

Der Kampf gegen die Wirtschaftskriminalität

Wie weit kommt man mit Recht und Ethik?

AXEL KLIE*

Rezension zu Albert Löhr und Eckhard Burkatzki (2008) (Hrsg): Wirtschaftskriminalität und Ethik, München und Mering: Rainer-Hampff-Verlag, 249 Seiten.

Wirtschaftskriminalität ist weit verbreitet. Das Recht allein ist ein unzureichendes Steuerungsinstrument, sofern es um die Prävention und die Bekämpfung wirtschaftskriminellen Handelns geht. Also stellt sich zumindest die Frage, ob wir nicht zusätzlich auf die Kraft der Ethik setzen sollten, um Wirtschaftskriminalität zu bekämpfen. Wir sollten! – meinen Albert Löhr und Eckhard Burkatzki, die diese Überlegung der Jahrestagung des Deutschen Netzwerks Wirtschaftsethik (DNWE) 2007 zugrunde gelegt haben (17f.), deren Vorträge der vorliegende Band dokumentiert.

Jörg Ziercke, Präsident des Bundeskriminalamtes, sensibilisiert die Leser in seinem Beitrag „Wirtschaftskriminalität in Deutschland: Fallbeispiele, Entwicklungstrends, Folgeschäden“ zunächst für die Schwierigkeiten, sich dem Phänomen Wirtschaftskriminalität zu nähern. Ziercke weist darauf hin, „dass es keinen eindeutigen, allgemein anerkannten Begriff der Wirtschaftskriminalität gibt“ (25). Zudem ist das Wirtschaftsstrafrecht keineswegs aus einem Guss: Mehr als 200 Bundesgesetze halten Regelungen dafür bereit. Auch das macht die Klassifizierung von Straftaten als wirtschaftskriminellen Handlungen nicht eben einfach, wie Ziercke feststellt. Trotz aller Klassifikationsprobleme wartet die Polizeiliche Kriminalstatistik mit aussagekräftigen Zahlen auf: Danach sind nur 1,4 Prozent aller Straftaten der Wirtschaftskriminalität zuzuordnen; diese sind aber für 50 Prozent des Gesamtschadens verantwortlich, der durch Straftaten verursacht wird (Zahlen für 2005).

Den Ausgangspunkt von Volker Peemöllers Beitrag bilden Überlegungen zum Begriff des Bilanzierungsdeliktes. Bilanzierungsdelikte sind „bewusste Verstöße gegen bilanzrechtliche Vorschriften“ (43) und lassen sich klar von Fehlern im Rechnungswesen unterscheiden, die unbewusst geschehen, ohne dass versucht wird, sie zu verdecken. Weniger klar ist hingegen die Abgrenzung gegenüber dem so genannten „Creative Accounting“, das darauf angelegt ist, die Geschäftszahlen bzw. die Leistungen des Managements besser erscheinen zu lassen, als sie es sind. Wann diese Kreativität in Kriminalität umschlägt, lässt sich Peemöller zufolge nicht genau bestimmen. Peemöller bietet eine umfassende tabellarische Übersicht über mögliche Bilanzmanipulationen (49-53) und geht der Frage nach, wie sie sich verhindern lassen. Er warnt davor, die

* Dr. Axel Klie, Argument & Analyse, Boyenstraße 41, D-10115 Berlin, Tel.: +49-(0)30-81610580, Fax: +49-(0)30-81610581, E-Mail: klie@argument-und-analyse.de, Lehrbeauftragter am philosophischen Institut der Universität Potsdam, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftsethik, Werte und CSR.

„Regulierungsschraube“ unbedacht weiter anzuziehen: Es bestehe die Gefahr, dass durch mehr Regelungen „die Transparenz nicht gefördert, sondern eher erstickt“ wird (69). Peemöller plädiert für die Einführung von Ethikkodizes. Um deren Wirksamkeit sicherzustellen, gelte es, die Einhaltung der in Kodizes niedergelegten Regeln zu überwachen und Verstöße zu sanktionieren. Des Weiteren schlägt Peemöller für Abschlussprüfer eine Lockerung ihrer Verschwiegenheitspflicht vor, während sie darauf verpflichtet werden sollten, bei einem Tatverdacht Anzeige zu erstatten (67).

Britta Bannenberg konzentriert sich auf die strukturelle Korruption, die im Unterschied zur situativen Korruption auf Dauer und Wiederholung angelegt ist (79). Strukturelle Korruption ist Bannenberg zufolge auch in Deutschland ein Problem. Was die Prävention betrifft, glaubt Bannenberg, dass der strafrechtliche Druck zwar notwendig, aber nicht hinreichend sei, um erfolgreich zu sein (88f.). Ohne ethisch-moralische Ergänzung werde es nicht gehen. Das ist ganz im Sinne der Herausgeber ein Bekenntnis zur Ethik als ergänzendem Steuerungsinstrument – den größten Erfolg scheint sich die Autorin aber von Fortschritten bei der Strafverfolgung zu versprechen (89).

Heinz Alwart fordert von den Kriminologen, sie sollten einen neuen „materiellen Verbrechenbegriff“ (106) schaffen. Dabei sollten sie sich nicht an der Idee der Verletzung von Rechtsgütern orientieren, sondern an dem Gedanken, dass wirtschaftskriminelle Straftaten Verstöße gegen Verhaltensregeln sind (106). Der traditionellen Strafrechtslehre liegen klare Verletzungen von Rechtsgütern mit anschaulichen Schadensfällen zugrunde: „eingeschlagene Schädel, blaue Augen und blaue Flecken“ (105). Da diese Klarheit bei wirtschaftlichem Handeln oft fehlt, schlägt Alwart die Orientierung an Regelverletzungen vor, die sanktioniert werden.

Dass die abschreckende Wirkung von Strafen nicht so sehr vom angedrohten Strafmaß abhängt, sondern davon, für wie wahrscheinlich der potenzielle Täter es hält, erwischt zu werden, daran erinnert uns *Kai-D. Bussmann*. Vor diesem Hintergrund stellt Bussmann die Bedeutung von Kontrollen und deren Bekanntheit heraus; sie müssten im Unternehmen kommuniziert und wahrgenommen werden (115). Bussmann legt seinem Beitrag einen Vergleich von US-Unternehmen, US-Tochtergesellschaften in Deutschland und deutschen Unternehmen zugrunde, welcher deren jeweilige Maßnahmen gegen Wirtschaftskriminalität in den Blick nimmt. Zwei Einsichten, die Bussmann daraus gewinnt, seien hier hervorgehoben. Erstens belegt Bussmann empirisch, dass Unternehmen vor allem durch rechtliche Regelungen dazu bewegt werden, Kontroll- und Präventionsmaßnahmen zur Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität zu entwickeln (128). Zweitens folgert Bussmann daraus keineswegs, dass ethische Richtlinien bedeutungslos sind. Vielmehr vermögen sie die Kontrollsysteme eines Unternehmens sinnvoll zu ergänzen und präventiv zu wirken, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Die Richtlinien sollten beispielsweise auf konkrete strafrechtliche Verbote eingehen; mit einem bloßen Bekenntnis zu Werten wie Fairness, Integrität oder Nachhaltigkeit lässt sich dagegen kaum etwas erreichen (125).

Präventionsmaßnahmen gegen Wirtschaftskriminalität verschreiben zu wollen, ohne zuvor die Risikofaktoren zu analysieren, die entsprechende Straftaten begünstigen, komme dem Versuch gleich, ein Medikament ohne vorherige Diagnose verschreiben zu wollen – meint *Hendrik Schneider*. Das von ihm vorgestellte „Leipziger Verlaufsmo-
dell“ integriert fünf Risikofaktoren. Aus den „strain“-Ansätzen übernimmt Schneider

drei (139ff.). Danach können erstens negative Emotionen eine Ursache für Straftaten sein. Der Täter fühlt sich zurückgesetzt oder gekränkt – etwa weil er nicht wie erwartet befördert wird – und reagiert mit einer Straftat. Zweitens kann ein unangemessen hohes Anspruchsniveau beim Lebensstil Straftaten begünstigen; wer über seine Verhältnisse lebt, wird bei der Geldbeschaffung möglicherweise die Grenzen der Legalität überschreiten. Drittens können Krisen wie Scheidungen, hohe Steuerschulden oder der Verlust des Arbeitsplatzes kriminelles Verhalten auslösen. Zwei weitere personale Risikofaktoren werden durch Kontrolltheorien nahe gelegt. Zum einen stellt die einseitige Orientierung an materialistischen Werten einen Risikofaktor dar. Zum anderen gilt dies für fehlende tragende Bindungen in Familie, Freundeskreis und Arbeitsumfeld bzw. für das Leben in „arbeitsplatzbezogenen Subkulturen“ (142ff.). Im Leipziger Verlaufmodell sollen die Risikofaktoren erklären, wie Straftäter dazu kommen, Situationen als „günstige Gelegenheit“ zu bewerten.

Josef Wieland warnt in seinem Beitrag „Die Kunst der Compliance“ davor, wirtschaftskriminelle Handlungen ausschließlich als individuelles Fehlverhalten zu charakterisieren. Es gelte auch danach zu fragen, welche Strukturen in Unternehmen dolose Handlungen begünstigen. Was Wieland dabei vor Augen hat, wird beispielhaft in folgendem Passus deutlich:

„Mitarbeiter, die permanent ihre Karriere oder Einkommensinteressen in sensiblen Märkten oder Ländern wahren müssen, weil sie strikt erfolgsabhängig und mit hohen Bonuzahlungen kompensiert werden, werden die Anforderungen von formal-rechtlichen Compliance-Programmen eher als Geschäftsverhinderungsmaßnahmen erleben, denn als einen gangbaren Weg, mit integeren Mitteln Aufträge zu bekommen. Kompensationspakete, Bonussysteme, Karriereplanung und entsprechende andere Anreizfaktoren des Geschäfts müssen daher so gestaltet sein, dass sie nicht nur nicht in Konflikt mit den Anforderungen des Compliance-Systems geraten können, sondern dessen Beachtung prämiieren.“ (162)

Hier zeigt sich auch, wie tief ein Compliance Management in die Organisation eingreifen muss, um erfolgreich zu sein. Wem es ernst ist mit dem Compliance Management, der muss eben auch die Gestaltung von Zielvereinbarungs- und Bonussystemen sowie Karrierewege im Unternehmen auf den Prüfstand stellen. Entscheidend für den Erfolg eines Compliance Managements ist Wieland zufolge, dass die Prävention als Leitidee fungiert – und nicht die Kontrolle. Wer glaubt, doloses Verhalten sei im Wesentlichen ein Fehlverhalten Einzelner, der wird auf engmaschige Kontrolle setzen, um die Abweichler zu finden. Den Blick über das individuelle Fehlverhalten auch auf strukturelle Faktoren zu richten, hat also nicht zuletzt die Pointe, die Umorientierung hin zum Präventionsgedanken zu ermöglichen (156-158). Es dürfte kaum überraschen, dass Wieland auch eine Lanze für die Steuerung durch Ethik bricht, die zur Steuerung durch Recht hinzukommen muss. Die Kunst der Compliance besteht für ihn in der Kombination beider Steuerungsmodi (158).

Klaus Leisinger nimmt sich in seinem Beitrag des „whistle blowing“ an. Unternehmen empfiehlt er, sie sollten diese Kritik von innen nicht als Bedrohung, sondern als Chance auffassen (172). Leisinger rät den Unternehmen, whistle blowing zu institutionalisieren (181). Die Vorschläge reichen vom Kummerbriefkasten über das Sorgentelefon bis zum Ombudsmann. Dem Einwand, Ombudsmänner seien überflüssig, weil man

über eine erfolgreiche Personalpolitik Führungskräfte rekrutieren könne, die der Wirtschaftskriminalität keine Chance ließen, hält Leisinger lakonisch entgegen, dass solche Führungskräfte wohl doch nicht immer zur rechten Zeit am rechten Ort sein könnten (182).

Mit überaus konkreten Vorschlägen warten auch die Autoren der beiden Praxisbeiträge auf. *Frank Schury* weiß, wie man den Vorstand, Führungskräfte und Mitarbeiter für das Compliance-Thema gewinnt: mit einer Art Schock-Therapie. Sie besteht im Kern darin, anhand von Facts & Figures darzulegen, welchen Schaden dolose Handlungen im Unternehmen anrichten (198). Das hat jedenfalls bei der DFS Deutschen Flugsicherung GmbH dazu geführt, dass das Thema Prävention von Wirtschaftskriminalität auf die Vorstandsagenda gekommen und dort auch geblieben ist.

Regina Puls stellt das Compliance-Management der Deutschen Bahn AG vor und nennt eine ganze Reihe von Erfolgsfaktoren, von denen hier lediglich zwei zur Sprache kommen sollen. Erstens habe sich die Arbeit mit Ombudsleuten im Kampf gegen Korruption bewährt. Die Bahn hat zwei Anwälte als Ombudsleute eingesetzt, die Anonymität und Vertraulichkeit gewähren sollen. Da sie der gesetzlichen Schweigepflicht unterliegen, wird die Identität der Hinweisgeber ohne deren Zustimmung gegenüber den Ermittlungsbehörden nicht entdeckt. Die Bahn selbst verzichtet darauf, sich über die Identität der Hinweisgeber informieren zu lassen (207). Puls ist überzeugt, dass die Regelungen dazu beigetragen haben, eine Reihe von Korruptionsfällen aufzuklären, die andernfalls unentdeckt geblieben wären. Die Vergabesperre ist ein weiteres wirksames Instrument, um der Korruption zu begegnen. Unternehmen, die bei Geschäften mit der Deutschen Bahn in Korruptionsfälle verwickelt waren, können von der Bahn für einen Zeitraum von vier Monaten bis zu drei Jahren von der Auftragsvergabe ausgeschlossen werden. In besonders schweren Fällen sind sogar sieben Jahre vorgesehen. Unternehmen und Wirtschaftsverbände haben sich zunächst gegen dieses Instrument gewehrt (u. a. mit Rechtsgutachten). Puls deutet diesen Widerstand als Beleg für die Wirksamkeit der Vergabesperre (211f.).

Der Sammelband bietet mehr als Antworten auf die Frage der Herausgeber, ob nicht die Wirtschaftsethik dem Recht im Kampf gegen die Wirtschaftskriminalität zur Seite springen sollte. Immer wieder rücken auch mögliche Verbesserungen von Recht und Gesetz in den Blickpunkt oder Vorschläge, wie sich Fortschritte bei der Strafverfolgung erzielen ließen. Nicht alle präsentierten Fakten und Ideen werden den interessierten Leser überraschen – dass der rechtliche Status von Ombudsmännern in Deutschland prekär ist, wird ihm kaum neu sein. Erfreulich ist die dargebotene Vielfalt von Perspektiven auf das Phänomen Wirtschaftskriminalität (Strafverfolger, Wirtschaftsprüfer, Compliance-Beauftragte usw.). Insgesamt überwiegt in den Beiträgen der Bezug zur Praxis die theoretischen Analysen – angesichts des Themas kein Nachteil. Was manche Leser vermissen werden, ist eine deutliche Gegenstimme zur These der Herausgeber, dass die Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität nur gelingen wird, wenn Recht und Ethik als Steuerungsinstrumente kombiniert werden. – Ein Bonbon ist das Transkript einer (erfreulich lebendigen) Podiumsdiskussion zur „Wirtschaftskriminalität als Herausforderung für Politik und Wirtschaft“, das den Band beschließt.