

Corruptiebestrijding in de praktijk – deel vier

Waarschuwingssignalen van corruptie

Geert Vermeulen



Vorig jaar begonnen we deze serie met een artikel over het onderzoek van de Amerikaanse autoriteiten naar de corruptie bij de FIFA. Het Amerikaanse ministerie van Justitie begon met het vervolgen van veertien (voormalige) FIFA-bestuurders en managers van sportmarketingbedrijven. Inmiddels hebben de Amerikaanse autoriteiten eenenveertig voetbalbonzen aangeklaagd en zijn de eerste individuen schikkingen overeengekomen met het Amerikaanse ministerie van Justitie. Het gaat hierbij vooral om corruptie bij de toewijzing van toernooien aan bepaalde landen en de verkoop van marketing- en televisierechten. Hoewel hij zelf (nog) niet is aangeklaagd, is Sepp Blatter geen president meer van de FIFA; hij is geschorst voor een periode van zes jaar. En zijn gedoodverfde opvolger Michel Platini zal de komende zes jaar ook geen officiële functie bekleden in de voetbalwereld. De lange arm van het Amerikaanse ministerie van Justitie is weer wereldwijd voelbaar.

In dat eerste artikel schreef ik over de connecties tussen de FIFA-zaak en Nederland. Een van de genoemde bedrijven, Torneos y Competencias, bleek namelijk een vestiging te hebben in Nederland. De CEO van Torneos y Competencias, Andreas Burzaco, is één van de individuen die inmiddels schuldig heeft gepleit. Hij is een boete van US\$ 21,6 miljoen overeengekomen met het Amerikaanse ministerie van Justitie.

Recentelijk zorgde de publicatie van de zogenaamde Panama Papers voor de nodige commotie. En wat bleek? Ook hier komt de naam Torneos y Competencias in voor. Burzaco bleek namelijk Mossack Fonseca te gebruiken om zo'n US\$ 370 miljoen weg te sluisen via onder andere Nederland.¹

Door alle opschudding rond de Panama Papers is een andere zaak, die een week eerder aan het licht kwam, in

Nederland volledig ondergesneeuwd in de publiciteit.² Eind maart van dit jaar brachten de Huffington Post en het Australische Fairfax Media een zaak naar buiten die zij al maanden aan het onderzoeken waren nadat ze in contact waren gekomen met een klokkenluider.

Net zoals bij de Panama Papers hebben de journalisten een enorme hoeveelheid dossiers ontvangen van een klokkenluider. In dit geval betreft het de interne dossiers van Unaoil, een bedrijf wat gevestigd is in Monaco en actief is in de energiesector. Unaoil is opgericht door en eigendom van Ata Ahsani, een zakenman afkomstig uit Iran. Hij leidt het bedrijf samen met zijn twee zoons Cyrus en Saman Ahsani. Uit de dossiers blijkt dat Unaoil een groot aantal bedrijven, die actief zijn in de energiesector, heeft geholpen om business binnen te halen of vergunningen te bemachtigen in landen als Irak, Iran, Libië, Syrië, Koeweit, de Verenigde Arabische Emiraten, Angola, Algerije, Equatoriaal-Guinea, Kazachstan, Oezbekistan en Turkmenistan. De lijst van bedrijven waar Unaoil zaken

¹ Zie bijvoorbeeld: www.ansalatina.com/ansalatina/notizie/fdg/201604051710465536/201604051710465536.html

² Zie: www.theage.com.au/interactive/2016/the-bribe-factory/day-1/the-company-that-bribed-the-world.html

mee doet of deed, is lang en bevat vele gevestigde namen uit de olie- en energiesector, zoals ENI, Saipem, Technip, Total, Samsung, Hyundai, Sinopec, Keppel, Aker Kvaerner, Petrofac, Rolls Royce, MAN Turbo, Weatherford, Honeywell, Tecnicas Reunidas, FMC Technologies, Yokogawa, Leighton Holdings, Larsen & Toubrou, KBR/Halliburton, et cetera. Opvallend is dat er veel bedrijven op dit lijstje staan die eerder al in opspraak zijn gekomen en/of schikkingen hebben getroffen wegens omkoping, maar blijkbaar was Unaoil nog niet eerder in beeld gekomen in deze schikkingen. Zo komt ook het Nederlandse SBM Offshore voor in de dossiers. Unaoil zou zo'n US\$ 500.000,- betaald hebben om ervoor te zorgen dat contracten rond het Garraf-olieveld in Irak terecht zouden komen bij SBM Offshore en het Engelse Petrofac.³ Ook Core Labs, wat haar hoofdkantoor in Nederland heeft, wordt genoemd.

Uit de dossiers blijkt overduidelijk dat Unaoil haar klanten hielp om opdrachten en vergunningen binnen te halen door op grote schaal overheidsambtenaren en managers van staatsoliebedrijven om te kopen, tot op de hoogste niveaus aan toe. Sommige functionarissen werden omgekocht met geschenken en snoepreispjes, sommigen door ze lumpsumbedragen uit te betalen tot miljoenen aan toe, of door maandelijks een bedrag aan ze uit te keren. Een manager binnen de Iraakse South Oil Company werd bijvoorbeeld US\$ 6.000,- per maand betaald, waarvan US\$ 5.000,- voor hemzelf en US\$ 1.000,- voor de mensen om hem heen. In Oezbekistan was Gulnara Karimova, de dochter van de president, betrokken. Die kennen we nog van de VimpelCom-zaak. Vaak kenden de overheidsfunctionarissen contracten toe tegen een verhoogde prijs. Het extra bedrag werd gebruikt om Unaoil een commissie te betalen, waarmee zij de functionarissen dan weer omkochten. Maar soms vond de omkoping ook veel directer plaats. Het Maleisische Ranhill benaderde Unaoil bijvoorbeeld direct nadat de Maleisische minister-president niet in staat bleek te zijn om via een onderhoud met de toenmalige Libische dicatator Khadafi, opdrachten uit Libië voor Ranhill binnen te slepen. Door de juiste mensen om te kopen slaagde Unaoil hier wel in. In een aantal gevallen adviseerde Unaoil haar klanten om betalingen te verrichten aan bedrijven, die heimelijk in handen waren van invloedrijke overheidsfunctionarissen. In Algerije orkestreerde Unaoil naar verluidt een kartel. En tot slot betaalde Unaoil

ook wel eens besluitvormers bij haar eigen klanten, opdat Unaoil een hogere commissie toegekend zouden krijgen.

Unaoil betaalde volgens de documenten ook een groot aantal Italianen, die voornamelijk vanuit London opereerden, om aan geheime tenderinformatie van ENI te komen. ENI coördineerde namelijk een groot aantal tenders rond de exploratie van nationale olievelden, bijvoorbeeld die in Irak en Kazachstan, omdat zij de managing partner waren in de joint ventures die deze olievelden exploreerden. Unaoil slaagde er soms ook in om de toewijzing van tenders door ENI, te beïnvloeden. In een enkel geval werd de tender dan gewonnen door een bedrijf wat daar eigenlijk niet voor gekwalificeerd was. Op die manier hadden de klanten van Unaoil een groot voordeel, indien zij meedienden naar tenders die door ENI werden gecoördineerd. Maar ook een senior manager van de Spaanse multinational Tecnicas Reunidas stond blijkbaar op de loonlijst van Unaoil. En medewerkers van het Maleisische Petronas werden omgekocht, opdat zij een tender zouden toekennen aan een klant van Unaoil.

In Irak bleek in de praktijk niet veel veranderd te zijn sinds het 'oil for food'-schandaal, wat zich afspeelde toen Saddam Hussain nog over het land heerste. Ook het nieuwe Iraakse regime kende opdrachten toe aan het bedrijf wat de grootste kickback betaalde.

In hun communicaties probeerden de medewerkers van Unaoil hun bedrijfsmodel soms te verhullen door codenamen te gebruiken. Zo stond een 'eendaagse vakantie' voor een bedrag van US\$ 1 miljoen. Voor de personen die zij omkochten gebruikten ze namen als 'the lighthouse', 'the teacher', 'the doctor' en 'M'. Na lang onderzoek hebben de journalisten de meeste codenamen weten te ontcijferen. Zo bleek 'M' de Iraakse minister van Olie, Kareem Luaibi, te zijn. En 'the teacher' de Iraakse vice-premier Al Shahrastani, momenteel de minister van Onderwijs, die vroeger onderwijzer was geweest. Via een tussenpersoon zou Unaoil zo'n US\$ 20 miljoen aan 'M' en 'the teacher' betaald hebben, opdat een deel van een tender met een waarde van US\$ 2 miljard aan het Australische bedrijf Leighton Offshore werd toegewezen. Soms was het ook wat minder moeilijk om de codenamen te ontcijferen. Zo werd Rolls Royce aangeduid als RR en het Italiaanse energiebedrijf ENI als 'the spaghettihouse'. De overheid van Kazachstan werd wel aangeduid als 'shashlick'.

³ Zie de vorige voetnoot.



In sommige gevallen werd Unaoil wel op erg directe wijze benaderd om personen om te kopen. Vooral de Koreanen maakten het bont. Zo vroeg Joon Lee, de vice-president van het Koreaanse bedrijf ISU, aan Unaoil in een e-mail om een bedrag van € 20.000,- cash mee te nemen naar een bijeenkomst met een hoge Libische ambtenaar. Hieruit blijkt wel dat de bestuurders van de Koreaanse bedrijven (destijds nog) niet de tucht van de Amerikaanse autoriteiten voelden. De medewerkers van Unaoil reageerden hier doorgaans op door e-mails terug te sturen in de trend van "ik weet niet waar dit over gaat". Blijkbaar leefde bij hen wel enige vrees dat deze e-mails ooit naar buiten zouden komen. Uit andere documenten blijkt echter duidelijk dat ze wel degelijk wisten waar het over ging. Officieel ontkent Unaoil overigens dat zij ooit iemand hebben omgekocht.

Deze serie artikelen is gewijd aan third party due diligence. Eerder schreef ik over het identificeren en verzamelen van derde partijen, het inschatten van de risico's en het doen van due diligence. Tijdens het onderzoek naar een (mogelijke) relatie met een derde partij kunnen er verschillende waarschuwingssignalen naar boven komen. In het Engels spreekt men daarbij van 'red flags'. Als er waarschuwingssignalen opdoemen dan betekent dat niet meteen dat je geen zaken meer kunt doen met een derde partij. Echter, de signalen moeten wel geadresseerd en waar mogelijk gemitigeerd worden. Sommige waarschuwingssignalen kunnen door het nemen van bepaalde maatregelen geheel of gedeeltelijk gecompenseerd worden. Uiteindelijk moet ingeschat worden

hoeveel gewicht wordt toegekend aan deze waarschuwingssignalen en hoeveel risico de organisatie bereid is om te nemen. Er moet een arbitraire keuze gemaakt worden. Dat is meer een kunst dan een wetenschap en zeker niet altijd gemakkelijk.

Stel nu eens dat je als compliance officer werkt bij een bedrijf dat actief is in de energiesector en jouw businessmensen stellen voor om Unaoil als consultant te betrekken bij het verkrijgen van een vergunning. Laten we nu eens naar Unaoil kijken om te zien wat voor risicofactoren en waarschuwingssignalen naar voren zouden komen, te beginnen met de risicofactoren:

- Unaoil was vooral actief in de energiesector. Het is bekend dat dit een sector is met grote corruptierisico's (sectorrisico).
- Unaoil was vooral actief in landen die een slechte reputatie hebben op het gebied van corruptie (Irak, Iran, Syrië, Libië, Angola, Algerije, Kazachstan, Oezbekistan, etc.) (landenrisico).
- In de meeste gevallen ging het om grote contracten (transactierisico).
- De dienstverlening van Unaoil werd veelal getypeerd als consultancy, het leveren van lokale kennis, wat in combinatie met bovengenoemde risico's een hoogrisicodienst is (type dienstverlening).
- Daarbij was eigenlijk altijd sprake van contact met overheidsfunctionarissen (overheidsrisico).

Uit de risicoanalyse blijkt dus direct dat het hier om een zeer riskante derde partij gaat, waar uitvoerig due diligence op gedaan moet worden. Welke waarschuwingssignalen zouden dan in ieder geval naar boven moeten komen?

- Unaoil was eigendom van en werd geleid door zakenmensen afkomstig uit Iran. Iran is een hoogrisicoland.
- Unaoil was gevestigd in Monaco, een belastingparadijs. Zij hadden nevenvestigingen in belastingparadijzen, zoals de Marshalleilanden, de Britse Kanaaleilanden en de Britse Maagdeneilanden, een belastingparadijs wat ook wel wordt gebruikt om de herkomst van geld te versluieren.
- De Ashani's lijken ontzettend rijk te zijn. Op een gegeven moment was alleen hun vastgoedportefeuille in Duitsland, Frankrijk, Monaco, de Verenigde Staten en Groot-Brittannië al zo'n € 130 miljoen waard. Hoe komen zij aan dat geld?

- De Ashani's runnen ook een goeddoelenorganisatie, die ravissante fundraisings houdt, waar bijvoorbeeld ook prins Albert en prinses Caroline van Monaco, Arabische sjeiks en Richard Branson acte de présence geven. Wederom: hoe komen zij aan al dat geld en die contacten?
- Unaoil werd ingezet vanwege hun netwerk op de hogere regeringsniveaus. Hoe komen zakenmensen uit Iran, gevestigd in Monaco, aan een dergelijk netwerk in landen als Irak, Libië, Angola, Nigeria, Kazachstan en Oezbekistan?
- In een artikel uit 2013 was Unaoil al eens door journalisten genoemd in een corruptiezaak. Ata Ahsani ontkende dit vervolgens onder ede in alle toonaarden in een Engelse rechtszaal. Voor de klokkenluider was dit overigens wel aanleiding om contact op te nemen met dezelfde journalisten, daarbij aangevend dat deze niet diep genoeg gegraven hadden.

In het geval van Unaoil waren er dus meer dan genoeg waarschuwingssignalen. Een uitgebreid overzicht van allerlei mogelijke waarschuwingssignalen die zich zoal voor kunnen doen, valt terug te lezen in de third party due diligence guidelines van het Partnership Against Corruption Initiative (PACI). Wat voor maatregelen zouden genomen kunnen worden om deze te adresseren of te mitigeren? Zelf heb ik in het verleden vaak gebruik gemaakt van de volgende methoden:

- Doe nog meer due diligence naar een bedrijf. Schakel bijvoorbeeld een detectivebureau in om de gangen van het bedrijf en haar topmanagement na te gaan.
- Monitor de samenwerking en herhaal de due diligence vaker dan je normaal gesproken zou doen. Bijvoorbeeld elke drie of zes maanden.
- Beperk de scope van de samenwerking en sluit bepaalde soorten business uit. Stel bijvoorbeeld vast dat alleen in de private sector samengewerkt mag worden en niet in de publieke sector. Of alleen in laagrisicolanden. Monitor dit regelmatig.
- Verschaf zo veel mogelijk transparantie aan alle partijen. Stel bijvoorbeeld een tripartiet contract op wat door de klant, de consultant en het eigen bedrijf wordt ondertekend en waarin precies staat hoeveel de consultant betaald krijgt voor welke diensten.
- Zorg ervoor dat er anti-corruptieclausules worden opgenomen in het contract. Idealiter met het recht om het contract onmiddellijk zonder verdere verplichtingen te beëindigen bij enig vermoeden van corruptie. Neem ook auditrechten op in het contract.

- Organiseer als compliance officer een ontmoeting met het management en de contactpersonen bij het bedrijf en probeer ook eens op een informele manier nader kennis te maken om een beter idee te krijgen van de persoonlijkheden.
- Geef een face-to-face compliancetraining aan het management en de (betrokken) medewerkers van de derde partij.
- Maak gebruik van de auditrechten in het contract. Hierbij zijn nog velerlei variaties mogelijk m.b.t. de scope en de aanpak van de audit. Een vriendelijk gesprek over het bedrijfsbeleid tijdens een bezoek aan het kantoor van de derde partij is vaak wel mogelijk. Aan de andere kant van het spectrum zou je ook een volledig boekenonderzoek door je interne auditdienst of een externe accountant kunnen eisen. Dit is een heel drastische maatregel, waar een groot wantrouwen uit blijkt en waar derde partijen vaak niet of moeizaam mee instemmen. Het is ook prijzig. En als de derde partij ermee instemt, is het maar de vraag of er ook wat gevonden gaat worden.

Het valt natuurlijk moeilijk in te schatten wat er wel of niet mogelijk was geweest m.b.t. Unaoil. Extra due diligence zou in ieder geval wenselijk en mogelijk zijn geweest. Het uitsluiten van hoogrisicolanden of contact met overheidsfunctionarissen zou niet mogelijk zijn geweest; dit was nu juist de core business van Unaoil. Het is de vraag hoeveel effect anti-corruptieclausules en een compliancetraining zouden hebben gesorteerd. En gezien wat er nu naar buiten is gekomen, is het ook niet erg waarschijnlijk dat Unaoil zou instemmen met een diepgravende audit.



Unaoil had echter een sterke troef in handen. Zij waren gecertificeerd door TRACE als een betrouwbare consultant.

TRACE is een not-for-profit organisatie die onder andere consultants en agenten certificeert die actief zijn in sectoren en/of landen met een hoog risico voor corruptie. TRACE is vooral actief in de maritieme sector, energie-sector en in de lucht- en ruimtevaart. Het certificatieproces van TRACE is zeer uitvoerig. Er wordt uitgebreid achtergrondonderzoek uitgevoerd, trainingen moeten worden doorlopen, interviews worden afgenomen, je hele doopceel wordt gelicht en referenties worden nagetrokken. Veel organisaties ontlene dan ook het nodige vertrouwen aan een TRACE-certificaat. Het is ook maar de vraag of je als compliance officer hier nog veel aan toe kan voegen. Vaak heeft TRACE betere mogelijkheden tot het doen van onderzoek en ontvangen zij meer medewerking dan dat jij als compliance officer zult krijgen.

Sinds 2006 had Unaoil een TRACE-certificaat, wat tot voor kort elk jaar opnieuw werd afgegeven. Uit de dossiers van Unaoil is nu gebleken dat zij het certificatieproces van TRACE beïnvloed hebben, doordat zij goede referenties kregen van medewerkers van grote bedrijven uit de energiesector, die echter stiekem op de loonlijst van Unaoil stonden. Met zulke goede referenties en bij gebrek aan informatie die het tegendeel bewees, heeft TRACE het aangedurfd om Unaoil te certificeren. Uit de interne dossiers van Unaoil weten we nu overigens dat zij TRACE doorgaans aanduiden als 'box tickers' en 'wankers'.

Ook al kunnen agenten of consultants een TRACE-certificaat presenteren, dat ontslaat je nog niet van de plicht om zelf enig onderzoek naar de relatie uit te voeren. Het is bijvoorbeeld nog steeds zinvol om een inschatting van de risico's te maken en te proberen die zoveel mogelijk te verkleinen. Je dient je nog steeds af te vragen hoeveel je deze organisatie gaat betalen en welke diensten je daarvoor terugkrijgt. In het verleden heb ik ook wel personen met een TRACE-certificaat persoonlijk geïnterviewd om iets meer gevoel te krijgen met wat voor persoonlijkheden ik te maken had. En het is zinvol om de rapporten van TRACE op te vragen en door te nemen, want daarin worden vaak de nodige risicofactoren en voorbehouden opgenomen. TRACE verstrekt deze rapporten overigens niet zelf; je moet ze opvragen bij de consultant/agent.

Onmiddellijk na de openbaringen van de journalisten heeft TRACE een verklaring uitgebracht en is daarbij diep door het stof gegaan.⁴ Ze hebben toegegeven dat het achteraf gezien een verkeerde beslissing is geweest om Unaoil het certificaat toe te kennen. Tsjá, iedereen maakt weleens een foutje.

Immers, alles afwegende, hoe had een relatie met Unaoil ingeschat moeten worden? Volgens sommigen is dit overduidelijk. Er waren vele, vele risicofactoren en waarschuwingssignalen. Maar met de kennis van nu is het natuurlijk wel gemakkelijk om hierover te oordelen. Unaoil had met zijn TRACE-certificaat wel een sterke troef in handen. Eens te meer is gebleken dat het uitvoeren van due diligence een moeilijk vak is, waarin arbitraire keuzes gemaakt moeten worden en er geen zekerheden zijn.

Kort na de publicaties van de Huffington Post en Fairfax Media hebben de autoriteiten in Monaco, mede op instigatie van de Engelse en Amerikaanse autoriteiten, een inval gedaan op het kantoor van Unaoil. De betrokkenheid van de Britten is niet zo vreemd, aangezien zij sowieso Rolls Royce al aan het onderzoeken zijn. Zij zullen nu wel een aantal Britse bedrijven hieraan toegevoegd hebben. KBR heeft in de laatste kwartaalrapportage aangegeven dat het Amerikaanse Department of Justice contact heeft opgenomen naar aanleiding van een onderzoek naar Unaoil. Hetzelfde geldt voor FMC Technologies en Core Laboratories NV. Het laatste bedrijf heeft haar hoofdkantoor in Nederland. De toekomst zal leren wat de gevolgen zullen zijn voor de betrokken bedrijven. Naar verwachting zullen die in sommige gevallen aanzienlijk zijn.

In de volgende aflevering(en) van deze serie ga ik verder in op het besluitvormingsproces, het al dan niet aangaan of verbreken van een relatie, de contractuele fase en de monitoring van relaties.

4 Zie: www.traceinternational.org/blog/779