

# INCOTERMS

Martin Winterhoff\*

Wie werden eigentlich Verträge für Hilfsgüter abgeschlossen, wenn eine deutsche Hilfsorganisation Zelte in Pakistan für Indonesien einkauft oder Nahrungsmittel von Südafrika nach Simbabwe liefern will oder ein Geländewagen von Japan ab Werk nach Haiti verschifft werden soll? Bleibt da genügend Zeit für komplexe Verträge, welche Rechte und Pflichten der Vertragspartner regeln?

Die Hilfsorganisationen bedienen sich der sogenannten INCOTERMS. Mit drei Buchstaben lässt sich alles hinreichend beschreiben. Z.B. 500 Zelte EXW Karachi, 500 Tonnen Mais DDU Harare oder 1 Toyota Landcruiser CPT Port-au-Prince. Mehr braucht es nicht, um die Lieferbedingungen zu beschreiben. Sicherlich sollte man sich noch über Qualität, Garantien, Lieferzeiten und Zahlungsbedingungen einigen.

Was verbirgt sich hinter den INCOTERMS?

Es gibt vier Gruppen der Incoterms: E F, C und D

- E: Ex Works, ab Lager des Lieferanten
- F: z.B. FOB = Free on Board, frei geliefert bis aufs Schiff
- C: z.B. CPT = Carriage Paid To; der Lieferant hat die Fracht bis Zielhafen gebucht
- D: z.B. DDU = Delivered Duty Unpaid; frei geliefert bis Harare, Zölle und Abgaben zahlt der Empfänger

Die vier Gruppen unterscheiden sich auch hinsichtlich der Verantwortung des Lieferanten. Bei „E“ hat der Verkäufer kein Risiko und keine Verantwortung für den Transport, da er ab Werk liefert. Bei „F“ geht das Risiko des Verkäufers schon weiter: FOB bis auf das Schiff. Fällt der Container bei der Beladung ins Wasser, haftet der Verkäufer.

Die Gruppe „C“ baut auf „F“ auf. Der Verkäufer schließt einen Transportvertrag im Namen und im Auftrag des Käufers ab. Der Risikoübergang ist wie bei „F“, also bei Übergabe an den Frachtführer. Kentert das Schiff in stürmischer See und war ein CPT-Vertrag abgeschlossen, so ist das Risiko beim Käufer.

Er wird im Regelfall gegen das Transportrisiko selbst eine Transportversicherung abschließen oder den Verkäufer damit beauftragen, dann wäre ein CIF-Vertrag (= Cost Insurance Freight) abgeschlossen worden.

Die Gruppe „D“ baut auf „C“ auf. Hier trägt der Verkäufer das Warenrisiko bis zur Übergabe am vereinbarten Ort, in unserem Beispiel bis nach Harare. Der Käufer zahlt nur die Mengen, die in vertragsgemäßem Zustand angekommen sind. Sind einige Säcke Mais z.B. naß geworden, so zieht er diese einfach von der Rechnung ab.

Die von der internationalen Handelskammer (ICC) eingeführten INCOTERMS haben sich im internationalen Handel bewährt und erleichtern die Abwicklung von Lieferungen erheblich. Nun könnte man befürchten die INCOTERMS würden dazu beitragen, dass Juristen weniger Arbeit haben. Bevor jetzt Panik im Juridicum ausbricht kann ich beruhigen: Ihr werdet noch gebraucht! Aber der internationale Handel wäre ohne die drei Buchstaben erheblich komplizierter.

Meine Fallbeispiele stammen aus dem Bereich der Nothilfe und Entwicklungszusammenarbeit, da ich seit vielen Jahren in diesem Bereich tätig bin. Sicherlich überwiegt die Anwendung der INCOTERMS im kommerziellen weltweiten Handel. Weitergehende Informationen finden sich unter <http://www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=527&cid=87>.

---

\* Der Autor ist Abteilungsleiter der kaufmännischen Abteilung der Beschaffungsgesellschaft mbH für kirchliche, caritative und soziale Einrichtungen (BEGECA).