

WHITEPAPER

Seefrachtimporte richtig steuern

Fristen, Dokumente, Kosten und Containerprozesse im Überblick

Ein praxisorientierter Leitfaden für Importeure, Verlader und Supply-Chain-Verantwortliche in Deutschland und der EU



Stand: Juli 2026

Consys Bauträger & Consulting GmbH – Beratung für Supply Chain, Logistik und Prozessoptimierung. Autor: Dustin Axel Fingerhut, Consultant & Speaker Business Strategy & Operations.

Hinweis: Dieses Whitepaper richtet sich an Importeure und Verlader in Deutschland und der Europäischen Union. Es stützt sich auf die einschlägigen europäischen und deutschen Regelwerke (u. a. Unionszollkodex, Handelsgesetzbuch, Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen) sowie auf internationale Standards (ICC Incoterms®, UNCTAD). Punktuelle Vergleiche mit außereuropäischen Regelungen – etwa aus den USA – dienen ausschließlich der Einordnung. Dieses Dokument ersetzt keine Rechts- oder Zollberatung.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
Executive Summary: Do's und Don'ts mit hoher Wirkung	3
Einleitung	4
1. Transportumfang und Incoterms	4
1.1 Port-to-Port	4
1.2 Door-to-Door	4
1.3 Die Rolle der Incoterms® 2020	4
1.4 Leistungsvergleich im Überblick	5
1.5 Vor Auftragsvergabe zu klären	5
2. Frachtraten und Beschaffungsstrategie	5
2.1 Service Contract vs. Spot Rate	5
2.2 Vergleich im Überblick	5
2.3 Marktvolatilität als Rahmenbedingung	6
2.4 Entscheidungskriterien für die Beschaffungsstrategie	6
3. FAK – Freight All Kinds	6
3.1 Häufig separat zu prüfende Ladungsarten	6
3.2 Vor der Buchung klären	6
4. Transportdokumente: House Bill of Lading und Master Bill of Lading	7
4.1 Master Bill of Lading (MBL)	7
4.2 House Bill of Lading (HBL)	7
4.3 Praktische Konsequenzen	7
5. Container Yard und Empty Depot	7
5.1 Container Yard (CY)	7
5.2 Empty Depot	7
5.3 Zentrales Risiko: wechselnde Rückgabeorte	8
6. Rückgabe des Leercontainers	8
6.1 Folgen einer Rückgabe am falschen Depot	8
6.2 Operative Kontrollpunkte	8
7. Last Free Day (LFD) und Free-Time-Steuerung	8
7.1 Einflussfaktoren	9
7.2 Häufiger Fehler	9
7.3 Empfohlener Ablauf nach Erhalt der Arrival Notice	9
8. Demurrage, Detention und Storage	9
8.1 Rechtlicher Rahmen in Deutschland	9
8.2 Blick über die Grenze: die USA als Vergleichsfall	10
9. Zoll- und Lagerstrategie: das Zolllagerverfahren in der EU	10
9.1 Funktionsweise in der EU und in Deutschland	10
9.2 Nutzen und Grenzen	10
9.3 Blick über die Grenze: die USA als Vergleichsfall	11
9.4 Entscheidungsfragen vor Einsatz eines Zolllagers	11
10. Nutzen für Unternehmen	11
11. Import-Checkliste und Eskalationsprozess	12
12. Fazit und Ausblick	12
Quellenverzeichnis	13

Executive Summary: Do's und Don'ts mit hoher Wirkung

Seefrachtimporte scheitern selten an der reinen Transportleistung, sondern an unklaren Zuständigkeiten, falsch interpretierten Fristen und unvollständig verstandenen Angeboten. Die folgende Übersicht bündelt die Handlungsempfehlungen mit dem größten operativen und finanziellen Hebel. Sie richtet sich an Einkauf, Logistik und Geschäftsführung importierender Unternehmen und kann als Kurzcheck vor Meetings mit Spediteuren, Reedereien und Zollagenten dienen.

Themenfeld	Do	Don't
Angebot & Incoterm	Leistungsumfang (Port-to-Port vs. Door-to-Door), Incoterm und Kostenausschlüsse vor Auftragsvergabe schriftlich klären.	Sich allein auf die Bezeichnung „Door-to-Door“ verlassen, ohne enthaltene und ausgeschlossene Positionen zu prüfen.
Frachtraten	Gesamtkosten inkl. Zuschlägen, Kapazität und Verlässlichkeit vergleichen; Vertrags- und Spotanteil bewusst mischen.	Ausschließlich den niedrigsten Seefrachtpreis als Entscheidungskriterium heranziehen.
FAK-Tarife	Vor Buchung prüfen, ob die konkrete Ware wirklich unter die FAK-Kategorie fällt und welche Zuschläge separat anfallen.	Aus einer einheitlichen Grundrate automatisch auf einheitliche Gesamtkosten schließen.
Dokumente (HBL/MBL)	Vor Kommunikation mit Reederei, Spediteur, Zollagent und Empfänger die jeweils passende Referenznummer festlegen.	HBL- und MBL-Nummer synonym verwenden oder davon ausgehen, dass alle Beteiligten dieselbe Referenz nutzen.
Container-Rückgabe	Die aktuelle Empty Return Location vor jeder Lkw-Disposition erneut verifizieren.	Sich auf eine frühere oder mündlich erhaltene Rückgabeeinweisung verlassen.
Last Free Day	Den LFD nach Erhalt der Arrival Notice aktiv bei Reederei/Terminal verifizieren und Puffer für Wochenenden/Feiertage einplanen.	Den LFD pauschal als „ETA plus X Tage“ selbst berechnen.
Demurrage/Detention	Abholung des Vollcontainers und Rückgabe des Leercontainers getrennt terminieren und überwachen.	Beide Fristen als eine einzige Deadline behandeln oder Rechnungen ungeprüft akzeptieren.
Zollstrategie	Bei größeren oder unklar disponierten Warenmengen ein Zolllager als Liquiditäts- und Flexibilitätsinstrument prüfen.	„Zollfrei gelagert“ mit „kostenlos“ gleichsetzen und laufende Lager- und Verwaltungskosten übersehen.
Prozessverantwortung	Für jede Prozessstufe (Zoll, Lkw, Terminal, Lager, Leerrückgabe) eine klare Zuständigkeit und Eskalationsstufe benennen.	Sich auf informelle Absprachen verlassen, ohne Verantwortlichkeiten und Nachweise zu dokumentieren.

Kernbotschaft: Wer Leistungsumfang, Fristen und Zuständigkeiten vor der Buchung schriftlich fixiert und danach aktiv nachverfolgt, senkt das Risiko unerwarteter Zusatzkosten spürbar – unabhängig von der gebuchten Reederei oder Route.

Einleitung

Internationale Seefrachtimporte sind ein mehrstufiger Prozess, an dem Reedereien, Spediteure, Terminalbetreiber, Zollbehörden, Lkw-Unternehmen und Lagerdienstleister beteiligt sind. Jede Schnittstelle bringt eigene Begriffe, Fristen und Kostenlogiken mit. Für Importeure in Deutschland und der EU laufen die meisten Übersee-Importe über die großen europäischen Containerhäfen – allen voran Hamburg, Bremerhaven, Rotterdam und Antwerpen – und unterliegen europäischem Zollrecht sowie deutschem Speditions- und Frachtrecht. Unternehmen, die diese Zusammenhänge kennen, können Angebote realistischer vergleichen, Zusatzkosten vermeiden und Lieferketten stabiler planen.

Dieses Whitepaper ordnet die zentralen Themenfelder – von Incoterms über Frachtratenstrategie und Transportdokumente bis zu Containerlogistik, Fristenmanagement und Zolllagerstrategie – aus Sicht des deutschen und europäischen Marktes und stützt sich dabei auf den Unionszollkodex, das Handelsgesetzbuch, die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp) sowie internationale Standards wie die ICC Incoterms® und aktuelle UNCTAD-Marktdaten. Ziel ist eine praxisnahe Orientierung, keine Rechtsberatung.

1. Transportumfang und Incoterms

1.1 Port-to-Port

Port-to-Port-Angebote decken den Transport vom Abgangs- bis zum Bestimmungshafen ab. Nach Ankunft muss der Importeur in der Regel selbst organisieren: Importzollabfertigung, Terminalabfertigung, Hafen- und Terminalgebühren, Vor- bzw. Nachlauf, Lkw-Termin, Zustellung zum Lager sowie die Rückgabe des Leercontainers. Ein günstiger Seefrachtpreis kann durch diese zusätzlichen lokalen Kosten relativiert werden.

1.2 Door-to-Door

Door-to-Door-Angebote können Abholung, Vorlauf, Exportabfertigung, Terminalabwicklung, Seefracht, Importabfertigung, Nachlauf und Zustellung umfassen – der tatsächliche Umfang hängt jedoch vom jeweiligen Anbieter, Zielland, Incoterm und der konkreten Vereinbarung ab. Häufig nicht automatisch enthalten sind Zölle, Einfuhrumsatzsteuer, Zoll- oder Behördeninspektionen, Lager- und Standkosten, Demurrage und Detention sowie Zusatzkosten durch Verzögerungen.

1.3 Die Rolle der Incoterms® 2020

Verbindliche Definitionen zu Kosten- und Risikoübergang liefern die Incoterms® der Internationalen Handelskammer (ICC). Die aktuelle Fassung Incoterms® 2020 umfasst elf Regeln, von denen sieben für jeden Transportmodus gelten und vier – FAS, FOB, CFR, CIF – ausschließlich für See- und Binnenschiffstransport.

- **FOB (Free on Board):** Der Verkäufer trägt Kosten und Risiko bis zur Verladung an Bord des benannten Schiffs und übernimmt die Exportabfertigung; ab Verladung gehen Seefracht, Konnossementsgebühren, Versicherung sowie die Verantwortung für Schäden während des Transports auf den Käufer über.
- **DAP (Delivered at Place):** Der Verkäufer stellt die Ware am vereinbarten Bestimmungsort entladebereit zur Verfügung; ab diesem Punkt geht das Risiko auf den Käufer über.
- **DDP (Delivered Duty Paid):** Der Verkäufer trägt sämtliche Kosten und Risiken einschließlich Zollabfertigung bis zur Lieferung am vereinbarten Bestimmungsort.
- Für containerisierte Ladung empfiehlt die ICC ausdrücklich FCA, CPT oder CIP statt FOB/CFR/CIF, da bei diesen der Risikoübergang nicht sauber an der Schiffsverladung, sondern bereits bei Übergabe an den ersten Frachtführer definiert ist.

Die Incoterms® regeln jedoch selbst ausdrücklich nicht den Kaufvertrag als solchen; sie sind kein Ersatz für eine vertragliche Vereinbarung, sondern beschreiben Kosten-, Risiko- und Pflichtenverteilung zwischen Käufer und Verkäufer.

1.4 Leistungsvergleich im Überblick

Leistung	Port-to-Port	Door-to-Door
Seetransport Hafen-zu-Hafen	Enthalten	Enthalten
Vor-/Nachlauf per Lkw	Nicht enthalten	Häufig enthalten, je nach Vereinbarung
Export-/Importzollabfertigung	Nicht enthalten	Teilweise enthalten – vertraglich prüfen
Terminal Handling Charges	Oft separat	Teilweise enthalten – vertraglich prüfen
Zölle, Einfuhrumsatzsteuer	Nicht enthalten	In der Regel nicht automatisch enthalten
Demurrage, Detention, Storage	Nicht enthalten	In der Regel nicht automatisch enthalten

Hinweis: Die tatsächliche Ausgestaltung hängt immer vom konkreten Angebot, Dienstleister und Zielland ab – die Tabelle zeigt die typische, nicht die garantierte Praxis.

1.5 Vor Auftragsvergabe zu klären

- Wo beginnt und endet die Leistung genau, und welcher Incoterm liegt zugrunde?
- Wer organisiert Vor- und Nachlauf sowie die Zollabfertigung?
- Sind Terminal Handling Charges, Zölle, Steuern und behördliche Prüfungen im Angebot enthalten?
- Wer trägt Lager-, Warte- und Standkosten, und welche Leistungen werden nur nach Aufwand abgerechnet?
- Welche Ausschlüsse, Zuschläge und selbst zu überwachenden Fristen enthält das Angebot?

2. Frachtraten und Beschaffungsstrategie

2.1 Service Contract vs. Spot Rate

Ein Service Contract ist eine längerfristige Vereinbarung zwischen Reederei und Verloader bzw. Spediteur und erleichtert Budgetierung, Kostenprognose und teilweise die Sicherung von Laderaum. Vertragsraten sind jedoch nicht automatisch die günstigsten Raten am Markt: In fallenden Marktphasen können Spotpreise unter der Vertragsrate liegen, während sie in Hochphasen Preis- und Kapazitätsvorteile bieten.

Spot Rates gelten für eine konkrete Buchung oder einen kurzen Zeitraum und orientieren sich an Kapazität, Nachfrage, Hafenüberlastung, Saison, Route und kurzfristigen Störungen. Sie bieten weniger Planungssicherheit, können aber in günstigen Marktphasen niedriger als Vertragsraten ausfallen.

2.2 Vergleich im Überblick

Kriterium	Service Contract	Spot Rate
Preisstabilität	Höher über Vertragslaufzeit	Variiert mit Marktlage
Planungssicherheit	Höher	Geringer
Kapazitätssicherung	Teilweise vertraglich vereinbar	Nicht garantiert
Beste Eignung	Regelmäßiges, planbares Volumen	Unregelmäßige/einmalige Sendungen

Kriterium	Service Contract	Spot Rate
Preisrisiko in Hochphasen	Abgesichert durch Vertragsrate	Kann deutlich steigen
PreisChance in Schwächephase	Vertragsrate bleibt bestehen	Kann unter Vertragsrate fallen

2.3 Marktvolatilität als Rahmenbedingung

Die Frachtratenvolatilität ist seit 2024 strukturell hoch: Laut dem Review of Maritime Transport 2025 der UN Trade and Development (UNCTAD) näherten sich Spot- und Charraten in der Containerschiffahrt zeitweise wieder den Höchstständen der Corona-Pandemie an, bevor sie sich auf einem gegenüber der Zeit vor der Krise weiterhin deutlich erhöhten Niveau einpendelten. Als Treiber nennt der Bericht unter anderem die Umleitung von Schiffsrouten um das Kap der Guten Hoffnung infolge der Lage im Roten Meer, wodurch die transportierte Distanz je Tonne (Ton-Meilen) 2024 rund sechsmal stärker wuchs als das reine Handelsvolumen.

2.4 Entscheidungskriterien für die Beschaffungsstrategie

- Versandfrequenz sowie Jahres- und Monatsvolumen
- Volatilität der jeweiligen Handelsroute und saisonale Schwankungen
- Benötigte Planungssicherheit und Bedeutung garantierter Kapazität
- Flexibilität bei Buchungszeitpunkt und Route
- Mögliche Mindestmengen- und Vertragsverpflichtungen

Kernaussage: Frachtraten sollten nicht ausschließlich nach dem niedrigsten Preis bewertet werden. Zuverlässigkeit, verfügbare Kapazität, Gültigkeitszeitraum und mögliche Zusatzkosten gehören in jeden Vergleich.

3. FAK – Freight All Kinds

FAK ist eine vereinfachte Tarifstruktur, bei der eine gemeinsame Frachtrate auf mehrere allgemeine Warenkategorien angewendet wird, statt für jede Ware eine eigene Grundrate zu verhandeln. Das beschleunigt Angebotserstellung und Vertragsmanagement, bedeutet aber ausdrücklich nicht, dass jede Ware zulässig ist, dass jede Ladung denselben Gesamtpreis verursacht oder dass sämtliche Zuschläge bereits enthalten sind.

3.1 Häufig separat zu prüfende Ladungsarten

- Gefahrgut sowie über- oder untergewichtige bzw. übergroße Ladung
- Temperaturgeführte und hochwertige Ware
- Regulierte oder beschränkte Produkte mit besonderem Handlingbedarf

3.2 Vor der Buchung klären

- Ist die konkrete Ware tatsächlich von der FAK-Kategorie erfasst, oder gelten Warenausschlüsse?
- Welche Zuschläge werden zusätzlich berechnet, und wird Spezialausrüstung benötigt?
- Welche Deklarations- und Sicherheitsanforderungen gelten für diese Warenart?

Kernaussage: Eine einheitliche Grundrate bedeutet nicht automatisch einheitliche Gesamtkosten.

4. Transportdokumente: House Bill of Lading und Master Bill of Lading

Bei containerisierten Seefrachtsendungen sind in der Regel zwei Dokumenttypen im Umlauf, die unterschiedliche Vertragsbeziehungen abbilden. Das zugrundeliegende Dokument, das Konnossement (Bill of Lading), ist im deutschen Recht in den §§ 513 ff. Handelsgesetzbuch (HGB) geregelt: Es ist ein Wertpapier, das den Anspruch auf Ablieferung des Gutes verbrieft, und dient im internationalen Handel zugleich als Erfüllungs- und – bei Akkreditivgeschäften – als zahlungsauslösendes Dokument.

4.1 Master Bill of Lading (MBL)

Die MBL wird von der Reederei (dem Verfrachter im Sinne des HGB) an den Spediteur bzw. NVOCC (Non-Vessel Operating Common Carrier) ausgestellt und bildet die Vertragsbeziehung zwischen Reederei und Spediteur/NVOCC ab. In Deutschland gibt es – anders als in den USA mit der dortigen NVOCC-Zulassung durch die Federal Maritime Commission (FMC) – keine gesonderte behördliche Zulassung für diese Rolle; der Spediteur handelt hier als Verfrachter im eigenen Namen und stellt sein eigenes Konnossement bzw. seinen Seefrachtbrief aus (§ 513 ff., § 526 HGB), während er selbst Kunde der Reederei ist.

4.2 House Bill of Lading (HBL)

Die HBL wird vom Spediteur bzw. NVOCC an den tatsächlichen Versender ausgestellt und bildet die Vertragsbeziehung zwischen Kunde und Spediteur ab. Bei Sammel- bzw. Konsolidierungssendungen können mehrere Kunden jeweils ein eigenes HBL erhalten, während die konsolidierte Gesamtsendung unter einem einzigen MBL transportiert wird.

4.3 Praktische Konsequenzen

- HBL und MBL sind nicht austauschbar – sie stammen von unterschiedlichen Ausstellern und bilden unterschiedliche Vertragsbeziehungen ab.
- Reedereien verlangen in der Regel die MBL-Referenz, Spediteure und Empfänger in der Regel die HBL-Referenz; Zollagenten richten sich nach dem jeweiligen Anmeldeprozess der deutschen Zollverwaltung.
- Eine falsche Dokumentnummer kann Rückfragen und Verzögerungen verursachen; Referenzen sollten konsistent in Zoll-, Transport- und Lagersystemen hinterlegt werden.
- Sinnvoll ist zusätzlich der Abgleich von Aussteller, Shipper/Consignee, Container- und Siegelnummer sowie Gewicht und Warenbeschreibung.

5. Container Yard und Empty Depot

5.1 Container Yard (CY)

Der Container Yard liegt innerhalb oder in der Nähe eines Hafenterminals und dient der Zwischenlagerung voller oder leerer Container im Terminalprozess: Exportcontainer stehen dort vor der Verladung, Importcontainer nach der Löschung vom Schiff bis zur Abholung. Für Importeure in Deutschland betrifft dies vor allem die Terminals in Hamburg und Bremerhaven sowie – bei Anlandung über benachbarte Länder – Rotterdam und Antwerpen.

5.2 Empty Depot

Das Empty Depot verwaltet speziell Leercontainer: Annahme zurückgegebener Container, Inspektion, Reinigung, Reparatur, Zwischenlagerung sowie Bereitstellung und Repositionierung für neue Transporte. Der typische

Importablauf verläuft vom Schiff über den Container Yard zum Lager des Empfängers und von dort zum Empty Depot.

5.3 Zentrales Risiko: wechselnde Rückgabeorte

Der Rückgabeort ist nicht zwingend identisch mit dem Abholterminal. Die Reederei kann je nach Equipment-Bestand, Nachfrage, Schiffsfahrplan und Repositionierungsbedarf ein anderes Depot bestimmen; Rückgabeanweisungen können sich kurzfristig ändern.

6. Rückgabe des Leercontainers

Eine Sendung ist operativ nicht beendet, sobald die Ware zugestellt wurde: Der Leercontainer bleibt Equipment der Reederei und muss ordnungsgemäß an der aktuell gültigen Empty Return Location zurückgegeben werden. Eine frühere Rückgabeanweisung sollte vor Disposition des Lkw nicht ungeprüft übernommen werden.

6.1 Folgen einer Rückgabe am falschen Depot

- Zurückweisung an der Einfahrt und zusätzliche Lkw-Kilometer
- Erneute Terminvereinbarung und Verzögerungen
- Möglicher Ablauf der freien Rückgabezeit mit resultierenden Detention-Kosten

6.2 Operative Kontrollpunkte

- Welches Depot ist aktuell zugewiesen, und ab wann nimmt es den betreffenden Containertyp an?
- Ist ein Termin erforderlich, und welche Öffnungszeiten sowie Freigaben gelten?
- Bis wann muss der Container kostenfrei zurückgegeben werden, und wie wird die Rückgabe dokumentiert?

Für eine spätere Kostenabwehr sollten Interchange Receipt bzw. Rückgabebeleg, Datum und Uhrzeit, Depotangabe, Containernummer, Zustandsvermerk und jegliche Kommunikation über geänderte Rückgabeorte aufbewahrt werden.

7. Last Free Day (LFD) und Free-Time-Steuerung

Der Last Free Day ist der letzte Tag, an dem eine bestimmte Nutzung oder Aufbewahrung noch innerhalb der gewährten freien Zeit liegt. Nach Ablauf können, abhängig von Standort und Vertrag, Demurrage-, Detention- oder Lagerkosten entstehen. Für die operative Importsteuerung ist der LFD häufig wichtiger als die reine voraussichtliche Ankunftszeit (ETA), da diese allein nicht zeigt, wie viel Zeit tatsächlich zur Verfügung steht.



Abb. 1: Fristenkette einer Importsendung – ETA, Arrival Notice, Last Free Day und Empty Return Deadline sind getrennt zu überwachen

7.1 Einflussfaktoren

- Free-Time-Regel der Reederei und Terminalregelungen
- Verzögerungen bei Zollfreigabe sowie Zoll- und Behördeninspektionen
- Verfügbare Lkw- und Lagertermine, Wochenenden, Feiertage und lokale Berechnungsmethoden

7.2 Häufiger Fehler

Der LFD wird oft pauschal als „ETA plus Anzahl freier Tage“ berechnet. Je nach Reederei und Terminal kann die Zählung jedoch anders beginnen; ETA, tatsächliche Ankunft, Entladung, Verfügbarkeit und Freistellung sind nicht dasselbe und sollten getrennt betrachtet werden.

7.3 Empfohlener Ablauf nach Erhalt der Arrival Notice

- LFD ausdrücklich verifizieren und Zollstatus kontrollieren
- Erforderliche Dokumente bereitstellen und mögliche Inspektionen einplanen
- Lkw- und Terminaltermin koordinieren, Lagerkapazität sichern und Leercontainerrückgabe mitplanen
- Puffer für Wochenenden und Feiertage einbauen und Eskalationsweg festlegen

8. Demurrage, Detention und Storage

Die drei Kostenarten werden im Marktalltag häufig vermischt, sollten für eine belastbare Kostensteuerung aber klar getrennt werden:

- Demurrage: Kosten für den Container, solange er nach Ablauf der freien Zeit im Terminal bzw. Hafen verbleibt.
- Detention: Kosten für den Container außerhalb des Terminals, bis er leer zurückgegeben wird.
- Storage: Lager- bzw. Terminalstandgeld für die beanspruchte Stellfläche, das zusätzlich zur Demurrage anfallen kann.

	Demurrage	Detention	Storage
Ort des Containers	Im Terminal/Hafen	Außerhalb des Terminals	Terminal-Stellfläche
Auslöser	Ablauf der freien Zeit im Terminal	Container nicht leer zurückgegeben	Beanspruchte Lagerfläche
Typischer Zahlungspflichtiger	Konsignatar/Importeur	Konsignatar/Importeur	Konsignatar/Importeur
Kann parallel anfallen	Ja, zu Storage	Ja, unabhängig von Demurrage	Ja, zusätzlich zu Demurrage

Hinweis: Begriffsverwendung und genaue Zuordnung sind nicht weltweit einheitlich und hängen von Reederei, Terminal, Tarif und Land ab.

8.1 Rechtlicher Rahmen in Deutschland

In Deutschland regeln vor allem die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp), die in den meisten Speditionsverträgen einbezogen werden, sowie das Frachtrecht des Handelsgesetzbuchs (HGB) den Umgang mit Standgeld, Demurrage und Detention. Nach Ziffer 11.4 ADSp hat der Auftraggeber dem Spediteur ein vereinbartes, andernfalls ein angemessenes Standgeld zu zahlen, wenn sich die Lade- oder Entladezeit aus Gründen verlängert, die nicht dem Risikobereich des Spediteurs zuzurechnen sind. Ziffer 17.1 ADSp gewährt dem Spediteur zusätzlich Anspruch auf Ersatz notwendiger Aufwendungen, ausdrücklich einschließlich Detention- und Demurrage-Kosten, sofern er diese nicht selbst zu vertreten hat.

Wie diese Klauseln im Streitfall ausgelegt werden, hat das Landgericht Hamburg mit Urteil vom 15.06.2023 (Az. 407 HKO 20/22) konkretisiert: Ein Spediteur hatte von seinem Kunden Demurrage-, Detention- und Lagerkosten aus verzögerten Sammelcontainertransporten zurückgefordert. Das Gericht wies die Klage ab, da der Spediteur als Fixkostenspediteur nach § 459 HGB tätig war – die Pauschalvergütung deckte damit sämtliche transportbedingten Kosten bereits ab – und weil die geltend gemachten Störungen (u. a. Hafen-Slot-Ausfall) noch dem eigenen Risikobereich des Spediteurs zuzurechnen waren. Der Bundesverband Spedition und Logistik (DSLVL) hat diese und weitere Entscheidungen in einem Leitfaden zu Demurrage und Detention (Stand September 2025) zusammengefasst und empfiehlt Spediteuren u. a. aktives Nachfassen, das Prüfen von Alternativen und eine lückenlose Dokumentation von Gegenmaßnahmen, um Aufwendungsersatz erfolgreich geltend machen zu können.

8.2 Blick über die Grenze: die USA als Vergleichsfall

Zur Einordnung: In den USA unterliegen Demurrage- und Detention-Praktiken der behördlichen Aufsicht der Federal Maritime Commission (FMC), die 2020 eine Interpretive Rule sowie 2024 – auf Grundlage des Ocean Shipping Reform Act 2022 – eine Final Rule zu Abrechnungspflichten veröffentlicht hat. Nach FMC-Angaben vereinnahmten Reedereien allein zwischen 2020 und 2022 branchenweit rund 6,9 Milliarden US-Dollar an entsprechenden Gebühren. Ein derart formalisiertes, eigenständiges Aufsichtsregime existiert für Deutschland und die EU nicht; hier bleibt es bei der vertragsrechtlichen Einordnung über ADSp und HGB sowie – im Streitfall – der Auslegung durch die ordentlichen Gerichte.

9. Zoll- und Lagerstrategie: das Zolllagerverfahren in der EU

9.1 Funktionsweise in der EU und in Deutschland

Das Zolllagerverfahren ist ein besonderes Verfahren des europäischen Zollrechts. Rechtsgrundlage sind die Artikel 210 bis 225 und 237 bis 242 des Unionszollkodex (UZK, Verordnung (EU) Nr. 952/2013) sowie die Artikel 201 bis 203 der Delegierten Verordnung zum UZK. Danach können Nicht-Unionswaren unter zollamtlicher Überwachung in einem von der Zollbehörde zugelassenen Zolllager gelagert werden, ohne dass für die Dauer der Lagerung Einfuhrabgaben (Zoll, Einfuhrumsatzsteuer) erhoben oder handelspolitische Maßnahmen wie Einfuhrgenehmigungen angewendet werden. Zuständig für die Bewilligung ist in Deutschland das jeweils örtlich zuständige Hauptzollamt.

Ein zentraler Unterschied zu vielen außereuropäischen Regelungen: Waren dürfen im EU-Zolllagerverfahren grundsätzlich zeitlich unbegrenzt gelagert werden. Nur unter außergewöhnlichen Umständen – etwa wenn die Ware bei langer Lagerung eine Gefahr für Gesundheit oder Umwelt darstellt – kann die Zollbehörde ausnahmsweise eine Frist zur Erledigung des Verfahrens setzen. Das UZK unterscheidet öffentliche Zolllager (Typ I bis III, nutzbar von jedem Verfahrensinhaber) und private Zolllager (nutzbar nur durch den Bewilligungsinhaber selbst).

9.2 Nutzen und Grenzen

- „Zollfrei gelagert“ bedeutet nicht „kostenlos“: Normale Lager-, Handling- und Verwaltungskosten sowie die Kosten der Bewilligung und Sicherheitsleistung fallen weiterhin an.
- Der Aufschub von Einfuhrabgaben kann Liquidität schonen, insbesondere bei schrittweiser Markteinführung, unklarer endgültiger Verwendung der Ware oder vorgesehener Wiederausfuhr.
- Für die Bewilligung sind wirtschaftliche und personelle Voraussetzungen nachzuweisen, u. a. Fachkenntnisse zu Zollabwicklung und Ursprungsregeln sowie regelmäßig eine Gesamtsicherheit gegenüber der Zollverwaltung.

- Im Zolllager sind grundsätzlich nur Lagerung sowie eng definierte „übliche Behandlungen“ (z. B. Verwiegen, Probenentnahme, Umpacken) zulässig; weitergehende Bearbeitung erfordert ein zusätzliches Verfahren wie die aktive Veredelung.

9.3 Blick über die Grenze: die USA als Vergleichsfall

Zur Einordnung für Unternehmen mit globalen Lieferketten: In den USA ist die vergleichbare Regelung der Customs Bonded Warehouse nach Definition von U.S. Customs and Border Protection (CBP) zeitlich auf bis zu fünf Jahre ab Einfuhrdatum befristet (Rechtsgrundlage 19 U.S.C. § 1555 i. V. m. 19 CFR Teil 19). Anders als im EU-Zollagerverfahren muss die Ware dort spätestens nach Ablauf dieser Frist in ein Anschlussverfahren überführt, verzollt, wiederausgeführt oder unter Zollaufsicht vernichtet werden.

9.4 Entscheidungsfragen vor Einsatz eines Zolllagers

- Ist die Ware bereits zollrechtlich freigegeben, oder soll sie schrittweise in den Markt gelangen?
- Ist eine Wiederausfuhr vorgesehen, und wie hoch sind Lager- und Verfahrenskosten im Vergleich zum Liquiditätseffekt?
- Welches Hauptzollamt ist zuständig, und welche Sicherheitsleistung (z. B. Gesamtbürgschaft) ist zu hinterlegen?
- Welche Genehmigungen, Bewilligungen und Aufzeichnungen sind notwendig?

10. Nutzen für Unternehmen

Ein strukturiertes Verständnis der genannten Prozesse wirkt sich unmittelbar auf Kosten, Liquidität und Planungssicherheit aus:

- **Kostenvermeidung:** Getrennte Überwachung von LFD, Empty Return Deadline sowie Demurrage/Detention reduziert das Risiko unerwarteter Zusatzgebühren, die – wie die Rechtsprechung zu ADSp und HGB sowie internationale Vergleichszahlen zeigen – in Summe erhebliche Beträge erreichen können.
- **Bessere Angebotsvergleichbarkeit:** Wer Leistungsumfang und Incoterm klar definiert, kann Port-to-Port-, Door-to-Door- sowie Vertrags- und Spotangebote realistisch auf Gesamtkostenbasis vergleichen statt allein auf Basis des Seefrachtpreises.
- **Liquiditätsmanagement:** Zolllagerstrategien ermöglichen einen Zahlungsaufschub für Einfuhrabgaben und damit mehr Flexibilität bei Kapitalbindung und Markteinführung.
- **Weniger operative Reibung:** Konsistente Dokumentenreferenzen (HBL/MBL) reduzieren Rückfragen und Verzögerungen an Schnittstellen zu Reederei, Zoll und Empfänger.
- **Planungssicherheit:** Eine bewusste Mischung aus Service-Contract- und Spot-Anteilen kann Kapazität und Preisstabilität auch in volatilen Marktphasen absichern, wie sie UNCTAD für die laufende Dekade beschreibt.
- **Klare Verantwortlichkeiten:** Eine dokumentierte Zuständigkeit je Prozessstufe verkürzt Eskalationswege und erleichtert die spätere Kostenabwehr bei Streitfällen.

11. Import-Checkliste und Eskalationsprozess

- ☐ Begriffe nicht nur kennen, sondern Zuständigkeiten daraus ableiten und schriftlich festhalten.
- ☐ Annahmen zu Fristen und Rückgabeorten anhand aktueller Dokumente und Anweisungen prüfen, nicht anhand früherer Erfahrungswerte.
- ☐ Gesamtpreis statt reiner Seefrachtrate vergleichen und Leistungsumfang detailliert dokumentieren.
- ☐ ETA, Last Free Day und Empty Return Deadline getrennt überwachen.
- ☐ Zoll, Lkw, Terminal und Lager als zusammenhängenden Prozess mit klaren Verantwortlichkeiten planen.
- ☐ Containerbewegung auch nach der Wareneinstellung bis zur bestätigten Leerrückgabe weiterverfolgen.
- ☐ Änderungen bei Depot, Termin und Equipment aktiv überwachen und Kostenrisiken frühzeitig eskalieren.
- ☐ Nachweise und operative Kommunikation revisionssicher speichern, bei Angeboten Ausnahmen, Zuschläge und Ausschlüsse prüfen.

12. Fazit und Ausblick

Seefrachtimporte sind kein einzelner Transportvorgang, sondern eine Kette von Übergaben mit jeweils eigenen Fristen, Dokumenten und Kostenmechanismen. Die in diesem Whitepaper zusammengefassten Prinzipien – klare Leistungsdefinition, getrennte Fristensteuerung, konsistente Dokumentation und bewusste Beschaffungsstrategie – gelten unabhängig von der jeweiligen Marktlage. Angesichts der von UNCTAD beschriebenen anhaltend hohen Frachtratenvolatilität und einer zunehmend ausdifferenzierten Rechtsprechung zu Standgeld, Demurrage und Detention – wie sie zuletzt das Landgericht Hamburg und der DSLV-Leitfaden 2025 dokumentiert haben – gewinnt ein strukturiertes Prozessverständnis für importierende Unternehmen in Deutschland und der EU weiter an Bedeutung.

Für den europäischen und deutschen Markt bilden der Unionszollkodex, das Frachtrecht des HGB und die ADSp den maßgeblichen Rahmen. Bei Lieferketten mit Bezug zu außereuropäischen Märkten – etwa den USA – lohnt sich zusätzlich ein Blick auf die dortigen, teils abweichenden Regelungen (z. B. FMC-Vorschriften oder die zeitliche Befristung des US Bonded Warehouse), um Verträge und Prozesse konsistent zu gestalten. Für unternehmensspezifische Fragen empfiehlt sich die Abstimmung mit einem Zollberater, einer Spedition oder dem zuständigen Hauptzollamt.

Quellenverzeichnis

Unionszollkodex (UZK), Verordnung (EU) Nr. 952/2013, Art. 210–225 und 237–242, sowie Delegierte Verordnung (EU) 2015/2446, Art. 201–203 – Rechtsgrundlage des Zolllagerverfahrens.

Generalzolldirektion / Zoll online (zoll.de): Zolllagerverfahren – Allgemeines und Lagerung (u. a. zeitlich unbegrenzte Lagerdauer, öffentliche/private Zolllager).

Europäische Kommission, Taxation and Customs Union: Lagerung / Zollverfahren mit wirtschaftlicher Wirkung. taxation-customs.ec.europa.eu

Handelsgesetzbuch (HGB): §§ 407 ff. (allgemeines Frachtrecht), § 459 HGB (Fixkostenspedition), §§ 513–526 HGB (Konnossement und Seefrachtbrief).

Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen (ADSp), Ziffer 11.4 (Standgeld) und Ziffer 17.1 (Aufwendungsersatz für Detention/Demurrage).

Landgericht Hamburg, Urteil vom 15.06.2023, Az. 407 HKO 20/22 – Abgrenzung Fixkostenspedition und Aufwendungsersatz bei Demurrage/Detention.

DSLVBundesverband Spedition und Logistik e. V.: Leitfaden Demurrage und Detention in der Containerschifffahrt (Stand September 2025). dslv.org

International Chamber of Commerce (ICC): Incoterms® 2020 – international geltende Regeln zu Kosten- und Risikoverteilung, auch Grundlage deutscher und europäischer Handelsverträge. iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020

UN Trade and Development (UNCTAD): Review of Maritime Transport 2025 – Staying the course in turbulent waters (globale Marktdaten zu Frachtratenvolatilität). unctad.org/publication/review-maritime-transport-2025

Vergleichsquellen USA (nur zur Einordnung): US Federal Maritime Commission (FMC), Interpretive Rule on Demurrage and Detention (2020) und Final Rule on Demurrage and Detention Billing Requirements (2024); Ocean Shipping Reform Act 2022; U.S. Customs and Border Protection (CBP), „What is a Customs Bonded Warehouse?“, 19 CFR Part 19.

Ergänzende Fachbeiträge zu HBL/MBL-Praxis (u. a. Inbound Logistics, iContainers) wurden zur Einordnung der operativen Praxis herangezogen; maßgeblich für die rechtliche Einordnung in Deutschland bleiben HGB und ADSp.

Ursprüngliche Themen- und Praxissammlung: Beiträge von EAST WEST CONNECT INC auf LinkedIn (linkedin.com/company/east-west-connect-inc/posts).

Hinweis: Dieses Dokument wurde redaktionell auf Basis öffentlich verfügbarer Quellen erstellt und ersetzt keine individuelle Zoll-, Steuer- oder Rechtsberatung. Für unternehmensspezifische Entscheidungen wird die Konsultation eines Zollberaters bzw. Fachanwalts empfohlen.