

Gemietete Sicherheit

Compliance-Beratung boomt in allen Facetten. Doch der Service, mit dem die beiden ehemaligen Allianz-Compliance-Spezialisten Dr. Reinhard Preusche und Jan-Gerrit Iken jetzt auf den Markt gehen, geht über die bisher üblichen Ansätze hinaus: Sie ermöglichen das Outsourcing des gesamten Compliance-Büros.



ILLUSTRATION: DOMINIK ROSSE

Neue Sheriffs in der Stadt: Die Compliance-Dienstleister wollen Unternehmen eine Alternative zum Aufbau einer eigenen Rechts-Wache bieten.

Das Kanzleien als Quasi-Rechtsabteilung gerade für kleinere Unternehmen agieren, ist gang und gäbe. In den USA kann man sich auch längst einen Interims-General Counsel anheuern. Doch was Dr. Reinhard Preusche (60) und Jan-Gerrit Iken (37) planen, ist ein Versuchsballon für die moderne Rechtsabteilung – wenn auch einer, der in den USA und in Großbritannien bereits fliegt: Mit ihrer neuen Firma MLT Compliance Solution bieten sie sich als ausgelagertes Compliance-Büro an. „Vor dem Hintergrund der zunehmenden Regulierungsdichte und der Wettbewerbssituation scheint uns der Zeitpunkt unserer Gründung geradezu ideal“, sagte Iken optimistisch.

Erfahrungswerte. Das Gründer-Duo verbindet, dass beide mit Inhouse-Erfahrung im Compliance-Bereich aufwarten können. Der in Compliance-Kreisen hochangesehene

Preusche blickt auf mehr als 30 Jahre Arbeit im Bank- und Versicherungswesen zurück. 1995 übernahm er nach anderen Aufgaben in der Bank den Konzernstab Compliance/Corporate Security der Dresdner Bank. Ab 2001 leitete er die Compliance-Abteilung der Allianz SE, eine Aufgabe, die er bis zu seinem altersbedingten Ausscheiden im Sommer dieses Jahres wahrnahm. Er engagierte sich zudem im Bankaufsichtskomitee der Europäischen Bankenvereinigung und in der Financial Services Commission der Internationalen Handelskammer. Seit Sommer ist er Partner der kleinen Frankfurter Kanzlei Bauer & Preusche.

Gründungspartner Iken ist in München ansässig, so dass die kleine neue Firma mit zwei Standorten startet. Iken hat sich in der bayrischen Landeshauptstadt inzwischen der Kanzlei MLT Tarabochia & Iken angeschlossen. Zuvor war er Senior Compliance

Counsel bei Allianz Global Investors. In der Vergangenheit leitete er für Cominvest Assetmanagement bereits den Bereich Recht, Compliance & Business Development in Frankfurt und Luxemburg und war bei State Street Global Advisors in London als European Counsel für regulatorische Fragen in Deutschland, der Schweiz und Luxemburg zuständig.

Die beiden alten Hasen in Sachen Compliance greifen mit ihrem Geschäftskonzept auf eine Idee zurück, die aus den Vereinigten Staaten kommt. Schon vor einigen Jahren waren die ersten Anbieter für externe Compliance-Office-Leistungen am Markt, die – wenn gewünscht – auch die Position des Compliance Officers übernehmen. So arbeitet unter anderem in diesem Feld die ACA Compliance Group, die sich an Asset-Manager und Investmentgesellschaften wendet.

Ähnliches haben auch Preusche und Iken im Sinn: „Wir konzentrieren uns im ersten Schritt auf Asset-Manager, die nach dem Wertpapierhandelsgesetz eine Compliance-Funktion grundsätzlich einrichten müssen“, so Iken. Insbesondere Tochtergesellschaften ausländischer Investmentgesellschaften haben die beiden im Visier. Hier lohne es sich oft nicht, das entsprechende nationale Know-how aufzubauen und vorzuhalten. Allerdings streben die beiden Gründer auch eine schnelle personelle Erweiterung mit Compliance Officers aus anderen Branchen und damit eine Erweiterung des Kundenkreises an. Vor allem kleineren und mittleren Unternehmen soll eine Alternative zu fest angestellten Mitarbeitern geboten werden.

Die Unterstützer. Preusche und Iken starten nicht alleine. Im Gegensatz zu den meisten Compliance-Beratern kooperieren sie eng mit einem IT-Anbieter, der die technische Ausstattung und damit die Grundlage für das operative Outsourcing liefert. Mit der Vernetzung zwischen Kunde und Dienstleister wird der kontinuierliche Datenaustausch sichergestellt. Und der ist essenziell für die Überwachung laufender Prozesse.

Zudem hat sich MLT mit der Londoner FMConsult zusammengetan, die ein Büro in Dublin und Kooperationen in Mailand, Dubai und Palm Springs mitbringt. FMConsult ist bereits seit Längerem mit Outsourcing-Services für Compliance auf dem internationalen Markt und greift ebenfalls auf inhouse-erfahrene Berater zurück. Das Credo: Ohne Innenansichten aus den Unternehmen ist die Aufgabe nicht zu bewältigen.

Trotzdem muss selbst dieses Netzwerk verglichen mit den riesigen und etablierten Beratermannschaften der großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften auf internationaler Ebene winzig wirken. Rein von der personellen Ausstattung her spielt MLT in einer anderen, einer kleineren Liga. „Wir verstehen uns nicht als Konkurrenz für diese“, sagt Iken im Hinblick auf die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. „Allerdings haben wir den Eindruck, dass die Sinnhaftigkeit und Effizienz klassischer Risikomanagement- und Überwachungsverfahren heute für den Compliance-Bereich zunehmend in Frage gestellt werden.“ Will heißen: Nicht jedes Unternehmen kann und will sich den Beratertruss der großen WPs leisten. Aus den eigenen Erfahrungen heraus, wollen Iken und Preusche daher typische Risikolagen in den Fokus der Arbeit stellen und etwa mit Checklisten mehr Effizienz schaffen.

Der Vorteil, so Iken, liegt in der Kostenersparnis und Flexibilität. So gesehen ist der Zeitpunkt, mit dem Angebot auf den Markt



FOTO: ALLIANZ SE

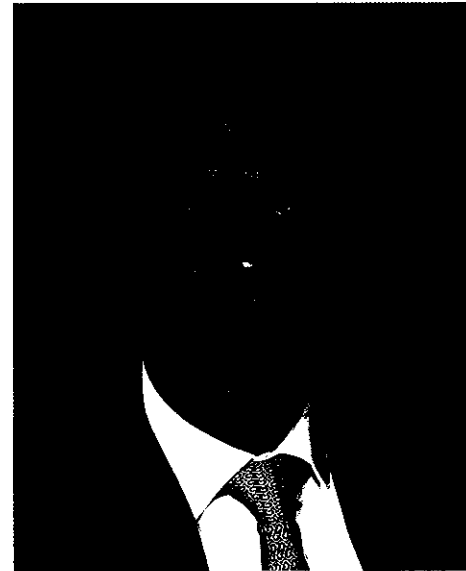


FOTO: MLT

Die Entrepreneure: Reinhard Preusche (l.) und Jan-Gerrit Iken, beide bislang inhouse tätig, wagen sich mit einem neuen Geschäftsmodell auf den freien Markt.

zu gehen, tatsächlich günstig. Zwar wird derzeit, so berichten Marktteilnehmer, an vorhandenen Compliance-Strukturen noch nicht drastisch gekürzt. Doch gerade Unternehmen, die bislang auf den Aufbau einer solchen Struktur verzichtet haben, werden bei der derzeitigen Konjunktur kaum große Summen in die Hand nehmen – auch wenn das Thema mehr und mehr den Mittelstand erreicht. Der ist vor allem interessiert daran, das Boom-Thema Compliance möglichst günstig und effektiv abzuhandeln. Doch was können externe Compliance Officer überhaupt für das Unternehmen leisten – und wo sind ihnen im Vergleich zu den Inhouse-Anwälten auch Grenzen gesetzt?

Risikoprofil. Der Knackpunkt liegt in der Übernahme des Haftungsrisikos. Die eigene Haftbarkeit beschreiben Iken und Preusche als vergleichbar mit der eines internen Compliance Officers.

„Im Rahmen unserer bisherigen beruflichen Aufgaben waren wir dauernd entsprechenden Risiken ausgesetzt“, so Iken. Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Befugnisse müssten im Outsourcing-Vertrag natürlich klar geregelt sein. Zudem müsse dieser den aufsichtsrechtlichen Bestimmungen hinsichtlich der Compliance-Funktion genügen. Darüber hinaus, so Iken, wird vor Übernahme der Compliance-Aufgaben ein Risiko-Assessment stattfinden, um vorhandene Schwachstellen zu beseitigen. In offene Messer wollen die beiden nicht laufen.

Als Externe werden sie auf die Kooperation des eigenen Auftraggebers angewiesen sein – und diese auch einfordern. „Sollte sich ein Unternehmen den Maßnahmen, die erforderlich sind, um erkennbare und dauerhafte Unredlichkeiten zu beseitigen,

nicht anschließen wollen, wird der Auftrag beendet werden“, so Iken. Hier dürfte die Position des externen Dienstleisters im Ergebnis sogar deutlich komfortabler sein als die eines internen Compliance-Verantwortlichen.

Eine Enthaltung des Unternehmens und seiner Geschäftsleitung ist auch durch die Outsourcing-Variante nicht zu erreichen. Ob das Unternehmen den Compliance Officer nun intern oder extern stellt – entscheidend bleibt, dass die Überwachung der Prozesse gewährleistet ist. „Die Einschaltung zuverlässiger Dritter kann aber auch haftungsrechtlich relevant sein“, so Iken.

Der Markt für Compliance-Beratung ist im Verlauf der letzten Jahre stetig enger geworden. Neben einigen internationalen Anwaltskanzleien, die den Markt in Deutschland zum Teil eher spät für sich entdeckt haben, engagieren sich hier auch die WP-Gesellschaften sowie nationale Kanzleien wie etwa Görling. Preusche und Iken gehen jedoch mit der Übernahme des gesamten Compliance Offices einen Schritt weiter als die bereits etablierten Anbieter, die sich zumeist auf die begleitende – rechtliche oder organisatorische – Beratung, Schulungen oder die Übernahme von Ombudsmann-Aufgaben beschränken.

Inwieweit für ein Outsourcing tatsächlich hierzulande Bedarf besteht – darüber scheiden sich die Geister: Die Prognosen für das neue Geschäftsmodell im Beratermarkt sind gemischt. Sie reichen von „ausichtslos“ bis zu „gute Idee mit guten Chancen“. Doch wäre es nicht das erste Mal, dass ein Beratungsmodell, das im anglo-amerikanischen Rechtsraum Erfolg hat auch in Deutschland Fuß fasst. (jat)