



SAP GTS und S/4 Hana for International Trade im Vergleich

# Digitale Zoll- und Außenhandelssysteme

Unternehmen, die weltweit Handel treiben, brauchen ein digitales System, das sie dabei unterstützt. Neuerdings können sie zwischen SAP Global Trade Services und SAP S/4 Hana for International Trade wählen. Aber sind die beiden Systeme wirklich gleichwertig? Und welche Software lohnt sich für wen?

**B**raucht mein Unternehmen noch eine eigene Zoll- und Außenhandelslösung wie SAP Global Trade Services? Diese Frage bekommt Siegfried Klein, der bei PwC Deutschland für den Vertrieb von Zoll- und Außenhandelslösungen zuständig ist, regelmäßig von Kunden gestellt. Vor allem von jenen, die bald auf S/4 umsteigen möchten. Er kann die Verunsicherung nachvollziehen. Schließlich bietet S/4 for International Trade ebenfalls Außenhandelsfunktionen. Wie

Klein die Frage beantwortet, hängt vom Geschäftsmodell des jeweiligen Kunden ab – und den Wünschen, die dieser mit der Lösung verbindet. „Wer nur wenig Außenhandel betreibt, kommt mit den reduzierten Funktionalitäten der International-Trade-Lösung gut zurecht“, sagt Klein. „Wer aber im Import/Export-Geschäft tätig ist, benötigt eine eigenständige Zoll- und Außenhandelslösung wie SAP GTS.“ Das gelte besonders für Unternehmen, die in stark regulierten Branchen tätig sind und eine strenge Compliance sowie exzellentes Risikomanagement nachweisen müssen.

## Risk Management

Die Software SAP GTS steht Unternehmen seit dem Jahr 2000 zur Verfügung, gilt als zentrale Zoll- und Außenhandelsplattform von SAP – und behält ihre tragende Rolle auch in Zukunft bei. „Für komplexe Zoll- und Außenhandelsanforderungen mit elektronischer Zollanmeldung bleibt GTS ‚die‘ SAP-Lösung“, begründet Steffen Trumpp, Solutions Advisor Expert der SAP für Mittel- und Osteuropa. Aus diesem Grund entwickeln seine Walldorfer Kollegen das Zoll-Aushängeschild kontinuierlich weiter.

Dass sich GTS für Unternehmen auch weiterhin lohnt, liegt unter anderem am Brexit. Denn der Brexit wird, darüber gibt es keine Zweifel, den Handel mit Großbritannien nicht nur erschweren, sondern auch verteuern. „Deshalb sollten Unternehmen, die im globalen Handel durchaus vorhandenen Optimierungsmöglichkeiten

auch wirklich ausschöpfen“, rät Benjamin Britze, SAP-GTS-Berater von PwC. Unternehmen, die viel exportieren, können dank Präferenzabkommen die Einfuhrzölle reduzieren, mitunter lässt sich sogar völlige Zollfreiheit erreichen.

Und auch die Importkosten können Unternehmen drosseln: Dafür müssen die Firmen dann zum Beispiel die Aufwendungen für Veredelungsverfahren oder für die Implementierung eines Zolllagers angeben. Voraussetzung: Die gewählte Softwarelösung ist in der Lage, die dazu erforderlichen Schritte effizient umzusetzen. Hier ist GTS eindeutig im Vorteil, weil es über ein umfassendes Präferenzmanagement verfügt. Daher können Unternehmen Handelsabkommen automatisiert zum eigenen Vorteil nutzen. Eng synchronisiert mit den Material- und Vertriebsdaten aus SAP ERP oder S/4 kalkuliert GTS dabei die Präferenzberechtigung für verschiedenste Handelsabkommen und kann so dazu beitragen, die Belastung durch Zölle zu senken.

Auch eine weitere Risk-Management-Komponente ist in International Trade nicht enthalten: die Ausfuhrerstattung. GTS garantiert damit, dass alle Voraussetzungen für die Beantragung und Bewilligung von Ausfuhrerstattungen erfüllt sind.

## Kommunikation mit dem Zoll

Besonders deutlich stechen die Vorzüge von GTS bei der Kommunikation mit dem Zoll heraus. „Beim sogenannten Customs Management bietet International Trade le-



*Mit XML-Uploads lassen sich viele Stammdaten wie Zollsätze nahezu automatisch aktualisieren.*

**Benjamin Britze**, Manager/SAP GTS Consultant bei PwC Deutschland.



*Wer aber im Import/  
Export-Geschäft tätig ist,  
benötigt eine eigenständige  
Zoll- und Außenhandels-  
lösung wie SAP GTS.*

Siegfried Klein, Sales Lead SAP GTS  
bei PwC Deutschland.

diglich die Tarifierung an“, sagt Britze. Und auch hier punktet der umfassendere Service von GTS: Ändern die Behörden Stammdaten, so müssen diese im System aktualisiert werden. Im GTS lässt sich eine Vielzahl von Stammdaten via XML-Dateien von Datenanbietern wie dem Bundesanzeiger hochladen. Britze: „Mit XML-Uploads lassen sich viele Stammdaten wie beispielsweise Zollsätze nahezu automatisch aktualisieren.“ Im Bereich International Trade ist dies nur bei den statistischen Warennummern durch die Anbindung an einen Datenanbieter möglich. Zum Zollpaket von GTS gehören überdies die elektronische Zollanmeldung, das Importmanagement mit Versandverfahren und Zolllagerabwicklung sowie die Verbrauchssteuerüberwachung. Auch diese Komponenten fehlen bei International Trade.

### Hohes Tempo bei Neuerungen

Sanktionslisten, die den Handel mit bestimmten Personen oder Firmen verbieten, sind für jedes Unternehmen verbindlich. Daher ist die Sanktionslistenprüfung fester Bestandteil von SAP GTS. Nutzer von International Trade dagegen brauchen eine Extra-Lizenz, um die Watch-List-Prüfung über die SAP Cloud Plattform zu beziehen.

International Trade ist in S/4 als Modul eingebunden, GTS dagegen muss über eine Standardschnittstelle erst integriert werden. Für International Trade spricht das aus

Sicht von PwC-Experte Britze aber dennoch nicht. Sein Gegenargument: Durch das Plug-in könne GTS zwar auf alle relevanten Daten aus S/4 zugreifen. „Aber da es sich um ein eigenes System handelt, lassen sich Service Packs schneller einspielen.“ In S/4 Hana beinhalten solche Service Packages nicht nur Änderungen im Bereich International Trade, sondern auch Änderungen der anderen Module. Die Folge: Deutlich mehr Tests sind notwendig. Das kostet Zeit. Schnelligkeit aber ist ein Vorteil, der sich gerade im Zoll- und Außenhandel besonders bemerkbar macht. Hier stehen Änderungen auf der Tagesordnung – auch ohne Brexit, Handelsstreit oder die aktuelle Diskussion um Ökozölle. Hinzu kommt: Unternehmen, die in SAP ECC das Foreign-Trade-Modul genutzt haben, stehen dessen Daten nach der Umstellung auf S/4 nicht einfach auf Knopfdruck zur Verfügung. Der Übergang von Foreign Trade zu International Trade erfordert eine Migration. Daher sollten Unternehmen, so der PwC-Experte, darüber nachdenken, ob sie nicht lieber gleich in GTS investieren sollten. „Dann“, ergänzt Siegfried Klein, „verfügen sie über eine Software, die die zoll- und außenhandelsrechtlichen Prozesse ganzheitlich abbildet.“

### Günstig über die Cloud

Zumal sie für die GTS-Software keine Lizenz erwerben müssen, sondern sie weit günstiger als Cloudlösung nutzen können. Anbieter wie PwC betreiben seit Jahren skalierbare GTS-Systeme in der Cloud. „Damit werden sie für Unternehmen jeder Größe erschwinglich“, sagt Klein. Firmen können dabei entscheiden, ob sie alle oder nur bestimmte Funktionen der Software nutzen möchten. Bei der Wahl des jeweiligen Providers rät der Experte, auf mehrere Punkte zu achten. So müssen die SAP-Partner GTS in sicheren Rechenzentren betreiben und die Lösung über einen sicheren VPN-Tunnel mit den SAP-Vorsystemen der Kunden verbinden. Auch sollte der Provider einen ganzheitlichen Service bieten und seinen Kunden von der Beratung bis zum Betrieb begleiten können. Besonders wichtig: Im Zoll- und Außenhandel reiche die IT-Expertise nicht aus, so Klein. Der Clouddienstleister müsse nachweisen können, dass er in rechtlichen Fragen genauso versiert ist. Wie viel Flexibilität er seinen Kunden einräumt, lässt sich leicht daran ablesen, ob er die Lösung nur als Software as a Service zum monatlichen Fixpreis zur Verfügung stellt oder auch als nutzungsbasierte On-Demand-Variante.

pwc.de

# snapWARE

## Der Feinschliff für Ihre SAP Prozesse



- Finanzen
- Healthcare
- Produktivität
- Instandhaltung

Rufen Sie uns an!  
+43 1 617 57 84 0



www.snapconsult.com