

Incoterms CPT: Kosten und Risikoverlagerung beim Transportkauf klar geregelt

CPT (Carriage Paid To) ist eine der elf Incoterms®-Regeln der International Chamber of Commerce (ICC) und regelt, wer Transportkosten und Gefahrübergang beim internationalen Wareneinkauf trägt. Beim Einkaufsbegriff CPT geht die Gefahr bereits über, sobald der Verkäufer die Ware dem ersten Frachtführer übergeben hat – die Kosten für den Haupttransport trägt dennoch der Verkäufer. Diese Diskrepanz zwischen Kosten- und Risikoverlagerung macht CPT für Einkäufer besonders erklärungsbedürftig und praxisrelevant. Der folgende Artikel erklärt Definition, Anwendung, KPIs und Risiken der Regel aus Einkäufersicht.

Das Wichtigste in Kürze

- CPT steht für Carriage Paid To und gehört zu den Incoterms® 2020 der ICC.
- Der Verkäufer zahlt den Frachtvertrag bis zum benannten Bestimmungsort, trägt aber die Gefahr nur bis zur Übergabe an den ersten Frachtführer.
- Für den Einkäufer bedeutet CPT: Transportkosten sind im Preis enthalten, das Transportrisiko ab Übergabe jedoch nicht.
- CPT kann für jeden Transportmodus verwendet werden, auch für multimodale Ketten.
- Importverzollung und Einfuhrabgaben trägt beim CPT-Geschäft der Käufer.
- In der Praxis sollte der Einkäufer bei CPT die Transportversicherung selbst abschließen oder vertraglich verankern.

Definition: Incoterms CPT

CPT (Carriage Paid To) ist eine Incoterms®-Regel, die festlegt, dass der Verkäufer die Ware an einen von ihm benannten Frachtführer übergeben und den Frachtvertrag bis zum vereinbarten Bestimmungsort bezahlen muss. Der Gefahrübergang erfolgt jedoch bereits mit der Übergabe an den ersten Frachtführer – nicht erst am Bestimmungsort.

Einordnung in den Incoterms-Katalog

Die Incoterms werden alle zehn Jahre von der International Chamber of Commerce fortgeschrieben; aktuell gilt die Fassung Incoterms® 2020. CPT gehört zur Gruppe der Regeln für jeden Transportmodus, gemeinsam mit CIP, DAP, DPU, DDP, EXW und FCA. Es handelt sich um eine sogenannte C-Regel: Der Verkäufer trägt die Kosten bis zum Bestimmungsort, aber nur die Risiken bis zum Verladungsort. Diese Asymmetrie ist das zentrale Unterscheidungsmerkmal zu den E- und F-Regeln, bei denen Kosten- und Risikopunkt zusammenfallen.

Abgrenzung zu CIP und DAP

CPT und CIP unterscheiden sich nur in der Versicherungspflicht: Bei CIP 2020 muss der Verkäufer eine

Versicherung mit erhöhtem Deckungsumfang (ICC-Cover A) beschaffen, bei CPT besteht keine Verpflichtung des Verkäufers. Gegenüber DAP trägt beim CPT der Käufer das Risiko bereits ab Verladung, während bei DAP der Verkäufer die Ware einschließlich Transportrisiko bis zum benannten Ort liefert. Einkäufer wählen häufig CPT, wenn sie die Kontrolle über Versicherung und Schadenregulierung selbst behalten möchten.

Typische Anwendungsfälle im Industriebeschaffung

CPT eignet sich für Containertransporte, Stückgut- und Sammelladungsverkehre sowie multimodale Ketten mit See-, Luft- und Schienentransport. In der Praxis nutzen Maschinenbauer und Zulieferer CPT häufig bei Komponenteneinkäufen aus Übersee, wenn der eigene Spediteur oder eine feste Transportrelation besteht und der Einkäufer die Logistikkette aktiv steuern will. Auch bei Lohnfertigung mit vorbereiteten Teilelieferungen ist CPT verbreitet, weil der Wareneingangsort klar benannt und die Kostenkalkulation für den Verkäufer verlässlich ist.

Methoden und Vorgehen bei der Anwendung von CPT

Der korrekte Einsatz von CPT erfordert eine präzise Vertragsformulierung und eine klare Aufgabenteilung zwischen Verkäufer und Käufer entlang der gesamten Transportkette.

Korrekte Vertragsklausel und Bestimmungsort

Eine wirksame CPT-Klausel enthält immer die Formel „CPT [benannter Bestimmungsort] Incoterms® 2020“. Der Bestimmungsort muss so genau wie möglich benannt werden – idealerweise mit Adresse oder Terminalbezeichnung, da er die Kostengrenze des Verkäufers definiert. Unklare Ortsangaben führen in der Praxis häufig zu Streitigkeiten über Hafengebühren, Standzeit oder Distributionskosten im Bestimmungsland. Der Einkäufer sollte zusätzlich regeln, wer für Transportdokumente, Exportverzollung des Verkäufers und die Informationspflichten über Sendungsverlauf verantwortlich ist.

Risikoverlagerung richtig interpretieren

Der zentrale Punkt für Einkäufer: Ab Übergabe der Ware an den ersten Frachtführer liegt das Transportrisiko beim Käufer – auch wenn der Verkäufer die Fracht bezahlt. Das bedeutet, dass ein Schaden auf See oder auf der Schiene vom Käufer zu tragen ist, soweit keine Transportversicherung greift. Praktisch gehört daher zu jedem CPT-Geschäft eine Bewertung, ob der Einkäufer über eine Transportversicherung (Speditions- oder Eigendeckung) verfügt. Diese Risikoüberlegung sollte systematisch im Risikoregister der Beschaffung dokumentiert werden.

Integration in Beschaffungsprozesse

Die Wahl der Lieferklausel sollte frühzeitig – bereits in Ausschreibungen und Angeboten – festgelegt werden, weil sie Preisvergleichbarkeit und Gesamtkosten (Total Cost of Ownership) beeinflusst. Bei RfQs empfiehlt sich die Vorgabe einer einheitlichen Klausel, damit Angebote vergleichbar bleiben; alternativ können Verkäufer zwei Preise (ab Werk und CPT) offerieren. Auch die Verzollung, die Kalkulation von Einfuhrumsatzsteuer und Zoll sowie die Einbindung von Zolldienstleistern werden über die Klauselwahl mitbestimmt.

Wichtige KPIs und Bewertungsgrößen bei CPT-Lieferklauseln

CPT selbst ist keine Kennzahl, wirkt sich aber auf mehrere logistische und finanzielle Kennzahlen des Einkaufs aus. Wer CPT-Geschäfte steuert, sollte diese Größen systematisch beobachten.

Logistische Kennzahlen

Relevante Größen sind vor allem Liefertreue und On-Time-in-Full-Quote am Wareneingang, Transitzeiten je Relation sowie die Anteile von Teillieferung/Restmenge an den Sendungen. Da der Einkäufer bei CPT das Transportrisiko trägt, geben auch Schadens- und Verlustraten je Transportrelation wichtige Aufschluss über die Qualität der Logistikkette. Frühwarnindikatoren wie Hafencongestion, Frachtratenindizes oder vesseldelay-Daten aus Speditionsportalen helfen, Verzögerungen zu antizipieren, bevor sie den Produktionsplan treffen.

Finanzielle Kennzahlen

Aus Sicht des Order-to-Cash-Prozesses des Verkäufers und des Purchase-to-Pay-Prozesses des Käufers relevant: Anteil der Frachtkosten am Einkaufswert, Entwicklung der Einfuhrabgaben und Zollkosten sowie Kapitalbindung durch Transit- und Umschlagzeiten. Da das Risiko ab Verladung beim Käufer liegt, sollte auch die durchschnittliche Dauer der Risikoexposition je Relation gemessen werden. Hohe Werte sprechen für eine Prüfung, ob eine DAP- oder DDP-Klausel oder ein eigener Transportvertrag wirtschaftlicher wäre.

Kennzahlen zur Steuerung von Absicherung

Praktisch bewährt haben sich die Versicherungsdeckungsquote für CPT-Sendungen, die durchschnittliche Schadenregulierungsdauer und der Anteil Sendungen ohne gültigen Frachtbrief-/Dokumentensatz. Diese Größen gehören häufig zum standardisierten Reporting des Supplier Risk Management und fließen in Lieferantenbewertungen ein. Eine regelmäßige Betrachtung verhindert, dass Versicherungslücken unbemerkt bleiben.

Risiken und Kontrollen beim Einsatz von CPT

Die größte Schwäche von CPT ist das Auseinanderfallen von Kosten- und Risikogrenze. Ohne geeignete Kontrollen entstehen für Einkäufer erhebliche finanzielle und versorgungstechnische Risiken.

Typische Risiken aus Einkäufersicht

Das Hauptrisiko ist die unversicherte Schadensphase zwischen Verladung und Ankunft: Fällt Ware aus, trägt der Käufer den Verlust, obwohl er nicht Herr der Transportausführung ist. Hinzu kommen Streitigkeiten über Frachtkostenzusagen, unklare Terminals am Bestimmungsort, Verzögerungen beim Importverzollungsprozess und fehlende Dokumente für die Verzollung. Bei kritischen Gütern kann sich eine verspätete oder beschädigte Sendung als Lieferantenfinanzrisiko manifestieren, wenn Vorfinanzierungen oder Anzahlungen bereits geflossen sind.

Vertragliche Kontrollmechanismen

Empfohlen wird eine Kombination aus klarer Klausel, zusätzlichen vertraglichen Vereinbarungen und standardisierten Prozessen: Verpflichtung des Verkäufers zur fristgerechten Versandankündigung, Bereitstellung der Transportdokumente, Vereinbarung einer Jurisdiction Clause und Schiedsgerichtsbarkeit für Streitfälle sowie ggf. ein Letter of Credit zur Zahlungsabsicherung bei ersten Geschäften. Für regelmäßige Geschäfte hilft ein Joint Business Plan (JBP), in dem Transportverantwortlichkeiten, Eskalationswege und Leistungskennzahlen fixiert werden.

Prozessuale Kontrollen und Dokumentation

Im operativen Alltag bewährt sich eine Checkliste je CPT-Geschäft: Benannter Bestimmungsort,

Versicherungsstatus, Zolldokumente, Kontakt des Frachtführers, geplanter Verladetermin und erwartete Ankunft. Die Bewertung einzelner Vorfälle gehört in ein Risikoregister, aus dem sich Muster ableiten lassen. Bei wiederkehrenden Schäden oder Verzögerungen sollte der Einkäufer die Klauselwahl überdenken und im Rahmen einer Wettbewerbsanalyse Beschaffungsmarkt alternative Lieferanten oder Klauseln prüfen.

Kritische Qualität der gelieferten Ware

Unabhängig von der Transportklausel bleiben Eingangsprüfung und Begleitdokumentation relevant: Certificate of Analysis bei chemischen Produkten, Certificate of Conformity bei normierten Komponenten. Beschädigungen, die erst am Wareneingang auffallen, sind bei CPT schwierig zuzuordnen – eine fotografische Dokumentation bei Verladung und Ankunft sichert Beweise.

Aktuelle Entwicklungen rund um CPT und die Incoterms 2020

Die Incoterms® 2020 haben einige Details geändert, die auch für CPT-Anwender relevant sind. Darüber hinaus verändern Markt- und Regulierungsdynamik die Praxis der Transportklauseln.

Änderungen der Incoterms 2020

Die Fassung 2020 hat unter anderem die Versicherungspflicht bei CIP auf ein höheres Deckungsniveau (ICC-Cover A) angehoben – CPT blieb davon unberührt, es besteht weiterhin keine Verpflichtung des Verkäufers. Zudem wurden die Anforderungen an die Benennung der Transportmittel präzisiert: Bei Übergabe an einen Frachtführer kann der Käufer verlangen, dass der Verkäufer einen bestimmten Frachtführer benennt. Das gibt Einkäufern mehr Kontrolle über die Transportkette und ist bei sensiblen Gütern ein sinnvolles vertragliches Werkzeug.

Marktdynamik und Frachtraten

Stark schwankende Frachtraten, Hafenüberlastungen und geänderte Routen haben in den letzten Jahren die Kalkulationssicherheit bei CPT-Geschäften beeinträchtigt. Verkäufer kalkulieren Frachtanteile mit Unsicherheitszuschlägen oder Ende der Frachtbindung; in der Praxis wird häufig diskutiert, ob anstelle von CPT eine FOB- oder FCA-Klausel mit eigenem Transporteinkauf des Käufers günstiger ist. Diese Überlegung gehört in eine strukturierte Wertstromanalyse der gesamten Beschaffungskette.

Nachhaltigkeit und Digitalisierung

CO-Berichtspflichten und Nachhaltigkeitsanforderungen machen Transportauswahl zum Beschaffungsthema: Wer bei CPT den Frachtführer nicht kennt, hat weniger Einfluss auf Verpackungsreduktion, Modalwahl und Emissionsbilanz. Digitalisierte Transportdokumente und Track-and-Trace-Systeme verbessern derweil die Transparenz bei CPT-Sendungen deutlich und reduzieren Dokumentationsrisiken bei der Verzollung.

Typische Kennzahlen

On-Time-in-Full-Quote am Wareneingang: typischerweise > 95 %

Liefertreue je CPT-Relation

Versicherungsdeckungsquote CPT-Sendungen: Ziel 100 %

Anteil versicherter Sendungen in der Risikoexposition

Frachtkostenanteil am Einkaufswert: häufig 2–8 %

stark abhängig von Produkt und Transportrelation

Schaden- und Verlustrate: typischerweise < 1 % der Sendungen

Qualitätsindikator der Transportkette

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Baugruppen aus Asien auf Basis CPT Hamburger Hafen. Nach zwei beschädigten Seesendungen, für die weder Verkäufer noch Spediteur hafteten, stellte sich heraus, dass der Einkäufer keine Transportversicherung für die Schadensphase ab Verladung hatte. Das Unternehmen passte seine Prozesse an und verhandelte die Klausel in den Rahmenverträgen neu.

- Einführung einer standardisierten Klausel-Checkliste mit Versicherungsstatus je Bestellung
- Vertragliche Vereinbarung eines bestimmten, vom Käufer benannten Frachtführers gemäß Incoterms® 2020
- Aufnahme der Transportrisiken je Relation in das bestehende Risikoregister
- Vereinbarung einer Jurisdiction Clause und eines Eskalationsprozesses im Joint Business Plan (JBP) mit dem Hauptlieferanten

Fazit

CPT ist für Einkäufer eine attraktive Klausel, wenn Transportkosten Kostentransparenz und Planbarkeit liefern sollen und der Käufer die Risikosteuerung ab Verladung selbst in der Hand behalten möchte. Der zentrale Knackpunkt bleibt das Auseinanderfallen von Kosten- und Risikogrenze: Ohne Transportversicherung und dokumentierte Prozesse liegt das Schadensrisiko vollständig beim Käufer. Je nach Branche, Wert der Ware und Transportrelation lohnt der systematische Vergleich mit CIP, DAP und FCA. Wer CPT einsetzt, sollte Klausel, Versicherung und Kontrollen immer als Paket betrachten. So wird die Incoterms-Regel vom Formalismus zum wirksamen Steuerungsinstrument der internationalen Beschaffung.

Häufige Fragen

Was bedeutet Incoterms CPT?

CPT (Carriage Paid To) bedeutet, dass der Verkäufer die Frachtkosten bis zum benannten Bestimmungsort trägt. Der Gefahrübergang erfolgt jedoch bereits mit der Übergabe der Ware an den ersten Frachtführer. Importverzollung und Einfuhrabgaben trägt der Käufer.

Wer trägt bei CPT das Transportrisiko?

Der Käufer trägt das Risiko ab Übergabe der Ware an den ersten Frachtführer – auch wenn der Verkäufer die Fracht bezahlt. Der Verkäufer haftet nur für Handlungen, die er selbst oder seine Erfüllungsgehilfen vor der Übergabe verursachen. Deshalb sollte der Käufer bei CPT eine Transportversicherung abschließen.

Was ist der Unterschied zwischen CPT und CIP?

Beide Regeln sehen identische Kosten- und Risikoverteilung vor. Der Unterschied liegt in der Versicherung: Bei CIP (Incoterms® 2020) muss der Verkäufer eine Versicherung mit ICC-Cover A beschaffen, bei CPT gibt es keine Versicherungspflicht des Verkäufers. Käufer mit eigener Versicherungspolice wählen daher häufig CPT.

Für welche Transportarten ist CPT geeignet?

CPT kann für alle Transportmodi verwendet werden – Straße, Schiene, See, Luft und multimodale Ketten. Es ist besonders verbreitet bei Containertransporten und Stückgutverkehren. Für klassische Seefracht mit Container ist alternativ auch CIP üblich, für reine See- und Binnenschifffahrt WITHOUT Container CFR.

Wer macht bei CPT die Verzollung?

Die Exportverzollung im Verkäuferland ist Aufgabe des Verkäufers. Die Importverzollung einschließlich Zöllen, Einfuhrumsatzsteuer und ggf. weiterer Abgaben im Bestimmungsland trägt der Käufer. Wer die Einfuhrabgaben komplett auf den Verkäufer verlagern möchte, sollte stattdessen die Klausel DDP prüfen – im Einzelfall mit steuerlicher Beratung.

Wann ist CPT für Einkäufer sinnvoll?

CPT ist sinnvoll, wenn der Einkäufer die Kontrolle über Versicherung, Frachtführerauswahl und Schadenregulierung behalten will, aber keine eigene Transportlogistik aufbauen möchte. Es passt gut zu etablierten Lieferbeziehungen mit stabilen Transportrelationen. Bei sehr wertvoller oder sensibler Ware kann DAP oder eine FCA-Variante mit eigenem Transporteinkauf günstiger oder sicherer sein.