

Schützen Sie Ihre Firma vor Umgehungsversuchen:

Achten Sie auf diese Risikoindikatoren bei Ihren Kundenbeziehungen

Mit der Zahl der Sanktionspakete steigt auch die Anzahl der Umgehungsversuche. Dazu wird allerdings stark von unseren deutschen Bundesbehörden ermittelt. Doch welche Risikofaktoren sind es, auf die Sie in Ihren Kundenbeziehungen achten müssen? Eine Übersicht haben wir Ihnen in der Tabelle zusammengestellt.

Von Julianna Straib-Lorenz

Risikoindikatoren geografischer und transaktionsbezogener Natur

- Ihr Kunde möchte eine Versandroute haben, die komplett vom Standard abweicht. Schon bei der Auftragsannahme wundern Sie sich über die Kundenwünsche. Das ist ein Signal, um hellhörig zu werden. Bei der Bezahlung des Kundenauftrags fällt Ihnen auf, dass es sich um ein sanktioniertes Land handelt oder die transaktionsbezogene Bank sanktioniert ist.
- Bei Bestellaufnahme überprüfen Sie den Kunden und stellen fest, dass die Güter für die Branche des Kunden bzw. des benannten Endverwenders sehr unüblich sind.
- Ihr Kunde möchte den Auftrag in Kryptowährungen bezahlen oder entgegen den Gepflogenheiten bietet er eine Barzahlung an.
- Bei der Erstellung des Kundenprofils stellen Sie fest, dass dieses sehr komplizierte Strukturen aufweist. Dies könnte ein Hinweis auf eine Verschleierung sein, wie etwa die Nutzung von bislang nicht bekannten Unternehmensstrukturen (darunter zählen Briefkastenfirmen oder neu gegründete Gesellschaften oder Unternehmen, die keiner nennenswerten eigenständigen Wirtschaftstätigkeit nachgehen). Durch die Verschleierung sollen Eigentumsverhältnisse, Geldquellen oder beteiligte Länder geheim gehalten werden.

J N

J N

J N

J N





Produktbezogene Risikoindikatoren



- Sie versenden Dual-Use-Güter oder militärische Güter, die in den folgenden Verordnungen gelistet sind:
Anhang I der VERORDNUNG (EU) 2021/821 – Dual-Use-Güter

J

N

Teil I: Abschnitt A: Liste für Waffen, Munition und Rüstungsmaterial

Abschnitt B: Liste national erfasster Güter

Teil II: Abschnitt II: Waren pflanzlichen Ursprungs

- Ihr Kunde bestellt sehr hohe Mengen, die sehr unüblich sind.

J

N

- Ihr Kunde teilt Ihnen kurz vor Versand eine andere Route mit, die durch ein sanktioniertes Land führt oder die dafür bekannt ist, ein Umschlagplatz zu sein.

J

N

Risikoindikatoren in Ihren Kundenbeziehungen

- Bei gesonderten Nachfragen möchte Ihr Kunde keine Auskunft geben in Bezug auf den Endverwender oder den Endbestimmungsort der Ware. Auch weigert er sich, eine Endverwendungserklärung auszufüllen.

J

N

- Ein Ihnen bekannter Kunde erhöht ohne nachvollziehbaren Grund die Einkaufsmenge, diese Produkte sind bei einem Export in ein Drittland mit Sanktionen belegt.

J

N

- Ihr Kunde verwendet eine unvollständige E-Mail-Signatur oder hat gar keine E-Mail-Signatur. Auch ist die Unternehmenszugehörigkeit nicht erkennbar, nicht nachvollziehbar und nicht nachprüfbar.

J

N



Handlungsempfehlung: Sobald Sie auch nur einen der Punkte bejahen können, sollten Sie direkt mit dem Exportkontrollbeauftragten und/oder der Geschäftsführung Ihrer Firma sprechen.

