

CPT (Carriage Paid To): Lieferkosten und Risikoverlagerung im Überblick

CPT (Carriage Paid To) ist eine der elf Incoterms®-Klauseln, die regeln, welche Vertragspartei Transportkosten und Gefahrübergang bei internationalen Lieferungen trägt. Bei CPT trägt der Verkäufer die Frachtkosten bis zum benannten Bestimmungsort, das Risiko geht jedoch bereits mit der Übergabe an den ersten Beförderer auf den Käufer über. Für Einkäufer ist diese Diskrepanz zwischen Kosten- und Risikoübernahme der zentrale Punkt bei der Bewertung und Verhandlung der Klausel.

Das Wichtigste in Kürze

- CPT gehört zur Incoterms®-Gruppe der ausschließlich für See- und Binnenschifffahrt ungeeigneten Klauseln und eignet sich für alle Verkehrsträger inklusive multimodaler Transporte.
- Der Verkäufer trägt die Transportkosten bis zum benannten Bestimmungsort, schließt aber nicht automatisch eine Transportversicherung ab – die Versicherungspflicht liegt bei CPT bei keiner Partei.
- Der Gefahrübergang erfolgt bereits bei Übergabe der Ware an den ersten Frachtführer, nicht erst am Bestimmungsort.
- Einfuhrabgaben, Zölle und die Einfuhrabfertigung trägt der Käufer, Ausfuhrformalitäten der Verkäufer.
- CPT ist verwandt mit CIP, wobei CIP im Gegensatz zu CPT eine Transportversicherung durch den Verkäufer vorsieht.
- In der Praxis wird CPT häufig gewählt, wenn der Verkäufer bessere Frachtraten hat, der Einkäufer aber die logistische Kontrolle und Versicherung selbst steuern möchte.

Definition: CPT (Carriage Paid To)

CPT ist eine Incoterms®-Klausel gemäß den ICC-Bedingungen (aktuelle Fassung Incoterms® 2020), die Kostenverteilung und Risikoverlagerung beim Gütertransport regelt. Die Klausel verpflichtet den Verkäufer, die Ware einem selbst ausgewählten Beförderer zu übergeben und die Frachtkosten bis zum vom Käufer benannten Bestimmungsort zu tragen.

Kostenübernahme beim Verkäufer

Der Verkäufer übernimmt sämtliche Kosten für Verpackung, Beförderung, Ausfuhrabfertigung sowie die Hauptfracht bis zum benannten Bestimmungsort. Terminalgebühren am Bestimmungsort, Einfuhrzölle, Einfuhrumsatzsteuer sowie die Entladung trägt dagegen in der Regel der Käufer, sofern nichts anderes vereinbart ist. Typischerweise liegt der Vorteil für Einkäufer darin, dass sie die Hauptfrachtkosten nicht direkt tragen und die Anbindung an ihre Materialwirtschaft vereinfacht wird, da nur ein Lieferpunkt am Bestimmungsort relevant ist.

Risikoverlagerung bei der ersten Übergabe

Der entscheidende Unterschied zur Kostenübernahme: Der Gefahrübergang auf den Käufer erfolgt

bereits mit Ablieferung an den ersten Beförderer am Abgangsort – oft noch hunderte Kilometer vor dem Bestimmungsort. Geht die Ware auf dem Transportweg verloren oder wird beschädigt, muss der Käufer das Risiko tragen, obwohl er die Fracht nicht bezahlt hat. Diese Asymmetrie macht eine eigenständige Transportversicherung für Einkäufer bei CPT praktisch obligatorisch.

Einsatzbereiche und Abgrenzung zu anderen Incoterms

CPT wird überwiegend bei Containertransporten, Luftfracht und multimodalen Lieferketten verwendet, bei denen die Ware an mehreren Verkehrsträgern beteiligt ist. Die Wahl der Klausel beeinflusst Einkaufspreis, Working Capital Management und die Absicherung von Transportrisiken.

CPT im Vergleich zu CIP und DAP

CIP unterscheidet sich von CPT durch die Versicherungspflicht des Verkäufers; seit Incoterms® 2020 gilt bei CIP die höhere Versicherungsdeckung (Institute Cargo Clauses A), sofern nichts anderes vereinbart ist. Bei DAP geht das Risiko erst am Bestimmungsort über, der Verkäufer trägt also das volle Transportrisiko. Wer als Einkäufer Kontrolle über Versicherung und Risiko tragen will, aber Frachtkostenvorteile des Verkäufers nutzen möchte, fährt mit CPT häufig am besten.

Abgrenzung zu FCA und EXW

Bei FCA (Free Carrier) trägt der Käufer die Hauptfrachtkosten selbst, bei EXW erhält er die Ware unverpackt und unabgefertigt beim Verkäufer. CPT schiebt die Kostentragung für die Hauptfracht auf den Verkäufer, ohne ihn zum Risikoträger am Bestimmungsort zu machen. In der Praxis sollte EXW aus Exportsteuer- und Abfertigungsgründen vermieden werden, während FCA und CPT je nach Frage – wer Transport organisiert und versichert – die sinnvolleren Alternativen sind.

Bedeutung für Einkauf und Vertragsmanagement

Die Incoterms-Wahl wirkt direkt auf den Einkaufspreis, die Verteilung logistischer Aufgaben und die Gesamttransportkosten. Sie sollte daher nicht dem Vertrieb des Lieferanten überlassen, sondern aktiv als Verhandlungshebel genutzt werden.

Total Landed Cost transparent bewerten

Der Nettowarenpreis sagt allein wenig aus: Der Total Landed Cost (TLC) umfasst Fracht, Versicherung, Zölle, Handling und Kapitalkosten. Bei CPT ist die Fracht zwar im Verkaufspreis enthalten, aber nicht immer transparent ausgewiesen – ein Ansatzpunkt für Should-Costing, bei dem Einkäufer die tatsächlichen Transportkosten kalkulieren und mit den veranschlagten Lieferkosten abgleichen. Spätestens bei Ausschreibungen mit mehreren Standorten lohnt eine Benchmarking-Klausel zu Frachtkosten und eine Preiseskalationsklausel, die Bunker- oder Treibstoffzuschläge regelhaft abbildet.

Klauseln im Rahmenvertrag und in Ausschreibungen

Incoterms® sollten im Master Agreement bzw. Rahmenvertrag fixiert und im Vergabezeitplan jeder Ausschreibung explizit ausgewiesen werden, einschließlich des genauen benannten Bestimmungsortes (z. B. Werkstor inkl. Entladung oder Terminal). Vage Angaben wie „CPT Deutschland“ führen häufig zu Streitigkeiten über Terminalkosten. Wer Offshoring- oder Outsourcing-Potenzialanalyse-Ergebnisse umsetzt, sollte die Lieferklausel mit der Make-or-Buy-Entscheidung und der gewählten Bevorratungsstrategie abstimmen, da Klausel und Transportzeit die Verfügbarkeit direkt beeinflussen.

KPIs und operative Steuerung bei CPT-Lieferungen

CPT-Lieferungen lassen sich über klassische Logistik- und Procurement-Kennzahlen steuern. Wichtig ist die Kombination aus Kosten-, Termin- und Qualitätskennzahlen, da der Käufer das Transportrisiko trägt und damit ein besonderes Interesse an verlässlichen Daten hat.

Termintreue und Transparenz

Die Lieferanten-Termintreue (On-Time Delivery) ist bei CPT besonders kritisch, weil Verzögerungen zwar die Lieferanten-Performance belasten, Verluste auf dem Transport aber zu Lasten des Käufers gehen. Ergänzend eignet sich die Touchless Rate als Maß für automatisierte Buchung und Sendungsverfolgung entlang der Lieferkette. Wer Betrachtungen zur Savings Realized durchführt, sollte erzielte Frachtkosteneinsparungen isoliert ausweisen, da sie leicht durch Wechsel der Lieferklausel optisch verfälscht werden.

Kostenkennzahlen im Blick behalten

Transportkostenanteil am Einkaufsvolumen, Zoll- und Abfertigungskosten sowie die Kapitalbindung in Transit (Goods in Transit) fließen in das Working Capital Management ein. Bei langen See- oder Luftfrachtwegen bindet die Ware unter CPT bereits Kapital, obwohl sie physisch noch beim Verkäufer oder unterwegs ist. Eine saubere Master Data Governance – etwa zur Pflege der Incoterms-Klausel je Lieferanten-Stamm-Beziehung im ERP – verhindert, dass Bestellungen mit falscher Klausel ausgelöst werden.

Risiken und Kontrollen bei CPT

Die größte Stolperfalle bei CPT ist die Diskrepanz zwischen Kosten- und Risikoverlagerung, gefolgt von unklaren Zusatzkosten und unzureichender Dokumentation. Mit klaren Workflow-Regeln und Kontrollen lassen sich diese Risiken beherrschbar machen.

Versicherung, Schadensfall und Dokumentation

Da der Käufer das Transportrisiko trägt, sollte er eine eigene Transportversicherung abschließen oder prüfen, ob CIP mit Verkäufer-Versicherung die bessere Wahl ist. Im Schadensfall muss der Käufer die Mängelrüge dokumentieren – bei sichtbaren Schäden in der Praxis typischerweise unverzüglich, spätestens binnen kurzer Frist nach Ablieferung – und Beförderungsdokumente vorhalten. Die konkreten Fristen ergeben sich aus Kaufvertrag und anwendbarem Recht und sollten im Einzelfall rechtlich geprüft werden.

Prozesse und Kontrollen im Bestellprozess verankern

Im Rahmen der Bestellprozessoptimierung sollten Workflow-Regeln (P2P) sicherstellen, dass Incoterms, Bestimmungsort und Versicherungspflicht bei jeder Bestellung konsistent sind. Ein Three-Way Match zwischen Bestellung, Wareneingang und Rechnung deckt auf, ob vertraglich vereinbarte Frachtbestandteile unzulässig doppelt berechnet wurden – etwa wenn der Lieferant unter CPT fakturiert, zusätzlich Frachtpauschalen ausweist. Ergänzend regelt ein Lieferantenmanagement mit definierten Eskalationsstufen Verhalten bei wiederholten Fracht- oder Terminkonflikten; die fristgerechte Vertragsbeendigung folgt den vereinbarten Regeln (Termination for Cause).

Aktuelle Entwicklungen: Incoterms® 2020 und Marktdynamik

Seit Inkrafttreten der Incoterms® 2020 haben sich Details bei CIP und Transportdokumenten geändert; CPT selbst blieb inhaltlich weitgehend unverändert. Gleichwohl verändern Marktgegebenheiten die praktische Bewertung der Klausel laufend.

Volatile Frachtmärkte und Hedging-Überlegungen

Stark schwankende See- und Luftfrachtraten machen die Frage relevant, wer Frachtvertrag und Preisrisiko trägt. Über eine Preiseskalationsklausel oder getrennte Frachtbeträge lässt sich die Preisentwicklung transparent abbilden; ergänzend diskutieren Unternehmen Frachtkosten-Sicherungsansätze, die an klassisches Hedging für Rohstoffe angelehnt sind. Wer die Transportorganisation selbst übernimmt (FCA), kann Frachtraten aktiv managen – ein Argument, das gegen CPT sprechen kann.

Digitalisierung und Nachhaltigkeitsanforderungen

Elektronische Transportdokumente, Sendungsverfolgung und CO₂-Berichterstattung entlang der Lieferkette gewinnen an Bedeutung, auch unter CPT, da Emissionsdaten für Scope-3-Berichte gebraucht werden. Verkäufer, die unter CPT die Fracht beschaffen, sollten daher emissionsbezogene Daten liefern können. Zunehmend fließen Lieferklauseln und Transportkonzepte in Katalog-Content-Management und Produktstammdaten ein, damit Einkäufer Logistikaufwand und TLC direkt beim Vergleich von Katalogartikeln sehen.

Typische Kennzahlen

Lieferanten-Termtreue (On-Time Delivery): typischerweise > 95 %

Bei CPT besonders relevant, da Verzögerungen Planungs- und Risikowirkung beim Käufer haben.

Transportkostenanteil am Einkaufsvolumen: häufig 3–8 %

Richtwert je nach Branche und Transportweg; bei Luftfracht deutlich höher.

Goods in Transit / Kapitalbindung in Transit: individuell, Tage im Transit × Tagesbedarfswert

Fließt in das Working Capital Management ein; bei CPT beginnt die Bindung am Abgangsort.

Touchless Rate im Sendungsmanagement: typischerweise > 80 %

Anteil automatisiert abgewickelter Transportbuchungen und Statusmeldungen.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Komponenten von einem asiatischen Zulieferer unter CPT Hafen Rotterdam mit Weitertransport zum Werk in Süddeutschland. Nach einem Containerverlust auf hoher See stellte sich heraus, dass keine Partei eine Transportversicherung abgeschlossen hatte – das Risiko lag bei CPT klar beim Käufer. Der Einkäufer passte daraufhin die Rahmenverträge an und professionalisierte die Absicherung.

- Umstellung der kritischen Bauteile auf CIP mit Verkäufer-Versicherung oder Abschluss einer eigenen Transportversicherung
- Präzisierung des benannten Bestimmungsortes inklusive Regelung zu Terminal- und Handlinggebühren im Rahmenvertrag
- Einführung eines Three-Way Match inklusive Prüfung, dass keine separaten Frachtpauschalen unter CPT berechnet werden

- Aufnahme der Termintreue und Dokumentationsqualität in das monatliche Lieferantenmanagement-Review

Fazit

CPT ist eine pragmatische Klausel für Einkäufer, die Frachtkostenvorteile des Verkäufers nutzen wollen, ohne das Transportrisiko an diesen zu übergeben. Der zentrale Erfolgsfaktor ist die Klarheit über die Asymmetrie zwischen Kosten- und Gefahrübergang sowie eine passende Transportversicherung. Wer CPT einsetzt, sollte die Klausel präzise benennen, sie in Bestell- und Prüfprozesse integrieren und den Total Landed Cost laufend überwachen. Alternativen wie FCA oder CIP sollten je nach Frachtmarkt- und Risikosituation bewusst abgewogen werden. So wird die Incoterms-Wahl vom Formulierungsdetail zum steuerbaren Kosten- und Risikohafter im Einkauf.

Häufige Fragen

Was bedeutet CPT (Carriage Paid To)?

CPT ist eine Incoterms®-Klausel, bei der der Verkäufer die Transportkosten bis zum benannten Bestimmungsort trägt. Das Risiko geht jedoch bereits mit der Übergabe der Ware an den ersten Beförderer auf den Käufer über. Einfuhrabgaben und Entladung am Bestimmungsort trägt in der Regel der Käufer.

Wer trägt bei CPT die Transportversicherung?

Keine der Parteien ist bei CPT verpflichtet, eine Transportversicherung abzuschließen. Da das Transportrisiko ab Übergabe an den ersten Frachtführer beim Käufer liegt, sollte dieser eine eigene Versicherung abschließen. Wer eine Verkäufer-Versicherung wünscht, sollte stattdessen CIP vereinbaren.

Was ist der Unterschied zwischen CPT und CIP?

Beide Klauseln sehen vor, dass der Verkäufer die Frachtkosten bis zum Bestimmungsort trägt und das Risiko bereits an den ersten Beförderer übergeht. Der Unterschied liegt in der Versicherung: Bei CIP muss der Verkäufer eine Transportversicherung abschließen, bei CPT nicht. Seit Incoterms® 2020 gilt bei CIP zudem eine höhere Standarddeckung.

Wann ist CPT für Einkäufer sinnvoll?

CPT passt, wenn der Verkäufer deutlich bessere Frachtraten oder operative Transportkompetenz hat, der Einkäufer aber das Transportrisiko und die Versicherung selbst steuern möchte. Sinnvoll ist zudem eine klare Vereinbarung zum benannten Bestimmungsort inklusive Terminalgebühren. Bei stark schwankenden Frachtraten kann FCA mit eigener Transportorganisation die bessere Alternative sein.

Wer bezahlt Zölle und Einfuhrabgaben bei CPT?

Die Ausfuhrabfertigung und anfallende Ausfuhrkosten trägt der Verkäufer. Einfuhrzölle, Einfuhrumsatzsteuer und die Einfuhrabfertigung gehen zu Lasten des Käufers. Terminalkosten am Bestimmungsort sollten vertraglich präzise geregelt werden, da sie häufiger Streitpunkt sind.

Gilt CPT auch für Seefracht und Luftfracht?

Ja, CPT eignet sich für alle Transportarten einschließlich multimodaler Ketten mit Container, Luftfracht und Bahn. Es zählt nicht zu den reinen Seefracht-Klauseln wie FAS oder FOB. Gerade bei kombinierten Transporten ist CPT deshalb in der Praxis weit verbreitet.