

Incoterms CFR: Kosten und Risiko bei der Seefracht klar trennen

Incoterms CFR (Cost and Freight) ist eine von elf Lieferklauseln der International Chamber of Commerce (ICC) und regelt, wer Transportkosten und Gefahr beim internationalen Kauf über See trägt. Der Verkäufer zahlt Fracht bis zum benannten Bestimmungshafen, das Risiko geht jedoch bereits mit dem Verladen der Ware auf das Schiff im Abgangshafen auf den Käufer über. Für Einkäufer ist CFR damit eine Klausel, die eine klare Trennung zwischen Kostenverantwortung und Risikotragung erzeugt und in der Praxis sorgfältige Absicherung über Transportversicherung erfordert.

Das Wichtigste in Kürze

- CFR gehört zur ICC-Incoterms-Familie und gilt ausschließlich für See- und Binnenschiffsverkehr.
- Beim CFR-Kauf trägt der Verkäufer die Frachtkosten bis zum benannten Bestimmungshafen, nicht aber das Transportrisiko ab Verladung.
- Der Gefahrübergang erfolgt, sobald die Ware an Bord des Schiffes im Abgangshafen verbracht ist.
- Die Importabfertigung sowie Kosten im Bestimmungshafen trägt der Käufer.
- CFR entspricht strukturell CPT, ist jedoch auf die Seefracht beschränkt.
- Incoterms müssen stets mit einer Jahreszahl der aktuellen ICC-Ausgabe versehen werden, üblicherweise Incoterms 2020.

Definition: Incoterms CFR

CFR steht für Cost and Freight und bezeichnet eine Lieferklausel, bei der der Verkäufer die Kosten für den Haupttransport bis zum benannten Bestimmungshafen übernimmt. Der Gefahrübergang findet jedoch bereits im Abgangshafen statt, wenn die Ware an Bord des Schiffes ist. Diese Differenz zwischen Kosten- und Risikopunkt ist das zentrale Merkmal der C-Klauseln.

Einordnung in die Incoterms-Familie

Die elf Incoterms der Ausgabe 2020 teilen sich in zwei Gruppen: Regeln für jeden Transportmodus (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP) und Regeln für See- und Binnenschiffsverkehr (FAS, FOB, CFR, CIF). CFR zählt zu den C-Klauseln, bei denen der Verkäufer den Haupttransport vertraglich organisiert und bezahlt. Entscheidend ist, dass die C-Klauseln keine Ankunfts-klauseln sind: Der Verkäufer schuldet trotz Frachtzahlung bis zum Bestimmungshafen nur eine ordnungsgemäße Versendung, nicht die Ankunft der Ware.

- C-Klauseln: Verkäufer zahlt Haupttransport, Risiko geht früh über (CFR, CIF, CPT, CIP).
- E-, F- und D-Klauseln unterscheiden sich maßgeblich beim Gefahrübergang und den Kostenpunkten.

Kosten- und Risikoverteilung im Detail

Der Verkäufer trägt typischerweise Exportverpackung, Beladung im eigenen Werk oder Terminal,

Exportabfertigung sowie die Seefracht bis zum benannten Bestimmungshafen. Ab dem Verladen an Bord liegt das Risiko beim Käufer, auch wenn die Fracht noch läuft. Der Käufer organisiert und bezahlt die Transportversicherung auf eigene Rechnung, die Importabfertigung, Hafengebühren, Verladung am Bestimmungshafen sowie die Weitertransporte.

- Kostenpunkt Verkäufer: Fracht bis Bestimmungshafen.
- Risikopunkt Verkäufer: Verladung an Bord im Abgangshafen.
- Versicherung: keine Pflicht für den Verkäufer, Empfehlung für den Käufer.

Methoden und Vorgehen: CFR korrekt im Einkauf anwenden

Damit CFR im Beschaffungsprozess funktioniert, müssen Kaufvertrag, Transportplanung und Dokumentation aufeinander abgestimmt sein. Einkäufer sollten die Klausel nicht isoliert betrachten, sondern im Kontext von Lieferantenbewertung, Transportversicherung und Zollabwicklung.

Korrekte Klauselanwendung im Kaufvertrag

Die Klausel wird immer als „CFR <benannter Bestimmungshafen> Incoterms 2020“ formuliert, zum Beispiel „CFR Hamburg Incoterms 2020“. Ein reiner Verweis auf „CFR“ ohne Ort und Version schafft unnötige Auslegungsrisiken. Zusätzlich sollten Einkäufer im Vertrag festlegen, wer welche Dokumente liefert, wer die Versicherung abschließt und wie Beförderungsmeldungen zu erfolgen haben.

- Benannten Hafen und ICC-Ausgabe immer angeben.
- Dokumentenpflichten (Konnossement, Rechnung, Packliste) vertraglich fixieren.
- Meldepflichten des Verkäufers zur Versandbereitschaft vereinbaren.

Versicherung und Transportrisiko absichern

Weil beim CFR das Risiko ab Verladung auf den Käufer übergeht, ohne dass der Verkäufer versichert, sollte der Käufer eine Transportversicherung abschließen, die den Zeitraum ab Verladung bis zum Werk abdeckt. In der Praxis bieten sich Rahmenversicherungen mit üblichen Deckungssätzen an, deren Prämie häufig im niedrigen Promillbereich des Warenwerts liegt. Ohne Versicherung trägt der Käufer bei Seeunfällen, Diebstahl oder Beschädigung den vollständigen Schaden.

- Rahmenversicherung für alle CFR-Lieferungen prüfen.
- Deckungsumfang gegen Warenrisiko (Feuchtigkeit, Stoß, Temperatur) abstimmen.
- Versicherungsbeginn an den Gefahrübergang koppeln.

Integration in Beschaffungsprozesse

CFR-Lieferungen lassen sich gut in standardisierte Beschaffungsabläufe einbinden, etwa wenn Bestellpolitik und Three-Way Match den Warenzugang abdecken. Beim Import aus Low-Cost Countries ist CFR häufig ein Kompromiss: Der Verkäufer organisiert die Fracht mit seinen Kontakten und Konditionen, der Käufer behält die Kontrolle über Zoll, Versicherung und Inlandtransport. Wer langfristig volumenstarke Verbindungen aufbaut, sollte prüfen, ob eine Übernahme der Fracht durch den Käufer über FOB oder FCA wirtschaftlicher ist.

- Lieferkonditionen in Ausschreibungen und Rahmenverträgen standardisieren.
- Fracht- und Zollkosten in einer Gesamt-Kalkulation (Landed Cost) vergleichen.
- Supply Market Intelligence für Frachtraten und Hafenkapazitäten nutzen.

Wichtige KPIs und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung bei CFR

Ob CFR für eine Lieferbeziehung sinnvoll ist, zeigt sich in Kennzahlen, die Kosten, Termintreue und Risikotragung verbinden. Einkäufer sollten diese Größen regelmäßig im Rahmen des Supplier Risk Management und der Lieferantenbewertung auswerten.

Logistik- und Prozesskennzahlen

Zentrale Messgrößen sind die Delivery Performance des Lieferanten und die Time-to-Dock, also die tatsächliche Laufzeit ab Verladung bis zur Ankunft im Bestimmungshafen. Hohe Streuungen führen zu Bestandspuffern und erhöhen die Backorder-Quote in der Produktion. Auch die Transportkostenanteile je Einheit sollten laufend gegen Alternativkonditionen wie FOB verglichen werden.

- Delivery Performance: termin- und mengengerechte CFR-Lieferungen.
- Backorder-Quote: Fehlmengen, die durch späte Importlieferungen entstehen.
- Landed Cost je Einheit: Werkkosten inklusive Fracht, Zoll, Versicherung.

Servicegrad und Bestandseffekte

Weil das Risiko ab Verladung auf den Käufer übergeht, wirkt sich jede Störung auf der Seestrecke direkt auf den Servicegrad und die Verbrauchsprognose aus. Unternehmen mit hohem Materialanteil aus Übersee arbeiten daher typischerweise mit Sicherheitsbeständen von mehreren Wochen Bedarf für CFR-Waren. Der Bestandswert fließt in die Kapitalbindung ein und sollte gegen die Einsparungen der Seefracht abgewogen werden.

- Sicherheitsbestand je CFR-Lieferquelle definieren.
- Kapitalbindung im Lager gegen Transportkostensparnis stellen.
- Verbrauchsprognose regelmäßig mit tatsächlichen Transitdaten abgleichen.

Risiken und Kontrollen bei Incoterms CFR

Der größte strukturelle Nachteil von CFR liegt in der Konstellation, dass der Verkäufer die Fracht bucht, der Käufer aber das Transportrisiko trägt. Ohne gezielte Kontrollen entsteht daraus ein nennenswertes Schadenspotenzial.

Typische Risiken der CFR-Klausel

Der Verkäufer wählt als Frachtführer oder Spedition typischerweise Anbieter nach eigenen Kriterien, insbesondere nach Kosten. Für den Käufer ist die Transitqualität damit nur begrenzt steuerbar, obwohl er das Risiko trägt. Zusätzlich können Diskrepanzen zwischen Konnossement und tatsächlicher Verladedatum entstehen, was die Dokumentation für Zoll und Versicherung erschwert.

- Risiko-Kosten-Diskrepanz: Kostenverantwortung beim Verkäufer, Risikotragung beim Käufer.
- Kein Anspruch auf schnellste Route oder spezifische Schiffsverbindung.
- Dokumentationsrisiken bei Konnossement und Verladedatum.

Kontrollen und Präventionsmaßnahmen

Wirksame Kontrollen setzen bei Vertrag, Prozess und Belegprüfung an. Im Risk Mitigation Plan sollte der Ausfall einer wichtigen Seestrecke oder die Verzögerung durch Hafenüberlastung als Szenario hinterlegt sein. Ein Supplier Risk Management für kritische CFR-Lieferanten ergänzt diese Sicht um Lieferantenausfälle, Qualitätsschwankungen und Umgehungsmöglichkeiten.

- Lieferantenbesuch und Audit zur Prüfung der Verladeabläufe.

- Risk Mitigation Plan mit Alternativrouten und Ersatzlieferanten.
- Regelmäßiger Abgleich von Konnossement, Handelsrechnung und Frachtdokumenten im Three-Way Match.

Rechtliche Einordnung

Die Incoterms sind keine Gesetze, sondern ICC-Standardregeln, die nur wirksam werden, wenn die Parteien sie im Vertrag vereinbaren. Details wie Eigentumsübergang, Gewährleistungsansprüche oder Rücktrittsrechte regeln die Incoterms bewusst nicht; hier greift das gewählte Vertragsstatut. Bei grenzüberschreitenden CFR-Käufen mit Präferenzabkommen ist zusätzlich der EUR.1 Präferenznachweis für zollbegünstigte Einfuhren relevant. Die konkrete Ausgestaltung sollte im Einzelfall rechtlich geprüft werden.

- Incoterms regeln neither Eigentum noch Gewährleistung.
- Geltendes Vertragsrecht separat vereinbaren.
- EUR.1 Präferenznachweis bei präferenzberechtigten Herkunftsländern prüfen.

Aktuelle Entwicklungen: CFR im Wandel der Lieferketten

Seeverkehr, Zollabwicklung und Beschaffungsorganisation verändern sich laufend. Für CFR-Käufe ergeben sich daraus Konsequenzen für Konditionen, Prozesse und Nachhaltigkeitsanforderungen.

Digitale Prozesse in der Importlogistik

Die Digital Supply Chain erreicht zunehmend auch die Seefracht: Track-and-Trace auf Container- oder Sendungsebene, elektronische Konnossemente und automatisierte Zollanmeldungen reduzieren manuellen Aufwand. E-Procurement-Systeme integrieren Frachtkosten zunehmend in die Bestell- und Rechnungsprüfung. Für CFR-Käufe bedeutet das, dass Transitdaten früher verfügbar sind und Planung auf Basis von Master Production Schedule (MPS) präziser erfolgen kann.

- Track-and-Trace für CFR-Sendungen in das Beschaffungssystem einbinden.
- Elektronische Dokumente beschleunigen Zoll- und Versicherungsprozesse.
- Kopplung an MPS und Verbrauchsprognose verbessert die Terminplanung.

Nachhaltigkeit und Emissionsbilanzierung

Unternehmen mit Berichtspflichten zu Emissionen benötigen für CFR-Waren Kenntnisse über die gewählte Schiffsroute und Transportart, auch wenn der Verkäufer die Fracht bucht. Angaben zu Treibstoff und Emissionsintensität sind in der Praxis noch nicht durchgängig verfügbar; vertragliche Zusatzvereinbarungen helfen. Auch die Rezyklatquote bei Verpackungen aus Übersee wird zunehmend Teil der Beschaffungsanforderungen.

- Emissionsdaten je Lieferquelle erheben und auswerten.
- Verpackungs- und Rezyklatanforderungen vertraglich verankern.
- Änderungsmanagement bei Umstellung von Transportwegen beachten.

Frachtmarkt und Konditionenstrategie

Die Seefachtraten unterliegen markanten Schwankungen durch Kapazitätsengpässe, Routenausfälle und Nachfragespitzen. Einkäufer, die CFR-Bedingungen über längere Rahmenverträge festschreiben, tragen das Risiko, dass Frachtschwankungen in den Verkaufspreis des Lieferanten eingepreist werden. Eine regelmäßige Marktbetrachtung und das Scoring Modell für Lieferantenvergleich inklusive Logistikkosten helfen, Konditionen aktuell zu halten.

- Frachtindizes regelmäßig beobachten und in Kalkulationen einpreisen.
- Preisanpassungsklauseln für Frachtänderungen im Rahmenvertrag vereinbaren.
- Skaleneffekte durch Bündelung von Mengen über mehrere CFR-Lieferanten prüfen.

Typische Kennzahlen

Delivery Performance (CFR-Lieferungen): > 95 %

Anteil termin- und mengengerechter Importlieferungen; üblicher Richtwert je nach Branche.

Backorder-Quote: < 2 %

Fehlmengen infolge verzögerter CFR-Lieferungen; niedrigere Werte deuten auf stabile Transitzeiten hin.

Versicherungsprämie (Transport): typischerweise 0,1–0,5 % des Warenwerts

Üblicher Richtwert für Seetransport-Rahmenversicherungen, abhängig von Route und Warenart.

Transitzeit-Streuung (Time-to-Dock): < ± 3–5 Tage

Niedrige Streuung reduziert Sicherheitsbestand und Kapitalbindung.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Gussteile aus Asien auf CFR-Basis zum Bestimmungshafen Hamburg. Nach wiederholten Verzögerungen und einem Transportschaden ohne ausreichende Deckung stellte das Unternehmen die Beschaffung dieser Position auf eine strukturierte Basis um.

- Abschluss einer Rahmen-Transportversicherung mit Beginn ab Verladung im Abgangshafen.
- Ergänzung des Risk Mitigation Plan um Alternativrouten und einen qualifizierten Zweitlieferanten.
- Vereinbarung detaillierter Melde- und Dokumentenpflichten im Rahmenvertrag, geprüft im Three-Way Match.
- Vergleichsrechnung CFR gegen FOB mit eigener Frachtbeschaffung zur Ermittlung des optimalen Landed Cost.

Fazit

Incoterms CFR ist eine bewährte Klausel für Seetransporte, bei der der Verkäufer die Fracht bis zum Bestimmungshafen zahlt, das Transportrisiko jedoch bereits ab Verladung auf den Käufer übergeht. Genau diese Differenz macht CFR für Einkäufer anspruchsvoll: Ohne eigene Transportversicherung und ohne Kontrolle über die Frachtauswahl bleibt ein relevanter Risikopuffer ungedeckt. In der Praxis lohnt sich CFR vor allem, wenn der Verkäufer bessere Frachtkonditionen besitzt und der Käufer die Versicherung sowie die Importabwicklung selbst steuert. Für volumenstarke oder kritische Lieferbeziehungen sollte regelmäßig geprüft werden, ob FOB oder FCA die bessere Alternative darstellt. Wer Klauseln konsequent versioniert, dokumentiert und in Kennzahlen wie Landed Cost und Delivery Performance einbindet, minimiert Auslegungsrisiken und behält die Lieferkette unter Kontrolle.

Häufige Fragen

Was bedeutet Incoterms CFR?

CFR steht für Cost and Freight und ist eine ICC-Lieferklausel für See- und Binnenschiffsverkehr. Der Verkäufer trägt die Frachtkosten bis zum benannten Bestimmungshafen, das Risiko geht jedoch schon mit dem Verladen der Ware an Bord im Abgangshafen über. Der Käufer organisiert Versicherung,

Importabfertigung und Weitertransport auf eigene Rechnung.

Wer ist bei CFR versicherungspflichtig?

Beim CFR besteht für keine der beiden Parteien eine vertragliche Versicherungspflicht. Da das Risiko aber bereits ab Verladung an Bord beim Käufer liegt, sollte ausschließlich der Käufer eine Transportversicherung abschließen. In der Praxis wird dies über Rahmenversicherungen mit üblichen Marktdeckungen umgesetzt.

Was ist der Unterschied zwischen CFR und CIF?

Beide Klauseln sehen vor, dass der Verkäufer die Seefracht bis zum Bestimmungshafen zahlt. Der Unterschied liegt in der Versicherung: Bei CIF ist der Verkäufer verpflichtet, eine Transportversicherung für den Käufer abzuschließen, bei CFR nicht. Der Gefahrübergang ist bei beiden Klauseln identisch und erfolgt an Bord im Abgangshafen.

Wann geht das Risiko bei CFR über?

Der Gefahrübergang erfolgt, wenn die Ware an Bord des Schiffes im benannten Abgangshafen verbracht ist. Danach trägt der Käufer alle Risiken des Seetransports, obwohl er die Fracht nicht selbst bezahlt. Dies gilt unabhängig davon, wann die Ware physisch im Bestimmungshafen ankommt.

Ist CFR für Luftfracht oder LKW-Transporte möglich?

Nein, CFR ist ausdrücklich auf See- und Binnenschiffsverkehr beschränkt. Für Container, die häufig multimodal transportiert werden, empfiehlt sich in der Praxis häufig CPT oder CIP, da diese Klauseln alle Transportarten abdecken. Bei gemischten Ketten mit Vor- und Nachlauf sollte die Passung der Klausel zum tatsächlichen Transportweg geprüft werden.

Wann ist CFR für Einkäufer sinnvoll?

CFR eignet sich, wenn der Verkäufer bessere Frachtkonditionen und etablierte Speditionskontakte besitzt, der Käufer aber die Kontrolle über Versicherung, Zoll und Inlandstransport behalten möchte. Bei langfristigen, volumenintensiven Beziehungen aus Low-Cost Countries kann sich auch der Wechsel auf FOB lohnen, um die Fracht selbst zu beschaffen. Die Entscheidung sollte über eine Landed-Cost-Betrachtung fallen.