



2022

Strategische Differenzierung durch KYC

Eckhard Ortwein
(Founder and CEO)
eckhard@betterCo.ai

in

www.betterco.ai
+49 172 78 012 39
hello@betterco.ai

Hardenbergstraße 27
D 10623 Berlin

BetterCo Inhalt

KAPITEL 1

Das schwarze Loch der Zusammenarbeit	4
Zusammenarbeit mit regulierten Unternehmen	4
Am Rande des Schwarzen Lochs	5-6

KAPITEL 2

Die Single-Source-of-Trust	7
Truth versus Trust	7
Anforderungen durch die Umsetzung des GwG	7-9

KAPITEL 3

Strategische Umsetzung des KYC	10
Rechtliche Compliance	12
Stammdaten / Master Data	12
KYC	13
Identifikation, Verifikation & Signatur	14
Strategische Zusammenarbeit	16
Events & Timelines	17
Smarte Dokumente und smarte Metriken	18
Reporting und Datenraum Sichten	19

KAPITEL 4

BetterCo – Unser Ansatz	21
--------------------------------	----

Das schwarze Loch der Zusammenarbeit

Zusammenarbeit mit regulierten Unternehmen

Ein großer Teil der Mitarbeiter in Unternehmen fühlen sich mit wachsenden Anforderungen an IT-Kompetenz, der Einhaltung von Compliance-Richtlinie und der Bewältigung von Digitalisierungsprozessen überfordert. Insbesondere betrifft das die Zusammenarbeit mit regulierten Unternehmen aus den Bereichen Recht, Steuern und Finanzen, die sich zusätzlich durch hohe, formale Hürden kennzeichnet. Es wird ineffizient und redundant kommuniziert, Informationen sind nicht auffindbar, „Krücken“ etablieren sich an allen Compliance-Regeln vorbei. Trotz einer Vielzahl von Tools (oder gerade deswegen) bleibt es extrem schwierig, Dame/Herr dieser Situation zu werden.

Während die Menge und Komplexität von Compliance-Anforderungen insbesondere auch die erhöhten Anforderungen durch die Umsetzung der Geldwäsche-Gesetzgebung (GwG) und den damit verbundenen Know-Your-Customer (KYC) Prozess trotzdem rasant weitersteigen, hat sich ein permanentes Gefühl der Überforderung eingeschlichen:

Wo finde ich in meinen E-Mails, dem Sharepoint, den Google-Drives oder Akten die letzte Version eines wichtigen Vertrags, Gesellschafterbeschlusses, Berichts oder Bewertungsmodells?

Warum fragt jeder die gleichen Informationen beim Customer Onboarding und ich habe sie trotzdem nicht parat?

Welche blinden Flecken oder Risiken ergeben sich, weil Vertragsunterlagen nicht unterschrieben, vergessen bzw. nicht verwaltet wurden oder gar verloren sind?

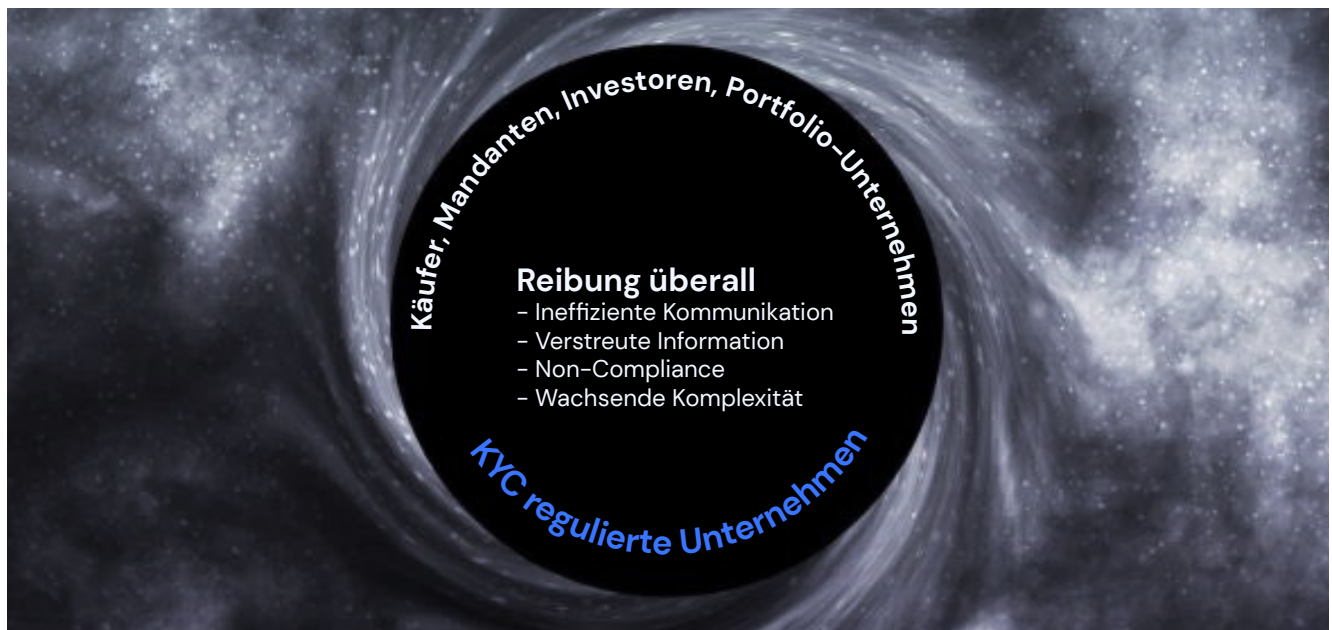
Wie lautet noch das Passwort für die Gehaltsabrechnungen des Steuerberaters in Dropbox?

Wo finden wir die Unterlagen aus der letzten Due Diligence?

Warum bildet die Datev-BWA die Umsatzstrukturen nach Einmal-Umsätzen und wiederkehrenden Umsätzen nicht sinnvoll ab?

Am Rande des Schwarzen Lochs

Jeder von uns kann die obige Liste mit eigenen Beispielen erweitern. Gefühlt bewegen wir uns ständig an der äußeren Grenze eines Schwarzen Lochs. Wir wollen nicht so weit gehen, wie es Einstein in seiner Relativitätstheorie schlüssig beschreibt, dass „einmal-ins-schwarze Loch -gefallen“ ein „Weg nach außen“ nicht einmal mehr für Information denkbar ist. Aber: der Weg aus dieser vertrackten Situation ist kosten-, ressourcen- und zeitintensiv sowie lähmend und frustrierend für jede Organisation.



Welche Kräfte müssen walten, um diesem Schwarzen Loch zu entkommen? Wie kann ggf der Aufwand der in die Umsetzung von Anti-Money-Laundering Vorgaben und KYC Prozessen fließt, in einen strategischen Vorteil umgewandelt werden.

Dieses Whitepaper führt das Konzept der „Single-Source-of-Trust“ ein, das beschreibt, wie sich die Aufwände, die mit der Umsetzung der Geldwäsche-Richtlinien verbunden sind und die von der Mehrzahl der Unternehmen als so schmerzhaft empfunden werden, für alle Akteure signifikant senken und auf dieser Basis rechtliche Compliance und strategische Mehrwerte in der Zusammenarbeit erzielt werden.

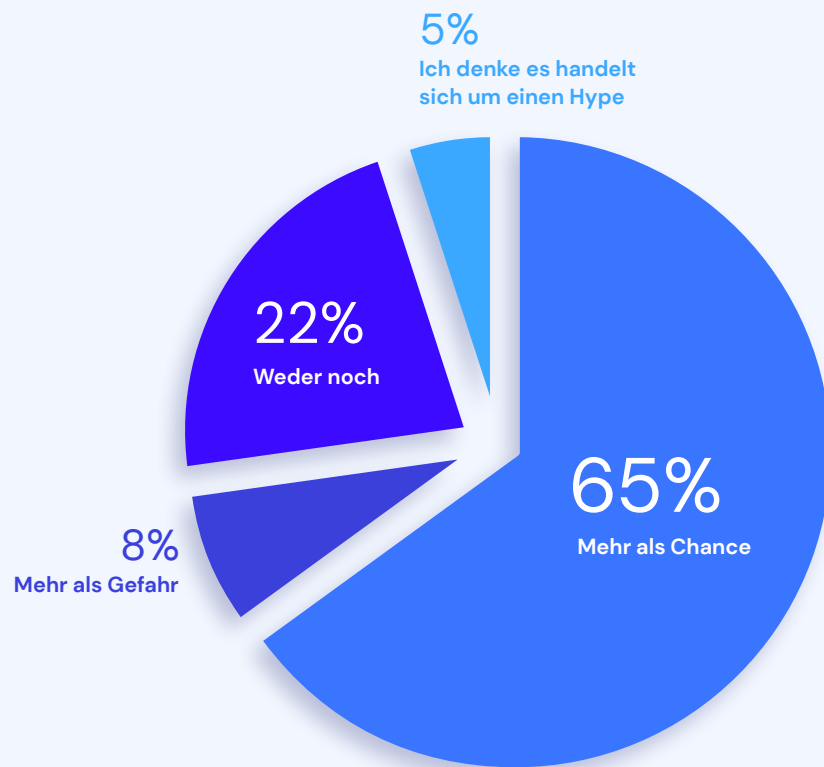


Statt sich wertschöpfenden (=Geld verdienenden) Tätigkeiten zu widmen, steigt der Anteil an belastenden administrativen Tätigkeiten – insbesondere durch die Umsetzung der Geldwäscherichtlinie – seit Jahren stetig an.



2/3

Anwälten sehen Legal Tech als die Kraft zur Veränderung



Quelle : <https://www.legal-tech.de/ergebnisse-der-grossen-legal-tech-umfrage-2020/>



Da das Geldwäsche-Gesetz bereits heute einen Quasi-Standard darstellt und als EU-Verordnung unmittelbar anwendbares Recht bedeuten soll, macht es Sinn, die Zusammenarbeit mit KYC-verpflichteten Unternehmen auf diesem „Standard aufzusetzen“ und auszubauen.

Die Single-Source-of-Trust

Truth versus Trust

Viel diskutiert wird in Unternehmen der Begriff der „Single Source of Truth“. Die Single-Source-of-Truth – die sog. einzige Quelle der Wahrheit – beschreibt die Zusammenfassung der Daten aus vielen Systemen innerhalb EINES Unternehmens zugänglich an einem einzigen Ort. Eine Single-Source-of-Truth ist „kein System, kein Tool und keine Strategie, sondern vielmehr ein Zustand, in dem die Daten eines Unternehmens über einen einzigen Referenzpunkt gefunden werden können“. Ein einfaches Beispiel hierfür sind Suchmaschinen, die Daten aus vielen Quellen zusammenführen.

Über die Single-Source-of-Truth sind Unternehmen auch in der Lage, ihre externen Partner einzubinden und den sogenannten Unternehmensperimeter zu erweitern. Allerdings eignet sich das Konzept nur unzureichend, um die Zusammenarbeit zwischen einer Vielzahl von Unternehmen aus verschiedenen Branchen insbesondere mit strenger regulierten Branchen und weniger gleichgerichteten Interessen zu fördern.

Was aus der Sicht eines Unternehmens die Truth (Wahrheit) darstellt, bildet die Grundlage, um aus der Unternehmenssicht auch Trust (Vertrauen) in der Zusammenarbeit zu schaffen. Allerdings werden Mechanismen notwendig, dass die „andere“ Seite die zur Verfügung gestellten Informationen auch verifizieren kann. Regulierte Unternehmen sind zudem gesetzlich verpflichtet, die Basis einer Zusammenarbeit streng zu dokumentieren. Diese auch mit KYC Prozessen verbundenen Anforderungen lassen sich von in einen strategischen Vorteil umwandeln.

Anforderungen durch die Umsetzung des GwG

Anforderungen an die Zusammenarbeit mit regulierten Unternehmen ergeben sich aus den strengen Vorschriften zur Bekämpfung von Geldwäsche. Die letzten Verschärfungen für den Nichtfinanzsektor resultieren aus dem seit 2020 in Kraft getretenen neuen Geldwäschegesetz (GwG). Deutlich mehr Unternehmen haben nun geldwäscherechtliche Verpflichtungen zu erfüllen. Die Anforderungen werden weiter steigen (siehe Extra-Kasten). Was bedeutet das?

Anders als „normale“ Unternehmen sind regulierte Unternehmen (sog KYC-Verpflichtete) wie Rechtsanwälte, Steuerberater, Notare, Makler, Zahlungsdienstleister, Banken/Fintechs, Venture Capital Firmen, Private Equity Fonds, Glücksspielbetreiber u.ä. im Sinne des Geldwäschegesetzes verpflichtet, einen Know-Your-Customer (KYC) Prozess durchzuführen, um eine Kundenbeziehung zu etablieren und kontinuierlich aufrechtzuerhalten. Im Rahmen des KYC wird Transparenz über die Aktivitäten, der relevanten Personen und der Eigentumsverhältnisse erzeugt, um das Risiko in Bezug auf Geldwäsche einschätzen zu können.

Welche Lösung haben Sie eingeführt / werden Sie einführen, und für welche Compliance-Anforderungen?



Quelle: Thomson Reuters Regulatory Intelligence: Fintech, Regtech and the Role of Compliance in 2021, by Susannah Hammond and Mike Cowan



EU-Verordnung AML Package

Die EU-Kommission hat im Juli 2021 ihren Entwurf des „AML Package“ veröffentlicht. Der Entwurf wird die größte Reform der europäischen Geldwäschegesetzgebung seit Einführung der ersten Geldwäscherichtlinie bilden. Mit dem Paket reagiert die Kommission auf eine lange Liste festgestellter Schwächen des bisherigen Ansatzes (Panama-Papers, Danske, Global Laundromat, Wirecard). Das „AML Package“ enthält vier wesentliche Elemente:

- **Einführung einer „AML-Verordnung“**, mit der die EU unmittelbar anwendbares Recht schaffen, das keiner Umsetzung mehr bedürfte, statt wie bisher Richtlinien zu erlassen, die die Mitgliedsstaaten umzusetzen hatten.
- **Ausdehnung der Geldtransferverordnung auf Kryptowerte**, mit der Transfers von Kryptowerten nach Vorstellung der Kommission grundsätzlich grenzüberschreitenden Zahlungen gleichgestellt werden sollen.
- **Verabschiedung einer „6. Geldwäscherichtlinie“** für die Gestaltung der Transparenzregister, die nationale Risikoanalyse oder die Struktur der „Financial Intelligence Units“ (FIUs).
- **Gründung einer EU Anti Money Laundering Authority**, um die Arbeit der nationalen Aufsichtsbehörden zu koordinieren und bestimmte Verpflichtete aus dem Finanzsektor unmittelbar beaufsichtigen.

Der Kommissionsvorschlag ist im Gesetzgebungsverfahren der EU zwischen Rat und Parlament. Die Vorgaben sollen überwiegend drei Jahre nach Verabschiedung der Rechtsakte gelten. Einzelne Bestimmungen treten bereits zuvor in Kraft.

Es genügt nicht, nur die grundsätzlich Kundenidentifizierung vorzunehmen, sondern es ist ein vollständiges Risikomanagement vorzuhalten, das auch den langfristigen Lebenszyklus einer Kundenbeziehung abdeckt.

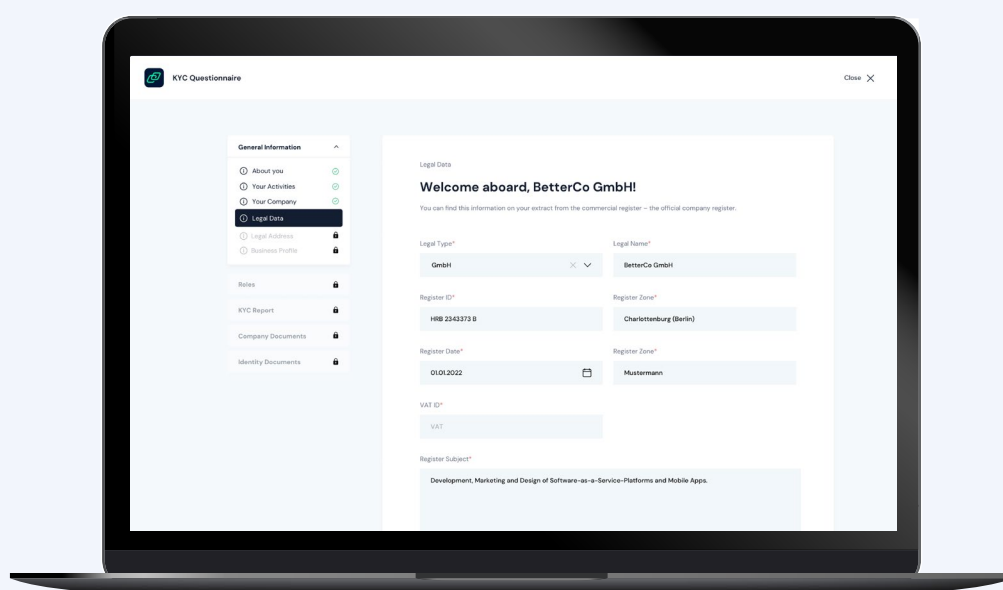
Dabei kann es sich um verschiedene Beziehungen zwischen den sog. KYC-Verpflichteten und Einzelpersonen (b2c) und Unternehmen (b2b) handeln, zum Beispiel:

Kunden-KYC um Zugang zu einem Produkt zu erhalten (z.B. die Eröffnung eines Bankkontos für einen Endkunden oder die Einrichtung einer Zahlungsfunktion bei einem Dienstleister)

Mandanten-KYC um einen Service zu erbringen (z.B. eine klassische Rechtsberatung im Falle einer Erbschaftsstreitigkeit oder die Steuerberatungs- und Prüfungstätigkeit eines Unternehmens)

Investoren / Käufer KYC um Gelder in einen Fond einzuzahlen oder ein Grundstück zu erwerben (z.B. das Investment eines Business Angels in einen Venture Capital Fonds oder das Investment eines Unternehmens in einen Private Equity Fonds)

Wie setzt der Großteil der verpflichteten Unternehmen heute diese Prozesse um? Sie setzen weiter auf das Nicht-bewährte Vorgehen und Operieren am Rande des schwarzen Loches. Ineffizient wird über PDF-Formulare und email Ping-Pong zwischen jedem KYC-verpflichteten und jedem Unternehmen 1-zu-1 kommuniziert, Die Zeit, die Unternehmen mit diesen aus Unternehmenszielen nicht-wertschöpfenden Tätigkeiten verschwenden, ist dramatisch angestiegen. Der Umgang mit Information ist trotz aller Datenschutzregeln häufig fahrlässig. Wie könnte dieser Trend, der uns immer näher an das schwarze Loch zieht, durchbrochen werden?



Strategische Umsetzung des KYC

Statt nur EIN („das eigene“) Unternehmen in den Mittelpunkt der KYC-Anforderungen zu stellen, fokussiert unser Konzept der „Single-Source -of-Trust“ auf die **Zusammenarbeit** einer VIELZAHL von Unternehmen und zwar auf die Zusammenarbeit regulierter Unternehmen mit ihren Kunden, Mandanten, Investoren und Käufern. Da das Geldwäsche-Gesetz bereits heute einen Quasi-Standard in der Europäischen Union darstellt und als EU-Verordnung unmittelbar anwendbares Recht bedeuten soll, macht es Sinn die Zusammenarbeit mit KYC-verpflichteten Unternehmen auf diesem „Standard aufzusetzen“. Was bedeutet das? Wie lassen sich die Aufwände, die mit der Umsetzung der Geldwäsche-Richtlinien verbunden sind und die von der Mehrzahl der Unternehmen als sehr schmerzhaft empfunden werden, für alle Akteure signifikant senken und auf dieser Basis sogar **strategische Mehrwerte** erzielen?

Fakt ist, dass auf Basis der Geldwäsche-Richtlinien im Wesentlichen zwischen einer Vielzahl von Akteuren die gleichen Daten ausgetauscht werden. Um den Aufwand an diesen Datenaustausch zu minimieren, müssen die folgenden Anforderungen erfüllt werden:

- ✓ aus öffentlichen Datenquellen (wie z.B. Dem Handelsregister) wird ein Großteil der Daten vorausgefüllt zur Verfügung gestellt.
- ✓ die Akteure – wahlweise auf der KYC-Seite oder der Unternehmensseite – **ergänzen diese einmalig**
- ✓ alle Akteure entscheiden auf Basis fairer Regeln mit wem Daten, die bereits erhoben worden sind, geteilt werden können
- ✓ im Kontext der Zusammenarbeit werden die Daten **ständig aktualisiert bzw. erweitert**
- ✓ Änderungen lassen sich aus **Compliance Gründen** jederzeit **nachvollziehen**

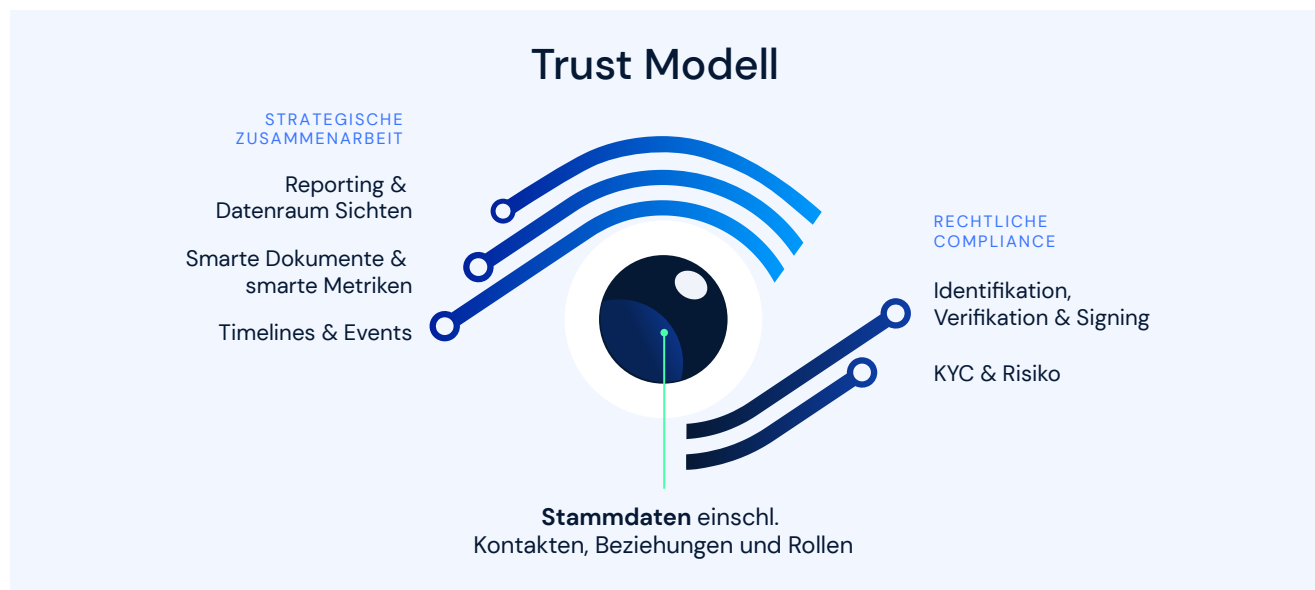


Auf Basis der Geldwäsche-Richtlinien werden im wesentlichen zwischen einer Vielzahl von Akteuren die gleichen Daten ausgetauscht.

Durch diese Form der Zusammenarbeit lassen sich im Rahmen der **RECHTLICHEN COMPLIANCE** Aufwände für alle Parteien reduzieren und die Compliance tatsächlich erhöhen.

Konsequent weitergedacht, lässt sich dieses Konzept über die eigentliche Etablierung der Kundenbeziehung auf weitere strategische Aspekte der Zusammenarbeit von AML-regulierten Unternehmen mit ihren Kunden, Investoren oder Portfolio-Companies ausweiten. Damit lässt sich die punktuelle Zusammenarbeit bei der Etablierung von Kundenbeziehungen auf den gesamten Lebenszyklus einer Kundenbeziehung ausweiten und sich **STRATEGISCHE VORTEILE** erzielen.

Die folgende Abbildung zeigt die Umsetzung der „Single-Source-of-Trust“ auf.



Das Model unterscheidet Daten und Informationen auf den zwei oben erläuterten Schichten

RECHTLICHE COMPLIANCE

Daten und Informationen zur Unterstützung der eigentlichen Zusammenarbeit über den gesamten Lebenszyklus eines Kunden (insbesondere Timelines mit wichtigen Unternehmensereignissen (Events), Dokumente wie Verträge sowie Metriken mit den entsprechenden Events aus denen sich Reporting and Datenraum Sichten ergeben.

STRATEGISCHE ZUSAMMENARBEIT

Daten, zu deren Erhebung die Parteien im Rahmen des KYC und der damit verbundenen Identifikation des Kunden gesetzlich verpflichtet sind (ehda Daten).

Je mehr strategische Daten („Geheimnisse“) im Rahmen einer Zusammenarbeit ausgetauscht werden, desto intensiver wird die Beziehung zwischen den Parteien. In der Regel bedeutet dies, dass das Vertrauen (Trust) zwischen den Parteien steigt.

Rechtliche Compliance

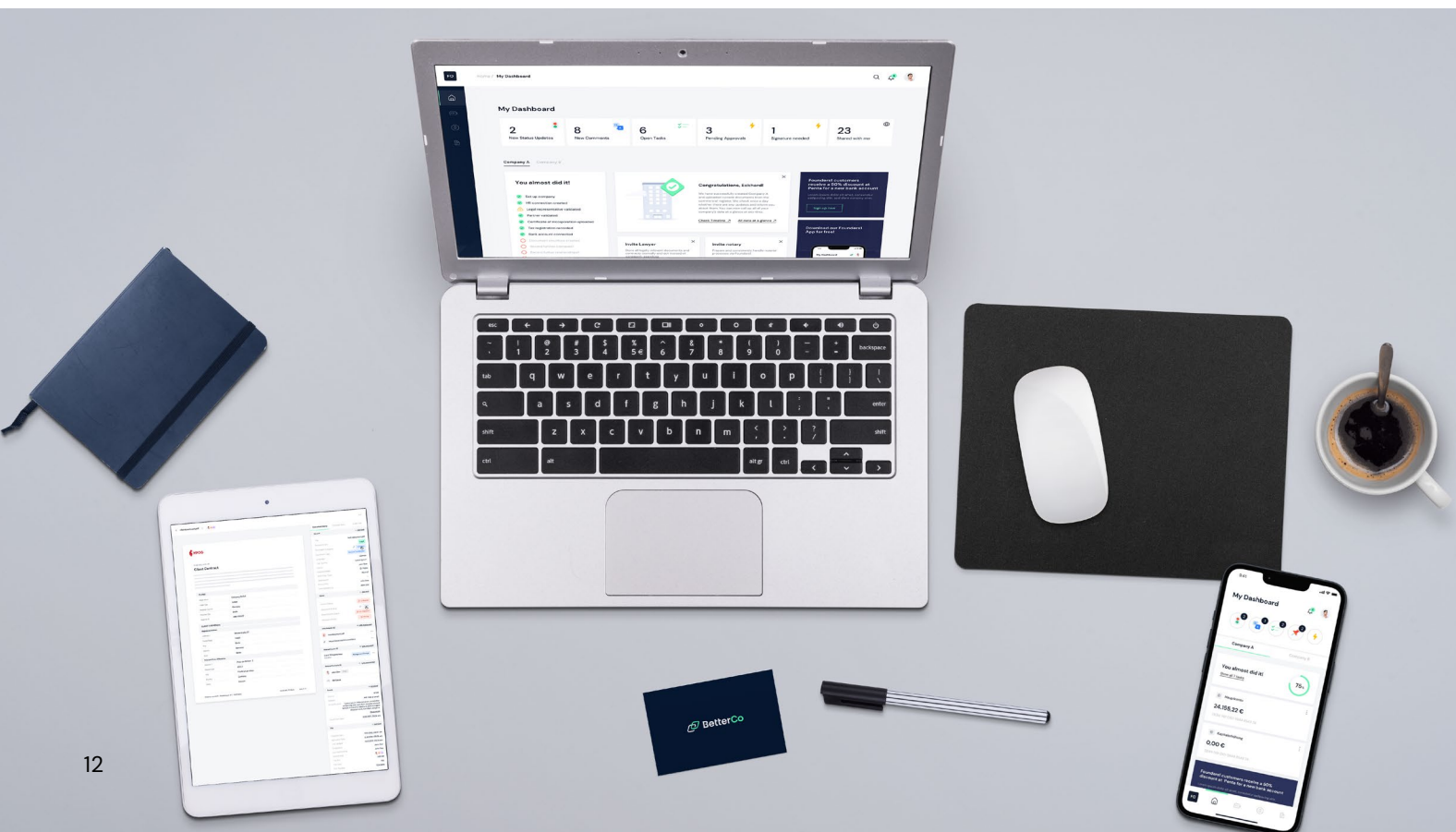
Um Legal Compliance sicherzustellen, sind auf Basis der Stammdaten der KYC-Prozess und die Risikoüberprüfung sicherzustellen und Möglichkeiten zur Identifikation und Verifikation der handelnden Personen zu geben.

Stammdaten / Master Data

Im Kern unseres Modells liegen die Stammdaten (Master Data) eines Unternehmens – wie die Eintragung ins Handelsregister, Adressen, Steuernummern und Bankverbindungen. Dazu gehören ebenfalls die

Kontakte	des Unternehmens (Personen- oder Firmenkontakte)
Beziehungen	die diese Kontakte insbesondere als gesetzliche Vertreter oder wirtschaftlich Berechtigte einnehmen und
Rollen	die die Kontakte in bestimmten Prozessen spielen (z.B. als Zeichnungsberechtigte eines Unternehmens)

Ein Großteil dieser Daten steht bereits bei der Abfrage im Handelsregister bereit und kann sinnvoll in vorausgefüllten Formularen aufbereitet werden.



KYC

Im Rahmen des KYC und der Geldwäsche Überprüfung werden die Stammdaten sinnvoll zusammengetragen und von den KYC verpflichteten Unternehmen im Rahmen einer Risiko-Analyse bewertet.



Gesetzliche Anforderungen

Gesetzliche Anforderungen umfassen

- ✓ die Identifikation von Vertragspartnern anhand von Informationen aus öffentlichen Registern (vgl. § 11 Abs. 4 GwG und § 12 Abs. 2 GwG)
- ✓ die Ermittlung und Überprüfung aller für den Vertragspartner auftretenden Personen (vgl. § 10 Abs. 1 GwG)
- ✓ die Abklärung und Identifizierung wirtschaftlich Berechtigter (vgl. § 10 Abs. 1 GwG)
- ✓ die Prüfung der Risikofaktoren, die Abklärung des PEP-Status der wirtschaftlich Berechtigten und die und die Risikobewertung (vgl. GWG § 5 Abs. 1, § 10 Abs. 1 und § 5 Abs. 1 GwG)
- ✓ die revisionskonforme Aufzeichnung und Aufbewahrung aller relevanten Informationen und Dokumente in Bezug auf Vertragspartner, Vertretungsorgane und wirtschaftlich Berechtigte für fünf Jahre (vgl. § 8 GwG)

Dazu gehören auch die Forderung nach Dokumenten wie Handelsregistrauszug, Gesellschafterliste, Personalausweis/Reisepasskopien der wirtschaftlichen Berechtigten, um ausreichend Transparenz über die Eigentumsverhältnisse und die Kontrolle des Managements von Geschäftskunden zu schaffen. Im Rahmen eines Investoren-KYC ergänzen sich die oben genannten Daten beispielsweise um Bankverbindungen für die Abwicklung von Transaktionen, Daten zu steuerrelevanten Aktivitäten in den U.S.A. (Fatca) und weiteren Ländern (CRS) sowie der Ableitung der Qualifikation als professioneller oder semi-professioneller Investor.

Clients



whyper GmbH		Invited
4-Ventures GmbH		KYC missing
SJ Ventures GmbH		Identification missing
GreatCo GmbH		Risk Evaluation missing
Fyve Stars GmbH		Onboarded

Identifikation, Verifikation & Signatur

In einem weiteren Schritt müssen sich die potentiellen Kunden/Mandaten/Investoren/Käufer bzw. dessen gesetzliche Vertreter, die die Kundenbeziehung repräsentieren und verantworten, identifizieren. Dies geschieht i.d.R. über den Nachweis gültiger Identifikationsdokumente. Weil ein potentieller Betrüger falsche oder gestohlene Angaben machen kann, muss zusätzlich eine Verifikation der Identifikations-Dokumente erfolgen, um die Richtigkeit der angegebenen Informationen zu bestätigen und damit beispielsweise die Einrichtung gefälschter Kundenkonten zu vermeiden.

Um einen Identitätsnachweis zu führen, müssen in Abhängigkeit der rechtlichen Anforderungen an unterschiedliche Prozesse flexibel verschiedene Arten der Identifikation möglich sein.



Face-to-Face (F2F)

der Kunde ist dem KYC Verpflichteten persönlich bekannt und legt ihm seine Identifikationsdokumente vor



Beglaubigte Kopie

der Kunde legt eine Kopie der Ausweisdokuments vor (was i.d.R. nicht ausreicht, um die Identität zu überprüfen)



Notariell beglaubigte Kopie

der Kunde legt eine Kopie der Ausweisdokuments vor (was i.d.R. nicht ausreicht, um die Identität zu überprüfen)



Digitaler Autoident ggf. mit einer Bankkonto-verifizierung

die Identität wird über eine web- oder mobilbasierte App automatisch geprüft



Digitaler Videoident

die Identität wird über eine web- oder mobilbasierte App automatisch geprüft

Um nach erfolgreicher Identifikation auch Dokumente unterschreiben zu können, müssen ebenfalls in Abhängigkeit der rechtlichen Anforderungen an unterschiedliche Prozesse flexibel verschiedene Arten des Signings möglich sein.

 Hardcopy Signature (Wet-Ink) Die Wet-Ink Unterschrift auf Papier wird immer dann benötigt, wenn das Gesetz oder ein Vertrag die „Schriftform“ verlangt.	 Digitale PDF/Scan Unterschrift Wenn das Gesetz oder der Vertrag nur „Textform“ verlangt, ist im eigentlichen Sinne keine Unterschrift erforderlich. Für diesen Zweck ist diese Form als Bestätigung ausreichend.	 Simple elektronische Signatur (SES . Simple Electronic) dies ist beispielsweise eine Unterschrift über DocuSign, die auch auf Basis der Textform ausreichend ist, aber die keine rechtliche Garantie gibt.
 Advanced electronic Signature (AES) der Wechsel zu einer AES beseitigt das Problem, dass die Signatur rechtlich abgelehnt werden kann, nur weil sie elektronisch ist	 Qualifizierte elektronische Signatur (QES) verbindet eine AES mit einem digitalen Videoident oder einem Postident	 Digitale eID (demnächst) Nutzung des elektronischen Personalausweis mit PIN in Kombination mit Smartphone

In diesem Zusammenhang schafft die eIDAS-Verordnung der EU (siehe Kasten) einen einheitlichen Standard für die digitale Unterschrift von elektronischen Dokumenten.



Was ist eIDAS?

eIDAS ist die Abkürzung für „electronic Identification, Authentication and trust Services“. In den Bereichen elektronische Identifizierung und elektronische Vertrauensdienste schafft die eIDAS-Verordnung einheitliche Regelungen für elektronische Signaturen (eIDAS-Signatur), Siegel, Zeitstempel, Einschreiben und Webseiten-Zertifikate.

Der Begriff „eIDAS-Verordnung“ wird als Kurzform für die europäische „Verordnung Nr. 910/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates über elektronische Identifizierung und Vertrauensdienste für elektronische Transaktionen im Binnenmarkt und zur Aufhebung der Richtlinie 1999/93/EG“ verwendet. Die Verordnung gilt seit dem 01. Juli 2016 in allen Mitgliedstaaten der europäischen Union und im Europäischen Wirtschaftsraum.

Strategische Zusammenarbeit

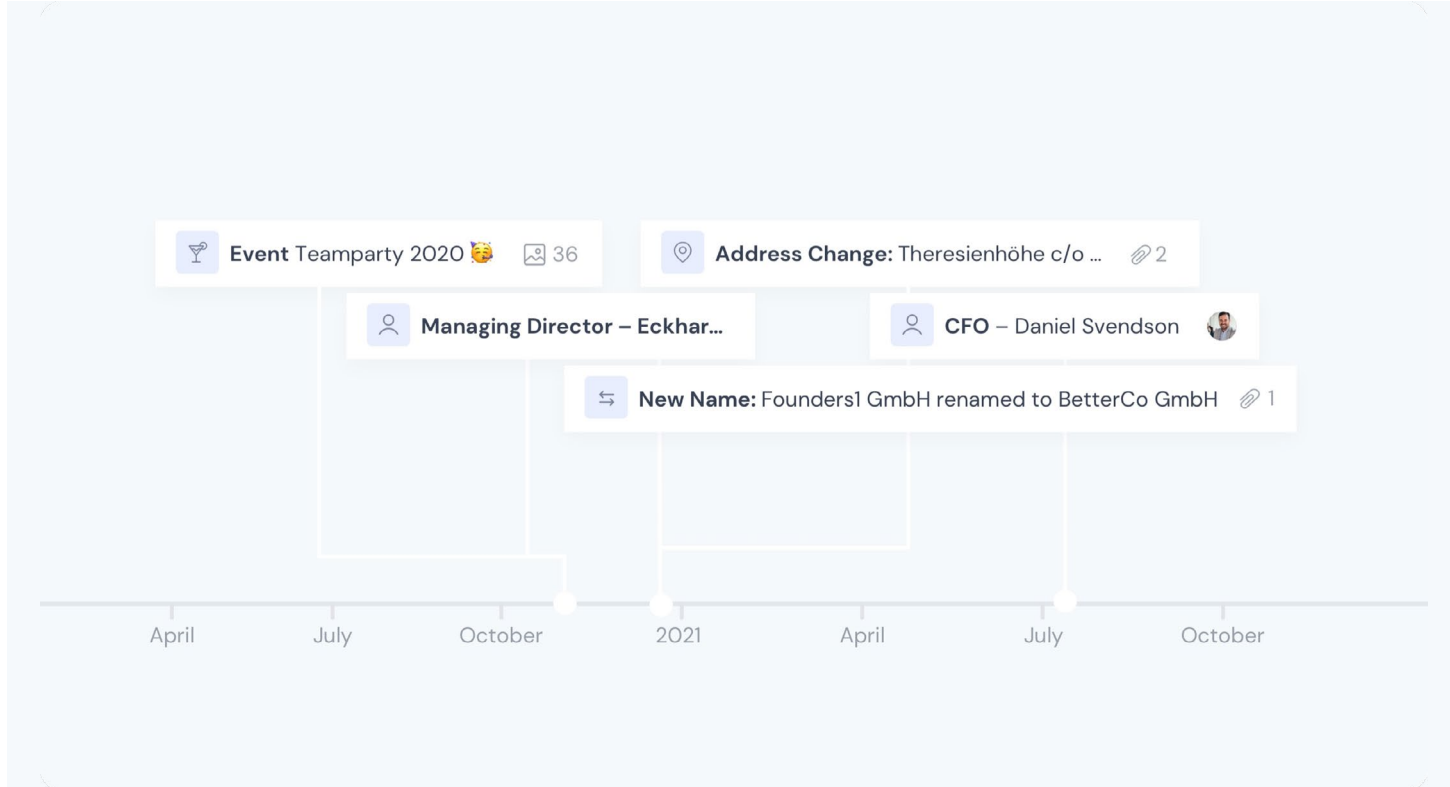
Auf Basis der Geldwäsche-Gesetzgebung ist damit ein Quasi-Standard geschaffen, auf dessen Basis zwischen einer Vielzahl von KYC verpflichteten Unternehmen und ihren Kunden, Mandanten, Investoren und Portfoliounternehmen im Wesentlichen die gleichen Daten ausgetauscht werden. Statt die Umsetzung der Geldwäsche-Vorgaben als notwendiges Übel zu begreifen, sollten Unternehmen auf dieser hart erarbeitenden Basis die Chance ergreifen, weitere strategische Vorteile zu schaffen.

Die Daten und Prozesse aus dem KYC lassen sich zur Realisierung einfacher aber auch komplexerer Kooperationsprozesse nutzen, z.B.

- ✓ Austausch von zu unterschreibenden oder zu bestätigenden Formularen und Dokumenten
- ✓ Anmeldungen im Transparenzregister oder beim Finanzamt
- ✓ Unterzeichnen von Verträgen
- ✓ Abarbeiten von Compliance-Anforderungen
- ✓ Verifizierung von Metriken
- ✓ Teilen eines Monatlichen oder Quartalsweisen Reportings
- ✓ Durchführung einer Due Diligence

Dabei können strategische Mehrwerte auf 3 weiteren Kooperations-Ebenen geschaffen werden, die den gesamten Lebenszyklus einer Kundenbeziehung betreffen, und zwar unter der Nutzung von





Events und Timelines

Genau wie auf Facebook die Geschichten einer privaten Personen in Form von Timelines (in deutsch Chronik) dargestellt wird, können auch die verschiedensten Ereignisse (Events) eines Unternehmens auf Timelines dargestellt werden. Events sind zum Teil Informationen, die aus öffentlichen Datenquellen wie dem Handelsregister abgeleitet werden können, gehen aber deutlich darüber hinaus und lassen sich auch aus internen Datenquellen ableiten:

- ✓ **Unternehmens-Ereignisse**
wann wurde die Gesellschaft gegründet, umbenannt, umgezogen, gemerged, übernommen, ...?
- ✓ **Management-Ereignisse**
wann wurden Personen als Geschäftsführer, Aufsichtsrat, Zeichnungsberechtigte, .. berufen und auch wieder abberufen.
- ✓ **Finanzierungs-Ereignisse**
wann wurden eine Convertible Note, eine Finanzierungsrunde, ein Bankkredit zu welchen Konditionen unterschrieben
- ✓ **Patent-Ereignisse**
wann wurden Patente eingereicht, genehmigt, in Frage gestellt, widerrufen?
- ✓ **Markt-Ereignisse**
wann wurden eine Beziehung mit wichtigen Kunden, Lieferanten, Vertriebspartnern aktiv oder wieder inaktiv?

Smarte Dokumente und smarte Metriken

Ereignisse und Timelines stellen die Basis zur Beantwortung vieler Fragen im Rahmen einer Due Diligence dar. Über den eigentlichen Kern zur Beantwortung der Fragen einer Due Diligence kommt man aber jedoch über Dokumente und Zahlen, die heutzutage nur verteilt vorliegen.

Um jedoch smart zu agieren, muss die Anforderung bestehen, dass auch Dokumente und Metriken Events generieren, die ein pro-aktives Management beispielsweise von Verträgen oder Geschäftsprozessen ermöglichen.

Wie werden Dokumente und Metriken smart? Indem relevante Meta-Daten extrahiert werden:



Namen

Namen, die wiederum die Stammdaten der Kontakte und Beziehungen auf der Legal Compliance Ebene anreichern



Datumsangaben

(z.B. Kündigungsdaten, Verlängerungsdaten, ...), über die Ereignisse generiert werden und die ein pro-aktives Management ermöglichen und



Wertangaben

(z.B. Auftragsvolumen, Mengenvereinbarungen, ..) über die Unternehmensparameter gesteuert werden können

Damit schließt sich ein Kreis: Unternehmenskontakte mit ihren Beziehungen und Rollen sowie Metadaten aus Dokumenten und Metriken lassen sich zu Ereignissen auf Timelines verknüpfen.

The image shows a digital document interface for a 'Client Contract' in the YPOG system. The document is dated 23.03.2022, 12:34 AM. It contains detailed client information, including legal name, type, country, city, and ID. It also lists client addresses, with a registered address in Berlin and a principal place of business in Frankfurt am Main. To the right of the document is a sidebar with 'Contract Data' and 'Comments'. The 'Contract Data' section shows the document type as 'Contract', status as 'Confirmed', signature status as 'Signed', version as 1.3, member information, signatories, and confidentiality set to 'Private'. The 'Comments' section shows a comment from Ella Smith stating 'This contract is ready to go!' with 2 replies.

CLIENT	
Legal Name	Company GmbH
Legal Type	GmbH
Register Country	Germany
Register City	Berlin
Register ID	HRB 134567

CLIENT ADDRESSES	
Registered Address	
Address 1	Musterstraße 27
Postal Code	10623
City	Berlin
Country	Germany
State	Berlin
Principal Place of Business	
Address 1	Platz der Einheit 2
Postal Code	60327
City	Frankfurt am Main
Country	Germany
State	Hessen

Contract Data	
Document Type	Contract
Contract Status	Confirmed
Signature Status	Signed
Version	1.3
Member	[Avatar]
Signatories	[Avatar]
Confidentiality	Private

Comments	
Ella Smith	Today, 11:20 am
This contract is ready to go!	
1	2 Replies

Reporting und Datenraum Sichten

Neben den wachsenden Anforderungen durch grundlegende Vorschriften hat ebenfalls der Druck aller Stakeholder nach mehr Transparenz und Verständnis zugenommen. Damit steigen die Anforderungen an ein effizientes Reporting bzw. das effiziente Zur-Verfügung-Stellen von verschiedenen, datenraum-ähnlichen Sichten auf Unternehmen. Zum einen muss der Informationsumfang ausreichend genug sein, andererseits darf er aber nicht zu komplex werden, dass es für das Verständnis ein Hindernis darstellt.

Reporting-Guidelines existieren zur genüge, beispielsweise für

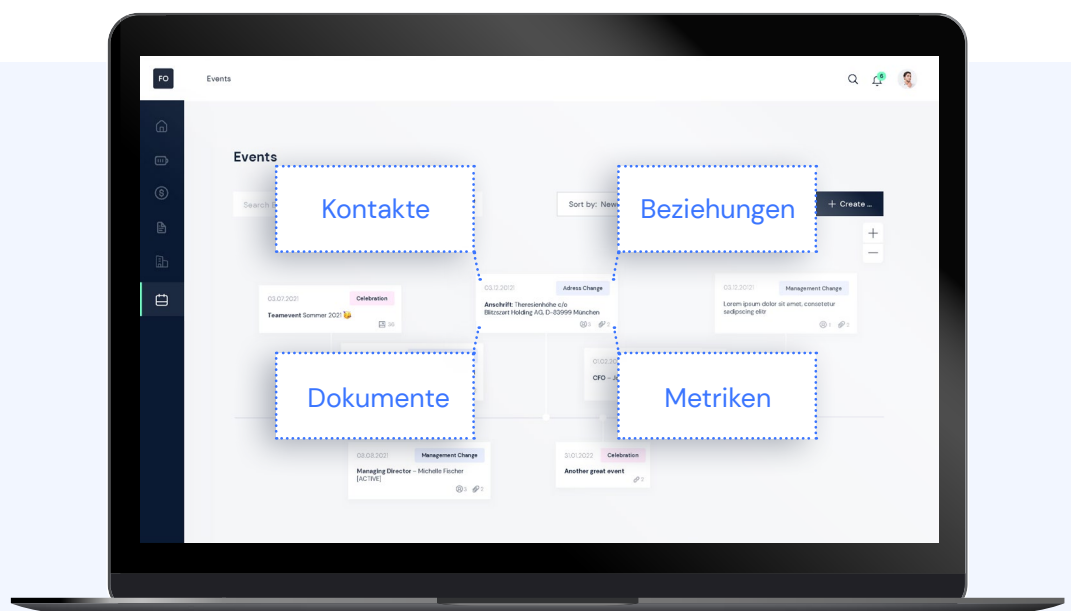
- Fund- and Investor-Reporting (Invest EU and ILPA)
- Unternehmensbewertungen (z.B. IPEV) oder
- Bewertung ökologischer Nachhaltigkeit (EU-Taxonomie)

Sie sollen es den Stakeholdern ermöglichen, die Informationen in einem vernünftigen Zeitrahmen zu verstehen, zu verdauen und daraus Schlüsse zu ziehen. Es hapert jedoch in der Praxis oft an der Darstellung.

Auf der Basis von Events lassen sich aus den Stammdaten sowie Dokumenten, Metriken verschiedenste Sichten dynamisch generieren, die zum einen Reporting, aber auch Datenraum Anforderungen genügen. Diese ergeben sich beispielsweise aus

- Periodischen Aufgaben wie dem Reporting von Monats-/Quartals oder Jahreszahlen
- Vorbereitung auf Audits
- Prüfung von Abschlüssen
- Due Diligence im Rahmen von Investments oder Finanzierungen

Timelines sind ein Beispiel, um Events darzustellen und zu filtern, um Reporting und Datenraumsichten abzubilden, aber selbstverständlich werden dazu auch Dashboards benötigt.



Das sind die Dinge, die wir erwarten

Auf der rechtlich erzwungenen, aber smarten Umsetzung von Quasi Standards in den Bereichen AML und elektronische Signatur/Identifikation, wie wir sie bei BetterCo verfolgen, sehen wir die Basis auf der sich jenseits einer effizienten rechtlichen Compliance strategische Vorteile in der Zusammenarbeit realisieren lassen.



Quelle: Thomson Reuters Regulatory Intelligence: Fintech, Regtech and the Role of Compliance in 2021, by Susannah Hammond and Mike Cowan

BetterCo – Unser Ansatz

Strategischer denken beim KYC – in 7 Schritten 90% schneller zum Vertrag und dann strategisch zusammenarbeiten





www.betterco.ai

+49 172 78 012 39

hello@betterco.ai

Hardenbergstraße 27

D 10623 Berlin

