

meiden. In anderen Konstellationen kann es zolltariflich günstiger sein, durch gemeinsame Gestellung – und bei Vorliegen aller übrigen Voraussetzungen – eine Einreihung als für den Einzelverkauf aufgemachte Warenzusammenstellung vorzunehmen.

Im Ergebnis hat es also in vielen Fällen der Anmelder in der Hand, durch geringfügige Änderungen bei der Einfuhr eine Einreihung als Warenzusammenstellung zu erreichen oder zu vermeiden. Dies allerdings ist letztlich Ausfluss des allgemeinen Grundsatzes, der vom BFH immer wieder bestätigt wurde, dass es grundsätzlich das Recht des Steuerpflichtigen ist, seine wirtschaftlichen Aktivitäten so zu gestalten, dass die daraus resultierenden steuerlichen Konsequenzen für ihn günstig ausfallen.

Rechtssicherheit durch verbindliche Zolltarifauskünfte

Um bereits frühzeitig eine verlässliche Aussage über die Einreihung und eine mögliche Qualifizierung als Warenzusammenstellung zu erhalten, steht den Wirtschaftsbeteiligten die Möglichkeit offen gem. Art. 33 Abs. 1 UZK eine verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA) zu beantragen. In Deutschland ist dafür zentral das Hauptzollamt Hannover zuständig. Eine erteilte vZTA ist gem. Art. 33 Abs. 3 UZK drei Jahre lang gültig und sowohl für die Zollbehörden als auch – anders als nach der Rechtslage nach dem ZK – gegenüber dem Inhaber der Entscheidung verbindlich gem. Art. 33 Abs. 2 UZK.

Quellen und weiterführende Hinweise:

- EuGH, Urt. v. 10.3.2016, Rs. C-499/14
- Leitlinien der Kommission zur Einreihung von für den Einzelverkauf aufgemachten Warenzusammenstellungen in die Kombinierte Nomenklatur (ABl. C 105 S. 1 ff. v. 11.4.2013)
- Heike Smid, Für den Einzelverkauf aufgemachte Warenzusammenstellungen, AW-Prax 2014, S. 386 ff.
- Lothar Gellert, Zolltarifrecht, 2014
- Böhne/Mendel/Möller/Mutscheller/Schumann, Zolltarif und Nomenklatur, 2. Aufl. 2012



Incoterms 2010: Praxisfragen

Teil 10 – Aktuelle Praxisfragen zur Anwendung der Klausel CFR Incoterms®2010



Von Rechtsanwalt Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Ahlers & Vogel Bremen

Bei der Anwendung standardisierter Lieferbedingungen stellen sich in der Praxis immer wiederkehrende Fragen. Dies gilt in besonderem Maße für die Incoterms-Klauseln, die einen Schiffstransport zugrunde legen. Wenn der Verkäufer verpflichtet ist, die Ware bis zum im Verschiffungshafen liegenden Schiff zu transportieren, sollen Kosten- und Gefahrübergang erst in dem Moment auf den Käufer übergehen, in dem die Ware an Bord des Schiffes im Verschiffungshafen verbracht worden ist.

Bei CFR ist der Verkäufer aber zusätzlich noch verpflichtet, entweder einen Beförderungsvertrag abzuschließen oder einen solchen Vertrag zu verschaffen. Dieser Beitrag befasst sich mit Praxisfragen, die mit der Klausel „CFR Kosten & Fracht (Bestimmungshafen), Incoterms®2010“ zusammenhängen.

INHALT

- Die Anwendung der Klausel CFR Incoterms®2010
 - Pflichten des Verkäufers
- Verladung
- Pflicht zur Verpackung
- Kostenverteilung
 - Zusatzkosten
 - Beförderungsvertrag zu „üblichen Bedingungen“
 - Preisanpassungen

Die Anwendung der Klausel CFR Incoterms®2010

Die Klausel CFR ist ausschließlich für den Transport mit Seeschiffen oder Binnenschiffen geeignet. Sie wird im herkömmlichen Seetransport oder Binnenschiffstransport eingesetzt und eignet sich für den Containerverkehr per Schiff nur ausnahmsweise.

Die Klausel CFR entspricht – mit Ausnahme des Bestandteils zur Versicherung in CIF – der Klausel CIF.

Sie entspricht in ihrer Systematik auch der CPT-Klausel mit der entscheidenden Besonderheit, dass sie nur anwendbar ist, wenn der Lieferort (also der Verschiffungshafen/Ladehafen) und der Bestimmungsort (Bestimmungs-

hafen/Löschhafen) an schiffbaren Wassern liegen.

Die Klausel CFR wird in der Praxis gerne verwendet, wenn ein Konnossement als Transportdokument (von Hafen zu Hafen) zum Einsatz kommt, welches eines der wichtigsten Dokumente im „dokumentären“ Zahlungsverkehr der Banken (Dokumentenakkreditiv/Dokumenteninkasso) ist.

Das CFR nur für den Schiffstransport anwendbar ist, sollte geprüft werden, ob eine breiter angelegte Incoterms-Klausel bevorzugt vereinbart werden müsste, die auf *alle* Transportarten anwendbar ist. Ein wichtiger Unterschied liegt beim Gefahrübergang: Bei CPT geht die Gefahr bei Übergabe der Ware an den Frachtführer auf den Käufer über, bei CFR dagegen erst nach „Verbringung“ (= Verladung) der Ware an Bord des Schiffes, was meist deutlich später erfolgt.

Die Klausel hat zwei kritische Punkte, da Gefahren- und Kostenübergang auseinanderfallen, also an zwei verschiedenen Orten erfolgen. Besonders deutlich wird dies, wenn im internationalen Liefervertrag, der die CFR-Incotermsklausel beinhaltet, zwar ein Bestimmungshafen angegeben ist, der Verschiffungshafen aber fehlt. Da der Gefahrübergang aber bereits im Verschiffungshafen (dem Abgangsort der Lieferung) er-

folgt, muss in der Praxis auf diesen Aspekt besondere Aufmerksamkeit gelegt werden; am besten ist es daher, bei Verwendung der CFR-Klausel immer auch den Ort des Gefahrübergangs so exakt wie möglich zu beschreiben.

„Kosten und Fracht“ bedeutet, dass

- der Verkäufer die Ware an Bord des Schiffs liefert
- oder die Ware in einem bereits für den Bestimmungsort verschiffungsbereiten Zustand zu besorgt. Dabei hat der Verkäufer seine Lieferpflicht erfüllt, wenn er die Ware dem Frachtführer in der gemäß CFR bestimmten Weise übergibt und nicht erst, wenn die Ware den Käufer am Bestimmungsort erreicht.
- Die Gefahr des Verlusts oder der Beschädigung der Ware geht über, wenn die Ware an Bord des Schiffs im Verschiffungshafen gelangt. Es kommt daher auf die Verladung an Bord (Abstellen auf dem Deck) an, nicht aber darauf, die Ware an ihren endgültigen Platz innerhalb des Schiffes zu bringen.
- Der Verkäufer hat den Beförderungsvertrag abzuschließen oder zu „besorgen“. Das „Besorgen“ eines Beförderungsvertrages ist auf hintereinander geschaltete Käufe in einer Geschäftskette abgestellt („string sales“), wie sie vor allem im Rohstoffhandel vorkommen.
- Der Verkäufer muss die Kosten und die Fracht, die für die Beförderung der Ware zum benannten Bestimmungshafen erforderlich sind, tragen.

Die Klausel CFR kann unangebracht sein, wenn die Ware dem Frachtführer übergeben wird, bevor sie sich auf dem Schiff befindet, z.B. bei containerisierter Ware, welche üblicherweise schon zeitlich früher am Terminal geliefert wird. Unter solchen Umständen sollte die Klausel CPT verwendet werden.

An sich sollen die Klauseln CFR und CIF also im Containertransportverkehr nicht eingesetzt werden. Passen können sie dennoch unter der engen Voraussetzung, dass die im Container befindliche Ware im Bestimmungshafen zum Zweck der Ablieferung an den Käufer aus dem Container entladen werden muss oder auch dann, wenn der volle Container dem Käufer im Bestimmungshafen zur Weiterbeförderung übergeben wird.

Der vereinbarte Bestimmungshafen sollte so genau wie möglich bezeichnet werden, da die Kosten bis zu diesem Punkt zu Lasten des Verkäufers gehen.

BEISPIEL:

Verbringung an Bord des Transportschiffes

Verkäufer (V) und Käufer (K) verabreden eine Warenlieferung „CFR Bordeaux, Incoterms®2010“. Bei Verladung der Ware an Bord des Schiffes reißt ein Transportseil, so dass die am Haken hängende Ware aus mehreren Metern Höhe in die Ladeluke des Schiffes fällt.

V ist der Ansicht, dass die Verschiffung im Sinne der CFR-Klausel bereits erfolgt sei. K dagegen ist der Ansicht, dass der verursachte Schaden von V zu tragen sei. Wie ist die Rechtslage?

Pflichten des Verkäufers

Grundsätzlich ist es die Pflicht des Verkäufers nach CFR A 4, die Ware zu liefern, indem er sie im Verschiffungshafen an Bord des Schiffes „verbringt“. Bis zu diesem Moment trägt er nach CFR A 5 auch die Gefahr der Beschädigung oder des Verlusts. Dabei stellt sich bei den Verladeklauseln FOB, CFR und CIF stets dieselbe Frage: Was ist mit „Verbringen“ eigentlich gemeint?

Verladung

Es ist eine Besonderheit der in den Incoterms®2010 neu formulierten Klauseln FOB, CFR und CIF, dass nicht mehr – wie in früheren Incoterms-Versionen – „das Überschreiten der Schiffsreling“ („passing the ship’s rail“) festgeschrieben ist. Stattdessen wird die „Lieferung nach A 4“ vorausgesetzt, also die Verladung an Bord eines Schiffes.

Die Gefahr des Verlusts oder der Beschädigung der Ware geht damit über, wenn die Ware an Bord des Schiffes gelangt, also im Ladevorgang auf die Planken gesetzt oder auf dem Lade-deck abgesetzt wird. Dabei wird davon ausgegangen, dass das Absetzen der Ware an Deck oder in der Ladeluke so sorgfältig erfolgt, dass die Ware keinen Schaden davon trägt. Wird dagegen, wie hier im Fall, die Ware während des Ladevorgangs beschädigt, geht dies zu Lasten des Verkäufers.

Zu beachten ist auch, dass der Verkäufer gegebenenfalls in der im Hafen üblichen Weise zu liefern hat. Sieht der Hafenbrauch beispielsweise vor, dass die Ware bereits an Land entgegen genom-

men wird, gehen spätere Ladekosten ab dem Übernahmeplatz zu Lasten der Seefracht, so dass der Verkäufer hierfür dann nicht mehr verantwortlich ist.

BEISPIEL:

Stückgut und Container

Verkäufer (V) und Käufer (K) verabreden eine Warenlieferung „CFR Bremen, Incoterms®2010“. Bei der Lieferung handelt es sich um mehrere Chargen südfranzösischen Rotweins, die als Stückgut in mittelgroßen seefesten Holzkisten per LKW zum Verschiffungshafen Bordeaux transportiert wird.

Bei der jüngsten Lieferung besteht K darauf, dass die Holzkisten in Container umgeladen und nur auf diese Weise auf den Seeweg gehen sollen. Da dies auf Seiten des V zu deutlich höheren Kosten führt, fragt er, ob er aufgrund der bestehenden Lieferbedingung, die nichts von Containerverladung sage, trotzdem dazu verpflichtet sei.

Pflicht zur Verpackung

Es ist ein charakteristisches Merkmal der CFR-Klausel, dass sie vom Grundsatz her nicht für den Containerverkehr vorgesehen ist. Schon aus diesem Grund allein kann K aus der Vereinbarung „CFR Bremen, Incoterms®2010“ keine Pflicht des V herleiten, zusätzliche Kosten für die Containerisierung der Stückgutfracht zu übernehmen.

Das wichtigste Argument zugunsten des V findet sich in der Incoterms Regel CFR A 9, die aussagt:

- Der Verkäufer hat auf eigene Kosten die Ware zu verpacken, sofern es nicht handelsüblich ist, die jeweilige Art der verkauften Ware unverpackt zu transportieren.
- Der Verkäufer kann die Ware in der Weise verpacken, die für ihren Transport angemessen ist, es sei denn, der Käufer hat den Verkäufer über spezifische Verpackungsanforderungen vor Vertragsschluss in Kenntnis gesetzt.

Im vorliegenden Fall hat V dafür gesorgt, dass die Stückgutfracht in seefesten Holzkisten auf den Transportweg gebracht wird. Damit erfüllt er die an ihn durch CFR A 9 gestellte Anforderung.

Da K sich auf die vertragliche Vereinbarung „CFR Bremen, Incoterms®2010“ eingelassen und im Moment der Vertragsvereinbarung auch keine spezifische Anforderung an die Verpackung

im Container gestellt hatte, sondern diese Forderung erst später erhob, kann er die Übernahme der Kosten für die Containerisierung nicht dem V aufbürden.

Die „Einführung“ zu den Incoterms® 2010 erläutert den Begriff „Verpackung“ und untermauert damit das oben bereits gefundene Ergebnis. Der Begriff „Verpackung“ wird für verschiedene Zwecke verwendet:

(1) Die Verpackung der Ware entsprechend der vertraglichen Vereinbarungen.

(2) Die Verpackung der Ware, so dass diese transportfähig ist.

(3) Das Verstauen der verpackten Ware innerhalb des Containers oder innerhalb eines anderen Transportmittels.

Dabei stellt die „Einführung“ eindeutig klar, dass die Incoterms®2010 sich bei dem Begriff „Verpackung“ nur auf die Punkte (1) und (2) beziehen. Die Incoterms®2010 behandeln keine Verpflichtung der Parteien zur Verstaung innerhalb eines Containers. Bei Bedarf sollten die Vertragsparteien daher Entsprechendes ausdrücklich in ihrem Kaufvertrag regeln.

Im Ergebnis ergibt sich keine Verpflichtung des V, die Ware in Container umzupacken, da dies weder vertraglich verabredet ist, noch sich aus CFR A 9 oder aus der „Einführung“ herleiten ließe.

Kostenverteilung

Zusatzkosten

CFR A 6/B 6 regeln die Aufteilung bestimmter mit der Durchführung des Kaufvertrages verbundener Kosten auf den Käufer und den Verkäufer. Ergänzende Regelungen zur *Kostenverteilung* lassen sich aus dem UN-Kaufrecht, das in vielen Fällen eine Auslegungshilfe zu den Incoterms darstellt, nicht herleiten. Ansonsten gilt für die Anwendung von CFR und UN-Kaufrecht:

- Alle Kosten, die der Lieferhandlung des Verkäufers zugerechnet werden, sind von ihm auch zu tragen.
- Alle im Anschluss an die Lieferung anfallenden Kosten sind vom Käufer zu tragen.

Dieses Grundkonzept erweist sich in der Praxis meist als nicht ausreichend, wenn die Frage entsteht, um welche Zusatzkosten sich der Beförderungspreis eigentlich erhöhen kann und ob der Verkäufer alle diese Kosten dann

auch tragen muss. Hier geht es nicht nur um die reinen „Transportkosten“ wie das Verpacken, Verladen, Verstauen, Befestigen und Entladen, sondern es entstehen möglicherweise auch noch Kosten für das Ausstellen von Dokumenten (z.B. Konnossement), Hafengebühren, Sicherheitsgebühren usw. Um hier Streitigkeiten von vornherein zu vermeiden, sollte trotz der Vereinbarung „CFR Incoterms 2010“ auf jeden Fall weiterhin ausgeführt werden, welche (Neben-)Kosten vom Verkäufer ganz konkret (auch) zu tragen sind und für welche der Käufer aufzukommen hat.

In der Praxis spielt eine Klarstellung vor allem bei der *Entladung am Zielort* (Bestimmungshafen) eine Rolle. Genutzt werden hier oft Formulierungen wie „liner in/liner out“, womit gemeint ist, dass der Verkäufer nur die Kosten bis zum Hafenterminal des Entladehafens zu tragen hat. Übernimmt der Verkäufer auch die Kosten der Entladung („liner out“) bis unter den Kran des Schiffs, aber schon am Haken befestigt („in hook“) oder den gesamten Entladevorgang („free out“), dann sollte dies zusätzlich zu „CFR Incoterms 2010 Bestimmungshafen“ vereinbart werden.

Beförderungsvertrag zu „üblichen Bedingungen“

Die CFR-Klausel legt fest, dass der Verkäufer einen Beförderungsvertrag zur Warenbeförderung „zu üblichen Bedingungen“ abzuschließen hat. Dieser Begriff ist nicht präzise genug und kann gegebenenfalls Unsicherheit hinsichtlich der Kostentragung auslösen. Die CFR-Klausel erlegt dem Käufer in B 6 gewisse Zusatzkosten auf, so dass auch unerwartet auftretende Zusatzkosten (z.B. durch Verzögerungen bei der Schiffsreise, verursacht durch Streik, Unwetter usw.) vom Käufer zu tragen sind. Soll hier allerdings eine andere Vereinbarung getroffen werden, müssen die Vertragsparteien dies bei Vertragsabschluss berücksichtigen.

Preisanpassungen

Dasselbe gilt für Preisanpassungen, die möglicherweise im Rahmen der Beförderung notwendig werden. Manche Beförderungsverträge sehen vor, dass eine Anpassung des Frachtpreises aufgrund besonderer Bedingungen erforderlich sein kann, was insbesondere auf (erst bei Übergabe der Ware an den Frachtführer berechneter) Zuschlä-

ge zur Gefahrenabwehr auf Schiffen und in Hafenanlagen z.B. bei Kriegsrissen usw. oder auch für einen möglichen Währungsausgleichsfaktor zutrifft. Solche Anpassungen sind vom Verkäufer zu tragen; soll abweichend von der CFR-Klausel etwas anderes gelten, müssen die Vertragsparteien dies bei Vertragsschluss vereinbaren.

CFR Kosten und Fracht (Bestimmungshafen)

Der Verkäufer prüft, ob

- er bereit ist, die Ware an Bord eines Schiffes in einem Verschiffungshafen zu liefern,
- den Beförderungsvertrag abzuschließen oder einen solchen Vertrag zu veranlassen,
- und die Gefahr bis zu diesem Moment zu tragen.
- Er hat die Kosten und Fracht bis zum Bestimmungshafen (sowie die dortigen Entladekosten) zu tragen
- und er muss die Ware zur Ausfuhr freimachen.
- Der Verkäufer muss dem Käufer Transportdokumente zur Verfügung stellen, die bei Bedarf oder bei entsprechender Verabredung mit dem Käufer die Funktion des Traditions- und Inhaberpapiers erfüllen müssen.

Besonderheiten:

Falls die Ware dem Frachtführer übergeben wird, bevor sie sich auf dem Schiff befindet (z.B. bei Containern, die an Terminals geliefert werden), nicht CFR, sondern CPT.

Falls der Verkäufer die Ware auch versichern muss, nicht CFR, sondern CIF.

Der Käufer prüft, ob

- er bereit ist, alle Kosten (außer den Kosten der für die Ausfuhr notwendigen Formalitäten und Abgaben) ab Lieferung der Ware im Bestimmungshafen
- sowie die Gefahr ab Lieferung der Ware im Verschiffungshafen zu tragen,
- Beförderungskosten und Entladekosten trägt er nur, wenn diese gemäß Beförderungsvertrag nicht vom Verkäufer übernommen werden.
- Schließlich muss der Käufer bereit sein, die Einfuhrformalitäten zu erledigen
- und gegebenenfalls in der Lage sein, bei einem innerhalb der Gemeinschaft endenden Beförderungsvertrag die innergemeinschaftlichen Beförderungskosten getrennt auszuweisen und bei der Zollwertanmeldung als Abzug geltend zu machen.