

Ihre Handlungs- und Prüfpflichten:

# Exportkontrollrecht aktuell

Aktuell Russland/Ukraine:  
Neue Rahmenbedingungen  
im Exportgeschäft!

- EU- und US-Exportrecht
- Handelsrestriktionen und Embargos
- Rüstungsgüterrecht

## EU-Exportrecht

- Neue Rechtsprechung und strafrechtliche Risiken
- Genehmigungspflichten von Technologietransfer und technischen Dienstleistungen

## US-Exportrecht

- Die wichtigsten Handlungspflichten und US-Sanktionslisten
- US-Re-Exportrecht und De-minimis-Berechnung

## EU-Zollrecht

- Atlas Codierungen: Einreihung von Waren in den Zolltarif
- Vorteile der AEO-Zertifizierung

## Risikomanagement in der Exportkontrolle

- Gezielter Einsatz von Instrumenten zur Risikominimierung
- Implementierung eines Export- und Zoll-Risikomanagements

## Zwei exklusive Praxisberichte:

- ✓ Aufbau eines Trade Compliance Management Systems in einem international tätigen Unternehmen
- ✓ Auswirkungen der aktuellen politischen Lage in Russland und der Ukraine auf das Exportgeschäft

Ihre Experten:



Dr. Harald Hohmann  
**Rechtsanwalt, Hohmann  
Rechtsanwälte**



Dr. Dr. Manfred Adlmanseder  
**SML Maschinengesellschaft mbh**



Sascha Groeninger  
**Konrad Hornschuch AG**

Ein begeisterter Teilnehmer über dieses Seminar:

- ◆ „Einfach klasse, sehr viel gelernt.“  
S. Rosenberger, Beurer GmbH

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

25. und 26. September 2014 in Frankfurt/M.

16. und 17. Oktober 2014 in Düsseldorf



**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700



# Update Exportrecht: Neueste Entwicklungen



Ihr Seminarleiter:  
Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt oder Dirk Hagemann, Rechtsanwalt,  
**Hohmann Rechtsanwälte**, Büdingen

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

## 9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abgleich der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

## 9.45 Im Überblick: Das EU-Exportrecht

- Exportkontrolle gelisteter Güter
- Verwendungsbezogene Kontrollen nichtgelisteter Güter
- Personenbezogene Prüfungen und Embargos
- Strafrechtliche Risiken erkennen und minimieren
- Organisations- und Überwachungspflicht des Ausführverantwortlichen

## 10.30 Aktuelle Trends und neue Rechtsprechung im EU-Exportrecht

- Aktuelle Rechtsprechung zu Listen- und Verwendungsprüfungen
- Genehmigungspflicht von Technologietransfer und technischen Dienstleistungen sowie deren Exportkontrolle, v. a. bei Cloud Computing
- Extraterritoriale Erstreckung des EU-Exportrechts
- Screening von Sanktionslisten und Datenschutz

11.15 Kaffee- und Teepause

## 11.30 Im Fokus: Das US-Exportrecht

- Anwendungsbereich des US-Exportrechts
- Anwendungsbereich des US-Re-Exportrechts
- Export Administration Regulations (EAR): Die 10 „General Prohibitions“
- Die US-Sanktionslisten
- Mr. Amerika im Unternehmen: US-Person?
- US-Re-Export und De-minimis
- Exportkontrolle beim Transfer von Rüstungsgütern: Foreign Vetting
- Grenzen für extraterritoriale US-Embargos: Antiboykott (§ 7a AWV)

13.00 Business Lunch

## 14.15 Brennpunkt: Das Iran-Embargo

- Güterbezogene Handelsrestriktionen EU/USA und aktuelle Erleichterungen
- Personenbezogene Handelsverbote
- Beschränkungen auf finanzieller Seite
- Güter- und Personenbeschränkungen im Iranhandel: Aktuelle Beispiele

## 15.00 Russland und Ukraine: Veränderte politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen für Exporteure

- Welche Sanktionen sind maßgeblich? EU-Sanktionen, US-Sanktionen oder beide?
- Sanktionsprüfung zur Vermeidung von Sanktionsverstößen
- Welche Sanktionen sind für Unternehmen besonders relevant und wie wirken Sie sich in der Praxis aus?
- Auswirkungen der aktuellen Lage auf den Zahlungsverkehr
- Absicherung Ihrer bestehenden Forderungen



Dr. Dr. Manfred Adlmanseder  
Chief Financial Officer,  
**SML Maschinengesellschaft mbh**,  
Lenzing

16.00 Kaffee- und Teepause

## 16.15 Risikominimierung Exportkontrolle – Fallbeispiel 1

- Übung: Die Leistung von Gütern
- Risikominimierung im Unternehmen
- Übung: Lieferung an eine evtl. sensitive Person

## 17.00 Risikominimierung bei Exportverstößen – Fallbeispiel 2

- Vorgehen bei einem Exportverstoß
- Zur freiwilligen Selbstanzeige
- Hinweise zur Beilegung von Exportverstoß-Fällen

18.00 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre individuellen Fragen

ca. 18.15 Ende des ersten Seminartages, anschließend Get-Together



Praxisbericht



Mit Übung



Mit Übung

# Die wichtigsten Rechte und Prüfpflichten

Ihr Seminarleiter:  
Dr. Harald Hohmann oder Dirk Hagemann



### 9.00 Es geht weiter

- Begrüßung zum zweiten Seminartag
- Klärung Ihrer noch offenen Fragen vom Vortag
- Ausblick auf die Inhalte des zweiten Seminartages

### 9.10 Wichtige Schnittstellen zwischen Zollrecht und Export

- Zollanmeldung und Atlas Codierungen
- Die Bewilligungsnummer: Eintragungen in Feld 44
- Die Einreihung von Waren in den Zolltarif
- Vereinfachte Verfahren zur Zollanmeldung: Das Anschreibeverfahren und seine Ausnahmen

### 9.45 Effektives Risikomanagement in der Exportkontrolle – Teil 1

- AEO: Ziele und Voraussetzungen der Zertifizierung
- Zuverlässigkeitsprüfung und Anforderungen für ein Export-Risikomanagement
- Zentrale Inhalte von Organisationsanweisungen
- Stammdatenpflege zur Risikominimierung

10.30 Kaffee- und Teepause

### 10.45 Effektives Risikomanagement in der Exportkontrolle – Teil 2

- Risikominimierung: personelle Mittel, Arbeitsmittel, Risikominimierungs-Instrumente
- Organisation der Exportkontrolle im Konzern
- Zoll- und Exportoptimierung: Sicherheit der internationalen Lieferkette und Risikoweitergabe
- Fragen zum Zoll-Outsourcing
- Der Exportkontrollbeauftragte

### Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern.

### 11.45 Aufbau und Implementierung eines Trade Compliance Management Systems

- Unterrichtung der Geschäftsleitung über die Notwendigkeit der Exportkontrolle
- Sensibilisierung der Mitarbeiter in verschiedenen Abteilungen – vom Einkauf bis zum Versand
- Implementierung der Exportkontrolle
- Prüfung der Wirksamkeit der Exportkontrolle
- Reporting und Monitoring der Exportkontrolle in verschiedenen Abteilungen
- Entwicklungstendenzen: Was wird auf die Unternehmen zukommen?



Sascha Groening  
Group Manager Corporate Compliance,  
**Konrad Hornschuch AG**,  
Weißbach

13.00 Business Lunch

### 14.15 Rüstungsgüterrecht EU/USA: Genehmigungspflichten und aktuelle Reformen

- Abgrenzung zwischen Rüstungs- und Dual-Use-Gütern
- Genehmigungspflichten nach deutschem Recht und EU-Recht
- Aktuelle Reformen im US-Rüstungsgüterrecht (ITAR) und EU-Rüstungsgüterrecht

15.15 Kaffee- und Teepause

### 15.30 Die Novelle des Außenwirtschaftsgesetzes: Was ist zu beachten?

- Vereinfachungen und Handelsliberalisierungen
- Gravierende Änderungen bei Exportverstößen



### 16.00 Zusammenfassung und Vertiefung der Ergebnisse beider Tage

- Das Wichtigste zum EU- und US-Exportrecht
- Auswirkungen des Russland-Ukraine Konfliktes auf das Exportgeschäft
- Folgen des Iran-Embargos für Unternehmen
- Wesentliche Anforderungen an das unternehmensinterne Risikomanagement

16.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.00 Ende des Seminars

# Ihre Herausforderung

Die Exportkontrolle stellt für deutsche Unternehmen eine große Herausforderung dar, weil sie – zusammen mit dem Kartellrecht – die **höchsten Sanktionen des Wirtschaftsrechts** kennt.

**Sie sind verpflichtet, die Vorschriften sowie deren Änderungen selbstständig zu verfolgen und zu befolgen.** Sämtliche vom Unternehmen gehandelten Güter müssen anhand von Ausfuhrlisten geprüft werden, **Vorschriften der Exportkontrolle des jeweiligen Importlandes und Embargos** sind zudem zu berücksichtigen.

## Zum Seminarinhalt

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre **Exportrisiken senken** und Strafen vermeiden.

Sie verschaffen sich fundiertes Wissen über alle relevanten Gesetze, Verordnungen und Vorschriften sowie über die tatsächliche Praxis der zuständigen Behörden. Informieren Sie sich außerdem über **aktuelle Änderungen** und **neue Rechtsprechung** im **europäischen und im US-Exportrecht**.

Direkt aus der Praxis erfahren Sie, wie sich die **aktuelle politische Lage in Russland** auf die **Exportgeschäfte** der SML Maschinengesellschaft auswirkt. Wie ein erfolgreiches **Trade Compliance Management System** funktioniert, wird von der Konrad Hornschuch AG aufgezeigt.

## Ihr Nutzen

Lernen Sie

- welche konkreten Neuerungen das EU-Exportrecht mit sich bringt
- US-Export- und Re-Exportrecht richtig umzusetzen
- wie Sie Ihre Auslandsgeschäfte in Krisengebieten optimal managen
- die Vorteile der AEO-Zertifizierung bestmöglich zu nutzen
- wie Sie ein wirksames Exportkontrollsystem implementieren

Verschaffen Sie sich aktuelles Wissen und profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern!

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



**Alina Czamara**  
Konferenz Managerin  
Tel.: 0 61 96/47 22-621  
E-Mail: [alina.czamara@managementcircle.de](mailto:alina.czamara@managementcircle.de)

## Ihre Fragen vorab an uns



Damit sich unsere Experten noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten können, erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diesen dann an die Referenten weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

**Nutzen Sie diesen besonderen Service!**

**Bitte beachten Sie auch unser Seminar**

## Rechtssichere Lieferverträge

**26. und 27. August 2014 in Köln**

**25. und 26. September 2014 in Frankfurt/M.**

**22. und 23. Oktober 2014 in München**

Nähere Informationen gibt Ihnen **Eberhard Bergmann**,  
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,  
E-Mail: [kundenservice@managementcircle.de](mailto:kundenservice@managementcircle.de)

## Ihr MANAGEMENTCIRCLE®-Service Paket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Unsere drei Servicebausteine bieten Ihnen den größtmöglichen Nutzen.

### Aus der Praxis:

Sie informieren sich aus erster Hand über die aktuellen Herausforderungen in der Exportkontrolle im internationalen Geschäft! Zudem erhalten Sie topaktuelle Informationen, hilfreiche Empfehlungen und Hinweise für Ihre Praxis.

### Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag:

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die theoretischen Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

### Interaktive Workshop-Atmosphäre:

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

## Dr. Dr. Manfred Adlmanseder

ist als Chief Financial Officer und Prokurist bei der **SML Maschinengesellschaft mbH**, einem der weltweit führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Extrusionstechnologie, in Lenzing/Österreich, tätig. Zuvor arbeitete er viele Jahre als Wirtschaftsjurist in internationalen Unternehmen. Seine Schwerpunkte umfassen das internationale Wirtschafts- und Vertragsrecht, das Forderungs- und Risikomanagement bei internationalen Geschäften sowie die Außenhandelsfinanzierung. Dr. Dr. Manfred Adlmanseder ist Delegierter in der Commission on Commercial Law and Practice, International Chamber of Commerce (ICC), Paris.

## Sascha Groening

Diplom Export-Ökonom und Executive MBA, ist Group Manager Corporate Compliance bei der **Konrad Hornschuch AG** in Weißbach, dem Oberflächen-spezialisten, Hersteller und Vermarkter von hochwertigen Folien und Kunstledern. In seinen vorherigen Positionen arbeitete Sascha Groening unter anderem auch als Head of Competence Center of Trade Compliance und Manager Trade Compliance (customs, foreign trade and transport). Als externer Berater war er für internationale Unternehmen tätig und hat dazu beigetragen, dass Zoll- und Exportkontrollabteilungen aufgebaut wurden. Sascha Groening ist darüber hinaus als Dozent für „Recht im Außenhandel“ tätig.

## Dirk Hagemann

ist Rechtsanwalt für Außenhandel bei der Kanzlei **Hohmann Rechtsanwälte** in Büdingen. Er berät schwerpunktmäßig deutsche und internationale Unternehmen aller Größen in den Bereichen Zollrecht, Exportkontrolle (DE/EU/USA), Finanzierung/Besteuerung des Außenhandels und internationales Vertragsrecht. Er hat in diesen Bereichen publiziert und Vorträge gehalten. Zuvor war Dirk Hagemann für eine große, internationale Wirtschaftskanzlei in Kiew, Ukraine tätig, wo er internationale Investitionsvorhaben vor allem steuer- und gesellschaftsrechtlich begleitete. „Hohmann Rechtsanwälte ist eine angesehene, auf den internationalen Handel hochspezialisierte Kanzlei“ („Kanzleien in Deutschland“, Nomos Verlag).

## Dr. Harald Hohmann

Rechtsanwalt, PD, ist ein „führender Name für Exportkontrollrecht“ (Juve Handbuch Wirtschaftskanzleien) der im Außenhandelsrecht und Stoffrecht ausgewiesenen Kanzlei **Hohmann Rechtsanwälte** in Büdingen mit Kooperationspartnern in EG-Ländern, USA, Japan, China und Indien. Er berät zum Außenhandelsrecht, Wirtschaftsstrafrecht, internationalen Vertrags- und Vertriebsrecht, Stoffrecht und sonstigen Wirtschaftsrecht. Er hält weltweit Inhouse-Seminare bzw. Vorträge und lehrt nebenberuflich an der Universität Frankfurt/M. und als Gastdozent in Osaka. Dr. Harald Hohmann ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen. Die Kanzlei Hohmann Rechtsanwälte zählt zum festen Kreis der im Außenhandelsrecht empfohlenen Kanzleien.“ (JUVE)

*Die Experten von Hohmann Rechtsanwälte betreuen im Wechsel die Leitung der genannten Seminartermine.*

### AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:  
[www.managementcircle.de/email](http://www.managementcircle.de/email)



### Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie zu attraktiven Sonderkonditionen mit der Deutschen Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



### AUCH ALS INHOUSE TRAINING

#### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Ramona Teich**

Tel.: 0 61 96/47 22-942

E-Mail: [ramona.teich@managementcircle.de](mailto:ramona.teich@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Exportmanager** sowie **Export- und Vertriebsleiter**. Angesprochen sind auch **Führungskräfte aus Vertriebs- und Exportsteuerung, Logistik, Beschaffung, Supply Chain, Zoll** sowie **Leiter Emerging Markets** und **Internationaler Vertrieb**.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 25. und 26. September 2014 in Frankfurt/M.

Grandhotel Hessischer Hof, Friedrich-Ebert-Anlage 40, 60325 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/75 40-2911, Fax: 069/75 40-2912  
E-Mail: reservations@hessischer-hof.de

### 16. und 17. Oktober 2014 in Düsseldorf

hotel nikko düsseldorf, Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/834-21 10, Fax: 02 11/834-16 12 16  
E-Mail: reservation@nikko-hotel.de

### Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.



Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.  
Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Exportkontrollrecht aktuell

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 25. und 26. September 2014 in Frankfurt/M.** 09-78401  
 **16. und 17. Oktober 2014 in Düsseldorf** 10-78402

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

### Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Internet: [www.managementcircle.de/09-78401](http://www.managementcircle.de/09-78401)

Postanschrift: Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

