



## MÖGLICHE RISIKOINDIKATOREN FÜR UMGEHUNGSVERSUCHE IN BEZUG AUF DIE RUSSLAND-SANKTIONEN

### Kundenbezogene Risikofaktoren, die Ihnen zu denken geben sollten

**Achten Sie auf diese Indikatoren in Ihren Kundenbeziehungen**

- 🌐 Sie stellen bei einer Sanktionslistenprüfung fest, dass die Person oder die selbstständige Niederlassung eines Unternehmens, mit der Sie eine Geschäftsbeziehung aufbauen wollen oder bereits pflegen, mit dem russischen Verteidigungssektor verbunden ist oder zumindest in Verdacht steht, mit so einer Person, Gruppe oder Organisation verbunden zu sein.
- 🌐 Ist Ihr Kunde auf einer Sanktionsliste erfasst oder weist er zumindest eine sehr starke Ähnlichkeit in der Suchanfrage auf, werden Sie hier hellhörig und prüfen Sie genaustens.



#### MEIN TIPP

Wenn Sie bei Ihrem Sanktionslistenscreening eine hohe prozentuale Übereinstimmung haben und sich nicht sicher sind oder zumindest nicht eindeutig ausschließen können, dass es sich hier nicht um die russische sanktionierte Person handelt, können Sie auch eine Anfrage für den Empfänger beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) stellen. Dies tun Sie im Elan-K2 Online-Portal. Hierbei müssen Sie aber zurzeit eine längere Bearbeitungszeit in Kauf nehmen.

- 🌐 Sie lassen sich von Ihrem (Neu-)Kunden ein komplettes Firmenprofil erstellen. Dabei erkennen Sie, dass es in der jüngsten Vergangenheit eine Fusion mit einer sanktionierten Person, Gruppe oder Organisation gab. Oder Sie stellen eine Änderung beim Eigentümer bzw. in der Unternehmensstruktur fest, die in Verbindung mit einer sanktionierten Person, Gruppe oder Organisation steht.
- 🌐 Im Kundenkontakt stellen Sie fest, dass Ihr Kunde eine E-Mail-Adresse benutzt, die nicht zu der Firmenbezeichnung passt oder eine verschlüsselte Absender-Information enthält. Ebenfalls kann die E-Mail-Adresse unvollständig sein oder die Signatur der E-Mail-Adresse ist unvollständig und enthält keine genauen Firmenangaben. Sie können die E-Mail-Adresse nicht eindeutig zuordnen bzw. den Absender/das Unternehmen nicht richtig nachvollziehen. Hierbei haben Sie die Möglichkeit, erstmal intern im Hause nachzufragen, ob das nur sachbearbeiterbezogen ist, oder Sie fragen direkt beim Kunden nach.

### Produktbezogene Risikoindikatoren, die auf jeden Fall einer Nachkontrolle bedürfen

**Versenden Sie Produkte, achten speziell auf diese Risikofaktoren**

- 🌐 Sie versenden Güter oder Rüstungsgüter, die anhand der einschlägigen nationalen und europäischen Listen klassifiziert worden sind. Das sind die einschlägigen Listen:  
Teil I: Abschnitt A: Liste für Waffen, Munition und Rüstungsmaterial  
Abschnitt B: Liste national erfasster Güter  
Teil II: Abschnitt II: Waren pflanzlichen Ursprungs  
Anhang I der Dual-Use-VO: Verordnung (EU) 2021/821
- 🌐 Ihr Kunde/Händler bzw. Ihr Endkunde bestellt Waren, die vom Russland-Embargo betroffen sind, und Ihnen ist der Kunde weitestgehend unbekannt bzw. der Endverbleib zum Großteil unbekannt.
- 🌐 Durch die neuen Sanktionen gibt es die sogenannte „No Russia Clause“: Sollten Sie Güter ausführen, die mit dieser „No Russia Clause“ in Verbindung stehen, müssen Sie hier eine tiefere und detailliertere Prüfung vornehmen.

**Geografische und transaktionsbezogene Faktoren, von denen ein Risiko ausgehen könnte**

**Risikofaktoren in  
der Lieferung und  
Abwicklung**

Während der Bestellung erhalten Sie neue Details in Bezug auf die Anlieferadresse oder den Endverbleib der Ware, sodass Ihnen die korrekte Prüfung erschwert wird. Hierbei ist Ihnen auch unter Umständen unklar, wer genau die Vertragsparteien sind, und die Sanktionslistenprüfung wird dadurch erschwert. Halten Sie hier unbedingt Rücksprache mit dem Exportkontrollbeauftragten oder einer vergleichbaren Person.

Ein Kunde bestellt aus einem Land, das dafür bekannt ist, ein Umschlagplatz zu sein, und ein hohes Risiko birgt, dass Waren in Sanktionsländer gelangen.

Die Nachbarländer des sanktionierten Landes weisen bei Ihnen ein erhöhtes Bestellvolumen auf, das im Vergleich zu den letzten Jahren unüblich ist.