

# Incoterms 2011 – Neuaufgabe einer Erfolgsgeschichte



Prof. Dr. Markus Hämmerle

Im Jahr 1936 wurde die erste Version der «International Commercial Terms» (Incoterms) eingeführt. Sie war von Anfang an ein Erfolg. Heute, nach zahlreichen Überarbeitungen und Aktualisierungen, sind die Incoterms für die Abwicklung internationaler Geschäfte de facto unentbehrlich geworden. Fast bei jeder internationalen Warenlieferung, sowohl export- als auch importseitig, wird auf die Incoterms Bezug genommen. Die Incoterms haben so alle anderen Varianten von Lieferkonditionen im internationalen Handel, wie z. B. die American Foreign Trade Definitions (AFTD), in den Hintergrund gedrängt.

## DIE NEU ÜBERARBEITETEN INCOTERMS SOLLEN VORAUSSICHTLICH AM 1. JANUAR 2011 IN KRAFT TRETEN

Und dies hat gute Gründe: Durch die Verwendung einer Incoterms-Klausel, bestehend aus drei Buchstaben, verfügbar in allen wichtigen Handelssprachen, wird eine extreme Rationalisierung erreicht. Bei richtiger Anwendung werden alle Rechte und Pflichten von Verkäufer und Käufer bei der Lieferung klar geregelt, wodurch für alle Beteiligten eine hohe Rechtssicherheit gewährleistet wird. Dadurch, dass sich in den Incoterms die gängige Handelspraxis widerspiegelt, wird ein hoher Grad an Standardisierung erzielt. Dies erklärt auch die weltweite Verbreitung der Klauseln über alle Branchen hinweg. In den Incoterms finden sich nur solche Regelungen, über die im internationalen Handelsverkehr im Wesentlichen eine einheitliche Meinung besteht. Da privatrechtlichen Vereinbarungen in Verträgen in aller Regel Vorrang vor allgemeingültigen Gesetzesbestimmungen eingeräumt wird, kommt es durch die Aufnahme der Incoterms in den Kaufvertrag auch zu einer Rechtsvereinheitlichung. Statt individueller Regelungen, unterschiedlicher nationaler Rechtsnormen oder der UN-Kaufrechtskonvention kommen die Inhalte der Incoterms zur Anwendung. Die Koordination, Überarbeitung, Aktualisierung und Herausgabe der Incoterms obliegt von Anbeginn an der

Internationalen Handelskammer, die zahlreiche Experten aus allen Branchen und Ländern in den gesamten Prozess miteinbindet. Dadurch werden schliesslich Objektivität und Neutralität sichergestellt.

### Incoterms 2011 – mögliche Gruppierung der Klauseln

#### MULTIMODALE KLAUSELN (für alle Transporte, vor allem Container)

**EXW**  
Ex Works / Ab Werk  
(... benannter Ort)

**FCA**  
Free Carrier / Frei Frachtführer  
(... benannter Ort)

**CPT**  
Carriage Paid To / Frachtfrei  
(... benannter Bestimmungsort)

**CIP**  
Carriage Insurance Paid to / Frachtfrei versichert  
(... benannter Bestimmungsort)

**DAP**  
Delivered At Place / Geliefert  
(... benannter Bestimmungsort)

**DDP**  
Delivered Duty Paid / Geliefert verzollt  
(... benannter Bestimmungsort)

#### MARITIME KLAUSELN (nur für Seetransporte)

**FAS**  
Free Alongside Ship / Frei Längsseite Seeschiff  
(... benannter Verschiffungshafen)

**FOB**  
Free On Board / Frei an Bord  
(... benannter Verschiffungshafen)

**CFR**  
Cost and Freight / Kosten und Fracht  
(... benannter Bestimmungshafen)

**CIF**  
Cost, Insurance, Freight / Kosten, Versicherung, Fracht  
(... benannter Bestimmungshafen)

**DEQ**  
Delivered Ex Quay / Geliefert ab Kai  
(... benannter Bestimmungshafen)

Nachdem vom Jahr 1980 an die Incoterms im Zehnjahresrhythmus aktualisiert wurden, war bereits für das Jahr 2010 eine revidierte Fassung der Incoterms erwartet worden. Die Internationale Handelskammer hat sich jedoch entschlossen, diesen Zyklus zu durchbrechen. ►►

Nach bisher vorliegenden Informationen sollen folgende Neuerungen bei den Incoterms 2011 berücksichtigt werden:

1. Die Rechte und Pflichten von Verkäufer und Käufer sollen bei jeder Incoterms-Klausel der aktuellen, internationalen Handelspraxis angepasst und aktualisiert werden.
2. Es soll zukünftig zwei Kategorien von Klauseln geben, die «multimodalen» und die «maritimen» Klauseln. Die «multimodalen» Klauseln sollen für alle Transportarten, vor allem bei Containertransporten, eingesetzt werden, die «maritimen» Klauseln sind ausschliesslich Hochsee- und Binnenschifftransporten, für Massengüter und klassischen Stückgutverkehr, vorbehalten.
3. Bei der beliebten Klausel EXW soll eine ausdrückliche Empfehlung ausgesprochen werden, diese nicht mehr für internationale Lieferungen zu verwenden. Die Begründung dazu findet sich bereits bei den Incoterms 2000, wo EXW für den Exporteur keine Beladungspflicht vorsieht und die Ware zudem nicht exportfrei/ausfuhrabefertigt übergeben wird.
4. Die Klauseln FCA, CPT und CIP sollen eine Aufwertung erfahren, da diese Liefervarianten speziell für Containertransporte geeignet sind. Bei diesen drei Klauseln

lassen sich bereits in der bisherigen Fassung die Risiken und die Kosten für den Exporteur gut kalkulieren.

5. Die Klauseln DAF, DES und DDU sollen entfallen. Stattdessen soll eine neue Klausel, DAP (Delivered At Place), aufgenommen werden. Bei dieser neuen Klausel DAP soll sich für den Exporteur der Kosten- und Gefahrenübergang bis zum benannten Bestimmungsort ergeben (Einpunktklausel), ohne dass er für die Einfuhr Sorge tragen muss.

Im Herbst 2010 sollen die Revisionsarbeiten abgeschlossen und die definitive, endgültige Version fertiggestellt sein. Die neu überarbeiteten Incoterms sollen dann voraussichtlich am 1. Januar 2011 in Kraft treten. ◀

**Prof. Dr. Markus Hämmerle** ist Professor an der Handelsakademie Feldkirch und Dozent an der Hochschule Liechtenstein in Vaduz.

**EIN INTENSIVKURS DES SCHWEIZER FRANCHISE VERBANDS**

SCHWEIZER FRANCHISE VERBAND  
 FEDERATION SUISSE DE LA FRANCHISE  
 ASSOCIAZIONE SVIZZERA DEL FRANCHISING  
 SWISS FRANCHISE ASSOCIATION

### ERFOLGREICH MIT FRANCHISING - SYSTEMATISCH

Ihr Unternehmen zu franchisieren und nachhaltig auszubauen, bedeutet, das Richtige richtig zu machen: Schnell und einheitlich expandieren, und sich damit den bestehenden Markt sichern oder neue Märkte erschliessen. Die Kraft Ihrer Marke kommt Ihnen dabei zugute.

In diesem Kurs finden Sie Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um den Aufbau und die Führung eines Franchise-Systems: Eignet sich mein Geschäftsmodell für Franchising, liege ich immer noch richtig? Wie kann ich mein Alleinstellungsmerkmal «Marke» schnell, effizient und effektiv aufbauen sowie nachhaltig etablieren? Was ist entscheidend im Vertrieb? Welche wesentlichen konzeptionellen, operativen und rechtlichen Aufgaben kommen auf mich zu und beschäftigen mich auch in Zukunft? Wie nehme ich mein Franchiseprojekt in Angriff, wo ist Handlungsbedarf?

Info: [www.franchiseverband.ch](http://www.franchiseverband.ch) oder Tel. +41 44 208 25 55

#### KURSPROGRAMM

Vier Module, 28.4., 5.5., 12.5. + 19.5.2010  
 je 16.30 bis 20.30 Uhr, Kursort ist Zürich.

#### KOSTEN

CHF 1'300.– Sonderpreis für Mitglieder vom Verband SWISS EXPORT sowie für Mitglieder des ÖFV und DFV.  
 CHF 1'500.– für Nichtmitglieder.  
 CHF 800.– Sonderpreis für Mitglieder SFV.

Der Kurs richtet sich an Unternehmensinhaber, Geschäftsführer und Vertriebsverantwortliche.