TOP-THEMA

Gegen Hass im Netz – Gesetzesentwurf lässt viele Fragen offen

STRAFVERFOLGUNG TRIFFT AUF DATENSCHUTZ – Der Mord am Kasseler Regierungspräsidenten **Walter Lübcke**, der Anschlag in Halle, der Amoklauf in Hanau – die Liste politisch und insbesondere rassistisch motivierter Terrorakte wird immer länger und stellt dennoch nur die Spitze des Eisberges dar. Die zunehmende Verrohung im Netz und der „alltägliche" Hass drängen die Politik zum Handeln. Ein aktueller Regierungsentwurf zur Änderung des Netzwerkdurchsetzungs- und des Telemediengesetzes macht es sich zur Aufgabe, Hasskriminalität und Rechtsextremismus zu bekämpfen. Inwieweit ein Gesetz einem solchen Anspruch überhaupt gerecht werden kann, wird jedoch mit Skepsis betrachtet. Strafverfolgungsbehörden sollen im Vorfeld von Ermittlungen mehr Informationen erhalten und strafrechtliche Verstöße durch Postings in sozialen Medien aufspüren und verfolgen. Umstritten ist, inwieweit neue Pflichten für Netzwerkbetreiber dazu entscheidend beitragen können.

Nach dem Entwurf sollen Anbieter sozialer Netzwerke Inhalte wie strafbare Gewaltdrohungen oder Volksverhetzung künftig auf Nutzerhinweis nicht nur sperren, sondern an das **Bundeskriminalamt (BKA)** übermitteln. Gleichzeitig sollen sie die dazu gehörenden Verkehrsdaten (IP-Adressen und Portnummern) angeben, beides ohne Anforderung im Einzelfall. „Strafverfolgung als Kernbereich hoheitlicher Tätigkeit ist Sache des Staates. Daher wird intensiv diskutiert, in welchem Umfang die Betreiber Daten im Vorfeld von Ermittlungen übermitteln müssen", so **Fabian Seip**, Counsel im Berliner Büro der Kanzlei **Hengeler Mueller**. Datenschutzbefürworter geben zu bedenken, dass auf Grund eines gemeldeten Postings die vorangegangene Internetnutzung des Betroffenen geprüft werden könnte. Wer das befürchten muss, informiert und äußert sich möglicherweise nicht mehr frei – das wäre ein „chilling effect" zu Lasten der Informations- und Meinungsfreiheit. Es sei auch nicht gesagt, dass die Datenmengen, die so bei staatlichen Stellen landen würden, dort ausreichend sicher vor Cyberangriffen oder Missbrauch wären.

IT-Sicherheit legt Hürden hoch

Weiter sollen alle Telemediendienste bei Verdacht auf besonders schwere Straftaten oder zur Abwehr von Gefahren Passwörter an Strafverfolger oder Nachrichtendienste herausgeben. Dafür braucht es in der Regel einen Richterbeschluss, aber nicht immer. Betroffene erfahren davon nichts. Anbieter, die technische und organisatorische Maßnahmen zum Datenschutz so ernst nehmen wie es die Datenschutzgrundverordnung verlangt, speichern Nutzerpasswörter allerdings verschlüsselt. Sie sind dann für die staatlichen Stellen nutzlos, es sei denn, im nächsten Schritt würde eine Entschlüsselungspflicht eingeführt. „Das wäre allerdings mit den Grundregeln der allgemeinen IT-Sicherheit schwer in Einklang zu bringen", so Seip. Wie neuerdings immer häufiger im Bereich der IT-Regulierung sieht der Entwurf geharnischte Bußgelder vor – bis zu 50 Mio. Euro.

Einige weniger kontroverse Aspekte enthält der Entwurf aber auch: Das Bundesmeldegesetz soll angepasst werden, damit Opfer von Hass-Postings leichter eine Auskunftssperre erwirken können. Das soll es möglichen Tätern erschweren, die Anschrift ihrer potenziellen Opfer zu erhalten. Bevor der Entwurf Gesetz wird, braucht es noch die Zustimmung von Bundestag und Bundesrat. ■

Osborne Clarke und Raue begleiten DB-Einstieg bei Volocopter

LOGISTIKTOCHTER SCHENKER INVESTIERT – Die **Volocopter GmbH**, ein Anbieter so genannter Urban Air Mobility mit Sitz in Bruchsal, hat seine Series-C-Finanzierungsrunde erweitert und mit dem Logistikdienstleister **DB Schenker** einen weiteren Investor gewonnen. Die **Deutsche Bahn**-Tochter vertraute dabei auf die Kanzlei **Osborne Clarke**, das Team unter Leitung des Berliner Counsels **Till-Manuel Saur** umfasste die Partner **Nicolas Gabrysch** (beide Corporate), **Sebastian Hack** (Kartellrecht), **Johannes Graf Ballestrem** (IP), **Christoph Boeminghaus** (Commercial, alle Köln) sowie **Carsten Dau** (Commercial, Hamburg). Volocopter mandatierte die Berliner Kanzlei **Raue**, eingebunden waren die Partner **Andreas Nelle, Friedemann Eberspächer** (beide Corporate), **Michael Bergmann** (Kartellrecht/Regulatory) und **Friedhelm Unverdorben** (Steuerrecht). Mit dem neuen Investor steigt das Volumen der aktuellen Finanzierungsrunde auf 87 Mio. Euro. Das frische Kapital fließt in die Weiterentwicklung diverser Projekte, u. a. der „VoloCity", eines autonomen, elektrisch betriebenen und senkrecht startenden Flugzeuges für den Einsatz in Megastädten. ■

Koreanische Onejoon entert mit CMS europäischen Markt

MASCHINENBAUER GREIFT BEI INSOLVENZ ZU – Die koreanische **Onejoon Thermal Solutions** hat den Industrieofen-Spezialisten **Eisenmann Thermal Solutions** übernommen. Eisenmann Thermal Solutions war zuvor Teil der **Eisenmann-Gruppe**, die im August 2019 Insolvenz angemeldet hatte. Onejoon nutzte die Gunst der Stunde zum europäischen Markteintritt und vertraute dabei auf die Sozietät **CMS Deutschland**. Tätig war ein Team um die Partner **Richard Mitterhuber** (Corporate/M&A), **Stefan Lüft** (IP), **Peter Endres** (Commercial Law, alle München), **Andrea Bonanni, Andreas Hofelich** (beide Arbeitsrecht, Köln) sowie **Kai Neuhaus** (Kartellrecht, Brüssel).

Onejoon ist auf für die Herstellung von Lithium-Ionen-Batterien notwendigen Öfen spezialisiert und übernimmt mit Eisenmann einen langjährigen Geschäftspartner. Beide ▶

Unternehmen gründeten zudem erst 2019 ein chinesisches Joint Venture mit dem Ziel, die Expertise beider Partner zu bündeln und damit zum Weltmarktführer für Öfen und Prozessanlagen für Batteriematerialien zu werden – einen Weg, den die Koreaner nun in eigener Regie weitergehen. ■

Airbus greift mit Freshfields bei Bombardier zu

ÜBERNAHME DER ANTEILE AM FLIEGER A220 — Der Luftfahrtkonzern **Airbus** hat sich mit dem kanadischen Flugzeug- und Eisenbahnbauer **Bombardier** und der Regierung der Provinz Québec auf eine neue Eigentümerstruktur des A220-Projekts geeinigt. Bombardier, mit rd. 33% bislang zweitgrößter Anteilseigner, scheidet aus dem Projekt aus. Airbus hält nun 75%, die restlichen 25% sind im Besitz der **Investmentagentur der Provinz Québec**. Auf Seiten von Airbus saß ein Team der Kanzlei **Freshfields Bruckhaus Deringer** mit am Verhandlungstisch, die Federführung lag bei den Partnern **Torsten Schreier** (Frankfurt) und **Menachem Kaplan** (New York, beide Global Transactions).

Die Transaktion ist sofort wirksam und entlässt die finanziell angeschlagene Bombardier aus ihren Zahlungsverpflichtungen zugunsten des Gemeinschaftsprojekts für den Kurz- und Mittelstreckenjet A220. Gleichzeitig markiert der Ausstieg aber auch das Ende des Engagements von Bombardier in der zivilen Luftfahrt. Airbus zahlt rd. 591 Mio. für die Bombardier-Anteile, was für den kanadischen Flugzeugbauer angesichts eines milliardenschweren Schuldenbergs allerdings nur der sprichwörtliche Tropfen auf dem heißen Stein ist. Weitaus mehr bringt der jüngst beschlossene Verkauf der Zugsparte an die französische **Alstom** ein, hier hat aber die **EU-Kommission** erst noch ein Wörtchen mitzureden. ■

TRANSFERMARKT

Zum 1.3.20 hat sich das Düsseldorfer Büro der Kanzlei **Arqis** mit dem Arbeitsrechtler **Tobias Neufeld** verstärkt. Der 46-Jährige steigt als Equity-Partner ein und war bis zur Gründung seiner eigenen Kanzlei im Dezember 2018 bei **Allen & Overy** tätig. Dort verantwortete er als globaler Leiter die Praxisgruppe Employment & Benefits und war zudem Leiter der deutschen Datenschutzpraxis, Co-Head der deutschen Pensions Group und Leiter der Arbeitsrechtsgruppe in Düsseldorf. Insbesondere Neufelds Expertise im Datenschutz und den digitalen Herausforderungen an HR-Abteilungen gab für Arqis den Ausschlag für die Neubesetzung. Gemeinsam mit Arqis-Partnerin **Andrea Panzer-Heemeier** soll Neufeld künftig den Ausbau des Beratungsansatzes „HR. Law by Arqis" vorantreiben, der Unternehmen umfassende Beratungslösungen im digitalen Kontext bietet. **+ + + Rödl & Partner** expandiert in Dänemark und schließt sich mit der Kopenhagener Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **Henckel & Witt** zusammen, die damit künftig unter **Rödl & Partner Danmark A/S** firmiert. Die Erweiterung dient dem Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Skandinavien sowie in den baltischen Staaten. Kopenhagen als Zentrum der Öresund-Region, Skandinaviens größter Metropolregion, biete sich als neuer Knotenpunkt im Norden an, heißt es von Seiten der neuen Geschäftspartner. Die wirtschaftlich starke Region wachse stetig und ziehe etablierte Unternehmen und Startups aus der ganzen EU an – mit entsprechend großer Nachfrage nach Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. **+ + +** Bereits zum 1.2.20 begrüßte die **Luther Rechtsanwaltsgesellschaft** einen Partnerneuzugang. Der Vergaberechtler **Stefan Mager** kommt von der Ruhrgebietskanzlei **Aulinger** und verstärkt nun die Vergabe- und Beihilferechtspraxis von Luther am Standort Essen. Mager berät vor allem zu großvolumigen Bauvergaben, komplexen IT-Projekten sowie zu EU-weiten und nationalen Vergaben von Waren und Dienstleistungen bei Polizei - und anderen Sicherheitsbehörden. Zu seinen Mandanten zählen u. a. diverse Stadtwerke, aber auch internationale Unternehmen wie der schwedische Technologiekonzern **Saab AB**.

ALLES, WAS RECHT IST

— Mit Urteil vom 27.11.19 (Az.: V R 23/19), das am 6.2.20 veröffentlicht wurde, hat der **Bundesfinanzhof (BFH)** seine bisherige Rechtsprechung zur Unternehmereigenschaft von Aufsichtsräten geändert und entschieden, dass Aufsichtsräte unter bestimmten Voraussetzungen nicht unternehmerisch tätig sind. Im vom BFH zu entscheidenden Sachverhalt erhielt das Aufsichtsratsmitglied eine jährliche Festvergütung, die keinerlei variable Vergütungsbestandteile aufwies. Das Aufsichtsratsmitglied trug demnach kein wirtschaftliches Risiko. Auch fahrlässiges Handeln hatte auf die Vergütung keinen unmittelbaren Einfluss. Bereits mit Urteil vom 13.6.19 (Az.:C-420/18, „IO") hatte der **Europäische Gerichtshof (EuGH)** entschieden, dass ein Mitglied eines Aufsichtsrats keine selbstständige Tätigkeit ausübt, wenn es nicht in eigenem Namen, für eigene Rechnung und in eigener Verantwortung, sondern für Rechnung und unter Verantwortung des Aufsichtsrats handelt und dabei auch nicht das wirtschaftliche Risiko seiner Tätigkeit trägt, da es im Streitfall eine feste Vergütung erhielt, die weder von der Teilnahme an Sitzungen noch von seinen tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden abhängig war und ferner begangene Fahrlässigkeiten sich nicht auf die Vergütung auswirkten.

„Unter Aufgabe seiner bisherigen Rechtsprechung hat sich der BFH nunmehr der Sichtweise des EuGH angeschlossen und entschieden, dass ein Aufsichtsratsmitglied, das auf Grund einer nicht variablen Festvergütung kein Vergütungsrisiko trägt, nicht unternehmerisch tätig ist", erläutert **Marion Fetzer**, Steuerberaterin und Partnerin bei **Baker Tilly**. „Ausdrücklich nicht entschieden hat der BFH dagegen, ob im Falle einer variablen Vergütung an der Unternehmereigenschaft des Aufsichtsratsmitglieds festzuhalten ist."

Insbesondere für Unternehmen, die nicht zum vollen Vorsteuerabzug berechtigt sind, ist das Urteil demnach von Relevanz. Eine Reaktion der Finanzverwaltung bleibt abzuwarten. Dennoch sollten Unternehmen und Aufsichtsratsmitglieder prüfen, ob das Urteil des BFH die konkreten Fälle betrifft und die Rechtsprechung angewendet werden kann.

Private Placements – Nicht nur etwas für US-Techs

PRE-IPO-PLATZIERUNGEN EROBERN AUCH DEN DEUTSCHEN MARKT — Privatplatzierungen von Aktien bei Investoren im Vorfeld des Börsengangs gehören bei Tech-IPOs nicht nur in den USA, sondern auch zunehmend in Europa zum Standard-Repertoire. Dabei sind zwei Ausprägungen von Private Placements anzutreffen: Entweder platziert die Gesellschaft selbst neue, im Rahmen einer Kapitalerhöhung geschaffene Anteile oder die Gesellschafter veräußern bestehende Anteile an der Gesellschaft. Im ersten Fall (dem sog. Primary) erhält die Gesellschaft den Veräußerungserlös, im zweiten Fall (dem sog. Secondary) erhalten die veräußernden Gesellschafter den Erlös. Häufig werden auch beide Spielarten kombiniert. Ein Überblick von Peter Huber und Michael Schlitt, Partner der Sozietät Hogan Lovells.

Die Gründe für Pre-IPO Private Placements sind vielfältig. Zum einen ist privates Kapital abseits der Kapitalmärkte zurzeit sehr günstig. Private Investoren – im Gegensatz zu öffentlichen Investoren, die über die Börse investieren – suchen momentan fast schon verzweifelt nach Anlagemöglichkeiten. Investments in Gesellschaften, die über einen IPO nachdenken, sind daher besonders interessant: Zum einen besteht hier die Möglichkeit, zu einem Preis zu investieren, der niedriger ist als der spätere IPO-Preis. Zum anderen ist ein Investment in einen reifen Börsenkandidaten erheblich weniger riskant als bei einem frühphasigen Venture Capital Investment. Hinzu kommt, dass ein am Horizont bereits erkennbarer IPO den Investoren die konkrete Erwartung auf einen Ausstieg aus ihrem Investment aufzeigt. Es gibt also einen mitunter sehr klaren „Path to Liquidity" und die Investoren müssen nicht fürchten, auf Jahre in einer nicht fungiblen Beteiligung gefangen zu sein.

Für Gesellschaften wiederum eröffnet das günstige private Kapital die Möglichkeit, das Unternehmen mit den neu eingeworbenen Mitteln weiter entwickeln zu können, ohne zwingend auf einen unmittelbaren Gang an den Kapitalmarkt oder eine andere Exit-Form angewiesen zu sein. Sie können die nächste Stufe der Entwicklung des Unternehmens angehen und so die IPO-Bewertung weiter steigern. Damit die Gründer, Investoren und Mitarbeiter diesen tendenziell etwas längeren Pfad zum Exit mitgehen, können im Zuge eines Pre-IPO Private Placements erste Erlöse realisiert werden. Auch kann die Gesellschaft einen Teil des eingeworbenen Geldes über das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm ausschütten. Gründer und Investoren können über eine Sekundärtranche erste Gewinne realisieren und so z. B. Auszahlungen an ihre eigenen Investoren vornehmen und damit ihr Investmentrisiko reduzieren. Auch lässt sich eine im Zuge eines IPOs typischerweise vereinbarte Lock-up-Vereinbarung, in einem bestimmten Zeitraum (i. d. R. sechs bis zwölf Monate) keine Aktien zu platzieren, für die Altgesellschafter wesentlich leichter ertragen, wenn vor dem IPO schon erhebliche Mittel geflossen sind.

Transaktionssicherheit wird erhöht

Ein Private Placement ist zudem ein attraktives Instrument, um die Transaktionssicherheit für den IPO zu erhöhen. Wenn sich bekannte Investoren im Vorfeld des IPOs an der Gesellschaft beteiligen, ist dies ein starkes positives Signal für die IPO-Vermarktung. Idealerweise gelingt es im Rahmen des Private Placements, so genannte Cross-Over-Investoren als Gesellschafter zu gewinnen (d. h. Investoren, die sowohl in börsennotierte als auch nicht-börsennotierte Gesellschaften investieren können). Cross-Over-Investoren sind in der Regel große institutionelle Investoren, also Marktteilnehmer mit einer sehr hohen Reputation. Zudem ist Cross-Over-Investoren häufig nicht daran gelegen, die Beteiligung bei einem IPO unmittelbar zu reduzieren, im Gegenteil kaufen sie häufig weitere Aktien hinzu. Auf Grund ihrer früheren Beteiligung kennen sie die Gesellschaft und die handelnden Personen und haben ein besseres Verständnis von deren Geschäft. Für die Gesellschaft ist eine Nachfrage nach Aktien von bestehenden Gesellschaftern einerseits sehr überzeugendes Marketing und andererseits gibt es ihr mehr Sicherheit, dass ausreichend Nachfrage im Markt für einen erfolgreichen IPO vorhanden ist.

Peter Huber und Michael Schlitt
Hogan Lovells

Fallstricke, die es zu beachten gilt

Die technische Umsetzung ähnelt der einer klassischen Venture-Beteiligung. Allerdings sind dann, wenn die potenziellen Investoren Planzahlen sehen möchten, gewisse vertragliche Besonderheiten zu beachten. Auch die Festlegung des Preises für die Anteile ist nicht ohne Komplexität: Der im Rahmen des Pre-Placements vereinbarte Kaufpreis dürfte häufig als Untergrenze für den Platzierungspreis beim IPO angesehen werden, da der neu eingestiegene Investor eine Verwässerung tunlich vermeiden will. Ist er indessen aus Sicht des Kapitalmarkts zu hoch, könnte eine Platzierung der IPO-Aktien scheitern. Umgekehrt dürfte es schwierig sein, von den IPO-Investoren bei einem kurz danach erfolgenden IPO einen vielfach höheren IPO-Preis durchzusetzen. Unter Umständen kann es aus Sicht der Gesellschaft ratsam sein, einen Pre-IPO-Placement-Prozess neben einem IPO-Prozess aufzusetzen. Ein solcher „Dual Track" bindet zwar Managementkapazitäten, erhöht aber die Optionalität und damit die Transaktionssicherheit.

Eine Privatplatzierung ist also eine interessante Vorbereitungsmaßnahme für einen IPO. Pre-IPO Placements im Vorfeld von sechs bis 24 Monaten vor einem Börsengang werden in Deutschland auf absehbare Zeit eine größere Rolle spielen. ■

Geldwäschebeauftragte verzweifelt gesucht

HAFTUNGSRISIKO SCHRECKT VIELE BEWERBER AB — Banken, Versicherungen oder Vermögensverwaltern fällt es immer schwerer, ihre offenen Positionen für Geldwäschebeauftragte adäquat zu besetzen. Woran das liegt, worauf Bewerber achten müssen und was Unternehmen ändern können, beleuchtet Kathrin von Hardenberg, Gründerin und Geschäftsführerin des Executive-Search-Spezialisten Indigo Headhunters.

In den vergangenen Jahren waren Personalabteilungen in der Finanzbranche und Berater im deutschen Markt gut damit beschäftigt, Compliance-Abteilungen auf- und auszubauen. Angetrieben wurde diese Entwicklung durch neue regulatorische Bestimmungen und verschiedene Erhebungen, die mehr Personalstärke für die Umsetzung und Kontrolle der Regularien einforderten. In einigen Finanzinstituten machte der Brexit den Aufbau bzw. das Verschieben von Positionen nach Deutschland erforderlich. Erfahrene Kandidaten profitierten von diesem Trend genauso wie Bewerber mit ersten relevanten Berufserfahrungen. So wechselten einige Juristen aus dem Rechtsbereich zu Funktionen in Compliance und Geldwäsche; Berater gingen auf die Unternehmensseite über. Mittlerweile ist ein Großteil dieses Aufbaus abgeschlossen. Lediglich einige Vakanzen, die durch den Brexit entstanden sind, müssen noch gefüllt werden. Automatisierung und Digitalisierung machen auch in Compliance-Abteilungen solche Jobprofile immer häufiger überflüssig, die schwerpunktmäßig auf Kontrollmaßnahmen ausgerichtet sind. All diese Entwicklungen bringen im Allgemeinen mehr Ruhe in den Arbeitsmarkt.

Berufsbild mit hohem persönlichem Risiko

Die Position der Geldwäschebeauftragten bildet hier die große Ausnahme: Die Nachfrage der Finanzdienstleister nach Mitarbeitern, die für die Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung verantwortlich sind, hat sich weiter erhöht. Aber eine Reihe von Unsicherheiten wirkt sich negativ auf die Attraktivität der Rolle und die Motivation der Bewerber aus. Kurz gesagt: Es finden sich immer weniger Kandidaten, die den Job machen wollen.

Das liegt hauptsächlich an der persönlichen Haftung bei Fehlentscheidungen. Es gibt bereits einige Fälle, in denen Geldwäschebeauftragte nicht unerhebliche Bußgelder zahlen mussten. Dabei ist aber beispielsweise die Einschätzung, wann etwa ein Verdacht gemeldet werden muss, nicht umfassend geregelt. Viele Maßnahmen obliegen der Interpretation des Geldwäschebeauftragten. Wenn er nicht rechtzeitig handelt, macht er sich haftbar. Bekannt ist z. B. der Fall einer Geldwäschebeauftragten in Frankfurt, die zu einer Strafe verurteilt wurde, weil sie eine Geldwäscheverdachtsmeldung zu spät abgegeben haben soll (Verstoß gegen die Verdachtsmeldepflicht nach § 43 Abs. 1 GwG).

Seit dem 1.1.20 ist das neue Geldwäschegesetz in Kraft – mit mehr Einzeltatbeständen im Bußgeldkatalog. Das Gesetz liefert neben der Klarstellung von Tatbeständen wie etwa die Auslösung der Sorgfaltspflichten auch die eine oder andere Verschärfung. Zudem werden jetzt auch Anbieter und Verwahrer von Kryptowährungen und Bitcoins in die Pflicht genommen. Diese Neuerungen bieten Potenzial für noch mehr Geldstrafen als bisher.

Kathrin v. Hardenberg
Indigo Headhunters

Praktische Tipps für Bewerber

Mit geeigneten Maßnahmen können sich die Funktionsträger gegen persönliche Strafen wappnen. Hier die drei wichtigsten Tipps: **1.** Am Ball bleiben: Bei allen Neuerungen im Gesetz und der erhöhten Komplexität im Bereich der Geldwäschebekämpfung ist es wichtig, sich weiterzubilden und informiert zu bleiben. Schulungen sowie ein stetiger Austausch mit den Anti-Money-Laundering-Kollegen anderer Häuser sind absolut notwendig. Nur das Wissen um aktuelle Auslegungen, Pflichten und Risiken schützt vor Fehlentscheidungen. **2.** Sich absichern lassen: Eine gute D&O-Versicherung sollte das Unternehmen haben, für das der Geldwäschebeauftragte tätig ist. Viele Kandidaten lassen sich diese mittlerweile zeigen, bevor sie einen Arbeitsvertrag unterschreiben. **3.** Dokumentationskultur prüfen: Wichtig ist, dass es im Unternehmen klar definierte Prozesse und ein funktionierendes Meldewesen gibt. Das sollte man auch schon im Bewerbungsgespräch abklopfen. Auch Rolleninhaber selber sollten Gründe für das eigene Handeln stets nachvollziehbar dokumentieren.

So machen Finanzinstitute das Jobprofil attraktiver

Auch Finanzdienstleister können einiges tun, um geeignete Kandidaten für sich zu interessieren. Das sind die wesentlichen Punkte: **1.** Ressourcen schaffen: Geldwäschebeauftragte müssen ausreichend Zeit für die Erfüllung ihrer Aufgaben haben und daneben noch Fachnetzwerke pflegen oder Schulungen besuchen können. **2.** Position aufwerten: Es sollten ausreichend Budgets für Seminare und Weiterbildung zur Verfügung stehen. Positive Signale sind auch kontinuierliche Investitionen in technische und digitale Unterstützung sowie eine ansprechende Vergütung der Position. **3.** Rückendeckung für Mitarbeiter sicherstellen: Jedes Unternehmen braucht eine gute D&O-Versicherung – auch und gerade für Geldwäschebeauftragte. Nur wenn deutlich wird, dass die Bekämpfung von finanzieller Kriminalität auch in der Führungsetage ernst genommen wird, setzt sich diese Einstellung auch auf den anderen Ebenen durch.

Zuletzt hilft Unternehmen natürlich auch ein gutes Employer Branding bei der Suche nach geeigneten Geldwäschebeauftragten – trotz des gestiegenen Haftungsrisikos. ■