



**Auf 4.000 m<sup>2</sup> lagert VSMPO Titanstangen, -platten und -bleche für die Luftfahrtindustrie, die Medizin- und Automobilbranche.**

erdings auch Fasen für Rundmaterial drehen. Im laufenden Jahr 2011 wird die Zusatzdienstleistung „Schneiden“ nochmals verdoppelt. Dann soll das Absatzvolumen um knapp 50 Prozent auf etwa 3.500 t gegenüber dem Vorjahr steigen.

Weil Titan sehr teuer ist, liefert VSMPO die Waren zu 95 Prozent unverzollt an die Kunden. Andernfalls müsste der Händler jede Lieferung in den freien Verkehr überführen. Mit Wareneingang wären in der Regel sieben Prozent Zoll und 19 Prozent Einfuhrumsatzsteuer fällig. Bei Sendungen, die mehrere Hunderttausende Dollar wert sind, summiert sich das auf Zehntausende Euro.

Deshalb hat VSMPO das Lager in Frankfurt vom zuständigen Hauptzollamt zum Zolllager deklarieren lassen. Im vergangenen Jahr fiel dann die Entscheidung, vom Zolllager Typ D auf Zolllager Typ C zu wechseln. Bei dieser Sonderform wird der Zollwert der Ware erst zum Zeitpunkt des Wareneingangs statt beim Wareneingang ermittelt. Das hatte fiskalische Gründe. So ist der Besitzer des Titans die VSMPO-Tochter in der Schweiz. Erst wenn das Titan an den Endkunden – zum Beispiel Airbus in Frankreich – verkauft wird, kauft VSMPO in Frankfurt die Ware und verkauft sie weiter. „Wir sind eigentlich nur maximal einen Tag Besitzer der Ware“, erläutert Pero Rusovac, Leiter Logistik und Zoll.

## Unverzollt liefern

**ZOLL** Mit einem neuen IT-Tool hat der russische Titanproduzent VSMPO die Abläufe in seinem Zolllager Typ C wieder in der eigenen Hand. Bei rund 60 Prozent Kostenersparnis amortisiert sich die 90.000-Euro-Investition in 18 Monaten.

Für den Bau von Flugzeugen, medizinischen Geräten oder Motoren wird besonders leichtes und doch festes Material gebraucht, das korrosions- und temperaturbeständig ist: Titan. Die Hersteller des weiß glänzenden Metalls hat die Wirtschaftskrise im vergangenen Jahr besonders hart getroffen. Denn in den Lagern der Flugzeugbauer wie Airbus stapelte sich der Rohstoff.

Auch die VSMPO TiRus GmbH, die deutsche Vertriebsgesellschaft des russischen Titanherstellers VSMPO-AVISMA Corporation, hat 2010 den niedrigsten Umsatz der letzten Jahre gemacht. Die Logistik in Deutschland wickeln die Russen zentral am Firmensitz Frankfurt am Main ab. Östlich der hessischen Metropole betreibt das Unternehmen drei Lagerhallen mit insgesamt 4.500 m<sup>2</sup> Fläche.

In den letzten 18 Monaten hat VSMPO den Titanbestand auf rund 450.000 t halbiert. Titan ist keine Palettenware. Jedes Produkt ist ein Unikat mit eigener Arti-

kelnummer. Zwischen Kundenbestellung und Auslieferung können bis zu neun Monate vergehen. Der Abbau des Erzes in Russland beginnt erst nach dem Vertragsabschluss. Daraus werden Titanschwämme gewonnen, die im nächsten Schritt geschmolzen und individuell bearbeitet werden.

Pro Jahr erreichen 200 Lkw aus dem Riesenreich das Frankfurter Lager. Dort befindet sich auch der Produktionsbetrieb. Denn seit zwei Jahren können die Hessen verschiedenste Abmessungen an Stangen, Platten und Blechen schneiden und neu-

**„Auf Dauer gesehen ist es wesentlich günstiger, die Export- und Importvorgänge sowie die Zolllagerverbuchungen selbst vorzunehmen.“**

**Pero Rusovac, Leiter Logistik und Zoll, VSMPO**

### Sechsstellige Kosten

Sein Team koordiniert seit Kurzem die gesamte Zollabwicklung in Deutschland. Seit 1999 erledigte das ein externer Zollagent. Die Schnittstelle zwischen VSMPO und dem Dienstleister war das Faxgerät. Wichtige Daten aus dem ERP-System der Cosus Computersysteme und Software GmbH, St. Georgen, wurden handschriftlich in die Auftragsunterlagen kopiert. Das war sehr zeitaufwendig, denn bei der Entnahme aus dem Zolllager wurde jede Auftragsposition einzeln abgebucht.

„Auf Dauer ist die Beauftragung eines Dienstleisters, der pro Vorgang abrechnet, sehr kostspielig. Hinzu kommen regelmäßige rechtliche Änderungen“, erklärt der Logistikchef. Mit dem zunehmenden Auftragsvolumen würden die Kosten für den



## VSMPO

Die **VSMPO TiRus GmbH** mit **Sitz** in Frankfurt/Main ist die deutsche Vertriebsgesellschaft des russischen Titangiganten **VSMPO-AVISMA Corporation**, Verkhaya Salda. Im Geschäftsjahr 2010 hat das Unternehmen hierzulande krisenbedingt einen **Umsatz** von 100 Mio. US-Dollar erzielt. Für 2011 ist wieder ein Umsatzplus von 30 Prozent geplant. Das Unternehmen beschäftigt in Frankfurt rund 34 **Mitarbeiter**.

nutzen die Russen seit Mitte 2010 auch die AEB-Lösung „Compliance Express“ für das Online-Sanktionslisten-Screening gemäß der Anti-Terror-Verordnungen. Dafür hat das Unternehmen Anfang November 2010 mithilfe der AEB-Software „TTA-Validator“ den Antrag für die Zulassung als AEO-F gestellt. Im nächsten Schritt will VSMPO die „Export Control Tools“ von AEB nutzen, um den Prüfaufwand für ausfuhr-genehmigungspflichtige Produkte zu reduzieren. *p/akw*

externen Dienstleister im kommenden Jahr im sechsstelligen Bereich liegen.

Deswegen begann Rusovac Mitte 2009 mit der Suche nach einer Softwarelösung, mit der seine 13 Logistikmitarbeiter Einführen, Ausführen und die Buchungen in und aus dem Zolllager selbst übernehmen können. Sie sollte über eine Schnittstelle zum eigenen ERP-System verfügen, um die Zollabwicklung zu beschleunigen.

Nach ersten Vorgesprächen Mitte 2009 überzeugte Rusovac im Oktober 2009 die Lösung „Assist4“ der Stuttgarter AEB GmbH. Ursprünglich sollten die IT-Experten das System bis Februar 2010 implementieren. Wegen der parallelen Umstellung auf den Zolllagertyp C verschob sich der Termin jedoch auf Juli.

Aufgrund projektbedingter Kapazitätsengpässe war kaum Zeit für ausgiebige Tests der neuen Zolllagerlösung. Ab dem 1. Juli 2010 arbeitet VSMPO deshalb sofort mit Echtdaten. „Wir hatten zeitgleich einen großen Schneideauftrag mit einigen Hundert Positionen, die in das Zolllager verbucht und wieder abgebucht werden mussten“, beschreibt Rusovac die größte Herausforderung. Mit „Learning by

doing“ habe man binnen vier Wochen die größten Anwenderfehler ausgemerzt. „Wir haben alle Sendungen pünktlich rausbekommen bis auf drei, vier, die wir um einen Tag verschieben mussten“, erinnert sich Rusovac.

Inzwischen haben sich die Prozesse stabilisiert. Über eine Online-Schnittstelle stoßen die Mitarbeiter aus dem Warenwirtschaftssystem mit wenigen Klicks direkt die ATLAS-Kommunikation mit den Zollbehörden an. Insgesamt flossen 90.000 Euro in das Projekt. Rusovac rechnet damit, ab 2011 rund 60 Prozent der bisherigen Kosten für die Zollabwicklung einzusparen, in Summe 60.000 Euro pro Jahr, Tendenz steigend. Er geht von einer Amortisation nach knapp 18 Monaten aus.

### Eigenes Know-how

Besonders wichtig ist ihm, dass VSMPO das Fachwissen wieder im eigenen Haus hat und den direkten Kontakt zum Hauptzollamt pflegt. „So bekommen wir unsere Sendungen viel schneller vom Hof als in der Vergangenheit“, betont Rusovac. Um die Prozesse zusätzlich zu beschleunigen,