

Buchbesprechung

Compliance Textsammlung

Verlag Luchterband, € 29, ISBN 978-3-472-07910-1

Rezension von Dr. Andre Heerlein

Die von Wolfgang B. Schünemann, Rolf Stober und Rainer Keller erarbeitete und in der ersten Auflage im Dezember 2010 erschienene Compliance Textsammlung deckt ein breites Spektrum an Themen ab, die für Studierende und Praktiker, die sich mit Compliancefragen auseinandersetzen, von hoher theoretischer und praktischer Relevanz sind. Auf 536 Seiten werden unterschiedlichste Gebiete der täglichen Compliancepraxis behandelt. Das Werk ist in acht sehr übersichtlich dargestellte Haupt-sachgebiete aufgeteilt. Beginnend mit internationalen Abkommen wie Vereinbarungen zur Korruptionsbekämpfung, den allgemeinen Menschenrechten, Sozialstandards oder OECD-Regeln wenden sich die Autoren anschließend zivil- und wirtschaftsrechtlichen Themen zu. Hierbei bilden gesellschaftsrechtliche, produktbezogene sowie wettbewerbs-, kapitalmarkt- und arbeitsrechtliche Themen den Schwerpunkt der Zusammenstellung. Nicht ausgeklammert werden öffentlichrechtliche Fragestellungen wie verfassungsrechtliche Implikationen oder verwaltungsrechtliche und gewerberechtliche Vorschriften. Damit im Zusammenhang stehend werden anschließend die wichtigsten Regeln aus den Bereichen Strafrecht und Ordnungswidrigkeiten dargestellt. Den Bereich der Gesetze und Verordnungen schließen Hinweise zu speziellen US-amerikanischen Compliance-Regeln ab. Die letzten drei direkt der Praxis entnommenen Abschnitte mit exemplarischen Selbstverpflichtungen von Verbänden, ausgewählten Code of Conducts sowie einer Sponsoring-Dienstanweisung ergänzen die Rechtsvorschriften und runden die Textsammlung ab.

Mit ihrer Arbeit gelingt es den Autoren erstmalig, die wichtigsten Rechtsnormen und Regeln in einem Werk komprimiert darzustellen. Das aufwendige Zusammenstellen von relevanten Vorschriften aus verschiedenen Quellen entfällt. ■

Compliance und Unternehmenskultur als Verhaltenssteuerung

Jonas Pape, *Corporate Compliance – Rechtspflichten zur Verhaltenssteuerung von Unternehmensangehörigen in Deutschland und den USA*, Berlin 2011, 266 S., ISBN 978-3-8305-1870-9.

Rezension von Hanjo Hamann, Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern, Bonn

Aus der Unternehmenspraxis entwickelt, erreicht Compliance zunehmend auch die Wissenschaft – man betrachte nur die zahlreichen Dissertationen, die sich aktuell mit Compliance allgemein und Corporate Compliance insbesondere befassen. Allein in den beiden vergangenen Jahren erschienen zwei Dutzend Arbeiten, die sich mit Compliance etwa in einzelnen Industriesektoren,¹ in

einzelnen Rechtsgebieten² oder im Rechtsvergleich³ befassen. Ebenso entstanden aber auch Arbeiten mit einem umfassenderen dogmatischen Anspruch⁴ sowie solche aus der benachbarten Betriebswirtschaftslehre⁵. Sogar eine erste Habilitationsschrift zum Thema liegt inzwischen vor.⁶

Für neue Arbeiten bedeutet das rasche Wachstum des Forschungsfelds zweierlei. Einerseits müssen sie vergleichsweise innovativ bzw. originell sein, um noch als wissenschaftliche Leistung wahrgenommen zu werden. Andererseits dürfen sie in einem so jungen Themengebiet noch nicht einmal die Grundlagen als bekannt voraussetzen, so dass vielen Dissertationen die Einführung in die Compliance-Thematik zur Pflichtübung wird.

Die unlängst erschienene Dissertation von Jonas Pape gehört streng genommen nicht zur jüngsten Welle der Compliance-Dissertationen, sondern wurde schon 2008 abgeschlossen.⁷ Dennoch werde ich sie am o.g. Maßstab messen und nach einem kurzen Überblick über Struktur und Inhalt der Arbeit (1.) ihren originellen Kern besprechen (2.), bevor ich anhand dessen die Gesamtkonzeption Papes hinterfrage (3.). Abschließend kritisiere ich die Arbeit kurz in formaler Hinsicht (4.).

1. Struktur und Synopse der Arbeit

Papes Dissertation leistet beides: Pflichtübung wie originelle Forschungsleistung.

Ersteres – die Benennung von Compliance-Maßnahmen und Verortung ihrer Rechtsgrundlagen – bildet ziemlich genau die erste Hälfte seiner Arbeit (S. 21-135). Hier stellt Pape den Sinn, die Grundlagen und Instrumente von Compliance vor, verfolgt anschaulich ihre Entwicklung in den USA nach und geht dann auf die rechtlichen Compliance-Vorgaben in Deutschland ein.

cherungsunternehmen, Diss. Mainz 2010; *Rauch*, Selbstregulierung in der Energiewirtschaft, Diss. Hannover 2010.

2 *Karbaum*, Kartellrechtliche Compliance: Rechtsgrundlagen und Umsetzung, Diss. Osnabrück 2010; *Sprafke*, Korruption, Strafrecht und Compliance, Diss. Würzburg 2010; *Schulz*, Ethikrichtlinien und Whistleblowing: arbeitsrechtliche Aspekte der Einführung eines Compliance-Systems, Diss. Augsburg 2009; *Schöttler*, IT-Compliance an Hochschulen, Diss. Passau 2009.

3 *Engelhart*, Sanktionierung von Unternehmen und Compliance: eine rechtsvergleichende Analyse, Diss. Freiburg 2010; *Wimmer*, Haftungsrisiken und Compliance Maßnahmen nach dem »Foreign Corrupt Practices Act« der USA, Diss. BLS Hamburg 2010.

4 *Geiser*, Leitungspflichten des Vorstandes in der AG: Grenzziehung zwischen der business judgment rule und den notwendigen Anforderungen an eine Compliance-Organisation, Diss. Köln 2009; *Rau*, Compliance und Unternehmensverantwortlichkeit, Diss. Frankfurt/M. 2009; *B. Schmidt*, Compliance in Kapitalgesellschaften, Diss. Oldenburg 2010; *Tangermann*, Compliance: Risikobegrenzung und Imagevorteil, Diss. Jena 2010.

5 *Lechner*, Konzepte zur Vermeidung von Top Management Fraud: eine betriebswirtschaftliche Analyse, Diss. Hamburg 2010; *Junc*, Corporate-Compliance-Berichterstattung in Deutschland: eine theoretische und empirische Analyse, Diss. Duisburg/Essen 2010.

6 *Bock*, Criminal Compliance, Habil. Kiel 2010.

7 Die Arbeit entstand „im Wesentlichen in den Jahren 2007 und 2008“ (S. 7) und verwendete laut Literaturverzeichnis nur zwei nach 2008 erschienene Quellen: die Neuauflage eines HGB-Kommentars und einen Aufsatz von Pape selbst. Sie ist daher im Wesentlichen auf dem Stand von 2008 – bis auf Fn. 111, die für die „jüngste Entwicklung“ in den USA auf die „Corporate Compliance Surveys“ der ABA von 2005 und 2006 verweist, nicht aber auf die entsprechenden Folgetexte von 2007 und 2008: *The Business Lawyer* Bd. 63 S. 195 / Bd. 64 S. 253.

1 *Lippe*, Compliance in Banken und Bankkonzernen, Diss. Göttingen 2010; *Schaaf*, Risikomanagement und Compliance in Versi-

Den originellen Forschungsbeitrag bildet vor allem die zweite Hälfte der Arbeit (S. 137-222), die nach einer allgemeinen Erläuterung der sog. „regulierten Selbstregulierung“ eine Wirksamkeitsanalyse von Compliance versucht, deren Ergebnis kriminologisch und betriebswirtschaftlich untermauert, um abschließend kurz zu erörtern, ob ein gesetzlicher Compliance-Zwang verfassungsmäßig wäre. Das – soviel sei vorweggenommen – verneint Pape.

Den zentralen Teil der zweiten Hälfte von Papes Arbeit bildet das 4. Kapitel, „Corporate Compliance – eine Möglichkeit zur Verbesserung der Verhaltenssteuerung im Unternehmen“. Wie der Titel bereits andeutet, betrachtet Pape Compliance als Instrument der Verhaltenssteuerung unter einem Gesichtspunkt, der in der deutschen Diskussion bislang vernachlässigt wurde: dem empirischen.⁸ Zwar lassen sich Juristen gern zu Annahmen darüber verleiten, ob und wann Compliance wirksam ist,⁹ eine empirische Fundierung fehlt jedoch bisher. Pape will diesen „in Deutschland noch nicht ersichtlich behandelten Bereich erhellen“ (S. 155).

2. Die Empirie zur Wirksamkeit von Compliance

Dem empirischen Teil seiner Arbeit schickt Pape vorausschauenderweise einige Überlegungen zu den „Schwierigkeiten der empirischen Ermittlung der Wirksamkeit von Corporate Compliance“ voran (S. 156-158). Die daran anschließende Wirksamkeitsanalyse gründet auf einer Durchsicht der bisherigen empirischen Untersuchungen zur Wirksamkeit von Verhaltensrichtlinien (dazu a.) und Compliance-Programmen (dazu b.). Mutet deutschen Rechtswissenschaftlern die Heranziehung empirischer Erkenntnisse reichlich exotisch an, ist sie in der stärker sozialwissenschaftlich ausgerichteten Rechtswissenschaft der USA viel verbreiteter, ja geradezu üblich. Entsprechend entstammen fast sämtliche von Pape aufgefundenen Studien der Managementforschung in den USA. So schlägt die Arbeit hier eine weitere wertvolle Brücke zur nationalen Rezeption international gewonnener Erkenntnisse, zusätzlich zu den aufschlussreichen rechtsvergleichenden Befunden in ihrer ersten Hälfte. Die von Pape benannten Verhaltenswissenschaften könnten jedoch gewinnbringend um die Mikroökonomik ergänzt werden (dazu c.).

a) Untersuchungen zur Wirksamkeit von Verhaltensrichtlinien

Auf Seite 219 präsentiert Pape eine Tabelle von bisher 81 veröffentlichten empirischen Untersuchungen. Als deren Quelle gibt er eine englische Literaturübersicht an,¹⁰ die in genau gleicher Struktur 79 Literaturangaben ausweist. Bei der Durcharbeitung der Quellen geht Pape sorgfältig und aufmerksam vor und übernimmt die Quellenangaben nicht etwa blind. Er berichtigt z.B. das im Original fälschlicherweise auf „Clark“ bezogene Zitat einer Untersuchung von *Margaret Cleek*, und entfernt aus der Kategorie „empirische Untersuchungen, die eine deutlich positive Wirkung von Verhaltensrichtlinien feststellen“ zutreffend sowohl die Untersuchung von *Emb-*

se/Desai/Desai, die gerade keine Wirksamkeit von Verhaltensrichtlinien *per se* feststellt, sowie die Untersuchung von *Cassell/Johnson/Smith*, die eine rein theoretische Arbeit ohne empirischen Gehalt ist. Dafür fügt er der Literaturübersicht weitere Untersuchungen aus teils sogar recht abgelegenen Quellen hinzu,¹¹ was eine hohe Durchdringungstiefe seiner Arbeit signalisiert. Studien, die er offenbar nicht einsehen konnte, zitiert Pape „nach“ der englischen Literaturübersicht, wenn auch mindestens zwei jener Texte im Internet frei verfügbar sind.¹²

Leider sind bei der Literatursichtung auch Fehler anzumerken. So listet die englische Literaturübersicht eine Untersuchung, die eine „negative relationship“ zwischen Compliance und Rechtstreue festgestellt hat – also einen umgekehrten (inversen) Zusammenhang der Art, dass eine Steigerung von Compliance zu einer Senkung der Rechtstreue führt. Pape übersetzt den Begriff allerdings fälschlich als „nicht vorhandenen“ Zusammenhang (S. 222) und zieht dementsprechend falsche Schlussfolgerungen (S. 159). Zugleich ordnet er dieser Kategorie irrtümlich eine Studie zu, die weder einen fehlenden noch inversen, sondern sogar einen positiven/direkten Zusammenhang – also eine Steigerung der Rechtstreue durch Steigerung der Compliance-Bemühungen – festgestellt hat.¹³ Ferner kategorisiert Pape eine weitere Studie¹⁴ recht widersprüchlich: laut Literaturübersicht habe sie eine „schwach positive“ Wirkung (S. 220), nach dem Haupttext aber gar „keine nachweisbaren Auswirkungen“ (S. 160) festgestellt.¹⁵

Bedenkt man den Aufwand, den die verständige Durchsicht der 81 Studien verursacht haben dürfte, fällt Papes Besprechung enttäuschend kurz aus (S. 158-165). Auch wenn sein Hauptinteresse nicht den Verhaltensrichtlinien galt, hätte die empirische Literatur sicher noch mehr Argumentationspotential geboten. So bleibt leider der Bezug der empirischen Arbeiten zu Papes Ausgangsfrage etwas unklar, denn obwohl er die Wirksamkeit einer Verhaltensrichtlinie ausschließlich nach ihrem Beitrag zur Minimierung von Rechtsverstößen beurteilen will (S. 158, 161), hebt er vier Studien namentlich heraus, von denen drei nicht Rechtsverstöße, sondern ethische Einstellungen und ethisches Verhalten untersucht hatten.

b) Untersuchungen zur Wirksamkeit von Compliance-Programmen

Deutlicher auf Papes Ausgangsfrage bezogen sind drei etwas umfänglicher besprochene Untersuchungen über die Wirksamkeit von Compliance-Programmen (S. 158-165). Die Studien sind nachvollziehbar wiedergegeben,

8 Ausnahme: *Junc* (Fn. 5) analysierte empirisch die Compliance-Berichterstattung von Unternehmen.

9 Vgl. nur *Schmidt* (Fn. 4), S. 154 („Damit der Compliance-Officer seine Aufgabe wirksam [...] erfüllen kann, ist es daher erforderlich, seine Vergütung erfolgsunabhängig zu gestalten.“) und *Favocia/Richter*, AG 2010, 137, 146 („ein [Compliance Officer] ist auch nicht *per se* zwingende Voraussetzung für ein effektives Compliance System“).

10 *Kaptein/Schwartz*, *Journal of Business Ethics* 2008, 111, 114.

11 Bspw. *Boo/Koh*, *Teaching Business Ethics* 2001, 357; *Vitell/Hidalgo*, *Journal of Business Ethics* 2006, 31; *Harrington*, *MIS Quarterly* 1996, 257.

12 So etwa der Text von *Sajhau* (1998) unter www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/papers/bzethics/index.htm und der von *Kobut/Corriher* (1994) unter www.freepatentsonline.com/article/SAM-Advanced-Management-Journal/16009234.html.

13 *Stohs/Brammick*, *Journal of Business Ethics* 1999, 311: „Regression analyses reveal that small firms with a code of ethics predict higher wrongness ratings for managers in regard to the practices of unfair pricing and delayed payments“ (S. 311); „Corporate ethics codes and size are fairly powerful predictors“ (S. 320).

14 *Mathews*, in: *Preston/Frederick*, *Research in Corporate Social Performance*, 1987, 107.

15 *Pape* unterscheidet hier ebensowenig wie die Originalquelle zwischen Effektstärke und Nachweisbarkeit (Signifikanz); daher ist unklar, was er mit „schwach positiv“ überhaupt meint. Methodisch sind „statistisch nicht signifikante“ (S. 159) Ergebnisse jedenfalls stets Nichtergebnisse – selbst bei „stark positiver“ Effektstärke.

doch soweit Pape die Schlussfolgerungen nicht der jeweiligen Ursprungsveröffentlichung entnimmt, entstehen mitunter methodische Missverständnisse. So schreibt Pape auf Seite 169, eine Studie habe belegt, dass Compliance zu mehr Rechtsverstößen führt, während die Autoren tatsächlich ein insignifikantes, also gar nichts aussagendes (siehe Fn. 17), Ergebnis berichteten.

Missverständnisse dieser Art verdeutlichen, dass die juristische Ausbildung auf die immer wichtigere Rezeption empirischer Erkenntnisse noch nicht hinreichend vorbereitet. Interdisziplinär forschende Juristen laufen dementsprechend Gefahr, falsche rechtliche Schlüsse aus sozialwissenschaftlichen Erkenntnissen zu ziehen, weil sie das Erkenntnisinteresse und die Methodik der Nachbardisziplin nicht hinreichend verstehen oder reflektieren.¹⁶

Eine weitere Gefahr liegt darin, nur diejenigen empirischen Erkenntnisse zu berücksichtigen, die den eigenen normativen Standpunkt stärken. Einer solchen selektiven Wahrnehmung fällt auch Pape in diesem Zusammenhang anheim. So ist es ihm kaum einen halben Nebensatz wert (S. 177), dass die dritte von ihm besprochene Studie auf ihrer Seite 138 die Compliance-Orientierung von Unternehmen ausdrücklich für wirksam befindet. Dass die Studie im gleichen Atemzug die Grundannahme einer Arbeit in Frage stellt, auf die Pape sein Alternativkonzept stützt (S. 56), erwähnt er gar nicht erst. Dabei wäre eine offenere Auseinandersetzung mit diesen Gegenargumenten schon deshalb wünschenswert gewesen, weil sie Papes Gesamtkonzept womöglich eher gestärkt als in Frage gestellt hätte.

c) Zum Begriff der Verhaltenswissenschaften

Pape propagiert die Kooperation mit „Wissenschaftsdisziplinen, welche sich mit der Erklärung menschlichen Verhaltens beschäftigen“ (S. 155), womit er primär die „Biologie, Medizin, Psychiatrie, Psychologie und Soziologie“ (Fn. 628, S. 187) meint. Hinzuweisen ist allerdings darauf, dass in den letzten Jahren mit der Mikroökonomik eine Disziplin die Bühne der Verhaltenswissenschaften betreten hat, die sich von ihren wirtschaftlichen Ursprüngen emanzipiert und durch allgemeingültige Verhaltensexperimente viel zum Verständnis des Menschen beigetragen hat.¹⁷ Die breit angelegte Rezeption ihrer Erkenntnisse steckt noch in den Kinderschuhen, weshalb Pape vielleicht gut beraten war, diese Forschungsrichtung einstweilen auszuklammern. Dennoch lässt sich die Relevanz der Mikroökonomik an einem von Papes Beispielen aufzeigen:

In seiner Literaturübersicht zur Wirksamkeit von Verhaltensrichtlinien ergänzt Pape gegenüber dem englischen Original dankenswerterweise eine Untersuchung von *Colin Fisher*¹⁸. Papes Kategorisierung ist zu entnehmen, dass die Untersuchung eine deutlich positive Wirksamkeit von Verhaltensrichtlinien festgestellt habe (S. 219), und in der Tat schreibt *Fisher*, dass Verhaltensrichtlinien routinisiert

te Compliance begünstigen (S. 148). An anderer Stelle findet sich jedoch eine wichtigere Schlussfolgerung seiner Untersuchung:

„*The conclusions are that, in various ways, both codes of ethics and codes of conduct contribute to a loss of personal ethical responsibility on the part of employees. Codes of ethics undermine or challenge personal integrity and codes of conduct restrict and limit the development of wider loyalties.*“ (S. 154)

Die Volkswirtschaftslehre kennt dieses Phänomen spätestens seit *Armin Falk* und *Michael Kosfeld* 2006 experimentell aufzeigten, dass jeder exogene (äußere) Versuch der Verhaltenssteuerung die endogene (innere) Motivation des zu Steuernden zerstören, also kontraproduktiv wirken kann.¹⁹ Ganz ähnlich stellt Pape fest, dass Verhaltensrichtlinien „als bloßes Befehl- und Kontrollinstrument“ nicht zur Verhaltenssteuerung geeignet seien (S. 164); insoweit wäre in zukünftigen Arbeiten die Rezeption der Mikroökonomik sicherlich ein fruchtbares Unterfangen.

3. Compliance und Unternehmenskultur

In ihrer Gesamtschau warnt Papes Arbeit vor einer allzu schematischen Compliance-Praxis und betont die Bedeutung von Unternehmenskultur und Führungsverhalten für die Rechtstreue im Unternehmen. Sein Fazit aus der Durchsicht der empirischen Literatur lautet, dass „Ethik und Compliance im Unternehmen eine breite Anerkennung finden und grundsätzlich in Unternehmensprozesse und den Unternehmensalltag integriert werden“ müssen, um Rechtsverstößen entgegen wirken zu können (S. 183).

Diesem Compliance-Verständnis, das er als „compliance-integrierenden Ansatz“ (S. 56) bezeichnet und als Pionierleistung in der deutschen Rechtswissenschaft begreift (S. 214), stellt er den verbreiteten „defensiven Compliance-Ansatz“ gegenüber, dessen „formalistische“ Compliance-Maßnahmen gleichermaßen wirkungslos wie missbrauchsanfällig seien. Sein eigener Ansatz dagegen grenze von den „formalen Maßnahmen“ solche „compliance-integrierenden Maßnahmen“ ab, die die Entstehung einer rechtstreuen Unternehmenskultur befördern. An deren Anfang steht bei ihm „die Artikulierung, Visualisierung und Betonung der Rechtstreue achtenden Orientierungs- und Verhaltensmuster der Führungskräfte“ (S. 215). Compliance sei nur innerhalb einer entsprechenden Unternehmenskultur wirksam; außerhalb derer degeneriere sie zum „bloßen Artefakt“ (S. 183) und stelle „keinen verlässlichen Indikator für eine Vorhersage zukünftiger Rechtsverletzungen dar.“ (S. 181, vgl. auch S. 204).

Papes Konzept hebt die „Unternehmenskultur“ als wichtige Determinante von Compliance hervor. Von den Unwägbarkeiten dieses Begriffs abgesehen (Pointiert zuletzt H. P. Walter, Unternehmenskultur – Ein Pharmakon aus der Begriffsapotheke?, *myops* 12/2011, S. 50), bleibt etwas unklar, wie sich sein Ansatz von früheren rechtswissenschaftlichen Arbeiten unterscheidet. Die bislang herrschende Meinung versteht das gelebte Bekenntnis der Führungsebene zur Rechtstreue (sog. *compliance commitment*) als erste und wichtigste Maßnahme jeder Compliance-Organisation.²⁰ Nun geht Papes Vorstellung

16 Eindringlich *Lüdemann*, in: Engel u.a. (Hrsg.), *Recht und Verhalten. Beiträge zu Behavioral Law and Economics*, 2007, S. 49 ff.

17 Populärwissenschaftliche Darstellungen anekdotischer Art bieten bspw. *Beck*, *Der Alltagsökonom. Warum Warteschlangen effizient sind. Und wie man das Beste aus seinem Leben macht*, 2006; *Häring/Storbeck*, *Ökonomie 2.0 – 99 überraschende Erkenntnisse*, 2007; *Hank*, *Der Sonntagsökonom. Geschichten aus dem prallen Leben*, 2007 und *Neues vom Sonntagsökonom. Geschichten aus dem wahren Leben*, 2010; *Harford*, *Warum Sie immer an der falschen Kasse stehen: Ökonomische Antworten auf 163 Alltagsfragen*, 2010.

18 *Fisher*, *Business Ethics* 2001, 145.

19 *Falk/Kosfeld*, *The Hidden Costs of Control*, *American Economic Review* 2006, 1611; bei *Fisher* (Fn. 20) liest sich das – etwas anders akzentuiert – als „Chiasmus von Integrität und Loyalität“ (S. 154).

20 Pape zitiert jene Literatur selbst in Fn. 145 und 199, scheint daraus aber keine Konsequenzen ziehen zu wollen.

einer integren Unternehmenskultur sicher sehr viel weiter, aber auch er räumt ein, dass eine solche Unternehmenskultur mit den Entscheidungen und Handlungen der Leitungsorgane beginne und nur in deren Rahmen beeinflusst werden könne (S. 198 f.). Zudem seien Unternehmenskulturen nicht justiziabel (S. 207 f.), so dass ohnehin „Alibiinstrumente nicht eindeutig von wirksamen Compliance-Programmen unterschieden werden“ können (S. 217). Insofern wäre eine deutlichere Darstellung des praktischen Mehrwerts wünschenswert gewesen, den Papes Differenzierung erbringt – umso mehr als Pape sie selbst mitunter nicht konsequent durchhält. So stellt er am Ende seiner Arbeit fest, „dass es derzeit keine deutsche Rechtsnorm gibt, die Unternehmen generell zur Implementierung und Durchführung eines formalen Compliance-Programms verpflichtet. Die Durchführung von Compliance im Sinne des compliance-integrierenden Ansatzes gehört somit nicht zum Sorgfaltsmaßstab der Geschäftsleiter“ (S. 217 f.) Diese Aussage wirft letztlich das „formale Compliance-Programm“ einerseits und „Compliance im Sinne des compliance-integrierenden Ansatzes“ andererseits doch wieder zusammen, statt sie getrennt zu untersuchen. Gerade hier wäre aber interessant gewesen, wie Pape z.B. den Fall bewertet, dass ein Vorstand ein „formales“ Compliance-Programm freiwillig einführt, aber dessen Einbettung in die Unternehmenskultur unterlässt – der Vorstand hätte dann mehr getan, als er nach Papes Darstellung hätte tun müssen, doch zugleich nicht genug, weil Pape solche Systeme für wirkungslos hält.

Papes Ansatz ist begrüßenswert, soweit er dem Rechtstreuebekenntnis der Führungsebene eine hierarchisch herausragende Stellung einräumt, indem er es nicht als *primus inter pares* der „formalen“ Compliance-Instrumente, sondern als vorgelagerte Wirkbedingung kennzeichnet. Die von ihm daraus hergeleitete „Wertvermittlungsfunktion“ der Compliance (S. 64) droht dagegen die Differenzierung von Ursache und Wirkung wieder zu verwischen.²¹ Pape setzt die Wertvermittlung durch eine Unternehmenskultur ja gerade voraus, um eine wirksame „formale“ Compliance betreiben zu können. Das wiederum wirft aber auch die Frage auf, warum eine „gesunde“ Unternehmenskultur überhaupt noch formale Compliance-Maßnahmen benötigt. Pape selbst beruft sich auf ein rechtssoziologisches Prinzip, wonach „die Rechtsmaterie anwächst, sobald die außerrechtlichen Sozialordnungen an Ordnungskraft verlieren“ (Fn. 87). Umgekehrt müsste dann aber die kontinuierliche Stärkung der Sozialordnung „wertorientierte Unternehmenskultur“ die zunehmende Schwächung der verrechtlichen Compliance nach sich ziehen. Pape scheint das anzunehmen, wenn er postuliert, „dass ein Wertemanagement durchaus ohne formalistische Compliance-Programme auskommt“ (S. 215), bezieht zu der Frage im Übrigen aber keine Stellung. Gerade an dieser Stelle setzen indes Skeptiker des Compliance-Konzepts an, weil es „das materielle Vorbild und das durchgehende Vorleben von Werten“²² gerade nicht beinhalte und in einer auf ehrbares Verhalten gerichteten Unternehmenskultur seine nominelle Daseinsberechtigung verlöre.²³

21 Vgl. auch S. 215 einerseits („Compliance verlangt, Bestandteil eines unternehmensweiten Wertekanons zu sein“) und S. 56 f. andererseits (Compliance sei „Katalysator und Unterstützung“ einer solchen Wertkultur).

22 Stober, NJW 2010, 1573, 1575 – mit dem programmatischen Titel „Ist der Ehrbare Kaufmann der Schlüssel für Compliance-Anforderungen?“.

23 Stober, a.a.O.: „besitzt damit nur deklaratorische Funktion“.

4. Kritik an Stil und Quellenarbeit

Mehr noch als der Inhalt ist der Stil der Arbeit kritikwürdig. Schon auf den ersten fünfzehn Seiten (S. 21-35) finden sich Ungenauigkeiten²⁴ und Stilblüten²⁵, und bisweilen verfällt Pape in den „Stil“ mancher Compliance-texte, der provokativ charakterisiert werden könnte als ein Gemisch aus Banalitäten²⁶, Schlagwörtern²⁷ und Anglizismen²⁸. Stilfragen sind Geschmacksfragen, doch wo Stilfehler den Ausdruck prägen, fällt ihr gelegentliches Fehlen besonders auf. So wirken wohlformulierte Passagen bisweilen implantiert, und der Leser sucht instinktiv nach Quellenangaben. Damit geht Pape allerdings eher sorglos um: Mehrere Passagen²⁹ entlehnt er ohne ausreichende Quellenangabe aus einem Aufsatz von *Erich Samson* und *Marc Langrock* (Samson/Langrock, DB 2007, 1684), und die Seiten 38-43 stammen weitgehend – bis hin zu den Fußnoten und dem Verweis auf „die vorliegende Untersuchung“ – aus der Dissertation von *Thomas Baehr* (Baehr, Verhaltenssteuerung durch Ordnungsrecht, 2005, S. 16-20), auf die Pape zwar mehrfach verweist, meist aber nur mit dem Vorsatz „Vgl.“, wobei mitunter selbst diese Referenz fehlt.

5. Fazit

Papes Arbeitsstil und methodisches Herangehen ist von Kritikpunkten keineswegs frei, doch sein Gesamtkonzept ist durchaus zu begrüßen. Seine Arbeit leistet einen wichtigen und nicht zu unterschätzenden Beitrag zur Compliance-Diskussion, indem er sich an die empirische Literatur heranwagt und eine interdisziplinäre Transferleistung versucht, wie die Rechtswissenschaft sie häufiger gebrauchen könnte. Weitere Arbeiten in dieser Richtung werden erheblich dazu beitragen, Compliance als Instrument der rechtlichen Verhaltenssteuerung wissenschaftlich zu durchdringen. ■

Boemke/Schneider, Korruptionsprävention im Gesundheitswesen

Deutsche Krankenhausverlagsgesellschaft mbH, Düsseldorf 2011. 197 Seiten. € 49,90.

Rezension von Dr. Daniel Geiger

Zielgruppe: Ärzte, Verwaltungsmitarbeiter und Justiziarer in Krankenhäusern, Mitarbeiter in Pharmaunternehmen und Unternehmen der Medizinprodukteindustrie.

Das hier besprochene Werk von *Boemke* und *Schneider* zielt auf eine „zusammenfassende und für die Praxis verwertbare Darstellung der Problematik der Korrup-

24 Der Umschreibung „praktisch gezwungen [...] um nicht selbst haften zu müssen“ (S. 33 f.) wäre der Rechtsbegriff „verpflichtet“ vorzuziehen gewesen, und die Aussage „Von Rechtsverstößen betroffene Unternehmen müssen zudem den Ausschluss von öffentlichen Vergabeverfahren [...] fürchten“ (S. 29) wäre besser mit § 97 IV GWB belegt worden statt mit Literaturnachweisen.

25 Etwa „das deutsche Strafrecht – wie nur noch wenige Länder“ (S. 26); „§ 9 Abs. 1 Nr. 1 des Ordnungswidrigkeitenrechts“ (S. 30).

26 Beispielhaft S. 48: „Die Hauptaufgabe des Compliance-Officers besteht in der Umsetzung von Corporate Compliance. Die Vorname der Compliance-Maßnahmen und Prozesse erfolgt aus Sicht der Unternehmen nicht unbedacht“.

27 Kulminierend in der Stilblüte: „Dieser Prozess zeichnet sich durch die Identifikation, Analyse und Steuerung [...] der Überwachung der Effektivität der Angemessenheit der Maßnahmen des Risikomanagements aus.“ (S. 48).

28 Bspw. „Standing“ (S. 29) oder „Incentives“ (Fn. 34).

29 Bspw. S. 31 „In der [...] gerückt.“, S. 188 f. „Der positive [...] eingehalten werden“, und S. 28 sogar fast vollständig.