

Interview

Streitfall Compliance. Angesichts spektakulärer Wirtschaftsskandale, wie dem Fall Siemens, wird die Notwendigkeit von Compliance im Unternehmen von niemandem mehr ernsthaft in Frage gestellt; diese Ansicht erscheint ebenso naheliegend wie überzeugend. Dass sich die Realität möglicherweise anders darstellt, war im Handelsblatt vom 10. 8. 2010 nachzulesen. Dort überraschten Thesen, die den Kampf gegen Schmiergeld als reine Heuchelei geißeln. Der ehemalige Frankfurter Oberstaatsanwalt *Wolfgang Schaupensteiner* gilt vielen auch heute noch als der profilierteste Korruptionsbekämpfer in Deutschland. Mit ihm sprach die NJW über die Notwendigkeit funktionierender Compliance-Strukturen, aber auch über die Grenzen, an die Korruptionsbekämpfung im Unternehmen stößt.

NJW: Im August konnte man im Handelsblatt lesen, der Kampf gegen Schmiergeld sei reine Heuchelei und Compliance diene oft nur als Deckmäntelchen für den Vorstand. Sehen Sie das auch so?

Schaupensteiner: Die von Korruption und anderen Formen der organisierten Wirtschaftskriminalität ausgehenden Gefahren für Staat und Gesellschaft sind gemeinhin bekannt. In der Vergangenheit wurde immer wieder herausgestellt, welche fatale Folgen das sich in manchen Regionen epidemisch ausbreitende Bestechungsunwesen auf die wirtschaftliche Entwicklung wie auf die rechtliche und politische Stabilität eines Landes hat. So erklärte *Transparency International*, einer der Gründe für das Ausmaß der Katastrophe in Pakistan sei die auf Grund der Korruption schlechte Qualität von Dämmen, Brücken und Straßen. Trotz aller nationaler und supranationaler Bemühungen bleibt Korruption ein weltweit boomendes Geschäft, in das jährlich nach Schätzung der Weltbank bis zu eine Billion US.-Dollar investiert werden. In vielen Ländern ist Bestechung Teil des Alltags, wobei die politischen Eliten den Generator für Hochleistungen im Korruptionsbetrieb bilden. Aufgedeckte Korruptionsfälle von Spitzenpolitikern verlaufen im Sande, vielfach spielt das Justizsystem mit. Durch verschärfte Antikorruptionsgesetze versuchen Nationalstaaten ein weiteres Auswuchern des Krebsgeschwürs zu verhindern, obwohl klar sein sollte, dass die Korruptionsbekämpfung nicht nur eine Frage des Strafrechts ist. Die Strafverfolgungsbehörden haben aufgerüstet und schrecken nicht mehr davor zurück, Vorstände in Haft zu nehmen. Das Entdeckungsrisiko nimmt zu, nicht zuletzt auch durch installierte anonyme Hinweisgebersysteme und die Anzeigen von Geldwäschebeauftragten. Eine strengere Rechtsprechung nimmt das Management persönlich in die Verantwortung, wenn mangels angemessener Vorkehrungsmaßnahmen Mitarbeiter Straftaten begehen. Spätestens aber seit dem Fall Siemens hat das Problembewusstsein darüber zugenommen, dass Bestechungspraktiken eine Gefahr für Reputation, Innovationsfähigkeit und Vermögen eines Unternehmens darstellen. Hinzu kommt, dass der Verzicht auf eine Compliance-Organisation sich zunehmend dann als ein Wettbewerbs-

nachteil darstellt, wenn der Markt den Nachweis eines effizienten Compliance-Managements als Bedingung geschäftlicher Kontaktaufnahme abfordert. Es trifft allerdings zu, dass manche Unternehmen sich einen Verhaltenskodex allein deshalb zulegen, um den Erwartungen der Öffentlichkeit und Kunden gerecht zu werden, ohne diesen umsetzen zu wollen. Nur so tun als ob, kann sich als Bumerang erweisen. Ein als Schutzschild gegen die persönliche Haftung von Vorständen gedachtes Compliance-Programm, das tatsächlich nicht in das Unternehmen implementiert wird, kommt als Beweis für ein vorsätzliches Organisationsverschulden in Betracht.

NJW: Macht sich bei den Beratern, die im Zuge des Siemens-Skandals Compliance als neues Geschäftsfeld für sich entdeckt haben, langsam Ernüchterung oder Resignation breit?

Schaupensteiner: Die Nachfrage nach praktikablen und auf die Bedürfnisse des individuellen Betriebes zugeschnittenen Compliance-Programmen nimmt insbesondere im Mittelstand zu, wo es noch erheblichen Nachbesserungsbedarf gibt. Dies ist ein ermutigendes Zeichen. Von daher gibt es keinen Grund für Compliance-Berater zu resignieren.

NJW: Es gibt Länder, in denen Schmiergeldzahlungen unabdingbare Voraussetzung für Geschäftsabschlüsse sind. Muss ein Unternehmer, der mit der „neuen sauberen“ Unternehmenskultur ernst machen will, solche Staaten der Konkurrenz überlassen, die insoweit weniger Skrupel haben?

Schaupensteiner: Was ich bisher vermisse, ist eine Stellungnahme aus der Wirtschaft zu den vom Mittelständler *Vietze* im Handelsblatt vom 10. 8. 2010 geschilderten korruptiven Zuständen in China, Algerien, Russland und andernorts. Durch Abducken und Verschweigen gerät – wie geschehen – ein mutiger Unternehmer, der die Zustände beim Namen nennt, in arge Bedrängnis. Vor der Korruption darf man nicht zurückweichen, aber man darf auch nicht die Augen vor der Realität verschließen, dass es zahlreiche Länder gibt, in denen ein „sauberer Unternehmer“ so überlebensfähig ist wie eine Forelle im Abwasserkanal. Solange die Konkurrenz die Schmiergeldforderungen bedient, wird das Compliance verpflichtete Unternehmen Aufträge verlieren. Die Klage mancher Unternehmer, bei Weigerung von Schmiergeldzahlungen auf Geschäfte verzichten zu müssen, sollten ernst genommen werden. Anders als den Konzernen dürfte es den meisten Mittelständlern aus wirtschaftlichen Erwägungen verwehrt sein, sich als Alternative aus der Gefahrenzone einer Region, in der ohne Schmiergelder nichts geht, ganz zurückzuziehen. Das Problem lässt sich mit Hilfe von einzelbetrieblichen Maßnahmen schwerlich bewältigen. Gefragt sind unternehmensübergreifende Kollektivlösungen. In bisher nur wenigen Einzelfällen haben sich die Vertragsparteien von Großprojekten einem Integritätspakt unterworfen. Regiona-

le Integritätsvereinbarungen wie zuletzt in Russland zwischen *Siemens*, der *Deutschen Bahn*, *Mercedes-Benz* u. a. geschlossen, mit welchen sich die Firmen gegen Schmiergeldforderungen zur Wehr setzen, eignen sich vorwiegend nur für Konzerne. Hingegen bietet ein konzertiertes Vorgehen auf Branchenebene mit vom jeweiligen Verband entwickelten Compliance-Vorgaben, die von der Mehrzahl der Marktteilnehmer als verbindlich anerkannt werden, gute Chancen für die Durchsetzung von vergleichbaren Mindeststandards für eine effiziente Compliance-Organisation in mittelständischen Unternehmen und damit für die Stärkung eines fairen Wettbewerbs. Im internationalen Geschäftsverkehr sollten in den als korruptionsgefährdet bekannten Regionen auch die bilateralen politischen Einflussmöglichkeiten entschiedener zum Schutz eines ungestörten Wettbewerbs genutzt werden; zu denken ist auch an einen institutionalisierten Erfahrungsaustausch der Wettbewerber untereinander sowie in geeigneten Fällen an eine verstärkte Publizierung oder Anzeige einschlägiger Vorgänge.

NJW: Wer hat denn nun Recht – diejenigen, die Compliance als Modewort der Manager geißeln oder diejenigen, die wie der bei *Siemens* für die gute Unternehmensführung zuständige *Peter Solmssen* behaupten, die sauberen Geschäfte seien die profitabelsten?

Schaupensteiner: Compliance bezeichnet nichts anderes als die Selbstverständlichkeit, dass sich Unternehmen an die Gesetze und ihre eigenen Regeln halten. Manches Mal ist es von Nutzen, wenn alte Binsenweisheiten und nicht mehr zeitgemäße Begriffe wie der „ehrbare Kaufmann“ (vgl. *Stober*, NJW 2010, 1573) durch neue Schlagwörter wieder in das Bewusstsein gerückt werden. So steht es auch mit dem „Modewort“ Compliance, das allerdings nicht der einem Modewort anhaftenden kurzen Verfallszeit zum Opfer fallen wird, sondern als Schlagwort für eine Daueraufgabe steht, die die verantwortlichen Unternehmensführer vor immer neue Herausforderungen stellt. Es bleibt zu hoffen, dass Treiber für verstärkte Compliance-Anstrengungen auch die Einsicht ist, dass saubere Geschäfte einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg sichern.