

Incoterms[®] und Transportschäden

Irrtümer, Grenzen und rechtliche Realität

Herausgeber: IAGO GmbH
Stand: 20.01.2026

Inhalt

1.0 Einleitung	3
2.0 Systematische Einordnung der Incoterms®	4
3.0 Transportschäden im rechtlichen System.....	5
4.0 Gefahrenübergänge und Fehlinterpretationen.....	7
5.0 Anspruchsdurchsetzung	9
6.0 Incoterms ® als indirekter Faktor	10
7.0 Typische Fehler von Versendern.....	12
8.0 Wirtschaftliche Folgen	13
9.0 Handlungsempfehlungen	15
10.0 Schlussbetrachtung.....	16
Literaturverzeichnis	18

1.0 Einleitung

Kaum ein Bereich des internationalen Handels ist von so hartnäckigen Fehlvorstellungen geprägt wie die Rolle der Incoterms® im Zusammenhang mit Transportschäden und Schadensersatzansprüchen. In der Praxis herrscht weit verbreitet die Annahme, dass die im Kaufvertrag vereinbarte Incoterms®-Klausel darüber entscheidet, wer bei einem Transportschaden haftet und wer Anspruch auf Schadensersatz hat. Diese Annahme ist falsch. Sie ist nicht nur dogmatisch unzutreffend, sondern führt regelmäßig zu gravierenden Anspruchsverlusten, fehlerhafter Schadenabwicklung und wirtschaftlich vermeidbaren Konflikten zwischen Versendern, Käufern, Frachtführern und Versicherern.

Der Kern des Problems liegt in einer systematischen Verwechslung von Rechtsbereichen. Incoterms® sind weder Haftungsnormen noch Bestandteil des Transportrechts. Sie regeln keine Schadensersatzansprüche und begründen keine unmittelbaren Rechte oder Pflichten gegenüber Frachtführern. Gleichwohl beeinflussen sie in der Praxis das Schadenmanagement erheblich, weil sie darüber entscheiden, wer das wirtschaftliche Risiko eines Schadens trägt, wer intern zur Schadensmeldung veranlasst ist und wer glaubt, anspruchsberechtigt zu sein. Genau an dieser Schnittstelle zwischen wirtschaftlicher Risikotragung und rechtlicher Anspruchsberechtigung entstehen die typischen Fehler.

Die Incoterms® sind als standardisierte Lieferklauseln konzipiert, die Kosten-, Gefahr- und Organisationsfragen zwischen Käufer und Verkäufer regeln. Sie beantworten, wer den Transport organisiert, wer welche Kosten trägt und zu welchem Zeitpunkt die Gefahr des zufälligen Untergangs oder der zufälligen Verschlechterung der Ware übergeht. Diese Regelungsinhalte sind kaufrechtlicher Natur. Das Transportrecht hingegen knüpft an völlig andere Kriterien an: Obhut, Vertragsverhältnis, Beweislast, Rügepflichten und Haftungshöchstgrenzen. Die Tatsache, dass diese beiden Regelungssysteme in der Praxis zeitlich und wirtschaftlich zusammentreffen, verleitet dazu, sie rechtlich gleichzusetzen. Genau darin liegt der fundamentale Irrtum.

In Schadenfällen zeigt sich dieser Irrtum besonders deutlich. Käufer oder Verkäufer verzichten auf die Geltendmachung von Ansprüchen, weil sie davon ausgehen, der Gefahrübergang nach den Incoterms® habe auch ihre Anspruchsposition beseitigt. Ansprüche werden gegenüber falschen Anspruchsgegnern geltend gemacht, weil man glaubt, die Lieferklausel bestimme automatisch, wer „verantwortlich“ sei. Versicherungen lehnen Leistungen ab, weil Obliegenheiten nicht eingehalten wurden, die aus einer falschen Rollenverteilung resultieren. In all diesen Fällen ist der Schaden nicht das Ergebnis fehlender Haftung, sondern einer fehlerhaften rechtlichen Einordnung.

Diese Arbeit setzt genau hier an. Sie verfolgt das Ziel, den tatsächlichen Einfluss der

Incoterms[®] auf Transportschäden und Schadensersatzansprüche klar herauszuarbeiten und zugleich ihre rechtlichen Grenzen offenzulegen. Es geht nicht darum, die Bedeutung der Incoterms[®] zu relativieren, sondern sie korrekt einzuordnen. Sie sind ein zentrales Instrument der Vertragsgestaltung im internationalen Handel, aber sie sind kein Ersatz für transportrechtliche Analyse und kein Maßstab für Haftungsfragen.

Die Untersuchung zeigt, dass Incoterms[®] zwar keine Haftung regeln, aber mittelbar entscheidend dafür sind, ob Ansprüche effektiv geltend gemacht oder faktisch vereitelt werden. Sie beeinflussen Organisationsstrukturen, Verantwortungszuschreibungen und Kommunikationsprozesse im Schadenfall. Wer diese indirekten Wirkungen nicht versteht, scheitert regelmäßig an der Schnittstelle zwischen Kaufvertrag und Transportrecht.

Damit knüpft diese Arbeit bewusst an die Praxis an. Sie richtet sich nicht an die theoretische Diskussion über die Reichweite der Incoterms[®], sondern an die Realität von Transportschäden, Claim Management und Anspruchsabwehr. Ziel ist es, den verbreiteten Incoterms[®]-Irrtum zu entkräften und eine klare Trennung zwischen Gefahrübergang, wirtschaftlichem Risiko und rechtlicher Haftung herzustellen. Erst diese Trennung ermöglicht eine sachgerechte Bewertung von Transportschäden und eine erfolgreiche Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen.

2.0 Systematische Einordnung der Incoterms[®]

Die Incoterms[®] sind eines der am häufigsten verwendeten Instrumente im internationalen Warenhandel, zugleich aber eines der am meisten missverstandenen. Ihre rechtliche Einordnung ist Voraussetzung für jedes belastbare Verständnis ihres Einflusses auf Transportschäden. Wer Incoterms[®] nicht systematisch verortet, neigt zwangsläufig dazu, ihnen Wirkungen zuzuschreiben, die sie rechtlich nicht entfalten können.

Incoterms[®] sind keine Rechtsnormen. Sie sind kein Gesetz, keine Verordnung und kein zwingendes Recht. Es handelt sich um von der Internationalen Handelskammer entwickelte Standardklauseln, die nur dann Geltung erlangen, wenn sie ausdrücklich vertraglich vereinbart werden. Ihre Rechtswirkung entfalten sie ausschließlich im Verhältnis zwischen Käufer und Verkäufer. Gegenüber Dritten, insbesondere gegenüber Frachtführern, Spediteuren oder Versicherern, entfalten sie keine unmittelbare Wirkung. Diese scheinbar banale Feststellung wird in der Praxis regelmäßig ignoriert und bildet die Ursache zahlreicher Fehlentscheidungen im Schadenfall.

Dogmatisch sind die Incoterms[®] dem Kaufvertragsrecht zuzuordnen. Sie konkretisieren schuldrechtliche Pflichten aus dem Kaufvertrag, insbesondere im Hinblick auf Lieferort, Gefahrübergang, Kostenverteilung und Mitwirkungspflichten. Sie verändern jedoch weder die Haftungsregeln des Transportrechts noch ersetzen sie diese. Das Transportrecht

knüpft an den Frachtvertrag an, nicht an den Kaufvertrag. Diese Trennung ist zwingend. Wer versucht, transportrechtliche Haftungsfragen über kaufvertragliche Lieferklauseln zu lösen, vermischt zwei autonome Regelungssysteme.

Ein weiterer häufiger Irrtum besteht in der Annahme, die Incoterms[®] seien „internationales Recht“. Auch das ist unzutreffend. Sie sind zwar weltweit verbreitet und standardisiert, ihre Anwendung beruht jedoch allein auf privatautonomer Vereinbarung. Sie können nationales zwingendes Recht nicht verdrängen. Insbesondere können sie weder Haftungshöchstgrenzen noch Rügepflichten oder Verjährungsfristen des Transportrechts modifizieren. Jede vertragliche Regelung, die versucht, über Incoterms[®] hinaus in diese Bereiche einzugreifen, wäre rechtlich unbeachtlich oder unwirksam.

Die eigentliche Funktion der Incoterms[®] liegt in der Reduktion von Auslegungsrisiken. Sie ersetzen individuelle Lieferabreden durch standardisierte Klauseln mit festgelegtem Bedeutungsinhalt. Dadurch erleichtern sie die Vertragsabwicklung und verringern Streitigkeiten über Lieferpflichten. Diese Funktion ist jedoch strikt auf das Innenverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer beschränkt. Sobald ein Transportschaden eintritt und das Außenverhältnis zum Frachtführer relevant wird, endet die unmittelbare Reichweite der Incoterms[®].

Besonders problematisch ist, dass Incoterms[®] in der Praxis häufig als Ersatz für

eine differenzierte Vertragsgestaltung verwendet werden. Parteien beschränken sich auf die Angabe einer Lieferklausel und gehen davon aus, damit alle wesentlichen Risiken geregelt zu haben. Diese Verkürzung ist gefährlich. Incoterms[®] beantworten weder die Frage, wer Vertragspartner des Frachtführers ist, noch wer im Schadenfall anspruchsberechtigt ist. Sie regeln nicht, wer eine Schadenanzeige erstatten muss, wer Fristen überwacht oder wer Beweise zu sichern hat. All diese Fragen bleiben ungelöst, werden aber im Schadenfall schlagartig relevant.

Die systematische Einordnung der Incoterms[®] zeigt damit ein klares Bild: Sie sind ein wichtiges kaufvertragliches Instrument, aber kein haftungsrechtliches Steuerungsinstrument. Ihr Einfluss auf Transportschäden ist indirekt und strukturell, nicht unmittelbar und normativ. Wer Incoterms[®] als Haftungsregel versteht, erkennt ihre Funktion und riskiert erhebliche Anspruchsverluste. Erst wenn ihre Rolle auf das beschränkt wird, was sie tatsächlich leisten können, lassen sich Transportschäden rechtlich sauber analysieren und effektiv bearbeiten.

3.0 Transportschäden im rechtlichen System

Transportschäden sind rechtlich nicht isoliert zu betrachten, sondern Teil eines eigenständigen Haftungssystems, das unabhängig von kaufvertraglichen Vereinbarungen funktioniert. Dieses System folgt einer eigenen Logik, die sich aus dem Transportvertrag und der daran

anknüpfenden Obhutshaftung ergibt. Für die Beurteilung von Schadensersatzansprüchen ist daher nicht entscheidend, welche Incoterms® vereinbart wurden, sondern wer Vertragspartner des Frachtführers ist, wann die Obhut begonnen und geendet hat und ob die formalen Voraussetzungen der Haftung eingehalten wurden. Diese Grundstruktur wird in der Praxis häufig übersehen, weil wirtschaftliche Risikoverteilung und rechtliche Haftung miteinander vermengt werden.

Zentraler Anknüpfungspunkt des Transportrechts ist der Frachtvertrag. Er begründet eine Haftung des Frachtführers für Verlust und Beschädigung des Gutes während der Zeit, in der sich das Gut in seiner Obhut befindet. Diese Haftung ist grundsätzlich verschuldensunabhängig ausgestaltet. Der Anspruchsteller muss nicht beweisen, dass der Frachtführer den Schaden verursacht hat, sondern lediglich, dass der Schaden während der Obhutszeit eingetreten ist. Dieses Haftungssystem dient der Risikoklarheit und der effizienten Abwicklung von Transporten. Gleichzeitig setzt es voraus, dass der Anspruchsteller die formalen Spielregeln kennt und einhält.

Je nach Transportart und geografischem Bezug greifen unterschiedliche Haftungsregime. Im nationalen und grenzüberschreitenden Straßengüterverkehr kommen das Handelsgesetzbuch oder die CMR zur Anwendung. Im Seeverkehr gelten eigenständige seerechtliche Regelungen, im Luftverkehr wiederum andere Haftungssysteme. Allen gemeinsam ist, dass sie zwingende Haftungsnormen enthalten,

die durch vertragliche Abreden zwischen Käufer und Verkäufer nicht abgeändert werden können. Incoterms® haben auf diese Haftungsregime keinen Einfluss. Sie bestimmen weder den Haftungsumfang noch die Haftungshöchstgrenzen oder die Beweislastverteilung.

Ein zentrales Element des transportrechtlichen Systems ist die Trennung zwischen wirtschaftlichem Schaden und rechtlichem Anspruch. Derjenige, der den wirtschaftlichen Verlust trägt, ist nicht zwingend identisch mit demjenigen, der den Schadensersatzanspruch geltend machen kann. Anspruchsberechtigt ist grundsätzlich der Vertragspartner des Frachtführers oder derjenige, dem der Anspruch wirksam abgetreten wurde. Diese Differenzierung ist für das Verständnis der Rolle der Incoterms® entscheidend. Die Lieferklausel kann dazu führen, dass der wirtschaftliche Schaden bei einer Partei liegt, während der Anspruch gegen den Frachtführer einer anderen Partei zusteht. Wird dieser Umstand nicht erkannt, bleibt der Anspruch ungenutzt oder wird von einer nicht berechtigten Person geltend gemacht.

Hinzu kommen die formalen Voraussetzungen der Haftung. Rügepflichten, Fristen und Dokumentationsanforderungen sind integraler Bestandteil des transportrechtlichen Systems. Sie dienen nicht der Schikane des Anspruchstellers, sondern der Rechtssicherheit. Gleichzeitig führen sie dazu, dass Ansprüche unabhängig von ihrer materiellen Berechtigung scheitern

können, wenn diese Voraussetzungen nicht eingehalten werden. Incoterms[®] ändern an dieser Systematik nichts. Sie enthalten keine Regelungen zur Schadenanzeige, zur Beweisführung oder zur Verjährung. Wer sich im Schadenfall auf die Lieferklausel verlässt, verkennt die eigentlichen rechtlichen Stellschrauben.

Besonders problematisch ist die Annahme, der Gefahrübergang nach den Incoterms[®] markiere zugleich das Ende der Haftung des Frachtführers. Diese Vorstellung ist falsch. Der Gefahrübergang regelt lediglich, ab welchem Zeitpunkt der Käufer das Risiko des zufälligen Untergangs oder der zufälligen Verschlechterung trägt. Die Haftung des Frachtführers endet dagegen erst mit der ordnungsgemäßen Ablieferung. Diese beiden Zeitpunkte fallen nicht zwangsläufig zusammen. In vielen Konstellationen trägt der Käufer bereits das wirtschaftliche Risiko, während der Frachtführer weiterhin haftet. Wird dieser Unterschied nicht erkannt, unterbleibt die rechtzeitige Geltendmachung von Ansprüchen.

Das rechtliche System der Transportschäden ist damit klar strukturiert, aber unerbittlich formalisiert. Es bietet effektiven Schutz, verlangt aber präzises Handeln. Incoterms[®] spielen in diesem System keine direkte Rolle. Ihr Einfluss besteht ausschließlich darin, wie Unternehmen ihre internen Zuständigkeiten, ihre Risikowahrnehmung und ihre Schadensprozesse organisieren. Wer diesen indirekten Einfluss nicht erkennt, scheitert regelmäßig an der Schnittstelle zwischen Kaufvertrag und Transportrecht.

4.0 Gefahrenübergänge und Fehlinterpretationen

Der Gefahrübergang ist der zentrale Anknüpfungspunkt, an dem die meisten Fehlinterpretationen der Incoterms[®] entstehen. In der Praxis wird der Gefahrübergang häufig mit Haftung gleichgesetzt. Diese Gleichsetzung ist dogmatisch falsch und praktisch fatal. Sie führt dazu, dass berechnete Schadensersatzansprüche entweder gar nicht geltend gemacht oder gegenüber falschen Anspruchsgegnern verfolgt werden. Der Gefahrübergang nach den Incoterms[®] regelt ausschließlich die Verteilung des wirtschaftlichen Risikos zwischen Käufer und Verkäufer, nicht jedoch die rechtliche Verantwortlichkeit für einen Transportschaden.

Gefahrübergang bedeutet, dass ab einem bestimmten Zeitpunkt der Käufer das Risiko des zufälligen Untergangs oder der zufälligen Verschlechterung der Ware trägt. Dieser Zeitpunkt ist je nach Incoterms[®]-Klausel unterschiedlich ausgestaltet und knüpft an konkrete Übergabemomente an, etwa die Übergabe an den ersten Frachtführer oder die Bereitstellung der Ware an einem benannten Ort. Diese Regelung beantwortet ausschließlich die Frage, wer den wirtschaftlichen Schaden zwischen den Vertragsparteien trägt, wenn ein Schaden ohne Verschulden einer Partei eintritt. Sie sagt nichts darüber aus, wer für diesen Schaden haftet oder wer Schadensersatz verlangen kann.

Die Haftung des Frachtführers folgt einer anderen Logik. Sie knüpft an den Frachtvertrag und an die Obhutzeit an. Solange sich die Ware in der Obhut des Frachtführers befindet, haftet dieser für Verlust und Beschädigung, unabhängig davon, ob der Gefahrübergang zwischen Käufer und Verkäufer bereits stattgefunden hat. In vielen Konstellationen liegt der Gefahrübergang daher zeitlich vor dem Ende der Obhut. Der Käufer trägt bereits das wirtschaftliche Risiko, während der Frachtführer weiterhin haftet. Wird diese Konstellation nicht erkannt, unterbleibt häufig die rechtzeitige Anspruchsverfolgung gegen den Frachtführer.

Ein typisches Fehlverständnis zeigt sich bei Klauseln, bei denen der Gefahrübergang sehr früh erfolgt, etwa bei Übergabe an den ersten Frachtführer. Käufer gehen davon aus, dass sie ab diesem Zeitpunkt keinerlei Ansprüche mehr haben oder geltend machen müssen. Verkäufer wiederum ziehen sich aus dem Schadenprozess zurück, weil sie glauben, mit dem Gefahrübergang jede Verantwortung abgegeben zu haben. Beide Annahmen sind falsch. Der Gefahrübergang verschiebt lediglich das wirtschaftliche Risiko, nicht die rechtliche Anspruchsposition gegenüber dem Frachtführer. Je nach Vertragsgestaltung kann der Verkäufer weiterhin Anspruchsinhaber sein, obwohl er den Schaden wirtschaftlich nicht mehr trägt, oder der Käufer muss Ansprüche geltend machen, obwohl er keinen unmittelbaren Vertrag mit dem Frachtführer geschlossen hat.

Diese Fehlinterpretation wird dadurch verstärkt, dass der Begriff „Gefahr“ umgangssprachlich mit „Haftung“ gleichgesetzt wird. Juristisch handelt es sich jedoch um zwei strikt getrennte Kategorien. Gefahr betrifft die interne Risikoverteilung im Kaufvertrag. Haftung betrifft die externe Verantwortlichkeit aus dem Transportvertrag. Incoterms® operieren ausschließlich auf der ersten Ebene. Wer versucht, sie auf die zweite Ebene zu übertragen, verlässt den Boden des geltenden Rechts.

Besonders problematisch ist, dass der Gefahrübergang häufig als Argument genutzt wird, um Schadenanzeigen zu unterlassen oder zu verzögern. Unternehmen verzichten auf die Meldung eines Schadens, weil sie glauben, nicht mehr zuständig zu sein. In Wahrheit verlieren sie dadurch die Möglichkeit, einen bestehenden Haftungsanspruch gegen den Frachtführer zu sichern. Der Anspruch scheitert dann nicht an der Haftung, sondern an versäumten Rümpflichten und Fristen. Der wirtschaftliche Schaden bleibt bestehen, ohne dass ein rechtlicher Ausgleich erfolgt.

Der Gefahrübergang nach den Incoterms® ist damit kein Instrument zur Haftungssteuerung, sondern ein Auslöser für organisatorische Fehlentscheidungen, wenn er falsch verstanden wird. Seine Fehlinterpretation ist einer der häufigsten Gründe für Anspruchsverluste bei Transportschäden. Erst wenn klar zwischen wirtschaftlicher Risikotragung und rechtlicher Haftung unterschieden wird, lässt sich der Schadenprozess sachgerecht steuern.

5.0 Anspruchsdurchsetzung

Die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen bei Transportschäden wird durch die vereinbarten Incoterms® nicht geregelt, aber sie wird durch sie maßgeblich beeinflusst. Dieser Einfluss ist indirekt, organisatorisch und psychologisch, nicht normativ. Gerade diese indirekte Wirkung macht die Incoterms® im Schadenfall so gefährlich, weil sie Erwartungen erzeugen, die mit der rechtlichen Realität nicht übereinstimmen. Versender und Käufer richten ihr Verhalten nach der Lieferklausel aus und übersehen dabei die maßgeblichen Kriterien der Anspruchsdurchsetzung im Transportrecht.

Zentral für jeden Schadensersatzanspruch ist die Aktivlegitimation. Anspruchsberechtigt ist nicht derjenige, der den Schaden wirtschaftlich trägt, sondern derjenige, der Vertragspartner des Frachtführers ist oder dem der Anspruch wirksam übertragen wurde. Die Incoterms® treffen hierzu keine Regelung. Sie bestimmen nicht, wer den Transportvertrag abschließt, sondern setzen häufig stillschweigend voraus, dass eine Partei die Transportorganisation übernimmt. In der Praxis wird daraus fälschlich geschlossen, diese Partei sei automatisch auch anspruchsberechtigt. Diese Schlussfolgerung ist unzulässig. Ob eine Partei Ansprüche geltend machen kann, hängt ausschließlich von der vertraglichen Beziehung zum Frachtführer ab, nicht von der Lieferklausel.

Gerade bei internationalem Handel mit komplexen Lieferketten entstehen hier

erhebliche Fehlannahmen. Verkäufer gehen davon aus, sie seien mit Übergang der Gefahr nicht mehr zuständig und verfolgen keine Ansprüche, obwohl sie weiterhin Vertragspartner des Frachtführers sind. Käufer wiederum sehen sich wirtschaftlich geschädigt, können aber keine Ansprüche geltend machen, weil sie keinen unmittelbaren Frachtvertrag geschlossen haben. Die Incoterms® verstärken diesen Effekt, indem sie eine klare wirtschaftliche Rollenverteilung suggerieren, ohne die rechtliche Anspruchsebene abzubilden. Der Schaden wird dann zwischen den Parteien diskutiert, während der eigentliche Anspruch gegen den Frachtführer ungenutzt bleibt.

Ein weiterer Einfluss der Incoterms® zeigt sich bei der Organisation des Schadenprozesses. Lieferklauseln werden in der Praxis häufig als Zuständigkeitszuweisung verstanden. Wer nach der Incoterms®-Logik das Risiko trägt, fühlt sich für den Schadenprozess verantwortlich. Diese Logik kollidiert mit den Anforderungen des Transportrechts. Schadenanzeigen müssen von derjenigen Partei veranlasst werden, die rechtlich in der Lage ist, Ansprüche zu sichern. Wird diese Aufgabe an die wirtschaftlich betroffene, aber rechtlich nicht berechnigte Partei delegiert, entstehen Verzögerungen, formale Fehler und Fristversäumnisse. Der Anspruch scheitert dann nicht an der Haftung, sondern an der falschen internen Aufgabenverteilung.

Auch die Kommunikation mit Frachtführern und Versicherern wird durch Incoterms®-basierte Fehlannahmen beeinflusst. Parteien treten mit dem Selbstverständnis auf, nicht

zuständig oder nicht verantwortlich zu sein, und formulieren Schadenanzeigen entsprechend zurückhaltend oder verspätet. Solche Kommunikationsmuster schwächen die rechtliche Position erheblich. Der Frachtführer nutzt diese Unsicherheit, um Zuständigkeiten zu bestreiten oder formale Einwände zu erheben. Die Incoterms® fungieren hier nicht als Rechtsgrundlage, sondern als psychologischer Filter, der das Verhalten der Beteiligten prägt.

Besonders deutlich wird der Einfluss der Incoterms® bei der Schnittstelle zur Transportversicherung. Versicherer prüfen strikt, ob der Versicherungsnehmer zur Anspruchssicherung verpflichtet war und ob diese Obliegenheiten erfüllt wurden. Falsche Annahmen über Zuständigkeiten, die aus der Lieferklausel abgeleitet werden, führen regelmäßig zu Obliegenheitsverletzungen. Der Versicherungsnehmer verliert nicht nur den Direktanspruch gegen den Frachtführer, sondern auch den Versicherungsschutz. Die wirtschaftlichen Folgen solcher Fehlentscheidungen sind erheblich und in der Praxis häufig irreversibel.

Die Incoterms® beeinflussen die Anspruchsdurchsetzung damit nicht durch rechtliche Vorgaben, sondern durch die Art und Weise, wie Unternehmen Verantwortung verteilen, Prozesse organisieren und Risiken wahrnehmen. Wer diesen Einfluss nicht erkennt und bewusst steuert, lässt sich von der Lieferklausel in falsche Sicherheit wiegen. Anspruchsdurchsetzung im Transportrecht erfordert eine klare Trennung zwischen kaufvertraglicher Risikoverteilung und transportrechtlicher Haftungslogik. Nur

wenn diese Trennung konsequent eingehalten wird, lassen sich Transportschäden effektiv und rechtssicher verfolgen.

6.0 Incoterms® als indirekter Faktor

Incoterms® entfalten ihre größte Wirkung im Schadenfall nicht durch rechtliche Steuerung, sondern durch strukturelle Nebenwirkungen. Sie prägen interne Prozesse, Verantwortungszuschreibungen und Entscheidungswege, ohne diese rechtlich verbindlich zu regeln. Genau darin liegt ihre indirekte, aber erhebliche Bedeutung für das Claim Management. Incoterms® wirken wie ein Organisationsfilter: Sie beeinflussen, wer handelt, wer wartet und wer sich zuständig fühlt. Diese Wirkung ist rechtlich unbeabsichtigt, faktisch jedoch entscheidend für den Erfolg oder das Scheitern von Schadensersatzansprüchen.

Ein zentraler indirekter Effekt zeigt sich in der Beweisführung. Incoterms® bestimmen häufig, wer den Transport organisiert und wer Zugriff auf transportrelevante Informationen hat. Die Partei, die den Frachtführer beauftragt, verfügt in der Regel über die Transportdokumente, die Kommunikationshistorie und die operative Nähe zum Schadenereignis. Diese Informationsasymmetrie wirkt sich unmittelbar auf die Beweisposition aus. Trägt eine andere Partei nach der Lieferklausel das wirtschaftliche Risiko, fehlt ihr oft der Zugriff auf die entscheidenden Beweismittel. Der Anspruch scheitert dann nicht an der

materiellen Rechtslage, sondern an der fehlenden Möglichkeit, sie darzulegen und zu beweisen. Die Incoterms® verschieben damit faktisch die Beweislast, ohne dies rechtlich zu tun.

Hinzu kommt der Einfluss auf die Organisationsverantwortung. Unternehmen leiten aus der Lieferklausel häufig interne Zuständigkeiten ab. Wer nach den Incoterms® „zuständig“ ist, übernimmt auch den Schadenprozess. Diese Praxis ignoriert jedoch, dass Anspruchssicherung im Transportrecht keine Frage der Zuständigkeit, sondern der rechtlichen Befugnis ist. Wird der Schadenprozess bei der wirtschaftlich betroffenen, aber rechtlich nicht anspruchsberechtigten Partei angesiedelt, entstehen zwangsläufig Verzögerungen und formale Fehler. Die eigentlich anspruchsberechtigte Partei wird zu spät eingebunden oder verlässt sich darauf, dass der andere Teil den Schaden „schon regelt“. Diese Koordinationsdefizite sind einer der häufigsten Gründe für versäumte Rügen und verlorene Beweispositionen.

Auch im Verhältnis zur Transportversicherung wirken Incoterms® als indirekter Claim-Faktor. Versicherer erwarten vom Versicherungsnehmer, dass er alle zumutbaren Maßnahmen zur Anspruchssicherung ergreift. Falsche Annahmen über die eigene Rolle, die aus der Lieferklausel abgeleitet werden, führen regelmäßig zu Obliegenheitsverletzungen. Der Versicherungsnehmer meldet den Schaden verspätet, verzichtet auf die formgerechte Rüge oder überlässt die

Kommunikation einer nicht berechtigten Partei. Der Versicherer bewertet dies nicht als bloßen Organisationsfehler, sondern als Verletzung vertraglicher Pflichten. Der Versicherungsschutz wird gekürzt oder vollständig versagt. Die Incoterms® fungieren hier als Auslöser einer Kettenreaktion, an deren Ende sowohl der Direktanspruch als auch der Versicherungsschutz verloren gehen.

Ein weiterer indirekter Effekt liegt in der strategischen Wahrnehmung von Schäden. Incoterms® suggerieren klare Verantwortlichkeiten und verleiten dazu, Transportschäden als „Problem der anderen Partei“ zu betrachten. Diese Haltung führt dazu, dass Schäden bagatellisiert, verzögert gemeldet oder nicht konsequent verfolgt werden. Der Schaden wird intern diskutiert, statt extern gesichert. Frachtführer und Versicherer profitieren von dieser Passivität, weil sie die formalen Spielregeln des Transportrechts konsequent anwenden können, ohne auf Widerstand zu stoßen.

Zusammengefasst wirken Incoterms® im Schadenfall wie ein Verstärker bestehender Organisationsschwächen. Sie schaffen keine rechtlichen Ansprüche, aber sie beeinflussen, ob bestehende Ansprüche erkannt, gesichert und durchgesetzt werden. Wer Incoterms® isoliert betrachtet und ihre indirekten Effekte ignoriert, unterschätzt ihre tatsächliche Bedeutung. Effektives Claim Management muss diese Nebenwirkungen antizipieren und organisatorisch kompensieren. Nur so lässt sich verhindern, dass kaufvertragliche Lieferklauseln ungewollt zu

Anspruchsverhinderungsinstrumenten werden.

7.0 Typische Fehler von Versendern

Die häufigsten Fehler von Versendern im Zusammenhang mit Incoterms®-basierten Transportschäden sind nicht juristischer Natur, sondern systemische Fehlannahmen, die sich aus einer falschen Interpretation der Lieferklauseln ergeben. Diese Fehlannahmen verfestigen sich in internen Abläufen, Zuständigkeitsregelungen und Kommunikationsmustern und führen dazu, dass Ansprüche scheitern, obwohl sie materiell bestehen würden. Das Scheitern ist dabei regelmäßig vorhersehbar, weil es immer denselben Mustern folgt.

Ein zentraler Fehler besteht in der Geltendmachung von Ansprüchen gegenüber dem falschen Anspruchsgegner. Versender richten ihre Forderungen an den Vertragspartner aus dem Kaufvertrag, weil sie davon ausgehen, dass die Lieferklausel auch die Verantwortung für den Schaden bestimmt. Der Frachtführer wird entweder gar nicht oder zu spät adressiert. In der Zwischenzeit laufen Rüge- und Verjährungsfristen ab, ohne dass der eigentliche Haftungsschuldner eingebunden wird. Der Anspruch ist damit faktisch verloren, noch bevor er rechtlich geprüft werden kann. Die Incoterms® dienen in diesen Fällen als trügerischer Kompass, der den Blick vom transportrechtlich relevanten Vertrag weglenkt.

Ein weiterer häufiger Fehler ist die fehlende oder fehlerhafte Aktivlegitimation. Versender

machen Ansprüche geltend, ohne zu prüfen, ob sie rechtlich anspruchsberechtigt sind. Sie berufen sich auf den wirtschaftlichen Schaden oder auf den Gefahrübergang nach den Incoterms®, obwohl sie keinen unmittelbaren Frachtvertrag geschlossen haben. Frachtführer und Versicherer weisen solche Ansprüche regelmäßig mit dem Hinweis zurück, der Anspruchsteller sei nicht berechtigt. Die Möglichkeit, den Anspruch durch Abtretung oder Prozessstandschaft zu sichern, wird oft erst erkannt, wenn die maßgeblichen Fristen bereits abgelaufen sind. Die Lieferklausel hat hier nicht geholfen, sondern die rechtliche Prüfung verdrängt.

Besonders gravierend ist die Verwechslung von Gefahr- und Haftungsübergang. Versender gehen davon aus, dass mit dem Gefahrübergang nach den Incoterms® auch die Haftung für Transportschäden endet. In der Folge verzichten sie auf Schadenanzeigen oder betrachten diese als freiwillige Serviceleistung für den Vertragspartner. Diese Passivität ist rechtlich fatal. Der Gefahrübergang hat keinen Einfluss auf die Obhutshaftung des Frachtführers. Wer aufgrund dieser Fehlannahme untätig bleibt, verliert seine Ansprüche nicht wegen fehlender Haftung, sondern wegen versäumter formaler Pflichten.

Ein weiterer struktureller Fehler liegt in der internen Delegation des Schadenmanagements. Unternehmen ordnen die Bearbeitung von Transportschäden derjenigen Abteilung zu, die nach den Incoterms® das wirtschaftliche Risiko trägt. Diese Abteilung verfügt jedoch häufig nicht über die transportrechtliche

Kompetenz oder den Zugriff auf die relevanten Dokumente. Schadenanzeigen werden verspätet oder unvollständig erstellt, Fristen nicht überwacht und Beweise nicht gesichert. Die rechtlich entscheidenden Informationen verbleiben bei anderen Stellen, ohne koordiniert zusammengeführt zu werden. Der Anspruch scheitert an interner Fragmentierung, nicht an externer Abwehr.

Auch die Kommunikation mit Frachtführern ist häufig von Incoterms®-bedingten Fehlannahmen geprägt. Versender treten zögerlich auf, relativieren den Schaden oder stellen ihn unter den Vorbehalt interner Klärung mit dem Vertragspartner. Diese Unsicherheit wird von Frachtführern als Einladung verstanden, formale Einwände zu erheben oder die Zuständigkeit insgesamt in Frage zu stellen. Die eigene Verhandlungsposition wird dadurch von Beginn an geschwächt, obwohl das Transportrecht eigentlich eine klare Haftungslage vorsieht.

Schließlich zeigt sich ein systematischer Fehler im Umgang mit Versicherungen. Versender verlassen sich darauf, dass der Versicherer den Schaden reguliert und anschließend Regress nimmt. Sie unterschätzen dabei, dass auch Versicherer strikt prüfen, ob Obliegenheiten eingehalten wurden. Falsche Zuständigkeitsannahmen, verspätete Schadenanzeigen oder unterlassene Anspruchssicherung führen dazu, dass der Versicherungsschutz versagt. Die Incoterms® dienen hier erneut als Auslöser einer Fehlsteuerung, die am Ende zu einem vollständigen wirtschaftlichen Verlust führt.

Diese typischen Fehler zeigen, dass Incoterms® nicht das Problem sind, sondern ihre falsche Verwendung. Sie werden als Haftungsersatz interpretiert, obwohl sie lediglich kaufvertragliche Funktionen erfüllen. Versender scheitern regelmäßig nicht an der Rechtslage, sondern an der eigenen Organisationslogik, die sich an Lieferklauseln orientiert, statt an den zwingenden Strukturen des Transportrechts.

8.0 Wirtschaftliche Folgen

Die wirtschaftlichen Folgen einer falschen Interpretation der Incoterms® sind erheblich und reichen weit über den einzelnen Transportschaden hinaus. Sie betreffen nicht nur den unmittelbaren Warenwert, sondern auch die Effizienz interner Prozesse, die Beziehung zu Geschäftspartnern und die langfristige Risikosteuerung eines Unternehmens. In der Praxis entstehen diese Folgen nicht durch spektakuläre Einzelfehler, sondern durch eine Serie kleiner Fehlentscheidungen, die auf einer grundlegenden Fehlannahme beruhen: der Gleichsetzung von Lieferklausel und Haftungsregime.

Ein unmittelbarer wirtschaftlicher Effekt ist der vollständige Verlust von Schadensersatzansprüchen trotz objektiv eindeutiger Schadenslage. Unternehmen tragen den wirtschaftlichen Schaden selbst, obwohl ein haftender Frachtführer existiert und ein Anspruch grundsätzlich durchsetzbar gewesen wäre. Dieser Verlust wird häufig als unvermeidbares Transportrisiko verbucht, obwohl er in Wahrheit das Ergebnis eines

Organisations- und Einordnungsfehlers ist. Die Kosten solcher Anspruchsverluste sind in vielen Unternehmen nicht transparent, weil sie nicht als Compliance- oder Prozessversagen erfasst, sondern stillschweigend akzeptiert werden.

Hinzu kommen Regressausfälle gegenüber Versicherern. Falsche Annahmen über Zuständigkeiten führen dazu, dass Schadenanzeigen verspätet erfolgen oder formale Obliegenheiten verletzt werden. Der Versicherer verweigert daraufhin die Leistung oder kürzt sie erheblich. Der wirtschaftliche Schaden verdoppelt sich: Der Direktanspruch gegen den Frachtführer ist verloren, und der Versicherungsschutz greift nicht. Besonders gravierend ist dies bei Serien- oder Großschäden, bei denen der finanzielle Effekt nicht nur bilanziell relevant wird, sondern die Liquidität und Ergebnisplanung spürbar belastet.

Auch die internen Kosten steigen. Fehlinterpretierte Incoterms® führen zu ineffizienten Abläufen, weil Schäden zwischen Abteilungen hin- und hergereicht werden, Zuständigkeiten unklar bleiben und externe Beratung erst spät eingebunden wird. Der administrative Aufwand steht häufig in keinem Verhältnis zum erzielbaren Ergebnis. Gleichzeitig werden Ressourcen gebunden, die für präventive Maßnahmen oder die Optimierung der Transportkette sinnvoller eingesetzt wären. Diese Opportunitätskosten werden selten quantifiziert, sind aber erheblich.

Ein weiterer wirtschaftlicher Effekt liegt in der Verzerrung von Vertrags- und

Preisentscheidungen. Unternehmen kalkulieren Risiken falsch, weil sie davon ausgehen, dass bestimmte Schäden „nicht ihre Verantwortung“ seien. Diese Annahme beeinflusst Einkaufsentscheidungen, Versicherungsdeckungen und Preisgestaltung. Tritt der Schadenfall ein, zeigt sich, dass das Risiko tatsächlich beim Unternehmen liegt, ohne dass entsprechende Rückstellungen oder Absicherungen vorgesehen waren. Die Incoterms® fungieren hier als scheinbare Risikoverlagerung, die in der wirtschaftlichen Realität nicht trägt.

Schließlich haben falsche Incoterms®- Interpretationen Auswirkungen auf Geschäftsbeziehungen. Wiederkehrende Streitigkeiten über Transportschäden belasten das Verhältnis zwischen Käufer und Verkäufer, obwohl der eigentliche Haftungsschuldner der Frachtführer wäre. Diese Konflikte führen zu Vertrauensverlust, Nachverhandlungen und im Extremfall zum Abbruch von Geschäftsbeziehungen. Die wirtschaftlichen Folgeschäden sind erheblich, weil sie zukünftige Umsätze und Kooperationsmöglichkeiten beeinträchtigen.

In der Gesamtschau zeigen sich die wirtschaftlichen Folgen als systemisches Problem. Unternehmen verlieren Geld nicht primär durch Transportschäden, sondern durch fehlgeleitete Schadenprozesse. Die falsche Interpretation der Incoterms® wirkt dabei wie ein Multiplikator wirtschaftlicher Verluste. Sie verhindert nicht nur die Kompensation eines Schadens, sondern erzeugt zusätzliche Kosten, Fehlkalkulationen und strategische

Fehlentscheidungen. Erst wenn Incoterms® konsequent von Haftungsfragen getrennt und ihre indirekten Effekte berücksichtigt werden, lässt sich dieses wirtschaftliche Leck schließen.

9.0 Handlungsempfehlungen

Die vorangegangene Analyse zeigt deutlich, dass der Einfluss der Incoterms® auf Transportschäden nicht auf rechtlicher Ebene, sondern auf der Ebene der Organisation, der Vertragsgestaltung und der internen Entscheidungsprozesse liegt. Wer Transportschäden wirksam beherrschen will, muss daher nicht die Incoterms® neu interpretieren, sondern ihre Rolle bewusst begrenzen und durch klare Strukturen ergänzen. Effektives Schadenmanagement beginnt dort, wo kaufvertragliche Lieferklauseln und transportrechtliche Haftungslogik konsequent voneinander getrennt werden.

Zentral ist zunächst die saubere Trennung von Kaufvertrag und Transportvertrag. In der Praxis werden diese beiden Ebenen häufig vermischt oder implizit gleichgesetzt. Unternehmen sollten klar festlegen, wer Vertragspartner des Frachtführers ist und damit rechtlich anspruchsberechtigt bleibt, unabhängig davon, welche Incoterms® vereinbart wurden. Diese Klarstellung darf nicht nur im Vertragstext stehen, sondern muss auch operativ bekannt sein. Mitarbeitende in Logistik, Einkauf und Vertrieb müssen wissen, dass der Gefahrübergang nach den Incoterms® keine Aussage über Haftung oder

Anspruchsberechtigung trifft. Ohne dieses Grundverständnis laufen alle weiteren Maßnahmen ins Leere.

Darauf aufbauend ist die Vertragsgestaltung anzupassen. Kaufverträge sollten nicht darauf verzichten, Regelungen zur Anspruchssicherung aufzunehmen. Dazu gehört insbesondere die Verpflichtung zur gegenseitigen Information im Schadenfall sowie zur Mitwirkung bei der Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Frachtführer. Wo wirtschaftliche Risikotragung und rechtliche Anspruchsinhaberschaft auseinanderfallen, sollten Abtretungs- oder Prozessstandschaftsregelungen vorgesehen werden, um Anspruchsverluste zu vermeiden. Diese Regelungen ersetzen nicht das Transportrecht, sie ermöglichen aber dessen effektive Nutzung.

Auch organisatorisch sind klare Strukturen erforderlich. Schadenmanagement darf nicht entlang der Incoterms® organisiert werden, sondern entlang der rechtlichen Befugnisse. Die Partei, die Anspruchsinhaber ist oder Anspruchsinhaber bleiben kann, muss den Schadenprozess steuern, unabhängig davon, wer den Schaden wirtschaftlich trägt. Interne Prozesse sollten sicherstellen, dass Schadenanzeigen unverzüglich und formgerecht erfolgen und dass relevante Informationen zentral zusammengeführt werden. Die Incoterms® dürfen dabei keine Zuständigkeitslogik vorgeben, sondern lediglich eine kaufvertragliche Hintergrundinformation darstellen.

Besondere Aufmerksamkeit verdient die Schnittstelle zur Transportversicherung.

Versicherungsbedingungen knüpfen an Obliegenheiten an, die unabhängig von den Incoterms® bestehen. Unternehmen sollten sicherstellen, dass ihre internen Prozesse diese Obliegenheiten erfüllen, auch wenn sie nach der Lieferklausel nicht das wirtschaftliche Risiko tragen. Die Annahme, man sei „nicht zuständig“, führt hier regelmäßig zum Verlust des Versicherungsschutzes.

Schadenmanagement muss daher stets auch versicherungsrechtlich gedacht werden, nicht nur kauf- oder transportrechtlich.

Schließlich ist Schulung ein entscheidender Faktor. Incoterms® sind in der Praxis allgegenwärtig, aber ihr rechtlicher Gehalt ist oft nur oberflächlich bekannt. Regelmäßige Schulungen sollten sich nicht auf die Inhalte der Lieferklauseln beschränken, sondern deren Grenzen deutlich machen. Ziel ist nicht, Incoterms® zu relativieren, sondern ihre Rolle korrekt einzuordnen. Nur wenn Mitarbeitende verstehen, dass Incoterms® keine Haftungsnormen sind, lassen sich die typischen Fehlentscheidungen im Schadenfall vermeiden.

Zusammengefasst erfordern effektive Handlungsempfehlungen keinen Bruch mit der bisherigen Praxis, sondern eine bewusste Korrektur ihrer Fehlannahmen. Incoterms® bleiben ein zentrales Instrument des internationalen Handels, dürfen aber nicht als Ersatz für transportrechtliche Analyse missverstanden werden. Wer Kaufvertrag, Transportvertrag und Schadenmanagement systematisch voneinander trennt und organisatorisch verzahnt, reduziert nicht nur Anspruchsverluste, sondern schafft auch

wirtschaftliche Klarheit und rechtliche Sicherheit.

10.0 Schlussbetrachtung

Der Einfluss der Incoterms® auf Transportschäden und Schadensersatzansprüche wird in der Praxis systematisch überschätzt und zugleich falsch verortet. Diese Arbeit hat gezeigt, dass Incoterms® weder Haftungsnormen noch Anspruchsgrundlagen sind. Sie regeln keine Schadensersatzansprüche und verändern weder die Haftung des Frachtführers noch die Struktur des Transportrechts. Gleichwohl wirken sie im Schadenfall massiv – nicht auf der Ebene des Rechts, sondern auf der Ebene der Organisation, der Zuständigkeitslogik und der wirtschaftlichen Erwartungshaltung der Beteiligten.

Der zentrale Irrtum besteht in der Gleichsetzung von Gefahrübergang und Haftung. Diese Gleichsetzung ist dogmatisch falsch, aber in der Praxis tief verankert. Sie führt dazu, dass Unternehmen ihre Schadenprozesse an kaufvertraglichen Lieferklauseln ausrichten, statt an den zwingenden Regeln des Transportrechts. Die Folge sind verspätete Schadenanzeigen, falsche Anspruchsadressierungen, verlorene Beweispositionen und letztlich der vollständige Verlust berechtigter Schadensersatzansprüche. Der wirtschaftliche Schaden entsteht dabei nicht primär durch den Transportvorgang selbst, sondern durch eine fehlerhafte rechtliche und organisatorische Einordnung.

Besonders deutlich wurde, dass Incoterms[®] als indirekter Claim-Faktor wirken. Sie beeinflussen, wer sich zuständig fühlt, wer handelt und wer untätig bleibt. Sie strukturieren interne Prozesse, ohne dafür eine rechtliche Grundlage zu bieten. Diese Diskrepanz zwischen faktischer Wirkung und rechtlicher Bedeutung macht sie im Schadenfall so problematisch. Incoterms[®] schaffen Klarheit im Kaufvertrag, aber Unsicherheit im Schadenmanagement, wenn ihre Grenzen nicht erkannt werden.

Die Analyse zeigt zudem, dass das Transportrecht den Versendern grundsätzlich wirksame Instrumente zur Anspruchsdurchsetzung an die Hand gibt. Obhutshaftung, Beweislastregeln und verschuldensunabhängige Haftung sind keine schwachen Schutzmechanismen. Sie entfalten ihre Wirkung jedoch nur dann, wenn sie korrekt genutzt werden. Incoterms[®] dürfen diesen Zugriff nicht blockieren. Wer sie als Haftungsersatz interpretiert, entzieht sich selbst den rechtlichen Möglichkeiten, die das Transportrecht bietet.

Die wirtschaftlichen Folgen falscher Incoterms[®]-Interpretationen sind erheblich. Anspruchsverluste, Regressausfälle, ineffiziente Prozesse und belastete Geschäftsbeziehungen sind keine Ausnahme, sondern die Regel. Diese Verluste werden häufig als unvermeidbares

Transportrisiko hingenommen, obwohl sie in Wahrheit vermeidbar wären. Sie sind Ausdruck eines strukturellen Missverständnisses, nicht eines rechtlichen Defizits.

Die zentrale Erkenntnis dieser Arbeit ist daher klar: Incoterms[®] müssen strikt auf ihre kaufvertragliche Funktion beschränkt werden. Gefahrübergang ist keine Haftungsregel. Wirtschaftliche Risikotragung ist keine Anspruchsberechtigung. Wer diese Trennung nicht konsequent vollzieht, scheitert regelmäßig an der Schnittstelle zwischen Kaufvertrag und Transportrecht. Effektives Schadenmanagement beginnt nicht mit der Wahl der richtigen Incoterms[®], sondern mit der klaren Organisation von Anspruchssicherung, Beweisführung und Fristenkontrolle.

Incoterms[®] sind ein unverzichtbares Instrument des internationalen Handels. Sie sind jedoch kein rechtlicher Rettungsanker im Schadenfall. Wer sie als solchen behandelt, ersetzt rechtliche Analyse durch trügerische Vereinfachung. Wer ihre Grenzen erkennt und sie in ein strukturiertes Claim Management einbettet, reduziert nicht nur wirtschaftliche Verluste, sondern gewinnt rechtliche Kontrolle zurück.

Literaturverzeichnis

Hinweis: Diese Quellen dienen der weiteren Recherche, wurden jedoch nicht direkt zitiert oder wiedergegeben. Die vorliegenden Quellen dienen der Erstellung der Kommentierung und Analyse.

Koller, Ingo: Transportrecht, 10. Auflage, München 2021.

Thume, Christian (Hrsg.): Transportrecht – Kommentar, 3. Auflage, München 2020.

Ramming, Torsten: Incoterms® 2020 – Praxiskommentar, 4. Auflage, Köln 2021.

Ramming, Torsten: Incoterms® 2020 – Änderungen und praktische Auswirkungen, RIW 2020, S. 121–129.

Herber, Rolf: Internationales Kaufrecht und Transportrecht – Schnittstellen und Abgrenzungen, Köln 2019.

Schlechtriem, Peter / Schwenger, Ingeborg (Hrsg.): Kommentar zum UN-Kaufrecht (CISG), 7. Auflage, München 2019.

Schwenger, Ingeborg / Hachem, Pascal / Kee, Christopher: International Sales Law (CISG), 2. Auflage, Oxford 2022.

Ebenroth, Carsten / Boujong, Holger / Joost, Detlev / Strohn, Lutz (Hrsg.): Handelsgesetzbuch, Band 7: Transportrecht, 4. Auflage, München 2021.

Bauer, Michael: CMR – Kommentar, 4. Auflage, München 2019.

Canaris, Claus-Wilhelm: Handelsrecht, 28. Auflage, München 2020.

Pfohl, Hans-Christian: Logistiksysteme, 9. Auflage, Berlin 2020.

Christopher, Martin: Logistics & Supply Chain Management, 6. Auflage, Harlow 2020.