

Steilvorlage vom Strafgericht

Mit der strafrechtlichen Verurteilung ist ein Bestechungsfall nicht abgeschlossen. Kunden werden in Zukunft öfter Schadensersatz fordern.

Seit der medienwirksamen Aufarbeitung des Siemens-Skandals weiß jeder: Bestechung ist riskant. Insgesamt 1,2 Milliarden Euro Strafe muss der Konzern zahlen. Damit kommt Siemens, so meinen viele, sogar relativ günstig davon.

Tatsächlich aber ist der Fall noch nicht ausgestanden: Von 4.283 fragwürdigen oder illegalen Zahlungen sprechen die Behörden und liefern damit eine Steilvorlage für zivilrechtliche Schadensersatzforderungen. Die griechische Telefongesellschaft OTE hat bereits Klage beim Landgericht München eingereicht, Medienberichten zufolge erwartet der Konzern, dass noch zahlreiche weitere Kunden Ansprüche anmelden werden.

Die auf Siemens zurollende Lawine könnte in Zukunft auch andere Unternehmen treffen, glaubt Dr. Ulrike Unger von der Rechtsanwaltskanzlei Luther in München: „Bisher ging es in der Diskussion um Korruption vor allem um die strafrechtlichen Risiken. Dabei können die zivilrechtlichen Folgen, also insbesondere Schadensersatzansprüche, ebenso schmerzhaft sein.“

Rechtsgrundlage für Schadensersatzforderungen ist bisher in erster Linie das Deliktsrecht. Dieses regelt den zivilrechtlichen Teil der Haftung für unerlaubte Handlungen. Dabei entspricht der Schaden meist der in

► FORTSETZUNG AUF SEITE 5

Dreist, aber legal

Patenthaie treiben zunehmend auch in deutschen Gewässern ihr Unwesen. Viele Unternehmen müssen ihre Abwehrstrategien verbessern.

12 Milliarden Euro Schadensersatz fordert der deutsche Patentverwerter IP-Com von Nokia. Der Vorwurf: In einem Zeitraum von 20 Jahren soll der finnische Handy-Hersteller gut tausend Patente verletzt haben. IP-Com erwarb die strittigen Rechte Ende 2006 von der Robert Bosch GmbH. Mit der finanziellen Rückendeckung durch die Private-Equity-Gesellschaft Fortress versucht IP-Com nun,

aus den Patenten Kapital zu schlagen. Der Fall Nokia ist in seinen Grundzügen typisch für ein in Europa noch recht junges Phänomen: Patenthaie – auch „Trolle“ genannt – kaufen Lizenzen und fordern dann Schadensersatz für meist unbeabsichtigte Patentverletzungen.

Damit dies funktioniert, werden die Patente im Verborgenen gehalten, die Haie schlagen erst dann zu, wenn die auf den Pa-

tenten basierenden Produkte auf dem Markt sind. Denn dann sind die Hersteller besonders gut erpressbar.

Um Patente, für die es eigentlich eine Offenbarungspflicht und öffentlich zugängliche Datenbank gibt, zu verstecken, registrieren die Haie die Patente unter vagen und diffusen Schlagwörtern. „Die Informationen können so leicht vernebelt werden. Wer einfachere Suchalgorithmen nutzt, übersieht sie schnell“, erläutert Prof. Dr. Markus Reitzig von der London Business School, der gemeinsam mit Prof. Dr. Joachim Henkel von der Technischen Universität München das Jagdverhalten von Patenthaien erforscht. „Das ist dreist, aber absolut legal“, sagt Reitzig. Noch vor ein paar Jahren schlugen Patenthaie aufgrund der höheren Strafen bei Schadensersatzforderungen sowie des unklaren Patentrechts vor allem in den USA zu. Doch dies ändert sich, denn die US-amerikanische Justiz bemüht sich derzeit stark darum, die Attraktivität

► FORTSETZUNG AUF SEITE 6



Inhalt

Compliance-Struktur: Seit 2001 wurden die Vorschriften des Exportkontrollrechts massiv verschärft. Compliance wird zunehmend zu einem Wettbewerbsvorteil. S. 2

Kommentar S. 2

Zwischen Japan und Deutschland



Olaf Kirchhoff ist verantwortlich für den Aufbau einer Compliance-Struktur bei der deutschen Tochter des japanischen Konzerns Mitutoyo. Dabei gilt es, die internationalen Vorgaben zu erfüllen und gleichzeitig den lokalen Gegebenheiten gerecht zu werden. S. 3

Kollegen & Karriere S. 3

Aktuelle Stellenangebote S. 3

Q&A: Wie können Lieferantenkredite trotz Finanzkrise abgesichert werden? S. 4

Compliance-Software: Marko Albrecht, Geschäftsführer des Beteiligungssoftware-Anbieters zetVisions, über die Grenzen von IT-Systemen. S. 4

Veranstaltungskalender S. 5

ANZEIGE

Roundtable Compliance

Die Plattform für Compliance-Verantwortliche

■ NÄCHSTER VERANSTALTUNGSTERMIN ■

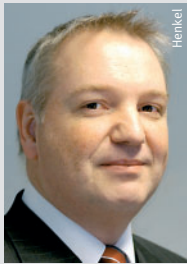
**28. APRIL 2009,
FRANKFURT AM MAIN**

WWW.COMPLIANCE-PLATTFORM.DE/EVENTS

Keine Woldecken für Al-Qaida

Das Exportkontrollrecht wurde seit 2001 massiv verschärft. Compliance-Strukturen werden damit zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil.

„9/11 hat die Welt auf den Kopf gestellt. Seit her ist die Terrorismusbekämpfung zu einem der Hauptziele des Exportkontrollrechts geworden, und es ist unvergleichbar viel komplizierter, den Anforderungen gerecht zu werden. Gleichzeitig sind die Risiken bei Non-Compliance deutlich gestiegen“, sagt Thomas Kirberg, Leiter Foreign Trade Department bei Henkel.



Thomas Kirberg ist Leiter des Foreign Trade Departments bei **Henkel**. Mit insgesamt 18 Mitarbeitern kümmert er sich bei dem Konsumgüterhersteller um außenhandelsrechtliche Themen.

Die einschneidendste Änderung seit 2001 ist, dass nun auch in Europa nicht mehr nur Güter und Länder, sondern auch terrorverdächtige Personen und Organisationen auf Sanktionslisten geführt werden. „An Mitglieder des Al-Qaida-Netzwerkes darf ich nichts liefern. Nicht mal eine Woldecke. Auch ändern sich die Sanktionslisten ständig, und sogar Namensähnlichkeiten müssen überprüft werden“, erläutert Bernd Meier-Mader von SAP. Dabei sind die Strafen im Falle einer Non-Compliance empfindlich: Mit einer Freiheitsstrafe von bis zu fünf Jahren können Verstöße sanktioniert werden. „Compliance-Systeme sind in diesem Zusammenhang von fundamentaler Bedeutung. Kann ein Geschäftsführer ausreichende organisatorische Maßnahmen nachweisen, wird er die strafrechtliche Haftung in der Regel abwenden können“, so Meier-Mader.



Selbst auf den ersten Blick völlig harmlose Produkte können zum Compliance-Risiko werden.

Das Exportkontrollrecht nutzt neben Bußgeldern und Strafen aber noch einen anderen Mechanismus, um Unternehmen zum regelkonformen Verhalten zu animieren: Wen die Zollbehörden als „zuverlässig“ klassifizieren, dem wird das Genehmigungsverfahren deutlich vereinfacht. Geschäfte können so schneller abgewickelt werden. Bisher basierten diese Genehmigungen auf nationalstaatlichem Recht. Doch dies ändert sich.

Zuverlässigkeit als Wettbewerbsvorteil

Die Europäische Union hat die Vorgaben des SAFE (Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade) der Weltzollorganisation in der Änderung des Zollkodex der Gemeinschaft umgesetzt. Ein wesentliches Element dieser Sicherheitsinitiative ist die Einführung des „Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten/Authorised Economic Operator (AEO)“, seit 2008 können sich Unternehmen in Deutschland zertifizieren lassen.

Ziel der Einführung des AEO ist, die gesamte Lieferkette vom Hersteller bis zum Endkunden abzusichern. Auch Henkel arbeitet derzeit an einer Zertifizierung. Das ist aufwendig, denn jede Tochter muss diesen Prozess einzeln durchlaufen. Trotzdem glaubt Kirberg, dass sich der Aufwand lohnen wird: „Der AEO wird zu einem wichtigen wirtschaftlichen Faktor. In ein paar Jahren werden Nicht-AEO-Zertifizierte große Nachteile im Wettbewerb haben.“

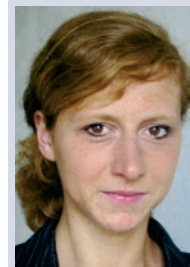
Automatische Sperren

Basis für die Zertifizierung ist eine Unternehmensorganisation, die Regelverstöße verhindert. Für die meisten Unternehmen ist dies ohne IT kaum noch möglich. Bei der Auswahl eines Software-Anbieters sollte darauf geachtet werden, dass das Programm in die bestehende IT-Struktur integriert werden kann. Dabei ist insbesondere eine Kopplung an das Logistik-System sinnvoll.

2007 investierte Henkel in eine derartige Plattform, und für die Exportverantwortlichen bedeutet dies eine erhebliche Arbeitserleichterung: „Insbesondere die Kontrolle ist seither viel leichter. Wenn zum Beispiel ein Mitarbeiter einen Auftrag für eine Person anlegen möchte, die mit ihren Adressdaten Ähnlichkeit mit einem Eintrag in den Sanktionslisten aufweist, wird der Vorgang automatisch gesperrt. Die weitere Verarbeitung wie die Generierung eines Lieferscheins ist nicht möglich. Wir sind in so einem Fall sofort informiert und könnten dann gemeinsam mit dem Sachbearbeiter prüfen, ob eine Genehmigung möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist“, erläutert Kirberg. Auch Änderungen der

Kommentar

Compliance-Zwickmühle



Ein Mitarbeiter der Einkaufsabteilung schanzte sich über eine verdeckte Beteiligung selbst. Da haben die Compliance-Verantwortlichen aber mächtig gepennt. Schließlich hätten sie nur die Mit-

arbeiterdaten mit denen der Lieferanten abgleichen müssen. Skandal! Die Compliance-Verantwortlichen der Deutschen Bahn haben nicht gepennt, denn sie haben genau diesen Abgleich durchgeführt. Mit Erfolg: 2008 kam es in diesem Zusammenhang zu 35 Verurteilungen. Doch wieder heißt es: Skandal! Denn mit der gründlichen Arbeit in Sachen Korruptionsprävention öffnete sich eine andere Compliance-Flanke: der Datenschutz. Und auf die wird jetzt heftig gefeuert. Von Rasterfahndung und Spitzelaffäre ist die Rede, Vergleiche mit den Skandalen bei Lidl und der Telekom werden herangezogen.

Die Lage ist derzeit schwer zu übersehen. Tatsächlich ist die reine Anzahl der kontrollierten Mitarbeiter – 173.000 von insgesamt 240.000 – besorgniserregend. Ob die Vergleiche zur Protokollierung von Toilettenbesuchen der Lidl-Kassierer und die Überprüfung von Telefonverbindungen von Betriebsratsmitgliedern aber haltbar sind, hängt davon ab, was für Daten tatsächlich untersucht und welche Ziele damit verfolgt wurden.

In jedem Fall erscheint das Vorgehen der Bahn in Anbetracht der Korruptionsanfälligkeit des Konzerns im Vergleich zu Lidl oder der Telekom viel eher verhältnismäßig.

Was lernen wir daraus? CCO ist ein undankbarer Job – egal, was man tut, irgendwann wird darauf herumhacken. kas

Sanktionslisten werden über eine Schnittstelle automatisch in das System übernommen. Kirbergs Ziel ist, durch eine möglichst weitgehend elektronische Bearbeitung den Aufwand so gering wie möglich zu halten. Denn mit der Finanzkrise dürften sich die Vorgaben nur weiter verschärfen, glaubt Kirberg: „In der sich jetzt abzeichnenden Rezessionsphase agieren die Länder noch protektionistischer, und dies wird sich in immer komplexeren Regularien widerspiegeln. Im globalen Wettbewerb wird nur mithalten können, wer jetzt in Risikomanagement- und Compliance-Strukturen investiert.“ ■

Zwischen Japan und Deutschland

Olaf Kirchhoff, Leiter Compliance & Legal bei Mitutoyo Deutschland, über die Umsetzung internationaler Compliance-Vorgaben.

▽ Herr Kirchhoff, seit 2007 bauen Sie als Leiter „Compliance & Legal“ das Compliance-System bei der Mitutoyo Messgeräte GmbH auf. Gab es einen Auslöser hierfür?



Olaf Kirchhoff stieg Anfang 2005 als Assistant to the President bei Mitutoyo ein, seit 2007 baut er für die deutsche Gesellschaft mit ihren sieben Töchtern eine Compliance-Struktur auf.

▲ Mitutoyo ist ein japanischer Konzern mit Tradition. Die Mitutoyo-Gruppe verfügt seit Jahrzehnten über eine sehr starke, auf ethischen Werten basierende Unternehmensphilosophie. Diese Philosophie wurde zuletzt im Jahr 2006 erweiternd ausgestaltet und bildet auch das zentrale Element und die Basis unseres Bemühens um Ethik und Compliance. Die Entscheidung für die weltweite Einführung eines Compliance-Systems liegt bei unserer japanischen Muttergesellschaft. Ich würde hier nicht von Auslöser im engeren Sinn sprechen. Vielmehr sehe ich persönlich eine Kombination aus Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft, natürlich auch eigene Fehlentscheidungen der Vergangenheit sowie stetiges weltweites Wachstum unseres Konzerns als Ursachen für eine solche Entscheidung.

▽ Wie strikt waren die Vorgaben aus Japan?

▲ Wir haben natürlich nur einen begrenzten Spielraum bei der Umsetzung der weltweit gültigen Rahmenbedingungen sowie der Einführung eines Ethik- und Verhaltenskodex, um regionalen und rechtlichen Besonderheiten

in den geschäftlichen Aktivitäten unserer deutschen Gesellschaft und unserer sieben Tochtergesellschaften, für die ich auch zuständig bin, entsprechen zu können. Alle diesbezüglichen Änderungen werden daher mit unserer Muttergesellschaft sorgfältig abgestimmt. Wenn es aber um die Ausgestaltung geht, dann besteht für uns durchaus Spielraum. Als Beispiel hierfür möchte ich nur einmal Unterschiede in Arbeits- und Unternehmenskultur anführen, die es sinnvoll erscheinen lassen, einem Mitarbeiter in Europa etwas mehr Guideline anzubieten. Auch bringen wir Tausende japanische Produkte in den Verkehr und haben – vom Umwelt- und Gefahrstoffrecht über das Arbeits-, Wettbewerbs- und Außenwirtschaftsrecht bis zum Datenschutz – besondere rechtliche Anforderungen zu erfüllen. Um die Einhaltung der Compliance-Ziele sicherzustellen, werden alle Konzerngesellschaften weltweit von unserer Muttergesellschaft regelmäßig auditiert.

▽ Wie haben die Mitarbeiter auf die neuen Vorgaben reagiert? Gab es kritische Stimmen?

▲ Es gibt in der Tat zahlreiche und vielfältige Reaktionen unserer Mitarbeiter auf die Neuerungen, insbesondere Fragen, Hinweise und auch kritische Stimmen. Für mich sind deshalb gute Unterstützung sowie Gesprächs- und Schulungsangebote wichtig. Ich halte es für wichtig, ein Compliance-Klima zu pflegen, das ein Umfeld im Gleichgewicht von Instruktion, Hilfe und Autorität gewährleistet. Mitarbeiter sollten Compliance nicht als eine Art „Dienst nach Vorschrift“ erleben müssen, Compliance muss auch eine arbeits-erleichternde Dienstleistung sein. So kann dem von Compliance-Verantwortlichen wenig geschätzten „Non-Profit-Stempel“ auf Compliance durch eigene Aktivität erfolgreich begegnet werden. ■

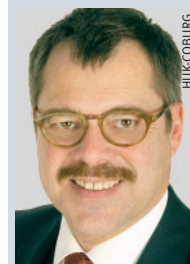
Kollegen



Seit Dezember 2008 ist **Dr. Theo Waigel** Compliance-Monitor bei **Siemens**. Der ehemalige Bundesfinanzminister (1989-1998) wird in dieser Funktion dem US-amerikanischen Justizministerium und der Börsenaufsicht SEC regelmäßig über die Effektivität der Compliance-Maßnahmen des Münchener Elektronik Konzerns berichten. In den USA ist die Berufung eines Compliance-Monitors üblicher Bestandteil einer Einigung bei strafrechtlichen Verfahren.



Chefjurist **Volker Dürschlag** (Foto) ist seit 1. Februar 2009 neuer Compliance-Officer der **REWE Group**. Die Compliance-Struktur wurde seit 2007 vom Chef-Controller **Reinhard Schürk** aufgebaut. Mit der organisatorischen Umgliederung in den Bereich Recht soll den intensiven juristischen Implikationen im Bereich Compliance-Management Rechnung getragen werden.



Chefsyndikus **Dr. Jörg Etzkorn** (Foto) hat Anfang Januar 2009 die Position des Chief Compliance Officer bei der Versicherungsgruppe **HUK Coburg** übernommen. Der 53-Jährige war 16 Jahre lang Leiter der Rechtsabteilung der Wüstenrot&Württembergische-Gruppe, im Oktober 2008 stieg er bei der HUK ein. In den Funktionen Chefsyndikus und CCO löst er **Dr. Ulrich Eberhardt** ab, der intern neue Aufgaben übernommen hat und nun Vorstandsmitglied der HUK Coburg Rechtsschutz ist.

Dr. Andrea Partikel, bis Frühjahr 2008 Chefjuristin des Medienkonzerns **Axel Springer**, ist im Januar 2009 als Partnerin bei der Rechtsanwaltskanzlei **Brehm & v. Moers** eingestiegen. Ihre Position bei Axel Springer übernahmen **Dr. Roland Pühler** und **Dr. Harck-Oluf Nissen**.

Aktuelle Stellenangebote:

Energiehandelsunternehmen in Zürich sucht
Compliance Officer (m/w)

Siemens sucht
Auditors in Operational,
Financial or Compliance Audit (m/w)

Siemens sucht
Specialist Risk Processes and Tools (m/w)

Pharmaunternehmen sucht
Legal Counsel Pharmarecht &
Compliance 2-5 (m/w)

AWD sucht
Syndikusanwalt (m/w)

Automobilhersteller sucht
Corporate Auditor (m/w)

Einfach aufs Angebot klicken.

Weitere Stellenangebote auf: www.Jobsite.PeopleandDeals.de

Was nicht passt, wird passend gemacht

Fällt die Entscheidung auf eine Compliance-Standardsoftware, müssen Geschäftsprozesse an die IT angepasst werden. Nur so können Fehler vermieden werden, meint Marko Albrecht, Geschäftsführer von zetVisions.

▽ Herr Albrecht, es gibt immer mehr Dienstleister, die IT-basierte Compliance-Programme anbieten. Deren Einführung ist meist mit einem hohen finanziellen und zeitlichen Aufwand verbunden. Wann lohnt sich diese Investition?

▲ Besonders großen Mehrwert kann IT da liefern, wo sie auf Geschäftsprozesse aufbaut, anstatt nur isolierte Kontrollen durchzuführen. Für einen Transaktionsprozess können zum Beispiel Vorgaben wie die strategische Ausrichtung oder Finanzkennzahlen von Akquiseobjekten hinterlegt sein. Ein Compliance-Programm kann dann kontrollieren, ob sich die Entscheider im vorher definierten Rahmen bewegen. Nur wenn dies der Fall ist, erlaubt das System den nächsten Prozessschritt.

▽ IT kann nicht mitdenken. Ergeben sich daraus nicht gefährliche Fehlerquellen?

▲ Natürlich gibt es Dinge, die IT nicht leisten kann. Erstens kann es unternehmerisch sinnvoll sein, vorher definierte Bedingungen im Einzelfall nicht einzuhalten. Ist zum Bei-

spiel ein Übernahmekandidat strategisch außergewöhnlich interessant, fällt die Unterschreitung der Mindest-EBIT-Marge vielleicht nicht so stark ins Gewicht.

Zweitens weiß ein Programm nicht, wenn sich die Rahmenbedingungen ändern, also wenn sich zum Beispiel die strategische Ausrichtung des Unternehmens ändert oder wenn neue gesetzliche Anforderungen eingehalten werden müssen. Die in der Software hinterlegten Prämissen müssen daher immer wieder hinterfragt und aktualisiert werden. Ansonsten kann IT tatsächlich zu einer Fehlerquelle werden.

Fehler können auch dann entstehen, wenn bei einer Standardlösung viele Anpassungen vorgenommen werden. Im Zweifelsfall sollten besser die Unternehmensprozesse an die IT angepasst werden als andersherum.

▽ Aber die Prozesse sind doch häufig über Jahre gewachsen. Geht es nicht zu weit, dass ich mein Unternehmen umstrukturiere, nur damit eine IT-Lösung zu mir passt?



Marko Albrecht ist seit 2006 Vorstandsvorsitzender der zetVisions AG, einem Anbieter von SAP-basierten Software-Lösungen für das Beteiligungsmanagement.

▲ Nein, das denke ich nicht. Die in der Software hinterlegten Prozesse basieren auf jahrelanger Beratungserfahrung und sind häufig sinnvoller als vieles, was in Unternehmen praktiziert wird. Dies ist nicht leicht zu vermitteln, aber ich beobachte, dass die Akzeptanz wächst. Wichtig ist, die Mitarbeiter möglichst früh, am besten schon bei der Auswahl des IT-Anbieters einzubinden. Denn im Endeffekt gilt: Nur wenn den Mitarbeitern die Arbeit mit dem System Spaß macht, kann es die Compliance tatsächlich verbessern. ■

Q&A: Lieferantenkredite

Risikomanager eines MDAX-Unternehmens fragt:
Wie können Lieferantenkredite derzeit abgesichert werden?

Unser Kreditversicherer geht immer restriktiver vor. Neudeckungen bekommen wir kaum noch, und auch für laufende Verträge werden die Limite reduziert. Was können wir tun, um uns in der derzeitigen Situation abzusichern? ■

Jörg Mielke, Experte für politische Risiken und Kreditversicherungen der Marsh GmbH, antwortet:
Das interne Berichtswesen sollte verbessert werden, um so eigene Bonitätseinschätzungen zu ermöglichen und die Abhängigkeit von der Geschäftspolitik der Kreditversicherer zu reduzieren.



Jörg Mielke

Aufgrund der dramatischen wirtschaftlichen Entwicklungen wird es für deutsche Unternehmen immer schwieriger, Lieferantenkredite für den Fall der Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers zu versichern. Auch für laufende Verträge können die Limite reduziert oder aufgehoben werden. Die Versicherer haben eine 180-Grad-Wendung gemacht, denn in den letzten Jahren war es aufgrund der wirtschaftlichen Situation sehr leicht, Deckungen zu bekommen. Die Situation wird sich aber in diesem Jahr voraussichtlich weiter verschärfen.

Daher sollten Unternehmen versuchen, ihre strategische Abhängigkeit von den Kreditversicherungen zu reduzieren, und hausinterne Instrumentarien aufbauen. Wer sich bisher stark auf die Bonitätsprüfungen der Versicherer verlassen hat, sollte sein Berichtswesen und Risikomanagement verbessern.

Schnittstellen zu externen Anbietern wie Auskunftsteilen, aber auch Kreditversicherern, die eine Bonitätseinschätzung unterstützen, sollten geschaffen bzw. optimiert werden. So fließen in die interne Prüfung vielschichtige Informationen ein, die eine qualifizierte geschäfts- und risikopolitische Entscheidung aus Sicht des Lieferanten ermöglichen. Um die Risiken zu minimieren, ist ein effektives Debitorenmanagement mit adäquaten Zahlungszielen eine wesentliche Grundvoraussetzung.

Auch müssen bestehende Versicherungslösungen flexibler gestaltet werden. So gibt es die Möglichkeit, im Rahmen einer Top-up-Versicherung die Limite aufzustocken. Normalerweise orientieren sich die Anbieter an der Versicherungssumme des Erstversicherers und verdoppeln diese. Der Wert dieser Versicherung entfällt aber bei Aufhebungen des Erstversicherers. Zusätzliche Absicherungsmöglichkeiten sind also begrenzt. Die Versicherer befassen sich mit neuen Lösungen, und auch eine staatliche Unterstützung ist in der Diskussion. ■

Als Compliance-Verantwortlicher stehen Sie vor einem praktischen Problem?

Schreiben Sie uns!

► FORTSETZUNG VON SEITE 1

Steilvorlage vom Strafgericht

den Rechnungen eingepreisten Schmiergeldsumme, wobei dem Geschädigten nach der Rechtsprechung eine Beweiserleichterung zugute kommt.

Die Beweislast für einen etwaigen darüber hinausgehenden Schaden liegt beim Geschädigten. „Da Bestechung oft schwer nachzuweisen ist“, so Elke Zeller, Expertin im Bereich Financial & Professional bei Marsh, „warten die meisten Unternehmen erst einmal die strafrechtliche Verurteilung ab, bevor sie Schadensersatzforderungen stellen.“

Einigung per Vergleich

Doch selbst wenn das Schmiergeld zahlende Unternehmen bereits strafrechtlich verurteilt ist, steht der Geschädigte häufig noch vor einem Problem: Er muss den Einwand entkräften, dass er die schmiergeldbedingten Mehrkosten an seine Abnehmer weitergegeben habe, ihm also überhaupt kein ersatzfähiger Schaden entstanden sei. Dies ist gar nicht so einfach: „Aufgrund der oft komplexen Preisgestaltung bei Großaufträgen ist es schwer, die Schadenshöhe genau zu beziffern. Dies erklärt auch, warum sich die Prozesse auch nach einer strafrechtlichen Verurteilung sehr lange hinziehen können“, so Unger. Aus diesem Grund einigen sich die Parteien meist außergerichtlich per Vergleich. Neben der unkomplizierten Kompromissfindung ist diese Option auch deshalb beliebt, weil weder der Bestechende noch der Bestochene das Thema gerne an die große Glocke hängt. Auch Siemens hofft nun, sich mit den meisten Großkunden auf Vergleiche einigen zu können.

Unger glaubt, dass nach der medienwirksamen Aufarbeitung des Falls Siemens immer mehr Geschädigte ihre Ansprüche – sei es per Vergleich oder in einem Gerichtsverfahren – durchsetzen werden: „Mit der aktuellen Berichterstattung rückt das Thema Schadensersatz in das öffentliche Bewusstsein. In Zukunft wird es nicht ungewöhnlich sein, dass nach einer strafrechtlichen Verurteilung Kunden Ansprüche anmelden.“

Eine elegantere Lösung als die Kompromissfindung vor Gericht oder per Vergleich

bieten vertragliche Compliance-Klauseln. Vorreiter war die Bahn: Bereits seit 2003 droht das Transportunternehmen mit Vertragsstrafen von bis zu 7 Prozent des Auftragswertes, sollten im Rahmen des Vergabeverfahrens Mitarbeiter der Deutschen Bahn bestochen worden sein.

„Compliance-Klauseln sind im Kommen“

Dr. Christoph Hauschka, Compliance-Experte bei PricewaterhouseCoopers, beobachtet, dass immer mehr Unternehmen diesen Weg wählen: „Compliance-Klauseln mit Vertragsstrafen sind im Kommen. Als die Bahn sie 2003 einführt, gab es noch einen Aufschrei, seither hat sich aber das öffentliche Bewusstsein in Bezug auf Bestechung stark verändert. Für das durch Bestechung geschädigte Unternehmen hat eine derartige Vertragsgestaltung einen großen Vorteil: Es muss seinen Schaden nicht im Einzelnen nachweisen. Ich würde diese Vorgehensweise daher empfehlen.“

Steigendes persönliches Risiko

Mit der größeren Verbreitung von Compliance-Klauseln sowie dem wachsenden Bewusstsein in Bezug auf mögliche zivilrechtliche Ansprüche steigt für Vorstände und Geschäftsführer auch das persönliche Haftungsrisiko. Denn im Rahmen ihrer Organisationspflichten müssen sie Strukturen implementieren, die kriminelle Machenschaften verhindern.

Werden diese Pflichten verletzt, muss der Aufsichtsrat Schadensersatz fordern. „Zwar schützen präventive Maßnahmen gegen Korruptionshandlungen von Mitarbeitern nicht vor zivilrechtlichen Ansprüchen Dritter gegen das Unternehmen, im Innenverhältnis spielen sie aber dennoch eine große Rolle: Durch den Nachweis effektiver Compliance-Strukturen kann die persönliche Haftung reduziert und eventuell sogar ganz ausgeschlossen sein“, sagt Zeller.

Der Fall Ikea/Bögl

Langwieriger Prozess



Bei den Gerichtsverhandlungen dürfte es weniger harmonisch zugehen als beim Samstags-Shopping.

Bekanntestes Beispiel, bei dem zivilrechtliche Ansprüche des Bestochenen gegen das schmiergeldzahlende Unternehmen geltend gemacht werden, ist neben Siemens der Fall Ikea/Bögl. Der Baukonzern Max Bögl hatte insgesamt 15 Filialen für Ikea in Deutschland gebaut und dabei hohe Schmiergeldzahlungen an die bei Ikea für den Hochbau verantwortlichen Manager gezahlt. Involviert war auch der Eigentümer Johann Bögl, der eine Schmiergeldzahlung in Höhe von 243.000 Euro geleistet haben soll.

Im Sommer 2007 verklagte Ikea den Baukonzern auf 6,3 Millionen Euro Schadensersatz. Bögl hatte durch Akzeptierung zahlreicher Geldstrafen und zur Bewährung ausgesetzter Haftstrafen die zivilrechtliche Aufarbeitung des Korruptionsskandals verhindern wollen. Nach Angaben einer Ikea-Unternehmenssprecherin wartet das Einrichtungsunternehmen weiterhin auf ein Urteil.

Auch Siemens fordert nun Schadensersatz von seinen Ex-Vorständen. Unger hält dies für „richtungsweisend“.

Ob und wie viel diese davon aus eigener Tasche zahlen müssen, ist derzeit aber noch offen. Schließlich hatte Siemens für seine Topmanager eine Managerhaftpflichtversicherung abgeschlossen. Bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit zahlen die Versicherer allerdings nicht. ■

Veranstaltungskalender (Einfach auf die Veranstaltung klicken!)

Datum	Titel	Veranstalter	Ort	Kosten
11. Februar 2009	Aufsichtsrat – Corporate Governance, gesetzlicher Rahmen, Rechtsprechung und Entwicklungen in der Praxis	Forum Institut Management	Frankfurt/Main	890,-
17. Februar 2009	Korruptionsbekämpfung	Management Circle	München	1.195,-
17.–19. Februar 2009	Unternehmensjuristentage 2009	Euroforum	Berlin	2.749,-
19.–20. Februar 2009	Gewerblicher Rechtsschutz in der Unternehmenspraxis	Management Forum Starnberg	Frankfurt/Main	1.695,-
26. Februar 2009	Ausschluss aus dem Vergabeverfahren – Formelle Hürden erkennen und meistern	KPMG	Köln	Kostenlos
2. März 2009	Arbeitsrechtliche Herausforderungen zu Zeiten der Finanzkrise	PricewaterhouseCoopers	Hamburg	350,-
4.–5. März 2009	Aufsichtsrat und Vorstand – Vergütung, Haftung, Gesellschaftliche Verantwortung	Handelsblatt	Berlin	2.249,-
5. März 2009	Virtuell oder real – Urheberrecht offline und online ein Abmahnpotential	Rödl&Partner	Nürnberg	Kostenlos
26. März 2009	Risk Detection – Wege aus der Finanzkrise	Marsh	München	Kostenlos

► FORTSETZUNG VON SEITE 1

Dreist, aber legal

tät der Jagdgründe zu reduzieren. Deshalb suchen sie nun nach neuen Revieren, und Deutschland ist für die Haie insbesondere aufgrund der hohen Anzahl patentierter Technologien attraktiv.

Guerillakrieg

Viele Unternehmen sind nicht gut gewappnet, denn die Abwehrstrategien sind bisher auf produzierende Unternehmen ausgerichtet, gegen die Guerillataktiken von Patenthaien bieten diese aber kaum Schutz. So bauen bisher viele Unternehmen große Patentportfolios auf. Das Ziel ist, mit Konkurrenten eine gegenseitige technologische Abhängigkeit zu schaffen und so das Erpressungsrisiko zu senken. Gegenüber Patenthaien funktioniert diese Abwehrtaktik aber nicht, schließlich sind diese nicht auf einen technologischen Austausch angewiesen. Die große Anzahl von patentierten Technologien erhöht nun die Gefahr, dass ein Patenthai sich eine schnappt.

„Unternehmen sollten versuchen, sich industrieweit und mit Behördenvertretern dahingehend zu einigen, nur Patente anzumelden und schließlich zu erteilen, die technisch ausreichend anspruchsvoll und eindeutig formuliert sind“, empfiehlt Reitzig. „Mit der gro-

ßen Anzahl von Kleinstanmeldungen schaukeln sie sich sonst ihr eigenes Grab.“

Die Spirale stoppen

In einem ersten Schritt sollten Unternehmen sich aber nicht auf unberechtigte Forderungen einlassen, sondern alle ihnen zur Verfügung stehenden Rechtsmittel ausschöpfen. So sagt Winfried Büttner, Leiter der Abteilung Intellectual Property bei Siemens (siehe Kasten): „Wir schließen keine unberechtigten Vergleiche ab, denn sonst dreht sich die Spirale immer weiter. Unnachgiebigkeit ist die beste Prävention.“

Die gute Seite

Für kleine Unternehmen birgt die Entwicklung aber – neben allen Risiken – auch Chancen: Bisher „übersehen“ Großkonzerne deren Patente gerne, denn in einem Rechtsstreit hätte ein Mittelständler aufgrund der begrenzten juristischen Ressourcen sowieso kaum eine Chance. Doch inzwischen gibt es Beratungsunternehmen, die Patentklagen kleinerer Unternehmen finanzieren. Die Abgrenzung zu den Haien verläuft dabei zwar in einer Grauzone, tatsächlich aber können nun auch Mittelständler den Kampf gegen dreiste Großkonzerne wagen. ■

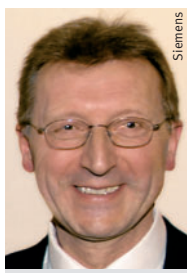
Präventivmaßnahmen

- Bereits zu Beginn des F&E-Prozesses Patentanwälte einschalten
- Genaue Patentprüfungen mit möglichst komplexen Suchalgorithmen
- Verletzungsvorwürfe auch von kleinen und nichtproduzierenden Unternehmen ernst nehmen
- Bei ungerechtfertigten Klagen alle Rechtsmittel der Gegenwehr ausnutzen
- Patentauktionen verfolgen und im Notfall selbst Patente erwerben
- Keine Patentportfolios zum Zweck der Kreuzlizenzierung aufbauen
- Komponenten stärker modular gestalten
- Informationsaustausch in internen und firmenübergreifenden Sachgruppen
- Keine Patente für unbedeutende Innovationen anmelden
- Gemeinsame Gegenwehr innerhalb einer Industrie. Vorbild: Open Invention Network im Linux-Umfeld

Dabei gilt immer: kartellrechtliche Risiken beachten!

„Unnachgiebigkeit ist die beste Prävention“

Winfried Büttner, Leiter der Abteilung Intellectual Property bei Siemens, über die Angriffe von Patenthaien.



Winfried Büttner

▽ Wird Siemens von Patenthaien angegriffen?

▲ Auch Siemens wird immer wieder mit Klagen und unberechtigten Lizenzforderungen konfrontiert. Siemens lässt sich grundsätzlich nicht von den Drohungen der Patenthaie einschüchtern und zahlt generell keine unberechtigten Lizenzgebühren. Wir setzen uns mit allem Nachdruck gegen solche ungerechtfertigten Klagen zur Wehr, da hohe Schadensersatzansprüche und Unterlassungsverfügungen drohen.

▽ Betrifft dies nur den US-amerikanischen Markt oder auch Deutschland?

▲ Es betrifft alle Märkte – aber natürlich besonders die großen Märkte. In den USA haben sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen zur Abwehr von Patenthaien zuletzt verbessert. Die jüngsten Entscheidungen des „US Supreme Court“ – des obersten Gerichts in den USA – haben das Risiko gerichtlicher

Auseinandersetzungen reduziert und fairere Bedingungen geschaffen. Auch der Gesetzesentwurf „Patent Reform Act 2007“ zur Neuregelung des US-Patentrechts sieht Regelungen vor, die mehr Schutz vor Patenthaien bieten. Diese US-Regelungen tragen dazu bei, dass vermehrt Angriffe außerhalb der USA auftreten.

▽ Was für präventive Maßnahmen ergreift Siemens, um sich zu schützen?

▲ Siemens untersucht jede Forderung auf das gründlichste, setzt jede juristische Möglichkeit zur Verteidigung ein und schließt keine unberechtigten Vergleiche ab, denn sonst dreht sich die Spirale immer weiter. Unnachgiebigkeit ist die beste Prävention. Zusammenfassend handeln wir nach den folgenden Grundsätzen: Der Erwerb und die Verwertung von Patenten sind im Grunde legitim. Der gewerbsmäßigen Androhung von langwierigen Patentstreiten wird nicht mit Zahlung nachgegeben, nur um einen Rechtsstreit zu verhindern. Gleichzeitig schützt Siemens seine F&E-Investitionen und geht gegen Missbrauch aktiv vor. ■

IMPRESSUM

Haben Sie Anregungen, Fragen oder Kritik? Über Ihr Feedback freuen wir uns.

Katharina Schlüter (kas)
Verantwortliche Redakteurin
Telefon: (030) 44 03-51 10
Telefax: (069) 75 91-32 24
E-Mail: schluefer@finance-magazin.de

Verlag

Herausgeber: FINANCIAL GATES GmbH
Geschäftsführung:
Dr. André Hülsbömer, Volker Sach
60326 Frankfurt am Main
Mainzer Landstraße 199
HRB Nr. 53454
Amtsgericht Frankfurt am Main
Telefon: (069) 75 91-24 90
Telefax: (069) 75 91-32 24
Internet: www.finance-magazin.de

Bezugspreis Jahresabonnement: kostenlos

Erscheinungsweise

monatlich (10 Ausgaben im Jahr)

Anzeigenvertrieb:

Sylvia Daun
Telefon: (069) 75 91-14 82
Telefax: (069) 75 91-24 95

Layout:

Daniela Seidel
Mitherausgeber: Marsh GmbH, PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, SAP Deutschland AG & Co. KG, zetVisions AG

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts von Compliance übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.