



Kleidende PET-Flaschen: Wer Wäsche mit Polyesteranteil trägt, zieht recycelte Plastikflaschen an.

EXPORT-SOFTWARE

# Präferenzen per Mausklick

Dem exportorientierten **österreichischen Hersteller** von **Recyclinganlagen Erema** gelingt es heute mit Hilfe von **Software**, für die Bauteile seiner Maschinen **proaktiv Präferenznachweise zu erstellen und rechtssicher zu exportieren**. Erema sichert sich so **Wettbewerbsvorteile beim Export**.

**W**er Sportunterwäsche oder eine Jacke mit Polyester-Innenfutter trägt, ist sich wahrscheinlich nicht bewusst, dass diese Kleidung aus einer ehemaligen Wasserflasche entstanden sein könnte. Steht im Label „Polyester“, ist Polyethylenterephthalat verarbeitet, das aus dem Granulat von recycelten PET-Flaschen gewonnen werden kann. Die für diesen Prozess notwendige Technologie kommt häufig von Erema. Das Ansfeldener (Oberösterreich) Unternehmen stellt Recycling-Anlagen für die Kunststoffaufbereitung her und ist Inhaber von 111 Patentfamilien mit mehr als 1.000 Patenten. Geliefert wird weltweit an Verwert- und Sammelbetriebe sowie Hersteller, die selbst Kunststoff wiederaufbereiten. Erema hat somit eine Exportquote von 98 Prozent in mehr als 70 verschiedene Länder mit den Hauptmärkten USA, Europa und Asien. Etwa 60 Prozent des Sendungsvolumens fällt auf den Export in Drittländer. 40 Prozent der Kunden haben ihren Sitz in der EU, die Hauptmärkte sind hier vor allem Deutschland, England und Spanien.

**Präferenznachweis gesucht**

Etwa 20 neue Anlagen verschickt Erema derzeit im Monat. Hinzu kommen 900 bis 1.000 Ersatzteilsendungen, die das Werk in Ansfelden im selben Zeitraum verlassen. Der Umsatz lag im Geschäftsjahr 2013/2014 bei 115 Millionen Euro. Um ihren Kunden bestmöglichen Service zu bieten, hat sich die Geschäftsführung von Erema entschieden, sogenannte Präferenznachweise für die Verzollung auszustellen und alle dafür notwendigen Daten für die Nachweisführung zu verwalten. Mit solchen Präferenznachweisen wird der Ursprung einer Ware belegt. Die Europäische Union unterhält dabei mit verschiedenen Ländern sogenannte Präferenzabkommen, wie etwa Chile, Mexiko, Israel, Südafrika oder der Schweiz. Beim Export in eines dieser Länder fallen mit einem solchen Nachweis daher geringere oder gar keine Zölle an, d.h. Kunden von Erema in diesen Ländern müssen dann keinen oder einen erheblich verringerten Importzoll zahlen. „Würden wir ohne Ursprungserklärung auf der Rechnung versenden, müsste ein Kunde in Israel noch acht oder zehn Prozent Zoll einplanen“, erläutert Andreas Steger, Logistikleiter bei Erema, gegenüber BUSINESS+

LOGISTIC. Und er erläutert weiter: „Bei einer Anlage, die 1,5 Millionen Euro kostet, ist das eine beträchtliche Summe. Und selbst bei einem Ersatzteil für 10.000 Euro sind Kunden froh, wenn sie keine 800 Euro Zoll extra zahlen müssen.“

## Gesteigerter Admin-Aufwand

Viele der Kunden von Erema erwarten daher, dass sie die bestellten Waren präferenzbegünstigt erhalten. Die Nutzung von Präferenzen ist allerdings mit einem hohen administrativen Aufwand verbunden, vor allem wenn es darum geht, Lieferantenerklärungen anzufordern und zu verwalten. Daher wünschte sich Markus Wurdinger vom Erema Management eine IT-Unterstützung, die die Handhabung für seine Mitarbeiter erleichtert. „Wir kannten die AEB, weil wir bereits deren Compliance-Software eingeführt hatten. Und da sich AEBs Software für die Abwicklung von Warenursprung und Präferenzen (WuP) und für Tarifierung jeweils direkt in SAP integrieren lässt, haben wir uns auch bei dieser Prozessunterstützung für AEB-Software entschieden“, erklärt Markus Wurdinger.



**Informationen im (Zu-) Griff**

Der Einsatz der Software AEB-Software „ATC: WuP“ hat für die Logistikabteilung den Vorteil, dass sie nun proaktiv agieren und die bestellte Ware ohne Zeitverzug ausliefern kann. Denn anhand der Lösung haben die Mitarbeiter in der Logistik schon frühzeitig Einblick, wenn ein Auftrag mit Präferenz verschickt werden soll und ob der Nachweis ausgestellt werden kann. Andreas Steger ist froh darüber, dass seine Mitarbeiter nun vorausschauend arbeiten können: „Früher konnten die Kollegen mit der Bearbeitung erst anfangen, wenn die Ware schon in der Logistik stand. Unter Umständen dauerte es dann zwei oder drei Tage, bis die richtigen Lieferantenerklärungen vorhanden waren und die Ware mit Präferenznachweis verschickt werden konnte.“

**Fahndung erleichtert.** Die Mitarbeiter müssen heute nicht mehr lange in den Regalen nach den richtigen Ordnern und der richtigen Information fahnden. Für jedes verbaute Teil und jedes Ersatzteil ist im System eingepflegt, ob eine Lieferantenerklärung (LE) vorhanden ist. Auch alle Länder, mit denen Präferenzabkommen bestehen, sind elektronisch erfasst. Und immer wenn es neue Abkommen gibt oder neue Länder zu bestehenden Abkommen beitreten, wird dies durch einen Datenservice der AEB automatisch zum Stichtag in der Software aktualisiert. Gleichzeitig werden die Langzeit-LEs und Ursprungserklärungen entsprechend angepasst. Laut Steger liegen die Vorteile der Lösung darin, dass Erema die Bearbeitungszeiten verkürzen konnte, Waren nun ohne Verzögerung versendet und alle Informationen nachhaltig und präzise gepflegt werden.

**Material schneller einreihen**

Die korrekte Zuordnung zur richtigen Warennummer ist die Basis für die Berechnung von Zöllen und Steuern. Erema hat ein großes Produktportfolio

und fertigt seine Anlagen individuell nach Kundenwunsch. Eine Recycling-Anlage besteht im Schnitt aus 200 Baugruppen, dabei können bis zu 3.000 Materialnummern verbaut sein. In den Stammdaten im ERP-System sind über 100.000 Arti-



**Erema in Ansfelden**

kelnummern gepflegt. Bauteile, die von der Norm abweichen, werden neu konstruiert, gezeichnet und von externen Fertigungsbetrieben gefertigt. Daher kann es sein, dass am Tag 20 bis 30 neue Materialien dazukommen, die korrekt eingereiht werden müssen. Das ist mal mehr oder weniger schwer. „Ein Winkel aus Metall ist in fünf Minuten tarifiert. Schwieriger ist es, wenn es sich um ein komplexes Teil wie zum Beispiel eine Pumpe handelt“, erzählt Steger. Man müsse die Pumpenzeichnung sichten und klären, wie die Pumpe beschaffen ist und welchen Durchfluss sie hat. Teilweise ist viel technisches Know-how gefragt, um Materialien korrekt einzureihen. Ist sich der Logistiker nicht sicher, muss er in Datenblättern nachsehen, Kollegen aus den Fachabteilungen befragen oder sogar beim Lieferanten Informationen einholen.

**Direkt arbeiten in SAP.** Die von der schwäbischen Software-schmiede AEB implementierte Software ATC Classification unterstützt seit 2014 die Mitarbeiter der Logistikabteilung beim Finden der richtigen Warennummer. Während man früher online im Elektronischen Zolltarif recherchieren musste, sind mit der Classification-Software alle Informatio-

nen direkt im SAP-System im Zugriff. Die Software listet übersichtlich alle zu bearbeitenden Materialien auf und zeigt Vorschläge für die Zolltarifnummer an. „Der Mitarbeiter hat nicht mehr drei Masken gleichzeitig offen, sondern kann

direkt in SAP arbeiten. Er muss die von der Software vorgeschlagenen Tarifnummern nur noch prüfen und bestätigen“, äußert sich Steger zufrieden über die nun einfachere und schnellere Abwicklung.

**Rechtssicherer Export**

Für Markus Wurdinger hat auch das Thema Rechtssicherheit einen hohen Stellenwert. Daher war es ihm wichtig, dass alle Mitarbeiter die nötige Softwareunterstützung erhalten, um die Exportkontrollgesetze einzuhalten. Auch hier unterstützt eine Software von AEB: Erema. „Unser Vertrieb kann bereits vor Angebotserstellung prüfen, ob Länderembargos bestehen, ob eine Genehmigungspflicht besteht und ob der potenzielle Auftraggeber überhaupt beliefert werden darf“, erklärt Wurdinger. Erema hat ein Tochterunternehmen in den USA, daher werden auch die Sanktionslisten der USA beim automatisierten Compliance-Screening mit berücksichtigt. Logistikleiter Andreas Steger ist der Compliance-Verantwortliche von Erema. Zwei Mitarbeiter unterstützen ihn bei der Bewertung, wenn die Software einen Treffer anzeigt. Es gibt im Durchschnitt zwei bis drei Treffermeldungen pro Tag, die bearbeitet werden müssen. Laut Steger gab es auch echte Tref-

fer: Ein Logistikunternehmen war auf einer US-Sanktionsliste gelistet und ein Export-/Importhandelshaus war von der EU-Consolidated Financial Sanctions List (EEAS) sanktioniert. In beiden Fällen wurde der Kunde gebeten, mit einem anderen Logistikdienstleister bzw. Zwischenhändler zusammenzuarbeiten, da Erema diese Firmen nicht beliefern darf. Erema nutzt die Screening-Lösung auch für manuelle Abfragen, beispielsweise um Besucher zu überprüfen oder Banken, die nicht in SAP angelegt sind. Mit der Nutzung des Systems für die Exportkontrolle, Tarifierung und der Verwaltung von Lieferantenerklärungen hat Erema seine logistischen Prozesse abgesichert. Die Mitarbeiter in der Logistik benötigen für die administrative Arbeit deutlich weniger Zeit und können die Waren schneller auf den Weg bringen. \*

- ▶ [www.erima.at](http://www.erima.at)
- ▶ [www.aeb.com](http://www.aeb.com)

**RAJAPACK**  
EUROPAS NR. 1 IM VERPACKEN

Der Verpackungsspezialist









 [www.rajapack.at](http://www.rajapack.at)

 **0810 400 306\***  
\*0,07 €/Min.