

Incoterms DPU: Lieferung unverzollt am Bestimmungsort richtig anwenden

Incoterms DPU (Delivered at Place Unloaded) ist eine Lieferklausel der International Chamber of Commerce (ICC), bei der der Verkäufer die Ware bis zum benannten Bestimmungsort transportiert und dort entlädt. Die Risikoübertragung erfolgt erst nach der Entladung, der Importzoll und die Einfuhrabgaben gehen jedoch zu Lasten des Käufers. Für Einkäufer und Zulieferer in der DACH-Industrie ist DPU die flexible Nachfolgeklausel des früheren DAT und eignet sich besonders für Lieferungen an Werke, Lager oder Terminals ohne direkte Zollabfertigung. Der folgende Artikel erklärt Aufbau, Kostenverteilung, Risiken und die praxisgerechte Anwendung von DPU im B2B-Einkauf.

Das Wichtigste in Kürze

- DPU (Delivered at Place Unloaded) bedeutet: Der Verkäufer liefert und entlädt die Ware am benannten Bestimmungsort, erst danach geht das Transportrisiko auf den Käufer über.
- Die Importverzollung, Einfuhrumsatzsteuer und Zölle trägt beim DPU-Geschäft grundsätzlich der Käufer.
- DPU ist die einzige Incoterm-Klausel, die die Entladung ausdrücklich dem Verkäufer zuordnet.
- Die Klausel kann für jeden Transportmodus genutzt werden, auch für multimodale Transportkombinationen.
- Seit Incoterms 2020 ersetzt DPU die frühere Klausel DAT (Delivered at Terminal).
- Eine präzise Benennung des Ortes und eine klare Vereinbarung zur Entladung sind für die Praxis entscheidend.

Definition: Incoterms DPU

DPU gehört zu den Incoterms 2020, dem Regelwerk der International Chamber of Commerce für die Verteilung von Kosten, Risiken und Pflichten im internationalen Warenverkehr. Bei DPU liefert der Verkäufer die Ware zum benannten Bestimmungsort, das heißt an ein Werk, ein Lager, ein Terminal oder einen benannten Ort innerhalb eines definierten Gebiets. Die Lieferung gilt erst als erbracht, wenn die Ware nach Ankunft am Transportmittel entladen und dem Käufer zur Verfügung gestellt wurde.

Abgrenzung zu DAT (Delivered at Terminal)

DPU wurde mit den Incoterms 2020 eingeführt und ersetzt die frühere Klausel DAT. Der wesentliche Unterschied: Bei DAT war der Lieferort zwingend ein Terminal, etwa ein Hafen-, Flughafen- oder Containerterminal. DPU erlaubt dagegen jeden beliebigen Ort, insbesondere das eigene Werk oder das Lager des Käufers. Damit spiegelt DPU die Realität industrieller Lieferketten besser wider, in denen Ware häufig direkt zur Produktionslinie geliefert wird. Bestehende Verträge mit DAT-Klauseln sollten bei Neuauflagen auf die gewünschte Ortsdefinition geprüft und in der Regel auf DPU umgestellt werden.

Zeitpunkt der Risikoübertragung

Das Transportrisiko geht bei DPU erst über, wenn die Ware am Bestimmungsort entladen ist und dem Käufer zur Verfügung steht. Diese späte Risikoübertragung ist der zentrale Unterschied zu Klauseln wie CPT oder CIP, bei denen der Verkäufer nur die Frachtkosten bis zum Zielort trägt, das Risiko aber bereits bei Übergabe an den ersten Frachtführer wechselt. Für Einkäufer bedeutet das: Schäden auf der letzten Meile, etwa beim Abladen oder auf dem Werksareal, liegen beim Verkäufer. Die Entladeart und -verantwortung sollte im Kaufvertrag zusätzlich präzisiert werden, da in der Praxis Streitigkeiten über entladerelevante Punkte häufig vorkommen.

Kostenverteilung bei DPU

Der Verkäufer trägt typischerweise alle Kosten bis zur Entladung am Bestimmungsort: Exportverpackung, Frachten, Exportverzollung sowie ggf. Transportversicherungen nach eigener Wahl. Der Käufer übernimmt Importzoll, Einfuhrumsatzsteuer und weitere Einfuhrabgaben sowie die Kosten nach der Entladung. Wichtig für die Kalkulation: Da der Verkäufer die Fracht organisiert, enthält sein Angebotspreis häufig eine Fracht- und Logistikpauschale. Einkäufer sollten diese Komponente transparent ausweisen lassen, um Kostenvergleichsrechnungen mit anderen Klauseln wie FCA oder EXW sauber durchführen zu können.

Einsatzbereiche: Wann sich DPU im Industriebeschaffung eignet

DPU eignet sich für Lieferbeziehungen, in denen der Verkäufer über eine leistungsfähige Logistikorganisation verfügt und der Käufer eine späte Risikoübertragung wünscht. In der Praxis wird die Klausel häufig für Lieferungen an Fertigungsstandorte, Werkslager und Konsignationsflächen genutzt. Sie passt gut zu Lieferkonzepten mit Rahmenabruf und Just-in-Time-Bedarfen, bei denen die Ware unmittelbar am Bestimmungsort benötigt wird.

Typische Anwendungsfälle in der Zulieferindustrie

Besonders verbreitet ist DPU bei Bauteilen und Komponenten, die direkt am Fertigungsort entladen und verbaut werden, etwa Stahlkonstruktionen, Schweißbaugruppen, große Maschinenteile oder Gusskomponenten. Auch bei sperriger Ware ohne interne Entlademöglichkeit am eigenen Tor kann DPU sinnvoll sein, weil der Verkäufer die geeigneten Entlademittel stellt. Bei Lieferbeziehungen mit hohem A-Lieferant-Charakter und engem Lieferantenanlaufmanagement ermöglicht DPU eine klare Verantwortungszuordnung bis zur Baustelle oder Linie. Für Kleinteile mit hoher Frequenz sind dagegen Klauseln wie FCA mit eigener Frachtkontrolle des Käufers oft wirtschaftlicher.

DPU im Rahmenvertrag und bei Rahmenabrufen

Die Incoterm-Klausel sollte in der Rahmenvertragspflege einheitlich und abteilungsübergreifend festgelegt werden. Bei Rahmenabrufen mit verschiedenen Lieferorten – etwa mehreren Werken oder Umschlagpunkten – empfiehlt es sich, pro Entnahmeliste den Bestimmungsort konkret zu benennen. In der Praxis bewährt sich eine Klauselmatrix, die je nach Lieferort, Transportmodus und Zollstatus die passende Incoterm-Kombination vorgibt. So lassen sich Transportkosten und Risikoübergänge über alle Liegenschaften hinweg konsistent steuern.

Abgrenzung zu DAP, CIF und FCA

Bei DAP (Delivered at Place) geht das Risiko bereits bei der ankommenden, noch beladenen Ware über, die Entladung trägt der Käufer. Bei DPU entlädt der Verkäufer. Gegenüber CIF (nur See- und Binnenschiffsverkehr) deckt DPU alle Verkehrsträger ab und schreibt keine Versicherungspflicht vor.

Gegenüber FCA bleibt der Verkäufer bei DPU Herr über die Transportorganisation, was sich auf Transparenz und Lead-Time-Verantwortung auswirkt. Die Wahl der Klausel sollte immer mit dem gewünschten Grad der Transportkontrolle des Einkaufs abgestimmt werden.

Zoll, Dokumentation und Compliance bei DPU

Obwohl DPU den Verkäufer nicht zur Importverzollung verpflichtet, spielt die Zollthematik eine große Rolle: Der Verkäufer organisiert den grenzüberschreitenden Transport und muss die dafür nötigen Exportdokumente bereitstellen. Der Käufer verantwortet die Importverzollung am Bestimmungsland. Eine saubere Dokumentation und die frühzeitige Abstimmung mit Zolldienstleistern sind entscheidend, um Verzögerungen an der Grenze oder am Terminal zu vermeiden.

Zollabwicklung und Einfuhrabgaben

Bei DPU-Geschäften aus Drittländern muss der Käufer die Zollabwicklung im Einfuhrland sicherstellen: Zollanmeldung, Warennummer, Präferenznachweise und die Zahlung von Zoll und Einfuhrumsatzsteuer. In der Praxis arbeitet der Verkäufer hier eng mit dem Spediteur und dem Zollagenten des Käufers zusammen, damit die Sendung ohne Standzeit verzollt werden kann. Die Sanktionslistenprüfung beider Parteien ist vor jedem Geschäft verpflichtend, ebenso die Prüfung von Exportkontrollvorschriften für relevantes Gerät. Fehlende oder fehlerhafte Dokumente sind eine häufige Ursache für Terminverzögerungen und Zusatzkosten.

Zolllager und alternative Lösungen

Wenn die Ware noch nicht unmittelbar verbraucht oder weiterverkauft wird, kann eine Lagerung im Zolllager die Einfuhrabgaben auf einen späteren Zeitpunkt verschieben. Für Einkäufer mit unregelmäßigem Bedarf kann dies liquidiäts- und kostenseitig sinnvoll sein, etwa in Kombination mit Vendor Managed Inventory (VMI). Auch der Blick auf die Zahlungsbedingungen und mögliche Varianten wie Zahlung gegen Dokumente (CAD) gehört zur Strukturierung des Geschäfts. Ob ein Zollverfahren im Einzelfall zulässig und vorteilhaft ist, sollte zollrechtlich geprüft werden, da die Details vom Produkt und vom Ursprung abhängen.

Referenzdaten und Traceability entlang der Lieferkette

Für eine belastbare Lieferkettendokumentation sollten alle transport- und zollrelevanten Referenzdaten systematisch erfasst werden: Sendungsnummern, Frachtdokumente, Lieferdatum, Entladezeitpunkt und Zustandsdaten bei Ankunft. Das erleichtert die Traceability bis zur Einzelkomponente, was besonders in regulierten Branchen wie Automotive oder Medizintechnik gefordert ist. In der Praxis haben sich digitale Sendungsverfolgung und einheitliche Lieferavisierungsprozesse bewährt, damit Wareneingang und Rechnungsprüfung auf verlässliche Datenbasis erfolgen.

Wichtige KPIs und Kennzahlen zur Steuerung von DPU-Lieferungen

Damit DPU-Lieferungen messbar steuerbar bleiben, empfiehlt es sich, logistische und kaufmännische Kennzahlen systematisch zu erheben. Diese KPIs zeigen, ob die gewählte Klausel wirtschaftlich arbeitet und wo Optimierungspotenzial liegt. Sie bilden auch die Grundlage für Lieferantenbewertungen und für gezielte Cost-Avoidance-Maßnahmen.

Logistische Kennzahlen

Zentrale Größen sind die Liefertreue (On-Time-In-Full), der Sicherheitszeitpuffer zwischen Ankunft und

Bedarfszeitpunkt sowie die Standzeit der Sendung vor der Entladung. Auch die Anzahl von Schadensfällen zwischen Verladerampe und Endlagerort ist aussagekräftig, weil bei DPU das Risiko bis zur Entladung beim Verkäufer liegt. In der Praxis werden diese Werte in der Regel monatlich je Lieferant und Werk ausgewertet.

Kaufmännische Kennzahlen

Auf Einkaufsseite zählen die Frachtkostenquote je Bestellwert, die Entwicklung der Transportkostensätze und die Effizienz der Rechnungsprüfung. Eine hohe Three-Way-Match-Rate (Übereinstimmung von Bestellung, Wareneingang und Rechnung) zeigt, dass Lieferdaten und Rechnungsangaben sauber zusammenpassen. Abweichungen bei Lieferdatum oder Entladezeitpunkt führen häufig zu Reklamationen und Nachforderungen und sollten als Frühwarnindikator dienen.

Qualitäts- und Prozesskennzahlen

Zusätzlich liefern Kennzahlen wie die First Pass Yield (FPY) am Wareneingang Hinweise darauf, wie viel Ware ohne Nacharbeit oder Ausschuss ankommt. Hohe Nacharbeitsquoten direkt nach der Anlieferung deuten oft auf Transport- oder Verpackungsprobleme hin, die bei DPU in der Verantwortung des Verkäufers liegen. Diese Daten fließen typischerweise in den Supplier Development Plan ein und stützen die strategische Lieferantenentwicklung.

Risiken und Kontrollen: typische Fehlerquellen bei DPU

Trotz klarer Systematik entstehen in der Praxis wiederkehrende Probleme, wenn DPU ungenau angewendet wird. Die größten Risiken liegen in unpräzisen Ortsangaben, unklaren Entladepflichten und einer mangelnden Abstimmung der Zollprozesse. Einkäufer sollten diese Punkte aktiv steuern und vertraglich absichern.

Unpräzise Ortsangaben und Entladeregelungen

Eine Angabe wie „Werk Stuttgart“ ist zu vage: relevant sind Tor, Rampe, Halle oder ein benannter Abladeplatz inklusive Zeitfenster. Ebenso sollte geklärt sein, wer Entlademittel stellt, ob der Verkäufer auf nicht zugänglichem Gelände entlädt und wer bei Schäden durch unsachgemäßes Abladen haftet. Eine detaillierte Leistungsbeschreibung im Kaufvertrag reduziert Streitfälle erheblich.

Transportrisiko und Versicherungsdeckung

DPU sieht keine verpflichtende Transportversicherung vor; der Verkäufer versichert auf eigene Rechnung und Risiko oder auch gar nicht. Käufer sollten deshalb prüfen, ob der Verkäufer adäquat versichert ist oder ob eine eigene Deckung greift. Bei hochwertigen Maschinenkomponenten oder sensiblen Gütern ist eine explizite Vereinbarung zur Versicherungssumme und zum Nachweismechanismus empfehlenswert.

Zollrisiken und Lieferantenfinanzrisiko

Verzögerungen in der Importverzollung können Produktionsstillstände verursachen, insbesondere bei Just-in-Time-Konzepten. Zudem kann ein langer Transportweg das Lieferantenfinanzrisiko erhöhen, wenn Vorauszahlungen oder lange Zahlungsziele mit dem Risikoübertragungszeitpunkt kollidieren. Kontrollen wie regelmäßige Sanktionslistenprüfungen, dokumentierte Zollprozesse und klare Eskalationswege bei Grenzstandzeiten sind in der Praxis bewährte Gegenmaßnahmen.

Aktuelle Entwicklungen: DPU seit Incoterms 2020

Mit den Incoterms 2020 hat die ICC DPU als Nachfolgeklausel von DAT eingeführt und damit auf die Praxisbedürfnisse der Industrie reagiert. Zugleich wurde bei der Schwesterklausel CIP die Versicherungspflicht erhöht, was die Abgrenzung zwischen den Klauseln schärft. Die Verwendung aktualisierter Versionen sollte in Verträgen stets explizit benannt werden, da ältere Fassungen weiterhin gültig bleiben können, wenn sie vereinbart wurden.

Digitalisierung und Transparenz

Digitale Sendungsverfolgung, elektronische Frachtdokumente und automatisierte Lieferavisierung verändern die Abwicklung von DPU-Lieferungen. Einkaufsabteilungen gewinnen Transparenz über Standzeiten, Entladezeiten und Schadensdaten, was die Steuerung von Lieferanten erleichtert. Auch beim Supplier Discovery und bei der Auswahl neuer Lieferanten werden logistische Leistungsdaten zunehmend früher in die Bewertung einbezogen.

Lieferkettendue-Diligence und Compliance

Aufgrund verschärfter Regularien zu Lieferkette, Sanktionen und Exportkontrolle gewinnen Compliance-Prüfungen rund um internationale Lieferungen an Bedeutung. Einkäufer sollten prüfen, ob entlang der DPU-Lieferkette angemessene Sorgfaltsanforderungen erfüllt werden, insbesondere bei Vorlieferanten aus Risikoländern. Die konkreten Pflichten hängen vom Einzelfall ab und sollten rechtlich geprüft werden.

Nachhaltigkeit und Transportoptimierung

CO-Bilanzierung und Transportoptimierung werden auch bei DPU-Geschäften relevanter, da der Verkäufer die Fracht organisiert und damit Einfluss auf Emissionen hat. In der Praxis verhandeln Einkäufer zunehmend emissionsarme Transportvarianten, Konsolidierungspunkte oder Rail-Anteile. Solche Anforderungen sollten vertraglich verankert werden, damit sie im Angebotspreis sichtbar werden.

Typische Kennzahlen

Risikouebergang: erst nach Entladung

Der Verkäufer trägt das Transportrisiko bis zur entladenen Ware am Bestimmungsort; Abweichungen durch genaue Orts- und Entladevereinbarung minimieren.

Entladekostenanteil des Verkäufers: 100 % der Entladung

DPU ist die einzige Incoterms-Klausel, die die Entladung dem Verkäufer zuordnet; Kosten hierfür müssen im Angebotspreis kalkuliert sein.

Kostenanteil Importabwicklung (Käufer): 100 %

Zölle, Einfuhrumsatzsteuer und Importverzollung trägt in der Regel der Käufer; typischerweise zusätzlich zollbedingte Verzögerungen von einigen Tagen einplanen.

Kalkulationszuschlag Verkäufer für Entladung: häufig ca. 1–3 % des Transportpreises

Üblicher Richtwert für Entladeaufwand (Personal, Gabelstapler, Kran) je nach Ware und Ort; im Einzelfall stark unterschiedlich.

Transportmodi: alle Modi, multimodal

DPU ist modusunabhängig anwendbar, auch bei Kombination See-, Luft-, Schienen- und Strassentransport.

Spezifikation des Lieferorts: so präzise wie möglich

Ort inkl. Halle, Tor, Rampe oder Entladestelle vertraglich benennen, da unpräzise Angaben in der Praxis häufig Streitpunkte auslösen.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog komplexe Schweißbaugruppen bislang unter der Klausel FCA ab dem Werk des italienischen Lieferanten. Wiederholt kam es zu Schäden auf der letzten Meile, und die Zuordnung von Haftungsfragen kostete Zeit. Nach Analyse der Transportkette wechselte das Unternehmen für dieses Bezugsobjekt auf Incoterms DPU mit dem Bestimmungsort Werktor 4 inklusive definierter Entladung durch den Lieferanten.

- Der Einkaufsvertrag definiert Ort, Tor und Zeitfenster präzise und regelt die Entlademittel sowie den Haftungsumfang ausdrücklich.
- Der Lieferant weist Fracht- und Versicherungskosten transparent als eigene Position aus, um Vergleichsrechnungen zu ermöglichen.
- Der Zollagent des Käufers wird mit Sendungsdaten vorab versorgt, um Standzeiten bei der Importverzollung zu vermeiden.
- Liefertreue, Schadensfälle und Wareneingangsqualität werden monatlich je Lieferant ausgewertet und in den Supplier Development Plan integriert.

Fazit

Incoterms DPU verlagert Verantwortung und Transportrisiko weit in Richtung des Verkäufers und ist damit für industrielle Lieferbeziehungen mit klar definiertem Bestimmungsort eine attraktive Klausel. Entscheidend für den Erfolg sind eine präzise Orts- und Entladeregelung, eine saubere Trennung der Zollverantwortung sowie messbare KPIs zur Liefer- und Kostensituation. Einkäufer, die DPU bewusst und konsistent einsetzen, reduzieren Streitfälle, verbessern die Planbarkeit von Anlieferungen und schaffen eine belastbare Datengrundlage für Lieferantenbewertungen. Bei grenzüberschreitenden Geschäften sollten Zoll- und Compliance-Fragen frühzeitig und einzelfallbezogen geprüft werden. Wer DPU in Rahmenverträge, Kennzahlensysteme und Lieferantenentwicklung integriert, macht die Klausel zu einem echten Steuerungsinstrument des technischen Einkaufs.

Häufige Fragen

Was bedeutet Incoterms DPU?

DPU steht für Delivered at Place Unloaded. Der Verkäufer transportiert die Ware zum benannten Bestimmungsort und entlädt sie dort; erst nach der Entladung geht das Transportrisiko auf den Käufer über. Importzoll und Einfuhrabgaben trägt der Käufer.

Wer trägt bei DPU die Zollabwicklung?

Die Exportverzollung übernimmt der Verkäufer, die Importverzollung einschließlich Zoll und Einfuhrumsatzsteuer der Käufer. In der Praxis arbeitet der Verkäufer mit dem Spediteur und dem Zollagenten des Käufers zusammen, damit die Sendung reibungslos verzollt werden kann. Details sollten vertraglich und zollrechtlich im Einzelfall geprüft werden.

Was ist der Unterschied zwischen DPU und DAP?

Bei DAP geht das Risiko mit der ankommenden, noch beladenen Ware über, die Entladung erfolgt

durch den Käufer. Bei DPU entlädt der Verkäufer, und das Risiko wechselt erst nach der Entladung. DPU eignet sich daher, wenn der Verkäufer Entlademittel und Entladeverantwortung übernehmen soll.

Ist DPU für alle Transportarten geeignet?

Ja, DPU kann für alle Verkehrsträger einschließlich multimodaler Transporte verwendet werden. Das unterscheidet die Klausel etwa von CIF, die auf See- und Binnenschiffsverkehr beschränkt ist. Wichtig ist eine präzise Benennung des Bestimmungsorts unabhängig vom Transportmodus.

Welche Risiken hat der Käufer bei DPU?

Der Käufer trägt das Risiko erst nach der Entladung, hat aber weniger Kontrolle über die Transportorganisation, da der Verkäufer den Frachtführer wählt. Zudem muss der Käufer die Importverzollung sicherstellen und sollte die Versicherungssituation des Verkäufers prüfen. Unpräzise Ortsangaben sind eine häufige Streitquelle.

Wie berechne ich DPU-Kosten im Einkauf korrekt?

Der DPU-Preis enthält typischerweise Fracht, Exportverpackung und Exportverzollung des Verkäufers. Einkäufer sollten diese Komponenten transparent ausweisen lassen, um sie mit anderen Klauseln vergleichbar zu machen. Importzoll, Einfuhrumsatzsteuer und Kosten nach der Entladung werden separat beim Käufer kalkuliert.