



SULZER

Sulzer Metco

BRANCHE

MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

THEMA

GLOBAL RISK AND COMPLIANCE

TECHNOLOGIE

SAP GLOBAL TRADE SERVICES (SAP GTS)

IM AUSSENHANDEL AUF NUMMER SICHER



„Mit dem automatisierten Sanktionslistenabgleich haben wir Routinetätigkeiten und Fehlerrisiken erheblich reduziert. Die verantwortlichen Mitarbeiter können sich nun auf das schnelle Management der Ausnahmefälle konzentrieren.“

**Andrea Sauer, Projektleiterin,
Sulzer Metco AG**

Sulzer Metco bringt im Außenhandel dank SAP Sicherheit und Wirtschaftlichkeit auf einen Nenner: Die SAP-Lösung Global Trade Services gleicht Kundenaufträge und Bestellungen automatisch mit der jeweils aktuellen Sanktionsliste ab. Findet sich eine Übereinstimmung, stoppt das System die Auftragsabwicklung sofort. Die zuständigen Mitarbeiter müssen so nur noch Ausnahmefälle überprüfen.

Sulzer Metco liefert Oberflächentechnologien für die Automobil- und Luftfahrtbranche, Energieerzeugung sowie für die Öl-, Erdgas-, Chemie und Bergbauindustrie. Bei Kundenaufträgen und Bestellungen muss das weltweit tätige Unternehmen zum Beispiel prüfen, ob Geschäftspartner auf Sanktionslisten der EU oder der USA stehen. Bei Verstößen droht eine empfindliche Bestrafung – bis hin zum Freiheitsentzug des Verantwortlichen. Von dem zusätzlich drohenden Imageverlust ganz zu schweigen.

Automatisierter Abgleich minimiert Fehler und Aufwand

Bislang hat Sulzer Metco seine Kundenaufträge und Bestellungen manuell mit den Sanktionslisten abgeglichen. Doch das ist fehleranfällig und aufwändig, da sich die Listen während der Auftragsabwicklung ändern können. Ein klassischer Fall für eine verbesserte IT-Unterstützung wie sie SAP Global Trade Services (GTS) bietet. Ausschlaggebend für die Außenhandelslösung der SAP war unter anderem eine hervorragende Integration in das bestehende ERP-System. Damit können während der gesamten Auftragsabwicklung, also von der Auftragserfassung bis zur Fakturierung, immer wieder alle involvierten Geschäftspartner überprüft werden. Das GTS-System synchronisiert sich zudem täglich mit den Sanktionslisten der Behörden – ein Zugewinn an Sicherheit ohne zusätzlichen Personalaufwand. Bei einem Verstoß veranlasst das System den sofortigen Stopp der Auftragsbearbeitung. Die verantwortlichen Mitarbeiter prüfen diese Fälle und ergreifen die notwendigen Maßnahmen. Aus einer risiko-

SULZER

Sulzer Metco

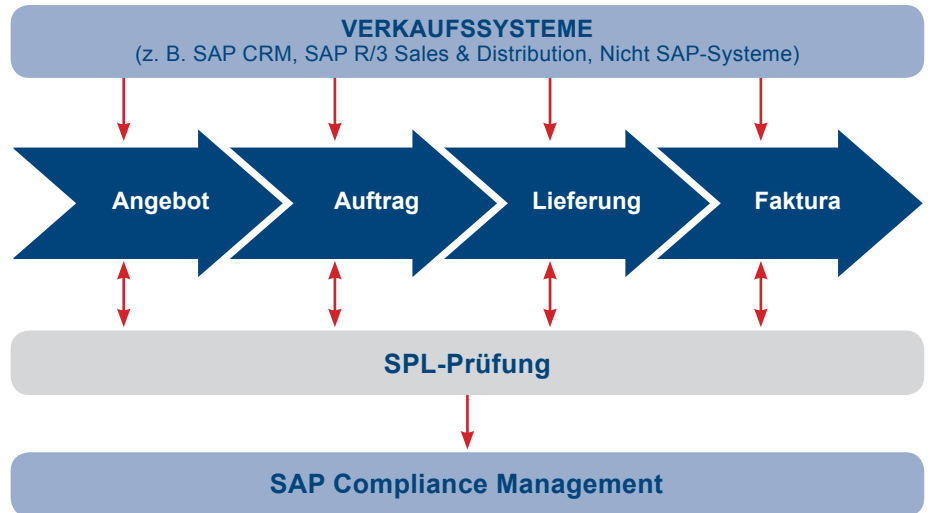
Über Sulzer Metco

Sulzer Metco beschichtet und veredelt Oberflächen, produziert hierfür Werkstoffe und Anlagen und entwickelt Bearbeitungsverfahren für Spezialkomponenten. Die Beschichtungen verbessern die Leistungsfähigkeit und Sicherheit von hoch beanspruchten kritischen Komponenten, verlängern deren Lebensdauer und verringern dabei den notwendigen Wartungsaufwand.

Ein globales Netz von Forschung, Produktion, Vertrieb und Service garantiert den Kunden die weltweite Verfügbarkeit von Produkten und Dienstleistungen sowie eine umfassende technische Unterstützung. Die Produkte und Dienstleistungen von Sulzer Metco umfassen Anlagen und Werkstoffe für das Thermische Spritzen und Dünnschicht-Verfahren, beschichtende Services für das Thermische Spritzen und Dünnschicht-Verfahren sowie technischer Service.

Sulzer Metco konzentriert sich auf Wachstumsmärkte, wie z. B. Luftfahrt, Energieerzeugung sowie Automobil und diverse Spezialmärkte, wie Druck, Papier, Medizinal, Stahl und Textil.

SPL-Prüfung im Vertriebsprozess



behäfteten Einzelüberwachung des Außenhandels wurde durch GTS ein Exception Management. Die Vorteile für Sulzer sind:

- Permanenter automatisierter Abgleich mit den gesetzlichen Bestimmungen
- Zentrale Nutzung und ständige Aktualisierung von Daten wie zum Beispiel internationale Sanktionslisten sowie unternehmensinterne Positivlisten
- Durchgängige IT-Unterstützung der Compliance-Prüfung und des Managements kritischer Fälle
- Mehr Transparenz über grenzüberschreitenden Warenverkehr und Dokumentation der Prüfung
- Vollständige Integration mit SAP ERP
- Nutzung weiterer Funktionalitäten von SAP GTS möglich

Kontrolle über alle unterschiedlichen Verkaufsprozesse

Vor der Implementierung hat J&M zunächst die bestehenden Abläufe im Vertrieb und Einkauf analysiert. Eine besondere Herausforderung waren die unterschiedlichen Verkaufsprozesse, da Sulzer Metco sowohl Anlagen, Werkstoffe als auch Services anbietet. Gemeinsam entwickelte das Team aus Sulzer Metco Mitarbeitern und J&M Beratern ein Konzept für das Prüfverfahren, das Anfang Juni 2008 nach nur vier Monaten Projektdauer produktiv ging. Bei Sulzer Metco gaben die Compliance-Anforderungen den Ausschlag für SAP GTS. Darüber hinaus bietet die Lösung GTS noch weitere Funktionalitäten, die von Sulzer Metco in Zukunft eingesetzt werden können.

J&M CREATED VALUE

- Minimierung von Fehlern und Haftungsrisiken
- Steigerung der Effizienz
- Lückenlose und automatisierte Prüfungen mit stets aktuellen Daten
- Vermeidung kostspieliger Lieferverzögerungen
- Vollständige Integration mit SAP ERP