

COMPLIANCE ■ Reputationsschäden können Unternehmen die Existenz kosten. Trotzdem behandeln viele Immobilienunternehmen das Compliance- und Wertemanagement weiterhin nicht energisch genug.

Von Christof Hardebusch

REPUTATION



Wäscht Al Kaida illegale Gelder mit dem Erwerb deutscher Immobilien rein? Konkrete Beweise dafür gibt es nicht, aber es könnte ja sein. Glaubt zumindest der Gesetzgeber. Am 21. August trat die neue Fassung des Geldwäschegesetzes (GwG) in Kraft. Makler sollten dringend einen Blick darauf werfen, denn auch sie finden darin Erwähnung. Und zwar bei der Aufzählung der „Verpflichteten“. Das Gesetz soll der Geldwäsche sowie der Finanzierung terroristischer Aktivitäten vorbeugen und geht auf die Dritte EG-Geldwäscherichtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zurück.

Neu ist im Vergleich zur alten Fassung, dass die Pflicht zur Identifizierung von Vertragspartnern und „wirtschaftlich Berechtigten“ weiter gefasst ist als zuvor. Makler müssen demnach bei jedem Vertragsabschluss die Identität ihrer Geschäftspartner anhand von Ausweisen oder vergleichbaren Dokumenten prüfen und dies dokumentieren. Ebenso müssen sie sicherstellen, dass ihr Gegenüber tatsächlich wirtschaftlich dazu berechtigt ist, im Sinne des abzuschließenden Vertrags zu handeln. Wie das zu verstehen ist, wird im Gesetz genau erläutert. Die Unterlas-

sung dieser Pflichten kann den Maklern bis zu 100.000 Euro Strafe kosten.

Dem Gesetzgeber geht es darum, Kapitalflüsse nachvollziehen zu können. Makler wurden in die Liste der Verpflichteten aufgenommen, weil sie der Finanzindustrie nahe stehen. Das Geldwäschegesetz wird alle Makler zwingen, sich etwas intensiver mit ihrer Compliance auseinanderzusetzen. Denn die Vorgaben des GwG müssen erfüllt werden, und die entsprechenden internen Prozesse schütteln auch



Jürgen Michael Schick

große Maklerhäuser nicht einfach aus dem Ärmel.

Dass Immobilienkäufe zur Geldwäsche benutzt werden, ist nicht neu. Neu wäre es, wenn bei entsprechenden Fällen auch der beteiligte Immobilienmakler öffentlich an den Pranger geriete. Das wäre dem Ruf der Zunft abträglich, und dieser Ruf ist ohnehin schlecht genug. Wer im Internet Blogs verfolgt, die sich mit dem Thema Immobilienvermittlung befassen, kommt aus dem Staunen nicht mehr heraus. Makler werden die dort vorgetragenen Vorwürfe und Beleidigungen nur mit ohnmächtiger Wut zur Kenntnis nehmen können. Die Vorurteile gegen sie sind offensichtlich tief verankert und speisen sich aus drei Behauptungen: Makler wollen das schnelle Geld für wenig Arbeit, sind inkompetent und lassen sich von jemandem bezahlen, der sie nicht bestellt hat. Dabei geht es fast ausschließlich um Wohnungsmakler – über Gewerbemakler scheint sich kaum jemand öffentlich aufregen zu wollen.

Jürgen Michael Schick vom Immobilienverband Deutschland IVD kann das schlechte Image der Zunft nicht gefallen, zumal die Maklergilde sich seiner Mei-



ZERO?

nung nach in den zurückliegenden zehn Jahren deutlich weiterentwickelt habe: „Früher war Makeln ein Nasengeschäft mit Bauchgefühl. Heute sind Makler in der Regel gut ausgebildete Dienstleister.“

Um das Wort von der Ausbildung Fleisch werden zu lassen, kooperiert der Verband mit der Deutschen Immobilien Akademie DIA in Freiburg und mit der Europäischen Immobilien Akademie in Saarbrücken, Berlin und Leipzig. Außerdem unterstützt der IVD einen Lehrstuhl an der Hamburger HCU.

Und um das Vertrauen der Kunden zu sichern beziehungsweise erst einmal zu schaffen, macht der Maklerverband seinen Mitgliedern einige Auflagen. Sie müssen eine Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden abschließen, die den Kunden gegen Bewertungsfehler, Zahlendreher und andere teure Missgeschicke der Makler absichert. Die Mindestversicherungssumme beträgt 200.000 Euro. „Gewerbemaklern empfehlen wir mehr“, sagt Schick. Im Falle eines Streites können Maklerkunden seit dem 1. September zudem den Ombudsmann des IVD, Dr. Peter Breihold aus Hamburg, anrufen und sich kostenlos beraten lassen. Der Schieds-

spruch des Ombudsmanns ist für die Makler bindend, den Kunden steht der Rechtsweg weiterhin offen.

Einem externen Audit unterziehen sich nur wenige Unternehmen

Nun sind Makler zwar für das Bild der Immobilienbranche in der breiten Öffentlichkeit ein wichtiger Faktor, weil fast jeder Bürger mehrmals in seinem Leben mit dieser Berufsgruppe zu tun hat. Sie deshalb an den Pranger zu stellen, wäre allerdings ungerecht. Die Immobilienbranche insgesamt entwickelt offensichtlich in Sachen Compliance und Werte-Management bislang wenig Dynamik. Das stellt jedenfalls eine Befragung fest, die Deloitte im Auftrag der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft im Mai dieses Jahres durchführte. 50 Unternehmen beteiligten sich, rund die Hälfte davon sind Investoren und Asset Manager. Die Befragung ist nicht repräsentativ, gewährt aber einen guten Einblick in die Gemütslage der Unterneh-

men, die sich überhaupt zu den Themen Wertemanagement und Compliance äußern wollen. Das Hauptinteresse der Unternehmen gilt demnach der Begrenzung interner Risiken. Dass die nachprüfbar Qualität des Managements Vorteile beim Marktzugang schaffen und den Unternehmenswert steigern könnte, glauben nur wenige.

Deshalb werden Compliance und Wertemanagement in den meisten Unternehmen nur intern abgehandelt. Einem externen Audit unterziehen sich nur rund 16 Prozent der Befragten. Widerstand gegen die Einführung von Wertemanagementsystemen kommt, so ein Ergebnis der Befragung, sowohl von den Führungskräften und Mitarbeitern der Unternehmen als auch von externen Geschäftspartnern und Kunden. Compliance ist unverzichtbar, Werte hingegen lästig, könnte man daraus folgern. Jedenfalls kommt die Studie zu dem Schluss, dass die Implementierung von Wertemanagement-Systemen noch in den Anfängen steckt.

Dieser Mangel ist der Branche schon lange bewusst. 2002 gründeten namhafte Immobilienunternehmen die bereits erwähnte Initiative Corporate Governance



Bärbel Schomberg

der deutschen Immobilienwirtschaft e. V. (ICG). Seit dem vergangenen Jahr besteht die Hauptaktivität der ICG in der Entwicklung eines auf die Branche zugeschnittenen Wertemanagement-Systems. Zur EXPO REAL 2008 in München wird die ICG ihr „Pflichtenheft zum Compliance Management in der Immobilienwirtschaft“ präsentieren können.

Das Pflichtenheft wird aller Voraussicht nach auf der Mitgliederversammlung am 5. Oktober verabschiedet. Bei der Lektüre fällt auf, dass einige Themen sehr konkret, andere recht allgemein abgehandelt werden. „Wir mussten auf die große Bandbreite unterschiedlicher Unternehmen in der Branche sowie bereits vorhandene Standards und Zertifikate Rücksicht nehmen und auch auf die Bedürfnisse kleiner Unternehmen eingehen“, erklärt Bärbel Schomberg, Vorstandsvorsitzende der ICG. Die Prüfordnung für die externe

Auditierung und Zertifizierung wird derzeit erstellt und kurz nach der EXPO REAL vorliegen. 2009 könnte die ICG dann mit der Zertifizierung beginnen.

Eigentlich hätte das Pflichtenheft schon auf der diesjährigen MIPIM in Cannes präsentiert werden sollen. Schomberg führt die Verzögerung auf die Vielschichtigkeit der Branche zurück. Ein weiterer Grund findet sich im Protokoll der Sitzung der Initiative vom 7. Oktober 2007. Darin wird von den Bemühungen berichtet, „das Interesse am Thema Zertifizierung bei Banken und Mitgliedsunternehmen der ICG“ zu eruieren. Das Ergebnis sei eher verhalten, das Projekt sei kein Selbstläufer, steht in dem Protokoll zu lesen.

Vielleicht hat die Immobilienwirtschaft auch ein strukturelles Problem

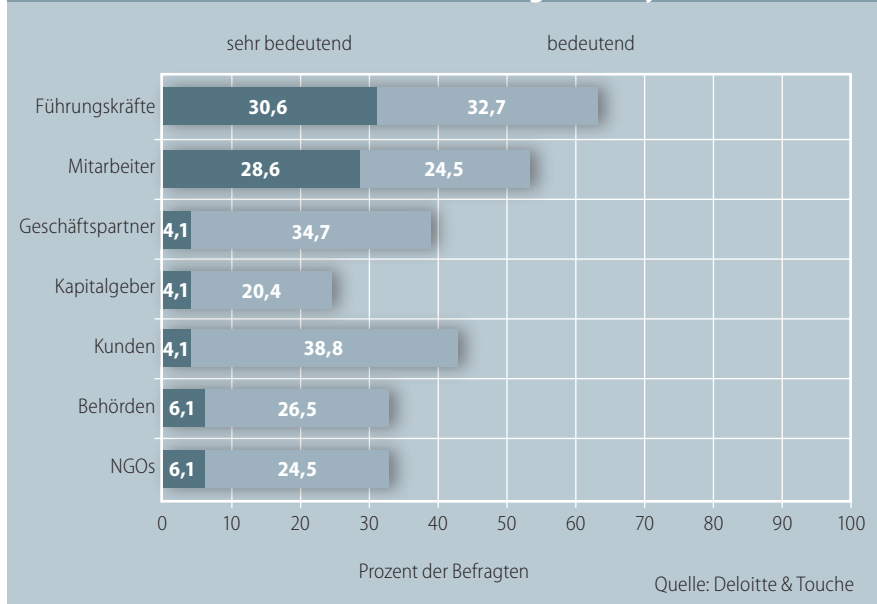
Bei der Abfrage habe es sich allerdings nur um ein flüchtiges und wenig aussagekräftiges Meinungsbild gehandelt, erinnert sich Schomberg. Vielleicht war auch die Zeit einfach noch nicht reif. Das Thema Wertemanagement nimmt erst allmählich landauf, landab an Fahrt auf, zumindest in den öffentlichen Debatten und Verlautbarungen. Ob ein mit Kosten, Mühen und Verpflichtungen verbundenes ICG-Zertifikat schlussendlich offene Türen einrennt, bleibt hingegen abzuwarten.

Vielleicht hat die Immobilienwirtschaft aber auch ein strukturelles Problem, das den Managern das Führen mit Werten erschwert. Dieser Ansicht ist jedenfalls Frank Marrenbach. Als geschäftsführender Direktor des Hotels Brenner's Park-Hotel & Spa in Baden-Baden und Verantwortlicher für den Ausbau der Oetker Hotel Collection ist er der Immobilienwirtschaft nahe genug und kann sie trotzdem von außen betrachten. Und als Mitglied der Wertekommission macht er sich den passenden Reim auf seine Erfahrungen.

Der Branche wirft er ein „oft sehr kurzfristiges Renditedenken“ vor. Hotelimmobilien gelten ihm dabei als gutes Beispiel: „Sie werden häufig unter kurzfristigen Renditegesichtspunkten gebaut, statt auf den nachhaltigen Kapitalrückfluss ausreichend Rücksicht zu nehmen.“ Das gehe auf Kosten der Substanz, nach dem Motto „außen hui, hinter den Kulissen pfui“. Das Ergebnis sei eine „Schein-Anfangsrendite“. Das dicke Ende komme relativ rasch mit dem ersten Betreiberwechsel oder allzu früh notwendig werdenden Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Und: „Die persönliche Haftung der Verantwortlichen ist allzu oft gleich null.“

Das Problem lässt sich auf die allgemeine Immobilien-Wertschöpfungskette übertragen. Projektentwickler, Investoren, Ein- und Verkäufer geben den schwarzen Peter Risiko jeweils an den nächsten in der Kette weiter und sind fein raus. Das langfristige Investitionsgut Immobilie wird so für viele der Beteiligten zu einer kurzweiligen Episode. Marrenbachs Rat: Alle Beteiligten sollten sich über ein Co-Investment längerfristig an den Erfolg ihrer Aktivitäten binden – „unter Renditeaspekten langweilig, aber nachhaltig“. Ein nachvollziehbares und allgemein anerkanntes Wertemanagement der Immobilienunternehmen ist dazu wohl die günstigere und deutlich leichter realisierbare Alternative. **II**

Welches sind Ihres Erachtens die bedeutendsten internen und externen Barrieren für ein Wertemanagementsystem?



Die ICG auf der EXPO REAL

Der neue Standard der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft wird auf der EXPO REAL 2008 am 7. Oktober um 10 Uhr vorgestellt. Dort werden „Pilotunternehmen“ über ihre ersten Erfahrungen mit der ICG-Zertifizierung berichten.