

Geldwäscheprävention im Automobilhandel

Welche Herausforderungen das neue Geldwäschegesetz für branchenbezogene Compliance-Lösungen mit sich bringt und worauf insbesondere Automobilhändler zu achten haben.

Automobilhändler befinden sich als Händler hochwertiger Güter und damit als Verpflichtete nach § 2 Abs. 1 Ziff. 16 GwG seit Jahren im Fokus der Aufsichtsbehörden. Dies betrifft herstellereigene Retail Organisationen genauso wie große Handelsgruppen oder den einfachen Mittelständler. Bei knapp 38.000 Innungsmitgliedern bestehen außergewöhnlich heterogene Organisationsstrukturen in den Betrieben. Die Neuregelung des Geldwäschegesetzes lässt dabei viele Fragen der praktikablen Umsetzung noch offen.

Generelle Probleme der Umsetzung im Automobilhandel

Die Umsetzung der Vorgaben bereitet vor allem unter den Gesichtspunkten innerbetrieblicher Organisationsstrukturen und gesetzlicher Ungereimtheiten Probleme.

Die Geschäftsführung ist gefragt

Die im Automobilhandel recht strikt gehandhabte Funktionstrennung der transaktionsrelevanten Tätigkeiten Verkauf vs. Kasse/Buchhaltung vs. Disposition stellt das größte interne Kommunikationshemmnis dar.

Ein Beispiel: ein Verkäufer veräußert ein Fahrzeug für 50.000,- Euro wovon 9.999,- Euro in bar bei Abholung gezahlt werden sollen um unter dem Schwellenwert zu bleiben. Die Disposition lässt das Fahrzeug wunschgemäß auf eine andere Person als den Käufer zu. Die Buchhaltung vermerkt den Eingang des Kaufpreises insgesamt, bemerkt aber nicht, dass der Differenzbetrag in unterschiedlichen Tranchen von Drittkonten möglicherweise mit Auslandsbezug eingeht.

Wenn im Beispielsfall die Beteiligten allein ihren Job machen ohne die für sich genommen auch häufig vorkommenden Teilsachverhalte aufzuklären, kann eine wirksame interne Prävention nicht erfolgreich sein. Nicht umsonst liegt die „kommunikative Klammer“ hier bei der Geschäftsleitung, was offensichtlich auch dem Gesetzgeber klargeworden ist, als er die Haftungsregeln im vergangenen Jahr massiv verschärfte.

Der handelsbasierten Geldwäscheprävention fehlt es an Praktikabilität

Elementarer Bestandteil des Gesetzgebungsverfahrens war die Außerachtlassung aller Expertenratschläge und die Fokussierung auf den Finanzsektor. Letztere führt heute zu einem in der Absicht die Haftung zu vermeidenden Verdachtsmeldespaß bei der FIU und zur deren totaler (teilweise auch selbst verschuldeter) Überlastung.

Vielen Stellen der handelsbasierten Geldwäscheprävention fehlt es an völliger Praktikabilität, was zu juristischer Unsicherheit und mangelnder Planungssicherheit führt.

Dazu lediglich zwei Beispiele: Die Schulungspflichten an das Risikomanagement zu koppeln ist evidenter Unsinn, wenn alle anderen Pflichten und insbes. die zur Abgabe einer Verdachtsmeldung unabhängig davon bestehen. Ohne Fachkenntnis lassen sich ungewöhnliche Sachverhalte nicht erkennen. Im „Gemeinsamen Merkblatt der Länder der Bundesrepublik Deutschland“ (Seite 4 ganz unten) fiel das den Aufsichtsbehörden auch auf, weswegen man auf den „Kunstgriff“ des § 130 OWiG zurückgreifen musste.

Völlig ungereimt ist der Zusammenhang zwischen den Schwellenwerten und dem weiten Transaktionsbegriff des § 1 Abs. 5 GwG. Im Automobilhandel führen die Aufsichtsbehörden ihre Kontrollen dann auch nach ganz unterschiedlichen Kriterien durch.

An zwei konkreten Beispielen wird das sehr deutlich: Ein Fahrzeugkäufer erwirbt ein KFZ für 9.999,- Euro, bei Abholung fällt ihm auf, dass er noch neue Reifen für 600,- Euro benötigt, die er auch gleich bar bezahlt. Jeder Vertrag für sich genommen unterfällt allein wegen des Betrages nicht den Pflichten des GwG. Da der weite Transaktionsbegriff aber richtigerweise von einer inneren Verbindung (ein Käufer, ein Sachzusammenhang) der Zahlungen ausgeht und der Schwellenwert in Summe überschritten ist, wäre es sachlogisch und gesetzgeberisch auch sicher intendiert hier die Präventionspflichten greifen zu lassen.

Handelsbetriebe brauchen aus den verschiedensten Gründen heraus sog. „Aufkäufer“. Im Laufe von 12 Monaten erwirbt ein solcher Aufkäufer aus dem Ausland sechs Fahrzeuge im Gesamtwert von 12.000,- Euro, wobei jeder Kaufvertrag den einzelnen Schwellenwert unterschreitet. Auch hier besteht ein innerer Sachzusammenhang in der Person / dem Unternehmen des Aufkäufers.

Es mangelt derzeit noch an branchenbezogenen Hinweisen

Bislang sind keine Bußgeldverfahren gegen Händler bekannt geworden, die solche oder vergleichbare Fälle zum Anlass gehabt hätten. Interessant ist es aber die Verwaltungspraxis zu betrachten. Kontrolleure einiger Bundesländer fordern von den Händlern den Aufbau eines diesbezüglich rollierenden Systems über jeweils 12 Monate, andere wiederum fordern eine Übersicht über die Verkäufe allein eines Kalenderjahres. Anlässlich der Fachtagung des Darmstädter Kreises im April wurde das Problem auch heiß diskutiert. Eine Lösung ist derzeit nicht in Sicht.

Am Beispiel des Automobilhandels lässt sich festmachen, dass das GwG in der heute gültigen Fassung nicht wirklich zukunftsfähig ist. Da internationale Aufsichtsgremien wie etwa die FATF die Wirksamkeitsprüfung vorwiegend auf die Anzahl abgegebener Verdachtsmeldungen reduzieren, darf getrost bezweifelt werden, dass der Gesetzgeber hier zeitnah für Klarheit sorgen wird.

Sehr wünschenswert wäre es, wenn die FIU bei der Generalzolldirektion ihre Startschwierigkeiten schnell überwinden würde und zeitnah branchenbezogene Hinweise und Anhaltspunktepapiere herausgeben würde.



Andreas Glotz

Der Autor ist Rechtsanwalt und Geschäftsführer Deutsche Gesellschaft für Geldwäscheprävention mbH, Köln



Aufklärung durch Schulung

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V., die diesem verbundene Akademie TAK (beide Bonn) und die Deutsche Gesellschaft für Geldwäscheprävention (Köln) entwickelten vor einigen Jahren erfolgreich ein vierstufiges Schulungskonzept, das es den Mitgliedsunternehmen erleichtert, die Präventionsvorschriften erfolgreich umzusetzen.

- 1 Im ersten Schritt können sich Unternehmen im Rahmen eines live Webinars über Grundlagen, Inhalt und Umfang der geldwäscherechtlichen Präventionspflichten informieren. Dabei besteht auch die Möglichkeit Fragen zu stellen. Parallel dazu werden auch regelmäßig Informationsveranstaltungen bei den einzelnen regionalen Innungen durchgeführt.
- 2 Schritt zwei sieht dann einen eintägigen Zertifizierungslehrgang für Geldwäschebeauftragte vor, der mit einer Abschlussprüfung endet. Geldwäschebeauftragte in den Handelsbetrieben erlernen hier in welchem Umfang sie den Präventionspflichten aus dem risk based approach und dem KYC Prinzip nachkommen müssen. Ein großer Schwerpunkt liegt dabei darauf, ein Grundverständnis zu

entwickeln und vor allem Sorgen über den Verlust möglicher Verkaufsgeschäfte zu nehmen.

- 3 In einem ganztägigen Aufbauseminar (Schritt 3) werden die Grundlagen des Riskomanagements und insbesondere die Erstellung und Inhalte einer Risikoanalyse praxisnah vermittelt.
- 4 Essentiell und erfolgreiches Ergebnis der oben genannten Zusammenarbeit stellt dann ein branchenbezogenes eLearning für die interne Wissensvermittlung in den Betrieben gemäß § 6 Abs.2 Ziff. 6 GwG dar. (Schritt 4) Um überhaupt Mitarbeiter in transaktionsrelevanten Tätigkeitsbereichen (Verkauf, Kasse/Buchhaltung, Disposition – aber auch Geschäftsleitung) mit der notwendigen Sensibilität an die Präventionssystematik heranzuführen erschien es unpraktikabel, ein eLearning aus dem Finanzsektor einfach umzuschreiben. Dies kann die Usancen im operativen Betrieb eines Autohauses nicht abbilden. Da einer der Schwerpunkte auf den Anhaltspunktepapieren des BKA liegt und damit sehr „spannend“ ist, macht die Vermittlung regulatorischer Vorgaben den Teilnehmern viel Spaß.



FAZIT

Das Geldwäschegesetz verliert bei konsequenter Information seinen "Schrecken", seine operative Umsetzung in Betrieben bedeutet meist auch keine nennenswerten Prozessveränderungen. Nötig werden allerdings in jedem Fall Änderungen in den Kommunikationsstrukturen und ein leicht erhöhter Dokumentationsaufwand. Auch letzterer hält sich unter Berücksichtigung von Branchenkenntzahlen in Grenzen, da die überwiegende Mehrzahl aller Fahrzeuge (wie auch immer) finanziert werden und / oder vom Händler auch zugelassen werden und damit die gesetzlich relevanten Unterlagen meist vorliegen.