4. DGI-Praxistage 2014

Salvatore Saporito, Düsseldorf

Geschäftspartnerüberprüfung – maßgeschneiderte Recherche für eine spezielle Zielgruppe

DOI 10.1515/iwp-2014-0053

Die Arbeitsweise der Informationsmanager ändert sich durch gestiegene Anforderungen spezieller Zielgruppen. So benötigen Compliance-Verantwortliche zur Überprüfung von Geschäftspartnern zuverlässige Informationen, die weit über Presse- und Firmenveröffentlichungen hinausgehen. Wie können Informationsmanager Compliance-Verantwortliche dabei unterstützen, geschäftliche Risiken zu minimieren? Was sind die wesentlichen Treiber, die eine gründliche Geschäftspartnerüberprüfung erforderlich machen? Salvatore Saporito, Business Development Manager Risk & Compliance bei LexisNexis, erklärt im Interview die neue Rolle des Informationsmanagers und warum es heute nicht mehr ausreicht, wenn man sagt, man kenne seine Geschäftspartner gut.

Wieso müssen Informationsmanager ihre Recherchetätigkeit zielgruppengerechter aufstellen?

Salvatore Saporito: Die umfangreicher werdenden Informationsmengen, Big Data, die zunehmende Verbreitung und Bedeutung von Social Networks und nicht zuletzt die gestiegenen Kundenerwartungen verändern die Rolle der Informationsmanager. Eine Studie¹ über die Veränderungen des Aufgabengebietes von Informationsmanagern zeigt, dass deren Belastung extrem zugenommen hat. Sie müssen heute mehr Arbeit in weniger Zeit bewältigen als in der Vergangenheit, weil die Zahl der Informationsquellen explosionsartig zugenommen hat und außerdem die Anspruchshaltung der internen Kunden wächst. Die in der Studie befragten Informationsmanager sehen infolge dessen eine der größten Veränderungen in der Aufgabe, die Informationen für unterschiedliche Zielgruppen individuell aufzubereiten und zu präsentieren.

¹ LexisNexis 2014: „Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft im Informationsmanagement“, basierend auf Primärdaten aus ausführlichen Interviews mit Führungskräften aus dem Informationsbereich in Frankreich, Deutschland und den Niederlanden sowie qualitativen Online-Interviews unter europäischen Informationsexperten.

Welche Erwartungshaltung hat das Unternehmen an den Informationsmanager?

Saporito: Seine Funktion ändert sich vom Informationsvermittler zum Berater. Dabei steht er unter dem Druck, dem Unternehmen wichtige geschäftliche Erkenntnisse zur Verfügung zu stellen. Es genügt nicht mehr, Informationen bereitzustellen. Vielmehr wird vom Informationsmanager erwartet, dass er neue Marktchancen für ein breites Spektrum an Funktionen erschließt, die dazu beitragen, dass das Unternehmen wachsen und sich weiterentwickeln kann. In unserer Studie zeigen sich die befragten Informationsmanager besorgt darüber, wie sie diesen Anforderungen gerecht werden sowie die Qualität und Korrektheit der Informationen wahren können, während sie Antworten auf Anfragen immer schneller liefern müssen.

Welche Rolle spielt die Geschäftspartnerüberprüfung in diesem Kontext?

Saporito: Auch hierbei werden höchste Ansprüche an Qualität und Korrektheit der Rechercheergebnisse gestellt, um Risiken zu vermeiden, die mit Wirtschaftskriminalität verbunden sind. Die Überprüfung der Geschäftspartner ist schließlich eine unternehmerische Pflicht und die Behörden verfolgen Korruption und Geldwäsche zunehmend akribisch. Alle global tätigen Unternehmen sind gefährdet, einschließlich deutsche Unternehmen, denn die Globalisierung, der mehrstufige Wertschöpfungsprozess, die Spezialisierung von Partnerunternehmen und deren Subpartner in der Supply-Chain und das Off-Shoring der Lieferantenbasis stellen ein extrem hohes Risiko dar, in irgendeiner Form mit Korruption oder Geldwäsche in Verbindung gebracht zu werden.

Was genau sind die externen Treiber für Unternehmen, Compliance-Management-Systeme zu implementieren?

Saporito: Generell gilt es, globale wie auch nationale gesetzliche Bestimmungen und Richtlinien einzuhalten und seine Geschäftspartner im Sinne der Bekämpfung und

Verhinderung von Wirtschaftskriminalität sorgfältig zu überprüfen. Neben diesen Vorgaben gibt es aber eine Reihe weiterer externer Treiber. So stellen wir zunehmend fest, dass Großkonzerne ihre Zulieferer dazu auffordern, die gleichen Compliance-Management-Systeme und Prozesse zur Geschäftspartnerüberprüfung einzuführen, die sie selbst verwenden.

Welche Gesetze und Richtlinien sind das konkret?

Saporito: Das hängt im Wesentlichen davon ab, in welchen Branchen und Ländern Unternehmen, deren Subunternehmen, Partner und Zulieferer tätig sind. Hierzulande ist beispielsweise das Geldwäschegesetz, das die europäische Geldwäscherichtlinie umsetzt, von Bedeutung. Es verpflichtet neben Banken und Versicherern alle Personen, die gewerblich mit Gütern handeln, zur Einhaltung der Sorgfaltspflicht. Nach diesem Gesetz sind die Genannten verpflichtet, ihre Vertragspartner zu identifizieren, deren Identität zu überprüfen und darüber hinaus Informationen über die beabsichtigte Geschäftsbeziehung zu beschaffen.

Wie sieht das bei internationalen Geschäften aus?

Saporito: Für die meisten international tätigen Unternehmen dürften neben vielen weiteren Regelungen und Gesetzen insbesondere zwei relevant sein: Der Foreign Corrupt Practices Act (FCPA), ein Gesetz aus den USA, und das britische Antikorruptionsgesetz UK Bribery Act.

Welche Ziele verfolgen die beiden Gesetze?

Saporito: Der FCPA richtet sich gegen Bestechung in Form von Schmiergeld oder Wertgeschenken an staatliche Amtsträger im Ausland, um damit den Zuschlag für ein Geschäft zu bekommen oder Geschäftsbeziehungen aufrechtzuerhalten. Er gilt für alle Personen, Unternehmen und Anteilseigner, die im Auftrag des Unternehmens handeln – selbst wenn Dritte zur Bestechungstat angestiftet werden.

Gemäß dem UK Bribery Act können Personen oder Unternehmen, die eine Bestechungstat innerhalb des Vereinigten Königreichs oder auch irgendwo außerhalb in einem beliebigen Land begehen, zur Verantwortung gezogen werden. Er gilt für Unternehmen mit Sitz beziehungsweise Registrierung im Vereinigten Königreich sowie für Personen, die die britische Staatsbürgerschaft besitzen oder sich dauerhaft dort aufhalten. So können britische Strafverfolgungsbehörden auch bei deutschen Unternehmen Untersuchungen vornehmen, sofern ein

Anknüpfungspunkt an das Vereinigte Königreich besteht.

Beide Gesetze verlangen von Unternehmen, risikobasierte Ansätze zur Geschäftspartnerüberprüfung zu implementieren.

Welche Risiken bestehen für Unternehmen und Personen, wenn sie keine oder nur eine unzureichende Geschäftspartnerüberprüfung vornehmen?

Saporito: Die bislang verhängten Strafen bei aufgedeckten Vergehen sind teilweise drastisch. So wurde ein Londoner Gerichtsangestellter als erster Angeklagter im Rahmen des UK Bribery Act zu sechs Jahren Gefängnis wegen Bestechung verurteilt. Drei Jahre der Haft wurden mit dem UK Bribery Act begründet. Der Bestochene hatte in dem nachgewiesenen Fall 500 Britische Pfund angenommen.

Dass Compliance Chefsache ist, stellte das Landgericht München im Dezember 2013 klar: Es hat ein ehemaliges Vorstandsmitglied der Siemens AG zu Schadenersatz in Höhe von 15 Millionen Euro wegen der Verletzung von Compliance-Pflichten verurteilt. Das Essener Landgericht wiederum hat den ehemaligen Geschäftsführer der Easy Software AG zu dreieinhalb Jahren Haft verurteilt. Hintergrund war die Schädigung des Unternehmens durch Scheinrechnungen eines Gladbecker Software-Entwicklers um 1,2 Millionen Euro. Es gibt zahlreiche weitere Verurteilungen sowohl von renommierten international tätigen Konzernen wie auch von weniger bekannten mittelständischen Unternehmen beziehungsweise deren Managern.

Laut der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG AG war in Deutschland jedes vierte Unternehmen in den vergangenen zwei Jahren von Wirtschaftskriminalität betroffen. Der Schaden lag im Jahr 2011 bei mehr als vier Milliarden Euro. Unternehmen müssen angesichts dieser Summen davon ausgehen, dass die Gesetzgeber viel daran setzen, Verstöße aufzudecken und die Einhaltung der Gesetze dauerhaft zu überwachen.

Eine Verurteilung belastet das betroffene Unternehmen aber nicht nur finanziell?

Saporito: Richtig! Es kann auch zu Reputationsschäden bei Geschäften mit Dritten kommen. Die Entwicklung der vergangenen Jahre hin zu mehr Outsourcing, dem verstärkten Einsatz von Unterauftragnehmern und der Suche nach kostengünstigeren Lieferanten hat die Komplexität der Lieferketten erhöht. Damit hat sich auch die Gefahr für Betriebsunterbrechungen und negative Auswirkungen in der Öffentlichkeit erhöht, sobald an einer

Station eine Störung auftritt. Als beispielsweise im November 2012 ein Feuer in einer Textilfabrik in Bangladesch ausbrach, kamen 112 Arbeiter ums Leben. Aufgrund verschlossener Türen und Fenster konnten sich viele Menschen nicht mehr in Sicherheit bringen. Journalisten, die vor Ort von dem Unglück berichteten, benannten eine Reihe namhafter Kunden, die von dieser Fabrik beliefert wurden. Das Ansehen der Marken in der Öffentlichkeit wurde dadurch beeinträchtigt.

Wie können sich Unternehmen schützen?

Saporito: Sie müssen Sicherheitsvorkehrungen treffen und umfassende Compliance-Management-Systeme aufbauen. Die Führungsebene muss aktiv Korruptionsvergehen vorbeugen, sie muss das für den Geschäftspartner bestehende Risiko bewerten und alle Mitarbeiter durch Kommunikations- und Schulungsmaßnahmen über die Antikorruptionsrichtlinien und -verfahren des Unternehmens informieren. Außerdem müssen Personen und Unternehmen, mit denen man Geschäftsbeziehungen eingeht, nach den entsprechenden risikobasierten Ansätzen überprüft werden.

Inwiefern kann der Informationsmanager das Unternehmen bei der Überprüfung unterstützen? Wie umfangreich sollte so eine Überprüfung sein?

Saporito: Die Überprüfung kann sehr umfangreich sein, insofern besteht die Aufgabe des Informationsmanagers darin, in jeder Phase die relevanten Informationen bereitzustellen. Bei neuen Geschäftspartnern beginnt der Prozess bereits vor der Aufnahme der Beziehungen. Bei bestehenden Geschäftsbeziehungen muss eine Überprüfung regelmäßig nach festgelegten Kriterien vorgenommen werden. Voraussetzung dafür ist zunächst die Identifizierung sämtlicher Geschäftspartner, gefolgt von deren Klassifizierung nach Risikokriterien. Die Überprüfung sollte nicht nur bei den direkten Partnerunternehmen, Lieferanten und den zuständigen Personen erfolgen, sondern auch bei deren Geschäftspartnern. Ich empfehle dabei, genau auf Personen zu schauen, die an der empfindlichen Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden oder staatlichen Institutionen agieren und auf jene, die nicht in die Organisation eingebunden sind wie Agenten, Berater, Partner und Vermittler.

Langjährige Geschäftspartnerschaften basieren auf Vertrauen. Welches Risiko besteht für Unternehmer, die meinen, ihre Partner zu kennen und sich aus diesem Gefühl heraus auf der sicheren Seite fühlen?

Saporito: Das nutzt ihnen im Ernstfall nichts. Erstens wissen die Unternehmer nicht, was die Subunternehmen ihrer Geschäftspartner machen, werden aber bei Verstößen dennoch in die Pflicht genommen. Und zweitens müssen sie im Falle einer Überprüfung in der Lage sein, ihre Sorgfaltspflicht nachweisen zu können.

Wie lässt sich Sorgfaltspflicht nachweisen?

Saporito: Durch eine sogenannte Due-Diligence-Prüfung oder nach dem Know-Your-Customer-Prinzip. Darunter versteht man einen risikobasierten Ansatz zur Analyse und Bewertung von Geschäftspartnern, der bestimmte Kriterien wie Herkunftsländer, Branchen beziehungsweise Sektoren, Märkte, Produkte und finanzielle Volumina beziehungsweise Transaktionsvolumen berücksichtigt. Eine regelmäßige Überprüfung findet nach nachvollziehbaren Kriterien statt und ist ausführlich dokumentiert.

Welche Informationen benötigen Compliance-Manager für die Überprüfung der Geschäftspartner?

Saporito: Es ist wichtig, alle relevanten Informationen zu sammeln, sie zu analysieren, abzugleichen und auszuwerten. Presse- und Firmeninformationen sind zwar wichtig, reichen aber für eine erweiterte Due-Diligence-Prüfung nicht aus. Zu einem robusten Due-Diligence und Screening-Programm gehört ebenso der Abgleich so genannter Watch-Listen der Regierungen und anderer Institutionen wie Sanktionslisten, regulatorische und Strafverfolgungslisten. Außerdem die Überprüfung von politisch exponierten Personen, sogenannte PEP-Listen. Dabei handelt es sich um Personen, bei welchen aufgrund ihrer hochrangigen Funktion in der Regierung oder ihrer sonstigen einflussreichen Stellung davon ausgegangen werden kann, dass sie einem höheren Risiko im Hinblick auf Bestechung, Korruption, Geldwäsche und andere Vergehen im Bereich der Wirtschaftskriminalität ausgesetzt sind.

Je früher der Compliance-Manager informiert ist, desto wirkungsvoller kann das Unternehmen agieren. Deshalb empfehlen wir, ein Frühwarnsystem einzurichten, das auch Nachrichten mit negativer Tonalität – sogenannte Negative News – in Verbindung mit Wirtschaftskriminalität, Betrug, Geldwäsche oder Korruption herausfiltert.

Welche Anforderungen sind vor diesem Hintergrund an ein Recherchewerkzeug zur Überprüfung zu stellen?

Saporito: Eines vorweg: Eine Recherche über eine Suchmaschine wie Google wird diesen Ansprüchen in den

meisten Fällen nicht gerecht. Prinzipiell muss der Informationsmanager abwägen, welche Informationsquellen er verwendet und welchen Aufwand er für die Einschätzung des Risikos betreiben kann. Ein einheitliches, webbasiertes Recherchesystem bietet ihm den Vorteil, dass er Zeit und Geld spart, auf zuverlässige und umfangreiche Informationsquellen zugreifen kann und damit nicht nur sicherstellt, dass er seine Geschäftsrisiken minimiert, sondern im Fall eines Audits seine Due-Diligence-Überprüfung nachweislich belegen kann. Freie Suchmaschinen decken inhaltlich nicht alle Bereiche ab, die einer umfassenden Sorgfaltspflicht genügen. Webbasierte Tools helfen dabei, eine lückenlose Überprüfung durchzuführen und sie auch nachzuweisen, damit bei Audits kein Risiko besteht. Sie sollten Personen nach PEP und Sanktionslisten überprüfen und die Art der Geschäftsbeziehungen berücksichtigen können. Bei der Auswahl einer Lösung ist darauf zu achten, dass der Anbieter Zugang zu relevanten Informationen hat und die-

se als Datenbasis für die Anwendung zur Verfügung stehen.

Deskriptoren: Betrieb, Informationsmanagement, Innerbetriebliche Information, Informationsquelle, Relevanz, Compliance

Salvatore Saporito
LexisNexis GmbH
Heerdter Sandberg 30
40549 Düsseldorf
salvatore.saporito@lexisnexis.de
www.lexisnexis.de

Salvatore Saporito ist als Business Development Manager Risk & Compliance seit 2003 bei der LexisNexis GmbH. Der Experte für Informationsdienstleistungen studierte an der Universität zu Köln Wirtschaftswissenschaften (Betriebswirtschaftslehre) mit dem Abschluss Diplom-Kaufmann.

NEUE REIHE: AKADEMIE DES DEUTSCHEN BUCHHANDELS – PRAXISWISSEN VERLAG

Die Schriftenreihe behandelt in Kooperation mit der Akademie des deutschen Buchhandels (ADB) praxisnahe Themen aus dem Bereich der Publikums- und Fachverlage sowie Medienunternehmen bzw. deren Branchenumfeld. Die Themenfelder umfassen BWL in Verlagen, Lektorat, Marketing und Mediaberatung und E-Publishing. Die Titel dieser Reihe werden auch im ePub-Format erhältlich sein – in optimaler Darstellung auf jedem Reader oder Smartphone.

2013. 159 S. 80 Abb. 20 Tab.
Br. € 49,95 [D]
ISBN 978-3-11-030354-4
eBook € 49,95 [D]
ISBN 978-3-11-030356-8
Print + eBook € 79,95 [D]
ISBN 978-3-11-030357-5

Das Internet ist mobil geworden: iPhone und iPad haben eine Entwicklung angestoßen, in deren Zuge E-Books und E-Journals, aber auch Apps in den Massenmarkt vordringen. Der Band enthält praktische Handlungsanleitungen zur Konzeption und Realisierung von Produkten für den Mobile Publishing Markt: Von der Zielgruppenanalyse über geeignete Produktformen und Trägermedien, Vermarktung, bestehende Technologien bis hin zu möglichen Geschäftsmodellen.

2013. 150 S. 20 Abb. 20 Tab.
Br. € 49,95 [D]
ISBN 978-3-11-030381-0
eBook € 49,95 [D]
ISBN 978-3-11-030401-5
Print + eBook € 79,95 [D]
ISBN 978-3-11-030402-2

Der Band vermittelt die juristischen Grundkenntnisse, die beim Ein- und Verkauf von Rechten zur Vermarktung von Verlagsprodukten erforderlich sind. Ziel ist der kompetente Umgang mit Verlagsverträgen aller Art. Schwerpunkte bilden das klassische Urheber- und Verlagsrecht auf Basis des neuen Urhebervertragsrechts, die Rolle der Verwertungsgesellschaften, Fragen der Nebenrechte und ihrer Verwertung sowie Fragen des Honorars.

IN VORBEREITUNG

Holger Zimmermann

PROJEKTMANAGEMENT IM VERLAG

DE
G

DE GRUYTER

Find us on
Facebook

www.degruyter.com