

- Ablehnung routinemäßiger Installationsarbeiten, Schulungen oder Wartungsarbeiten.
- Fehlendes Interesse an Service/Gewährleistungen nach dem Kauf.

Liefermodalitäten

- Bitte um detaillierte Informationen über Paketmenge, Größe der Kisten, Brutto- und Nettogewicht.
- Bitte eines einheimischen Kunden um Transport-Preisangabe bis zur Grenze, einem See- oder Flughafen, unter Bezugnahme auf die internationalen Handelsbedingungen der International Chamber of Commerce (ICC).
- Untypischer Versandweg und Bestimmungsort für das Produkt.
- Vage Liefertermine oder Lieferungen an abgelegene Orte erwünscht.
- Widerspruch der gewünschten Verpackung zur genannten Liefermethode oder zu genannten Bestimmungsorten (Beispiel: für Luft- oder Seefracht geeignete Exportverpackungen bei Inlandsgeschäften).
- Keine Lieferung gewünscht, sondern Abholung durch den Kunden selbst, durch dessen Spediteur oder einen anderen, vom Kunden Berechtigten.

.....

**Wir haben die Verantwortung,
die Weiterverbreitung von Massen-
vernichtungswaffen und von deren
Waffensystemen zu verhindern!**

.....



Herausgeber:
Landesamt für Verfassungsschutz Sachsen

Redaktion:
Landesamt für Verfassungsschutz Sachsen

Gestaltung und Satz:
MAXROI Graphics GmbH, Görlitz

Druck:
MAXROI Graphics GmbH, Görlitz

Redaktionsschluss:
30. November 2012

Bezug:
Diese Druckschrift kann kostenfrei bezogen werden bei:
Landesamt für Verfassungsschutz Sachsen,
Neuländer Straße 60, 01129 Dresden
Telefon: +49 351 85850
Telefax: +49 351 8585500
E-Mail: verfassungsschutz@lfv.smi.sachsen.de
www.verfassungsschutz.sachsen.de

Proliferation

Mögliche Merkmale proliferationsrelevanter
Geschäftsanfragen



Mögliche Merkmale proliferationsrelevanter Geschäftsanfragen

Die hier genannten Hinweise können Indizien für proliferationsrelevante Geschäfte sein. Je größer die Übereinstimmung mit der Liste – umso höher die Wahrscheinlichkeit eines illegalen Geschäftsversuches!

Geschäftspartner

- Kundename bzw. Kundenanschrift sind bereits von der Frühwarnliste erfasst, oder es bestehen auffällige Ähnlichkeiten.
- Das anfragende Unternehmen/Land ist noch nicht wegen des Handels in dem entsprechenden Geschäftsbereich bekannt.
- Der Kunde hat geringe oder keine Erfahrung in geschäftlichen Dingen.
- Der Name des Kunden enthält:
 - Worte wie EXIM (Export-Import), IM (P) EX, ... EX o.ä.
 - Namen wie Trading (Handel), Representation (Vertretung)
 - Symbolhafte Briefkopfzeichen wie Globus oder Weltkarte
- Nicht zum Herkunftsland des anfragenden Unternehmens passende, ausländische Namen von Firma, Geschäftsführer und/oder Personal (z.B. in Koreanisch bei einer angeblichen Firmenzentrale in Russland).

Form/Inhalt schriftlicher Anfragen

- Der Anfrage ist die Leistungsbeschreibung des gewünschten Produktes auf einfachem Papier (ohne Briefkopf) beigelegt.
- Der Kundenanfrage ist eine unkommentierte Anlage mit Produktbeschreibung oder Spezifikationen beigelegt, möglicherweise in einer anderen Sprache bzw. mit anderem Schriftbild (Hinweis auf weiteren Zwischenhändler).
- Der Kunde bittet um Prospekte in einer Fremdsprache z.B. Englisch (sofern dies für das Land des angeblichen Endabnehmers ungewöhnlich ist).
- Die Anfrage ist teilweise oder ganz in einer unerwarteten, für das Herkunftsland des Kunden ungewöhnlichen Sprache verfasst.
- Die Anfrage für ein vorgebliches Inlandsgeschäft enthält Verweise auf einen möglichen Warenexport bzw. das tatsächliche Zielland (Beispiele: Anfrage Nr. EX00001/2011, IRQ001=Irak etc.).



Inhalt der Produkthanfrage/Bestellung

- Spezialersatzteile, die normalerweise nur in hoch qualifizierten Wartungszentren eingebaut werden können.
- Widersprüche hinsichtlich der angefragten Netzspannung/Netzfrequenz und den tatsächlichen Gegebenheiten im Land des Endverbrauchers.

- Zurückhaltung bei der Erörterung von sinnvollen Zubehörteilen, die normalerweise im Zusammenhang mit der Anfrage zu erwarten wären.
- Unvereinbarkeit des bestellten Artikels mit dem technischen Niveau des zu beliefernden Landes (Beispiel: Halbleiteranlagen für ein Land ohne Elektronikindustrie).
- Produktfähigkeiten passen nicht in die Branche des Käufers (Beispiel: Bestellung hochentwickelter Computer für eine kleine Bäckerei).
- Fehlende Vertrautheit des Kunden mit den Leistungseigenschaften des angefragten Produkts, Ablehnung besser geeigneter oder preisgünstiger Alternativen.
- Nennung eines verdächtigen Bestimmungsortes (Beispiel: bekannter Nuklearstandort).
- Zurückhaltung bei der Mitteilung von Informationen über die Endverwendung und den Endverbraucher des angefragten Produktes, insbesondere bei Details hinsichtlich einer späteren Verwendung im Inland oder eines Exportes/Reexportes.
- Nennung einer Spedition als endgültigem Bestimmungsort des Produktes.
- Auf einen anderen Endverbraucher hinweisende Kennzeichnungsbestimmungen der Lieferung.
- Nachfrage des Kunden nach dem Herkunftsland, der Notwendigkeit für eine Ausfuhrgenehmigung und der Zolltarifnummer.

Finanzierung und Vertragsbedingungen

- Bereitschaft zur Barzahlung eines extrem teuren Artikels, obwohl die Verkaufsbedingungen üblicherweise eine Finanzierung erfordern würden.
- Angebot ungewöhnlich günstiger Zahlungsbedingungen (Beispiel: Vorkasse) oder anderer ungewöhnlich günstiger Bedingungen.