

Wilfried Müller
Udo Steinmetz

Internationale Handelsklauseln

Struktur und Einsatz
am Beispiel der Incoterms® 2020

 Springer Gabler

Internationale Handelsklauseln

Wilfried Müller • Udo Steinmetz

Internationale Handelsklauseln

Struktur und Einsatz am Beispiel der
Incoterms® 2020



Springer Gabler

Wilfried Müller
LOCON-Consult GmbH & Co. KG
Dortmund, Deutschland

Udo Steinmetz
freier Journalist
Dortmund, Deutschland

ISBN 978-3-658-30212-2 ISBN 978-3-658-30213-9 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-30213-9>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert durch Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Über die Bedeutung des Außenhandels in einer globalisierten Wirtschaft muss ja nicht noch großartig geredet werden. Über die Fallstricke und Schlaglöcher im internationalen Geschäft schon eher. Mitunter sorgen unterschiedliche Gepflogenheiten schon einmal für Strudel im Warenfluss und Missverständnisse darüber, wie vereinbarte Ware vom Verkäufer zum Käufer kommen soll, für Streit. Tatsächlich ist der Weg der Ware seit jeher einer der Knackpunkte im Handel, vor allem, wenn dieser Grenzen überschreitet. Immerhin birgt nicht der Kauf – von beispielsweise feinstem Porzellangeschirr – Gefahren für die Ware; erst beim Griff ins Regal, bei der Übergabe in die Hände des Käufers, dem Aufladen auf einen Lkw oder unterwegs werden aus Waren Scherben.

Nun heißt es ja, aus Schaden würde man klug. Ob das auch für Schäden im Außenhandel gilt, ist nicht klar. Immerhin gibt es eine ganze Reihe möglicher Schäden, die sich alle in einem Wort zusammenfassen lassen: Kosten. Wie im komplexen Geschehen des Außenhandels diese Kosten möglichst bei null bleiben, ist ein faszinierendes Thema, über das wir immer wieder hin und her diskutiert haben. Daraus entstand die Absicht, ein Buch zu schreiben und aus der Absicht wurde Ernst.

Ziel war nie, einen umfassenden Kommentar zu schreiben; der im Übrigen unabweichlich zum Kommentar der Incoterms[®] der International Chamber of Commerce werden müsste, schließlich dominieren die Incoterms[®] das Geschehen, von branchenbedingten Nischen und regionalen Eigenheiten abgesehen. Wir wollten ein Buch über Klauseln schreiben, das von Praxisfällen ausgeht, die möglichst gut als Vergleich für eine große Zahl von Konstellationen taugen. Einen roten Faden in die Wirklichkeit zu weben, der alles Mögliche streift, ist unmöglich. Aber wir glauben, dass wir einen Faden gesponnen haben, der vieles berührt, was sich in der Logistik des Außenhandels wiederfindet.

Darüber hinaus fanden wir es interessant, etwas zur Geschichte und Struktur des Handels und von Lieferklauseln mit Schwerpunkt auf den Incoterms® zu schreiben. Erfahrungsgemäß macht ein guter Hintergrund das Verständnis von eigentlich trockenen Materien und den Umgang mit ihnen leichter.

Soviel zu Absicht und Ziel. Damit dies auch so umgesetzt werden konnte, waren, wie so oft, einige wohlwollende Helfer am Werk. Zu allererst ist da Philine Kranich: Immer, wenn wir der Meinung waren, das ist es jetzt, die Formulierungen und Beispiele sitzen, kamen ihre Fragen und Bemerkungen unbestechlich, charmant und treffsicher. Das war gut so. Michael Grass: Er, der alles über Versicherungen weiß, kam uns zu Hilfe, als wir auf diesem Thema herumkauten und wenigstens dies genau wussten, dass es jetzt besser sei, jemanden zu fragen, der sich damit auskennt. Maximilian – Max – Sommer kennt sich mit Incoterms® bestens aus: Was wir uns mit Fragen und für uns hilfreicher Fachsimpelei zunutze machten. Max lief nie aus dem Raum, wenn ihn unsere Blicke trafen und er wusste, die nächste Zeit würde er kaum zu seiner eigentlichen Arbeit kommen. Seine Tipps und seine uneigennützigte Hilfe haben viel zur Klarheit beigetragen. Süreyya Hasanoglu sorgte für die freundliche Atmosphäre, die wir brauchten, um uns wie kreative Schriftsteller zu fühlen.

Dortmund, Deutschland

Wilfried Müller
Udo Steinmetz

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Ein Abstecher in die Vergangenheit	7
3	Der Begriff des Risikos im Handel	13
3.1	Das Wann und Warum eines Schadens	13
3.2	Wer zahlt wofür und wer tut was? – Risiko- und Kostenübergang ...	17
4	Klauseln im Handel und Außenhandel	19
4.1	Einige wichtige Handelsklauseln	19
4.2	Klauseln im Vertrag	23
5	Die Incoterms® der ICC	25
5.1	Incoterms von der Geburt bis heute	26
5.2	Die Incoterms® 2020 – Was ist neu?	29
5.3	Incoterms® 2020 im Vertrag	30
5.4	Pflicht und Nebenpflicht	32
6	Übersicht und Erläuterung der Klauseln	37
6.1	Liste der Incoterms® 2020 (Tab. 6.1)	39
6.2	Die Abholklausel EXW (Ex Works)	39
6.3	F- oder Übergabeklauseln	47
6.4	C- oder Absendeklauseln	60
6.5	Exkurs – Wozu die Versicherung nach CIF und CIP?	68
6.6	D- oder Ankunfts-klauseln	72

7	Einige gebräuchliche Zahlungsarten im Außenhandel	79
8	Kalkulationsschema	89
	Literatur	95
	Stichwortverzeichnis	97

Abbildungsverzeichnis

Abb. 6.1	Risiko- und Kostenübergang EXW. (Grafik: Udo Steinmetz)	40
Abb. 6.2	Risiko- und Kostenübergang FCA Variante 1. (Grafik: Udo Steinmetz)	47
Abb. 6.3	Risiko- und Kostenübergang FCA Variante 2. (Grafik: Udo Steinmetz)	48
Abb. 6.4	Risiko- und Kostenübergang FAS. (Grafik: Udo Steinmetz)	49
Abb. 6.5	Risiko- und Kostenübergang FOB. (Grafik: Udo Steinmetz)	49
Abb. 6.6	Risiko- und Kostenübergang CFR. (Grafik: Udo Steinmetz)	60
Abb. 6.7	Kosten- und Gefahrübergang CIF. (Grafik: Udo Steinmetz)	61
Abb. 6.8	Risiko- und Kostenübergang CPT. (Grafik: Udo Steinmetz)	61
Abb. 6.9	Risiko- und Kostenübergang CIP. (Grafik: Udo Steinmetz)	62
Abb. 6.10	Risiko- und Kostenübergang DAP. (Grafik: Udo Steinmetz)	73
Abb. 6.11	Risiko- und Kostenübergang DPU. (Grafik: Udo Steinmetz)	73
Abb. 6.12	Risiko- und Kostenübergang DDP. (Grafik: Udo Steinmetz)	74
Abb. 7.1	Cash on Delivery. (Grafik: Udo Steinmetz)	81
Abb. 7.2	Clean Payment. (Grafik: Udo Steinmetz)	82
Abb. 7.3	Cash before Delivery. (Grafik: Udo Steinmetz)	82
Abb. 7.4	Payment on Account. (Grafik: Udo Steinmetz)	83
Abb. 7.5	Payment Guarantee. (Grafik: Udo Steinmetz)	83
Abb. 7.6	Cash against Documents. (Grafik: Udo Steinmetz)	85
Abb. 7.7	Documents against Acceptance. (Grafik: Udo Steinmetz)	86
Abb. 7.8	Akkreditiv. (Grafik: Udo Steinmetz).	87

Tabellenverzeichnis

Tab. 6.1	Incoterms® 2020 mit Klauseln und Ort	39
Tab. 7.1	Zahlungsrisiken aus Verkäufersicht	88
Tab. 8.1	Schrittweise Zunahme der Kosten des Transports aus Sicht des Verkäufers	90
Tab. 8.2	Kostenverteilung aus Sicht des Käufers	91
Tab. 8.3	Beispiel-Kalkulation	92



Einleitung

1

Handel ist der Austausch von Waren. Sicher – aber damit es dazu kommt, müssen sich Verkäufer und Käufer erst einmal verständigen. Wer liefert was, in welcher Menge, wer bezahlt den Transport, was passiert, wenn die Ware auf dem Weg zum Käufer kaputt oder verloren geht? Über all dies werden in Verträgen Vereinbarungen getroffen, damit alles klar und deutlich verbrieft ist. Und dann fangen die Probleme an.

Es gäbe kaum Schiedsgerichte und viel weniger Anwälte, wenn die Begriffe und Formulierungen in Verträgen eindeutig wie mathematische Gleichungen wären. Ein Umstand, auf den die Internationale Handelskammer – der International Chamber of Commerce (ICC)¹ – in den 1930er-Jahren mit den Incoterms^{®2} (International Commercial Terms) reagierte: Es sind Klauseln, die regeln, welche Rechte und Pflichten für Verkäufer und Käufer auf dem Transportweg einer Ware gelten. Damit ist unter anderem auch der Gefahr- und Kostenübergang auf dem Weg der Ware von A nach B klar geregelt, wer also zahlt, wenn Ware auf dem Transport Schaden nimmt. Seit der

¹<https://iccwbo.org/>.

²„Incoterms[®]“ ist eine eingetragene Marke der Internationalen Handelskammer (ICC). Incoterms[®]2020 ist einschließlich aller seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Die ICC ist Inhaberin der Urheberrechte an den Incoterms[®]2020. Bei den vorliegenden Ausführungen handelt es sich um inhaltliche Interpretationen zu den von der ICC herausgegebenen Lieferbedingungen durch die Autoren. Diese sind für den Inhalt, Formulierungen und Grafiken in dieser Veröffentlichung verantwortlich. Für die Nutzung der Incoterms[®] in einem Vertrag empfiehlt sich die Bezugnahme auf den Originaltext des Regelwerks. Dieser kann über ICC Germany unter www.iccgermany.de und www.incoterms2020.de bezogen werden.