

# Wissen wie. Weltweit.

## Außenwirtschaft aktuell

Sonderausgabe 01/2020 der IHK-Exportakademie

10 Jahre IHK-Exportakademie Seite 3

Die US-Sanktionslisten: Wann sie für europäische Unternehmen gelten Seite 4

Nigeria: Großer Markt, viele Chancen Seite 7



+++ Weiterbildung +++ Unternehmerreisen +++ Export-App +++

# Inhalt

## Editorial

Zehn Jahre IHK-Exportakademie –  
zehn Jahre gezielte Weiterbildung 3

## Titelthema

Die US-Sanktionslisten und warum ein „Treffer“ nicht  
gleich das Aus fürs Exportgeschäft bedeuten muss 4–6

## Länder und Märkte

Nigeria: Großer Markt, viele Chancen 7–8

IHK-Auslandsprojekte 2020/2021 9–10

## Mehr Know-how im Außenhandel

Kostenloses digitales Angebot: Die Export-App 10

Unsere Zertifikatslehrgänge 11

Die Zolldienstleister-Datenbank 11

## Unsere Seminarthemen

Ein Überblick über die Themen im 2. Halbjahr 12



## Impressum

### Herausgeber der Sonderausgabe:

IHK-Exportakademie GmbH, Jägerstraße 30, 70174 Stuttgart  
Telefon 0711 2005-1364, [www.ihk-exportakademie.de](http://www.ihk-exportakademie.de),  
[info@ihk-exportakademie.de](mailto:info@ihk-exportakademie.de)

### Konzeption Außenwirtschaft aktuell:

IHK Region Stuttgart, Geschäftsbereich International

### Verantwortung: Tassilo Zywiets

Redaktion dieser Sonderausgabe: Faye Schikofsky

Design: SANSKINE Communications GmbH

Bilder: iStock (Titel), Druck: Druckerei Mack GmbH, Stuttgart

IHK-Exportakademie / IHK Region Stuttgart. Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern  
sowie Einspeisungen in Datennetze nur mit Genehmigung der Herausgeber.

Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischen-  
zeitliche Änderungen wird keine Gewähr übernommen.

# Editorial

## Zehn Jahre IHK-Exportakademie – zehn Jahre gezielte Weiterbildung



Tassilo Zywietz, Geschäftsführer  
der IHK-Exportakademie

Die IHK-Exportakademie ermöglicht im Verbund mit den lokalen Industrie- und Handelskammern den Unternehmen, ihre Exportstärke zu erhalten und durch ergänzende Spezialthemen weiter auszubauen – und das seit zehn Jahren.

Zum Jubiläum möchten wir aber nicht zurückblicken: Passend zu dem beständigen Wandel im täglichen Auslandsgeschäft, den uns die Herausforderungen dieser von der Corona-Pandemie

geprägten Tage besonders deutlich vor Augen führen, richten wir unseren Blick auf das, was jetzt und in Zukunft für unsere Unternehmen wichtig ist. Deshalb starten wir mit neuen Ideen und einem noch höheren Anspruch an die Passgenauigkeit unseres Angebots ins zweite Jahrzehnt: Wir haben unsere Website neu gestaltet, hochwertige und teils kostenlose Online-Angebote erstellt, die Export-App sowie interaktive Beratungsangebote ausgebaut. Eine weitere dieser Ideen haben Sie vor sich: Das neue Magazin der IHK-Exportakademie.

Warum wir uns auf diese Weise einbringen? Unternehmerinnen und Unternehmer mit Auslandsgeschäft sind auf passgenaue,

wertige Informationen angewiesen. Wir haben immer wieder erlebt, dass genau dieses praktisch anwendbare Spezialwissen, das Unternehmen von der Fachkraft bis zur Führungskraft brauchen, in der Veranstaltungslandschaft kaum verfügbar war.

Die IHK-Exportakademie steht seit nunmehr zehn Jahren an dieser Schnittstelle für Sie bereit. Unsere Zertifikatslehrgänge, Webinare und Seminare sorgen für gesichertes Wissen für Ihr Auslandsgeschäft. Zu unserem Angebot gehören weiterhin größere Veranstaltungsformate wie das Zollforum Baden-Württemberg, das mit ausgewiesenen Experten zu einer festen Größe in der Veranstaltungslandschaft geworden ist.

Darüber hinaus bieten die IHK-Unternehmerreisen Einblicke in mögliche Absatzmärkte, aber auch Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern. Zum Programm gehören Informationen zur Wirtschaft des Landes genauso wie zu Kultur und Gepflogenheiten. Denn gleich wo Sie neue Geschäftschancen auf tun: Sie haben es überall mit Menschen zu tun. Eine gute Kommunikation, die kulturelle Unterschiede einzubeziehen weiß, ist eine wesentliche Voraussetzung für langfristige Geschäftsbeziehungen.

Wir freuen uns, Sie bei unseren Veranstaltungen – ob online oder persönlich – kennenzulernen. Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen

Ihr Tassilo Zywietz

**Sie haben Fragen zu unserem Angebot? Die Ansprechpartnerinnen der IHK-Exportakademie helfen Ihnen gern weiter.**

### Seminare und Lehrgänge

Faye Schikofsky, Telefon 0711 2005-1364  
faye.schikofsky@ihk-exportakademie.de

### Reisen

Christina Kern, Telefon 0711 2005-1313  
christina.kern@ihk-exportakademie.de

### Export-App und Zolldienstleister-Datenbank

Marlene Schuppel, Telefon 0711 2005-1396  
marlene.schuppel@ihk-exportakademie.de

Das Magazin der IHK-Exportakademie  
ist zu beziehen über  
info@ihk-exportakademie.de



Wer versteht, unter welchen Bedingungen US-Sanktionslisten auf Geschäfte außerhalb der USA Anwendung finden, kann differenzierter mit ihnen umgehen – ein Vorteil, denn nicht immer sind Einschränkungen nötig.

## Die US-Sanktionslisten: Wann sie für europäische Unternehmen gelten

Für die meisten europäischen Exportunternehmen ist die Berücksichtigung der US-Sanktionslisten ein zentrales Element ihres Internal Compliance Program. Doch nicht immer muss ein „Treffer“ gleich das Aus für das Exportgeschäft bedeuten. Der vorliegende Beitrag gibt Ihnen einen kompakten Überblick über die wichtigsten US-Sanktionslisten und erklärt, unter welchen Voraussetzungen sie von europäischen Unternehmen beachtet werden müssen.

Spätestens mit der Listung des chinesischen Unternehmens Huawei einschließlich seiner ausländischen Tochtergesellschaften im Jahr 2019 durch die US-Behörden ist das Thema „US-Sanktionslisten“ für europäische Unternehmen wieder verstärkt in den Vordergrund gerückt. Wie die EU unterhalten auch die USA zahlreiche Listen, auf denen Personen und Unternehmen aufgeführt sind, gegen die die USA Handelssanktionen verhängt haben. Entgegen weit verbreiteter Ansicht muss ein „Treffer“ bei der Sanktionslistenprüfung aber nicht gleich das Aus für ein Exportgeschäft bedeuten. So gelten zahlreiche US-Sanktionslisten nur für US-Unternehmen oder nur für den Handel mit US-Gütern. Eine differenzierte Betrachtung der US-Sanktionslisten kann also dazu führen, dass ein europäisches Unternehmen – trotz eines „Treffers“ – sein Export-Geschäft wie geplant realisieren kann.

Für den richtigen Umgang mit den US-Sanktionslisten ist das Verständnis von zentraler Bedeutung, unter welchen Voraussetzungen diese überhaupt Anwendung auf Geschäfte außerhalb der USA finden. Der extra-territoriale Anspruch der US-Sanktionslisten bemisst sich dabei nach den gleichen Anknüpfungspunkten, mit denen die US-Exportkontrolle auch die Auslandsgeschäfte außerhalb der USA erfasst.

### 1. US-Gut

Zunächst differenzieren einige US-Sanktionslisten nach dem Handelsgut. So legen sie fest, dass für die gelisteten Unternehmen Handelsbeschränkungen nur insoweit gelten, als ein Handel mit US-Gütern betrieben wird. Der Handel mit Nicht-US-Gütern mit den gelisteten Unternehmen wird hingegen nicht untersagt. Nach der US-Exportkontrolle gibt es drei Konstellationen, wann – mit Blick auf ein Auslandsgeschäft außerhalb der USA – ein solches US-Gut vorliegt.

a. Ein Gut weist einen US-Ursprung auf, wenn es in den USA hergestellt wurde. Darüber hinaus gilt auch ein in den USA fortentwickeltes, überholtes, zusammengebautes oder in seiner Funktionalität verbessertes Gut mit ursprünglich ausländischer Herkunft als ein Gut mit US-Ursprung.



Prof. Dr. Philip Haellmigk,  
HAELLMIGK Rechtsanwälte

b. Ein im Ausland produziertes Gut, das US-Bestandteile enthält, unterfällt der US-Re-Exportkontrolle, wenn die US-Bestandteile eine bestimmte Wertgrenze am ausländischen Gut überschreiten (De-Minimis-Regelung). Die Wertgrenze liegt grundsätzlich bei 25 Prozent. Bei Lieferungen in Länder, die aus Sicht der USA den Terrorismus unterstützen, liegt sie nur noch bei 10 Prozent bzw. darunter.

c. Die US-Exportkontrolle erstreckt sich auch auf im Ausland produzierte Güter, sofern sie auf Grundlage einer US-Technologie hergestellt wurden. Die US-Exportkontrolle gilt jedoch auch hier nicht uneingeschränkt. Voraussetzung ist unter anderem, dass die außerhalb der USA hergestellten Güter – wenn es sich um US-Güter handeln würde – gelistete Güter wären und in bestimmte kritische Länder geliefert werden sollen.

Zu dieser Kategorie gehören:

- Entity List
- Denied Persons List
- Unverified List
- List of Administratively / Statutorily Debarred Parties (Debarment List)

## 2. US-Person

Neben dem Anknüpfungspunkt „US-Gut“ differenzieren die US-Sanktionslisten zudem danach, welche Unternehmen die Handelsbeschränkungen mit den gelisteten Unternehmen zu beachten haben. So fordern einige Sanktionslisten, dass nur eine US-Person die Handelsbeschränkungen zu beachten hat. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass Unternehmen, die keine US-Personen sind, die Vorgaben dieser US-Sanktionslisten nicht zu beachten haben. Nach der US-Exportkontrolle wird eine US-Person definiert als

- natürliche Person mit einer US-Staatsangehörigkeit, einschließlich Greencard-Besitzer, unabhängig von ihrem Aufenthaltsort
- natürliche Person, die sich in den USA aufhält, unabhängig von ihrer Nationalität
- nach dem US-Recht gegründete Gesellschaft einschließlich ihrer nichtselbstständigen Niederlassungen im Ausland.

Daraus folgt, dass Unternehmen, die nach ausländischem (Nicht-US-)Recht gegründet wurden, grundsätzlich keine US-Personen sind. Eine Ausnahme gilt dann, wenn ein US-Mitarbeiter in verantwortlicher Position (wie Management) für die Exportgeschäfte des ausländischen Unternehmens zuständig ist. Zu dieser Kategorie zählen folgende Sanktionslisten:

- Foreign Sanctions Evaders List
- Sectoral Sanctions Identifications List
- Non-SDN Palestinian Legislative Council List

### Webinarreihe zum US- Exportkontrollrecht:

Erfahren Sie in kompakten Modulen, ob und inwiefern Ihr Unternehmen vom US-(Re)-Exportkontrollrecht betroffen ist und welche organisatorischen Maßnahmen erforderlich sind. Ausführliche Informationen finden Sie unter [www.ihk-exportakademie.de/kurse/webinare](http://www.ihk-exportakademie.de/kurse/webinare)

### Ihre Ansprechpartnerin

Faye Schikofsky, Telefon 0711 2005-1364  
[faye.schikofsky@ihk-exportakademie.de](mailto:faye.schikofsky@ihk-exportakademie.de)

- List of Foreign Financial Institutions Subject to Correspondent Account or Payable Through Account Sanctions
- Non-SDN Iranian Sanctions Act List
- Specially Designated Persons and Blocked Nationals List – SDN List (teilweise).

## 3. Secondary Sanctions

Schließlich gibt es auch US-Sanktionslisten, die sich ausdrücklich an ausländische Unternehmen richten, und zwar unabhängig davon, ob sie US-Güter exportieren oder eine US-Person sind. Dies ist dann der Fall, wenn die US-Sanktionslisten Unternehmen aufführen, für die die USA ein weltweit geltendes Handelsverbot festgelegt haben. Das bedeutet, dass neben einem US-Unternehmen auch kein ausländisches Unternehmen mit diesen gelisteten Personen irgendeinen Handel (gleich, ob US-Gut oder Nicht-US-Gut) betreiben darf. Diese Handelssanktionen werden als Secondary Sanctions bezeichnet. Zu dieser Kategorie zählt die Sanktionsliste SDN List (teilweise).

### Fazit & Ausblick

Europäische Unternehmen sollten den unterschiedlichen Inhalt und Regelungsgehalt der US-Sanktionslisten kennen und gegebenenfalls zu ihrem Vorteil nutzen. So mag ein „Treffer“ bei der US-Sanktionslistenprüfung, der dem ersten Anschein nach das geplante Geschäft zunichte macht, bei genauerer Betrachtung doch unbeachtlich bleiben. ■

Philip Haellmigk,  
 HAELLMIGK Rechtsanwälte

### Unser Autor und Webinar-Referent zur US-Exportkontrolle

RA Prof. Dr. Philip Haellmigk, LL.M., ist Inhaber und Leiter der Kanzlei HAELLMIGK Rechtsanwälte, die auf die Bereiche „International Trade, EU & US Export Controls & Sanctions“ spezialisiert ist. Er ist als Rechtsanwalt in Deutschland und England (Solicitor of England & Wales) zugelassen und hat einen Abschluss der französischen Rechtswissenschaften (Licence en Droit). Zudem ist er Professor an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management in München und lehrt dort Öffentliches Recht.



## Nigeria: Großer Markt, viele Chancen

Nigerias Wirtschaft leidet unter einer Flaute – warum die zahlreichen deutschen Unternehmen sich dennoch nicht aus dem Land zurückziehen und welche Geschäftschancen – trotz der Coronakrise – auf dem größten afrikanischen Markt liegen können, zeigt Ihnen unser Beitrag.

Nigeria ist mit über 200 Millionen Einwohnern das bevölkerungsreichste Land Afrikas. Im ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts wuchs die Wirtschaft im zweistelligen Bereich mit einem Höchstwert von 14,6 Prozent im Jahre 2002. Das Bruttoinlandsprodukt ist allerdings seit 2014 vor allem wegen der verhältnismäßig tieferen Öl- und Gaspreise gesunken. Die Wachstumsprognosen für 2019 bis 2023 beliefen sich zuletzt auf rund 2,5 Prozent.

Der Staat ist hauptsächlich von Einnahmen aus dem Öl- und Gasbereich abhängig. Die Gesamtwirtschaft ist allerdings breiter aufgestellt und die wichtigsten Sektoren sind das produzierende Gewerbe, das Banken- und Versicherungswesen und die Landwirtschaft. Alle genannten Sektoren könnten jedoch erheblich schneller wachsen, wenn sich infrastrukturelle Herausforderungen wie beispielsweise der Zugang zu Elektrizität verbessern würden. Der Staat hat es sich zum Ziel gesetzt, die Wirtschaft zu diversifizieren. Jedoch geht dies aufgrund geringerer Staatseinnahmen derzeit langsamer als geplant voran.

### Junge Bevölkerung, viele Ideen

Trotz der schwierigen Aufgabe, die Diversifizierung Nigerias voranzutreiben und eine strukturelle Veränderung der Wirtschaft herbeizuführen, hat das Land enormes Potenzial und viele Vorteile – seine strategische Lage, der Ressourcenreichtum und eine junge, dynamische Bevölkerung. Den vielen jungen Menschen und dem unternehmerischen Denken der Nigerianer ist es zu verdanken, dass Nigeria zum Zentrum der afrikanischen Gründerszene aufgestiegen ist. Dieser Trend geht vor allem von Lagos aus, welches mit über 20 Millionen Einwohnern die bevölkerungsreichste Stadt Afrikas ist und ein Durchschnittsalter von 19 Jahren auf-

weist. Deutschen Unternehmen eröffnet sich eine mannigfaltige Ideenlandschaft und ein gut unterstütztes und ausgebautes Start-up-Ökosystem.

Nigeria hat sich in den letzten Jahren den Status als führendes Zentrum der Digitalwirtschaft erarbeitet. Mehr als die Hälfte der inzwischen über eine Milliarde Dollar hohen Risikokapital-Beteiligungen, die im Jahr 2019 in Afrika abgeschlossen wurden, gingen an nigerianische Start-ups. Auch internationale Start-ups und Firmen investieren zunehmend im Land, wie zum Beispiel Facebook oder Rocket Internet. Die deutsche Bundesregierung unterstützt die Entwicklung des nigerianischen Technologiesektors: Im Rahmen der Initiative „Make-IT“ des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) erschließen deutsche Unternehmen, Verbände und Sozialunternehmen Wachstums- und Beschäftigungspotenziale für Entrepreneurure im nigerianischen Digitalsektor. Laut Daniel Merki, der bei der AHK Nigeria das Kompetenzzentrum für Innovation und Start-ups leitet, bietet eine Zusammenarbeit mit Start-ups einen vielversprechenden Ansatz für den Einstieg deutscher Unternehmen in den nigerianischen Markt.

### Baden-württembergische Firmen starten durch

Außerhalb des Technologiesektors bietet das Land für Unternehmen ebenfalls Marktchancen, so auch für Firmen aus Deutschland. Es gibt immensen Investitionsbedarf – hierfür braucht Nigeria angepasste Produkte, Verfahren und Dienstleistungen „made in Germany“. Diese Chancen hat das Land Baden-Württemberg bereits vor zwei Jahren im Rahmen einer Delegationsreise nach Nigeria genauer untersucht. Die Relevanz des Marktes wird in ei-

ner im November 2020 erneut angebotenen Markterkundungsreise unterstrichen (siehe gegenüberliegende Seite). Namhafte regionale Unternehmen sind in Nigeria präsent: Beispielsweise startete die Bitzer Kühlmaschinenbau GmbH bereits 2017 mit einem Vertriebsmitarbeiter in Nigeria. Aber auch die Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH, die Solar23 GmbH oder Renner GmbH Kompressoren exportieren schon lange ins Land und bauen ihre Marktanteile und ihre Präsenz dort aus. „Unternehmen, die mit dauerhaftem Engagement und ebenso viel Geduld wie Präsenz in diesem westafrikanischen Markt aktiv sind, werden langfristige Erfolge haben“, so Katharina Felgenhauer, Leiterin der Delegation der deutschen Wirtschaft in Lagos.

#### Projekte begleiten – Förderungen nutzen

Um in solch einem Markt Fuß zu fassen, nutzen Unternehmen zunehmend Förderangebote der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. Bei der Auswahl geeigneter Förderinstrumente unterstützen sie zwei an baden-württembergischen IHKs platzierte Berater für Entwicklungszusammenarbeit (EZ-Scouts).

#### Zertifikatslehrgang Ländermanager Afrika (IHK)

In unserem Lehrgang erhalten Sie einen umfassenden Überblick über das Afrikgeschäft. Ob Sie Ihr Afrikgeschäft ausbauen wollen oder von Deutschland aus steuern – wir informieren Sie über die wichtigsten wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und kulturellen Rahmenbedingungen. Nutzen Sie die Chance, sich in nur einer Woche zum Ländermanager Afrika (IHK) weiterzubilden!

Der nächste Lehrgang wird im Oktober 2020 in Reutlingen angeboten und mit Unterstützung der baden-württembergischen EZ-Scouts an der IHK Reutlingen und an der IHK Karlsruhe durchgeführt.

#### Ihre Ansprechpartnerin

Marlene Schuppel, Telefon 0711 2005-1396  
marlene.schuppel@ihk-exportakademie.de

Die Beratung erstreckt sich unter anderem von der Auswahl geeigneter Finanzierungen von Investitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern bis hin zur Begleitung bei der Ideenfindung für Förderprojekte. „Oft fragen Unternehmen auch Kontakte zu internationalen und lokalen Netzwerken der deutschen Entwicklungszusammenarbeit oder zu Unternehmen in Partnerländern nach“, sagt Simone Iltgen, die an der IHK Reutlingen als EZ-Scout tätig ist. Eine solche geförderte Partnerschaft ging beispielsweise die Besigheimer Hecht Electronic AG für vier Jahre in Nigeria ein: Bis 2017 unterstützte Hecht die Qualifizierung von Fachkräften in Bezug auf Messtechnologien in der Möbelindustrie. Ziel war, die Produktionsstandards in der Holz- und metallverarbeitenden Industrie in Nigeria zu verbessern. Hierfür wurden ein komplettes Ausbildungslabor vor Ort ausgestattet sowie eine Produktionsstätte für Start-ups angeboten.

#### Eine verbesserte berufliche Bildung für Nigeria

Auch auf institutioneller Ebene tut sich in Nigeria viel. Die IHK Gießen-Friedberg betreibt beispielsweise seit sechs Jahren eine „Berufsbildungspartnerschaft“ mit Nigeria. Dabei werden Elemente der deutschen dualen Berufsausbildung in das nigerianische System transferiert. So wurden in den letzten sechs Jahren rund 300 Trainer/-innen und 300 Auszubildende in vier Berufsbildern wie etwa Industriemechaniker/-innen und Industrieelektroniker/-innen ausgebildet. Unterstützt wird das Projekt aus Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Interessierte Unternehmen können sich für weitere Informationen gerne an folgende Kontaktpunkte wenden:

- AHK Nigeria und das ExpertTS-Programm des BMZ
- DEG German Desk Lagos
- Baden-Württemberg International
- Kompetenzzentrum Subsahara-Afrika der IHK Reutlingen
- EZ-Scouts in Baden-Württemberg (IHKs Reutlingen/Karlsruhe)
- GTAI für allgemeine Marktinformationen ■

Daniel Merki, ExpertTS an der AHK Nigeria und  
Simone Iltgen, Beraterin Entwicklungszusammenarbeit  
(EZ-Scout) an der IHK Reutlingen

# IHK-Auslandsprojekte 2020/2021

Warum ein persönlicher Einblick in Zielmärkte vor Ort Chancen für Ihr Auslandsgeschäft bedeutet

Die Erschließung neuer Auslandsmärkte ist für die exportstarke baden-württembergische Wirtschaft unabdingbar. Je besser die Marktkenntnisse sind, desto erfolgreicher verläuft das Auslandsgeschäft. Von besonderem Wert sind die persönlichen Einblicke in die Zielmärkte.

Aus diesem Grund bieten die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg über die IHK-Exportakademie GmbH Unternehmerreisen ins Ausland an. Sie vermitteln einen guten Eindruck vom wirtschaftlichen Potenzial des Landes und können in individuell vereinbarten Gesprächen für erste Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern genutzt werden. Alle baden-württembergischen Firmen profitieren außerdem von einer finanziellen Förderung.

Gern steht Ihnen Christina Kern für weitere Informationen zu den im Folgenden genannten und weiteren IHK-Auslandsprojekten zur Verfügung. Sie erreichen sie unter Telefon 0711 2005-1313 oder unter [christina.kern@ihk-exportakademie.de](mailto:christina.kern@ihk-exportakademie.de). ■

## Polen



6. bis 9. Oktober 2020

**Firmen-Gemeinschaftsstand auf der internationalen Messe „PLASTPOL“ für Kunststoff- und Gummiverarbeitung**

Unternehmen aus dem Bereich Kunststoff- und Gummiverarbeitung bietet die Reise die Möglichkeit, am baden-württembergischen Firmengemeinschaftsstand der PLASTPOL in Kielce vertreten zu sein und ihre Produkte und Lösungen dem polnischen Fachpublikum zu präsentieren. Eine Kontakt- und Kooperationsbörse gibt Ihnen die Möglichkeit, mit potenziellen Kooperationspartnern, die Ihren Anforderungen entsprechen, ins Gespräch zu kommen.

Nähere Informationen zur Reise gibt Ihnen gern Heide Schmidt von der IHK Rhein-Neckar unter Telefon 0621 1709-147 oder [heide.schmidt@rhein-neckar.ihk24.de](mailto:heide.schmidt@rhein-neckar.ihk24.de).

## Nigeria



22. bis 27. November 2020

**Branchenübergreifend mit Schwerpunkt produzierendes Gewerbe sowie Aus- und Weiterbildung**

Lernen Sie das Potenzial der größten Volkswirtschaft Afrikas kennen und knüpfen Sie mit ausgewählten Gesprächspartnern erste Kontakte. Neben individuellen Einzelgesprächen mit potenziellen und nach Ihren Vorgaben recherchierten Geschäftspartnern und Firmenbesuchen bei nigerianischen und europäischen Unternehmen erhalten Sie auch Informationen zu wirtschaftlichen, politischen, rechtlichen und kulturellen Rahmenbedingungen für ein Engagement in Nigeria.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Stanislav Fromm, IHK Karlsruhe, Telefon 0721 174-134, [stanislav.fromm@karlsruhe.ihk.de](mailto:stanislav.fromm@karlsruhe.ihk.de) sowie bei Anja Kümmel, Baden-Württemberg International, Telefon 0711 22787-935, [anja.kuemmel@bw-i.de](mailto:anja.kuemmel@bw-i.de).

Unter [www.bw-i.de/event/1156](http://www.bw-i.de/event/1156) finden Sie in Kürze das Programm und die Möglichkeit zur Anmeldung.

## Österreich



28. bis 29. Oktober 2020

### Unternehmerreise für den Maschinen- und Anlagenbau

Die Maschinenbauindustrie ist in Österreich Wachstumsvorreiter und Innovationstreiber. Aufgrund der räumlichen Nähe, der Gleichsprachigkeit sowie einer ähnlichen Wirtschaftsstruktur handelt es sich also um einen überaus interessanten und kaufkräftigen Markt für baden-württembergische Unternehmen im Bereich Maschinen- und Anlagenbau.

Im Rahmen der geförderten Reise erhalten Unternehmer die Möglichkeit, wichtige Kontakte vor Ort zu knüpfen und ihre Chancen auf dem österreichischen Markt zu evaluieren, zu initiieren oder gar zu intensivieren.

Mehr Infos zum Inhalt der Reise können Sie bei Ulrike Modery von der IHK Region Stuttgart erfragen unter 0711 2005-1243 oder per E-Mail unter [ulrike.modery@stuttgart.ihk.de](mailto:ulrike.modery@stuttgart.ihk.de).

## Estland



Frühjahr/Sommer 2021

### Fokus Digitalisierung, IT und Cyber Security

Estland gilt in puncto Digitalisierung als Vorzeigestaat in Europa. Für das Jahr 2021 ist eine Delegationsreise nach Tallinn geplant, auf der die Teilnehmer einen Einblick in die digitalen Entwicklungen des Landes erhalten und sich mit potenziellen Geschäftspartnern austauschen können.

Weitere Auskünfte erhalten Sie bei Stefanie Blum von der IHK Freiburg unter Telefon 07821 2703-691 oder [stefanie.blum@freiburg.ihk.de](mailto:stefanie.blum@freiburg.ihk.de).

#### Ihre Ansprechpartnerin zu allen Reisen

Christina Kern, Telefon 0711 2005-1313  
[christina.kern@ihk-exportakademie.de](mailto:christina.kern@ihk-exportakademie.de)

## Überall und jederzeit informiert: Die Export-App

Mit diesem kostenlosen digitalen Angebot bleiben Sie auf dem Laufenden

Nahezu alle Unternehmen sind derzeit von den Auswirkungen der Corona-Pandemie betroffen. Um Sie in dieser Situation zu unterstützen, haben wir unser kostenloses digitales Angebot erweitert. In unserer Export-App finden Sie aktuelle Informationen in einem kompakten Format – jederzeit und von überall aus verfügbar. Alle relevanten Themen der Außenwirtschaft, Berichte,

Statistiken und interaktive Beratungstools – dies und mehr bietet Ihnen die Export-App.

- Exportlexikon: Alle relevanten Begriffe rund um die Außenwirtschaft kompakt und verständlich erklärt
- Statistiken aus aktuellen Studien, Umfragen und Erhebungen
- Berichte zu aktuellen Themen
- Informationen zu Branchen
- Länderinformationen
- Interaktive Einstiegsberatung zu Auslandsthemen
- Veranstaltungen/Seminare
- Nützliche Links
- Datenbank der Zolldienstleister



Die App finden Sie unter [www.export-app.de](http://www.export-app.de) sowie im App-Store. ■



# Zertifikatslehrgänge

## Ländermanager 2020/2021

Sie möchten sich kompakt und präzise weiterbilden und ein IHK-Zertifikat erwerben? Ländermanager-Lehrgänge vermitteln umfassendes Länderwissen und bereiten kompakt und effizient auf eine mögliche Entsendung vor oder darauf, das Auslandsgeschäft im Zielland von Deutschland aus zu steuern und zu gestalten.

**NEU: Ländermanager Afrika (IHK): Oktober 2020 in Reutlingen**

**Ländermanager Indien (IHK): Februar 2021 in Mannheim**

**Ländermanager China (IHK): April 2021 in Stuttgart**

Nutzen Sie die Chance, sich in nur einer Woche über die wichtigsten wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und kulturellen Rahmenbedingungen zu informieren und zum Ländermanager (IHK) weiterzubilden! Die Lehrgänge ermöglichen es, sich in kurzer Zeit strukturiertes Wissen zu allen zentralen Aspekten des Auslandsgeschäfts im jeweiligen Zielland anzueignen. ■

## Zoll und Export

Sie möchten fit werden im internationalen Warenverkehr und ein IHK-Zertifikat erwerben? Unsere Zertifikatslehrgänge vermitteln praxisorientierte Kenntnisse der komplexen zoll- und außenwirtschaftsrechtlichen Zusammenhänge.

**Fachkraft für Importabwicklung (IHK):  
September/Oktober 2020 in Stuttgart**

**Exportmanager (IHK): Oktober 2020 in Stuttgart**

**NEU: Fachkraft für Zollabwicklung – Azubi Spezial (IHK):  
Oktober/November 2020 erstmalig in Stuttgart**

**Fachkraft für Export- und Zollabwicklung (IHK):  
November 2020 in Stuttgart**

**NEU: Exportmanager (IHK) – Branchenschwerpunkt  
Leichtbau: März 2021 erstmalig in Stuttgart ■**

Sie suchen  
weitere Infos zu  
unseren Lehrgängen?  
[www.ihk-exportakademie.de/  
kurse/zertifikatslehrgaenge](http://www.ihk-exportakademie.de/kurse/zertifikatslehrgaenge)

# Passgenau: Die Zolldienstleister-Datenbank

Die Datenbank mit den für Sie relevanten Kontakten und komfortabler Suchfunktion

Die Zolldienstleister-Datenbank der IHK-Exportakademie bietet Ihnen eine deutschlandweite Zusammenstellung von Zolldienstleistern. Mithilfe der Suchfunktion können Sie Ihre Anfrage exakt stellen und bekommen so mit einem Klick die für Sie relevanten Dienstleister angezeigt. Eingrenzen können Sie Ihre Suche sowohl nach der Region als auch nach spezifischem Leistungsspektrum wie Export, Import, Exportkontrolle, Ver-

brauchssteuerabfertigung als Dienstleistung oder Zolllager. Die Treffer enthalten neben den Kontaktdaten mit Webseite und Firmenlogo auch ein kurzes Firmenprofil des Dienstleisters.

Besuchen Sie unter [www.zolldienstleister.ihk-exportakademie.de](http://www.zolldienstleister.ihk-exportakademie.de) die Zolldienstleister-Datenbank. Damit Sie nicht lang suchen, sondern finden. ■



Sie haben Fragen zu unseren kostenlosen digitalen Angeboten, zur Export-App oder zur Zolldienstleister-Datenbank?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

**Ihre Ansprechpartnerin**

Marlene Schuppel  
Telefon 0711 2005-1396  
[marlene.schuppel@ihk-exportakademie.de](mailto:marlene.schuppel@ihk-exportakademie.de)

## Diese und weitere Seminare der IHK-Exportakademie erwarten Sie:

Alle Termine der IHK-Exportakademie finden Sie auch unter [www.ihk-exportakademie.de](http://www.ihk-exportakademie.de). Dort können Sie auch gezielt nach **Online-Angeboten und Angeboten in Ihrer Region** suchen. Gern bieten wir Ihnen diese und viele weitere Themen auch individuell als **Inhouse-Schulungen** in Ihrem Unternehmen an.



Datum	Veranstaltung	Veranstaltungsort
<b>ONLINE-ANGEBOTE</b>		
ab April 2020	Webinar-Reihe zum US-(Re-)Exportkontrollrecht	Online
ab Mai 2020	Webinar-Reihe zum nationalen und europäischen Exportkontrollrecht	Online
ab Mai 2020	Webinar-Reihe Warenursprung und Präferenzen	Online
Mai 2020	Webinar: Kennzahlen und Berichtswesen in Zoll & Exportkontrolle	Online
<b>EXPORTKONTROLLE</b>		
21.09.2020	Der Exportkontrollverantwortliche: Aufgaben und Verantwortlichkeiten	Stuttgart
01.–03.12.2020	Fokus Exportkontrolle – 3-tägiger Intensivkurs	Stuttgart
<b>ZOLL / PRÄFERENZEN</b>		
27.11.2020	Zollforum Baden-Württemberg	Stuttgart
16.–17.11.2020	Zoll von A bis Z: 2-tägiger Praxisworkshop „Exportieren in ein Drittland“	Stuttgart
<b>RECHT UND ORGANISATION</b>		
September 2020	Der Ausfuhrverantwortliche in der Geschäftsführung – Risikomanagement und Organisation	Stuttgart
20.10.2020	Konfliktminerale: Sorgfaltspflicht in der Lieferkette	Stuttgart
<b>LÄNDER SPEZIAL</b>		
03.07.2020	E-Commerce mit der Schweiz und anderen Drittländern	Freiburg
02.10.2020	Zoll-Spezialworkshop: Warenverkehr EU-Türkei	Mannheim
<b>ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE</b>		
12.–16.10.2020	Zertifikatslehrgang Exportmanager (IHK) – Lehrgang für Führungskräfte	Stuttgart
18.–20.11. und 25.–27.11.2020	Zertifikatslehrgang Fachkraft für Export- und Zollabwicklung (IHK)	Stuttgart
28.–30.09. und 05.–07.10.2020	Zertifikatslehrgang Fachkraft für Importabwicklung (IHK)	Stuttgart
21.–23.10. und 03.–05.11.2020	<b>NEU:</b> Zertifikatslehrgang Fachkraft für Zollabwicklung (IHK) – Azubi Spezial	Stuttgart
12.–16.10.2020	<b>NEU:</b> Zertifikatslehrgang Ländermanager Afrika (IHK)	Reutlingen
Februar 2021	Zertifikatslehrgang Ländermanager Indien (IHK)	Stuttgart
April 2021	Zertifikatslehrgang Ländermanager China (IHK)	Mannheim