

FCA (Free Carrier): Ablieferung an den Frachtführer richtig regeln

FCA (Free Carrier) ist eine Lieferklausel der Incoterms-Regeln, bei der der Verkäufer die Ware dem vom Käufer benannten Frachtführer am vereinbarten Übergabeort übergibt. Ab diesem Zeitpunkt gehen Kosten und Gefahr auf den Käufer über, der auch die Haupttransportorganisation übernimmt. Für technische Einkäufer ist FCA die in der Praxis häufigste Exportklausel und bietet weitgehende Kontrolle über Spedition, Frachtkosten und Versicherung. Der Artikel erklärt Grundlagen, Risiken und Bewertungskriterien aus Einkäufersicht.

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/fca

Das Wichtigste in Kürze

- 01** FCA bedeutet: Der Verkäufer übergibt die Ware dem vom Käufer benannten Frachtführer, oft versandfertig und unter Befreiung aus dem Exportverkehr.
- 02** Der Gefahr- und Kostenübergang erfolgt mit der Übergabe am benannten Ort – nicht erst an Bord eines Schiffes oder am Zielort.
- 03** FCA ist für jede Transportart geeignet und wird typischerweise bei Luft-, Bahn-, LKW- und Containertransporten eingesetzt.
- 04** Der Einkäufer organisiert Haupttransport und Versicherung selbst und behält damit Frachtkosten, Transitzeiten und CO-Bilanz unter eigener Kontrolle.
- 05** Der Übergabeort muss präzise benannt werden; unklare Formulierungen wie „Werk des Verkäufers ohne genauere Adresse“ sind eine häufige Streitquelle.
- 06** FCA erleichtert den Nachweis der Ausfuhr für die Ursprungspräferenz und macht den Verkäufer beim Export keinen eigenen Haupttransportverpflichtungen unterworfen.

Definition: FCA (Free Carrier)

FCA gehört zu den Incoterms-Regeln der International Chamber of Commerce (ICC) und ist in der Version Incoterms 2020 definiert. Es handelt sich um eine Ablieferungsklausel: Der Verkäufer erfüllt seine Lieferpflicht, sobald er die Ware dem vom Käufer benannten Frachtführer oder einer anderen

benannten Person am vereinbarten Ort übergibt.

Grundzüge der Klausel

Die Klausel kann für jeden Transportmodus verwendet werden, also Straße, Schiene, Luft, See und multimodale Ketten. Der Verkäufer trägt Kosten und Risiken bis zur Übergabe, inklusive Verladung auf das vom Käufer gestellte Beförderungsmittel, sofern dies vereinbart ist. Der Käufer trägt ab der Übergabe alle Kosten und Gefahren bis zum Bestimmungsort.

- Geeignet für alle Transportarten
- Ablieferung, nicht Ankunfts-klausel
- Gefahrübergang mit physischer Übergabe

Abgrenzung zu EXW und FOB

Gegenüber EXW (Ex Works) löst FCA das typische Problem, dass der Käufer für Exportabfertigung und Verladung im Ausland zuständig wäre – was häufig unpraktisch ist. Gegenüber FOB (Free On Board), das nur für Seetransport gilt und den Übergang erst an Bord des Schiffes vorsieht, ist FCA flexibler. Für Containerfracht ist FCA in der Praxis die sinnvollere Alternative zu FOB, da Container schon im Terminal übergeben werden.

Incoterms 2020 Änderungen bei FCA

Seit Incoterms 2020 können die Parteien ausdrücklich vereinbaren, dass der Käufer dem Verkäufer die Beförderungsdokumente (z. B. das Konnossement mit „Shipped on Board“-Vermerk) auf dem von ihm gewünschten Weg übermittelt. Diese Option ist vor allem bei Seefracht auf Bankdokumente bezogenen Zahlungsinstrumenten wie dem Akkreditiv relevant, ohne dass auf FCA verzichtet werden muss.

Methoden und Vorgehen: FCA im Beschaffungsprozess korrekt anwenden

FCA stellt hohe Anforderungen an die Koordination durch den Einkäufer. Wer die Klausel wählt, übernimmt Verantwortung für Transportdisposition, Dokumentation und Risikoversorge. Ein strukturiertes Vorgehen verhindert typische Stolperfallen.

Übergabeort präzise benennen

Die Klausel verlangt die Nennung eines konkreten Ortes, etwa „FCA 89231 Neu-Ulm, Verladestelle Tor 3, Lagerhausstraße 12“ oder „FCA Flughafen Frankfurt Cargo City Süd“. Ergänzend sollten bei „verladepflichtiger Ware“ wie Behältern oder Maschinen die Verladekosten zugeordnet werden, da es hier in der Praxis häufig abweichende Auslegungen gibt. Eine Lieferplan- und Toleranzbänder-Logik im Rahmenvertrag kann Termine an der Übergabestelle operationalisieren und mit der Lieferterminverfolgung abgeglichen werden.

Transport und Versicherung organisieren

Der Einkäufer wählt Spedition, Frachtmodus und ggf. Versicherung selbst – ein zentraler Vorteil der Klausel. In der Praxis empfiehlt sich eine Speditionsframeworkvereinbarung oder das Pooling von Frachtvolumen über mehrere Lieferanten, um Konditionen und Kapazitäten zu sichern. Die Versicherungssumme sollte den Handelswert plus Fracht abdecken; häufig wird eine Deckung von 110 Prozent des Warenwerts als Richtwert vereinbart.

Dokumentation und Compliance

Zum Pflichtenheft gehören Exportabfertigung durch den Verkäufer auf eigene Kosten, Frachtbriefe, Handelsrechnung sowie für Präferenzabfragen die nötigen Nachweise zur Ursprungspräferenz. Einschränkungen aus der Restricted Substances List (RSL) oder aus Richtlinien-Compliance-Vorgaben des Einkaufs sollten vorab im Anfragetext (siehe Pflichtfelder) und in der Qualitätssicherungsvereinbarung verankert sein, damit Übergabe und Warenabnahme nicht an fehlenden Dokumenten scheitern.

Wichtige KPIs zur Steuerung von FCA-Geschäften

Da bei FCA Transport und Übergabe in der Verantwortung des Einkäufers liegen, lohnt sich ein eigenes Kennzahlenset rund um die Übergabestelle. Gemessen wird typischerweise auf Ebene der Bestellpositionen und transportbezogener Vorgänge.

Termintreue und Übergabequalität

Zentrale Kennzahl ist der Anteil pünktlicher Übergaben am vereinbarten Terminfenster. In der Praxis gelten Werte oberhalb von 95 Prozent als solide Richtgröße; bei Just-in-Sequence-Lieferketten werden engere Toleranzbänder gesetzt. Die Übergabequalität umfasst Vollständigkeit und Fehlerfreiheit der Begleitdokumente.

Kosten- und Prozesskennzahlen

Frachtkosten je Einheit, Liefertreue und der Anteil nachverhandelter Spitzentarife geben Aufschluss über die Effizienz der Transportsteuerung. Die Savings-Pipeline sollte Frachtoptimierung als eigene Savings-Art ausweisen, etwa durch Routenbündelung oder Moduswechsel. Ergänzend liefern Kennzahlen zur Dokumentationsfehlerquote Hinweise auf Prozessqualität beim Verkäufer – ein Thema, das sich gut für die Quarterly Business Review (QBR) eignet.

Kennzahlen in Lieferantenbewertungen verankern

Termintreue, Dokumentenqualität und Reaktionszeit bei Dispoänderungen sollten gewichtet in das Lieferantenscorecard einfließen. So entstehen Anreize, Übergabeprozesse am Tor und im Werk systematisch zu verbessern, statt sie als Randthema zu behandeln.

Risiken und Kontrollen bei FCA

Die Hauptursache für Streitigkeiten rund um FCA sind unsaubere Vereinbarungen am Übergabepunkt sowie organisatorische Lücken auf Käuferseite. Wer die Klausel wählt, muss die damit verbundenen Steuerungspflichten aktiv managen.

Unklarer Übergabeort und Verladefragen

Formulierungen wie „FCA Werk Verkäufer“ ohne genaue Adresse und ohne Verladezuordnung führen regelmäßig zu Reibung. Kontrollmaßnahmen: Ort und Verladepflicht verbindlich benennen, Übergabeprotokoll und Zeitfenster definieren und die Vereinbarung in der PO Policy sowie in den Bestellbedingungen konsistent durchsetzen. Auch das Thema Verpackung ist vorab zu klären, etwa Pflichten aus dem Verpackungsgesetz (VerpackG) und Transportgebindevorgaben.

Gefahrübergang und Haftungslücken

Zwischen Übergabe und Versicherungsbeginn können Deckungslücken entstehen, etwa wenn die Versicherung erst an Bord oder am Zielort greift. Gegensteuer: durchgängige Transportversicherung ab Übergabe, klarer Schadenmeldungsprozess und im Supply Risk Management eine Bewertung der Transportroute, einschließlich Force-Majeure-Szenarien und Alternativrouten. Bei kritischen Gütern empfiehlt sich ein Wareneingangsprüfplan am Empfangsort, um Transporteschäden dokumentiert zu erfassen.

Finanzielle und vertragliche Restrisiken

Da der Käufer Frachtleistungen vorfinanziert und Zahllaufzeiten überbrückt, kann ein Lieferantenfinanzrisiko bzw. ein Liquiditätsdruck bei langen Transit- und Zahlungszyklen entstehen. Überschaubare Inzahlungnahmen, Frachtkostenanteile in der Preisformel und klare Regelungen zu standbykosten (Demurrage, Detention, Standgeld) im Vergabeakte bzw. Vertrag reduzieren dieses Risiko. Rechtliche Einzelfragen – etwa Zollwert und Haftungsgrenzen – sollten vertrags- und steuerrechtlich im Einzelfall geprüft werden.

FCA im Einkaufskontext: strategische Nutzung

FCA ist mehr als eine Transportformel: Sie verschiebt die Kontrolle über Teile der Supply Chain vom Verkäufer zum Käufer und lässt sich strategisch für Kosten, Lieferfähigkeit und Nachhaltigkeitsziele nutzen.

Verhandlungsposition und Kostenkontrolle

Weil der Einkäufer Frachtleistungen selbst einkauft, entfällt der Verkäuferspannen auf der Transportkostenposition. Konsolidierte Volumen, Vergleichsangebote und die Verwendung marktorientierter Preisformeln für Frachtkosten schaffen Transparenz. Beim Supplier Day lässt sich die Transportstrategie gemeinsam mit Lieferanten und Speditionen abstimmen, etwa bezüglich Frequentierung, Behälterkonzepten und Ladezeitenfenstern.

Supply Chain Sichtbarkeit und Nachhaltigkeit

Wer Transport und Modalwahl steuert, kann auch Emissionsdaten systematisch erheben – eine Grundlage für das Life Cycle Assessment (LCA) produktnaher Betrachtungen und für CO-relevante Berichtspflichten. Zudem steigt die Datenqualität für Lieferterminverfolgung und Disruptionsfrüherkennung, da Transportereignisse direkt im eigenen System sichtbar werden.

Passende Einsatzzwecke

FCA eignet sich in der Praxis besonders bei Ladecontainer-Exporten, luftfrachtpflichtigen Ersatzteilen, kritischem Material mit hohem Versicherungsbedarf sowie bei Lieferbeziehungen, in denen der Einkäufer eine Systemlieferanten-Rolle oder zentrale Logistiksteuerung übernimmt. Bei einfachen Inlandslieferungen mit geringem Volumen ist dagegen oft eine Anlieferklausel des Verkäufers pragmatischer.

Aktuelle Entwicklungen rund um FCA

Die Rahmenbedingungen für FCA-Geschäfte verändern sich durch Marktdynamik, Regulatorik und Digitalisierung. Einkäufer tun gut daran, Klauseln und Prozesse periodisch auf ihre Tauglichkeit zu prüfen.

Frachtmarkt und Klauselwahl

Kapazitätsengpässe und volatile Seefracht- und Luftfrachtpreise haben in den letzten Jahren gezeigt, wie schnell Klauseln zum Kostentreiber werden. Unternehmen, die bei FCA eigene Transportvolumen gebündelt haben, reagierten flexibler auf Kapazitätsengpässe als Käufer, die alles dem Verkäufer überließen. Die Wahl der Klausel sollte deshalb Teil einer regelmäßigen Beschaffungsstrategie-Review sein.

Digitalisierung und Dokumentenprozesse

Elektronische Frachtbriefe und digitale Transportdokumente gewinnen an Bedeutung, auch vor dem Hintergrund, dass Incoterms-Dokumentenübergaben zunehmend als Datensätze statt Papier akzeptiert werden. Für Einkäufer heißt das: Anforderungen an Format, Übermittlungsweg und Archivierung in der PO Policy verbindlich definieren. Systematisch gepflegte Pflichtfelder in Bestellsystemen reduzieren Rückfragen und Fehler.

Regulatorischer Druck

Zoll- und Exportkontrollanforderungen sowie Nachhaltigkeits- und Sorgfaltspflichtvorgaben erhöhen den Dokumentationsaufwand entlang der Lieferkette. FCA-Geschäfte mit eigener Transportverantwortung verlangen deshalb eine engere Abstimmung zwischen Einkauf, Zoll und Compliance – zum Beispiel bei Präferenzabfragen, Sanktionslisten und Emissionsberichterstattung.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Kostenteilung	Verkäufer: ~0 % der Haupttransportkosten <i>Beim FCA trägt der Einkäufer typischerweise alle Haupttransport- und Versicherungskosten ab der Übergabe am benannten Ort.</i>
Gefahrübergang	100 % bei Übergabe <i>Der volle Gefahrübergang erfolgt mit der Ablieferung an den Frachtführer, nicht erst am Zielort – Schadensrisiken im Transit liegen in der Praxis vollständig beim Einkäufer.</i>
Versicherungssumme	typischerweise 110 % des Warenwerts <i>Da der Einkäufer die Versicherung selbst organisiert, wird in der Praxis häufig der CIF-Standardwert (Warenwert + 10 %) als Deckungssumme herangezogen.</i>
Dokumentationsaufwand	häufig 1–2 zusätzliche Dokumente <i>Ausfuhrnachweis und ggf. Frachtdokumente des vom Käufer beauftragten Frachtführers sind für Präferenz- und Zollnachweise bereitzustellen.</i>
Streitquote durch unklaren Übergabeort	in der Praxis eine der häufigsten Incoterms-Streitquellen <i>Fehlende Adressangabe am benannten Ort (z. B. Laderampe vs. Terminal) führt regelmäßig zu Mehrkosten und Verzögerungen; keine belastbare Prozentzahl verfügbar.</i>

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Fertigungskomponenten bislang ab Werk des Verkäufers und ließ den Lieferanten die Frachtkosten einpreisen. Frachtkosten schwankten stark, Liefertermine waren schwer nachvollziehbar. Der Einkauf stellte zentrale Komponenten auf FCA mit benannter Übergabestelle um und bündelte die Fracht über einen Rahmenvertrag mit zwei Speditionen.

- Übergabeort und Verladeverantwortung präzise in der Bestellung definiert
- Frachtvolumen mehrerer Lieferanten gebündelt (Pooling) mit Tarifierbindung
- Transportversicherung ab Übergabe und Wareneingangsprüfplan am Empfangsort eingeführt
- Termintreue und Dokumentenqualität in die QBR-Agenda mit dem Lieferanten aufgenommen

Fazit

FCA ist für technische Einkäufer die Klausel der Wahl, wenn Transportkontrolle, Kostenhoheit und Datenverfügbarkeit Priorität haben. Sie verlagert Verantwortung auf die eigene Organisation und erfordert daher Speditionskompetenz, klare Dokumentation und eine funktionierende Terminkontrolle. Wer Übergabeort, Verladeverantwortung, Versicherung und Compliance verbindlich regelt, minimiert

Streitpotenzial erheblich. In Verbindung mit einem gereiften Supply Risk Management und regelmäßigen Lieferantenreviews wird FCA zum Hebel für Kostentransparenz und Lieferfähigkeit. Die Wahl der Klausel bleibt dennoch ein Einzelfall und sollte anhand Volumen, Risikoprofil und eigener Logistikkompetenz entschieden werden.

Häufige Fragen

? Was bedeutet FCA beim Einkauf?

FCA (Free Carrier) ist eine Incoterms-Klausel, bei der der Verkäufer die Ware dem vom Käufer benannten Frachtführer am vereinbarten Ort übergibt. Ab der Übergabe trägt der Käufer Kosten und Gefahr und organisiert den Haupttransport selbst. Für Einkäufer bedeutet das mehr Kontrolle über Frachtkosten, Speditionsauswahl und Versicherung.

? Was ist der Unterschied zwischen FCA und EXW?

Bei EXW liefert der Verkäufer ab Werk, und der Käufer müsste Verladung und Exportabfertigung im Ausland organisieren – was häufig unpraktisch ist. Bei FCA erledigt der Verkäufer die Exportabfertigung auf eigene Kosten und übergibt dem Frachtführer, ggf. verladen. FCA ist deshalb in der Exportpraxis meist die bessere Wahl für den Käufer.

? Wann sollte man FCA statt FOB wählen?

FOB gilt nur für See- und Binnenschifftransport und sieht den Gefahrübergang erst an Bord des Schiffes vor. Bei Containerfracht wird die Ware aber typischerweise schon im Terminal übergeben, sodass die Lücke zwischen Terminal und Bord unnötige Risiken erzeugt. FCA passt zu allen Transportarten und bildet die reale Containerabwicklung besser ab.

? Wer zahlt die Fracht bei FCA?

Der Käufer trägt die Haupttransportkosten ab der Übergabe und schließt in der Regel auch die Transportversicherung ab. Der Verkäufer bezahlt Kosten bis zur Übergabe, einschließlich Exportabfertigung. Wer die Verladung auf das Fahrzeug des Käufers organisiert, sollte im Vertrag ausdrücklich klären, wer welche Verladekosten trägt.

? Was passiert, wenn der Frachtführer nicht erscheint?

Kann der vom Käufer benannte Frachtführer die Ware nicht übernehmen, darf der Verkäufer nach den Incoterms auf Anforderung auf eine andere, von ihm getroffene Regelung ausweichen oder die Lieferpflicht als erfüllt behandeln, wenn die Frist abläuft. In der Praxis empfehlen sich deshalb Ausweichregelungen, Kontaktkanäle und Zeitslots im Vertrag zu vereinbaren. Der Einkäufer sollte Dispoänderungen über eine funktionierende Lieferterminverfolgung frühzeitig erkennen.

? Ist FCA auch für Inlandsgeschäfte sinnvoll?

Ja, die Incoterms können grundsätzlich auch für rein innerstaatliche Käufe verwendet werden. In der Praxis lohnt FCA im Inland vor allem, wenn der Käufer Logistik bündeln will oder besondere Steuerungsanforderungen hat. Bei einfachen Werksanlieferungen sind ab-Werk- oder

Anlieferklauseln manchmal unkomplizierter.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

Geprüfte Industrieanbieter aus der DACH-Region. Bedarf beschreiben und vergleichbare Angebote erhalten.

amplifa-marketplace.ai