

Incoterms FCA: Free Carrier – Verantwortung klar zwischen Käufer und Verkäufer verteilen

Incoterms FCA (Free Carrier) ist eine Lieferkondition der International Chamber of Commerce (ICC), bei der der Verkäufer die Ware beim benannten Übergabeort an den vom Käufer benannten Frachtführer übergibt. Ab diesem Punkt gehen Kosten und Gefahr auf den Käufer über. Für technische Einkäufer ist FCA häufig die präziseste Alternative zu EXW und ein praktischer Mittelweg gegenüber Incoterms FOB, da sie auch Container- und Luftfracht sauber abbildet.

Das Wichtigste in Kürze

- FCA gehört zur ICC-Incoterms-Version 2020 und kann für jede Transportart eingesetzt werden.
- Der Risikoübergang erfolgt mit der Übergabe an den vom Käufer benannten Frachtführer am benannten Ort.
- Exportabfertigung und Exportdokumente liegen beim Verkäufer, die Haupttransportkosten trägt der Käufer.
- Die Wahl zwischen Übergabe am Werk des Verkäufers oder an einem anderen Ort ändert Lade- und Verladekosten maßgeblich.
- FCA ersetzt in der Praxis zunehmend FOB bei Containertransporten, da FOB dafür konstruiert wurde.
- Ohne präzise benannten Übergabeort entsteht typischerweise Streitpotenzial bei Kosten und Gefahrübergang.

Definition: Incoterms FCA

Free Carrier (FCA) ist eine der elf Incoterms-Regeln und gehört zur Gruppe der Abholkonditionen mit Exportverpflichtung des Verkäufers. Der Verkäufer liefert die Ware vertragsgemäß, geräumt und exportfertig abgefertigt, an den vom Käufer benannten Frachtführer oder eine andere benannte Person am benannten Ort.

Rechtlicher Kern der Kondition

Der Risikoübergang von Verkäufer auf Käufer vollzieht sich mit der Übergabe an den benannten Frachtführer, unabhängig vom Zeitpunkt des Eigentumsübergangs und unabhängig vom Transportvertrag. Der Verkäufer trägt bis dahin alle Gefahren und Kosten einschließlich Exportabfertigung. Der Käufer organisiert und bezahlt den Haupttransport, die Versicherung ist – anders als bei Incoterms CIP – nicht verpflichtend geregelt und liegt praktisch in seiner Verantwortung.

Abgrenzung zu EXW und FOB

Im Vergleich zu EXW übernimmt der Verkäufer bei FCA zumindest die Exportabfertigung, was für internationale Einkäufer ohne eigene Importlizenz im Lieferland entlastend ist. Gegenüber Incoterms FOB eignet sich FCA auch für Container, Luft- und Multimodaltransporte, während FOB streng genommen auf Seetransport mit Übergabe an Bord ausgerichtet ist. Deshalb empfehlen viele

Logistikpraktiker bei Containerladungen FCA statt FOB, um klare Haftungsgrenzen zu erhalten.

Varianten des Übergabeorts: die entscheidende Detailfrage

Bei FCA hängen Kostenverteilung und Risikoübergang stark davon ab, wie der benannte Ort im Kaufvertrag formuliert ist. Die Incoterms-Regel 2020 unterscheidet zwei Konstellationen, die Einkäufer explizit regeln sollten.

Übergabe am Werk des Verkäufers

Erfolgt die Übergabe in den Räumen des Verkäufers, lädt dieser die Ware auf das vom Käufer gestellte Transportmittel. Die Ladekosten trägt der Verkäufer, das Entladen bei Ankunft dagegen der Käufer. Der Risikoübergang beginnt erst mit der Bereitstellung auf dem Ladefahrzeug, was für den Käufer etwas günstiger ist als bei EXW.

Übergabe an einem anderen benannten Ort

Liefert der Verkäufer zu einem anderen benannten Ort, etwa einem Terminal, Speditionslager oder Hafen-CFS, transportiert er die Ware bis dorthin auf eigene Gefahr und Kosten, muss sie aber nicht entladen. Mit dem angedienten, auf dem Transportmittel bereitstehenden Fahrzeug geht das Risiko über, sofern der Frachtführer oder sein Beauftragter die Übernahme nicht verzögert. Diese Detailregel der Incoterms 2020 ist praxisrelevant, weil Verzögerungen beim Abtransport häufig kostenpflichtige Standzeiten auslösen.

Anwendung in der Sourcing-Strategie und Vertragsgestaltung

FCA gibt Einkäufern maximale Kontrolle über Frachtkosten, Speditionsauswahl und Lead Time, erfordert dafür aber logistische Kompetenz im Lieferland. Die Kondition passt besonders zu Konzentrationsstrategien in der Sourcing Strategie, bei denen Frachtvolumen gebündelt und Freight-Raten aktiv verhandelt werden.

Kostentransparenz und Preisvergleich

Bei FCA ist der Warenpreis vom Transport entkoppelt, was Vergleichsangebote zwischen Lieferanten aus verschiedenen Regionen methodisch sauberer macht. Einkäufer sollten jedoch versteckte Effekte einpreisen: Exportverzollung, Terminal Handling Charges, Lagergebühren am Übergabeort und Dokumentenlogistik. In der Praxis zeigt sich, dass die scheinbar günstigste Kondition nicht immer die kostengünstigste Landed Cost Position ergibt.

Vertragliche Präzisierung

Der Kaufvertrag sollte den Übergabeort so präzise wie möglich benennen, idealerweise mit Adresse und Datumslangform, zum Beispiel „FCA Supplier Plant, Straße, Ort, Land, Incoterms 2020“. Zusätzlich empfiehlt sich eine Klausel zu Benennung und Wechsel des Frachtführers, zu Standzeitregelungen und zur Dokumentenübergabe. Wer Delivery-on-Movement-Optionen nutzt, kann regeln, dass der Risikoübergang bereits bei Bereitstellung im Werk eintritt, obwohl der Haupttransport später startet – eine Option, die Lagerkostenrisiken verschieben kann.

Wichtige KPIs und Kennzahlen bei FCA-Geschäften

Da der Käufer bei FCA die Transportverantwortung trägt, verschieben sich relevante Messgrößen in die

eigene Logistik- und Dispositionsmacht. Kennzahlen aus dem Zulieferernetz, der Transportperformance und der Termintreue gewinnen an Gewicht.

Logistik- und Terminkennzahlen

On-Time-Delivery des Verkäufers bis zum Übergabeort, Standzeiten am Übergabeort und Frachtkosten je Einheit sind die zentralen Messgrößen. Bei Konsignationsvereinbarung oder Just-in-time-Abholungen additionally die Liefertreue im Taktfenster. Frühwarnindikatoren wie steigende Standzeiten oder häufigere Terminverschiebungen signalisieren Probleme im Übergabeprozess, bevor sie zu Lieferausfällen eskalieren.

Beschaffungsseitige Kennzahlen

Landed Costs je Teil, Ausschuss- und Reklamationsquoten entlang der eigenen Transportstrecke sowie die Zahl abweichender Dokumente gehören zum Standard-Reporting. Wer mehrere FCA-Übergabeorte nutzt, vergleicht Standorte anhand von Kosten je Shipment und Lead Time. Auch der Vergabereifegrad des Lieferanten – also dessen Fähigkeit, Exportabfertigung und Dokumente fehlerfrei zu leisten – lässt sich über Fehlerquoten in der Exportdokumentation messen.

Risiken und Kontrollen im FCA-Geschäft

Die größte FCA-Falle ist die unpräzise benannte Übergabestelle; die zweitgrößte die Unterschätzung der eigenen Gefahrentreue nach Übergabe. Beide Risiken lassen sich durch klare Prozesse und die richtige Lieferantenauswahl beherrschen.

Typische Schwachstellen

Häufige Konflikte entstehen bei Ladekosten am fremden Übergabeort, bei Verzug des Frachtführers und der Frage, wann genau der Risikoübergang lag, sowie bei unvollständigen Exportdokumenten. Auch die Versicherungslücke zwischen Übergabe und Beginn der eigenen Transporthaftung wird in der Praxis regelmäßig übersehen. Bei sensiblen Gütern empfiehlt sich eine Abstimmung mit der Lieferantenqualifizierung, um Verpackungs- und Handhabungsstandards verbindlich zu vereinbaren.

Kontrollinstrumente

Bewährte Kontrollen sind standardisierte Abholprozesse mit fixen Zeitfenstern, eine dokumentierte Fahrzeugbenennung, Versicherungsnachweise ab dem Übergabepunkt und ein definiertes Eskalationsverfahren inklusive Liefermahnung bei Terminabweichungen. Digital Supply Chain Lösungen für Tracking und Dokumentenaustausch reduzieren Streitpotenzial erheblich. Für strategische Lieferanten lässt sich die Thematik im Rahmen von Contract Renewal oder Langzeit-Lieferantenerklärung (LLE) systematisch verankern.

Aktuelle Entwicklungen: Incoterms 2020 und Digitalisierung

Die Incoterms-Version 2020 hat FCA bewusst gestärkt: Die Option, dass der Käufer seinem Verkäufer einen eigenen Frachtauftrag erteilt, den der Verkäufer annimmt, wurde ausdrücklich verankert. Das erleichtert Charter- und Kontraktsituationen, in denen der Käufer die Transportleistung selbst beschafft.

Digitaler Dokumenten- und Datenfluss

Elektronische Fracht- und Begleitdokumente, API-basierte Speditionsintegration und digitale Zollprozesse verkürzen Durchlaufzeiten am Übergabeort. Einkäufer sollten klären, wer Datenowner für

Transport- und Zolldaten ist, und dies vertraglich fixieren. Ohne klare Datenverantwortung entstehen Schnittstellenverluste, die sich in Standzeiten und Nachforderungen niederschlagen.

Marktdynamik und Resilienz

Volatile Frachtraten, Hafenüberlastungen und geopolitische Disruptionen machen die aktive Transportsteuerung bei FCA zum Wettbewerbsfaktor. Unternehmen, die Übergabeorte diversifizieren und Frachtvolumen flexibel umschichten können, reagieren schneller auf Krisen. Auch Aspekte wie die Recyclingquote von Verpackungsmaterial am Übergabeort rücken im Zuge von Nachhaltigkeitsanforderungen stärker in den Fokus der Bewertung.

Typische Kennzahlen

On-Time-Delivery (bis Übergabeort): > 95 %

Üblicher Zielwert der Verkäufertermintreue bis zum benannten Übergabeort

Dokumentenfehlerquote Export: < 2 %

Anteil fehlerhafter Exportdokumente je Shipment; Indikator für Vergabereifegrad

Standzeit am Übergabeort: < 24 h

Typischer Richtwert für Verweildauer zwischen Übergabe und Abtransport

Landed Cost Transparenz: 100 %

Anteil der Positionen mit vollständig kalkulierten Landed Costs

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Blechkomponenten zuvor ab Werk (EXW) und hatte wiederholt Probleme mit Exportabfertigung und Standzeiten seiner Spedition im Lieferland. Nach Umstellung auf FCA mit benanntem Übergabeort am Exportlager des Lieferanten verlagerte der Einkäufer die Abholung auf einen regionalen Kontraktspediteur und definierte feste Abholfenster.

- Übergabeort im Kaufvertrag mit vollständiger Adresse und Incoterms 2020 referenziert
- Feste Abholfenster mit Standzeitregelung und Eskalationsstufen vereinbart
- Transportversicherung mit lückenlosem Deckungsbeginn ab Übergabepunkt nachgewiesen
- Monatliches Reporting zu Liefertreue, Standzeiten und Dokumentenfehlern etabliert

Fazit

Incoterms FCA ist für technische Einkäufer die flexibelste Abholkondition, weil sie Exportabfertigung beim Verkäufer belässt und zugleich volle Kontrolle über Transport und Kosten beim Käufer verankert. Entscheidend sind ein präzise benannter Übergabeort, klare Regelungen zu Lade- und Standzeiten sowie eine lückenlose Versicherung ab Risikoübergang. Wer FCA beherrscht, erzielt transparentere Landed Costs und stärkt seine Verhandlungsposition bei Frachtleistungen. Die Kondition sollte Teil einer durchdachten Sourcing-Strategie sein, nicht eine formsche Formalie im Kaufvertrag. Im Einzelfall sind zudem transport- und zollrechtliche Angaben durch Fachleute prüfen zu lassen.

Häufige Fragen

Was bedeutet Incoterms FCA?

FCA (Free Carrier) bedeutet, dass der Verkäufer die Ware exportabgefertigt an den vom Käufer

benannten Frachtführer am benannten Übergabeort übergibt. Ab diesem Moment gehen Kosten und Gefahr auf den Käufer über. Die Regel gilt für alle Transportarten und ist in der Incoterms-Version 2020 der ICC definiert.

Wer zahlt was bei FCA?

Der Verkäufer trägt Kosten bis zur Übergabe inklusive Exportabfertigung, Verpackung und Beförderung zum benannten Ort. Der Käufer zahlt den Haupttransport, die Versicherung sowie Importabfertigung und Zölle. Bei Übergabe am Werk des Verkäufers trägt dieser die Ladekosten, an anderen Übergabeorten entfällt die Entladeverpflichtung des Verkäufers.

Was ist der Unterschied zwischen FCA und FOB?

FOB sieht den Risikoübergang vor, wenn die Ware an Bord des Seeschiffs ist, und ist für Container- und Multimodaltransporte nicht geeignet. FCA überträgt das Risiko bereits bei Übergabe an den Frachtführer und funktioniert für alle Verkehrsträger. In der Praxis empfehlen Fachleute deshalb FCA statt FOB für Containerladungen.

Wann geht das Risiko bei FCA über?

Der Risikoübergang erfolgt mit der Übergabe der Ware an den benannten Frachtführer am benannten Ort. Übergibt der Verkäufer an einem anderen Ort als seinem Werk, geht das Risiko über, sobald die Ware dem Frachtführer auf dessen Transportmittel angedient ist. Eine Delivery-on-Movement-Option kann den Übergabepunkt vertraglich verlagern.

Ist bei FCA der Käufer oder Verkäufer versichert?

Bei FCA ist keine Versicherungspflicht geregelt; beide Parteien versichern ihre jeweiligen Gefahrenphasen auf eigene Kosten. Der Käufer sollte daher ab dem Übergabepunkt eine Transportversicherung mit lückenlosem Deckungsbeginn nachweisen. Anders als bei Incoterms CIP besteht keine Verpflichtung des Verkäufers, eine Mindestdeckung zu beschaffen.

Wann ist FCA die richtige Incoterm für den Einkauf?

FCA eignet sich, wenn der Einkäufer Transportkompetenz und Frachtvolumen besitzt und Kosten sowie Spediteurauswahl selbst steuern möchte. Sie ist sinnvoll bei internationalen Einkäufen, bei denen EXW zu riskant und CIF oder DAP zu unflexibel wären. Voraussetzung ist ein zuverlässiger Frachtführer im Lieferland und ein präzise benannter Übergabeort.