

**STRAFRECHT** Die Bedeutung von Compliance-Programmen steigt stetig - die Entwicklung scheint lange nicht abgeschlossen

# Compliance als Knackpunkt beim Vertragsabschluss



**Alexander Petsche**  
Anwalt bei Baker & McKenzie und fachlicher Leiter des Compliance-Jahresforums

„Schadenersatzklagen sind eine tickende Bombe – vor allem für Unternehmen, die in Großprojekten tätig sind“



**Elke Napokoj**  
Anwältin bei bpv Hügel Rechtsanwälte, Schwerpunkt Kapitalmarktrecht

„60.000 € Strafe für Verletzung von Ad-Hoc-Meldepflichten tun keinem kapitalmarktorientierten Unternehmen weh“



**Bettina Hörtnner**  
Selbstständige Anwältin mit Schwerpunkt Finanzmarktaufsichtsrecht

„Beim neuen Korruptionsstrafrecht fehlt eine Guidance für die Praxis – etwa, welche Geschenke erlaubt, welche verboten sind“



**Bettina Knötzl**  
Anwältin und Partnerin bei Wolf-Theiss, Verteidigerin in Wirtschaftsstrafverfahren

„Dass man Compliance-Regeln einhält, wird von Geschäftspartnern zunehmend verlangt. Compliance wird zum selling point“



**Neues Korruptionsrecht und Compliance als Vertragsbedingung: Die Bedeutung sauberen Wirtschaftens steigt. Dem WirtschaftsBlatt standen vier Experten Rede und Antwort.**

**WirtschaftsBlatt:** Untersuchungsausschuss, Affären, verbotene Geschenke: 2012 hat in Österreich viel Compliance-Relevantes zutage gefördert. Nützte das dem Thema?

**Alexander Petsche:** Die Awareness ist sicherlich gestiegen, dazu gehört auch das Antikorruptionsgesetz, das in Windeseile verabschiedet wurde. Das zeigt, dass die Politik die Zeichen der Zeit erkannt hat. Gleichzeitig muss man aber sagen, dass – solange wir keinen großen Skandal mit scharfen Verurteilungen in Österreich haben – eine Dynamik zwar da ist, aber nicht die größte: Es „fehlt“ uns an „Betroffenheit“. Diese schafft man durch Erkenntnis oder durch Leiden. Meist haben Unternehmen ein Compliance-Programm erst implementiert, nachdem sie großem Leidensdruck ausgesetzt waren. Weiters ist Political Leadership wichtig: Solange die Politik nicht mit gutem Beispiel vorangeht, wird sich der Bürger auch nicht gesetzeskonform verhalten.

**In der Causa Birnbacher hat es ja Verurteilungen gegeben – haben sie Signalfunktion?**

**Petsche:** Birnbacher ist ein –

man verzeihe mir den Ausdruck – kleiner Fisch. Wir haben noch keine Verurteilung von Unternehmen, die wirklich 200 bis 300 Millionen wie im Kartellrecht ausgemacht haben – es fehlt noch die angesprochene Betroffenheit.

**Elke Napokoj:** Birnbacher ist eine politische Sache – für die Unternehmens-Compliance ist das hilfreich. Aus Sicht der Kapitalmarkt-Compliance ist erfreulich, dass etwa das Anschleichen an die Telekom in einem neuen Gesetz, der Beteiligung-Publizität, gemündet hat. Woran es in Österreich mangelt, ist, dass es als nett und fein gilt, wenn sich Aufsichtsrat und Vorstand gut verstehen, sich jedoch zu wenig kontrollieren und überwachen.

**Hat der Fall Birnbacher somit gar keine Symbolwirkung?**

**Bettina Hörtnner:** Die Signalfunktion auf Unternehmensebene ist, dass das Reputationsrisiko dadurch sichtbar wird – weil man sieht, wie schnell man etwa als Bank bei einzelnen Transaktionen sein Ansehen verlieren kann.

**Bettina Knötzl:** International tut sich hier aber viel. Der UK Bribery Act etwa sieht strenge Strafen vor. Mir wird nun immer öfter von Klienten berichtet, dass britische Geschäftspartner einen Code of Conduct verlangen – es hat sich in letzter Zeit grundsätzlich etwas getan, man kommt immer mehr davon weg, dass man bloß „Feigenblatt-Compliance“ betreibt.

**Doch nicht nur die Briten, sondern auch Österreich hat ein eigenes „Compliance-Gesetz“, das Verbandsverantwortlichkeitsgesetz (VbVG). Allerdings sieht es Strafen nur bis zur Höhe von 1,8 Millionen € vor – hin und wieder gibt es Kritik daran. Was halten Sie davon?**

**Knötzl:** Das VbVG ist nicht die Totgeburt, die man bei seiner Einführung befürchtete. Bei größeren Unternehmen lösen die Strafhöchstgrenzen aber kein großes Zittern aus. Der springende Punkt ist aber nicht die Strafhöhe, sondern, dass Unternehmen an Ausschreibungen nicht mehr teilnehmen können oder man

sich zivilrechtlichen Klagen ausgesetzt sieht. Im UK Bribery Act muss sich das Unternehmen frei beweisen, in Österreich muss der Staatsanwalt die Beweisführung übernehmen – das ist ein großer Unterschied.

**Hörtnner:** Ich glaube, dass es für Unternehmen härtere Rechtsnormen in speziellen Gesetzen wie dem Bankwesengesetz gibt: Etwa der drohende Verlust der Konzession oder die Gefahr, als Person einen „schwarzen Punkt“ für die künftige Karriere zu bekommen, schreckt viele mehr ab als eine VbVG-Geldstrafe für das Unternehmen.

**Napokoj:** Wenn man etwa Straftatbestände des Börsegesetzes heranzieht, zeigt sich, dass die Strafen niedrig sind. Eine Verletzung einer Ad-hoc-Mitteilungspflicht etwa kann mit maximal 60.000 € geahndet werden, das tut keinem kapitalmarktorientierten Unternehmen weh. Es liegen nun aber die Entwürfe der EU zu einer Verordnung und einer Richtlinie zum Marktmissbrauch vor. Die Neuerungen: Der Insider-Begriff setzt viel früher im Informationsfluss als bisher ein, die EU sieht eine wesentliche Verschärfung der Strafen vor. Es wird interessant, wie Österreich bei der Umsetzung der Strafen reagieren wird.

**Petsche:** Oft geht es bei groben Compliance-Verstößen um keine Einzelfälle. Das VbVG sieht Einzelstrafen von bis zu 1,8 Millionen € vor – bei systematischem Rechtsbruch können sich Einzeltaten und somit 1,8-Millionen-€-Strafen schon summieren.

**In Diskussionen über Compliance wird nur selten darüber gesprochen, dass die Verletzung von Gesetzen haftbar machen kann bzw. Vertragsanfechtungen am Zivilrechtsweg folgen können. Ist der Zivilrichter bei Compliance-Verstößen eine größere Bedrohung als der Strafrichter?**

**Petsche:** Das stimmt, doch so weit sind wir hier noch nicht. Das wird in fünf Jahren zum Thema, wird aber sicherlich kommen. Wenn die Taten bewiesen und abgeurteilt sind, ist es einfacher, diese Ansprüche geltend zu machen.

**Nur um es kurz festzuhalten: Klagen können etwa nach Täuschungen nach heimischem Recht innerhalb von 30 Jahren eingebracht werden, das ist eine lange Zeit...**

**Petsche:** Richtig! Das ist eine tickende Bombe – vor allem für Unternehmen, die in Großprojekten tätig sind.

**Napokoj:** Wenn es zu Schadenersatzklagen kommt, haben Unternehmen große Angst vor Reputationsverlusten, weil sie sich nach dem Strafverfahren noch einmal mit dem Problem auf einer anderen Ebene auseinandersetzen müssen. Der Trend geht in der Rechtsprechung eher dahin, dass Gerichte geneigter sind, Schäden zuzusprechen. Im Einzelfall ist aber oft die Schadenberechnung schwierig – und: dass Schadenersatzklagen erst nach Jahren kommen. Das nächste Problem hier sind lange Verfahrensdauern meist vorangehender Strafverfahren.

**Hörtnner:** Im Bank- und Wertpapieraufsichtsrecht ist es nicht neu, aufsichtsrechtlichen Verstößen Schadenersatzklagen folgen zu lassen. Neu ist die Quantität dieser Prozesse.



## COMPLIANCE NOW!

Am 29. November veranstaltet Business Circle in Kooperation mit dem WirtschaftsBlatt im Hotel Park Royal Palace (1140 Wien, Schlossallee 8) das zweite Österreichische Jahresforum für Compliance. Die Moderation übernimmt WirtschaftsBlatt-Chefredakteurin Esther Mitterstieler. Neben zahlreichen Experten referieren die CEOs Herbert Stepic (RBI), Georg Kapsch (Kapsch) und Andreas Ludwig (Umdasch) über Compliance.

**Knötzl:** Zivilrechtliche Klagen sind ein Schwert, das kommen wird. Zum Vergleich: Amerikanische Anwälte denken etwa bei der Frage, ob man eine Ad-hoc-Meldung unterlassen kann, zuerst an mögliche Schadenersatzfolgen. In Europa denkt man zuerst daran, ob sich eine Behörde beschweren wird. Man muss dazu aber sagen, dass das US-amerikanische Sammelklagen- und Schadenersatzsystem viel weiter als in Europa ausgebaut ist. Was neu ist, sind Integritätspakete zwischen Unternehmen. Sie beinhalten eine Art „Pönale“ und die Verpflichtung, sich aus dem Projekt zurückzuziehen, falls ein Vertragspartner Compliance-Verstöße setzt. Das wird von Unternehmen wirklich beachtet.

**Mit 2013 wird das Korruptionsrecht verschärft. Wie zufrieden sind Sie damit?**

**Knötzl:** Das Gesetz wurde schnell, aber nicht überhastet beschlossen. Zu kritisieren ist, dass es aus Sicht der Korruptionsprävention nicht ausreichend ist.

**Hörtnner:** Es fehlt eine generelle Guidance für die Praxis – etwa, welche Geschenke erlaubt, welche verboten sind.

**Napokoj:** Es ist eine Masse an Unternehmen von den neuen Regeln betroffen. Die Unternehmen setzen sich derzeit vermehrt mit dem Thema auseinander – das hat das Gesetz bereits erreicht.

**Petsche:** Ich sehe das nicht ganz so kritisch: Ich glaube, dass das Gesetz ein großer Wurf ist. Österreich hat die Kritik der OECD aufgenommen. Das Gesetz brachte auch mehr Klarheit: Bisher war vieles unklar – nun sind alltägliche Fälle wie etwa Gratis-Balbesuche durch Lokalpolitiker klar geregelt (sind erlaubt, Anm.). Strengere Strafen sind kein Allheilmittel: Das Beispiel Nigeria zeigt, dass strenges Korruptionsstrafrecht Korruption nicht verhindert.

**In welchem Umfang sollen KMU Compliance implementieren?**

**Petsche:** Es geht nicht um die Zahl der Mitarbeiter, die sich

damit beschäftigen, sondern um Rollen. Wenn bei einem Tischler mit fünf Beschäftigten ein Mitarbeiter darauf achtet, dass Chemikalien richtig entsorgt werden, ist das bereits ein Compliance-System. Es kommt auf das Geschäftsfeld an: Ein Waffenhändler hat größere Herausforderungen im Bereich Compliance zu meistern als ein Konzern, der bloß Softdrinks vertreibt.

**Napokoj:** Die Reputation ist einem KMU genauso wichtig wie einem großen Konzern. Man muss sich das eigene Unternehmen anschauen – viele haben bereits ein Compliance-System, sie müssen es nur als solches erkennen.

**Hörtnner:** Das Unternehmen muss sich mit eigenen Stärken, Schwächen und Risiken auseinandersetzen, im Ausland ist das Prinzip „Know your Partner“ wichtig. Behörden sollten an Compliance nicht so herangehen, KMU wie Konzerne zu behandeln und KMU mit Compliance überfordern.

**Knötzl:** Viele Mitarbeiter in KMU sind sich nicht bewusst, welche Risiken für ihr Unternehmen entstehen, wenn sie sich nicht Compliance-konform verhalten. Als Faustregel kann man festhalten – und das gilt auch für Konzerne: Jeder Mitarbeiter muss sich die Frage stellen, ob er bei dem, was er tun möchte, „Bauchweh“ hat, oder ob es gut wäre, wenn das in der Zeitung stünde. Oft kommt der Einwand, dass mit Einhaltung vom Compliance-Regeln der Absatz sinken würde. Das stimmt so nicht: Dass ein Unternehmen Compliance-Regeln einhält, wird von Geschäftspartnern zunehmend verlangt. Compliance wird somit zum selling point. Bislang ist mir nur ein einziger Fall bekannt, bei dem sich Compliance im weitesten Sinn negativ auf den Absatz ausgewirkt hat – das betreffende Unternehmen hat sich aus einem Land zurückgezogen, aber deswegen, weil man erkannt hat, dass man mit den Gegebenheiten dort nicht mehr konfrontiert werden will.

Das Interview führte OLIVER JAINDL  
oliver.jaindl@wirtschaftsblatt.at

## BUSINESSCORNER

Dienstleistungen

Mietstapler

T: +43/3334/2239  
www.stapler.net



Lebenbauer