

# Incoterms CIF: Kosten, Risiko und Verantwortung bei der Seefracht korrekt regeln

CIF (Cost, Insurance and Freight) ist einer der klassischen Incoterms für den Transport auf See und auf Binnengewässern. Beim Kauf „ab CIF-Hafen“ trägt der Verkäufer Kosten und Fracht bis zum Bestimmungshafen und schließt eine Transportversicherung ab, während das Risiko bereits mit der Verladung an Bord übergeht. Für technische Einkäufer ist die korrekte Anwendung des Begriffs entscheidend, weil Kostenverantwortung und Gefahrentragung auseinanderfallen und Fehler hier teuer werden können.

## Das Wichtigste in Kürze

- CIF bedeutet: Der Verkäufer zahlt Kosten, Fracht und Versicherung bis zum benannten Bestimmungshafen.
- Der Gefahrübergang erfolgt bereits, wenn die Ware an Bord des Schiffs im Verschiffungshafen gelangt – nicht erst im Bestimmungshafen.
- CIF ist ausschließlich für See- und Binnenschifffahrt vorgesehen; für Container und multimodale Transporte ist CIP der passende Term.
- Die Versicherungspflicht des Verkäufers umfasst standardmäßig nur minimalen Deckungsumfang; höhere Deckung muss der Käufer vereinbaren.
- Importformalitäten, Einfuhrabgaben und die weitere Beförderung ab Bestimmungshafen trägt der Käufer.
- CIF eignet sich typischerweise für Massengut und konventionelle Seefracht, weniger für containerisierte Stückgutlieferungen.

## Definition: Incoterms CIF

CIF steht für „Cost, Insurance and Freight“ und gehört zu den vom Internationalen Handelskammer-Komitée veröffentlichten Incoterms, der international gültigen Regeln zur Auslegung von Lieferklauseln. Die jeweils aktuelle Fassung (Stand: Incoterms 2020) regelt, wer Transportkosten, Risiken und Pflichten wie Zollabfertigung zwischen Verkäufer und Käufer trägt. Die Klausel wird immer mit einem benannten Bestimmungshafen verwendet, zum Beispiel „CIF Hamburg Incoterms 2020“.

## Kostenteilung beim Term CIF

Beim Term CIF trägt der Verkäufer die Kosten für die Beförderung zur Verschiffung, die Seefracht bis zum benannten Bestimmungshafen sowie den Abschluss einer Transportversicherung für Rechnung des Käufers. Auch die Exportzollabfertigung im Ursprungsland ist Verkäufersache. Ab dem Bestimmungshafen gehen Einfuhrabfertigung, Einfuhrzölle, Steuern und die Kosten der Entladung beziehungsweise der weiteren Beförderung auf den Käufer über. In der Praxis sind Entladekosten im Bestimmungshafen häufig bereits in der Frachtrate enthalten; Verträge sollten das ausdrücklich klären,

um Streitigkeiten zu vermeiden.

- Verkäufer: Inlandstransport, Exportabfertigung, Seefracht, Basisversicherung
- Käufer: Einfuhrabfertigung, Zölle, Entladung (sofern nicht vereinbart), Weitertransport ab Terminal

### **Risikoverteilung als Kernpunkt**

Die Besonderheit von CIF liegt in der Diskrepanz zwischen Kosten- und Risikoverlagerung: Das Risiko geht bereits über, sobald die Ware im Verschiffungshafen an Bord des Schiffs gebracht wird – also deutlich früher, als der Kostenübergang im Bestimmungshafen vermuten lässt. Beschädigt die Ware auf dem Seeweg, trägt der Käufer das Risiko, muss sich aber über die vom Verkäufer abgeschlossene Versicherung schadlos halten. Diese Konstruktion ist historisch aus dem Massengutgeschäft entstanden und für viele Einkäufer nicht intuitiv, weshalb sie in Einkaufsbedingungen häufig missverständlich eingesetzt wird.

## **Abgrenzung: CIF, CIP, CFR und FOB im Vergleich**

Um Fehlgriffe bei der Lieferklausel zu vermeiden, muss der Einkauf CIF von den Nachbar-Terms sauber unterscheiden. Alle genannten Klauseln betreffen Transporte, unterscheiden sich jedoch in Transportart, Versicherungspflicht und Risikopunkt. Eine falsche Wahl wirkt sich direkt auf Beschaffungskosten, Zolltarifizierung und die Versicherungskosten aus.

### **CIF versus CIP**

CIP (Carriage and Insurance Paid To) ist die Weiterentwicklung von CIF für alle Transportarten, also auch für Luftfracht, Bahn und multimodale Ketten mit Containern. Der wesentliche Unterschied: Bei CIP muss der Verkäufer standardmäßig einen höheren Deckungsumfang abschließen, bei CIF genügt der minimale Schutz. Containerisierte Maschinenteile oder Komponenten, die vom Werk bis zum Bestimmungshafen mehrere Verkehrsträger durchlaufen, gehören deshalb zu CIP – nicht zu CIF. Wer bei einem multimodalen Transport CIF vereinbart, schafft eine Klausel, die den tatsächlichen Ablauf nicht abdeckt.

### **CIF versus CFR und FOB**

CFR (Cost and Freight) entspricht CIF ohne die Versicherungspflicht des Verkäufers; das Risiko geht ebenfalls an Bord über. FOB (Free on Board) endet mit dem Verladen an Bord im Verschiffungshafen – Käufer organisieren Seefracht und Versicherung selbst und haben damit volle Kontrolle über Frachtkosten und Deckungsumfang. Einkäufer mit eigenen Frachtrahmenverträgen und Skaleneffekten im Transportvolumen arbeiten häufig mit FOB, um auf konsolidierte Raten zuzugreifen. CIF empfiehlt sich dagegen, wenn der Verkäufer über bessere Frachtbedingungen verfügt oder der Einkäufer keine eigene Logistikorganisation im Ursprungsland hat.

### **Typische Anwendungsfälle**

CIF spielt seine Stärken bei Massengütern wie Stahl, Rohstoffen oder Schüttgut, die konventionell per Stückgutfrachter oder Bulk Carrier verschifft werden. Auch bei Lieferanten in fernen Beschaffungsmärkten ohne eigene Importkompetenz des Käufers kann CIF sinnvoll sein, weil der Verkäufer die Exportabwicklung beherrscht. Bei Nearshoring und kürzeren, multimodalen Ketten verliert der Term dagegen an Relevanz. Die Wahl der Klausel sollte Teil der Beschaffungsstrategie und der Lieferantenauswahl sein – nicht eine Gewohnheitsentscheidung aus Bestellformularen.

# Methoden und Vorgehen: CIF im Beschaffungsprozess richtig anwenden

Die korrekte Handhabung von CIF erfordert Abstimmung zwischen Einkauf, Logistik, Zoll und Versicherung. Der Begriff wird im Rahmen des Source-to-Contract (S2C) Prozesses verbindlich festgelegt und muss durchgängig in Anfrage, Angebot, Auftrag und Begleitdokumenten identisch verwendet werden.

## Klausel in Anfrage und Angebot verankern

Bereits in der Preisabfrage Schnellprozess oder einer strukturierten Ausschreibung sollte der Einkäufer die gewünschte Lieferklausel benennen, damit Angebote vergleichbar bleiben. Ein Anbietervergleich auf Basis unterschiedlicher Incoterms verzerrt Preise massiv: Ein CIF-Preis enthält Fracht und Versicherung, ein FOB-Preis nicht. Die einzige, sichere Referenz ist die dreibuchstabile Klausel plus benannter Ort plus Versionsjahr, etwa „CIF Hamburg Incoterms 2020“. Vage Formulierungen wie „CIF Europa“ oder das Weglassen der Version führen regelmäßig zu Auslegungstreitigkeiten.

- Klausel immer mit benanntem Bestimmungshafen und Versionsjahr angeben
- Angebote nur auf einheitlicher Klauselbasis vergleichen
- Abweichungen im Angebot formal anfordern und im Auftrag korrigieren

## Dokumentation und Stammdaten

Die vereinbarte Klausel muss in Bestellung, Handelsrechnung, Packliste und Transportdokumenten konsistent auftauchen. Im Stammdatenprozess des Einkaufs sollte der Standard-Incoterms je Lieferant und Versandart hinterlegt sein, damit Besteller nicht manuell auswählen müssen. Bei Rahmenverträgen wie einem Delivery Schedule Agreement oder Abrufauftrag wird die Klausel einmal verbindlich festgelegt und gilt für alle Abrufe, sofern nicht abweichend vereinbart. Diese Konsistenz reduziert Rückfragen, Falschdeklarationen und Verzögerungen in der Importabfertigung.

## Versicherung und Deckungsumfang prüfen

Der vom Verkäufer abgeschlossene CIF-Versicherungsschutz deckt standardmäßig nur den Mindestumfang ab und typischerweise 110 Prozent des Warenwerts nach den geltenden Versicherungsbedingungen. Für hochwertige Anlagentechnik, Maschinen oder Elektronik ist dieser Schutz häufig unzureichend. Der Einkäufer sollte daher prüfen, ob eine Zusatzdeckung erforderlich ist, und dies ausdrücklich im Vertrag verankern. Alternativ kann das eigene Versicherungsprogramm des Unternehmens genutzt werden, was bei größerem Importvolumen oft günstiger ist und zu den Versicherungskosten Synergieeffekte über mehrere Lieferanten erzielt.

## Wichtige KPIs und Kostenaspekte bei CIF-Geschäften

CIF-Lieferungen lassen sich mit den gleichen Kennzahlen steuern wie andere Importgeschäfte, erfordern aber einige spezifische Blickwinkel, weil Kostenverantwortung und Risiko beim Einkauf liegen können. Die Einordnung der Zahlen erfolgt sinnvoll über längere Zeiträume und je Lieferant beziehungsweise Transportrelation.

## Kostenorientierte Kennzahlen

Neben dem reinen Warenpreis sollte der Einkauf die sogenannten Landekosten betrachten, also Warenwert plus Fracht, Versicherung, Zölle und Importabfertigung. Nur so lassen sich CIF-Angebote fair mit FOB- oder EXW-Angeboten vergleichen. Wichtige Kennzahlen sind der Anteil der Logistikkosten am

Einkaufswert, die Frachtratenentwicklung je Relation und die Abweichung zwischen kalkulierten und fakturierten Kosten. Ein Blick auf die total cost of ownership, ergänzt um Bestands- und Durchlaufzeit-Effekte, zeigt, ob der vermeintlich günstige CIF-Preis tatsächlich vorteilhaft ist.

### **Liefer- und Qualitätskennzahlen**

Typische Messgrößen sind die Liefertreue (On-Time Delivery), die Durchlaufzeit vom Versand bis zur Verfügbarkeit am Bestimmungsort und die Schadensquote je Versand. Da bei CIF das Risiko an Bord übergeht, ist die Dokumentation von Transportschäden – insbesondere die zeitnahe Befundung bei Ankunft – Voraussetzung für erfolgreiche Versicherungsansprüche. Wer CIF-Geschäfte systematisch auswertet, erkennt Muster etwa bei bestimmten Routen, Häfen oder Verpackungsqualitäten und kann daraus Lieferantengespräche ableiten. Die ABC-Analyse des Lieferantensystems hilft dabei, intensives Monitoring auf die volumenstarken CIF-Beziehungen zu konzentrieren.

## **Risiken und Kontrollen: Typische Fehlerquellen bei CIF**

Der häufigste Fehler rund um CIF ist der Einsatz für Transportarten, für die der Term nicht vorgesehen ist, gefolgt von Missverständnissen über den Risikopunkt. Beides lässt sich mit klaren Prozessen und Prüfmechanismen verhindern.

### **Falsche Transportart und Auslegungsfehler**

Wird CIF für Container- oder Luftfracht vereinbart, entsteht eine Grauzone: Die Klausel sagt eigentlich aus, dass das Risiko an Bord geht – bei Containerterminal-Lieferungen ist dieser Zeitpunkt aber interpretationsbedürftig. Konsequenz ist entweder unnötiges Restrisiko beim Verkäufer oder Streit im Schadensfall. Kontrollmaßnahme: Der Einkauf legt je Transportart verbindliche Klauseln fest, etwa CIP für multimodale und containerisierte Sendungen, CIF nur für konventionelle Seefracht. Eine kurze Prüfhilfe in Bestellformularen reduziert die Fehlerquote deutlich.

### **Vertrags- und Versicherungslücken**

Risiken entstehen, wenn der Deckungsumfang der Verkäuferversicherung nicht geprüft wird oder Käufer gegen den Rat der eigenen Versicherung den Risikopunkt falsch einschätzen. Auch Währungsrisiken werden übersehen: Bei internationalen CIF-Geschäften empfiehlt sich eine Wechselkursklausel, wenn Angebots- und Zahlungswährung auseinanderfallen oder lange Vorlaufzeiten bestehen. Zahlungsziel-Konditionen wie 2/10 Net sollten ebenfalls vertraglich fixiert sein, damit der Skonto-Abzug nicht an der Klausel scheitert. Bei dauerhaften Geschäftsbeziehungen gehört die Incoterm-Prüfung in den Auditplan für Lieferanten und in die regelmäßige Vertragsrevision.

### **Zoll- und Compliance-Aspekte**

Für die Einfuhr ist der Käufer verantwortlich: Er muss die korrekte Zollarifizierung sicherstellen, Ursprungsnachweise prüfen und die Importumsatzsteuer behandeln. Bei CIF liegen die Handelsrechnung und die Frachtdokumente beim Verkäufer, was die Vorlage beim Zoll erleichtert – die inhaltliche Verantwortung bleibt aber beim Importeur. Fehler in der Tarifizierung oder bei Präferenznachweisen führen zu Nachzahlungen und Verzögerungen, die die geplante Durchlaufzeit BANF-PO bis zur Wareneingangsbuchung sprengen können. Eine funktionierende Schnittstelle zwischen Einkauf, Spedition und Zollabfertiger ist daher Teil jeder Importorganisation.

# Aktuelle Entwicklungen rund um CIF und Seefracht

Der Einsatz von CIF wird von mehreren Entwicklungen beeinflusst: Die Incoterms 2020 haben die Versicherungspflicht bei CIP erhöht und damit CIF als bewusst einfachen Term gestärkt; zugleich verändern Frachtmarktdynamik, Digitalisierung und Nachhaltigkeitsanforderungen die Bewertung dieser Klausel im Einkauf.

## Frachtmarkt und Preisgestaltung

Seefrachtraten unterliegen erheblichen Schwankungen durch Kapazitätsangebot, Hafensituationen und geopolitische Ereignisse. Bei CIF trägt der Verkäufer dieses Frachtrisiko und wird es entsprechend in Preisen oder Preisanpassungsklauseln berücksichtigen; bei FOB liegt das Risiko beim Käufer. Der Einkauf sollte deshalb bewusst entscheiden, welche Seite spekulieren soll, und diese Entscheidung mit der eigenen Beschaffungsstrategie abstimmen. Bei langfristigen Verträgen mit volumenintensiven Importen ermöglicht die Selbstorganisation der Fracht häufig bessere Konditionen und Planbarkeit.

## Digitalisierung und Prozessintegration

Transportdokumente, Versicherungsnachweise und Zolldaten lassen sich zunehmend elektronisch austauschen, was die Abwicklung von CIF-Sendungen beschleunigt und Referendaten für Auswertungen verfügbar macht. Digitale Frachtbuchungen und Track-and-Trace reduzieren manuelle Nachfragen und verbessern die Transparenz entlang der Kette. Für den Einkauf entsteht daraus ein Nutzen bei der Prozessoptimierung im Einkauf, etwa durch automatisierte Wareneingangsvorbereitung und kürzere Buchungszeiten. Die Integration mit Dienstleistern wie einem 3PL-Partner oder eigenen Importagenten verringert zusätzlich den Koordinationsaufwand.

## Nachhaltigkeit und Sorgfaltspflichten

Emissionsangaben für Transporte werden zunehmend Teil von Beschaffungsentscheidungen und Berichtspflichten. Bei CIF hat der Verkäufer die Transportkontrolle, was die Datenerhebung für den Käufer erschwert – ein Argument, das für FOB oder CIP mit eigener Transportsteuerung spricht. Unternehmen, die Lieferketten-Sorgfaltspflichten erfüllen müssen, profitieren ohnehin von mehr Transparenz über die Transportstrecke. Die Wahl der Klausel sollte diese Nachhaltigkeits- und Compliance-Aspekte künftig systematisch mitberücksichtigen.

## Typische Kennzahlen

### Liefertreue (On-Time Delivery): > 95 %

typischer Richtwert für verlässliche Importlieferanten; unterhalb dessen sollte der Einkauf nachsteuern

### Anteil Logistikkosten am Einkaufswert: 5–15 %

bei Überseeimporten häufig am oberen Ende; Trend über mehrere Perioden beobachten

### Schadensquote je Versand: < 1 %

bei CIF besonders relevant, da der Käufer das Seewegrisko trägt und über Versicherung reguliert

### Durchlaufzeit Versand bis Wareneingang: 20–40 Tage

üblicher Richtwert für Übersee-Seefracht; Basis für Bestands- und Dispositionsplanung

## Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Komponenten aus einer Übersee-Region bisher standardmäßig „CIF“ – faktisch aber containerisiert und multimodal. Nach einem Transportschaden, den

die minimalistische Verkäuferversicherung nur teilweise abdeckte, überarbeitete das Unternehmen seine Lieferklauseln systematisch.

- Umstellung der containerisierten Importe von CIF auf CIP mit vereinbartem erhöhtem Deckungsumfang
- Hinterlegung des verbindlichen Standard-Incoterms je Lieferant im Stammdatenprozess
- Aufnahme der Klauselprüfung in den Auditplan für die wichtigsten Importlieferanten
- Aufbau eines eigenen Frachtrahmenvertrags mit Skaleneffekten für volumenstarkes Stückgut

## Fazit

CIF ist ein bewährter Term für konventionelle Seefracht, der dem Verkäufer Kosten- und Versicherungspflichten bis zum Bestimmungshafen zuweist, das Risiko jedoch schon an Bord übergehen lässt. Diese Schieflage zwischen Kosten und Risiko macht die Klausel für unbedachte Anwendungen riskant, insbesondere bei Container- und multimodalen Transporten, für die CIP vorgesehen ist. Einkäufer sollten die Klauselwahl bewusst treffen, Angebotsvergleiche auf einheitlicher Basis durchführen und den Versicherungsumfang aktiv prüfen. Wer CIF systematisch im Stammdatenprozess, in Verträgen und im Lieferantenmanagement verankert, vermeidet Streitfälle und unnötige Kosten. Die richtige Incoterm-Wahl ist damit kein Formalismus, sondern ein Baustein einer funktionierenden Importbeschaffung.

## Häufige Fragen

### Was bedeutet Incoterm CIF?

CIF steht für Cost, Insurance and Freight und bedeutet, dass der Verkäufer die Kosten für Transport, Seefracht und eine Transportversicherung bis zum benannten Bestimmungshafen trägt. Das Risiko geht allerdings bereits über, sobald die Ware im Verschiffungshafen an Bord des Schiffs ist. Einfuhrabfertigung, Zölle und Weitertransport ab Bestimmungshafen liegen beim Käufer.

### Wer trägt bei CIF die Versicherung?

Der Verkäufer muss eine Transportversicherung für Rechnung des Käufers abschließen. Der standardmäßig verlangte Deckungsumfang ist jedoch nur minimal und typischerweise auf etwa 110 Prozent des Warenwerts begrenzt. Für höherwertige Güter sollte der Käufer eine Zusatzdeckung vereinbaren oder über das eigene Versicherungsprogramm absichern.

### Wann geht das Risiko bei CIF über?

Der Gefahrübergang erfolgt, wenn die Ware im benannten Verschiffungshafen an Bord des Schiffs gebracht wird. Dies ist deutlich früher als der Kostenübergang im Bestimmungshafen. Beschädigungen auf dem Seeweg muss der Käufer deshalb über die Versicherung regulieren, nicht über den Verkäufer.

### Ist CIF für Container und Luftfracht geeignet?

Nein, CIF ist laut den Incoterms nur für See- und Binnenschifffahrt vorgesehen und konzipiert für konventionelle, nicht containerisierte Verladung. Für Container- und multimodale Transporte ist CIP der passende Term, der zudem einen höheren Versicherungsschutz verlangt. Die Verwendung von CIF außerhalb der Seefracht führt regelmäßig zu Auslegungsproblemen.

### Was ist der Unterschied zwischen CIF und FOB?

Bei FOB endet die Verpflichtung des Verkäufers mit dem Verladen an Bord im Verschiffungshafen; der

Käufer organisiert Seefracht und Versicherung selbst. Bei CIF schließt der Verkäufer Fracht und Versicherung bis zum Bestimmungshafen ab. Einkäufer mit eigenen Frachtrahmenverträgen wählen häufig FOB, um Kostenkontrolle und bessere Raten zu behalten.

### **Welche Kosten trägt der Käufer bei CIF?**

Der Käufer trägt Einfuhrabfertigung, Einfuhrzölle und Steuern sowie die Kosten der Ankunft im Bestimmungshafen, soweit nicht anders vereinbart – insbesondere die Entladung und den Weitertransport. Auch Lager- und Umschlagskosten nach Ankunft gehen zu seinen Lasten. Im besten Fall sollten Verträge klären, welche Entladekosten bereits in der Seefrachtrate enthalten sind.