrabgaben, Zölle und weitere Inlandskosten.
- CIF eignet sich vor allem für Container- und konventionelle Seefracht, nicht für Luft- oder Straßentransporte.

Definition: CIF

CIF (Cost, Insurance and Freight) ist eine Lieferklausel aus den Incoterms der Internationalen Handelskammer, zuletzt veröffentlicht in der Fassung 2020. Sie regelt, welche Partei Transport, Versicherung und Kosten im Seefrachtverkehr trägt.

Kostenaufteilung unter CIF

Unter CIF trägt der Verkäufer die Kosten und die Organisation des Haupttransports bis zum benannten Bestimmungshafen. Dazu gehören die Lieferung zum Verschiffungshafen, Exportabfertigung, die Seefracht und eine Transportversicherung für die Rechnung des Käufers. Der Käufer übernimmt anschließend die Einfuhrabfertigung, Zölle, Einfuhrumsatzsteuer sowie Kosten ab dem Bestimmungshafen, etwa Terminalgebühren, Binnentransport und Lagerung. Wichtig für Einkäufer: Die Sendung ist unter CIF typischerweise „frei Ladeliste“ gemeint, das heißt Hauptkosten sind im Einkaufspreis enthalten, aber nachgelagerte Kosten wie Demurrage oder Importabfertigung nicht. Eine saubere Landed-Cost-Kalkulation erfasst daher auch diese Positionen, um den wahren Beschaffungswert vergleichbar zu machen.

Risikoübergang und Deckungsverhältnis

Das Besondere an CIF ist die Diskrepanz zwischen Kosten- und Risikoträgerschaft: Die Kosten laufen

bis zum Bestimmungshafen, das Risiko geht jedoch bereits mit dem An Bord bringen im Verschiffungshafen auf den Käufer über. Wird die Ware auf See beschädigt, muss der Käufer den Schaden über die vom Verkäufer abgeschlossene Transportversicherung geltend machen. Dies ist zulässig, weil der Verkäufer als Eigentümer bis zum Risikoübergang die Versicherung abschließen darf, der Käufer aber der Begünstigte der Police ist. Einkäufer sollten prüfen, ob die Deckungssumme und die gedeckten Risiken ihren Anforderungen genügen, da die Incoterms nur einen Mindeststandard vorgeben.

Methoden und Vorgehen bei der Anwendung von CIF

Damit CIF im Einkauf verlässlich funktioniert, braucht es klare Prozesse von der Angebotsanfrage bis zur Warenannahme. Die Klausel sollte immer schriftlich mit benanntem Ort und Incoterms-Version vereinbart werden, etwa „CIF Hamburg Incoterms 2020“.

Klausel korrekt ausschreiben

Im Lieferantenportfolio und in Anfragen sollte CIF präzise mit Bestimmungshafen und Version benannt werden, etwa „CIF Rotterdam Incoterms 2020“. Unvollständige Angaben führen häufig zu Streit über Terminal Handling Charges oder Versicherungsumfang. Bei Blanket Orders und Abrufaufträgen aus Asien gehört die Klausel in jeden Rahmenvertrag und in jede Einzelabwicklung. Der Einkauf sollte zudem prüfen, ob der Lieferant als A-Lieferant die Seefracht tatsächlich selbst organisiert oder unbemerkt auf Speditionen zurückgreift, deren Carrier Performance variiert.

Versicherung und Dokumentation prüfen

Verkäufer müssen unter CIF eine Versicherung mindestens nach Incoterms-Klausel C nachweisen, in der Praxis häufig 110 % des Warenwerts plus Fracht. Einkäufer sollten im Vorfeld klären, ob Zusatzdeckungen wie Kriegsrisiken oder höhere Deckungssummen nötig sind und ob eine eigene Warenversicherungs-Police günstiger oder umfassender wäre. Zum Dokumentensatz gehören typischerweise Konnossement, Handelsrechnung, Packliste und Versicherungspolice; ohne saubere Dokumente sind Verzollung und Schadenabwicklung behindert. Eine Lieferantenerklärung zum Versicherungsumfang kann Forderungen bei Schadensfällen deutlich erleichtern.

Eingangslogistik und Zoll integrieren

Unter CIF organisiert der Käufer die Einfuhr selbst: Zollanmeldung, Einfuhrabgaben und ggf. Präferenznachweise. Die Speditionsauswahl ab Bestimmungshafen, Container-Entladung und Weitertransport liegen in eigener Verantwortung. Einkäufer sollten die Terminologie der Vorlieferkette kennen, etwa den Unterschied zwischen Konnossement und Sea Waybill, und die Ankündigung der Ankunft (Notice of Readiness) vertraglich regeln. Vornweg geplante Abläufe reduzieren Demurrage-Risiken und verbessern den Servicegrad der Eingangslogistik messbar.

Wichtige KPIs für CIF-Beschaffungen

Da CIF-Preise scheinbar alles inclusive sind, verlieren Einkäufer leicht nachgelagerte Kosten aus dem Blick. Gezielte Kennzahlen helfen, die tatsächliche Kosten- und Lieferleistung zu steuern.

Landed Cost und Frachtkostenanteil

Der Landed Cost erfasst den vollständigen Beschaffungswert: CIF-Preis, Einfuhrabgaben, Terminalgebühren, Binnentransport und Handling. Der Frachtkostenanteil am Warenwert wird

typischerweise als Prozentwert verfolgt und zeigt, ob Frachtraten-Schwankungen die Margen belasten. Da der Verkäufer die Seefracht einkauft, sollte der Einkauf in Lieferantengesprächen regelmäßig die zugrunde liegenden Frachtkosten einfordern, um Preisanpassungen nachvollziehen zu können. Ein Data Steward im Einkauf kann sicherstellen, dass diese Kostenstellen konsistent gepflegt werden.

Servicegrad und Carrier Performance

Relevant sind die Termintreue der Lieferanten (Servicegrad), die Verspätungsdauer auf der Seestrecke und die Zuverlässigkeit der eingesetzten Carrier. Carrier Performance lässt sich auch bei CIF-Transparenz verfolgen, indem Abfahrts- und Ankunftsdaten aus Konnossementen und Tracking-Daten ausgewertet werden. Ergänzend sinnvoll: Versicherungsfallquote und Durchlaufzeit der Schadenabwicklung. Diese Kennzahlen gehören ins Controlling im Einkauf und fließen idealerweise in Anreizmodelle für Innovation und Lieferantenbewertungen ein.

Risiken und Kontrollen bei CIF

CIF birgt spezifische Risiken, vor allem weil Risiko- und Kostenübergang auseinanderfallen und der Verkäufer Fracht und Versicherung auswählt.

Versicherungs- und Qualitätsrisiken

Der verpflichtende Versicherungsschutz nach Klausel C ist ein Minimum: In der Praxis sind Zusatzrisiken wie Verderb, Kriegsgefahr oder Hafenstreiks oft nicht eingeschlossen. Wer höhere Ansprüche hat, sollte vom Verkäufer eine erweiterte Deckung verlangen oder über eine eigene Police kombinieren. Ein weiteres Risiko: Qualitätshaftung oder nachträgliche Beanstandungen sind nach Risikoübergang im Verschiffungshafen zivilrechtlich über Gewährleistung zu regeln, nicht über die Transportklausel. Ein Risikoregister für kritische Importartikel, etwa mit Blick auf Compliance-Anforderungen wie RoHS, hilft, welche Waren überhaupt über CIF beschafft werden dürfen und wo alternative Beschaffungswege sinnvoller sind.

Kostenrisiken und Manipulationsanreize

Da der Verkäufer die Fracht einkauft, kann er Preisanpassungen ohne Referenz durchreichen. Einkäufer sollten sich Periodenfrachtraten zeigen lassen oder mit mehreren A-Lieferanten parallel über CPT- oder FOB-Varianten verhandeln, um Preise vergleichbar zu halten. Zudem bergen CIF-Geschäfte ein Reputationsrisiko im Einkauf, wenn Käufer ignorieren, dass sie ab Verschiffungshafen das Risiko tragen: Bei Zwischenfällen wie Havarie oder Hafenblockade ist die eigene Organisation für Anschlussmaßnahmen zuständig. Verträge sollten dementsprechend Zuständigkeiten für Notfälle klar regeln.

Compliance und Dokumentenrisiken

Importe unter CIF berühren Zoll- und Exportkontrollrecht. Der Einkauf muss sicherstellen, dass die Lieferantenerklärung, Ursprungs- und Präferenznachweise sowie ggf. Reexportkontrollen vorliegen. Fehlende Dokumente können zu Verzollungsverzögerungen und Geldbußen führen, was in Controlling-Berichten oft unterschätzt wird. Auch das Carnet (ATA) für Ausstellungsgüter und Vorführwaren ist separat zu prüfen; es ersetzt keine CIF-Klausel, betrifft aber dieselbe internationale Warenverkehrsebene.

CIF im Kontext der Digitalen Beschaffung

Digitale Werkzeuge machen CIF-Abwicklung transparenter und kontrollierbarer. Die Verknüpfung von Frachtdaten, Zollprozessen und Lieferantenstammdaten ist ein zentraler Hebel für Prozessoptimierung im Einkauf.

Transparenz über Transport und Kosten

Digitale Beschaffung bedeutet hier: Tracking-Daten aus den Plattformen der Carrier automatisch in das ERP-Einkaufsmodul einspeisen, Fracht- und Versicherungskosten strukturiert erfassen und mit dem Landed Cost verknüpfen. So lässt sich der tatsächliche Wert der CIF-Klausel bewerten. Wer Demand Aggregation über Standorte hinweg betreibt, kann mit größeren Volumina günstigere CIF-Konditionen verhandeln oder gezielt auf FOB- oder EXW-Varianten wechseln und die Fracht selbst über Ausschreibungen einkaufen.

Stammdaten und Prozessautomatisierung

Konsistente Lieferantenstammdaten inklusive eindeutiger Lieferantenidentifikator sind Grundvoraussetzung, um CIF-Transaktionen automatisiert zu buchen und Zollprozesse vorzubefüllen. Ein Kreditoren-Onboarding, das Klauseln, Incoterms-Version, Versicherungsdaten und Dokumentenanforderungen strukturiert erfasst, reduziert manuelle Nachfragen. Ebenso kann die Automatisierung von Konnossement-Prüfung und Rechnungsabgleich Fehlbuchungen vermeiden und das Savings Forecast belastbarer machen, weil Fracht- und Versicherungskosten im Planungszyklus abgebildet werden.

Aktuelle Entwicklungen und Alternativen zu CIF

Die Incoterms 2020 haben einige Klarstellungen gebracht, und der Markt verschiebt sich durch Frachtraten-Volatilität und Nachhaltigkeitsanforderungen. Einkäufer sollten CIF bewusst gegen Alternativen abwägen.

CIF, CIP und FOB im Vergleich

Mit den Incoterms 2020 ist CIP (Carriage and Insurance Paid To) für alle Transportarten geeignet und verlangt standardmäßig eine umfassendere Versicherungsdeckung nach Klausel A, während CIF bei der niedrigeren Klausel C bleibt. Für Container- und Multimodal-Transporte empfehlen viele Praktiker daher CIP statt CIF. FOB (Free on Board) überlässt Fracht- und Versicherungseinkauf vollständig dem Käufer, was bei professionellen Logistikteams oft günstiger ist. Die Wahl hängt von Marktmacht, Risikoprofil und eigener Logistikkompetenz ab.

Nachhaltigkeit und Frachtraten-Volatilität

Seefracht steht unter Druck: CO₂-Bepreisung, Berichtspflichten und SBTi-Ziele bei eigenen Lieferketten lenken Aufmerksamkeit auf den Haupttransport. Unter CIF wählt der Verkäufer den Carrier, der Käufer hat wenig Einfluss auf die Emissionsbilanz der Seestrecke. Wer Nachhaltigkeitsvorgaben verfolgt, sollte über FOB- oder FCA-Konstruktionen nachdenken, um Carrier nach Emissionskriterien zu wählen. Auch Cross-Selling im Einkauf im Sinne von Bündelung mit Speditionen und Versicherern kann Kostenvorteile erschließen. In extremen Frachtratenphasen, wie in den vergangenen Jahren mehrfach erlebt, kann eine Nullbasisbudgetierung der Logistikkosten helfen, Struktur ins Kostenbild zu bringen.

Typische Kennzahlen

Frachtkostenanteil am Warenwert: typischerweise 2–8 %

stark abhängig von Ware, Distanz und Frachtratenphase

Termintreue der Importlieferungen: > 95 %

Servicergad auf Basis vereinbarter Ankunftsdaten

Versicherungsdeckung: mindestens 110 % des Warenwerts

Incoterms-Mindeststandard Klausel C bei CIF

Dokumentenvollständigkeit: > 98 %

Anteil Sendungen mit vollständigem Dokumentensatz bei Ankunft

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Gussteile über CIF Hamburg aus Asien. Nach wiederholten Verzögerungen und einer Havarie, deren Versicherungsumfang zu gering war, überarbeitete der Einkauf seine Verfahren:

- Umstellung der langfristigen Blanket Orders auf CIP mit erhöhter Versicherungsdeckung nach Klausel A
- Aufbau eines Risikoregisters für alle Importartikel inklusive Dokumentenanforderungen und Carrier-Abhängigkeiten
- Verhandlung der Seefracht parallel zu zwei Speditionen über Demand Aggregation, wodurch der Frachtkostenanteil im Landed Cost sinken konnte
- Einführung einer monatlichen Carrier Performance-Auswertung im Controlling im Einkauf

Fazit

CIF ist eine bewährte Klausel für klassische Seefrachtimporte, die Einkäufern Kostentransparenz und reduzierte Logistikaufwand bietet, solange sie die Konsequenzen verstehen: Das Risiko wandert bereits im Verschiffungshafen über, und die Standardversicherung ist nur ein Minimum. Wer Landed Costs sauber kalkuliert, Dokumentation und Zollprozesse professionell aufsetzt und die Klausel bewusst gegen CIP oder FOB abwägt, kann CIF sicher nutzen. In digitalisierten Beschaffungen lassen sich Tracking, Kosten und Lieferantenbewertung so verbinden, dass CIF kein Blackbox bleibt. Letztlich entscheidet die Passung zu Risikoappetit, Logistikkompetenz und Nachhaltigkeitszielen über die richtige Klausel für jede Warengruppe.

Häufige Fragen

Was bedeutet CIF beim Einkauf?

CIF steht für Cost, Insurance and Freight. Der Verkäufer trägt die Kosten für Transport, Versicherung und Fracht bis zum benannten Bestimmungshafen. Das Risiko geht aber bereits mit dem An Bord bringen im Verschiffungshafen auf den Käufer über.

Wer zahlt die Versicherung bei CIF?

Formal schließt der Verkäufer die Transportversicherung ab, sie deckt aber die Interessen des Käufers während des Transports. Die Incoterms 2020 verlangen mindestens die Versicherungsklausel C, in der Praxis häufig 110 % des Warenwerts. Höhere Deckungen müssen gesondert vereinbart werden.

CIF oder FOB – was ist für den Käufer besser?

CIF entlastet den Einkauf von Fracht- und Versicherungseinkauf, nimmt ihm aber die Kontrolle über Carrier und Tarif. FOB überlässt dem Käufer die Frachtbeschaffung, was bei eigener Logistikkompetenz und Volumen oft günstiger und transparenter ist. Die richtige Wahl hängt von Marktmacht, Risikoappetit und Nachhaltigkeitsanforderungen ab.

Darf CIF für Luftfracht oder LKW-Transport verwendet werden?

Nein. Nach den Incoterms 2020 ist CIF ausschließlich für See- und Binnenschifftransport vorgesehen. Für alle Transportarten einschließlich Multimodal ist CIP (Carriage and Insurance Paid To) vorgesehen, das zudem eine umfassendere Versicherung verlangt.

Wann geht bei CIF das Risiko auf den Käufer über?

Bereits dann, wenn die Ware im Verschiffungshafen an Bord des Schiffes gelangt, nicht erst am Bestimmungshafen. Dies ist der entscheidende Unterschied zur Kostenverteilung, die bis zum Bestimmungshafen reicht. Schäden auf See regelt der Käufer daher über die Transportversicherung.

Was enthält der CIF-Preis nicht?

Nicht enthalten sind typischerweise Einfuhrabfertigung, Zölle, Einfuhrumsatzsteuer, Terminalgebühren im Bestimmungshafen, Binnentransport, Lagerung und eventuelle Demurrage-Kosten. Diese Positionen sollte der Einkauf in der Landed-Cost-Kalkulation erfassen, um den wahren Beschaffungswert zu kennen.