



Lange konzentrierte sich die Imperial Tobacco Group auf den britischen Markt. Mit der Übernahme von **Reemtsma** und Altadis aber wurde das Unternehmen zum Global Player mit komplexen Anforderungen an seine IT-Architektur.

# Imperiale Architektur

**Systemlandschaft** Tabakprodukte sind mit hohen Abgaben belegt und stehen unter besonderer Beobachtung der Behörden. Schon deshalb brauchen sie eine IT, die allen Ansprüchen gerecht wird.

Die Imperial Tobacco Group (ITG) ist ein weltweit führendes Tabakunternehmen. Lange Zeit konzentrierte sich ITG auf den britischen Absatzmarkt. Mit der Übernahme von Reemtsma (2002) und Altadis

(2008) wurde ITG aber zum Global Player. Als Folge der Zusammenschlüsse wurde die IT-Systemlandschaft von ITG sehr heterogen und inkohärent. Änderungen bei europäischen und globalen

Zollregelungen, sowie die Tatsache, dass jede nationale Zollbehörde ihr eigenes IT-System hat, führten zu vielen verschiedenen Prozessen und neuen Zollerfordernissen. Olaf Huderitz, Leiter

der ITG Supply Chain Services: »Zu diesem Zeitpunkt hatten wir praktisch keine Kontrolle sowie Transparenz über unsere europäischen Zollprozesse und wir mussten uns die Frage stellen, ob wir überhaupt noch compliant sind.«



## Daten & Fakten

**MIC Customs Solutions** ist eigenen Angaben zufolge »einer der weltweit führenden Anbieter von globalen Zolllösungen«.

**Das Unternehmen** mit Headquarter im österreichischen Linz bietet hocheffiziente, kostensparende Software an, die rund um den Globus von mehr als 700 Kunden verwendet wird.

## Sensible Produkte

Tabakprodukte sind von hohen Zollabgaben betroffen, mit hohen Steuern belegt und stehen unter besonderer Beobachtung der Zollbehörden. Aus diesem Grund begann ITG nach Möglichkeiten zu suchen, wie man die nicht zufriedenstellende Transparenz und Kontrolle in ITGs Zoll-Supply-Chain wesentlich verbessern konnte, um die Compliance zu erhöhen und die Risiken zu reduzieren. Olaf Huderitz: »Wir brauchen

eine EU-Zollplattform mit standardisierten Prozessen und einer standardisierten Zolllösung, bereitgestellt von echten Zollsoftware-Experten.«

### **Aufwendiges Verfahren**

Vier Aspekte wurden von ITG evaluiert: die Kosten, die Erfüllung von Geschäfts- und IT-Anforderungen sowie das Lieferantenprofil. Das Auswahlverfahren war zeitaufwendig, aber wichtig. Schließlich ging es darum, eine nachhaltig richtige Entscheidung zu treffen. Fünf Zollsoftware-Anbieter wurden eingeladen, ihre Fähigkeiten zu präsentieren und Referenzbesuche bei einigen ihrer Kunden zu arrangieren.

### **Hoher Abdeckungsgrad**

»Bei den Referenzbesuchen haben wir rasch realisiert, dass der Abdeckungsgrad unserer Anforderungen bei MIC im Vergleich zu deren Mitbewerbern entschieden höher war. MICs elektronische Kommunikation mit allen geforderten nationalen Zollbehördensystemen beinhaltet alle von uns geforderten Zollverfahren, ein zentrales globales Wartungs- und Support-Center sowie die Verfügbarkeit als SaaS-Modell (Software as a Service; Anmerkung der Redaktion). MIC ist ein Zollsoftware-Anbieter mit Substanz, ein Anbieter also, der sowohl die Zoll- und IT-Expertise als auch die Erfahrung mit internationalen Kundenprojekten in globalen Unternehmen besitzt«, lobt Olaf Huderitz die Merkmale von MIC.

### **Rundum-Sorglos-Paket**

Im Mai 2011 wurde MIC mit der Implementierung einer EU-Zollplattform für die Länder Deutschland, Spanien, Großbritannien, Frankreich, Polen und Holland beauftragt, und zwar inklusive der Zollverfahren Import, Zolllager, aktive Veredelung, Export und NCTS. Das angebotene SaaS-Modell ist eine Art Rundum-Sorglos-Paket, das z. B. die In-

setzunglicher Änderungen sowie die Bereitstellung von kundenspezifischem Support beinhaltet.

Gleich nach der Entscheidung zugunsten von MIC hatte die Konzeptionsphase begonnen. Während dieser Phase wurden die Anforderungen für jedes Land festgelegt und ein Zeitplan aufgestellt. Die Vorgehensweise nach Phasen und Ländern ist

stark an ITGs SAP- und QAD-Rollout gekoppelt. Beide Systeme sind mit MICs Zolllösung verbunden, die hoch automatisierte Zollanmeldungsprozesse ermöglicht.

»Sämtliche an MIC gestellten Erwartungen wurden zu unserer vollsten Zufriedenheit erfüllt«, freut sich Olaf Huderitz. »MIC bietet ein fokussiertes Projektma-

nagement, erledigt die Arbeiten rechtzeitig und gemäß dem veranschlagten Budget, arbeitet exakt und dabei sehr flexibel und gibt uns Vor-Ort-Support, wann immer dieser benötigt wird.« Ziel von Imperial Tobacco ist, alle sechs Länder bis Ende 2013 implementiert und im Echtbetrieb zu haben.

[www.mic-cust.com](http://www.mic-cust.com)