

# Warum heute noch Daten abtippen? Akkreditiv-Lösung im digitalen Zeitalter

Wendeschneidplatten für die Automobilindustrie, Hüftgelenkskugeln für die medizinische Endoprothetik, Dichtscheiben für Sanitärarmaturen – das sind nur ein paar Beispiele für das, was CeramTec AG produziert und vertreibt. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Plochingen am Neckar ist spezialisiert auf Hochleistungskeramik für industrielle Anwendungen. Hitzebeständig, hart, säureunempfindlich, das sind die Hauptmerkmale. Diese Ware wird in aller Welt benötigt – und auch dorthin vertrieben.

**CeramTec**  
THE CERAMIC EXPERTS

**DER** größte Kundenstamm von CeramTec befindet sich in Deutschland. 40 Prozent des Umsatzes wird rund um die Unternehmenssitze und Produktionsstätten in Plochingen, Lauf, Marktedwitz und Ebersbach (Fils) gemacht. Rund 35 Prozent wird in die EU-Länder exportiert – der Rest des Umsatzes ist Asien, Nordamerika und Südamerika zuzuschreiben. Besonders in diesen Ländern ist das Exportieren kaum ohne Akkreditiv möglich. Die abgesicherte Bezahlung bietet Sicherheit, das Geld nach oder vor der Auslieferung der Ware auch zu erhalten.

## Die Vergangenheit: Buchstabengenaues Abtippen

Akkreditiv-Aufträge haben die Eigenheit, zum Teil lange, komplizierte

Texte, Adressen usw. zu präzisen Definitionen des Geschäftsvorgangs zur Voraussetzung zu haben. Bei der Auftragsannahme ist dann buchstaben genau darauf zu achten, die von Seiten der Kontraktpartner vorgegebenen Informationen zu erfassen.

Die Praxis bei CeramTec: Einmal am Tag kommen per Fax oder Post die Daten der Kontraktbanken in die Finanzabteilung der CeramTec AG. Dort werden die Daten übernommen und ausgewertet, anschließend gehen die Papiere weiter an die Versandabteilung, in der die Mitarbeiter mühsam die Passagen des Akkreditivverkehrs abschreiben und in das System übernehmen. Tippfehler oder die kleinste Unachtsamkeit führen dazu, dass die Zahlung nicht wie erwartet erfolgt oder im schlimmsten Fall ausfällt. Vor allem bei Waren und Produkten, die kundenindividuell gefertigt werden, ist ein Akkreditiv sinnvoll – sonst sitzt der Lieferant auf seiner Ware und der Kunde zahlt nicht. Ein mühsames, zeitraubendes Unterfangen.

„Es musste also einfach eine Lösung her, die diesen Vorgang vereinfachte“, erzählt Andreas Brieger, Leiter Finanz- und Rechnungswesen.

## Die Gegenwart: automatische Übernahme der Daten

Verschiedene Lösungen wurden bei CeramTec angedacht und besprochen. Eine davon war die Möglichkeit, über Software, die die Banken bereitstellen, die erforderlichen Daten automatisch zu erhalten.



Substrate und Tragkörper für die elektronische Industrie.

Doch bei einem an den einzelnen Standorten geringen Akkreditiv-Aufkommen lohnte sich diese Lösung kaum, so Brieger. Bei der CeramTec AG in Plochingen gehen pro Woche ca. fünf Akkreditive aus dem Haus.

Die zweite Alternative betraf das Thema Outsourcing. Ein externer Dienstleister bereitet die Dokumente vor, und mit einer Vollmacht erstellen die Banken dann die Dokumente. Auch diese Möglichkeit bietet sich eher für große, zentral organisierte Unternehmen an, die eine komplette Akkreditiv-Abteilung besitzen. Bei CeramTec erledigt das jeweils die Exportabteilung an den verschiedenen Standorten neben dem Tagesgeschäft.

„Wir wollten das Thema Akkreditive auch nicht auslagern, um das Know-how darüber einfach im Haus zu behalten.“



Keramische Komponenten für den Einsatz in der Medizintechnik: Kugelhöpfe und Pfanneninserts aus Aluminium-Keramik (BILOX® forte).

Mit dem „L/C-S.W.I.F.T.-Modul“ von ASSIST4 können die erforderlichen Daten von der (Haus-)Bank nach ASSIST4 übernommen werden. Die Nachrichten der Avisierung und gegebenenfalls Änderungen des L/C (Letter of Credit) werden aus S.W.I.F.T. ausgelesen, durch das Kommunikationsmodul und die Datendrehscheibe ASSIST4 Communication Management System – kurz ACMS – umgewandelt und in die Akkreditivtabelle der ASSIST4-Datenbank übertragen.

## Sicherheit spielt eine große Rolle

Bei CeramTec geschieht die Zuordnung der Akkreditive durch einen Mitarbeiter der Finanzabteilung. Dieser ruft die Informationen zu den Akkreditiven bei der Bank elektronisch ab, ordnet sie den entsprechenden Abteilungen zu und prüft gleich die eingegangenen Daten. „Das Thema Sicherheit spielt dabei natürlich eine große Rolle“, schildert Andreas Brieger, „und so können die Daten direkt in das L/C-S.W.I.F.T.-Modul weiter geladen werden.“

Die Vorteile des Moduls liegen auf der Hand. Fehler werden minimiert, es wird Zeit gespart und die Textpassagen werden automatisch in das Dokument hinein kopiert und übernommen. Dadurch sind die Daten dann im kompletten Akkreditiv-Vorgang vorhanden.

Der Hauptaspekt für Brieger sind die Themen Sicherheit und Fehler – nun liegt die Fehleranfälligkeit quasi bei null Prozent.

Von den Banken erhält CeramTec die Akkreditive vorläufig auch noch in Papierform – zusätzlich zu den elektronischen Daten, die über das weltweite Bankennetz „S.W.I.F.T.“ eingespielt werden. Doch dieser doppelte Empfang der Daten wird nur eine Frage der Zeit sein - bald wird auf die Papierform verzichtet werden. Denn die automatische Übernahme der S.W.I.F.T.-Daten erledigt ASSIST4 nahezu selbständig. Die Möglichkeit, bei ausländi-



**Keramische Dicht- und Regelscheiben für Sanitärarmaturen**

schen Banken die eigene Hausbank oder eine Bank aus Deutschland „zwischenzuschalten“ besteht natürlich – doch in Hinsicht auf die anfallenden Gebühren entscheidet das jedes Unternehmen individuell.

## Den Überblick behalten

Andreas Brieger gefällt vor allen Dingen der bessere Überblick über die Finanzgeschäfte. „Da alles zentral an einer Stelle ankommt, haben wir den kompletten Überblick über alle Akkreditivgeschäfte, die dann dezentral bearbeitet werden.“ Früher konnte es einfach passieren, dass die Post direkt in der Versandabteilung landete. Oder dass wichtige Informationen fehlgeleitet wurden, da sowohl die Versand- als auch die Vertriebsabteilung mit dem Thema Akkreditiv zu tun hat. Die Reaktionszeit ist auch schneller geworden, „es gibt also wirklich nur Vorteile“.

Im Versandbereich ist auch Begeisterung zu spüren. Die direkte Bearbeitung und die Schnelligkeit sprechen auch hier für das neue Verfahren.

**Näheres über die AEB  
erfahren Sie unter  
[www.aeb.de](http://www.aeb.de) oder  
rufen Sie uns einfach an:  
0711/72842-300**

## Das ist CeramTec

CeramTec ist in Deutschland mit einer Gesellschaft und vier Niederlassungen vertreten.

Im Ausland hat das Unternehmen mehr als zehn Gesellschaften – weltweit. Rund 2.500 Mitarbeiter gehören zum Konzern, der Umsatz aller Gesellschaften und Niederlassungen beträgt □ 250 Mio.

Im Bereich des Werkstoffs Hochleistungskeramik setzen Unternehmen der CeramTec-Gruppe Maßstäbe. CeramTec ist heute mehr denn je Pionier bei der Konzeption neuer Lösungen für immer breitere und anspruchsvollere Einsatzbereiche der Keramik.

CeramTec liefert Produkte für fast jeden Lebens-, Arbeits- und Technologiebereich, oft unsichtbar, aber nahezu immer unverzichtbar.

Die Erfolgsformel, die CeramTec an die Spitze des Fortschritts gebracht hat, heißt: Konsequente Entwicklung neuer Werkstoffe, hoher Qualitätsanspruch, Konzentration auf kundenspezifische Systemlösungen und dialogorientierte Anwendungsberatung über den gesamten Produktlebenszyklus.

**Mehr Infos unter [www.ceramtec.de](http://www.ceramtec.de)**