

**Korruption und Anreize.  
Einflussfaktoren auf Korruption und  
organisationsinterne Interventionsmöglichkeiten**

Von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät

der Universität Leipzig

genehmigte

DISSERTATION

zur Erlangung des akademischen Grades

Doctor rerum politicarum

Dr. rer. pol.

vorgelegt

von Dipl.-Wirt.-Inf. Fabian Kannemann

geboren am 20.05.1980 in Hoyerswerda

Gutachter: Prof. Dr. Ralf Diedrich  
Prof. Dr. Jürgen Singer

Tag der Verleihung: 17.04.2013

# Inhaltsverzeichnis

<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>VI</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>IX</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	<b>X</b>
<b>Symbolverzeichnis</b>	<b>XII</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>1</b>
1.1. Problemstellung . . . . .	1
1.2. Vorgehen . . . . .	5
<b>2. Korruption als gesellschaftliches Phänomen</b>	<b>9</b>
2.1. Grundlagen . . . . .	9
2.1.1. Begriffe . . . . .	9
2.1.2. Erscheinungsformen . . . . .	13
2.2. Einschätzungen künftiger Entscheidungsträger . . . . .	18
2.2.1. Hypothesen . . . . .	19
2.2.2. Methode . . . . .	22
2.2.3. Deskriptive Statistik . . . . .	23
2.2.4. Zusammenhänge . . . . .	30
2.2.5. Diskussion der Ergebnisse . . . . .	35
2.3. Entstehung von Korruption . . . . .	38
2.3.1. Ökonomische Theorie der Kriminalität . . . . .	38
2.3.2. Das soziale Dilemma der Korruption . . . . .	41
2.3.3. Konflikt der Koordinationsmechanismen . . . . .	48
2.3.4. Korruption in der Privatwirtschaft . . . . .	53
2.4. Rechtliche Aspekte . . . . .	59

<b>3. Verbreitung und Auswirkungen von Korruption</b>	<b>64</b>
3.1. Verbreitung von Korruption	64
3.1.1. Geschichtlicher Hintergrund	64
3.1.2. Lagebild Deutschland	68
3.1.2.1. Lagebericht des Bundeskriminalamtes	68
3.1.2.2. Studie von Bannenberg	73
3.1.2.3. Weitere Untersuchungen	77
3.1.3. Internationaler Korruptionsvergleich	78
3.2. Auswirkungen von Korruption	84
3.2.1. Theoretische Überlegungen	85
3.2.1.1. Wohlfahrtstheoretische Argumente	85
3.2.1.2. Institutionenökonomische Argumente	91
3.2.2. Empirische Befunde	92
3.2.2.1. Überblick über bisherige Studien	92
3.2.2.2. Querschnittsanalyse des Korruptionsniveaus	95
<b>4. Korruption als ökonomische Austauschbeziehung</b>	<b>103</b>
4.1. Eingrenzung der Untersuchungsperspektive	103
4.2. Voraussetzungen für korruptes Handeln	105
4.3. Triadische Korruptionsbeziehung	107
4.3.1. Informationsasymmetrien und Transaktionskosten	107
4.3.2. Kalküle der beteiligten Akteure	109
4.4. Aufteilung des Korruptionsvorteils und Bestimmung des Bestechungsgeldes	111
4.4.1. Kooperative Ansätze	112
4.4.2. Strategisches Drohverhalten	115
4.4.3. Aufteilung als Ultimatumspiel	118
4.5. Alternative Modellierungsoptionen	119
4.6. Darstellung als Prinzipal-Agenten-Beziehung	121
<b>5. Wirkung von Aufdeckungsmechanismen und Bestrafung</b>	<b>124</b>
5.1. Beeinflussung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit	125
5.1.1. Wirtschaftlichkeit der Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit	125
5.1.2. Subjektive Einschätzung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit	126
5.1.3. Erhöhung der Transparenz	127
5.1.4. Kontrolle und Überwachung	128
5.1.5. Motivationsverdrängung durch Kontrolle und Überwachung	133
5.1.6. Whistleblowing	136

5.2.	Bestrafung . . . . .	144
5.2.1.	Art der Strafe . . . . .	144
5.2.2.	Höhe der Strafe . . . . .	148
5.2.3.	Zeitlicher Anfall der Strafe . . . . .	150
5.2.4.	Kritik an Strafen . . . . .	158
5.3.	Zwischenfazit . . . . .	162
<b>6.</b>	<b>Individuelle und kulturelle Einflüsse auf die Korruptionsentscheidung</b>	<b>163</b>
6.1.	Kulturelle Prägung . . . . .	163
6.1.1.	Religion . . . . .	165
6.1.2.	Sprache . . . . .	167
6.1.3.	Politische Traditionen . . . . .	168
6.1.4.	Kulturelle Herkunft . . . . .	169
6.1.5.	Kulturdimensionen nach Hofstede . . . . .	170
6.1.6.	Vertrauen . . . . .	173
6.1.7.	Sozialstrukturen . . . . .	174
6.1.8.	Zwischenfazit . . . . .	176
6.2.	Individuelle Merkmale . . . . .	177
6.2.1.	Alter . . . . .	178
6.2.2.	Geschlecht und familiäre Stellung . . . . .	179
6.2.3.	Bildung . . . . .	182
6.2.4.	Wohlstand . . . . .	184
6.2.5.	Zwischenfazit . . . . .	185
6.3.	Wirtschaftsethische Betrachtungen . . . . .	185
6.3.1.	Wertfreiheit, Wirtschaftsethik und Unternehmensethik . . . . .	187
6.3.2.	Anti-Korruptions-Instrumente der Unternehmensethik . . . . .	191
6.3.3.	Werte, Normen und moralische Kosten . . . . .	195
<b>7.</b>	<b>Korruptionsvermeidende Entlohnungsverträge</b>	<b>204</b>
7.1.	Einfluss der Entlohnungshöhe auf die Korruptionsentscheidung . . . . .	205
7.1.1.	Entlohnungsmodell nach Becker und Stigler . . . . .	206
7.1.1.1.	Einperiodiger Fall . . . . .	206
7.1.1.2.	Mehrperiodiger Fall . . . . .	207
7.1.1.3.	Modell unter den Annahmen der Erwartungsnutzentheorie . . . . .	208
7.1.1.4.	Modell unter den Annahmen der Prospect Theory . . . . .	209
7.1.2.	Empirische Befunde . . . . .	213
7.1.2.1.	Querschnittsanalysen . . . . .	213

7.1.2.2.	Mikrodaten . . . . .	215
7.1.2.3.	Experimente . . . . .	217
7.1.3.	Zwischenfazit . . . . .	220
7.2.	Korruption als Moral-Hazard-Problem . . . . .	221
7.2.1.	Entlohnung bei vollinformativem Ergebnis . . . . .	222
7.2.2.	Entlohnung bei teilinformativem Ergebnis . . . . .	226
7.2.2.1.	First-Best-Situation . . . . .	228
7.2.2.2.	Second-Best-Situation . . . . .	230
7.2.2.3.	Risikoaverser Agent . . . . .	233
7.2.2.4.	Verwendung von Leistungsindikatoren . . . . .	234
7.2.3.	Entlohnung bei nichtinformativem Ergebnis . . . . .	237
7.2.3.1.	Idee und Modellaufbau . . . . .	237
7.2.3.2.	First-Best-Situation . . . . .	240
7.2.3.3.	Second-Best-Situation . . . . .	241
7.2.3.4.	Third-Best-Situation bei Induzierung eines hohen Aktivitätsniveaus . . . . .	243
7.2.3.5.	Third-Best-Situation bei Induzierung eines niedrigen Aktivitätsniveaus . . . . .	251
7.2.3.6.	Risikoaverser Agent . . . . .	254
7.2.3.7.	Modifikationen des Modells . . . . .	255
7.2.4.	Zwischenfazit . . . . .	257
7.3.	Selektion von Agenten . . . . .	260
7.3.1.	Problem der adversen Selektion . . . . .	261
7.3.2.	Selbstselektion . . . . .	264
7.3.2.1.	Vorüberlegungen . . . . .	264
7.3.2.2.	Wahrheitsinduzierender Entlohnungsvertrag . . . . .	267
7.3.3.	Möglichkeiten und Grenzen von Signalling . . . . .	271
7.3.4.	Pre-Employment Screening . . . . .	273
7.3.5.	Zwischenfazit . . . . .	274
<b>8.</b>	<b>Zusammenfassung</b>	<b>276</b>
<b>A.</b>	<b>Anhang A: Einschätzungen künftiger Entscheidungsträger</b>	<b>284</b>
A.1.	Fragebogentext . . . . .	284
A.2.	Statistische Auswertungen . . . . .	288

<b>B. Anhang B: Entlohnungsmodelle</b>	<b>291</b>
B.1. Entlohnung bei teilinformativem Ergebnis . . . . .	291
B.1.1. First-Best-Situation . . . . .	291
B.1.1.1. Induzieren von Nichtbestechlichkeit . . . . .	291
B.1.1.2. Induzieren von Bestechlichkeit . . . . .	292
B.1.2. Second-Best-Situation . . . . .	294
B.1.2.1. Induzieren von Nichtbestechlichkeit . . . . .	294
B.1.2.2. Induzieren von Bestechlichkeit . . . . .	296
B.2. Entlohnung bei nichtinformativem Ergebnis . . . . .	298
B.2.1. First-Best-Situation . . . . .	298
B.2.1.1. Induzieren von Nichtbestechlichkeit . . . . .	298
B.2.1.2. Induzieren von Bestechlichkeit . . . . .	299
B.2.2. Second-Best-Situation . . . . .	301
B.2.3. Third-Best-Situation . . . . .	304
B.2.3.1. Induzieren des hohen Aktivitätsniveaus . . . . .	304
B.2.3.2. Induzieren des niedrigen Aktivitätsniveaus . . . . .	306
B.3. Selektionsmodell . . . . .	309
<b>Literatur</b>	<b>314</b>

# Abbildungsverzeichnis

2.1. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.1 . . . . .	23
2.2. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.2 . . . . .	24
2.3. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.3 . . . . .	25
2.4. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.4 . . . . .	26
2.5. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.5 . . . . .	26
2.6. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.6 . . . . .	27
2.7. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 2, Teil 1 . . . . .	28
2.8. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 2, Teil 2 . . . . .	29
2.9. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Fragenkomplex 3, Teil 1 . . . .	30
2.10. Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Fragenkomplex 3, Teil 2 . . . .	31
2.11. Das Dilemma des Bürokraten . . . . .	44
2.12. Formelle und informelle Regelungssysteme im Konflikt . . . . .	50
2.13. Mögliche Führungsaufgaben bei aktiver und passiver Korruption in der Privat- wirtschaft . . . . .	58
3.1. Zielbereiche der Korruption in Deutschland . . . . .	70
3.2. Dauer der Korruptionsbeziehung in Deutschland . . . . .	72
3.3. Preisbildung im Monopol bei Belastungskorruption . . . . .	86
3.4. Preisbildung im Monopol bei Entlastungskorruption . . . . .	89
3.5. Vereinfachtes Schema der Auswirkungen von Korruption . . . . .	101
4.1. Prinzipal-Agenten-Klienten-Konstellation und Informationsasymmetrien . . . .	108
4.2. Einflussfaktoren auf die Korruptionsentscheidung des Agenten . . . . .	122
5.1. Verteilung der Bestechungsgelder im Experiment von <i>Schulze</i> und <i>Frank</i> . . . .	135
5.2. Internes und externes Whistleblowing . . . . .	138
5.3. Barwert von Strafen unter Berücksichtigung der Zeitpräferenz . . . . .	156
7.1. Allokation und Entlohnungszahlungen bei unvollständiger Information . . . . .	265

A.1. Fragebogen - Seite 1 . . . . .	285
A.2. Fragebogen - Seite 2 . . . . .	286
A.3. Fragebogen - Seite 3 . . . . .	287



# Tabellenverzeichnis

2.1. Beispielhafte Akteurskonstellationen für korrupte Vorgänge . . . . .	12
2.2. Klassifikationsmöglichkeiten für Korruption . . . . .	16
2.3. Zusammenhang zwischen Korruptionseinschätzung und strafrechtlicher Einschätzung . . . . .	32
2.4. Zusammenhang zwischen der Einschätzung des Sollens und des Könnens von Institutionen in der Korruptionsbekämpfung . . . . .	34
2.5. Einschätzungen zu Korruption - Geschlechtereffekte . . . . .	34
2.6. Korruptionseinschätzungen und -definitionen im Vergleich . . . . .	36
3.1. CPI 2011 für ausgewählte Länder . . . . .	81
3.2. Querschnittsanalyse: Deskriptive Statistik . . . . .	97
3.3. Querschnittsanalyse: Korrelationen . . . . .	97
3.4. Querschnittsanalyse: Kleinste-Quadrate-Methode . . . . .	98
4.1. Akteure im Korruptionsverhältnis . . . . .	107
4.2. Auszahlungsmatrix bei strategischem Drohverhalten von Agent und Klient . . .	116
5.1. Red Flags im Beschaffungsprozess und bei öffentlichen Ausschreibungen . . . .	132
6.1. Übersicht über die Wirkung kultureller und individueller Merkmale auf das Korruptionsniveau . . . . .	186
7.1. Ergebnisse für den Prinzipal im Broadway Game . . . . .	223
7.2. Überblick über die Entlohnungsmodelle in unterschiedlichen Situationen . . . .	258
A.1. Anhang Fragebogenstudie: Deskriptive Statistik . . . . .	289
A.2. Anhang Fragebogenstudie: Zusammenhänge . . . . .	290

# Abkürzungsverzeichnis

ADR	American Depository Receipts
Az.	Aktenzeichen
BPI	Bribe Payers Index
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
BI	Business International Index
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BKA	Bundeskriminalamt
BRAO	Bundesrechtsanwaltsordnung
BVerfGE	Bundesverfassungsgericht
BvR	Aktenzeichen einer Verfassungsbeschwerde an das Bundesverfassungsgericht
CPI	Corruption Perceptions Index
DDR	Deutsche Demokratische Republik
DI	Democracy Index
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
DM	Deutsche Mark
EI	Education Index
EStG	Einkommensteuergesetz
EU	Europäische Union
EUBestG	EU-Bestechungsgesetz
FCPA	Foreign Corrupt Practices Act
GCB	Global Corruption Barometer
GDP	Gross Domestic Product / Bruttoinlandsprodukt
GG	Grundgesetz
GI	Global Insights
GINI	Gini Index
GR	Growth / Wachstum des Bruttoinlandsprodukts

H	Hypothese
HDI	Human Development Index
HTW	Hochschule für Technik und Wirtschaft
IBM	International Business Machines Corporation
ICRG	International Country Risk Guide
IntBestG	Gesetz zur Bekämpfung internationaler Bestechung
IWF	Internationaler Währungsfonds
LE	Life Expectancy / Lebenserwartung
NS	Nationalsozialismus
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
o. V.	Ohne Verfasser
PartG	Gesetz über die politischen Parteien
PwC	PricewaterhouseCoopers
Q	Quartil
RTP	Rich-to-Poor Index
SED	Sozialistische Einheitspartei Deutschlands
StGB	Strafgesetzbuch
StPO	Strafprozessordnung
TI	Transparency International
u.d.N.	Unter den Nebenbedingungen
UK	United Kingdom / Vereinigtes Königreich
US	United States of America / Vereinigte Staaten von Amerika

# Symbolverzeichnis

## Variablen

$A$	(monetärer) Vorteil, den der Klient gegen Bestechungsgeldzahlung erzielt
$AC$	Agencykosten
$B$	Bestechungsgeld
$BES$	Barwert der erwarteten Strafe
$\beta$	Wahrscheinlichkeit, dass ein bestimmtes Bestechungsgeld gezahlt wird
$c$	private Kosten des Agenten für vertragliche Tätigkeiten
$D$	Schädigung des Prinzipals durch die korrupte Handlung
$e$	Eulersche Zahl
$\epsilon$	positive Konstante
$i$	Zinssatz / Diskontierungsrate
$k$	private Kosten des Agenten für korrupte Tätigkeiten
$k_M$	moralische Kosten des Agenten für korrupte Tätigkeiten
$L$	Lagrange-Funktion
$\lambda$ (Kapitel 5)	Diskontierungsfaktor
$\lambda$ (Anhang B)	Lagrange-Multiplikator
$MC$	Grenzkosten
$MR$	Grenzerlös
$p$	Wahrscheinlichkeit der Aufdeckung der Korruptionshandlung
$P$	Preis
$\pi$	Wahrscheinlichkeit, dass ein bestimmtes Ergebnis eintritt
$\Phi$	Shapley-Wert
$\psi$	Strafzahlung bei Korruptionsaufdeckung
$q$	Intertemporale Verteilung von Wahrscheinlichkeiten
$R$	Referenzpunkt der Prospect Theory
$s$	Entlohnung des Agenten
$t/T$	Periode

$\tau$	Rangkorrelationskoeffizient (Kendalls Tau)
$u$	(erwarteter) Nutzen / Nutzenfunktion
$U^*$	Reservationsnutzen des Agenten
$v$	Wertfunktion der Prospect Theory
$w$	Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion der Prospect Theory
$x$	Ergebnis der Tätigkeit, die der Agent für den Prinzipal ausführt
$X$	Produktions- beziehungsweise Absatzmenge
$z$	Nettokorruptionsergebnis des Agenten
$z_M$	Nettokorruptionsergebnis des Agenten inklusive moralischer Kosten

## Indizes der Variablen

0	Korruptionsaffiner Typ des Agenten
1	Korruptionsaverser Typ des Agenten
$A$	Agent
$AD$	Aumann-Drèze-Lösung
$BK$	Belastungskorruption
$C$	Klient
$EK$	Entlastungskorruption
$H$	hoch
$hyp$	hyperbolisch
$i$	Ausprägung des Ergebnisses
$j$	Aktivitätsniveau
$K$	korruptionsbezogen
$L$	niedrig
$m$	Aktivitätsniveau
$M$	moralisch
$max$	Maximum
$min$	Minimum
$n$	Höhe des Bestechungsgeldes
$P$	Prinzipal
$qhyp$	quasi-hyperbolisch
$RA$	risikoavers
$RN$	risikoneutral

## Sonstige Notation

*	Optimum (gegebenenfalls in der First-Best-Situation)
**	Optimum in der Second-Best-Situation
***	Optimum in der Third-Best-Situation
$\bar{s}$ (Kapitel 4)	Modifizierte Variable
$\bar{s}$ (Kapitel 7)	Variable bei Induzierung eines hohen Aktivitätsniveaus (beziehungsweise bei Induzierung von Nichtbestechlichkeit)
$\underline{s}$	Variable bei Induzierung eines niedrigen Aktivitätsniveaus (beziehungsweise bei Induzierung von Bestechlichkeit)

# 1. Einleitung

„Corruption never has been compulsory.“<sup>1</sup>

Robinson Jeffers, US-amerikanischer Schriftsteller (1887–1962)

## 1.1. Problemstellung

Der private Sektor löste 2010 erstmalig die öffentliche Verwaltung als den am stärksten von Korruption betroffenen Bereich in Deutschland ab.<sup>2</sup> Im Jahr 2011 waren 12 Prozent der deutschen Großunternehmen von Korruptionsfällen betroffen; weitere 26 Prozent dieser Unternehmen berichten von konkreten Verdachtsfällen.<sup>3</sup> Den Unternehmen wird die Bedeutung von Korruption zunehmend bewusst. So haben 2011 bereits 59 Prozent der Großunternehmen ein Antikorruptionsprogramm implementiert.<sup>4</sup>

Wenngleich die praktische Relevanz der Korruptionsproblematik in der Wirtschaft deutlich zu erkennen ist, trägt die wirtschaftswissenschaftliche und insbesondere die betriebswirtschaftliche Literatur diesen Entwicklungen bislang nur unzureichend Rechnung. Während andere Wissenschaftsdisziplinen wie die Politik- und Rechtswissenschaften dem Korruptionsphänomen seit längerem Aufmerksamkeit widmen, hat die Ökonomik Korruption erst spät als Problemfeld begriffen.<sup>5</sup> Im Hinblick auf die wirtschaftliche und politische Lage im „Kalten Krieg“

---

<sup>1</sup> Jeffers (1965), S. 9.

<sup>2</sup> 64 Prozent der polizeilich bekannt gewordenen Korruptionsfälle entfallen auf die Privatwirtschaft, während der öffentlichen Verwaltung 35 Prozent dieser Fälle zuzurechnen sind. Siehe Bundeskriminalamt (2011), S. 11.

<sup>3</sup> Dies ergab eine repräsentative Umfrage der Universität Halle-Wittenberg und PricewaterhouseCoopers unter 830 deutschen Großunternehmen. Im Vergleich dazu berichtet ein deutlich geringerer Anteil von Befragten in der öffentlichen Verwaltung von Korruptionsfällen. Siehe Bussmann; Nestler und Salvenmoser (2011), S. 28.

<sup>4</sup> Im Jahr 2007 waren es nur 20 Prozent. Vgl. Bussmann; Nestler und Salvenmoser (2011), S. 32.

<sup>5</sup> Vgl. Alemann (2005), S. 22f.

haben einige US-amerikanische Ökonomen Korruption vielmehr als probates Mittel betrachtet, um bürokratische Ineffizienzen zentralverwaltungswirtschaftlicher Systeme abzufedern.<sup>6</sup> Diese positive Sicht der Ökonomen hat sich gewandelt, eingeleitet durch das Grundlagenwerk von *Rose-Ackerman*, die in ihrer Analyse der politischen Ökonomie von Korruption die negativen wirtschaftlichen und politischen Folgen deutlich herausgearbeitet hat.<sup>7</sup> In der Folge wurde vermehrt wirtschaftspolitische und makroökonomische Forschung zu Ursachen und Folgen von Korruption betrieben. So ist ab den 1990er Jahren eine Welle empirischer Forschungsarbeiten zu verzeichnen, die auf vielfältige Weise Korrelationen zwischen Korruption und verschiedenen ökonomischen und sozialen Indikatoren identifizieren konnten.<sup>8</sup>

Mit der Herausbildung der Neuen Institutionenökonomik hat auch die akteurs- und anreizzentrierte Perspektive Eingang in die ökonomische Korruptionsforschung gefunden. So hat *Klitgaard* die bestehende Prinzipal-Agenten-Theorie aufgegriffen und um einen weiteren externen Akteur erweitert: den sogenannten Klienten, der den Agenten besticht, um sich auf illegitime Weise einen Vorteil zu sichern.<sup>9</sup>

Die institutionenökonomisch orientierte Korruptionsforschung ist auch im deutschsprachigen Raum rezipiert worden. Dies wird insbesondere mit Blick auf die in den letzten Jahren erschienenen Dissertationsschriften zu dieser Thematik deutlich, deren Erkenntnisse auch Eingang in diese Arbeit finden. Eine der ersten Arbeiten auf diesem Gebiet stammt von *Dietz*, der detailliert das Prinzipal-Agenten-Klienten-Gerüst analysiert, eine institutionenökonomische Begründung für die Schädlichkeit von Korruption herausarbeitet und dementsprechende Handlungsempfehlungen ableitet.<sup>10</sup> Während *Dietz* auf die Verwendung mathematischer Kalküle verzichtet, greift *Steinrücken* in seiner Arbeit auf die Modelltheorie zurück, um insbesondere die Korruptionsbeziehung zwischen Klient und Agent zu untersuchen.<sup>11</sup> Beide Arbeiten sind in ihrem Anwendungsbereich breit angelegt und thematisieren zu einem großen Teil regulatorische Interventionsmöglichkeiten.

Ordnungspolitische Möglichkeiten zur Prävention und Bekämpfung von Korruption haben jedoch ihre Grenzen. So weiß das Opfer der Korruptionshandlung wegen der Verheimlichung des

---

<sup>6</sup> Siehe beispielsweise Leff (1964), S. 11; Nye (1967), S. 421f.

<sup>7</sup> Siehe Rose-Ackerman (1978).

<sup>8</sup> Beispielsweise bei Mauro (1995); Mauro (1997); Rijckeghem und Weder (1997); Tanzi und Davoodi (1997); Ades und Tella (1999).

<sup>9</sup> Siehe Klitgaard (1988), S. 69-74.

<sup>10</sup> Siehe Dietz (1998).

<sup>11</sup> Siehe Steinrücken (2003).



korrupten Vorgangs häufig nichts von seiner Schädigung.<sup>12</sup> Daher liegt den Strafverfolgungsbehörden in vielen Fällen keine Anzeige eines Opfers vor, welche den Anfangsverdacht einer strafrechtlichen Ermittlung begründen könnte. Selbst wenn ein Korruptionsfall bekannt wird, sind die Möglichkeiten des Strafrechts begrenzt.<sup>13</sup> Wenn Unternehmen vor diesem Hintergrund Schäden aus korrupten Handlungen ihrer Mitarbeiter fürchten, ist es in ihrem eigenen Interesse, selbst Maßnahmen zur Prävention und Bekämpfung von Korruption zu entwickeln, welche die Defizite der Möglichkeiten ordnungspolitischer Einflussnahme kompensieren. Damit begründet sich auch die Notwendigkeit einer akteurszentrierten systematischen Untersuchung der korruptionsfördernden Faktoren, um darauf aufbauend anreiztheoretisch fundierte Interventionsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Eine explizit betriebswirtschaftlich orientierte Dissertation wurde von *Stierle* vorgelegt, der das Prinzipal-Agenten-Klienten-Gerüst aufgreift, Fallbeispiele in privaten und öffentlichen Unternehmen analysiert und hieraus praxisnahe Gestaltungsempfehlungen für den Aufbau eines „Korruptionscontrolling“-Systems zur Prävention von Korruption ableitet.<sup>14</sup> *Niehus* nutzt ebenfalls den institutionenökonomischen Ansatz und widmet sich Interventionsmöglichkeiten des Managements zur Bekämpfung von Korruption, wobei die Arbeit einen wirtschaftsethischen Fokus aufweist.<sup>15</sup> Explizit auf privatwirtschaftliche Akteure ist die Dissertation von *Rabl* bezogen.<sup>16</sup> Sie entwirft ein Aktionsmodell für Korruption und widmet sich dem Entscheidungsprozess eines Akteurs, welcher möglicherweise korrupt handeln wird. In ihrer Arbeit identifiziert sie mit Hilfe der experimentellen Forschungsmethode insbesondere motivations- und situationsspezifische Faktoren, die auf die Korruptionsneigung eines Akteurs einwirken.

An die Erkenntnisse dieser Forschungsarbeiten soll in dieser Untersuchung angeknüpft werden. Eine Spezifik privatwirtschaftlicher Korruption besteht in der ambivalenten Doppelrolle der Unternehmung. So können Mitarbeiter des Unternehmens einerseits bestochen werden, um zum Schaden der Unternehmenseigner für einen externen Klienten korrupte Handlungen durchzuführen. Andererseits besteht die Möglichkeit, dass Mitarbeiter aktiv Akteure in anderen Organisationen bestechen, um dem eigenen Unternehmen Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Wird im zweiten Fall davon ausgegangen, dass die Unternehmensleitung die Bestechlichkeit seiner Mitarbeiter duldet oder gar befürwortet, so besteht überhaupt kein

---

<sup>12</sup> Vgl. Pies und Sass (2008), S. 145.

<sup>13</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 225-334.

<sup>14</sup> Siehe Stierle (2006a).

<sup>15</sup> Siehe Niehus (2007).

<sup>16</sup> Siehe Rabl (2008).

agencytheoretischer Interessenkonflikt zwischen dem bestechenden Mitarbeiter und der Leitung beziehungsweise den Eignern des Unternehmens. In diesem Fall ist davon auszugehen, dass das Unternehmen keinerlei Interesse an der Verhinderung von Korruption und organisationsinternen Interventionsmöglichkeiten hat.<sup>17</sup> Wird jedoch das Unternehmen geschädigt, in dem seine eigenen Mitarbeiter bestochen werden, so hat das Unternehmen auch ohne ordnungspolitische Intervention ein „natürliches“ Eigeninteresse an der Verhinderung von Bestechlichkeit.

Es soll daher an dieser Konstellation angesetzt werden. Diese Arbeit stellt die Sichtweise des potenziell geschädigten Unternehmens in den Mittelpunkt der Betrachtungen. Da der korrupte Vorgang in der Regel im Verborgenen stattfindet, bleiben der Bestechende und seine Handlungen für den geschädigten Akteur „unsichtbar“. Das potenziell geschädigte Unternehmen steht jedoch in einem legitimen Vertragsverhältnis<sup>18</sup> zu jenem Akteur, der sich möglicherweise bestechen lässt. Aus diesem Verhältnis ergeben sich Möglichkeiten der Einflussnahme auf die korrupte Beziehung. Das heißt, im Zentrum der Betrachtungen soll die Korruptionsentscheidung des potenziell Bestochenen stehen. Korruption wird in dieser Arbeit folglich als Entscheidungsproblem betrachtet. Die Faktoren, die auf die Korruptionsentscheidung des potenziell Bestochenen einwirken, sollen analysiert werden, um Interventionsmöglichkeiten zur Verhinderung von Korruption aufzuzeigen.

Es besteht keine zwingende Notwendigkeit der Begrenzung der Untersuchung auf privatwirtschaftliche Unternehmen. Die Konstellation, dass die Bestechlichkeit eines Mitglieds der Organisation verhindert werden soll, lässt sich ebenso gut in der öffentlichen Verwaltung finden. Auch wenn diese Arbeit betriebswirtschaftlich orientiert ist, können die Ergebnisse der Untersuchung der Einflussfaktoren von Korruption und entsprechende Interventionsmöglichkeiten zum Teil auch auf die öffentliche Verwaltung übertragen werden. Der Schwerpunkt der Untersuchung liegt auf organisationsinternen Maßnahmen - hierbei ist nachrangig, ob die Organisation eine Behörde oder ein Unternehmen darstellt.

Die Zielsetzung, die Korruptionsentscheidung des Bestochenen zu analysieren, ähnelt der Problemstellung, der sich auch *Rabl* in ihrer Dissertation widmet.<sup>19</sup> Während *Rabls* Arbeit

---

<sup>17</sup> Wirtschaftsethiker wie *Pies* und seine Schüler plädieren hierbei für eine Anreizethik „zweiter Ordnung“, die ordnungspolitisch Anreize für Unternehmen setzen soll, selbst Anreize gegen Bestechungsaktivitäten seiner Mitarbeiter zu schaffen. Siehe beispielsweise *Pies* und *Sass* (2008), S. 173-175.

<sup>18</sup> Beispielsweise in einem Arbeitsvertrag.

<sup>19</sup> Allerdings untersucht *Rabl* auch die Korruptionsentscheidung des Bestechenden, welche in dieser Arbeit nur am Rande thematisiert werden soll.

auf der Theorie des geplanten Verhaltens von *Ajzen*<sup>20</sup> basiert und prozessual orientiert ist, soll Korruption in dieser Arbeit als Entscheidungsproblem gemäß der ökonomischen Theorie der Kriminalität von *Becker*<sup>21</sup> aufgefasst werden. Zur Analyse der Einflussfaktoren auf Korruption kann teilweise auf wissenschaftliche Vorarbeit zurückgegriffen werden. Dies gilt beispielsweise für Einflussfaktoren wie Kontrollen, Strafen,<sup>22</sup> kulturelle und individuelle Faktoren<sup>23</sup> sowie für die Möglichkeiten und Grenzen unternehmensethischer Interventionen.<sup>24</sup>

Ein Aspekt, der bislang wenig beachtet wurde, ist die Wirkung der Vertrags- und insbesondere Entlohnungsgestaltung. Schließlich ist der vertragliche Rahmen überhaupt der Grund dafür, wieso der potenziell Bestochene in eine Position gelangt, seinen diskretionären vertraglichen Spielraum unbemerkt für korrupte Aktivitäten nutzen zu können. Es kann zwar auf theoretische<sup>25</sup> und empirische<sup>26</sup> Forschung zum Zusammenhang zwischen Korruption und Lohnhöhe Bezug genommen werden, die Höhe der Entlohnung ist jedoch nicht der einzige Parameter, der bei der Vertragsgestaltung beeinflusst werden kann. Daher widmet sich diese Arbeit insbesondere der Entwicklung und Analyse komplexer, zustandsabhängiger Vertragsmodelle, die informationsökonomisch auf die Lösung von Moral-Hazard- und Adverse-Selection-Problemen zurückgehen.

## 1.2. Vorgehen

Die Herausarbeitung der Problemstellung verweist auch auf das grundlegende theoretische Gerüst dieser Arbeit. Für die Analyse der Verhaltenswirkungen der Anreize wird in besonderem Maße auf die Prinzipal-Agenten-Theorie zurückgegriffen, auch in ihrer Erweiterung um den externen dritten Akteur, den Klienten. Die Analyse der Korruptionsentscheidung folgt der ökonomischen Theorie der Kriminalität. Die Arbeit bleibt jedoch nicht dogmatisch auf diese beiden theoretischen Ansätze beschränkt.

Die Struktur der Arbeit folgt einem problemorientierten Ansatz: Das heißt, die Einteilung der Kapitel orientiert sich primär am inhaltlichen Aspekt und weniger an der Methodik. Die

---

<sup>20</sup> Siehe *Ajzen* (1991).

<sup>21</sup> Siehe *Becker* (1968).

<sup>22</sup> Beispielsweise bei *Pies* (2002), S. 36f.; *Steinrücken* (2003), S. 196-242.

<sup>23</sup> Beispielsweise bei *Rabl* (2008), S. 153-157.

<sup>24</sup> Beispielsweise bei *Niehus* (2007), S. 127-190.

<sup>25</sup> Siehe *Becker* und *Stigler* (1974).

<sup>26</sup> Siehe beispielsweise *Rijckeghem* und *Weder* (1997).

Institutionenökonomik liefert zwar den Rahmen der Akteurskonstellation, für die spezifische Untersuchung einer Teilproblematik wird jedoch auf verschiedene ökonomische Ansätze zurückgegriffen. Auch die Erkenntnisse anderer Wissenschaftszweige werden in die Arbeit integriert, dies betrifft insbesondere die Rechtswissenschaften, die Kriminologie und die Soziologie. An den Stellen, an denen die bestehende Literatur Lücken aufweist, werden Überlegungen angestellt und Untersuchungen vorgenommen, die sowohl auf der Modelltheorie als auch auf empirischen Methoden basieren.

Die Vielfalt der Erscheinungsformen macht es gelegentlich schwierig, allgemeingültige Aussagen zu Korruption zu treffen. Schon die Abgrenzung des Problemgegenstands kann Schwierigkeiten bereiten. In dieser Arbeit wird versucht, die Korruptionsproblematik generalisiert zu betrachten. Damit ist verbunden, dass die Ausführungen häufig einen eher abstrakten Charakter haben. Von umfangreichen praktischen Fallstudien oder der Begrenzung auf allzu spezifische Erscheinungsformen von Korruption wird abgesehen. Ebenso sind die Gestaltungsempfehlungen in vielen Fällen allgemein gehalten.

Das an diese Einleitung anschließende Kapitel 2 dient der Diskussion von grundlegenden Aspekten der Korruptionsproblematik. Es werden verschiedene Definitionen und Erscheinungsformen von Korruption diskutiert. Im Zusammenhang mit der Problematik der Abgrenzung von Korruption wird eine eigenständig erhobene empirische Befragung vorgestellt und ausgewertet, die unter anderem klären soll, welche Verhaltensweisen von künftigen Entscheidungsträgern überhaupt als korrupt und strafbewehrt verstanden werden. Weiterhin wird mittels dieser Studie herausgearbeitet, welchen gesellschaftlichen Institutionen von den Befragten die Zuständigkeit und die Fähigkeit zur Korruptionsbekämpfung zugeschrieben werden. Anschließend werden Überlegungen angestellt, wie sich Korruption als ökonomisches Entscheidungsproblem darstellen lässt, wie sich die Korruptionsproblematik gesellschaftlich manifestiert, welche Konflikte zu erwünschten ökonomischen Allokationsmechanismen bestehen und worin die Besonderheiten privatwirtschaftlicher Korruption bestehen. Abgerundet wird das Kapitel durch einen kurzen Überblick über rechtliche Aspekte der Korruptionsproblematik im nationalen und internationalen Kontext.

Im Kapitel 3 wird dargestellt, in welchem Maße und in welchen Ausprägungen Korruption in Deutschland und international überhaupt verbreitet ist. Es werden Berichte des Bundeskriminalamts und andere empirische Studien ausgewertet. Hierbei wird auch der Corruption Perceptions Index<sup>27</sup> vorgestellt, der das wahrgenommene Korruptionsniveau eines Landes ab-

---

<sup>27</sup> Vgl. hierzu Lambsdorff (2006b), S. 81.

bilden soll und häufig in empirischen Arbeiten verwendet wird, um Ursachen und Folgen von Korruption zu ergründen. Im Weiteren werden in diesem Kapitel negative und auch positive Auswirkungen von Korruption herausgearbeitet. Zum einen werden wohlfahrtstheoretische und institutionenökonomische Argumente diskutiert, zum anderen werden empirische Studien zu den Auswirkungen von Korruption ausgewertet. In diesem Zusammenhang werden die Ergebnisse ergänzend durchgeführter Regressionsanalysen vorgestellt, die dazu beitragen sollen, die Auswirkungen eines hohen Korruptionsniveaus auf ökonomische und soziale Indikatoren systematisch zu strukturieren. Im Ergebnis wird festgestellt, dass Korruption grundsätzlich negative ökonomische Auswirkungen hat. Damit lässt sich die Notwendigkeit von Maßnahmen zur Verhinderung und Bekämpfung von Korruption begründen.

Das agencytheoretische Gerüst des Prinzipal-Agenten-Klienten-Modells und die Entscheidungskalküle der Akteure werden im vierten Kapitel eingeführt. Der Agent wird entsprechend dieses Rahmens von einem Klienten zum Nachteil des Prinzipals bestochen. Anhand dieses Gerüsts werden in den nachfolgenden Kapiteln die Einflussfaktoren auf Korruption und daraus abgeleitete Interventionsmaßnahmen herausgearbeitet. Ein Exkurs befasst sich mit der Beziehung zwischen Agent und Klient und im Besonderen mit den Varianten zur Ermittlung der Höhe des Bestechungsgeldes, die auf Überlegungen aus der klassischen und der kooperativen Spieltheorie basieren.

Kapitel 5 widmet sich den Einflussfaktoren Strafe und Aufdeckungswahrscheinlichkeit. In diesem Zusammenhang werden kritisch Maßnahmen diskutiert, die der Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit dienen. Dies sind insbesondere Kontrollen und ein Whistleblowing-System. Weiterhin wird untersucht, welchen Einfluss die Art, die Höhe und der zeitliche Anfall von Strafen auf die Korruptionsentscheidung des Agenten hat und welche gestalterischen Implikationen dies für den Prinzipal nach sich zieht.

Im Kapitel 6 werden zahlreiche empirische Studien ausgewertet, die sich mit kulturellen und individuellen Einflüssen auf das Korruptionsniveau und die Korruptionsentscheidung befassen. Dies betrifft zum einen die Kulturdimensionen nach Hofstede,<sup>28</sup> zum anderen auch Merkmale wie Religion, Sprache, Alter, Bildung und Geschlecht. Es wird zudem veranschaulicht, wie sich diese Einflüsse im Entscheidungskalkül des Agenten abbilden lassen. Des Weiteren werden Maßnahmen der Unternehmensethik zur Verhinderung von Korruption untersucht.

Die Gestaltung des vertraglichen Rahmens zwischen Prinzipal und Agent in Kapitel 7 stellt einen Schwerpunkt dieser Arbeit dar. Es wird sowohl theoretisch als auch empirisch untersucht,

---

<sup>28</sup> Siehe Hofstede (2001), S. 29.

welchen Einfluss die Höhe der Entlohnung auf die Korruptionsentscheidung hat und welche Implikationen sich daraus für den Prinzipal ergeben. Weiterhin werden zustandsabhängige Vertragskonstruktionen entwickelt, die dem Korruptionsproblem als Spezialfall der Moral-Hazard-Problematik begegnen sollen. Mittels modelltheoretischer Analysen wird gezeigt, dass der Prinzipal dem Agenten mit der Entlohnungsgestaltung in vielen Fällen eine Alternative zu korruptem Handeln bieten kann. Zudem wird diskutiert, unter welchen Bedingungen ein bestimmtes Entlohnungsangebot zu einer adversen Selektion korruptionsaffiner Agenten führt und welche Möglichkeiten bestehen, dieser Problematik zu begegnen. Unter anderem wird zur Lösung des Selektionsproblems ein Modell zustandsabhängiger Entlohnung entwickelt.

Die Arbeit schließt mit einer Zusammenfassung in Kapitel 8.

## 2. Korruption als gesellschaftliches Phänomen

Nach einer Diskussion von in der Literatur verbreiteten Definitionen und Klassifizierungsmöglichkeiten von Korruption wird in diesem Grundlagenkapitel eine empirische Studie vorgestellt, in der die Probanden unter anderem einschätzen sollten, ob sie eine bestimmte Situation als korrupt und als strafbewehrt einstufen und welche gesellschaftlichen Institutionen sie für zuständig und fähig halten, Korruption zu bekämpfen. Anschließend werden verschiedene Theorien und Überlegungen zur Entstehung von Korruption dargestellt, bevor kurz auf rechtliche Aspekte eingegangen wird.

### 2.1. Grundlagen

#### 2.1.1. Begriffe

Um sich dem Phänomen Korruption zu nähern, erscheint es zweckmäßig, zunächst herauszuarbeiten, was unter diesem Begriff verstanden wird. Eine einheitliche und allgemein akzeptierte Definition für Korruption existiert nicht. Ob eine Handlung als korrupt eingeschätzt wird, hängt vom Kulturkreis<sup>29</sup> ebenso wie von der Perspektive der forschenden Wissenschaftsdisziplin<sup>30</sup> ab. Aus sprachwissenschaftlicher Sicht leitet sich das Wort Korruption vom lateinischen „corrumpere“<sup>31</sup> her, was verderben, verschlechtern, verführen oder verleiten bedeuten kann. Diese Bedeutungen thematisieren das Phänomen nicht lediglich deskriptiv, auffällig ist der abwertende Charakter. Korruption als Substantiv kann einerseits die Handlung oder das Geschäft selbst beschreiben, welche als korrupt aufgefasst werden. Zum anderen können damit

---

<sup>29</sup> Vgl. Arnim; Heiny und Ittner (2006), S. 27; Bannenberg (2002), S. 12; Heidenheimer (2002), S. 152.

<sup>30</sup> Vgl. Stierle (2006a), S. 18.

<sup>31</sup> Vgl. Kunkel-Razum; Scholze-Stubenrecht und Wermke (2007), S. 1006.

auch die gesellschaftlichen Verhältnisse gemeint sein, die von derartigen Handlungen bestimmt werden.<sup>32</sup>

Wissenschaftsdisziplinen, die sich mit Korruption beschäftigen, sind vor allem die Sozialwissenschaften: Rechtswissenschaften, Soziologie, Politikwissenschaften und Wirtschaftswissenschaften. Weiterhin ist Korruption Untersuchungsgegenstand in Philosophie, Theologie, Geschichtswissenschaft, Psychologie und Biologie.<sup>33</sup> Auch wenn diese Arbeit ökonomisch orientiert ist, sollen in diesem Grundlagenkapitel verschiedene Begriffsbestimmungen aus anderen Wissenschaftsdisziplinen betrachtet werden.

Aus juristischer Sicht bezieht sich Korruption auf einen Verstoß gegen geltende Rechtsnormen. Im deutschen Strafrecht existiert kein expliziter Tatbestand Korruption.<sup>34</sup> Im Strafgesetzbuch und im Nebenstrafrecht finden sich jedoch unter den Begriffen Bestechung, Bestechlichkeit, Vorteilsannahme und Vorteilsgewährung Tatbestände, die auf korrupte Verhaltensweisen anwendbar sind. Diese Tatbestände sind situations- und tätergruppenspezifisch ausgestaltet und zielen jeweils auf einen bestimmten Teilbereich von Korruption ab: beispielsweise Bestechung von öffentlichen Amtsträgern, Abgeordnetenbestechung, Vorteilsgewährung für Richter, Wettbewerbsabsprachen im Geschäftsverkehr. Das Bundeskriminalamt definiert Korruption in Anlehnung an die kriminologische Forschung als „Missbrauch eines öffentlichen Amtes, einer Funktion in der Wirtschaft oder eines politischen Mandats zugunsten eines Anderen, auf dessen Veranlassung oder Eigeninitiative, zur Erlangung eines Vorteils für sich oder einen Dritten, mit Eintritt oder in Erwartung des Eintritts eines Schadens oder Nachteils für die Allgemeinheit (in amtlicher oder politischer Funktion) oder für ein Unternehmen (betreffend Täter als Funktionsträger in der Wirtschaft).“<sup>35</sup>

Im soziologischen und politikwissenschaftlichen Kontext wird der Verstoß gegen sozial akzeptierte Normen und insbesondere der Aspekt des Missbrauchs von Macht betont. Viele Begriffsbestimmungen gehen auf eine allgemeine Definition zurück, die von *Rogow* und *Lasswell* formuliert wurde: Korruption als Handlung, bei der anvertraute öffentliche Macht zum privaten Vorteil missbraucht wird.<sup>36</sup> In den Geltungsbereich dieser Definition können auch

---

<sup>32</sup> Beispielsweise bei Heberer (2005), S. 328.

<sup>33</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 12; Stierle (2006a), S. 18. Rennstich (1990); Schuller (1982); Schuller (2005).

<sup>34</sup> Vgl. Arnim; Heiny und Ittner (2006), S. 2; Bannenberg (2002), S. 13; Stierle (2006a), S. 19.

<sup>35</sup> Bundeskriminalamt (2009), S. 4; zu finden auch bei Vahlenkamp und Knauß (1995b), S. 20f.

<sup>36</sup> „A corrupt act violates responsibility toward at least one system of public or civic order [...]; violations of common interest for special advantage are corrupt.“ (Rogow und Lasswell (1963), S. 132). Diese Definition wird auch von Organisationen wie Transparency International verwendet (siehe Transparency



Phänomene wie Nepotismus (Vetternwirtschaft) oder Ämterkauf fallen.

Eine detaillierte Definition für Korruption als Prozess ökonomischen Austauschs wurde von *Alemann* geprägt.<sup>37</sup> Er nimmt dabei an, dass Korruption zwingend beinhaltet, dass ein Amtsträger ein knappes Gut an einen externen Nachfrager zu einem erhöhten Preis auf inakzeptable Weise vergibt. *Shleifer* und *Vishny* beziehen sich nur auf öffentliche Amtsträger und sehen in Korruption einen Verkauf von Staatseigentum zum persönlichen Vorteil.<sup>38</sup>

Problematisch an vielen Definitionen ist ihr Detaillierungsgrad: entweder sind sie so spezifisch gehalten,<sup>39</sup> dass sie nicht alle Verhaltensweisen umfassen, die intuitiv als Korruption aufgefasst werden - oder sie können im Gegenteil auch Taten umfassen, die eher anderen Formen problematischen Verhaltens zuzuordnen sind.<sup>40</sup> Weiterhin nehmen Begriffe wie „Missbrauch“ ebenso wie die sprachwissenschaftliche Herleitung eine negative Beurteilung des Phänomens vorweg.

Die Neue Institutionenökonomik ist eine vergleichsweise junge Disziplin, deren Sichtweise auf das Korruptionsphänomen im Verlauf dieser Arbeit eine wichtige Rolle zukommt. Ohne deren spezifische Terminologie<sup>41</sup> vorweg zu nehmen, kann in Anlehnung an *Dietz*<sup>42</sup> ein korrupter Vorgang durch vier Merkmale definiert werden:

1. Es existiert ein Vertrag zwischen zwei Parteien (Leistungserbringer und Leistungsempfänger).
2. Aus diesem Vertrag ergeben sich Informationsvorteile und Handlungsspielräume des Leistungserbringers.
3. Es gibt einen Austausch von Bestechungsgeld und Gegenleistung zwischen Leistungserbringer und einer externen Partei.

---

International (2011e)). Bereits 1931 prägte *Senturia* eine vergleichbare Definition: „the misuse of public power for private profit“, *Senturia* (1931), S. 449.

<sup>37</sup> Siehe *Alemann* (2003), S. 277f.

<sup>38</sup> Siehe *Shleifer* und *Vishny* (1993), S. 599.

<sup>39</sup> Als Beispiel seien die eingegrenzten Normen im StGB oder die Definition von *Alemann* genannt.

<sup>40</sup> Die Definition von *Rogow* und *Lasswell* würde auch Tatbestände wie Unterschlagung und Untreue umfassen, die nach anderen Definitionen nicht als korruptes Verhalten bezeichnet werden. Vgl. auch *Dölling* (2007), S. 3; *Steinrücken* (2003), S. 59f.

<sup>41</sup> Eine ausführliche Betrachtung der neoinstitutionenökonomischen Sichtweise wird in Kapitel 4 vorgenommen. Die Akteure und deren Vertragsbeziehungen werden als Prinzipal-Agenten-Beziehung modelliert.

<sup>42</sup> Siehe *Dietz* (1998), S. 29. Eine ähnliche Charakterisierung der korruptionskonstituierenden Merkmale findet sich bei *Schmidt* (2003), S. 88.

4. Der Austausch in (3.) ist vertragswidrig in Bezug auf den Vertrag in (1.).

In dieser Definition wird auf die drei relevanten Akteure des korrupten Vorgangs Bezug genommen. Die externe Partei ist der Bestechende, der den Leistungserbringer besticht, also den Bestochenen. Geschädigter dieses Austauschs in (3.) ist der Leistungsempfänger, dessen Vertrag mit dem Bestochenen verletzt wurde. Für Korruption ist die Beteiligung einer externen Partei zwingend erforderlich, was sie von anderen vertragswidrigen Verhaltensweisen wie Unterschlagung abgrenzt. Zudem findet keine Beschränkung auf Staatsbeamte statt, die Bestochenen könnten auch Selbständige oder Angestellte in einem Unternehmen sein. Beispiele für die Ausgestaltung der Konstellation zwischen den drei Akteuren in der Realität sind Tabelle 2.1 zu entnehmen.

Beispielhafter Sachverhalt	Bestechender	Bestochener	Geschädigter
Ein Bürger besticht einen Beamten, um ein Dokument schneller ausgestellt zu bekommen.	Bürger	Beamter	Staat / andere Bürger
Ein Pharmaunternehmen besticht einen Arzt, damit dieser dem Patienten ein teureres Medikament verordnet als erforderlich wäre.	Pharmaunternehmen	Arzt	Patient / Krankenversicherung
Ein Angestellter eines Unternehmens entscheidet über die Auftragsvergabe einer Bauleistung und wird dabei von einem Bewerber bestochen.	Bauunternehmen	Angestellter des Auftragsgebers	Unternehmens-eigner des Auftraggebers
Das Management eines Unternehmens besticht einen Betriebsrat, in seinem Sinne und nicht in dem der Arbeitnehmer zu handeln.	Management	Betriebsrat	Arbeitnehmer
Ein Unternehmen besticht einen Abgeordneten, damit dieser im Sinne des Unternehmens im Parlament abstimmt.	Unternehmen	Abgeordneter	Wähler
Ein Professor nimmt Bestechungsgeld von einem Promotionskandidaten entgegen, da dieser zur Betreuung angenommen werden möchte.	Kandidat	Professor	Universität

Tabelle 2.1.: Beispielhafte Akteurskonstellationen für korrupte Vorgänge<sup>43</sup>

Die Begriffe Bestechung und Bestechlichkeit sollen sich entsprechend der institutionenökonomischen Definition auf die Handlungen der Akteure beziehen: Bestechung wird von der externen Partei durchgeführt - vom Bestechenden. Bestechlichkeit bezeichnet die Annahme des Bestechungsgeldes durch den Bestochenen.

Letzlich bleibt festzuhalten, dass es sich bei Korruption um ein schwierig abzugrenzendes Phänomen handelt, denen keine der hier diskutierten Definitionsmöglichkeiten vollständig gerecht wird. Diese Arbeit orientiert sich an der institutionenökonomischen Definition von *Dietz*,

<sup>43</sup> Angelehnt an Pragal (2005), S. 11.

wobei die anderen Begriffsbestimmungen nicht außer Acht gelassen werden, wenn in den betreffenden Abschnitten beispielsweise politikwissenschaftliche und juristische Besonderheiten angeführt werden. In Abschnitt 2.2 wird untersucht, inwiefern künftige Entscheidungsträger verschiedene beispielhaft beschriebene Verhaltensweisen als korrupt empfinden. Diese Handlungen wurden bestimmten Korruptionsdefinitionen zugeordnet: dem politikwissenschaftlichen von *Rogow* und *Lasswell*, dem institutionenökonomischen von *Dietz* und dem juristischen Verständnis von Korruption, welches sich aus der Anwendbarkeit der strafrechtlichen Normen ergibt. Dabei sei vorweggenommen, dass sich im Ergebnis der Studie keine dieser drei Definitionen als dominant herausgestellt hat, aber auch keine als unbrauchbar.

### 2.1.2. Erscheinungsformen

Das Korruptionsphänomen lässt sich nach verschiedenen Kriterien klassifizieren. Die Beispiele in Tabelle 2.1 geben einen Anhaltspunkt für die Formen, in denen Korruption in Erscheinung treten kann. Sie zeigen die Möglichkeit einer Klassifikation nach betrieblicher Stellung oder Funktion der Akteure auf. Weiterhin verdeutlichen sie, dass Korruption in verschiedenen Branchen oder Bereichen anzutreffen sein kann. Auch wenn Korruption im klassischen Fall mit einem bestechlichen Staatsbeamten assoziiert wird, lässt sie sich ebenso im privaten Sektor finden.<sup>44</sup> Es lässt sich demzufolge zwischen Korruption im privatwirtschaftlichen und im öffentlichen Sektor unterscheiden. Dass Korruption auch im privaten Sektor auftritt und in Deutschland verstärkt zu verzeichnen ist,<sup>45</sup> unterstreicht die Relevanz einer betriebswirtschaftlichen Herangehensweise an die Korruptionsproblematik.<sup>46</sup> Eine Beschränkung auf Korruption im öffentlichen Sektor im Sinne der Definition von *Rogow* und *Lasswell* kann aus der Perspektive der Politologie zu rechtfertigen sein, aus ökonomischer Sicht erscheint es jedoch wenig sinnvoll, die Analyse des Korruptionsphänomens im privaten Sektor zu ignorieren.

In rechtlicher Hinsicht ist der Verstoß gegen geltende Normen entscheidend. Im Sinne der institutionenökonomisch orientierten Definition in Abschnitt 2.1.1 ist wiederum die Vertragswidrigkeit des Austauschs relevant. Das heißt, ein bestimmtes korruptes Verhalten kann legal sein, wenn der entsprechende ökonomische Vertragsbruch im Rechtssystem eines Landes nicht rechtswidrig ist. Einige Autoren argumentieren beispielsweise, dass das deutsche System der Parteienfinanzierung Möglichkeiten für eine korrupte, aber legale Einflussnahme auf politische

---

<sup>44</sup> Vgl. Schmidt (2003), S. 89.

<sup>45</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2009), S. 9.

<sup>46</sup> Wie zum Beispiel in Stierle (2006a).

Entscheidungen durch Spender eröffnet.<sup>47</sup> Ein weiteres Beispiel für mögliche legale Korruption sind Medikamentenstudien, die häufiger zugunsten des Herstellers ausfallen, wenn sie von der Industrie finanziert werden.<sup>48</sup> Nicht jeder legale Austausch zum Zwecke der Vorteilsannahme ist jedoch als Korruption einzustufen. Die Gabe von Trinkgeld an einen Kellner für eine schnelle Bedienung unter Umgehung des Arbeitgebers erfüllt zwar das Merkmal des ökonomischen Austauschs, allerdings liegt hier keine Vertragswidrigkeit gegenüber dem Arbeitgeber vor. Dieser Austausch ist oftmals sogar vom Arbeitgeber erwünscht. Es handelt sich demzufolge nicht um Korruption.<sup>49</sup>

Im Strafrecht wird zwischen aktiver und passiver Korruption unterschieden.<sup>50</sup> Es handelt sich dabei nicht um unterschiedliche Formen von Korruption, sondern um zwei Seiten desselben Sachverhalts. Der Bestechende besticht aktiv, um sich einen Vorteil zu verschaffen. Der Bestochene lässt sich passiv bestechen, um im Austausch für die Vorteilsgewährung Bestechungsgeld zu erhalten. Es kommen unterschiedliche Normen im Strafrecht zur Anwendung, je nachdem, ob der Betroffene der aktiven oder passiven Korruption für schuldig befunden wird.<sup>51</sup>

Die Kriminologie unterscheidet Korruption nach ihrer Einbettung in Strukturen.<sup>52</sup> Situative

---

<sup>47</sup> Siehe Arnim; Heiny und Ittner (2006), S. 23f.; Morlok (2005), S. 141f. Bei dieser Argumentation wird davon ausgegangen, dass ein externer Spender die Partei mit der Spende animiert, im Falle des Gewähltwerdens seine Interessen zu vertreten. Der Wähler, der sich von der Partei die Durchsetzung eines bestimmten Programmes versprochen hat und mit der Wahl den Auftrag zur Umsetzung dieses Programms gegeben hat, kann hierdurch wiederum in seinen Interessen beeinträchtigt werden, wenn der Abgeordnete sich tatsächlich in seinem Abstimmungsverhalten beeinflussen lässt. Er hat jedoch keine rechtliche oder vertragliche Möglichkeit, den Gewählten zu belangen. Nach § 25 PartG Abs. 1 ist eine Parteispende grundsätzlich zulässig. Erwartet der Spender allerdings offensichtlich eine konkrete Gegenleistung, dürfen die Parteien eine solche Spende nicht annehmen (§ 25 PartG Abs. 2 Nr. 7). Die Grenzziehung zwischen legaler und illegaler Spendenannahme war schon Gegenstand bundesgerichtlicher Entscheidungen (BGH 3 StR 301/03, Urteil vom 28. Oktober 2004, LG Wuppertal).

<sup>48</sup> Laut dem Politikpsychologen *Kliche* fallen Pharmastudien, die von der Industrie selbst finanziert werden, viermal häufiger im Sinne des Auftraggebers als anderweitig finanzierte Studien (vgl. Veltzke (2011)). Entsprechend der institutionenökonomischen Korruptionsdefinition wären die Geschädigten die Bürger oder Behörden des Staates, die forschenden Wissenschaftler wären die Bestochenen, die finanzielle Mittel und Ressourcen erhalten. Dass die Pharmaindustrie die Studien finanziert, ist zwar von den anderen Beteiligten durchaus erwünscht, jedoch ist es nicht erwünscht, dass diese Finanzierung die Studienergebnisse beeinflusst. Letzteres ist jedoch nur schwer nachzuweisen, so dass hier die Möglichkeit für eine legale korrupte Einflussnahme besteht.

<sup>49</sup> Vgl. Schmidt (2003), S. 87; Steinrücken (2003), S. 60.

<sup>50</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 17; Schmidt (2003), S. 87.

<sup>51</sup> Die Normen der aktiven Korruption sind mit „Bestechung“ oder „Vorteilsgewährung“ überschrieben. Analog dazu enthalten die Normen der passiven Korruption die Begriffe „Bestechlichkeit“ und „Vorteilsgewährung“.

<sup>52</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 97-114; Bundeskriminalamt (2009), S. 4; Dölling (2007), S. 16.

Korruption bezeichnet spontane Korruptionshandlungen. Die Handlung findet aus der Gelegenheit heraus statt. Eine Wiederholung ist nicht vorgesehen. Oftmals handelt es sich um einen Austausch von Beträgen mit geringem Wert, weshalb situative Korruption Bagatelldarakter aufweist. Im Gegensatz dazu liegen der strukturellen Korruption langfristig angelegte Beziehungen zu Grunde. Die korrupte Handlung wird hierbei im Vorfeld geplant. *Bannenberg* unterteilt die strukturelle Korruption in gewachsene Beziehungen und Netzwerkkorruption.<sup>53</sup> Gewachsene Beziehungen sind längerfristig angelegte Korruptionsbeziehungen, die räumlich und personell begrenzt sind. Derartige Beziehungen sind oft durch eine im Laufe der Zeit gewachsene gegenseitige Abhängigkeit zwischen Bestechendem und Bestochendem gekennzeichnet. Bei der Netzwerkkorruption ist eine Vielzahl von Personen sowohl auf der Nehmer- als auch auf der Empfängerseite beteiligt und die Beziehung ist auf Jahre oder gar Jahrzehnte angelegt. Oftmals ist Netzwerkkorruption in Strukturen organisierter Kriminalität eingebettet.

In ihren Ausführungen zu Korruption als Phänomen an der Schnittstelle zwischen Politik und Marktmechanismen differenziert *Rose-Ackerman* zwischen legislativer und bürokratischer Korruption.<sup>54</sup> Legislative Korruption bezieht sich auf die Mechanismen repräsentativer Demokratien. Politiker nehmen in diesem Fall Spenden oder explizite Bestechungsgelder entgegen, um als Gegenleistung die Interessen des Bestechenden im Parlament zu vertreten. Das kann sich auf Abgeordnete beziehen, die bereits im Amt sind, aber auch auf Kandidaten, die in das Parlament gewählt werden möchten. Die erhaltenen Bestechungsgelder können direkt zum eigenen Vorteil oder zur Finanzierung des Wahlkampfes verwendet werden. Legislative Korruption ist an das politische System der parlamentarischen Demokratie gebunden. Es sind allerdings auch Abwandlungen der Spezifika legislativer Korruption denkbar. In einem System direkter Demokratie könnten mittels Bestechung an meinungsbildende Medien und Organisatoren gegnerischer Wahlauftrufe die öffentliche Meinung und das Wahlverhalten zugunsten des Bestechenden manipuliert werden.

Im Gegensatz zur legislativen Korruption ist die bürokratische Korruption nicht an das demokratische System gekoppelt. Sie ist im hierarchischen System der öffentlichen Verwaltung anzutreffen, in dem ein Beamter oder Angestellter seinen diskretionären Spielraum nutzt, um sich selbst und einem externen Bestechenden einen Vorteil zu verschaffen. *Rose-Ackerman* bezeichnet legislative Korruption auch als High Level Corruption und bürokratische Korruption als Low Level Corruption. Diesen Bezeichnungen liegt die Ansicht zu Grunde, dass legislative

---

<sup>53</sup> Vgl. *Bannenberg* (2002), S. 103-111.

<sup>54</sup> Siehe *Rose-Ackerman* (1978), S. 10-14.

Klassifikationskriterium	Erscheinungsformen		
	Sektor	Korruption im öffentlichen Sektor	Korruption im privaten Sektor
Legalität	Legale Korruption	Illegale Korruption	
Rolle im Austauschprozess	Aktive Korruption	Passive Korruption	
Einbettung in Strukturen	Situative Korruption	Strukturelle Korruption	
		Gewachsene Beziehungen	Netzwerkkorruption
Politische Ebene	Legislative Korruption	Bürokratische Korruption	
Ebene	High Level Corruption	Low Level Corruption	
Ausmaß	Grand Corruption	Petty Corruption	
Belastung des Bestechenden	Belastungskorruption	Entlastungskorruption	
Diebstahl an Staatseigentum	Korruption ohne Diebstahl	Korruption mit Diebstahl	
Charakter der Korruptionsbeziehung	Erpressung / Nötigung	Kollusion / Verführung	
Gesellschaftliche Wahrnehmung	Weißer Korruption	Graue Korruption	Schwarze Korruption

Tabelle 2.2.: Klassifikationsmöglichkeiten für Korruption

Korruption bezüglich der Höhe der Bestechungsgelder und der (schädlichen) Auswirkungen auf einem höheren Niveau angesiedelt ist als Korruption in der Exekutive.<sup>55</sup> Auch wenn sich der Begriff der bürokratischen Korruption auf öffentliche Verwaltungen bezieht, lassen sich ihre Merkmale auf Korruption in privaten Unternehmen übertragen, die im Regelfall ebenso hierarchisch organisiert sind.<sup>56</sup>

Eine eher ökonomisch orientierte Klassifikation von bürokratischer Korruption wird von *Pies* vorgeschlagen.<sup>57</sup> Sie orientiert sich am Empfinden des Bestechenden bezüglich der materiellen Vorteilhaftigkeit der Korruptionshandlung. Nimmt er den korrupten Vorgang als materiellen Vorteil wahr, handelt es sich um Entlastungskorruption. Belastungskorruption hingegen wird als Benachteiligung empfunden. Belastungskorruption liegt vor, wenn der Beamte ein knappes Gut an einen Nachfrager zu einem überhöhten Preis vergibt und dabei den Differenzbetrag

<sup>55</sup> Ebenso sind auch Begriffe wie Petty Corruption und Grand Corruption als Synonyme für Low Level Corruption und High Level Corruption anzutreffen. Vgl. Alemann (2005), S. 32; Eckert (2005), S. 270; Rose-Ackerman (2002b), S. 1889. *Von Alemann* erkennt in Petty Corruption die situative Korruption der Kriminologie wieder, und versteht dementsprechend Grand Corruption als strukturelle Korruption. Auch wenn diese Ansicht in den meisten Fällen einleuchtend erscheint, sind in der Realität Konstellationen anzutreffen, in denen zwar Amtsträger in der Verwaltung bestochen wurden, die aber dennoch den Charakter struktureller Korruption aufweisen, vgl. beispielsweise Bannenberg (2002), S. 109; Mishra (2006), S. 191.

<sup>56</sup> Vgl. Neus (2005), S. 125-127; Töpfer (2005), S. 1218f.

<sup>57</sup> Siehe Pies (2002), S. 17-24. Diese Einteilung geht zurück auf Shleifer und Vishny (1993), S. 601.

zum regulären Preis einbehält. Beispielsweise könnte der Beamte für die Erteilung von Baugenehmigungen zuständig sein. Diese vergibt er nur dann an den externen Nachfrager, wenn dieser dem Beamten ein Bestechungsgeld zusätzlich zum regulären Genehmigungspreis zahlt. Tritt die Verwaltung nicht als Anbieter, sondern als Nachfrager von Leistungen auf, zahlt der Bestechende dem Beamten ein zusätzliches Bestechungsgeld, während der eigentliche Leistungspreis, den die Verwaltung zahlt, konstant bleibt. Bei der Entlastungskorruption würde der Beamte den Auftrag an einen Anbieter zu überhöhten Preisen vergeben. Die Differenz zum normalen, angemessenen Preis teilen sich der externe Anbieter und der Beamte. Im Fall der Baugenehmigung bedeutet Entlastungskorruption, dass der Beamte dem Nachfrager die Genehmigung für einen geringeren als den regulären Preis vergibt. Er verschweigt diese Zahlung gegenüber der Verwaltung und behält sie vollständig ein.

Sowohl bei Belastungs- als auch bei Entlastungskorruption bereichert sich der Bestochene. Interessant ist die Semantik der beiden Begriffe. Während *Pies* aus Sicht des Bestechenden einen Vorteil beziehungsweise Nachteil konstatiert, kommt bei *Shleifer* und *Vishny* die Perspektive des Staates als Arbeitgeber des Beamten zum Ausdruck. Sie differenzieren danach, ob die korrupte Handlung mit oder ohne „Diebstahl“ an Regierungseigentum einher geht. Bei der Belastungskorruption erfährt der Bestechende einen Nachteil, während dem Staat keine Einnahmen entgehen - zumindest in der kurzfristigen Betrachtung. Die Entlastungskorruption ist dahingehend charakterisiert, dass Bestechender und Bestochener sich auf Kosten des Staates gemeinsam bereichern. Die Natur dieses Paktes kommt bei *Mishra* durch den Begriff Kollusion zum Ausdruck, wohingegen er Belastungskorruption als Erpressung des Bestechenden durch den Beamten bezeichnet.<sup>58</sup> Es geht also um die Frage, welche Macht der Beamte gegenüber dem Bestechenden ausübt; ob seine Machtstellung stark genug ist, dass er den Bestechenden erpressen kann oder ob er auf eine Zusammenarbeit mit dem Bestechenden angewiesen ist.<sup>59</sup> *Pies* postuliert, dass Belastungskorruption vor allem mit einem nichtrechtsstaatlichen System einhergeht, da eine Rückendeckung des Bestechenden durch Vorgesetzte und Verwaltungsapparat notwendig ist, um den Bestechenden erpressen zu können.<sup>60</sup> Mischformen sind auf Grund des dichotomen Charakters aller drei Definitionspaare<sup>61</sup> zwar nicht möglich, aber es sind beispielsweise Konstellationen vorstellbar, in denen die Machtstellung

---

<sup>58</sup> Siehe *Mishra* (2006), S. 191.

<sup>59</sup> *Höffling* nimmt eine ähnliche Unterscheidung vor. Konstellationen, in denen der Bestochene dominiert, werden als Nötigung bezeichnet. Beziehungen, die eher vom Bestechenden gesteuert werden, tragen den Charakter einer Verführung. Vgl. *Höffling* (2002), S. 49.

<sup>60</sup> Siehe *Pies* (2002), S. 47.

<sup>61</sup> Belastungskorruption - Entlastungskorruption, Korruption ohne Diebstahl - Korruption mit Diebstahl, Erpressung - Kollusion.

des Beamten so stark ist, dass er den Bestechenden belastend erpresst, aber gleichzeitig die erhaltene Zahlung für eine Genehmigung vollständig einbehält, ohne sie weiterzuleiten.

*Heidenheimer* hat versucht, Korruption an Hand ihrer gesellschaftlichen Wahrnehmung und Beurteilung zu systematisieren.<sup>62</sup> Steht das Gesellschaftssystem Korruption eher tolerant gegenüber, wird von weißer Korruption gesprochen. Das ist üblich in Systemen, die von Patronage und familiären Strukturen dominiert werden. In Gesellschaften, in denen ein Konsens herrscht, dass Korruption moralisch wie rechtlich verwerflich ist, ist Korruption negativ konnotiert - es handelt sich um schwarze Korruption. Dazwischen liegen Gesellschaften grauer Korruption, wo unterschiedliche Auffassungen über die Legitimität von Korruption vorherrschen. *Heidenheimer* hat inzwischen diese Dreiteilung aufgegeben, da sie dem weiten Spektrum der Wahrnehmung des Korruptionsphänomens nur begrenzt gerecht wird.<sup>63</sup> Diese Vielfalt der Korruptionswahrnehmung in unterschiedlichen Staaten kommt im Corruption Perceptions Index von Transparency International zum Ausdruck,<sup>64</sup> der in Kapitel 3.1.3 noch ausführlich besprochen wird.

## 2.2. Einschätzungen künftiger Entscheidungsträger

Die Diskussion der begrifflichen Grundlagen soll abgerundet werden durch die Präsentation und Diskussion einer eigenständig erhobenen Befragung zum Thema Korruption. Es sollte herausgefunden werden, welche Einschätzungen in der Bevölkerung und insbesondere bei (künftigen) Entscheidungsträgern in Organisationen vorherrschen. Die zu Grunde liegenden Forschungsfragen lassen sich in drei Kategorien einteilen:

1. Welche Verhaltensweisen werden als Korruption verstanden und wie werden die strafrechtlichen Konsequenzen dieser Taten eingeschätzt?
2. Welche Bereitschaft besteht, korruptes Fehlverhalten anderer zu melden?
3. Welche Institutionen werden als relevante und fähige Akteure in der Korruptionsbekämpfung wahrgenommen?

Die erste Kategorie zielt auf die definatorische Eingrenzung von Korruption ab. Konzepte wie Veruntreuung im Amt oder Nepotismus werden von einigen Autoren als korruptes Verhalten

---

<sup>62</sup> Siehe Heidenheimer (2002), S. 152-154.

<sup>63</sup> Siehe Heidenheimer (2004), S. 99f.

<sup>64</sup> Vgl. Heidenheimer (2004), S. 101.



eingestuft, von anderen wiederum nicht.<sup>65</sup> Es soll also der Frage nachgegangen werden, welche dieser Verhaltensweisen von der Zielgruppe dem Korruptionsbegriff zugerechnet werden. Zugleich soll erfasst werden, ob diese verschiedenen Taten auch als strafrechtlich relevant angesehen werden<sup>66</sup> und inwiefern der Aspekt der Legalität mit der Korruptionseinschätzung zusammenhängt. Vorgänge, die unstrittig als Korruption aufgefasst werden, sollen nicht näher untersucht werden.<sup>67</sup> Betrachtet werden daher vor allem die „Grenzfälle“.

Der zweite Komplex untersucht die Akzeptanz von Anreizen für Whistleblowing, das heißt für das Melden des Fehlverhaltens anderer innerhalb der Organisation an zuständige Stellen.<sup>68</sup> Whistleblowing und Anreize für das Whistleblowing werden in einem späteren Kapitel noch ausführlich thematisiert.<sup>69</sup> Die eigene Bereitschaft, korrupte Taten zu begehen oder zu verschleiern, wurde nicht untersucht.<sup>70</sup>

In der dritten Kategorie wird der Frage nachgegangen, welche gesellschaftlichen Institutionen Korruption bekämpfen sollten und welche es überhaupt können. Im besonderen Interesse stehen dabei die Akteure, deren Möglichkeiten zur Korruptionsbekämpfung im Zentrum dieser Arbeit stehen: Unternehmen und öffentliche Verwaltung.

### 2.2.1. Hypothesen

Aus den drei Forschungsfragen sollen Hypothesen für die Befragung abgeleitet werden. Zunächst werden die definitorischen Grenzfälle von Korruption untersucht. Nach der institutionenökonomischen Definition ist die strafrechtliche Beurteilung für die Einstufung als korruptes Verhalten nicht relevant, dafür würden wiederum Vetternwirtschaft und Veruntreuung nicht zwangsläufig unter diesen Korruptionsbegriff fallen.<sup>71</sup> Im allgemeinen Sprachgebrauch wird

---

<sup>65</sup> Vgl. Abschnitt 2.1.1.

<sup>66</sup> Zur strafrechtlichen Situation in Deutschland vgl. Abschnitt 2.4.

<sup>67</sup> Ein Beispiel: Der Fall eines Beamten, der gegen eine Bestechungszahlung einem Antragsteller ein Dokument ausstellt, welches jener nicht auf üblichem Wege bekommen würde, ist unstrittig als Korruption einzustufen.

<sup>68</sup> Zur Definition vgl. Near und Miceli (1985), S. 4.

<sup>69</sup> Vgl. Kapitel 5.1.6.

<sup>70</sup> Die Beantwortung derartiger Fragen hätte einer Validitätsprüfung kaum standgehalten, da zum einen die Frage der sozialen Erwünschtheit und zum anderen strafrechtlich relevante Aspekte betroffen sind. Zur Problematik der sozialen Erwünschtheit in sozialwissenschaftlichen Erhebungen vgl. Nederhof (1985), S. 263-265.

<sup>71</sup> Der für die institutionenökonomische Definition relevante Austausch von Leistung und Bestechungsgeld zwischen Bestechendem und Bestochenem ist bei Veruntreuung nicht vorhanden, bei Vetternwirtschaft zumindest nicht immer direkt erkennbar.

jedoch der Korruptionsbegriff häufig weit gefasst und auch die politikwissenschaftliche Definition des Missbrauchs öffentlich anvertrauter Macht zu privatem Vorteil<sup>72</sup> lässt sich weitläufig auslegen.

Hypothese H1.1: Parteispenden von Unternehmen werden überwiegend als korruptes Verhalten angesehen.

Hypothese H1.2: Verträge mit Dritten, die dem Interesse des legitimen Vertragspartners des potenziell Bestochenen nicht entgegenstehen, werden überwiegend nicht als Korruption angesehen.

Hypothese H1.3: Persönliche Bereicherungen im Dienstgeschäft ohne Beteiligung eines Externen werden überwiegend als korruptes Verhalten angesehen.

Hypothese H1.4: Vetternwirtschaft wird überwiegend als korruptes Verhalten angesehen.

Die Einschätzung der strafrechtlichen Relevanz soll der Überprüfung dienen, inwiefern die Frage der Legalität mit der Korruptionseinschätzung verknüpft ist. Da Korruption als Werturteil eher negativ belegt ist, ist davon auszugehen, dass unter der Voraussetzung eines funktionierenden Justizsystems diese Handlungen auch strafrechtlich sanktioniert sein sollten.

Hypothese H1.5: Vorfälle, die als korrupt eingestuft werden, werden überwiegend als illegal beurteilt.

Für die Whistleblowingthematik ist es interessant zu erfahren, wie hoch die Bereitschaft ist, wahrgenommenes Fehlverhalten zu melden und wie diese Meldebereitschaft mit entsprechenden Anreizen verknüpft ist.

Hypothese H2.1: Personen, die Fehlverhalten anderer in einer Organisation wahrnehmen, sind auch bereit, dieses zu melden.

Da Whistleblowing häufig mit dem als negativ bewerteten Begriff Denunziation assoziiert wird,<sup>73</sup> ist davon auszugehen, dass eine Meldung vor allem intrinsisch motiviert ist.<sup>74</sup>

---

<sup>72</sup> Vgl. Rogow und Lasswell (1963), S. 132.

<sup>73</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 378; Tinnefeld und Rauhofer (2008), 721f.

<sup>74</sup> Das Ansprechen auf extrinsische Anreize könnte von Außenstehen so ausgelegt werden, dass die „Denunziationshandlung“ weniger aus moralischen Gründen erfolgte, sondern ausschließlich aus dem Interesse an Belohnungen resultiert.

Hypothese H2.2: Die Bereitschaft, Fehlverhalten zu melden, ist bei Wahrung der Anonymität höher als bei der Gewährung monetärer Anreize.

Die Frage, welche gesellschaftlichen Institutionen zuständige und fähige Akteure in der Korruptionsbekämpfung sein können, zielt vor allem auf die Institutionen ab, aus deren Blickwinkel die Untersuchungen in dieser Arbeit vorgenommen werden. Lange Zeit wurde Korruption als Phänomen an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und staatlichen Einrichtungen wahrgenommen, daher kann davon ausgegangen werden, dass gerade auch die öffentliche Verwaltung besonders sensibel in diesem Bereich ist und auch Maßnahmen in der Vergangenheit unternommen hat, um auf das Korruptionsphänomen zu reagieren.

Hypothese H3.1: Die öffentliche Verwaltung soll nach Ansicht der Befragten Korruption bekämpfen.

Hypothese H3.2: Die öffentliche Verwaltung kann nach Ansicht der Befragten Korruption bekämpfen.

Da der Bereich der privatwirtschaftlichen Korruption in der Vergangenheit weniger gründlich analysiert wurde und Unternehmen auch als Bestechende in Erscheinung treten können,<sup>75</sup> kann vermutet werden, dass ihre Rolle in der Korruptionsbekämpfung im Vergleich mit anderen Akteuren als weniger bedeutend eingeschätzt werden.

Hypothese H3.3: Unternehmen werden in Bezug auf die Korruptionsbekämpfung als weniger zuständig eingeschätzt als staatliche Akteure.

Hypothese H3.4: Unternehmen werden in Bezug auf die Korruptionsbekämpfung als weniger fähig eingeschätzt als staatliche Akteure.

Weiterhin stellt sich die Frage, wie der Zusammenhang zwischen wahrgenommenem Sollen und Können in der Korruptionsbekämpfung ausgestaltet ist. Optimistisch könnte vermutet werden, dass die als zuständig wahrgenommenen Institutionen ihrer Aufgabe auch nachkommen können.

Hypothese H3.5: Akteure, die Korruption bekämpfen sollen, sind nach Ansicht der Befragten auch in der Lage, dies zu tun.

---

<sup>75</sup> Die mögliche Doppelrolle von Unternehmen als Bestechende und Bestochene bei privatwirtschaftlicher Korruption wird ausführlich in Abschnitt 2.3.4 dargestellt.

### 2.2.2. Methode

Die Befragung wurde am 6. Juli 2011 mit Studierenden<sup>76</sup> in einer Übungsveranstaltung zum Internen Rechnungswesen an der Universität Leipzig mit einem schriftlichen Fragebogen durchgeführt.<sup>77</sup> Die Lehrveranstaltung wird von Studierenden wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge besucht.<sup>78</sup> Demographisch wurde nur das Geschlecht der Teilnehmer erfasst.<sup>79</sup>

Den Studierenden wurden im ersten Komplex verschiedene beispielhafte Situationen geschildert, die sie auf einer fünfstufigen Likert-Skala danach beurteilen sollten, ob sie das beschriebene Verhalten als Korruption empfinden und ob dieses Verhalten nach ihrer Ansicht illegal ist. Die exemplarischen Situationen beschreiben Verhalten, das in den Bereichen Legislative, öffentliche Verwaltung und Privatwirtschaft angesiedelt ist. Es werden Parteispenden, Trinkgelder, Nepotismus und Bestechung im Ausland thematisiert.

Im zweiten Komplex wurde eine exemplarische Situation in einem Unternehmen analog zu den Fragen im ersten Komplex geschildert und ebenfalls eine Einschätzung bezüglich Korruption und Strafwürdigkeit erfragt. Zusätzlich wurde abgefragt, ob die Teilnehmer dieses Verhalten melden würden, wenn sie Anonymität zugesichert bekämen oder wenn sie monetäre Belohnungen für die Meldung bekämen.

Es wurde im dritten Fragenkomplex für zehn gesellschaftliche Institutionen ebenso anhand einer fünfstufigen Likert-Skala abgefragt, ob nach Ansicht der Teilnehmer die betreffende Institution für Korruptionsbekämpfung zuständig sein sollte und ob sie dieser Aufgabe auch nachkommen kann.

---

<sup>76</sup> Zielgruppe der Untersuchung waren insbesondere Entscheidungsträger in Unternehmen und im Öffentlichen Dienst. Die Auswahl von Studierenden lässt sich damit rechtfertigen, dass viele Studierende in wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen perspektivisch als Entscheidungsträger in diesen Organisationen tätig sein werden.

<sup>77</sup> Der genaue Wortlaut des Fragebogens findet sich im Anhang A.

<sup>78</sup> Die Veranstaltung wird vorwiegend von Bachelorstudierenden im 2. oder 4. Fachsemester besucht. Der überwiegende Teil der Teilnehmer rekrutiert sich aus dem Studiengang Wirtschaftswissenschaften. Ferner wird die Veranstaltung auch von Studierenden der Wirtschaftsinformatik, der Wirtschaftspädagogik, der Wirtschaftsmathematik und des Sportmanagements besucht.

<sup>79</sup> Da alle Teilnehmer wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen zuzurechnen sind, wurde der Studiengang nicht erfragt. Ebenso wurde auch das Alter und das Fachsemester nicht abgefragt, da die Gruppe der Studierenden in diesen Aspekten relativ homogen zusammengesetzt ist.

### 2.2.3. Deskriptive Statistik

Insgesamt wurde der Fragebogen von 108 Teilnehmern ausgefüllt, wobei 94 Teilnehmer alle Fragen beantwortet haben, was einer Quote von 87 Prozent entspricht. Von den Befragten waren 52 Prozent männlich und 48 Prozent weiblich.<sup>80</sup>

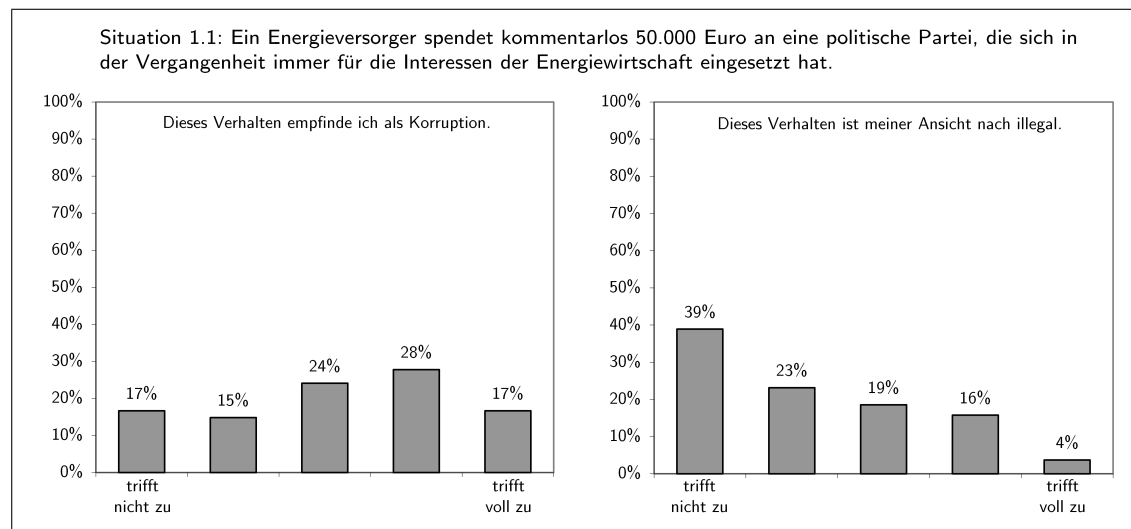


Abbildung 2.1.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.1

In Abbildung 2.1 ist zu erkennen, wie die Befragten die erste Situation eingeschätzt haben. Diese ist dem Themenbereich legislative Korruption zuzuordnen. Die Situation ist so beschrieben, dass die Spende als Anhaltspunkt für Korruption gewertet werden kann, aber nicht zwingend muss. Da das Unternehmen keine Erwartung geäußert hat, dass mit dem Annehmen der Spende bestimmte Gefälligkeiten verbunden sind, ist nicht von einem strafrechtlich relevanten Fall auszugehen, sondern von einer zulässigen Spende im Rahmen des deutschen Parteienfinanzierungssystems. Das spiegelt sich auch in den Antworten der Befragten wider. Während immerhin 44 Prozent den Vorgang eher oder voll als Korruption einschätzen, stimmen nur 19 Prozent der Befragten den Vorgang eher oder voll als illegal ein. In den Ergebnissen sind somit Anhaltspunkte für die Bestätigung der Hypothese H1.1 zu erkennen - Parteispenden von Unternehmen können als korrupt wahrgenommen werden, wenngleich der Effekt nicht übermäßig stark ausgeprägt ist.

In der Frage 1.2 wird eine Situation im Beschaffungsbereich eines Unternehmens thematisiert. Eine Schwierigkeit für die Beurteilung bestand in der Information, dass es keine internen Re-

<sup>80</sup> Im Anhang A sind in Tabelle A.1 die Daten der deskriptiven Statistik im Detail zu sehen.

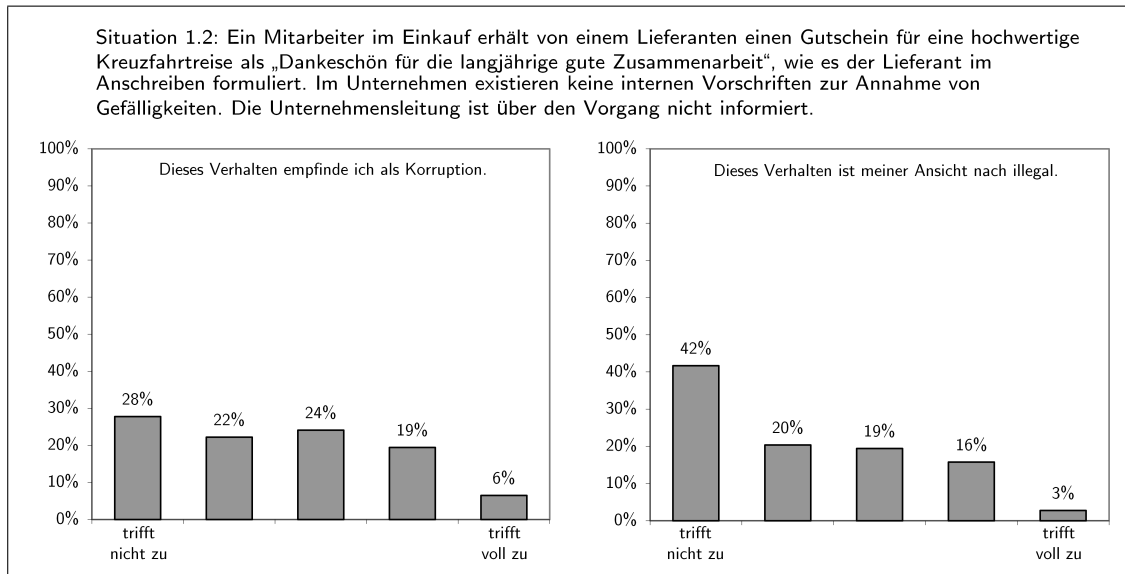


Abbildung 2.2.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.2

gelungen gibt, welche die Annahme solcher Gefälligkeiten untersagen und dass die Geschäftsleitung keine Kenntnis von dem Vorgang hat. Strafrechtlich relevant wäre der Fall auch ohne spezifische interne Vorschriften.<sup>81</sup> Dieser Vorgang wird jedoch von vielen Befragten als unkritisch wahrgenommen (Abbildung 2.2). Während 50 Prozent den Vorgang als eher oder gar nicht korrupt ansehen, beurteilen sogar 62 Prozent der Befragten den Vorgang als eher oder gar nicht illegal. Möglicherweise herrscht bei vielen Befragten die Auffassung vor, dass ein derartiger Vorgang akzeptabel ist, solange es keine gegenteiligen expliziten Vorschriften gibt.

In Situation 1.3 wird eine Trinkgeldzahlung in einem Restaurant beschrieben. Prinzipiell erfüllt dieser Vorgang viele Voraussetzungen für das Zutreffen der institutionenökonomischen Korruptionsdefinition. Allerdings ist beim Trinkgeld in der Regel davon auszugehen, dass diese Zahlungen vom Arbeitgeber gewünscht oder zumindest toleriert werden, auch wenn das Trinkgeld nicht dem Arbeitgeber zugeführt wird.<sup>82</sup> Somit liegt kein Vertragsverstoß vor.<sup>83</sup> So ist die Beurteilung erwartungsgemäß auch klar ablehnend: Dieser Vorgang wird von 91 Pro-

<sup>81</sup> Der für Bestechlichkeit im Geschäftsverkehr einschlägige § 299 StGB setzt lediglich eine unlautere Bevorzugung gegen Gegenleistung voraus, die dann gegeben wäre, wenn sich der Lieferant einen geschäftlichen Vorteil durch die Gewährung des Gutscheins verschaffen würde.

<sup>82</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 31.

<sup>83</sup> Es ist auch nicht zu erkennen, wer durch diesen Vorgang geschädigt würde.

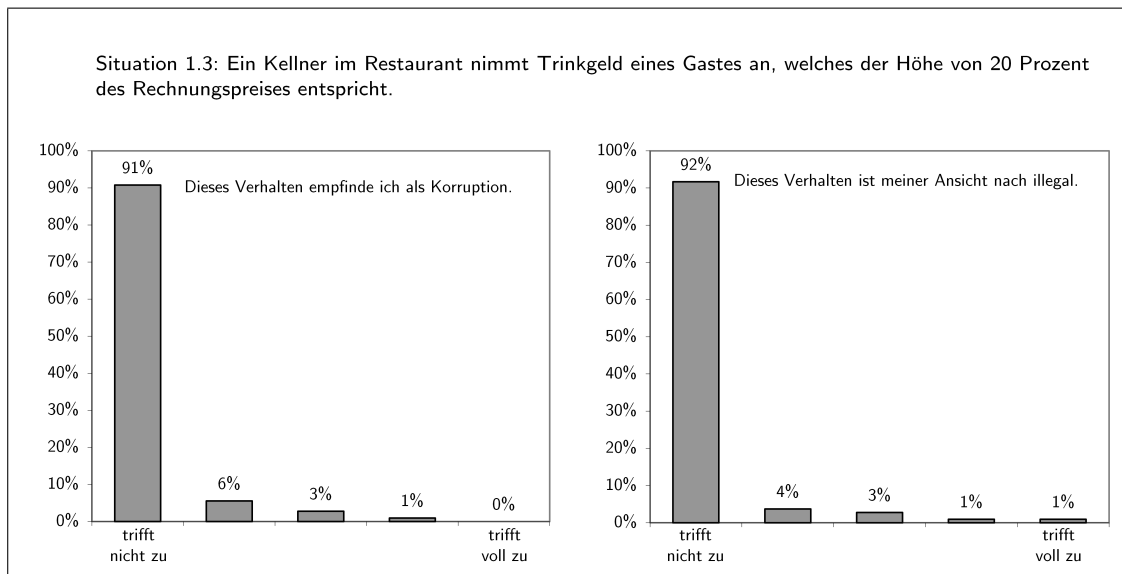


Abbildung 2.3.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.3

zent gar nicht als Korruption angesehen und von 92 Prozent als gar nicht illegal (Abbildung 2.3). Diese Ergebnisse sprechen deutlich für die Gültigkeit der Hypothese H1.2.

In Frage 1.4 wird eine Situation beschrieben, in der es um Amtsmissbrauch eines Angestellten geht, wobei jedoch keine dritte Partei involviert ist. Der Angestellte verschafft sich seinen Vorteil in Form der Privatnutzung des Dienstwagens selbst. Ein solcher Vorgang ließe sich insbesondere im Fall eines öffentlichen Bediensteten als Missbrauch öffentlich anvertrauter Macht zum privaten Vorteil einstufen. Rechtlich zulässig ist eine ausdrücklich untersagte Privatnutzung eines Dienstwagens nicht.<sup>84</sup> Die Beurteilung, ob dieser Vorgang Korruption darstellt, fällt eher uneinheitlich aus (Abbildung 2.4). Es ist nur eine leichte Tendenz zu erkennen, dass dieser Vorgang eher nicht als korrupt eingeschätzt wird. Die Befragungsergebnisse liefern folglich keine Evidenz für die Gültigkeit der Hypothese H1.3. Die Illegalität des Vorgangs wird hingegen deutlich bejaht. So stimmen 78 Prozent der Befragten der Aussage eher oder voll zu, dass es sich hierbei um illegales Verhalten handelt.

Nepotismus wird in der Frage 1.5 thematisiert. Eine andere Bezeichnung für Nepotismus ist Vetternwirtschaft. Hierbei steht der Vertragspartner des Geschädigten in einem familiären oder

<sup>84</sup> Einschlägig ist hierbei vor allem das Arbeitsrecht, eine strafrechtliche Relevanz ist schwieriger zu konstruieren. So entschied das Arbeitsgericht Nürnberg (Az.: 13 Ca 2025/09), dass die fristlose Kündigung eines Beschäftigten, der mehrfach den Dienstwagen entgegen ausdrücklicher Verbotshinweise privat genutzt hatte und diesen Vorgang auch noch leugnete, zulässig war.

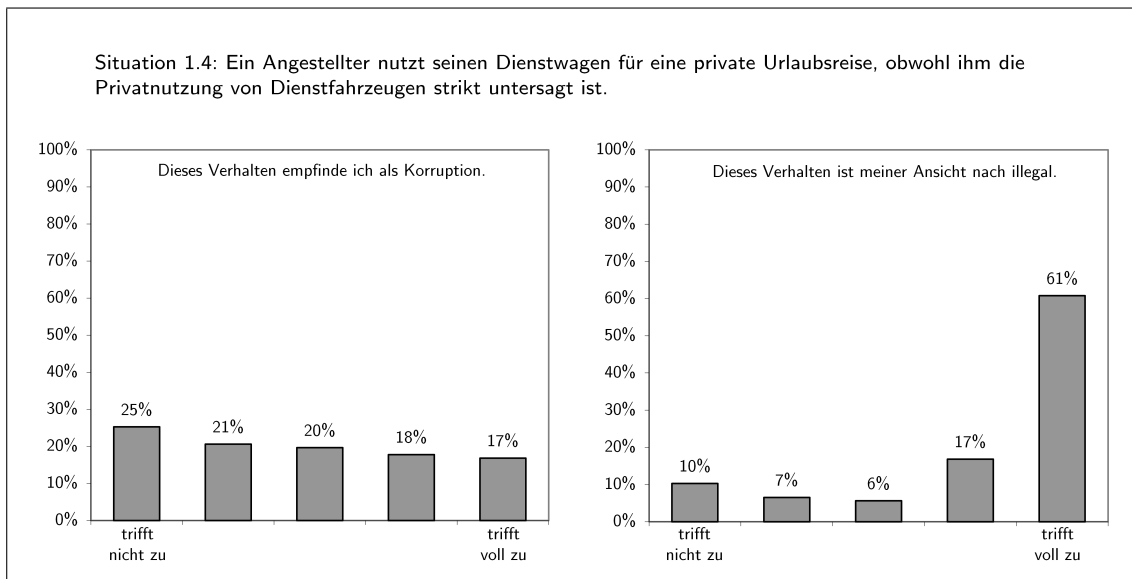


Abbildung 2.4.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.4

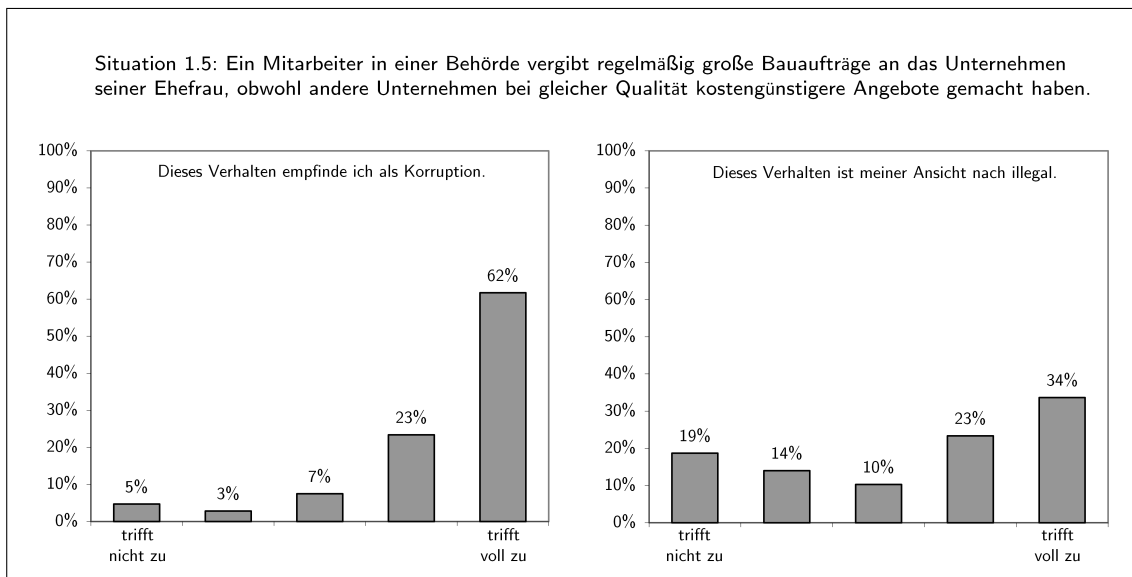


Abbildung 2.5.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.5



nahen persönlichen Verhältnis zu demjenigen, der den Vertragsbruch begeht.<sup>85</sup> Er missbraucht folglich seine Position, um diesem nahen Vertrauten einen Gefallen zukommen zu lassen, den er auf Grund seines diskretionären Spielraums gewähren kann. Die Gegenleistung wird in der Regel nicht in Form eines Bestechungsgeldes gezahlt, sondern kann beispielsweise in einem „Anspruch“ auf die Gewährung eines Gefallens in der Zukunft bestehen. Diese „Leistung“ des Externen lässt sich nur schwer nachweisen. Im konkreten Fall in Frage 1.5 könnte sogar angenommen werden, dass sich der Bedienstete selbst bereichert, wenn er in einer ehelichen Zugewinnsgemeinschaft lebt, jedoch muss nicht zwingend davon ausgegangen werden. Die Begünstigung von Familienmitgliedern ist in dem Fall jedoch unstrittig. Dies wird von den Befragten recht eindeutig als korruptes Verhalten eingeschätzt. So äußern sich 85 Prozent der Befragten eher oder voll zustimmend. Diese Ergebnisse liefern deutliche Anhaltspunkte für die Gültigkeit der Hypothese H1.4. Die Beurteilung der Illegalität wiederum ist weniger eindeutig. Zwar halten 57 Prozent der Befragten diesen Vorgang auch für eher oder definitiv illegal, allerdings empfinden 14 Prozent das Verhalten als eher nicht illegal und 19 Prozent als gar nicht illegal (Abbildung 2.5). Die „extremen“ Antwortmöglichkeiten wurden im Vergleich zu den „gemäßigeren“ Antwortmöglichkeiten seltener gewählt.

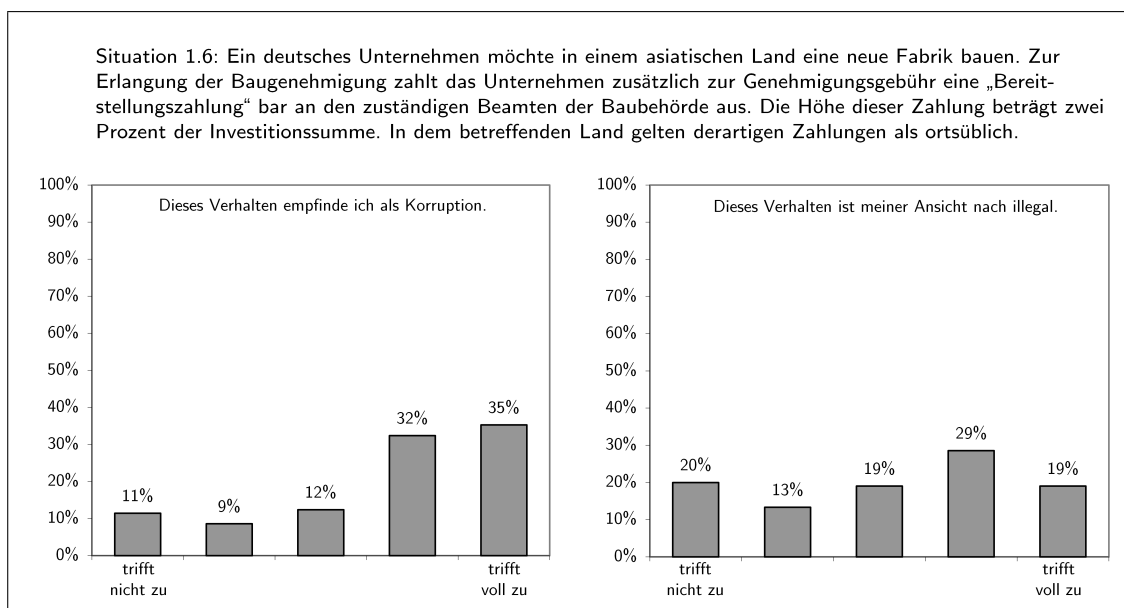


Abbildung 2.6.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 1.6

In Frage 1.6 wird eine Situation mit möglicherweise korruptem Verhalten im Ausland the-

<sup>85</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 38.

matisiert. Dieses Verhalten wird von 68 Prozent der Befragten voll oder eher als korrupt eingestuft, wie der Abbildung 2.6 zu entnehmen ist. Die Schwierigkeit bei dieser Frage bestand eher im Einschätzen der Legalität, da die Handlung im Ausland begangen wurde und keine Informationen über das Rechtssystem des betroffenen Landes gegeben wurde. Mit Blick auf die OECD Konvention gegen Bestechung ausländischer Amtsträger und deren Umsetzung in deutsches Recht<sup>86</sup> ist das beschriebene Verhalten klar als rechtswidrig einzustufen. Das Umfrageergebnis zeigt jedoch ein weniger eindeutiges Bild. Zwar schätzen 29 Prozent den Vorgang als eher illegal ein, die Verteilung der übrigen Antwortmöglichkeiten ist jedoch eher gleichmäßig. Es herrscht eine leichte Tendenz vor, das Verhalten auch als illegal einzustufen - die Ausprägung ist jedoch schwächer als bei der Korruptionsbeurteilung.

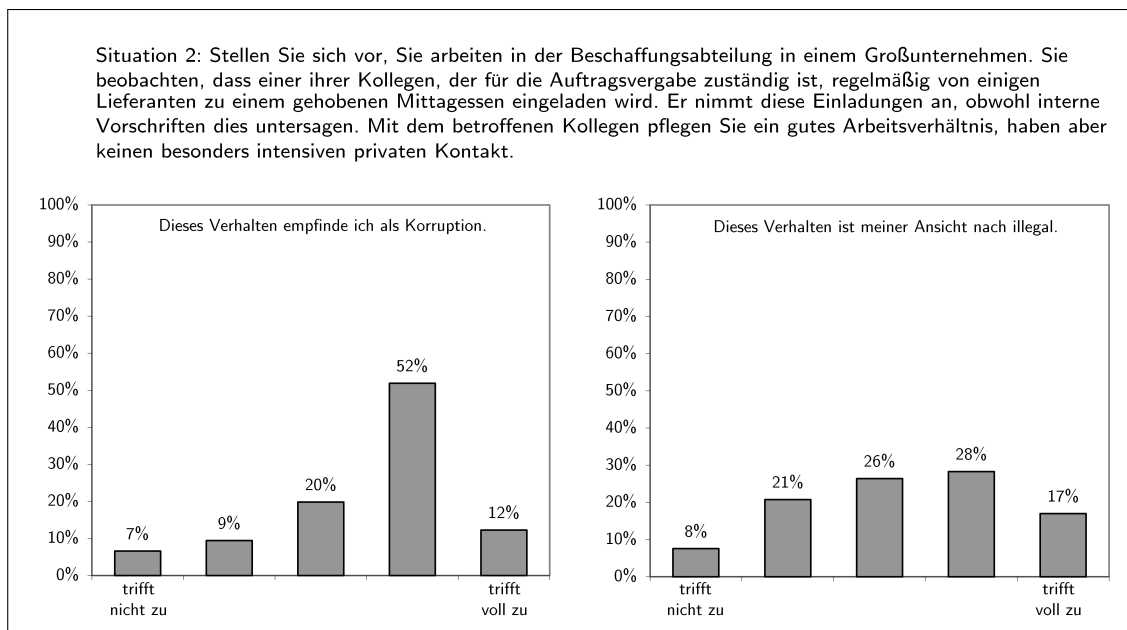


Abbildung 2.7.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 2, Teil 1

Whistleblowing ist das bestimmende Thema des zweiten Fragenkomplexes. Hier ist ein Regelverstoß unabhängig von der Korruptionsbeurteilung schon durch das Brechen der Unternehmensvorschriften gegeben. In Abbildung 2.7 ist ersichtlich, dass 52 Prozent der Studienteilnehmer das beschriebene Verhalten in Frage 2 eher als korrupt empfinden und dass 12 Prozent das Verhalten definitiv als Korruption einstufen. Die Beurteilung der Legalität ist wiederum weniger eindeutig, die Auswertungen zeigen eine Konzentration der Antworten um das mittlere Antwortfeld.

<sup>86</sup> Vgl. Abschnitt 2.4.

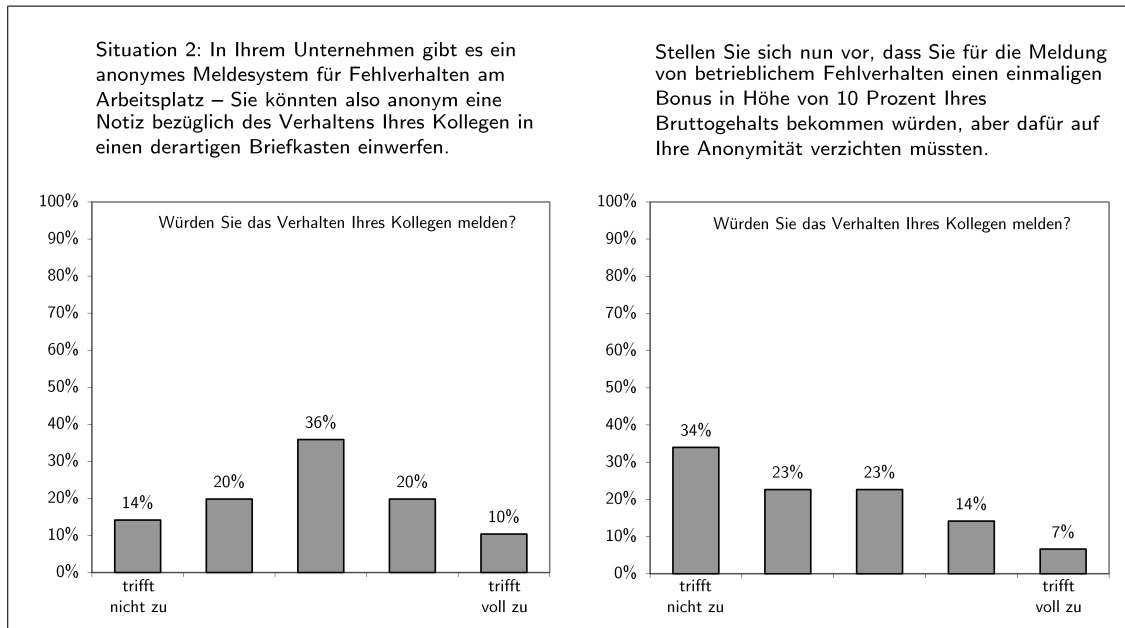


Abbildung 2.8.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Frage 2, Teil 2

Im zweiten Teil des zweiten Fragekomplexes wurde die Meldebereitschaft des beschriebenen Verhaltens erfragt. Hierbei wurden zwei Varianten geschildert: Zum einen wurde die Meldebereitschaft bei Gewährung von Anonymität für den Whistleblower abgefragt. Zum anderen wurde erfragt, wie hoch die Meldebereitschaft ist, wenn es keine Anonymität, aber dafür die Aussicht auf einen monetären Vorteil gibt. Im Falle der Anonymitätsgewährung sind die Befragten eher indifferent (Abbildung 2.8). Die am häufigsten gewählte Antwortoption ist die mittlere. Die extremeren Antwortmöglichkeiten wurden deutlich seltener gewählt. Die Meldebereitschaft beim Aussetzen monetärer Belohnungen ist hingegen klarer zu beurteilen. Hier überwiegt die Ablehnung deutlich. Der Vergleich beider Varianten stützt die Hypothese H2.2. Die Befragten reagieren akzeptierender auf Anreize, die sie nicht als bereicherungswillig erscheinen lassen, sondern durch die sie sich selbst schützen können.

Der dritte Fragenkomplex beinhaltet die Beurteilung verschiedener gesellschaftlicher Institutionen in der Korruptionsbekämpfung. In Abbildung 2.9 ist dargestellt, welche Institutionen nach Ansicht der Befragten für Korruptionsbekämpfung zuständig sein sollen. Diese Aufgabe wird insbesondere den Justizorganen zugeschrieben. Im Mittelfeld liegen die übrigen staatlichen Organe der Exekutive und der Legislative, ebenso wie Wirtschaftsverbände und Unternehmen. Der öffentlichen Verwaltung wird hierbei die Aufgabe der Korruptionsbekämpfung deutlich zugeschrieben - 70 Prozent der Befragten äußern sich zustimmend. Die Unternehmen liegen in der Abbildung an drittletzter Stelle. Die Ergebnisse stützen demnach die Hypothesen H3.1

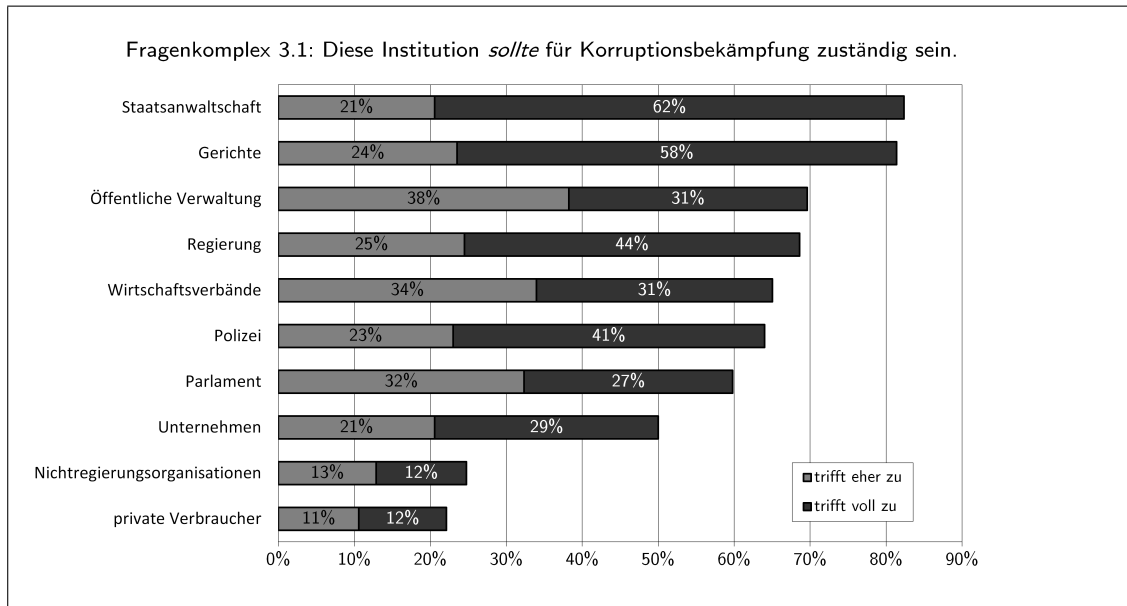


Abbildung 2.9.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Fragenkomplex 3, Teil 1

und H3.3, wobei immerhin die Hälfte der Befragten die Korruptionsbekämpfung als Aufgabe der Unternehmen ansieht.

In der anschließenden Frage, welche Institution Korruption überhaupt wirksam bekämpfen kann, zeigt sich im Groben ein ähnliches Bild. Hierbei werden den Justizorganen die größten Potenziale bei der Korruptionsbekämpfung zugeschrieben, insbesondere den Gerichten (Abbildung 2.10). Auch hier liegen die übrigen staatlichen Organe sowie Unternehmen und Wirtschaftsverbände im Mittelfeld, wobei sich jedoch die Ränge untereinander verändert haben. So trauen immerhin 29 Prozent der Befragten den Unternehmen vollständig zu, Korruption wirksam bekämpfen zu können. Bei der öffentlichen Verwaltung sind dies nur 14 Prozent. Dieses Ergebnis sowie das vorteilhaftere Abschneiden der Unternehmen im Vergleich zu Akteuren wie Parlament oder öffentlicher Verwaltung legen eine Ablehnung der Hypothesen H3.2 und H3.4 nahe.

#### 2.2.4. Zusammenhänge

Nach der rein deskriptiven Darstellung der Umfrageergebnisse sollen nun mögliche Zusammenhänge der Fragen und Antworten thematisiert werden.<sup>87</sup> Von zentraler Bedeutung sind

<sup>87</sup> Im Anhang A sind die Zusammenhangsmaße in Tabelle A.2 detailliert aufgeführt.

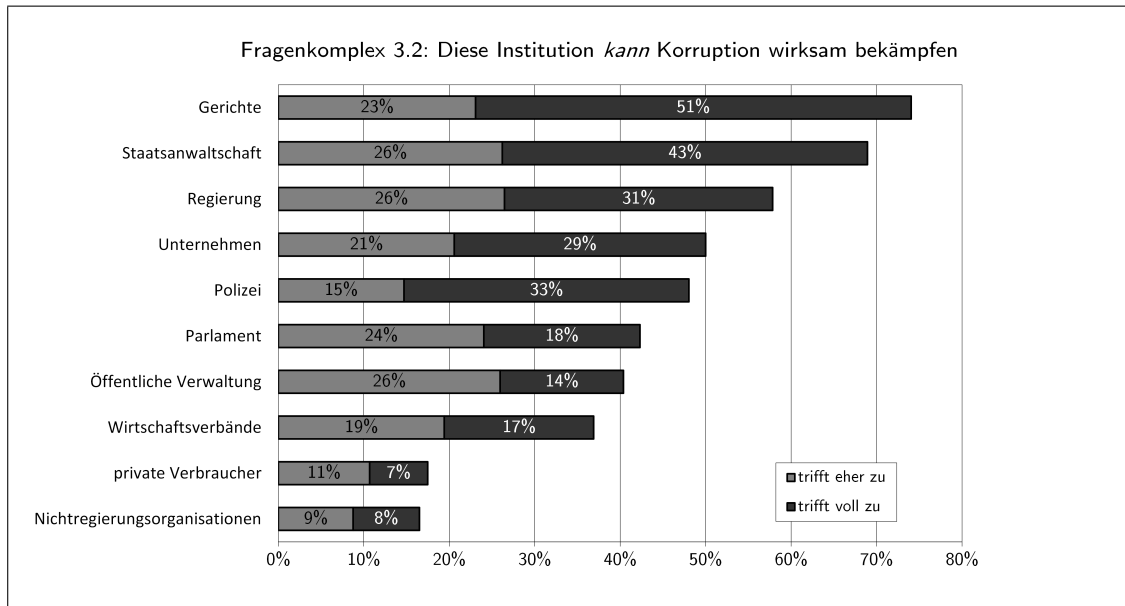


Abbildung 2.10.: Einschätzungen zu Korruption - Antworten auf Fragenkomplex 3, Teil 2

hierbei die Zusammenhänge zwischen denjenigen Fragen, die sich jeweils auf dieselbe Situation oder denselben Akteur beziehen. Die Korruptionsbeurteilung wird demnach auf einen Zusammenhang zur rechtlichen Beurteilung untersucht und das Sollen der Akteure in der Korruptionsbekämpfung wird mit dem Können abgeglichen. Weiterhin wurden die Fragebögen auf einen möglichen Geschlechtereffekt untersucht.

Zur Untersuchung der Zusammenhänge wird auf mehrere Maße zurückgegriffen. Die allgemeine Korrelation von zwei Fragen untereinander wird über Kendalls Tau<sup>88</sup> abgebildet.<sup>89</sup> Da dieses Maß zwar eine Korrelation abbildet, jedoch nichts über Vorzeichen und Höhe der Rangunterschiede aussagt, wurden weitere Maße verwendet. Bei den Fragen im ersten Komplex wurden die Skalenwerte der Strafrechtseinschätzung von den Skalenwerten der Korruptionseinschätzung subtrahiert. Für diese Differenzen werden die Quartile der Stichprobe angegeben. Analog wurden im dritten Fragenkomplex die Antworten der Können-Frage von den Antworten der Sollen-Frage subtrahiert, um herauszufinden, in welchem Maße beide Zuschreibungen voneinander abweichen.

<sup>88</sup> Siehe Kendall (1938), S. 81-93.

<sup>89</sup> Dieses Maß hat gegenüber dem Rangkorrelationskoeffizienten von *Spearman* (Spearman's Rho) den Vorteil, dass keine Äquidistanz zwischen den Skalenwerten im Fragebogen vorausgesetzt werden muss (vgl. Noether (1985), S. 41-43). Zu Analysezwecken wurde auch Spearman's Rho für die Zusammenhänge berechnet. Die ermittelten Werte weisen jedoch keine relevanten Unterschiede zu Kendalls Tau auf.

	Korrelation Kendalls $\tau$	Quartile der Rangunterschiede			
		Q1	Q2	Q3	Q4
Frage 1.1	0,43*	0	1	2	4
Frage 1.2	0,44*	0	0	1	4
Frage 1.3	0,59*	0	0	0	2
Frage 1.4	0,16	-3	-1	0	4
Frage 1.5	0,36*	0	0	2	4
Frage 1.6	0,45*	0	0	1	4
Frage 2	0,28*	0	0	1	4

\* Signifikant auf einem Niveau von 0,1 %

Tabelle 2.3.: Zusammenhang zwischen Korruptionseinschätzung und strafrechtlicher Einschätzung

Die Zusammenhangsmaße für den ersten Fragekomplex sind in Tabelle 2.3 abgebildet. Mit Ausnahme der Frage 1.4 lässt sich in allen anderen Fragen eine positive und hochsignifikante Korrelation zwischen Korruptionseinschätzung und strafrechtlicher Einschätzung feststellen, was die Gültigkeit der Hypothese H1.5 stützt. Die Quartile der Rangunterschiede sind in diesen Fragen fast durchweg positiv (abgesehen von Frage 1.4). Das heißt, Handlungen, die als korrupt eingeschätzt werden, werden demnach nicht unbedingt als rechtlich relevant eingestuft. In Frage 1.1 beträgt der Median (Q2) der Rangunterschiede 1, das bedeutet, mehr als die Hälfte der Befragten stuft die Strafrechtsrelevanz um mindestens einen Skalenwert geringer ein als die Korruptionsbeurteilung.

Die Frage 1.4 fällt deutlich heraus aus dem Muster, welches bei den übrigen Fragen zu erkennen ist. Zum einen ist keine signifikante Korrelation zwischen beiden Einschätzungsfragen zu erkennen, zum anderen sind das erste Quartil sowie der Median negativ. Die Privatnutzung des Dienstwagens wird rechtlich als strenger eingeschätzt als dass sie als korruptes Verhalten zu klassifizieren wäre. Dass dieser Vorgang eher weniger stark als korrupt eingeschätzt wird, muss nicht auf Legitimität des Vorgangs hinweisen. Die Befragten könnten im Vorgang ein anders definiertes, aber strafbewertetes Fehlverhalten erkannt haben, würden dieses aber nicht als Korruption bezeichnen. Die fehlende Korrelation ist demnach nicht tauglich, um die Hypothese H1.5 zu verwerfen.<sup>90</sup>

Analog zu den übrigen Fragen im ersten Fragekomplex lässt sich ein signifikanter positiver

<sup>90</sup> In Hypothese H1.5 wurde formuliert, dass ein als korrupt eingeschätzter Vorgang auch als illegal beurteilt wird. Dass ein als nicht korrupt eingestuftes Verhalten demnach als legal beurteilt würde, ist nicht Bestandteil der Hypothese.

Zusammenhang zwischen Korruptionseinschätzung und rechtlicher Beurteilung in der Frage 2 feststellen. Auch hier ist die rechtliche Beurteilung strenger als die Korruptionseinschätzung.

Weiterhin wurden auch die Zusammenhänge zwischen den Einschätzungen und der Meldebereitschaft untersucht. Es wurde überprüft, ob sowohl die Korruptionseinschätzung als auch die Rechtseinschätzung mit der Meldebereitschaft sowohl bei Anonymitätswahrung als auch bei monetären Einschätzungen zusammenhängt. In allen Fällen ist Kendalls Tau zwar positiv, aber sehr klein und weit von Signifikanz entfernt. Der Median der Rangunterschiede beträgt jeweils 1, im Fall des Zusammenhangs zwischen Strafrechtseinschätzung und Meldebereitschaft bei Anonymitätswahrung liegt er bei 0. Das bedeutet, dass die Bereitschaft zum Melden wenigstens gleich hoch, aber eher geringer als die Einschätzung von Korruption oder Strafrechtsrelevanz ist. Wegen der fehlenden Korrelation ist jedoch zu konstatieren, dass es keinen belastbaren Zusammenhang sowohl zwischen Korruptionseinschätzung und Meldeverhalten als auch zwischen Strafrechtseinschätzung und Meldeverhalten gibt. Weiterhin wurden explizit untersucht, ob es bei denjenigen, die bei der Korruptions- oder Strafrechtseinschätzung eher oder voll zugestimmt haben, eine Auffälligkeit in Bezug auf das Meldeverhalten gibt. Die Verteilung der Antworten in dieser Gruppe weicht jedoch kaum von der Verteilung der Antworten der übrigen Teilnehmer ab. Dies alles spricht gegen das Zutreffen von Hypothese H2.1.

Es existiert jedoch eine signifikante positive Korrelation zwischen dem angegebenen Meldeverhalten bei Anonymitätsgewährung und dem Meldeverhalten bei Aussetzen monetärer Belohnungen.<sup>91</sup> Der Median der Rangunterschiede liegt bei 0. Das bedeutet, dass diejenigen, die bei Anonymitätswahrung melden würden, auch bei monetären Anreizen problematisches Verhalten eher melden würden. Die Form der Anreize scheint für die Akzeptanz des Whistleblowing von untergeordneter Rolle zu sein. Wer einmal bereit ist, Fehlverhalten zu melden, der würde dies womöglich auch bei geänderter Anreizsetzung tun. Die Einschätzung, ob das betreffende Verhalten korrupt oder illegal ist, spielt hierbei keine relevante Rolle. Auf der anderen Seite bedeutet das, dass jene, die trotz Wahrnehmung von Fehlverhalten keine Meldung erstatten würden, auch kaum durch eine geänderte Belohnungsstruktur zum Melden animiert werden können.

Ähnlich wie im ersten Fragenkomplex wurden auch im dritten Komplex die Zusammenhänge zwischen den Zuschreibungen analysiert. Die Ergebnisse sind in Tabelle 2.4 abgebildet. Kendalls Tau ist für jede Institution positiv und signifikant. Die Hälfte der Befragten kann

---

<sup>91</sup> Für diesen Zusammenhang nimmt Kendalls Tau den Wert 0,36 an bei einem Signifikanzniveau von 0,1 Prozent.

	Korrelation Kendalls $\tau$	Quartile der Rangunterschiede			
		Q1	Q2	Q3	Q4
Parlament	0,52*	0	0	1	4
Öffentliche Verwaltung	0,54*	0	0	1	4
Regierung	0,60*	0	0	1	4
Staatsanwaltschaft	0,73*	0	0	1	3
Gerichte	0,64*	0	0	0,75	3
Polizei	0,81*	0	0	1	3
Unternehmen	0,60*	0	0	1	4
Wirtschaftsverbände	0,59*	0	0	1	4
Private Verbraucher	0,56*	0	0	1	4
Nichtregierungsorganisationen	0,67*	0	0	1	3

\* Signifikant auf einem Niveau von 0,1 %

Tabelle 2.4.: Zusammenhang zwischen der Einschätzung des Sollens und des Könnens von Institutionen in der Korruptionsbekämpfung

keine Differenzen der Institutionen zwischen zugeschriebenem Sollen und Können bei der Korruptionsbekämpfung erkennen.<sup>92</sup> Es existiert ein deutlicher Zusammenhang zwischen der Einschätzung des Sollens und Könnens in der Korruptionsbekämpfung.<sup>93</sup> Am geringsten sind die Quartile der Rangunterschiede bei den Gerichten. Öffentliche Verwaltung und Unternehmen stehen jedoch nur unwesentlich schlechter da.

Frage	Kendalls $\tau$
Frage 1.4: Illegalität private Dienstwagennutzung	-0,23*
Frage 1.5: Illegalität Nepotismus	-0,21*
Frage 2: Meldeverhalten bei monetären Belohnungen	-0,23*
Frage 3: Zuständigkeit Staatsanwaltschaft	-0,22*

\* Signifikant auf einem Niveau von 5 %

Tabelle 2.5.: Einschätzungen zu Korruption - Geschlechtereffekte

Generell lässt sich zum Einfluss des Geschlechts der Studienteilnehmer sagen, dass die Teilnehmerinnen über alle Fragen hinweg eher zu den mittleren Antwortoptionen tendiert haben, während die männlichen Teilnehmer die extremeren Antwortmöglichkeiten häufiger gewählt haben als die weiblichen. Mithilfe von Kendalls Tau wurden die Daten detailliert nach Geschlech-

<sup>92</sup> Die Mediane der Rangunterschiede zwischen Sollen und Können liegen einheitlich bei 0, die höheren Quartile sind positiv.

<sup>93</sup> Wenn es Unterschiede zwischen den Antworten gab, dann in der Form, dass die Befragten beim Sollen einen höheren Skalenwert angegeben haben als beim Können.



tereffekten untersucht.<sup>94</sup> Letztlich konnte nur in vier Teilfragen überhaupt ein signifikanter Geschlechtereffekt festgestellt werden (Tabelle 2.5). Das negative Vorzeichen des Tau weist darauf hin, dass die Teilnehmerinnen demnach diese Fragen weniger zustimmend beantwortet haben als die männlichen Teilnehmer. Dieser Unterschied ist nur schwierig zu interpretieren.<sup>95</sup> Allerdings ist das Ausmaß der Korrelation recht gering. Tendenziell kann daher gefolgert werden, dass die Rolle des Geschlechtes bei der Korruptionseinschätzung vernachlässigt werden kann.

### 2.2.5. Diskussion der Ergebnisse

In Bezug auf die definitorische Abgrenzung des Korruptionsbegriff lässt sich feststellen, dass sich weder die politikwissenschaftliche Definition des Machtmissbrauchs noch die institutionenökonomische Korruptionsdefinition in den Antworten der Befragten exakt widerspiegeln. Nepotismus wäre nach der institutionenökonomischen Definition eher nicht als korruptes Verhalten einzustufen, wird aber von den Befragten sehr deutlich als Korruption wahrgenommen. Auf der anderen Seite fällt die Privatnutzung eines Dienstwagens zwar unter die Definition vom Machtmissbrauch zu privaten Zwecken. Dieser Vorgang wird aber von vielen Befragten nicht als korrupt wahrgenommen, obwohl der Großteil der Studienteilnehmer sich der Unzulässigkeit dieses Verhaltens bewusst ist. Vorgänge, in denen ein Einkaufsmitarbeiter Geschenke von Lieferanten annimmt, werden von den Befragten eher nicht als korrupt eingestuft, obwohl dieser Vorgang in den Geltungsbereich beider Korruptionsbegriffe fallen würde.

Dass diese Situation jedoch ebenso wenig als illegal angesehen wird, wie sie für korrupt gehalten wird, könnte nahelegen, dass die Befragten eine Abgrenzung des Korruptionsbegriffes

---

<sup>94</sup> Hierbei wurde in Analogie zu den vorherigen Untersuchungen die Geschlechtervariable als rangskaliert angenommen, wobei das weibliche Geschlecht den höheren Rang zugewiesen bekam. Das bedeutet in der Interpretation, dass bei einem positiven Tau weibliche Teilnehmer tendenziell höhere Skalenwerte angekreuzt haben als männliche Teilnehmer.

<sup>95</sup> Während die Geschlechterunterschiede bei der Legalitätsbeurteilung in Frage 1.4 schwierig zu deuten sind, könnte die Differenz in Frage 1.5 auf die Frageformulierung zurückzuführen sein. Möglicherweise wäre die Beurteilung anders ausgefallen, wenn in dieser Frage nicht der Mann seine Ehefrau begünstigen würde, sondern eine andere Akteurskonstellation beschrieben worden wäre. Eventuell wurde das Unrechtsbewusstsein in dieser Frage dadurch getrübt, dass sich die Umfrageteilnehmerinnen mit dieser Konstellation - von der sie profitieren würden - identifizieren können. Dass sich die Meldebereitschaft im Fragenkomplex 2 bei Inaussichtstellung einer finanziellen Belohnung unterscheidet, könnte darauf zurückzuführen sein, dass Frauen möglicherweise seltener gewillt sind, die Loyalität zum Kollegen mit Fehlverhalten zugunsten einer monetären Belohnung zu „verraten“. Warum die Staatsanwaltschaft nach Ansicht der Fragebogenteilnehmerinnen eine geringere Relevanz bei der Korruptionsbekämpfungskompetenz zugeschrieben wird, lässt sich ebenso wie die Unterschiede bei Frage 1.4 kaum erklären.

Frage	Inhalt	Umfrage- ergebnisse	Korruptionsdefinition		
			Politikwiss.	Institutionenök.	Juristisch
1.1	Parteispenden	+	+	+	--
1.2	Beschaffung im Unternehmen	-	+	+	+
1.3	Trinkgelder	--	--	--	--
1.4	Privatnutzung Dienstwagen	-	++	--	--
1.5	Nepotismus	+	++	-	++
1.6	Bestechung im Ausland	+	++	++	++
2	Beschaffung im Unternehmen	+	++	++	+

Tabelle 2.6.: Korruptionseinschätzungen und -definitionen im Vergleich

anhand rechtlicher Kriterien vorzunehmen. Auf der anderen Seite zeigen die Antworten bezüglich Parteispenden, Auslandsbestechung und Nepotismus deutlich, dass die Legalitätseinschätzungen von den Korruptionseinschätzungen abweichen. Das kann so interpretiert werden, dass die Befragten eine Lücke im Rechtssystem sehen oder dass Ihnen die Strafbarkeit von bestimmten Handlungen nicht bewusst ist.

Zusammenfassend sind die definitorischen Einschätzungen in Tabelle 2.6 dargestellt.<sup>96</sup> Für jede beschriebene Situation wird die Tendenz der Korruptionseinschätzung der Umfrage drei verschiedenen Korruptionsdefinitionen gegenüber gestellt: der politikwissenschaftlichen Definition vom Machtmissbrauch, der institutionenökonomischen Definition und der juristischen Definition.<sup>97</sup> Die Ergebnisse zeigen, dass das Verständnis von Korruption komplex ist und dass keine der angebrachten Definitionen und Abgrenzungen sich exakt in den Wahrnehmungen der künftigen Entscheidungsträger widerspiegelt.<sup>98</sup> Auf der anderen Seite stellt sich auch keine der drei Definitionen als unbrauchbar heraus. Im Gegenteil - in vielen der beschriebenen Situationen decken sich die Befragungseinschätzungen mit den drei Korruptionsdefinitionen. Welche Definition in einer konkreten Fragestellung anzuwenden ist, ist demnach abhängig vom

<sup>96</sup> Zwei Pluszeichen bedeuten, dass der Vorgang recht sicher nach der jeweiligen Definition als korrupt einzustufen ist, ein Pluszeichen steht für die Tendenz, den Vorgang als eher korrupt zu qualifizieren. Analoges gilt für die Minuszeichen. Die Einschätzungen, ob die Situation unter den Geltungsbereich der jeweiligen Definition fallen würde, wurden vom Autor vorgenommen. Bei Frage 1.4 ist zwar die Dienstwagennutzung als rechtlich unzulässig einzuschätzen, allerdings sind eher andere Normen einschlägig als die korruptionsbezogenen.

<sup>97</sup> Für eine juristische Qualifizierung als Korruption müsste der Vorgang unter den Geltungsbereich der Rechtsnormen für Bestechung, Bestechlichkeit, Vorteilsannahme und Vorteilsgewährung fallen.

<sup>98</sup> Letztlich lässt sich für jede der drei Definitionen sagen, dass es in mindestens zwei Vorgängen stärkere Abweichungen von den Umfrageergebnissen gibt. Es lässt sich kaum sagen, welche der Definitionen den Einstellungen der Entscheidungsträger am nächsten kommt. Hierfür wären weitere und tiefgehendere Untersuchungen erforderlich.

Untersuchungszweck und vom Untersuchungsgegenstand. Für diese Arbeit bedeutet dies, dass die Fokussierung auf die institutionenökonomische Definition gerechtfertigt werden kann.

Beim Whistleblowing besteht kein erkennbarer Zusammenhang zwischen den Einschätzungen der Situation und der Bereitschaft, Fehlverhalten im Unternehmen zu melden. Möglicherweise beeinflusst ein unbekannter Faktor die Meldebereitschaft.<sup>99</sup> Ist jemand allerdings bereit, Fehlverhalten anderer zu melden, würde er das auch bei einer anderen Anreizgestaltung eher tun als jemand, der prinzipiell eher nicht melden würde.

Für eine Organisation, die ein Whistleblowingsystem zur Korruptionsbekämpfung einsetzen möchte, hat das mehrere Implikationen. Da die grundsätzliche Bereitschaft zur Meldung nicht bei allen Befragten vorhanden ist, müsste die Organisation daran arbeiten, die Akzeptanz des Whistleblowingsystems zu stärken und mögliche Bedenken ausräumen. Weiterhin legen die Umfrageergebnisse nahe, dass ein Whistleblowingsystem ohne monetäre Anreize, aber mit Anonymitätswahrung, eher angenommen wird. Wer nur seine eigene Person über Beibehaltung der Anonymität schützt, muss nicht vor seinem Gewissen rechtfertigen, gegen Geldzahlung einen anderen „verraten“ zu haben.

Im dritten Fragekomplex lassen sich anhand der Fragebogenergebnisse die Institutionen in drei Gruppen einteilen. Die Spitzengruppe nehmen die Justizorgane ein, die als besonders zuständig und fähig in der Korruptionsbekämpfung wahrgenommen werden. Das Mittelfeld besteht aus den staatlichen Organen der Exekutive, der Legislative sowie aus Unternehmen und Wirtschaftsverbänden.<sup>100</sup> Ihnen wird eine hohe Zuständigkeit in der Korruptionsbekämpfung zugeschrieben, jedoch nicht so stark wie der Spitzengruppe. Jedoch werden nur den Unternehmen und der Regierung von der Mehrzahl der Befragten diese Fähigkeiten zugetraut. Private Verbraucher und Nichtregierungsorganisationen bilden die Schlussgruppe. Ihnen wird kaum Relevanz im Rahmen der Korruptionsbekämpfung zugeschrieben. Allen Institutionen gemeinsam ist, dass ihnen mindestens so hohe Zuständigkeiten wie Fähigkeiten zugeschrieben wurden und dass die Zuschreibungen von Können und Sollen miteinander korrelieren.

Von Interesse ist in dieser Arbeit insbesondere das Ansehen von Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung, welche geplante Maßnahmen zum Schutz ihrer eigenen Organisation

---

<sup>99</sup> Es besteht die Möglichkeit, dass einige Individuen aus Gewissensgründen unter keinen Umständen Fehlverhalten melden würden, da Ihnen möglicherweise die Loyalität zu den Kollegen wichtiger ist und da das Whistleblowing auch mit der als negativ angesehenen Denunziation assoziiert wird.

<sup>100</sup> Ein bemerkenswertes Nebenergebnis ist die Rolle der Wirtschaftsverbände. Sie werden zwar nicht unbedingt fähiger als andere Organisationen angesehen, von ihnen erwarten die Befragten jedoch Zuständigkeiten in der Korruptionsbekämpfung.

ergreifen können und die als Institutionen nicht primär für die Korruptionsbekämpfung innerhalb anderer Organisationen zuständig sind. Der öffentlichen Verwaltung wird in stärkerem Maße als den Unternehmen eine Zuständigkeit bei der Korruptionsbekämpfung zugeschrieben. Als traditionelles Zielgebiet von Bestechungsversuchen wird die öffentliche Verwaltung in besonderer Verantwortung gesehen. Im Gegensatz dazu wird den Unternehmen eher zugetraut, Korruption effektiv bekämpfen zu können. Die Lücke zwischen zugeschriebener Zuständigkeit und Fähigkeiten ist bei den Unternehmen viel geringer als in der öffentlichen Verwaltung. Dass die Befragten bei den Unternehmen Potenziale zur Korruptionsbekämpfung sehen, veranschaulicht die Relevanz einer betriebswirtschaftlich orientierten Analyse des Korruptionsphänomens, besonders im privaten Sektor.

## 2.3. Entstehung von Korruption

Nach den einleitenden begriffsbezogenen Ausführungen wird nun dargestellt, wie sich Korruption als ökonomisches Entscheidungsproblem auffassen lässt und wie sich das Korruptionsproblem manifestiert. Weiterhin soll veranschaulicht werden, wie eine korrupte Güterallokation in Konflikt zu regulären und gewollten Mechanismen der Güterallokation steht. Hierbei soll insbesondere die Problematik von Korruption im privaten Sektor diskutiert werden.

### 2.3.1. Ökonomische Theorie der Kriminalität

Korruption als illegale oder zumindest illegitime Handlung kann als eine Ausprägung von Kriminalität angesehen werden. Es existieren verschiedene soziologische und kriminologische Theorien, die sich mit der Entstehung kriminellen Verhaltens befassen. Die frühen biologisch orientierten Theorien des 19. Jahrhunderts<sup>101</sup> sind später von soziologischen Theorien verdrängt worden.<sup>102</sup> Die Anomietheorie von *Merton* ist solch ein soziologischer Ansatz zur

---

<sup>101</sup> Eine der ältesten Theorien ist die Theorie des „geborenen Verbrechers“ von *Lombroso* aus dem 19. Jahrhundert (siehe *Lombroso* (1876)). Kriminalität ist demnach auf angeborenes Verhalten zurückzuführen und gilt als vererblich. Weiterhin glaubte *Lombroso* diese angeborene Neigung zur Kriminalität an Äußerlichkeiten feststellen zu können. Zwar hat er mit seinen Arbeiten zu einer wissenschaftlichen Betrachtung von Kriminalität beigetragen, jedoch gelten heutzutage seine kriminalanthropologischen und teilweise als rassistisch zu beurteilenden Aussagen als überholt (vgl. *Laue* (2010), S. 436). Zwar lassen sich anthropogenetische Faktoren als Ursache für kriminelles Handeln nicht vollständig ausschließen, jedoch sind sie kaum als alleinige Bestimmungsfaktoren anzusehen (vgl. *Lamnek* (2007), S. 76).

<sup>102</sup> Vgl. *Lamnek* (2007), S. 94.

Ergründung abweichenden Verhaltens.<sup>103</sup> Höfflings Untersuchungen zu Korruption als sozialer Beziehung sind ebenfalls von einer soziologischen Herangehensweise geprägt.<sup>104</sup>

Im Gegensatz zu Theorien, die die soziale Einbettung und Interaktion der Beteiligten in den Vordergrund stellen, beruhen Rational Choice Ansätze auf dem Prinzip des methodologischen Individualismus.<sup>105</sup> Um Verhältnisse im makrosozialen Kontext zu erklären, wird auf der Ebene des Individuums angesetzt. Das Individuum orientiert sein Handeln an Präferenzen und möchte seinen Nutzen maximieren. Korruption kann demnach als ein Entscheidungsproblem aufgefasst werden.<sup>106</sup> Einer dieser nutzenorientierten Ansätze ist die Theorie des geplanten Handelns von Ajzen.<sup>107</sup> Aufbauend auf der Theorie des geplanten Handelns und den Arbeiten von Bagozzi et al.<sup>108</sup> hat Rabl ein Aktionsmodell entworfen, das erklären soll, welche Faktoren auf die Korruptionsentscheidung einwirken.<sup>109</sup>

---

<sup>103</sup> Siehe Merton (1938) *Merton* führt kriminelles Verhalten von Individuen auf deren absolute und relative Armut sowie kulturelle Normen zurück, welche das Erlangen bestimmter Statussymbole und materiellen Erfolgs als gesellschaftlich relevant definieren. Hat jemand also nicht die sozialen und materiellen Voraussetzungen, sieht sich aber unter Erfolgsdruck, so ist er nach der Anomietheorie eher dazu bereit, zum Erreichen seiner Ziele auch kriminelles Verhalten einzusetzen (vgl. Lipset und Lenz (2000), S. 116f.). Die empirischen Befunde zur Einkommensverteilung und zum Bildungsniveau im Zusammenhang mit Korruption stützen diese Theorie (Vgl. Kapitel 3.2.2). Auf der anderen Seite legt *Merton* nahe, dass vor allem ärmere und sozial benachteiligte Bevölkerungsgruppen zur Kriminalität neigen, wohingegen aber gerade Korruption als typisches „White Collar Crime“ angesehen wird, das vor allem die materiell besser Gestellten betrifft (vgl. Dölling (2007), S. 30; Friedrichs (2007), S. 91.)

<sup>104</sup> *Höffling* erkennt eine makrosoziale Komponente in den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, und ebenso eine mikrosoziale Komponente in Form der Interaktion der Korruptionspartner (siehe Höffling (2002), S. 24). Korruption konstituiert sich demnach im Gegensatz zu vielen anderen kriminellen Handlungen durch ein Zusammenspiel und gemeinsames Handeln der beteiligten Akteure (Betrug, Raub und körperliche Gewalt können beispielsweise durch eine Einzelentscheidung des Täters ausgelöst werden). Individuell gerechtfertigt wird ein abweichendes Verhalten der Akteure durch verschiedene Techniken der Neutralisierung (vgl. Sykes und Matza (1968), S. 360-369).

<sup>105</sup> Vgl. Lamnek (2008), S. 164.

<sup>106</sup> Vgl. Petersen (2004), S. 170.

<sup>107</sup> Siehe Ajzen (1991). Dieser Theorie zufolge wirkt sich die Intention auf das Verhalten aus. Eine Handlung wird dann eher vollzogen, wenn das Individuum eine positive Einstellung zu diesem Verhalten hat und wenn es annimmt, dass sein soziales Umfeld dieses Verhalten von ihm erwartet. Weiterhin sind interne und externe Kontrollfaktoren relevant, das bedeutet, ob das Individuum wirklich in der Lage ist, die Situation zu beherrschen oder ob ihn beispielsweise seine eigenen mangelhaften kognitiven Fähigkeiten oder externe Erfolgchancen daran hindern, mit seinem Handeln ein Ziel zu erreichen (vgl. Lamnek (2008), S. 173f.).

<sup>108</sup> Siehe Bagozzi; Dholakia und Basuroy (2003).

<sup>109</sup> Siehe Rabl und Kühlmann (2006); Rabl (2008). Aus Emotionen heraus entwickelt sich demnach der Wunsch, ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Aus dem Wunsch und Überlegungen zur Umsetzbarkeit wird die Intention, das Ziel auch wirklich erreichen zu wollen. Persönliche Einstellungen und Normen fließen ein, die aus der Absicht zur Zielerreichung wiederum den Wunsch wecken, dieses Ziel auch über korrupte Mittel zu erreichen. Aus dem Ziel wird eine Absicht, wenn die internen und externen Kontrollfaktoren es zulassen - und aus der Absicht entsteht die korrupte Handlung. Die korrupte Handlung führt schließlich

Ein weitere Theorie im Rahmen des Rational Choice Ansatzes ist die ökonomische Theorie der Kriminalität von *Becker*, die eine wichtige Grundlage für die Analysen im Rahmen dieser Arbeit darstellt.<sup>110</sup> Entsprechend dieser Theorie ist kriminelles Verhalten lediglich auf eine Entscheidungssituation zurückzuführen, in welcher das Individuum aus verschiedenen Handlungsalternativen jene wählt, welche ihm den höchsten Nutzen stiftet.<sup>111</sup> Stehen ihm mehrere Handlungsoptionen zur Verfügung, die sich nicht gegenseitig ausschließen, so wird der Akteur eine kriminelle Handlung begehen, wenn sein erwarteter Vorteil aus der Handlung höher ist als die erwarteten Kosten.<sup>112</sup>

Die ökonomische Theorie der Kriminalität setzt ein rational handelndes Individuum voraus und geht davon aus, dass sich Kriminalität durch das Motiv der Nutzenmaximierung erklären lässt.<sup>113</sup> Weiterhin muss eine Stabilität der individuellen Präferenzen wenigstens in der Situation der Entscheidung gewährleistet sein und das Individuum muss Informationen über die einfließenden Variablen zur Entscheidungsfindung besitzen.<sup>114</sup> Sind diese Voraussetzungen erfüllt, bietet diese Theorie einen Erklärungsansatz für alle Arten kriminellen Handelns. Für Handlungen, die emotional motiviert sind und im Affekt begangen werden, kann das Vorliegen dieser Voraussetzungen jedoch bezweifelt werden. Insbesondere spontane Gewalt- und Hasskriminalität ist oft nicht rational motiviert.<sup>115</sup> Bei Taten, die aus monetären Gründen begangen werden, kann hingegen eher rationales Handeln unterstellt werden. Die ökonomische Theorie der Kriminalität lässt sich demzufolge vor allem auf Vermögensdelikte und Wirtschaftskriminalität anwenden.<sup>116</sup> Einflussfaktoren wie persönliche Probleme, Verzweiflung oder Drogenabhängigkeit wirken auf die Begehung wirtschaftskrimineller Taten weniger stark ein als auf andere Arten von Kriminalität.<sup>117</sup> Zudem ist das Umfeld, in dem die Täter wirtschaftskrimineller Handlungen arbeiten, in der Regel durch ökonomische und rationale Entscheidungsfindungen geprägt. Somit lässt sich die Anwendung der ökonomischen Theorie der Kriminalität auf Korruption rechtfertigen.

---

zur Zielerreichung.

<sup>110</sup> Siehe *Becker* (1968).

<sup>111</sup> Vgl. *Martiensen und Hetmank* (2009), S. 302.

<sup>112</sup> Vgl. *McKenzie und Tullock* (1984), S. 182.

<sup>113</sup> Vgl. *McKenzie und Tullock* (1984), S. 182; *Martiensen und Hetmank* (2009), S. 302.

<sup>114</sup> Vgl. *Lamnek* (2008), S. 181, 184.

<sup>115</sup> Vgl. *Shover und Hochstetler* (2007), S. 120.

<sup>116</sup> Vgl. *Lambsdorff* (2009), S. 390; *Martiensen und Hetmank* (2009), S. 302

<sup>117</sup> Vgl. *Shover und Hochstetler* (2007), S. 120.

### 2.3.2. Das soziale Dilemma der Korruption

Korruptes Handeln kollidiert mit den Regeln für soziale und ökonomische Aktionen, die von der Politik und der Gesellschaft vorgegeben werden.<sup>118</sup> Zur Beleuchtung dieser Kollision sollen die zu Grunde liegenden Dilemmastrukturen analysiert werden.

Ein ökonomischer Tausch wird üblicherweise dann vollzogen, wenn beide am Tausch beteiligten Parteien ihren daraus entstehenden individuellen Nutzen höher bewerten als die Kosten. Der korrupte Tauschvorgang zwischen Bestechendem und Bestochenem folgt im Sinne der ökonomischen Theorie der Kriminalität diesem Muster.<sup>119</sup> Beide Akteure bewerten jeweils die beiden Handlungsalternativen, entweder die Bestechung durchzuführen oder sie zu unterlassen. Entscheiden sich beide für die korrupte Alternative, so kann der Tausch stattfinden. Eine einseitige Willensbekundung für die Bestechung, die die andere Seite nicht teilt, kann nicht zum Tausch führen.<sup>120</sup>

Eine Problematik des korrupten Tauschs besteht darin, dass er nicht für sich alleine steht, sondern weitergehende Auswirkungen hat. Diese lassen sich in zwei theoretische Kategorien unterscheiden: externe Effekte und soziale Dilemmata.

Externe Effekte liegen vor, wenn ökonomische Handlungen oder Entscheidungen Auswirkungen auf den Nutzen Unbeteiligter haben.<sup>121</sup> Im Falle von Entlastungskorruption im öffentlichen Sektor ist das Vorliegen externer Effekte unmittelbar einsichtig. Bestechender und Bestochener bereichern sich beide, während dem Staat Einnahmen verloren gehen. Der Staat und seine (steuerzahlenden) Bürger werden mit negativen externen Effekten belastet.

Bei der Belastungskorruption ist der Zusammenhang nicht direkt ersichtlich. Wenn der Beamte mit Rückendeckung hochrangiger Vorgesetzter den potenziell Bestechenden zur korrupten Handlung nötigt, wird in der kurzfristigen Perspektive der Staatshaushalt nicht belastet. Da aber der Preis für die bürokratische Dienstleistung um den Bestechungsaufschlag für den Beamten erhöht wird, können sich nicht mehr alle Bürger diese Dienstleistung leisten und dem

---

<sup>118</sup> Vgl. Rose-Ackerman (1978), S. 1.

<sup>119</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 60.

<sup>120</sup> Zwar ist es möglich, dass die korrupte Beziehung Erpressungscharakter hat und der Amtsinhaber die andere Seite zur Bestechung nötigen möchte, jedoch kann der potenziell Bestechende immer noch zwischen den Handlungsalternativen wählen. Entweder er lässt sich auf den Erpressungsversuch ein und führt den korrupten Tausch durch, oder er nimmt die Nachteile in Kauf, die der Amtsträger ihm androht. Hätte der potenziell Bestechende keine andere Wahl als den Amtsträger zu bestechen, handelt es sich nicht mehr um Korruption, sondern um Raub oder Diebstahl.

<sup>121</sup> Vgl. Wiese (2005b), S. 409f.

Staat geht langfristig ein Teil seiner Einnahmen verloren.<sup>122</sup> Ressourcen werden womöglich eben nicht mehr dort eingesetzt, wo sie den gesamtgesellschaftlichen Nutzen maximieren. Korrupte Handlungen im privatwirtschaftlichen Sektor gehen ebenso mit externen Effekten einher. Der korrupte Angestellte trifft seine Entscheidungen nicht mehr im Sinne des Unternehmens, sondern lässt sich bestechen, um die Entscheidung im Sinne des Bestechenden zu fällen. Die Eigenkapitalgeber<sup>123</sup> werden durch diese negativen externen Effekte geschädigt.<sup>124</sup>

Es ist jedoch zu bezweifeln, dass korrupte Handlungen ausschließlich negative externe Wirkungen haben. Wenn die institutionellen Regeln innerhalb des Staates oder des Unternehmens aus wohlfahrtstheoretischer Sicht ineffizient gestaltet sind, können diese Ineffizienzen mittels Korruption verringert werden.<sup>125</sup> Es wurde von einigen Ökonomen<sup>126</sup> argumentiert, dass in einem bürokratisch überfrachteten Staatswesen Bürger über Bestechung schneller an ihre benötigten Ressourcen gelangen, dass Barrieren für Unternehmen mit Bestechungszahlungen gesenkt werden, dass diese Unternehmen ihre Investitionen effizienter tätigen können, und dass diskriminierte Minderheiten sich über Korruption Rechte oder Güter erkaufen können, die ihnen sonst vorenthalten blieben.<sup>127</sup> Diese Ausführungen bezogen sich nicht nur auf Entwicklungsökonomien,<sup>128</sup> sondern auch auf realsozialistische Staatssysteme. So argumentierten westliche Autoren wie *Schwartz*, dass Korruption dazu beitragen könne, die autoritären staatlichen Strukturen der Sowjetunion aufzuweichen und somit dem Marktmechanismus eine informelle Rolle bei der Ressourcenallokation zukommen zu lassen.<sup>129</sup> Ähnliche Argumentationsmuster finden sich auch für die positiven Effekte von Korruption bei der wirtschaftlichen Transformation der Volksrepublik China.<sup>130</sup> Die externen Effekte können also durchaus ambivalent beurteilt werden.<sup>131</sup>

Vom wohlfahrtsökonomischen Konzept der externen Effekte zu unterscheiden sind die Struk-

---

<sup>122</sup> Vgl. Pies (2002), S. 26.

<sup>123</sup> Abhängig vom gewählten Ansatz kann auch argumentiert werden, dass weitere Stakeholder geschädigt werden.

<sup>124</sup> Vgl. Pies und Sass (2006), S. 143f.

<sup>125</sup> Diese Argumentation wird in Abschnitt 3.2.1 ausführlich dargestellt.

<sup>126</sup> Beispielsweise Leff (1964), S. 11; Nye (1967), S. 421f.

<sup>127</sup> In Bezug auf die Minderheitendiskriminierung sei das Beispiel von Juden erwähnt, die die Bestechlichkeit von nationalsozialistischen Funktionären ausgenutzt haben, um sich Leistungen zu erkaufen, die ihnen verweigert wurden. Vgl. auch Abschnitt 3.1.1.

<sup>128</sup> Im Fall von Leff (1964).

<sup>129</sup> Siehe Schwartz (1979), S. 440.

<sup>130</sup> Vgl. Li (2009), S. 45f.

<sup>131</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 42.



turen sozialer Dilemmata, die durch korrupte Handlungen hervorgerufen werden. Ein soziales Dilemma liegt vor, wenn es für den Einzelnen individuell vorteilhaft erscheint, von jener Entscheidung abzuweichen, welche den Nutzen der Gemeinschaft maximieren würde, wenn sie von allen beteiligten Individuen getroffen würde.<sup>132</sup> Demnach lässt sich das soziale Dilemma als Konflikt zwischen individueller und kollektiver Rationalität charakterisieren.<sup>133</sup> Kollektiv rationale Entscheidungen würden zum Pareto-Optimum führen, während für die Individuen das Abweichen von dieser Entscheidung eine dominante Strategie darstellt.<sup>134</sup> Zu den bekanntesten Darstellungen sozialer Dilemmata gehört das Gefangenendilemma.<sup>135</sup>

Soziale Dilemmata und externe Effekte bezeichnen nicht die selbe Denkfigur,<sup>136</sup> auch wenn einige Auswirkungen korrupter Handlungen beiden Kategorien zugerechnet werden können. Die Wohlfahrtsökonomik geht davon aus, dass Subjekte ohne regulatorischen Eingriff bei ihren Entscheidungen nicht für die negativen externen Effekte bestraft werden, die sie bei anderen verursachen. Sie haben kein Interesse an einer Internalisierung der externen Effekte. Im Fall der spieltheoretisch geprägten Analyse sozialer Dilemmata kann hingegen vorausgesetzt werden, dass ein grundsätzliches Interesse darin besteht, das kollektive Optimum zu erreichen und somit das Dilemma zu überwinden. Die Akteure schaden nicht nur anderen, sondern auch sich selbst.

Die Selbstschädigung ist im Falle eines einmaligen korrupten Vorgangs nicht ersichtlich, wenn nur von einem einzigen Bestechenden und einem einzigen Bestochenen im gesellschaftlichen System ausgegangen wird. Dort ist lediglich ein externer Effekt auf den legitimen Vertragspartner festzustellen, dessen Vertrag mit dem Bürokraten durch die korrupte Handlung unkompenziert gebrochen wird. Das soziale Dilemma für den Bestochenen und den Bestechenden wird dann deutlich, wenn mehrere Akteure des gleichen Beziehungstyps in einem Gesellschaftssystem anzutreffen sind - das heißt, es existieren mehrere potenziell Bestechende beziehungsweise Bestochene.

Zunächst soll das Dilemma der Bestochenen analysiert werden.<sup>137</sup> Beamte und Angestellte in öffentlichen oder privaten Organisationen stehen innerhalb der Organisation in einer Art

---

<sup>132</sup> Vgl. Dawes (1980), S. 170.

<sup>133</sup> Vgl. Rapoport (1974), S. 18.

<sup>134</sup> Vgl. Wiese (2005b), S. 347.

<sup>135</sup> Die Bezeichnung Prisoner's Dilemma geht zurück auf Tucker (1950). Die Struktur des Spiels und die Darstellung als 2x2-Matrix waren schon früher bekannt, *Tucker* dachte sich zur Veranschaulichung die Rahmenhandlung mit den beiden Gefangenen aus. Vgl. Rasmusen (2007), S. 33.

<sup>136</sup> Vgl. Pies (2000a), S. 196f.

<sup>137</sup> Zum Dilemma des Bestochenen vgl. Dietz (1998), S. 60-64.

Wettbewerbsverhältnis untereinander. Sie konkurrieren um Entlohnung oder um Ressourcenzuweisung. Die zu verteilenden Ressourcen der Organisation werden durch korruptes Verhalten der Bürokraten reduziert.

		<b>A2</b>	
		bestechen lassen?	
<b>A1</b>		ja	nein
		bestechen lassen?	bestechen lassen?
ja	ja	(4,4)	(6,3)
nein	nein	(3,6)	(5,5)

Abbildung 2.11.: Das Dilemma des Bürokraten

Eine beispielhafte Auszahlungsmatrix für das Dilemma der Bestochenen ist in Abbildung 2.11 dargestellt. Ein Unternehmen, das Bauaufträge vergibt, hat die Zuständigkeit für die Vergabeentscheidung an zwei seiner Angestellten delegiert. Diese Angestellten A1 und A2 sind für die Auftragsvergabe in unterschiedlichen Regionen zuständig. Sie haben ansonsten identische Eigenschaften und Präferenzen. Es wird angenommen, dass die Akteure eigennutzorientiert und rational entscheiden. Beispielsweise entscheidet A1 über Aufträge in einer Nordregion, und A2 ist für die Südregion eines Landes verantwortlich. Verhalten sich beide Angestellten unbestechlich und entscheiden über die Auftragsvergabe gänzlich nach objektiven Kriterien, erhalten sie jeweils am Ende der Periode eine Entlohnung von 5 Einheiten. Einer der ineffizienteren Bewerber, der bei der Auftragsvergabe normalerweise nicht den Zuschlag erhalten würde, macht dem Angestellten A1 ein Bestechungsangebot. Geht der Angestellte darauf ein, erhält dieser Bewerber den Auftrag und der Angestellte bezieht ein Bestechungsgeld in Höhe von 3 Geldeinheiten. Da nicht das „beste“ Unternehmen den Zuschlag erhält, erzielt das Unternehmen ein schlechteres Ergebnis im Vergleich zum Zustand im rechten unteren Quadranten und kann jedem der Angestellten nur noch je 3 Geldeinheiten als Entlohnung auszahlen - unter der Voraussetzung, dass A2 sich nicht bestechen lässt. A2 würde in diesem Fall deutlich geringer entlohnt werden als in der Konstellation, in der beide Angestellten auf Bestechung verzichten.

Aus individueller Perspektive besteht ein Anreiz für A2, auch in seinem Verantwortungsbereich

einen ineffizienteren Bewerber zum Zuge kommen zu lassen, um sein Einkommen mit der Bestechungszahlung aufzubessern.<sup>138</sup> Unterlässt nämlich der Akteur die korrupte Handlung, entstehen ihm zum einen Nachteile aus der unmittelbaren Situation - er verzichtet auf den Vorteil aus der Korruptionshandlung - und zum anderen stellt ihn dieser Verzicht im Hinblick auf seine Wettbewerber schlechter, wenn diese korrupt handeln. Der Anreiz, sich gegenüber seinen Konkurrenten besser zu stellen, führt zu einer Art Korruptionswettbewerb.<sup>139</sup>

Lassen sich nun sowohl A1 als auch A2 bestechen, erwirtschaftet das Unternehmen ein Ergebnis, das noch geringer ist als in den Fällen, in denen nur einer der beiden auf das Bestechungsangebot eingeht. Sie erhalten beide nur noch 1 Geldeinheit als Entlohnung. Auch wenn beide mit der Annahme des Bestechungsgeldes ihr jeweiliges Einkommen auf 4 Geldeinheiten aufstocken können, ist das Einkommen beider Angestellten in dieser Konstellation geringer als wenn beide unbestechlich wären. Die Problematik und somit das soziale Dilemma besteht im Korruptionswettbewerb nun darin, dass die Schäden der Korruptionshandlung auf die anderen Akteure zurückfallen. Die Situation, in der alle Akteure korrupt handeln, ist sowohl kollektiv als auch individuell schlechter als die Situation, in der niemand korrupt agiert. Die Konkurrenten zwingen sich gegenseitig in einen pareto-inferioren Zustand.<sup>140</sup>

Für den öffentlichen Sektor lassen sich ebenso Beispiele finden. Wenn Finanzbeamte Steuerpflichtigen gegen eine Bestechungszahlung dazu verhelfen, ihre Steuern zu hinterziehen, wirkt sich das auf die Staatseinnahmen aus. Geringere staatliche Einnahmen können dazu führen, dass Ressourcen beschränkt werden oder Stellen eingespart werden. Somit trägt der einzelne Finanzbeamte mehr Arbeitslast oder kann nur unter schlechteren Bedingungen arbeiten. Aus Sicht des einzelnen Beamten ist das zwar nicht wünschenswert, aber er könnte sich eben gezwungen sehen, korrupt zu handeln, wenn es alle Kollegen eben auch tun und er auf das Bestechungsgeld angewiesen ist, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten.

Nicht nur die Bestochenen, sondern auch die Bestechenden befinden sich in einer Dilemmasituation.<sup>141</sup> Auch wenn die Stellung der Bestechenden im korrupten Austauschprozess von der der Bestochenen verschieden ist, ist die Struktur des Dilemmas dieselbe. Er kann zwar von der Bestechung individuell und kurzfristig profitieren, schädigt aber langfristig auch sich selbst.

---

<sup>138</sup> Dass beide Konkurrenten korrupt handeln, ist nicht nur ein Nash-Gleichgewicht, sondern stellt auch ein Gleichgewicht bei dominanter Strategie dar, da unabhängig vom Verhalten des Gegenspielers jeder Akteur eine dominante Strategie besitzt. Vgl. Varian (2007), S. 603.

<sup>139</sup> Vgl. Pies (2002), S. 35f.

<sup>140</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 67.

<sup>141</sup> Zum Dilemma des Bestechenden vgl. Dietz (1998), S. 64-69.

Beispielsweise könnten Unternehmen versuchen, höhere Anteile an einem Großauftrag über Bestechung zu erlangen.<sup>142</sup> Wenn jedoch alle Bewerber den zuständigen Beamten bestechen, dann ist die Aufteilung des Großauftrags möglicherweise dieselbe wie in der Konstellation ohne Bestechung - nur dass alle Unternehmen zusätzlich das Bestechungsgeld bezahlen müssen. Sie stellen sich bei korruptem Handeln folglich kollektiv schlechter.

Die Dilemmasituation des Bestechenden kann auch auf andere Korruptionssituationen übertragen werden. Bürger, die ein Dokument ausgestellt bekommen möchten, könnten versuchen, mittels Bestechung die eigene Wartezeit zu Lasten anderer Antragsteller zu verkürzen. Das wiederum verleitet die anderen Antragsteller dazu, ebenfalls den Bürokraten zu bestechen, um nicht ans Ende der Warteliste gestellt zu werden. Ebenso kann das Gut, das der Bürokrat vergibt, durch Korruption an Wert verlieren. Individuell mag es vorteilhaft sein, sich Urkunden und Zeugnisse zu „kaufen“, sie verlieren jedoch ihre Aussagekraft und somit ihren Wert, wenn eben bekannt wird, dass sie mittels korrupter Handlungen erworben werden können.<sup>143</sup> Korruption stellt eine Umgehung der aufgestellten gesellschaftlichen Regeln dar, die damit in ihrer Funktionsweise beeinträchtigt werden.

Das soziale Dilemma der Korruption entspricht in seiner Struktur dem Gefangenendilemma. Daher kann angenommen werden, dass Ergebnisse empirischer Untersuchungen zum Gefangenendilemma dem Verständnis des Korruptionsdilemmas dienlich sein könnten. Die Analyse wiederholter Gefangenendilemma-Spiele ist jedoch für das Verständnis des Korruptionsdilemmas nur begrenzt hilfreich. Ist in einem wiederholten Gefangenendilemma die Anzahl der Runden unbekannt oder läuft das Spiel unendlich, könnten die Spieler auf korruptes Verhalten verzichten, in der Hoffnung, dass der jeweils andere Spieler dasselbe Verhalten in der nächsten Runde adaptiert.<sup>144</sup> Dazu müssen die Spieler an Hand seiner eigenen Auszahlung

---

<sup>142</sup> In einer 2002 von der Control Risks Group durchgeführten Umfrage gaben 56 Prozent der befragten Unternehmen in Hongkong und 52 Prozent der befragten Unternehmen in Singapur an, dass ihnen in den letzten 12 Monaten ein Auftrag entgangen ist, weil ihr Mitbewerber ein Bestechungsgeld gezahlt hat. Von den deutschen und niederländischen Unternehmen tätigten 24 Prozent eine derartige Aussage. Vgl. Bray (2005), S. 113.

<sup>143</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 64f.

<sup>144</sup> Wenn im wiederholten Gefangenendilemma die Spieldauer endlich und den Akteuren bekannt ist, so besteht die dominante Strategie in der letzten Runde im Abweichen von der kollektiv optimalen Strategie (vgl. Varian (2007), S. 605). In Erwartung dieser Strategie der letzten Runde passen die Spieler ihre Entscheidungen in den vorherigen Runden an und das Ergebnis des Spiels entspricht der des einmaligen Spiels. Abweichungen von dieser spieltheoretischen Vorhersage wurden jedoch in Experimenten festgestellt. Axelrod hat in einem Computerturnier die programmierten Strategien verschiedener Experten gegeneinander antreten lassen. Als erfolgreichste Strategie in diesem Turnier hat sich „tit for tat“ von Rapoport erwiesen (vgl. Axelrod (2000), S. 25-28). In der ersten Runde wird kooperatives Verhalten gezeigt, in den nächsten Runden antwortet der Spieler auf die Strategiewahl seines Kontrahenten. Er

gen Rückschlüsse darüber ziehen können, welche Strategie der andere Spieler gewählt hat. Bei Korruption sind die Auswirkungen auf die Auszahlungen der einzelnen Spieler jedoch oft unsicher und langfristiger Natur. Der Spieler kann aus seinem erzielten Nutzen nicht ablesen, wie der andere sich verhalten hat.<sup>145</sup>

Die einmaligen Spiele des Gefangenendilemmas weisen diese Problematik nicht auf, da in dem Kalkül der Akteure eine Antwortreaktion des anderen keine Rolle spielt. Eine Belohnung oder Bestrafung des Gegenspielers für seine Aktion einer vorangegangenen Runde ist für die Bestechungsentscheidung nicht unbedingt von Relevanz. Exemplarisch für viele Studien zum Gefangenendilemma seien die Experimente von *Cooper et al.* angeführt.<sup>146</sup> In einmaligen Gefangenendilemma-Spielen war der Anteil der Spieler, die sich kooperativ verhalten, deutlich niedriger als in wiederholten Spielen. Das lässt darauf schließen, dass in wiederholten Spielen das Kooperieren vieler Teilnehmer auf Reziprozitäts- und Reputationseffekte zurückzuführen ist. Aber auch in einmaligen Spielen haben sich die Akteure in mehr als 20 Prozent der Fälle kooperativ verhalten. Nach Abzug des Anteils derjenigen, die fehlerhafte Entscheidungen getroffen haben oder sich offensichtlich nicht über die Konsequenzen ihrer Entscheidung bewusst waren, errechneten die Autoren einen geschätzten Altruisten-Anteil<sup>147</sup> von 12,5 Prozent in der Stichprobe. Für das Korruptionsdilemma implizieren diese Ergebnisse, dass sich immer einige Akteure dem individuell empfundenen Zwang zur Korruption entziehen werden. Angesichts des eher geringen Anteils an Altruisten in den Studien widerlegen die Experimente die spieltheoretischen Vorhersagen jedoch im Wesentlichen nicht.

---

belohnt den Gegner für kooperierendes und bestraft ihn für abweichendes Verhalten. In Experimenten von *Andreoni* und *Miller* zeigte sich, dass die Spieler in der letzten Runde wie vorhergesagt meist das abweichende Verhalten zu Tage legten. Dennoch war auch festzustellen, dass ein gewisser Teil der Spieler bemüht war, während der Spielrunden dem anderen altruistisches Verhalten zu signalisieren - und dass diese Spieler sich im Experiment auch tatsächlich altruistisch verhalten haben (vgl. *Andreoni* und *Miller* (1993), S. 578f.).

<sup>145</sup> Beispielsweise kann ein Finanzbeamter, der Bestechungsversuchen ausgesetzt ist, an der Entwicklung des Steueraufkommens oder des eigenen zur Verfügung stehenden Budgets kaum ablesen, ob ein einzelner Kollege in früheren Perioden bestechlich war. Die Steuereinnahmen entwickeln sich langfristig. Sie sind von vielen Faktoren abhängig und eine Anpassung von Besoldung und Ressourcenzuteilung erfolgt womöglich erst etliche Perioden später.

<sup>146</sup> Siehe *Cooper* u. a. (1996), S. 187-208.

<sup>147</sup> Die Autoren verstehen unter Altruismus die Wahl der sozial optimalen Strategie ohne die Erwartung einer Gegenleistung.

### 2.3.3. Konflikt der Koordinationsmechanismen

Die individuell dominante Strategie, zu bestechen oder sich bestechen zu lassen, stellt einen Verstoß gegen gesellschaftliche Normen dar.<sup>148</sup> Korruption bedeutet, dass Güter käuflich werden, die entsprechend geltender sozialer Normen eigentlich nicht käuflich sein sollten, beziehungsweise dass sich der Bestochene regelwidrig an dieser Güterveräußerung bereichert.<sup>149</sup> Auch die Aufstellung oder Änderung von Normen zugunsten eines Bestechenden durch korrupte Regelsetzer sind dieser Kategorie zuzuordnen, da die Metaregeln zur Normgestaltung verletzt werden.<sup>150</sup>

Die Problematik der Korruption resultiert aus dem Konflikt zweier Regelungsmechanismen. Das formelle, erwünschte Regelsystem entstammt dem legitimen Vertrag zwischen dem Leistungsempfänger und dem Leistungserbringer. Zwischen dem Leistungserbringer und dem externen Bestechenden entsteht ein informelles Regelsystem, das dem formellen Regelsystem entgegensteht und es untergräbt. Auf der Machtebene stellt Korruption ein Herrschaftssystem dar, welches in Konkurrenz zur legitimen Form der Machtausübung steht.<sup>151</sup>

Der Bestechung selbst und damit dem informellen Regelsystem liegt der Koordinationsmechanismus des Marktes zu Grunde. Der Bestechende will eine Leistung erlangen und ist bereit, dafür einen bestimmten Preis zu zahlen. Er fragt die korrupte Leistung nach. Der Leistungserbringer bietet diese Leistung auf dem Korruptionsmarkt an und erwartet eine materielle Gegenleistung. Diese Gegenleistung ist das Bestechungsgeld und somit der Preis auf dem Markt für korrupte Leistungen. Das preisbildende Zusammentreffen von Anbietern und Nachfragern konstituiert den Markt.

Ein vollkommener Markt im neoklassischen Sinn weist folgende Merkmale auf: homogene Güter, die Abwesenheit individueller Präferenzen für das gehandelte Gut und Markttransparenz, das heißt, Anbieter und Nachfrager verfügen über vollständige und symmetrisch verteilte Informationen.<sup>152</sup> Der Markt für korrupte Leistungen weicht in wesentlichen Punkten von den

---

<sup>148</sup> Auch wenn der korrupte Vorgang auf der System- und Gesellschaftsebene einen Normenverstoß bedeutet, kann die Beurteilung auf der mikrosozialen Ebene gänzlich anders ausfallen. In der direkten Lebenswelt des Akteurs können Reziprozität und Vertrauen gegenüber dem Korruptionspartner eine wesentlich bedeutendere Rolle einnehmen als makrosoziale Regeln. In Bezug auf die Einhaltung sozialer Normen kann die korrupte Beziehung als ambivalent angesehen werden - abhängig von der betrachteten Ebene. Vgl. Höffling (2002), S. 71f.

<sup>149</sup> Vgl. Karstedt (2003), S. 390.

<sup>150</sup> Vgl. Zintl (2005), S. 183-185.

<sup>151</sup> Vgl. Kreitel (2004), S. 149.

<sup>152</sup> Vgl. Cezanne (2005), S. 156.

Annahmen der Neoklassik ab, insbesondere in Bezug auf die Markttransparenz.<sup>153</sup> Der Normenverstoß, der mit dem korrupten Tausch einhergeht, ist mit der Möglichkeit von Strafe und Ächtung verbunden. Aus diesem Grunde sind die beteiligten Akteure bestrebt, den Tausch sowie seine Anbahnung geheim zu halten. Das heißt, sowohl Anbieter als auch Nachfrager haben nur beschränkte Informationen über ihre möglichen Tauschpartner. Die Asymmetrie der Informationsverteilung ist auf Märkten für korrupte Leistungen stärker ausgeprägt als in legalen Märkten, die den neoklassischen Annahmen eher entsprechen. *Steinrücken* betont, dass die neoklassischen Analysen vollkommener Märkte sich in den meisten Fällen nicht auf korrupte Tauschbeziehungen übertragen lassen.<sup>154</sup>

Dies trifft zwar für die Analyse von Anbahnung und Ablauf des Tausches sowie der Preisbildung zu, das ändert jedoch nichts daran, dass die Ressourcenallokation auf den Marktmechanismen von Angebot und Nachfrage basiert. Die Vielfalt der Handlungsoptionen insbesondere für den Bestechenden hängt von seiner Kapitalausstattung ab. Dieses informelle marktbasierende Regelsystem steht dem formellen System von Macht und Ressourcenverteilung entgegen.

Das formelle Regelsystem kann auf unterschiedlichen Koordinationsmechanismen beruhen. Diese Mechanismen können Markt oder Hierarchie sein, deren polare Gegenüberstellung auf *Williamson* zurückgeht.<sup>155</sup> Während beim Marktmechanismus die Transaktionen über den Preis geregelt werden, basiert die Hierarchie auf organisationellen Verträgen und dem Handlungsinstrument der Anweisung. In den Arbeiten von *Williamson* werden im Gegensatz zu neoklassischen Analysen, welche den Markt als Mechanismus favorisieren, die Vorteile hierarchischer Organisationsstrukturen herausgestellt: Hierarchie kann als Technik zur Reduktion von Transaktionskosten eingesetzt werden, sowohl innerhalb einer Organisation als auch zwischen Organisationen. Prüfungen und Kontrollen können in einer hierarchischen Organisationsform eingesetzt werden, um Informationsasymmetrien zwischen den beteiligten Parteien abzubauen. Die betroffenen Organisationseinheiten können auf Unsicherheit koordiniert reagieren und sie damit zum Teil „absorbieren“.<sup>156</sup> Der Marktmechanismus wird hingegen dann bevorzugt, wenn der Austausch von Gütern nicht-repetitiv ist und keine transaktionsspezifischen Investitionen notwendig sind.

Zwischen Marktmechanismus und Hierarchie lässt sich nicht immer trennscharf unterscheiden. Bei Unternehmen, die Güter auf Märkten austauschen, können Verträge dergestalt sein, dass

---

<sup>153</sup> Vgl. Niehus (2007), S. 31-35, Schmidt (2003), S. 91, Steinrücken (2003), S. 74.

<sup>154</sup> Siehe Steinrücken (2003), S. 73f.

<sup>155</sup> Siehe Williamson (1975).

<sup>156</sup> Vgl. Williamson (1975), S. 257f.

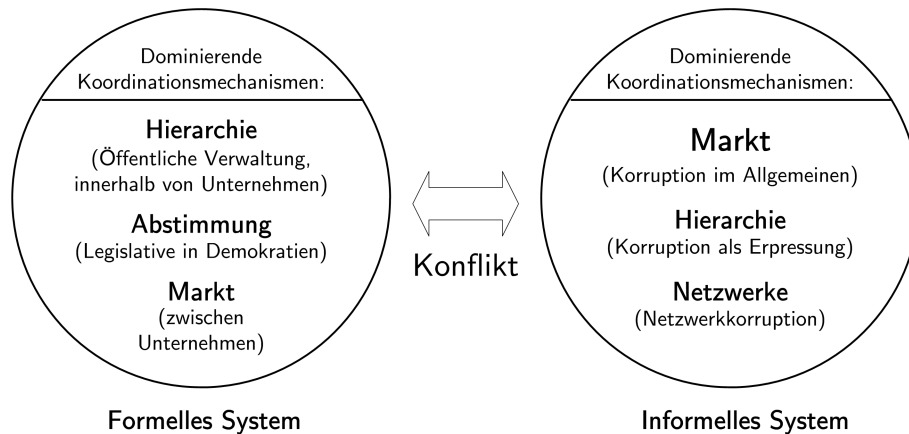


Abbildung 2.12.: Formelle und informelle Regelungssysteme im Konflikt

ein Unternehmen dem anderen Marktteilnehmer die Vertragsbedingungen quasi-hierarchisch diktiert.<sup>157</sup> Auf der anderen Seite ist die Organisation innerhalb der Unternehmen zwar klassischerweise hierarchisch aufgebaut, die verbreitete Verwendung von marktorientierten Verrechnungspreisen<sup>158</sup> zwischen verschiedenen Struktureinheiten zeigt jedoch, dass Marktmechanismen ebenso innerhalb von Unternehmungen Einzug gefunden haben.

Als Variante eines dritten Weges zwischen Hierarchie und Markt charakterisiert *Powell* Netzwerke. Diese Netzwerke basieren nicht auf Preis oder Anweisung, sondern auf sozialen Beziehungen, insbesondere Reziprozität.<sup>159</sup> Bei Netzwerken ist eine Partei abhängig von Ressourcen, die von der anderen Partei kontrolliert werden. Eine gemeinsame Nutzung der Ressourcen bringt beiden Vorteile.

Diese Abstufungen lassen sich auch auf das informelle Regelsystem des korrupten Austauschs übertragen. Grundsätzlich wird der Austausch zwar marktlich über den Preis koordiniert, andere Koordinationsmechanismen können abhängig von der Art der Korruptionsbeziehung aber ebenso relevant sein.<sup>160</sup> Nimmt die Korruptionsbeziehung die Gestalt von Erpressung an, so diktiert der Bürokrat dem Bestechenden den Preis oder die Bedingungen des Austauschs. Die Austauschbeziehung wird vom Bürokraten mehr oder weniger hierarchisch gesteuert.<sup>161</sup> Findet die Korruptionshandlung nicht situativ statt, sondern ist in Netzwerkstrukturen ein-

<sup>157</sup> Vgl. Stinchcombe (1985), S. 165.

<sup>158</sup> Vgl. Baldenius; Bastian und Reichelstein (2005), S. 113.

<sup>159</sup> Vgl. Powell (1990), S. 300f.

<sup>160</sup> Vgl. Schmidt (2003), S. 92f.

<sup>161</sup> Vgl. Höffling (2002), S. 129-131.



gebettet, kann die Koordination des Tausches auch auf Basis des Netzwerkes stattfinden. Gegenseitige Gefälligkeiten und Abhängigkeiten können die Steuerungsfunktion des Preises überlagern.

Im Fall von Bestechung im öffentlichen Sektor ist das Staatswesen das formelle Regelsystem, welches durch das informelle System der Korruption unterlaufen wird. Das Prinzip der Hierarchie ist die Grundlage der staatlichen Organisation.<sup>162</sup> Ausgehend von den Weisungen der Legislative soll die Exekutive in ihren Strukturen sicherstellen, dass der repräsentierte Willen des Souveräns auf allen Ebenen der staatlichen Verwaltung durchgesetzt wird. Es wird von einer fortlaufenden Legitimationskette vom Gesetzgeber über die zentralen Instanzen bis zu den operativ handelnden Struktureinheiten gesprochen. Im demokratischen Staatswesen soll sich so der Wille des Volkes in allen Entscheidungen der öffentlichen Verwaltung widerspiegeln.<sup>163</sup>

Neben dem eher mit Tradition begründeten Vertrauen in ein weisungsbasiertes Ordnungsprinzip werden der Hierarchie integrative Funktionen zugeschrieben, die ein Auseinandertreiben funktionell differenzierter Bereiche verhindern sollen.<sup>164</sup> Es wird angenommen, dass die starke Ausdifferenzierung in den Struktureinheiten zur Herausbildung von partiellen Rationalitäten führt und damit die Anfälligkeit der Verwaltung gegenüber externen Interessenten erhöht. Eine streng hierarchisch gesteuerte Verwaltung soll somit die Möglichkeit der externen Einflussnahme verringern, so eben auch die Einflussnahme mittels Korruption. Ob korruptes Verhalten damit wirklich erschwert wird, kann in Frage gestellt werden; die staatsrechtliche Lehre argumentiert zumindest aus diesen Gründen für ein strenges Hierarchieprinzip. Dem Plädoyer für ein durchgängiges Hierarchieprinzip steht jedoch der deutsche Förderalismus und die Spezialisierung im Verwaltungsapparat entgegen.<sup>165</sup> Der für die Erfüllung ihrer Aufgaben notwendige Handlungsspielraum der Verwaltungen entfaltet ebenfalls Potenzial für Korruption. *Kreitel* argumentiert daher, dass im demokratischen System insbesondere die bürokratische Verwaltung anfällig für Korruption ist - anfälliger als die Legislative.<sup>166</sup>

Aber nicht nur die Durchsetzung des Willens des Souveräns über die Exekutive birgt die

---

<sup>162</sup> Vgl. Pernthaler (1996), S. 156. *Max Weber* sah in der bürokratischen Verwaltung in fester Amtshierarchie die reinste Form der legalen Herrschaft (siehe Weber (1980), S. 126). Insbesondere in der deutschen Staats- und Verfassungslehre wird die Hierarchie der Exekutive als wesentliche Voraussetzung für das Funktionieren der Demokratie betont (vgl. Loschelder (1988), Rdnr. 40 ).

<sup>163</sup> Vgl. Weber (1980), S. 833-837.

<sup>164</sup> Vgl. Döhler (2007), S. 49.

<sup>165</sup> Vgl. Benz (2009), S. 5-7.

<sup>166</sup> Siehe Kreitel (2004), S. 155.

Gefahren der Korruption, sondern auch die Konstitution und Repräsentation der Legislative als übergeordnetem Herrschaftselement. *Rose-Ackerman* schreibt in diesem Zusammenhang über legislative Korruption, die Besonderheiten gegenüber der bürokratischen Korruption in der Exekutive aufweist.<sup>167</sup>

In einer Demokratie soll gemäß ihrer Wortbedeutung Herrschaft vom Volk ausgehen, also von den Bürgern dieses Staates.<sup>168</sup> Grundlegendes Prinzip für demokratische Wahlen ist die Gleichwertigkeit aller abgegebenen Stimmen. Zudem muss der Wähler überhaupt eine Auswahl an Entscheidungsoptionen haben. In parlamentarischen Systemen werden Abgeordnete gewählt, die ihrerseits auf Grundlage ihrer Parteizugehörigkeit und eventueller Koalitionsverhandlungen Gesetze beschließen und teilweise auch die Exekutive wählen. Allen demokratischen Systemen ist gemein, dass Wahlen den Zweck haben, die Interessen der Bürger auf politischem Wege zu repräsentieren. Während in Systemen, die auf imperativen Mandaten basieren, die Repräsentanten direkt den Wunsch des Wählers umsetzen sollen, soll auch der nur seinem Gewissen unterworfenen freien Abgeordnete zumindest indirekt die Interessen der Bürger langfristig repräsentieren. Die Umsetzung der Wünsche der Bürger beruht grundsätzlich auf dem Prinzip der Anweisung - ebenso wie in hierarchischen Systemen, mit dem Unterschied, dass die Anweisung nicht von einer Instanz gegeben wird, sondern auf Abstimmungen beruht, auf deren Ausgang jeder Bürger den gleichen Stimmeinfluss haben sollte. Die Ausübung von Herrschaft und die Allokation von Ressourcen wird durch die Abstimmung als besondere Form der hierarchischen Anweisung koordiniert.<sup>169</sup>

Dieser demokratische Koordinationsmechanismus existiert in Gesellschaften, die über einen privaten Sektor auf Basis der Marktwirtschaft verfügen, neben dem Preismechanismus dieser Märkte. In den Systemen dieser Staaten wird also nicht ein einheitlicher Mechanismus verwendet, um Allokationsentscheidungen zu treffen, sondern verschiedene Mechanismen parallel nebeneinander. Üblicherweise ist gesellschaftlich und juristisch abgegrenzt, welcher Mechanismus wann und wo eingesetzt wird. Korruption verwischt diese Grenze. Bei korrupten Hand-

---

<sup>167</sup> Siehe Rose-Ackerman (1978), S. 15-58.

<sup>168</sup> In den meisten „modernen“ Massendemokratien beschränkt sich diese Herrschaft auf die Wahl von Repräsentanten in Parlamenten beziehungsweise auf die Wahl des Präsidenten in präsidentiellen Systemen (vgl. Weissenbach und Korte (2006), S. 26-29).

<sup>169</sup> Demokratie und Hierarchie erscheinen zunächst als Gegensätze - Hierarchien werden von Über- und Unterordnung bestimmt, während Demokratie auf Partizipation und Pluralismus beruht. Eine der Leistungen eines freiheitlich-demokratischen Staatswesens besteht darin, diese scheinbaren Gegensätzlichkeiten zusammenzuführen (vgl. Loschelder (1988), S. 160) Der politische Wille wird vom Volk als Souverän auf demokratische Weise geäußert, während die Durchsetzung dieses Willens in der Exekutive hierarchischen Grundsätzen folgt.

lungen wird im Allgemeinen der Preismechanismus eingesetzt, um den Bestochenen dazu zu bringen, eine Entscheidung zu treffen, die seinem eigentlichen Auftrag entgegen steht - dem Auftrag, der ihm per demokratischer Entscheidungsfindung oder Hierarchie erteilt wurde.<sup>170</sup> Während laut demokratischem Ideal jeder Bürger die gleiche Chance hat, bestimmte Allokationsentscheidungen zu beeinflussen, werden Abstimmungen oder staatlich vergebene Güter und Leistungen bei Korruption käuflich. Es hat somit nicht mehr jeder Bürger die gleichen Möglichkeiten - seine Chancen hängen von seiner Kapitalausstattung ab.

#### 2.3.4. Korruption in der Privatwirtschaft

In einem Gesellschaftssystem, in dem die Ressourcenallokation parallel hierarchisch und marktwirtschaftlich koordiniert wird, ist es nachvollziehbar, dass es Bereiche gibt, in denen sich beide Mechanismen konfligierend überschneiden. Dies wird insbesondere an den Schnittstellen zwischen öffentlicher Verwaltung und Privatwirtschaft deutlich.

Korruption ist jedoch nicht nur auf dieses Feld beschränkt, sondern tritt als Phänomen auch in Bereichen auf, die rein privatwirtschaftlich organisiert sind. Die Diskussion dieses Aspekts von Korruption ist in der Vergangenheit kaum geführt worden. Im Gegenteil: Es wurde von einigen Autoren gefolgert, dass ein verstärkter marktwirtschaftlicher Wettbewerb Korruption verhindern oder in ihrem Ausmaß verringern kann.<sup>171</sup> Staatliche Regulierung, der Ausschluss von internationalen Wettbewerbern und eine überhand nehmende Bürokratie wurden als Ursachen oder zumindest als gewichtige Einflussfaktoren für Korruption angesehen.

Ein Teil der Problematik besteht jedoch darin, dass unter Korruption regelmäßig nur Korruption im öffentlichen Sektor verstanden wird.<sup>172</sup> Es ist ersichtlich, dass Korruption nach diesem Verständnis einfach reduziert werden kann, wenn das Ausmaß der Bürokratie und der öffentlichen Verwaltung sinkt. Wo kein öffentlicher Sektor existiert, kann auch keine Korruption im öffentlichen Sektor festgestellt werden.

---

<sup>170</sup> Vgl. Rose-Ackerman (1978), S. 1f.

<sup>171</sup> Diese Schlussfolgerungen wurden sowohl modelltheoretisch als auch empirisch begründet, beispielsweise in Ades und Tella (1999), S. 990f.; Allen und Qian (2007); Laffont und 'N'Guessan (1999); Rose-Ackerman (1997), S. 51. Einige empirische Ergebnisse sind jedoch kritisch zu betrachten, da der vermutete Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Korruption teilweise auf Modellierungsartefakten wie der Stichprobenauswahl beruht. Vgl. Knack und Azfar (2003), S. 2f.

<sup>172</sup> Der Korruptionsindex CPI von Transparency International, der einigen Regressionsanalysen in den empirischen Ländervergleichen zu Grunde liegt, bildet nur Korruption im öffentlichen Sektor ab. Erfasst wird die Wahrnehmung von Korruption in Politik und öffentlicher Verwaltung, einschließlich der Veruntreuung von öffentlichen Geldern. Vgl. Karstedt (2003), S. 398.

Neben dieser definitorischen Einschränkung kann auch ein Misstrauen in die Politik und ein Vertrauen in die Kräfte des freien Marktes zu einer Einschätzung wie der von *Becker*<sup>173</sup> führen, dass ein größerer Staatsapparat zu mehr Korruption führt und folglich eine Reduzierung des öffentlichen Sektors zur Verringerung korrupter Vorgänge beitragen kann. Empirisch wird diese Argumentation kaum gestützt.<sup>174</sup> *Goel* und *Nelson* haben sogar einen gegenteiligen Effekt festgestellt - ein größerer Staatsapparat führt zu weniger Korruption - und begründen dies damit, dass ein gut ausgebautes Staatswesen mehr Mittel zur Verfügung hat, um verstärkt in die Verbrechensbekämpfung zu investieren.<sup>175</sup>

In marktwirtschaftlichen Systemen regeln die produzierenden und konsumierenden Einheiten den ökonomischen Tausch üblicherweise über das Preissystem des Marktes. Es stellt sich die Frage, inwieweit der vorwiegend ebenso marktbasierter korrupter Tausch überhaupt mit legalen Marktmechanismen konfligiert. Letztlich kann argumentiert werden, dass das Bestechen von Entscheidungsträgern in Unternehmen nur eine konsequente Anwendung des Marktprinzips ist.<sup>176</sup> Derjenige Bestechende, der den höchsten Preis an den Entscheidungsträger zahlt, erhält den Auftrag.

Während diese Argumentation aus Sicht des bestechenden Unternehmens nachvollziehbar ist, ist dieser Tausch jedoch nicht im Interesse des Unternehmens, dessen Angestellte bestochen wurden. Der bestochene Angestellte führt den Tausch nicht mit seinen privaten Mitteln durch, sondern bedient sich seiner Stellung im Unternehmen. Würden zwei selbständige Unternehmer einen Tausch durchführen, kann Korruption in diesem Tauschverhältnis nicht vorkommen, sofern es keinen Dritten gibt, dessen Vertragsverhältnis zum Bestochenen geschädigt würde.<sup>177</sup> Der bestochene Angestellte hingegen steht in der Regel in einem hierarchischen Weisungsverhältnis zu seinen Vorgesetzten und mittelbar zu den Unternehmenseignern. Er erhält sein Gehalt dafür, in deren Sinne zu handeln und nicht etwa, um aus einem korrupten Tausch persönliche Vorteile zu ziehen. An dieser Stelle wird wiederum der Konflikt von Koordinationsmechanismen ersichtlich: Der preisbasierte korrupte Tausch kollidiert mit der hierarchischen innerbetrieblichen Struktur, in die der Bestochene eingebunden ist. Entsprechend der

---

<sup>173</sup> Siehe *Becker* (1994).

<sup>174</sup> Vgl. *Karstedt* (2003), S. 392; *Lambsdorff* (2006a), S. 4.

<sup>175</sup> Siehe *Goel* und *Nelson* (2008), S. 16f.

<sup>176</sup> Vgl. *Pies* und *Sass* (2008), S. 23.

<sup>177</sup> Zur Veranschaulichung ein Beispiel aus der Gesundheitsbranche: Kauft ein Arzt Einrichtungsgegenstände für seine Praxis und erhält dafür vom Händler ein „Dankeschön“, handelt es sich nicht um Korruption. Der Vorgang ist unproblematisch. Erhält er hingegen von Pharmavertretern Geschenke, um bevorzugt ein bestimmtes Medikament zu verschreiben, lässt er sich zum Schaden seiner Patienten oder der Krankenkassen bestechen.

Definition dieser Arbeit konstituiert sich die Korruption darin, dass der Tausch zwischen Bestechenden und Bestochenen einem Vertrag des Bestochenen mit einem Dritten widerspricht. Der Tausch hat neben seinen unmittelbaren Wirkungen auf die beiden Tauschpartner eben auch Auswirkungen in Form externer Effekte auf den Vertragspartner des Bestochenen. Führt der potenziell Bestechende mit dem Angestellten jenes Unternehmens einen Tausch durch, der nicht dessen Vertrag mit seinem Arbeitgeber widerspricht, handelt es sich nicht um Korruption.

Es lässt sich schlussfolgern, dass Korruption keineswegs nur in Bereichen auftritt, in denen die öffentliche Verwaltung involviert ist. Vielmehr ist anzunehmen, dass Korruption unabhängig von der Art des Wirtschaftssystems überall dort anzutreffen ist, wo wirtschaftliches Handeln stattfindet. Eine Verdrängung des öffentlichen Sektors zugunsten privaten Wirtschaftens verhindert korrupte Aktivitäten nicht.

Strukturell lässt sich Korruption in der Form, dass ein Akteur einen Entscheidungsträger in einem anderen Unternehmen besticht, als Ausprägung bürokratischer Korruption beschreiben. Insbesondere große Unternehmen ähneln in ihrer Organisationsstruktur der öffentlichen Verwaltung. Sie sind oftmals ebenso hierarchisch und bürokratisch organisiert.<sup>178</sup> Für kleine und mittlere Unternehmen trifft dies nicht in gleichem Maße zu. Dort sind die Arbeitsabläufe in geringerem Ausmaß standardisiert und wenn überhaupt Hierarchien existieren, dann sind diese flacher als in großen Unternehmen. Das bedeutet nicht, dass es dort kein Korruptionsproblem gäbe, nur ist die Analogie zur bürokratischen öffentlichen Verwaltung schwächer ausgeprägt als in Großunternehmen.

Während bei Korruption im öffentlichen Sektor die Unternehmung üblicherweise die Rolle des Bestechenden einnimmt, befindet sie sich bei rein privatwirtschaftlicher Korruption in einer Doppelrolle. Einerseits kann das Unternehmen versucht sein, zum Mittel der Bestechung zu greifen, um sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Auf der anderen Seite sieht sich das Unternehmen der Gefahr ausgesetzt, selbst Opfer von Korruption zu werden, wenn die eigenen Angestellten bestochen werden. In letzterer Rolle hat das Unternehmen ein Interesse an der Verhinderung korrupter Vorgänge. Die Bedeutung der Korruptionsprävention insbesondere als strategische Aufgabe der Unternehmensführung ist von vielen Unternehmen erst in jüngeren Jahren begriffen worden.<sup>179</sup>

Das Ausüben der aktiven Rolle als bestechender Akteur wurde in der Vergangenheit zum

---

<sup>178</sup> Vgl. Glassmann und Voelzkow (2006), S. 229; Weber (1980), S. 128, 566, 666.

<sup>179</sup> Vgl. Pragal (2006), S. 57.

Teil als notwendige Wettbewerbsaktivität wahrgenommen.<sup>180</sup> Bis 1995 konnten Bestechungsgelder, die der Akquisition von Aufträgen dienten, sogar steuerlich als „nützliche Abgaben“ abgesetzt werden.<sup>181</sup> Aktive Bestechung gehört jedoch nach Ansicht von Autoren wie *Pragal* immer noch zur inoffiziellen Geschäftspraxis vieler Unternehmen und wird sogar als Führungsaufgabe verstanden.<sup>182</sup> Insbesondere im internationalen Geschäft sehen sich Unternehmen einem Druck des Korruptionswettbewerbs ausgesetzt.<sup>183</sup> Wenn sie sich weigern, korrupte Handlungen durchzuführen, entgehen ihnen möglicherweise Aufträge.<sup>184</sup> Die Aufträge gehen an Konkurrenten, die weniger Skrupel haben, auch Bestechung als Mittel zur Auftragsakquise einzusetzen.<sup>185</sup> Selbst wenn die Unternehmung das soziale Dilemma der Korruption als solches erkennt und sich der langfristigen Selbstschädigung durch Korruption bewusst ist, stellt das Bestechen die dominante Strategie dar, sofern der erwartete Vorteil höher als die Kosten ist.

Die Ambivalenz der Korruption in Unternehmen lässt sich am Begriff „Korruptionscontrolling“ demonstrieren. Dieser Begriff wird von *Stierle* in seinen Arbeiten verwendet,<sup>186</sup> geht jedoch auf ältere Arbeiten von *Klitgaard*<sup>187</sup> und *Schaupensteiner*<sup>188</sup> zurück. Er versteht darunter „die planmäßige und systematische Minimierung von korruptionsbedingten Risiken/Schäden

---

<sup>180</sup> Vgl. *Pragal* (2006), S. 57.

<sup>181</sup> Das Einkommensteuergesetz wurde 1995 dahingehend geändert, dass Betriebsausgaben in Form von Vorteilszuwendungen nicht den Gewinn mindern dürfen, sofern „die Zuwendung der Vorteile eine rechtswidrige Handlung darstellt, die den Tatbestand eines Strafgesetzes oder eines Gesetzes verwirklicht, das die Ahndung mit einer Geldbuße zulässt.“ (§ 4 Abs. 5 Nr. 10 Satz 1 EStG, geändert durch das Jahressteuergesetz 1996 vom 11.10.1995)

<sup>182</sup> Vgl. *Pragal* (2006), S. 58.

<sup>183</sup> Nach einer Studie von PwC im Jahr 2008 sahen sich 36 Prozent der befragten deutschen Unternehmen des Handels und der Konsumgüterindustrie bei Geschäftsaktivitäten in „Emerging Markets“ in den beiden vorangegangenen Jahren Situationen ausgesetzt, in denen von ihnen ein Bestechungsgeld erwartet wurde. Folgende Länder stellen in dieser Studie die Emerging Markets dar: China, Russland, Indien, Brasilien, Mexiko, Indonesien und Türkei. Für Deutschland lag dieser Wert bei 17 Prozent. Siehe PricewaterhouseCoopers (2008), S. 7.

<sup>184</sup> So hat beispielsweise Siemens bei der Auftragsakquise von den Bestechungsaktivitäten seiner Mitarbeiter im Ausland profitiert. Vgl. *Wolf* (2009), S. 10-12.

<sup>185</sup> Vgl. *Bray* (2005), S. 113f.; *Rose-Ackerman* (2005), S. 197.

<sup>186</sup> Siehe beispielsweise in *Stierle* (2005); *Stierle* (2006a); *Stierle* (2006b); *Stierle* (2007); *Stierle und Fuchs* (2007).

<sup>187</sup> Der Titel des 1988 erschienenen Buches von *Klitgaard* lautet „Controlling Corruption“. Der englische Begriff „Controlling“ ist üblicherweise nicht zwangsläufig im Sinne der gleichlautenden betrieblichen Funktion im deutschsprachigen Raum zu verstehen. Vgl. *Küpper* (2008), S. 6. *Klitgaard* bezieht sich auf Maßnahmen von Entscheidungsträgern in Politik und Wirtschaft, um Korruption entgegen zu steuern. Siehe *Klitgaard* (1988).

<sup>188</sup> Siehe *Schaupensteiner* (1994), S. 520.

durch den Prinzipal bzw. die externen/internen Prüfungs- und Kontrollorgane des öffentlichen/privaten Unternehmens durch die Implementierung eines Frühwarnsystems, die Steuerung der Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Steuerung der Mitarbeiter und Kunden/Lieferanten.“<sup>189</sup> Dabei bezieht er sich implizit auf den Fall, dass ein Externer einen Angestellten des eigenen Unternehmens bestechen könnte.

Der Begriff des Korruptionscontrolling selbst könnte auch so verstanden werden, dass Korruption als Phänomen angesehen wird, welches im Unternehmen geplant, gesteuert und kontrolliert werden kann. Dabei kann das Unternehmen in Bezug auf das Vorhandensein korrupter Strukturen eine aktive oder passive Rolle einnehmen. Die möglichen Varianten, wie die Einflussnahme auf korrupte Beziehungen eine Führungsaufgabe des Unternehmens darstellt, sind in Abbildung 2.13 abgebildet. Das Korruptionscontrolling im Sinne von *Stierle* soll die zu erwartenden Schäden, die aus der Bestechungsbeziehung mit Unternehmen B resultieren, minimieren. Die Schadhaftigkeit entspringt den negativen externen Effekten, die der Tausch zwischen dem Angestellten 1 und dem Entscheidungsträger des Unternehmens B auf das betrachtete Unternehmen A hat.<sup>190</sup> Die Unternehmensleitung beziehungsweise die Kapitalgeber von A haben ein Interesse daran, die passive Bestechlichkeit ihrer Angestellten zu verhindern.

Die Angestellten des Unternehmens A können jedoch ebenso aktiv an Korruption beteiligt sein, also selbst Entscheidungsträger externer Unternehmen bestechen, um Vorteile zu erzielen. Der Angestellte 2 würde einen Entscheidungsträger in Unternehmen C bestechen. Das heißt, ein Korruptionscontrolling könnte ebenso auf diese Beziehung einwirken. Hierbei sind zwei Varianten denkbar. Verstünde das Unternehmen A aktive Bestechung als Führungsaufgabe, um sich wettbewerbliche Vorteile zu verschaffen, so würde der Angestellte im Interesse des Unternehmens handeln. Ein Korruptionscontrolling würde hier implizieren, dass die korrupten Beziehungen des Angestellten in Einklang mit den Unternehmenszielen gezielt geplant, gepflegt, gesteuert und kontrolliert würden.

Fallen hingegen die Interessen des Angestellten 2 und der Leitung des Unternehmens A auseinander, so würde ein Korruptionscontrolling hier auf eine Verhinderung dieser Beziehung hinwirken. Das wäre dann der Fall, wenn der Angestellte ohne Kenntnis oder ohne zumindest

---

<sup>189</sup> Stierle (2006a), S. 209. Die Bezeichnung „Prinzipal“ bezieht sich auf die agencytheoretische Betrachtungsweise. Hiermit ist derjenige Akteur gemeint, der durch die korrupte Handlung geschädigt wird. Im engeren Sinne sind dies im vorliegenden Fall die Unternehmensführung beziehungsweise die Eigner.

<sup>190</sup> In Abschnitt 3.2 wird ausführlich dargestellt, warum Korruption im Grundsatz als schädlich und damit bekämpfungswert eingeschätzt werden kann und woraus die Schädigung resultiert.

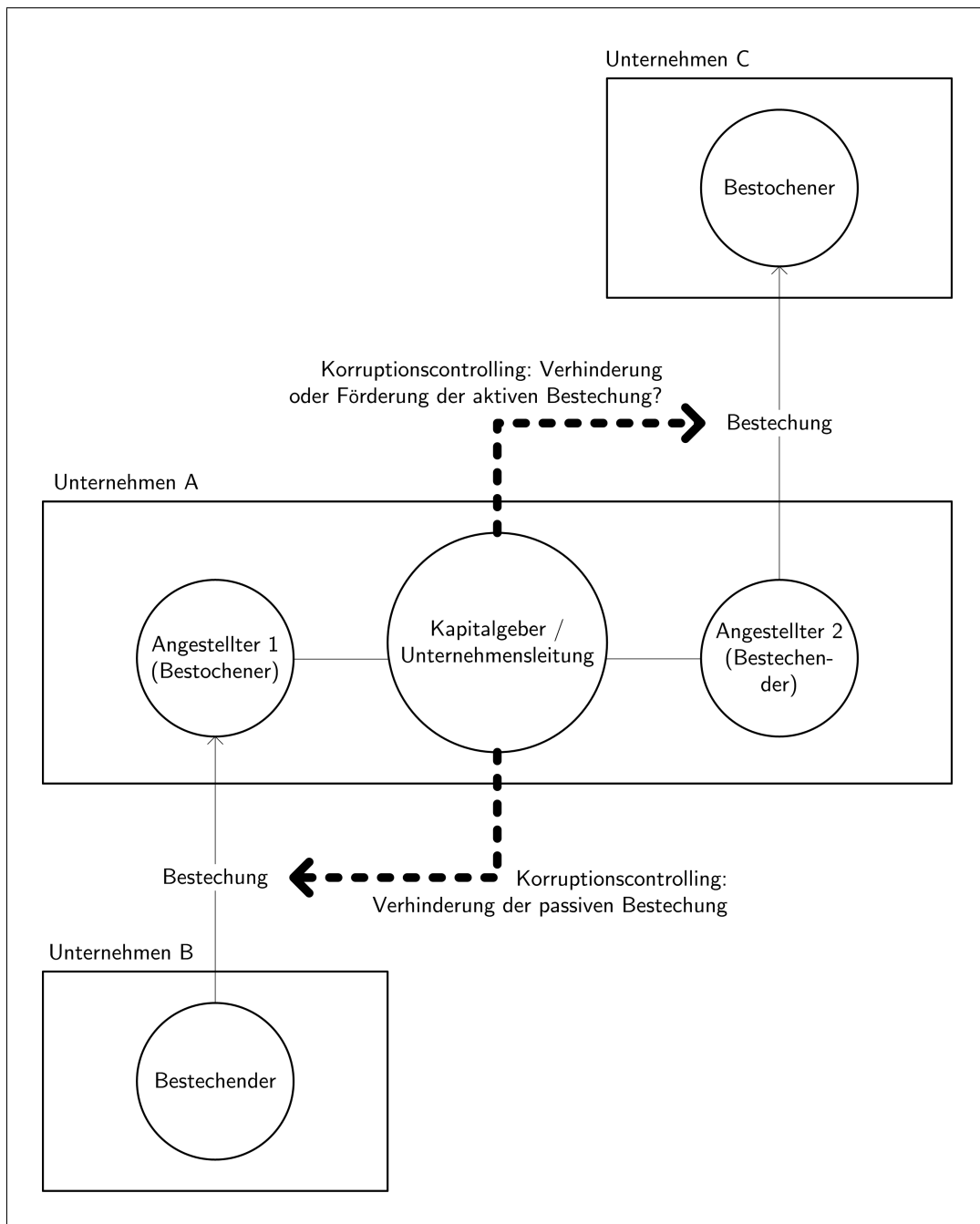


Abbildung 2.13.: Mögliche Führungsaufgaben bei aktiver und passiver Korruption in der Privatwirtschaft



stillschweigende Zustimmung der Unternehmensleitung den Entscheidungsträger im Unternehmen C besticht, um seine persönlichen Ziele durchzusetzen. Dies könnten beispielsweise mehr Ressourcenspielraum oder beruflicher Aufstieg sein. Die Unternehmensleitung könnte weiterhin daran interessiert sein, auf diese Beziehung verhindernd einzuwirken, wenn sie das soziale Dilemma der Korruption durch kollektiv rationales Handeln verhindern möchte oder wenn sie Schäden aus der aktiven Korruptionshandlung befürchtet. Diese Schäden könnten zum Beispiel Reputationsschäden oder rechtliche Konsequenzen sein.

Die Frage, ob das Unternehmen im eigenen Interesse überhaupt Korruptionscontrolling in Bezug auf die aktive Bestechung seiner Angestellten betreiben sollte und ob diese Beziehung verhindert oder gefördert werden sollte, ist demnach nicht leicht zu beantworten. Allerdings sehen einige Autoren Anhaltspunkte dafür, dass einige Unternehmen aktive Bestechung tatsächlich als Führungsaufgabe verstehen, auch wenn sie selbst bereits einmal Schäden durch die Bestechung ihrer Mitarbeiter erleiden mussten.<sup>191</sup> In der Rolle des Geschädigten haben die Unternehmen jedoch ebenso wie staatliche Akteure ein klares Interesse daran, dass die eigenen Mitarbeiter unbestechlich sind. Die Untersuchungen in dieser Arbeit konzentrieren sich daher auch auf diese Konstellation.<sup>192</sup>

## 2.4. Rechtliche Aspekte

Korruption betrifft verschiedene Bereiche der Rechtsordnung: Öffentliches Recht, Privatrecht und insbesondere das Strafrecht. Zunächst wird die Rechtslage in Deutschland dargestellt. Anschließend wird auf internationale Aspekte eingegangen.

Im Strafgesetzbuch wird der Begriff Korruption nicht erwähnt, häufig findet sich jedoch der Begriff „Bestechung“. Legislative Korruption wird erfasst durch die Tatbestände der Wählerbe-

---

<sup>191</sup> Siehe Pragal (2006), S. 57f.; Rose-Ackerman (2005), S. 197. International tätige Unternehmen aus wohlhabenderen Ländern haben ein Interesse daran, die Bestechung der eigenen Angestellten zu unterbinden und aus Imagegründen im Land der Unternehmenszentrale eine offizielle Antikorruptionspolitik zu verfolgen, auch in Bezug auf aktive Korruption. Dieselben Unternehmen sind jedoch nach Ansicht der Autoren bereit, in anderen Ländern, wo Korruption prävalenter ist, aktive Bestechung als Geschäftspraxis einzusetzen.

<sup>192</sup> Wenn Unternehmen tatsächlich aktive Bestechung als Geschäftspraxis einsetzen, dann deshalb, weil sie sich Vorteile davon versprechen. Um die Unternehmen dazu zu bewegen, auf eine solche Praxis zu verzichten, müsste auf rechtlicher und regulatorischer Ebene eingegriffen werden. Die Frage nach organisationsinternen Maßnahmen stellt sich für das Unternehmen daher gar nicht.

stechung (§ 108b StGB) und Abgeordnetenbestechung (§ 108e StGB).<sup>193</sup> Den Kern der strafrechtlichen Vorschriften für Amtsträger stellen die §§ 331-338 StGB dar. Dort sind die Tatbestände Vorteilsannahme, Bestechlichkeit, Vorteilsgewährung und Bestechung als Ausprägung bürokratischer Korruption aufgeführt. Unter den Begriff des Amtsträgers fallen beispielsweise im öffentlichen Dienst Beschäftigte und Minister als Bestandteil der Exekutive; Abgeordnete jedoch nicht, ebenso wenig Amtsträger auf der Ebene der EU.<sup>194</sup> Richter, Schiedsrichter und Soldaten sind hingegen Amtsträger im Sinne dieser Gesetze. Für privatwirtschaftliche Korruption im Rahmen unternehmerischer Beziehungen sind die §§ 298-300 StGB einschlägig. Diese Normen zielen auf Absprachen im Wettbewerb sowie auf Bestechung und Bestechlichkeit im geschäftlichen Verkehr ab. Das Strafmaß für Korruptionstaten besteht in den meisten Fällen in einer Geldstrafe oder einer Freiheitsstrafe bis zu drei oder fünf Jahren, in besonders schweren Fällen auch bis zu zehn Jahren. Begrifflich taucht Korruption im Strafrecht erstmals im 1997 verabschiedeten Gesetz zur Bekämpfung der Korruption auf, mit dem verschiedene strafrechtliche und disziplinarrechtliche Modifikationen vorgenommen wurden.<sup>195</sup> Von Relevanz für Unternehmen ist das 2009 in Kraft getretene „Gesetz zur Änderung des Strafgesetzbuches - Strafzumessung bei Aufklärungs- und Präventionshilfe“. Mit diesem Gesetz wurde eine weitreichende Kronzeugenregelung im § 46b installiert, die auf jene Personen anwendbar ist, welche der Bestechung in einem besonders schweren Fall beschuldigt werden.<sup>196</sup> Das bedeutet, dass beschuldigte Angestellte eines Unternehmens einen Anreiz haben, korrupte Unternehmenspraktiken der Gegenwart und der Vergangenheit aufzudecken, um ihre eigene Strafe zu mildern. Die betreffenden Angestellten können eine Strafmilderung auch dann bekommen, wenn sie von anderen Korruptionsfällen berichten, die nicht mit der Tat zusammenhängen müssen, welche ihnen zur Last gelegt wird.

Steuerrechtlich war es bis 1995 möglich, Bestechungsgelder als Betriebsausgaben abzusetzen, danach verwehrte dies der neu eingefügte § 4 Abs. 5 Nr. 10 EStG, wenn Vorteilsempfang oder -zuwendung strafbewehrt sind und eine rechtskräftige Verurteilung oder eine Verfahrenseinstellung nach §§ 153-154c StPO erfolgte. Seit dem Inkrafttreten des Steuerentlastungsgesetzes 1999/2000/2002 ist der Abzug von Bestechungsgeldern als Betriebsausgaben auch ohne rechtskräftige Verurteilung oder Verfahrenseinstellung nicht mehr möglich. Die Prüfung

---

<sup>193</sup> Diese Vorschriften werden jedoch ob ihres lediglich symbolischen Charakters und der mangelnden praktischen Relevanz kritisiert. Es ist nur der Stimmenkauf und -verkauf strafbar, jegliche anders geartete Bestechung von Abgeordneten bleibt somit straffrei. Vgl. Bannenberg (2002), S. 16; Hettinger (2003), S. 101; Arnim; Heiny und Ittner (2006), S. 2f.; Schlüter (2007), S. 176.

<sup>194</sup> Vgl. Hettinger (2003), S. 101; Schlüter (2007), S. 176.

<sup>195</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 16f.

<sup>196</sup> Vgl. Sahan und Berndt (2010), S. 647-652.

obliegt der Finanzverwaltung. Das Abzugsverbot ist auf Grund des IntBestG<sup>197</sup> auch für im Ausland gezahlte Bestechungsgelder anzuwenden.<sup>198</sup> Bestechungszahlungen an Abgeordnete oder EU-Beamte sind wegen mangelnder Strafbarkeit demzufolge steuerlich abzugsfähig. Sie sind rechtlich als lediglich sittenwidrig nach § 138 Abs. 1 BGB einzustufen. Sittenwidrige, aber nicht strafrechtlich relevante Ausgaben mindern den zu versteuernden Gewinn.<sup>199</sup>

Zivilrechtlich gesehen ergibt sich nach den §§ 134 und 138 Abs. 1 BGB die Nichtigkeit des Vertrags zwischen Bestechenden und Bestochenen, sowohl rechtswidrige als auch lediglich sittenwidrige Abreden konstituieren keinen schuldrechtlichen Anspruch. Im geschäftlichen Verkehr kann auch der Hauptvertrag eines Unternehmens mit einer dritten Partei, die Bestechungsgeld an Angestellte dieses Unternehmens gezahlt hat, um einen Auftrag zu erlangen, nichtig sein. Dies trifft dann zu, wenn dem betroffenen Unternehmen ein Nachteil entsteht, was üblicherweise der Fall ist.<sup>200</sup> Das geschädigte Unternehmen hat dann das Recht, alle in Folge dieses (nichtigen) Vertrages geleisteten Zahlungen von der dritten Partei zurückzufordern.<sup>201</sup> Zwar können sich aus dem nichtig gewordenen Vertrag keine vertragsrechtlichen Schadenersatzansprüche ergeben, jedoch steht dem geschädigten Unternehmen dieser Anspruch wegen der Verletzung eines vertragsähnlichen Verhältnisses zu (nach §§ 280, 311 Abs. 2, 241 Abs. 2 BGB).<sup>202</sup> Nach teilweise in der Rechtsprechung vertretener Ansicht hat das geschädigte Unternehmen einen Anspruch gegenüber seinem bestochenen Angestellten auf Herausgabe des erlangten Bestechungsgeldes, da dieser Vorteil eigentlich dem Unternehmen zustehen müsste.<sup>203</sup> Eindeutiger ist hingegen der Schadenersatzanspruch des Unternehmens gegenüber seinem Angestellten, der sich aus der positiven Vertragsverletzung nach §§ 280, 241 Abs. 1 BGB ergibt. Reine Vermögensschäden können auch über § 823 Abs. 2 BGB i.V.m §§ 263 Abs. 1, 25 Abs. 2, 299 Abs. 1 StGB geltend gemacht werden. Problematisch ist jedoch für das Unternehmen die Beweisführung in Bezug auf die Höhe des eingetretenen Schadens.<sup>204</sup>

Die bisherigen Ausführungen beziehen sich auf die nationale Ebene. In den letzten Jahren sind

---

<sup>197</sup> Gesetz zu dem Übereinkommen vom 17. Dezember 1997 über die Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im internationalen Geschäftsverkehr (Gesetz zur Bekämpfung internationaler Bestechung).

<sup>198</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 16f.

<sup>199</sup> Schlüter (2007), S. 177.

<sup>200</sup> Vgl. Kappel und Acker (2007a), S. 169f.

<sup>201</sup> Vgl. Kappel und Acker (2007b), S. 216-218.

<sup>202</sup> Vgl. Kappel und Acker (2007b), S. 220.

<sup>203</sup> Dies wird abgeleitet aus den Grundsätzen der Geschäftsführung ohne Auftrag nach §§ 667, 675 BGB. Vgl. Kappel und Acker (2007a), S. 173.

<sup>204</sup> Vgl. Kappel und Acker (2007a), S. 174.

verschiedene internationale Verträge und Abkommen zur Korruptionsbekämpfung geschlossen worden.<sup>205</sup> In der Folge ist es möglich geworden, in Deutschland jene strafrechtlich zu verfolgen, die im Ausland das Mittel der Bestechung einsetzen.<sup>206</sup>

Zum anderen können auch ausländische Rechtsnormen für deutsche Unternehmen relevant sein. Deutsche Unternehmen, deren American Depository Receipts (ADR) an US-amerikanischen Börsen notiert sind und deutsche Tochtergesellschaften US-amerikanischer Unternehmen sind dem Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) unterworfen.<sup>207</sup> Dies hat zur Folge, dass die Buchführung dieser Unternehmen auf die antikorrupsionsspezifischen Regelungen des FCPA abgestimmt sein muss. Bei einer Verletzung auch von deutschen Strafrechtsnormen drohen Unternehmen gemäß dem FCPA Ermittlungen durch das US-Justizministerium.<sup>208</sup>

Eine dem FCPA ähnliche Regelung wurde auch in Großbritannien verabschiedet. Vom im April 2011 in Kraft getretenen UK Bribery Act können auch deutsche Unternehmen betroffen sein, sofern sie Geschäfte im Vereinigten Königreich tätigen.<sup>209</sup> Die Besonderheit des UK Bribery Act besteht in der Regelung der Strafbarkeit von Unternehmen für unterlassene Verhinderung von Bestechung, die insofern recht weit ausgelegt werden kann, als dass sich das Unternehmen auch dann strafbar macht, wenn dem Unternehmen nahe stehende Personen andere private oder öffentliche Personen im Unternehmensinteresse bestechen.<sup>210</sup>

Die rechtliche Verfolgung von Korruption ist in verschiedenen Ländern unterschiedlich geregelt. In einigen Ländern existieren nur unzureichende Normen, in anderen ein schwach ausgeprägtes Rechtssystem. Es gibt auf der anderen Seite auch Länder, in denen Korruption sehr streng bestraft wird. In den Artikeln 383 und 384 des Strafgesetzbuches der Volksrepublik China ist geregelt, dass in besonders schweren Fällen bei hohen Bestechungs- oder

---

<sup>205</sup> Das OECD-Übereinkommen über die Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im internationalen Geschäftsverkehr vom 17.12.1997 ist durch das Gesetz zur Bekämpfung internationaler Bestechung (IntBestG) vom 10.09.1998 in das deutsche Recht umgesetzt worden. Weiterhin existiert das EU-Bestechungsgesetz (EUBestG) in Folge des EU-Bestechungsübereinkommens vom 26.05.1997. Mit einer gemeinsamen Maßnahme der EU vom 22.12.1998 bezüglich der Bestechung im Privatsektor wurden die Bestechungshandlungen im geschäftlichen Verkehr auch im ausländischen Wettbewerb im deutschen Recht unter Strafe gestellt. Vgl. Ahlf (2003), S. 139.

<sup>206</sup> Vgl. Bannenberg (2009), S. 367.

<sup>207</sup> Vgl. Grau; Meshulam und Blechschmidt (2010), S. 653.

<sup>208</sup> Vgl. Grau; Meshulam und Blechschmidt (2010), S. 657.

<sup>209</sup> Vgl. Hugger und Röhrich (2010), S. 2646; Klengel (2010), S. M 18.

<sup>210</sup> Geregelt im § 7 (Failure of commercial organisations to prevent bribery). Vgl. Hugger und Röhrich (2010), S. 2644.

Unterschlagungssummen die Todesstrafe verhängt werden kann.<sup>211</sup> Die Todesstrafe ist auf Grund von Korruptionsvergehen in der Vergangenheit auch tatsächlich mehrfach vollstreckt worden.<sup>212</sup>

---

<sup>211</sup> Vgl. Luo (1998), S. 197-203; The Supreme People's Court of The People's Republic of China (2011).

<sup>212</sup> Vgl. Amnesty International (2010); Amnesty International (2006).

## 3. Verbreitung und Auswirkungen von Korruption

In diesem Kapitel wird dargestellt, in welchem Maße und in welchen Formen Korruption in Deutschland und international überhaupt verbreitet ist. Anschließend wird untersucht, welche Auswirkungen korruptes Verhalten und ein hohes Korruptionsniveau insbesondere unter ökonomischen Aspekten haben. Es soll folglich herausgearbeitet werden, ob und warum Korruption problematisch ist, um die Notwendigkeit der Untersuchung von Einflussfaktoren und Interventionsmaßnahmen zu begründen.

### 3.1. Verbreitung von Korruption

#### 3.1.1. Geschichtlicher Hintergrund

Wird Korruption in ihrer Bedeutung weniger als Vorgang, sondern vielmehr als gesellschaftlicher Zustand gesehen, schwingt entsprechend der lateinischen Wurzel auch eine Beschreibung und Wertung dieser Zustände mit. Korruption steht für Verderben, Werteverfall und den Untergang von Gesellschaftssystemen. Wenngleich es problematisch ist, Korruption monokausal für den Untergang von Kulturen und Staatsformen verantwortlich zu machen, so wird sie doch häufig als Indikator für problematische gesellschaftliche Zustände angesehen.<sup>213</sup> Auf Grund der Bruchstückhaftigkeit der geschichtlichen Belege ist ein quantitativer historischer Vergleich des Korruptionsausmaßes zwischen Epochen und Weltregionen kaum möglich, auch wenn es Hinweise darauf gibt, dass in Zeiten gesellschaftlicher Umbrüche verstärkt über Korruption berichtet wird.<sup>214</sup> Die Vielfalt der historischen Zeugnisse von Korruption sowohl im öffentlichen

---

<sup>213</sup> Vgl. Joisten (2003), S. 19-30.

<sup>214</sup> Vgl. Schüller (1982), S. 17.

Sektor<sup>215</sup> als auch in der Privatwirtschaft<sup>216</sup> deutet darauf hin, dass Korruption weder ein neuzeitliches Phänomen noch auf bestimmte Weltregionen oder Gesellschaftssysteme beschränkt ist. Wann immer sich Menschen in Gruppen und Gesellschaften zusammengeschlossen haben, waren auch Fälle von Korruption anzutreffen - allerdings in unterschiedlichem Ausmaß.<sup>217</sup>

Zeugnisse von Korruption lassen sich zahlreich für die europäische Antike finden.<sup>218</sup> Auch in anderen Kulturkreisen war Korruption nicht unbekannt.<sup>219</sup> Für das Mittelalter bis hin zur jüngeren Geschichte existieren zahlreiche Aufzeichnungen über korruptes Verhalten.<sup>220</sup> Allerdings ist es insbesondere bei sehr alten Quellen problematisch, Korruption als solche zu erkennen.<sup>221</sup>

Entgegen der nationalsozialistischen Propaganda war Korruption im Dritten Reich weit verbreitet.<sup>222</sup> Täter und Nutznießer der „Arisierung“, die mit der Enteignung jüdischer Vermögen

---

<sup>215</sup> Vgl. beispielsweise Rennstich (1990), Schuller (1982).

<sup>216</sup> Vgl. Piehl (1991), S. 22ff.

<sup>217</sup> Vgl. Alemann (2005), S. 19; Bannenberg und Schuppensteiner (2007), S. 13; Nye (1967), S. 417.

<sup>218</sup> Vgl. Schuller (2005), S. 50ff. Jedoch ist es auch hier schwierig, zwischen Berichten über tatsächliche Begebenheiten und Korruptionsvorwürfen beispielsweise in Komödien und Gerichtsreden zu unterscheiden. Allerdings deuten auch fiktive Begebenheiten über Korruption darauf hin, dass das Phänomen zumindest bekannt war. Für die antike Zeit ist der Ämterkauf hervorzuheben, der sowohl im weltlichen als auch im religiösen Bereich geläufig war. Dieser Ämterkauf war im antiken Rom legal und gesellschaftlich legitim (vgl. Isenmann (2006), S. 216). Zu Zeiten der Expansion der römischen Republik missbrauchten Statthalter und Kommandeure gehäuft ihre Amtsstellung, um von Unterworfenen und Verbündeten Geld und Wertgegenstände zu erpressen.

<sup>219</sup> Es finden sich Belege, dass das Korruptionsphänomen bereits vor über dreitausend Jahren in Ägypten und Babylonien bekannt war (vgl. Rennstich (1990), S. 137-142; Helck (1982), S. 65ff. Kümmel (1982), S. 55f.). In Indien galt vor 2.300 Jahren zu Zeiten des Herrschers Chandragupta Maurya die Regel, dass Beamte ihre erhaltenen Bestechungsgelder zur Strafe zurückzahlen mussten und zudem degradiert wurden (vgl. Mookerji (1988), S. 85). Im China der Ming-Dynastie im 2. Jahrhundert vor unserer Zeitrechnung waren strenge Strafen bei Pflichtverletzungen im Amt vorgesehen, wozu auch Bestechlichkeit gezählt wurde (vgl. Heberer (2005), S. 329).

<sup>220</sup> Im Mittelalter wurde der Missbrauch des Richteramtes als schweres Vergehen angesehen und hart bestraft (vgl. Isenmann (2006), S. 209ff.). Als das Konzept der Demokratie nach dem Untergang des römischen Reiches zunächst keine Rolle mehr in Europa spielte, hat die legislative Korruption mit dem aufkeimenden Parlamentarismus in England und etwas später auch in den Vereinigten Staaten wieder Einzug in die Parlamente gehalten (vgl. Alemann (2005), S. 18). Zwar wurde in Deutschland seit dem aufgeklärten Absolutismus das Ideal des nichtkäuflichen preußischen Beamten hochgehalten, dennoch existierten sowohl Beamtenbestechung als auch politische Korruption (vgl. Alemann (2005), S. 18f.). Der bayrische König Ludwig II. ließ sich seine Zustimmung zur Kaiserkrönung Wilhelms von Preußen im Jahre 1871 mit mehreren Millionen Goldmark bezahlen (vgl. Noack (1985), S. 116).

<sup>221</sup> Die Vorstellung von Korruption mag in der betreffenden Kultur eine ganz andere als die heutige gewesen sein und kann zum Teil nur unter Vorbehalten von der Geschichtswissenschaft rekonstruiert werden. Vgl. Helck (1982), S. 65.

<sup>222</sup> Vgl. Angermund (2002), S. 608.

einher ging, waren über korrupte Interessensgeflechte miteinander verbunden.<sup>223</sup> Die Beleuchtung der NS-Zeit fördert noch einen anderen interessanten Aspekt zu Tage. So wurde die Bestechlichkeit nationalsozialistischer Funktionäre auch für den Kampf gegen das System genutzt.<sup>224</sup> Ein bekanntes Beispiel ist Oskar Schindler, der Bestechung zur Rettung seiner jüdischen Arbeiter einsetzte. Dieses historische Beispiel verdeutlicht, dass Korruption auch positive Auswirkungen haben kann.

Die Aufarbeitung der DDR-Geschichte hat Fälle persönlicher Bereicherung von Funktionären ans Licht gebracht, die unter der Überschrift „Amtsmissbrauch und Korruption“ diskutiert wurden.<sup>225</sup> Hierbei handelt es sich jedoch vor allem um Taten, bei denen die persönliche Bereicherung ohne Bestechung durch Externe stattgefunden hat und die daher nicht in den Geltungsbereich der vertragstheoretischen Korruptionsdefinition fallen.<sup>226</sup> Auf Grund des zentralistisch organisierten Wirtschaftssystems hatten die Leiter der volkseigenen Betriebe kaum Anreize, die Verwaltung im Sinne von Grand Corruption zu bestechen, um dem Betrieb beispielsweise einen Bauauftrag zu sichern. Derartige Vorkommnisse sind daher auch nur selten dokumentiert.<sup>227</sup> Verbreitet war hingegen Petty Corruption - Bestechung im Alltagsleben. So konnten die langen Wartezeiten, die wegen des Mangels an Konsumgütern beispielsweise bei der Ersatzteilbeschaffung für Kraftfahrzeuge üblich waren, mit einer Bestechungszahlung an die Autowerkstatt verkürzt werden.<sup>228</sup> Vergleichbare Vorgänge waren bei der Vergabe von Wohnraum anzutreffen, die über eine Kommission entschieden wurde. Mittels Bestechungszahlungen an die Wohnungskommission konnten die Allokationskriterien des Staates umgangen werden,<sup>229</sup> der bei der Wohnungsvergabe systemloyale Personen sowie Paare und Alleinstehende mit Kindern bevorzugte.<sup>230</sup>

---

<sup>223</sup> Vgl. Bajohr (2001), S. 99ff. Bajohr (2004), S. 49f.

<sup>224</sup> Vgl. Angermund (2002), S. 614; Graeff (2002), S. 297; Noack (1998), S. 31f.

<sup>225</sup> Beispielsweise in Clemens (2000), S. 42ff.; Marxen und Werle (1999); Marxen und Werle (2002); Schilling (2004), S. 50-56.

<sup>226</sup> Thematisiert werden vor allem die Ausnutzung der Amtsstellung zum persönlichen Vorteil, beispielsweise der Bau von Wohnanlagen der Politbüromitglieder in der Waldsiedlung in Wandlitz oder die Versorgung mit exklusiven Konsumgütern, die anderen Menschen in der DDR nicht zugänglich waren.

<sup>227</sup> So schreibt *Reischock*: „Nie hat man gehört, dass der Direktor einer volkseigenen Chemiefabrik in Bitterfeld mittels einer diskreten Spende an die SED-Bezirksleitung Leipzig einen lukrativen Auftrag aus der Sowjetunion an Land zu ziehen versuchte. Erstens gab es sowieso nur wenige wirklich lukrative Aufträge aus der Sowjetunion, zweitens entschied darüber nicht die Bezirksleitung und drittens hatte eine Bitterfelder Chemiefabrik auch gar kein Geld für diesen Zweck.“, *Reischock* (2002), S. 3.

<sup>228</sup> Vgl. Tannhoff (2006), S. 14.

<sup>229</sup> Vgl. *Reischock* (2002), S. 3.

<sup>230</sup> Vgl. Häußermann (1996), S. 18.



In der Gründungsphase der Bundesrepublik Deutschland hielten sich nach einem Bericht des Magazins *Der Spiegel* im Jahr 1950 Gerüchte, dass Parlamentarier bestochen wurden, um für Bonn als künftige Bundeshauptstadt zu stimmen.<sup>231</sup> Daraufhin setzte der Bundestag einen Untersuchungsausschuss ein, um den Vorwürfen nachzugehen. Dieser konnte jedoch keine Hinweise auf die Stichhaltigkeit dieser Bestechungsvorwürfe entdecken.<sup>232</sup> Im marktwirtschaftlichen System der Bundesrepublik gab es im Unterschied zur DDR mehrere Fälle von Grand Corruption, bei denen Unternehmen Einfluss auf politische Entscheidungen nehmen wollten.<sup>233</sup>

Im Zeitablauf hat sich auch die Einstellung der Medien zum Korruptionsphänomen gewandelt. Bis zum Ende der 1980er Jahre galt Korruption im öffentlichen Diskurs als ein Phänomen, das nur in fernen und „exotischen“ Ländern anzutreffen war.<sup>234</sup> Selbst bekannt gewordenen Fälle wie die „Flick-Affäre“<sup>235</sup> haben zwar ein gewisses Bewusstsein für Korruption geschaffen, sind jedoch eher als Verfehlungen einzelner eingestuft worden. Seit den 1990er Jahren ist in Deutschland eine verstärkte öffentliche Wahrnehmung von Korruptionsfällen zu verzeichnen.<sup>236</sup> Diese geht einher mit der Skandalisierung aufgedeckter Fälle durch die Massenmedien.<sup>237</sup> Es werden vor allem Ausmaß und Formen der Korruption thematisiert, während Ursachen und Folgen deutlich weniger Aufmerksamkeit gewidmet wird.<sup>238</sup>

Nicht nur die mediale Aufmerksamkeit, die Korruption zuteil wird, ist gewachsen. Auch verschiedene Wissenschaftsdisziplinen haben sich der Thematik bemächtigt. Während sich die

---

<sup>231</sup> Siehe o. V. (1950), S. 5.

<sup>232</sup> Vgl. Krüger (2006), S. 43f. Dennoch gab es einige Ungereimtheiten. Im Nachhinein stellte sich heraus, dass Abgeordnete der Bayernpartei den Ausschuss belogen hatten.

<sup>233</sup> Vgl. Karstedt (2003), S. 385.

<sup>234</sup> Vgl. Arnim; Heiny und Ittner (2006), S. V; Bannenberg (2002), S. 7; Höffling (2002), S. 12f.; Karstedt (2003), S. 384f.; Schaubenstein (2004), S. 117.

<sup>235</sup> Vgl. Ramge (2003), S. 153-179; Schilling (2004), S. 58f.; Winkler (2002), S. 412. Der Flick-Konzern erzielte 1975 mit dem Verkauf von Aktienpaketen einen Gewinn von mehreren Milliarden D-Mark. Um diesen nicht versteuern zu müssen, beantragte der Konzern Steuerbefreiung für die Wiederanlage, so auch für spätere Anlagen in den Jahren 1976 bis 1978. Die Verantwortlichkeit für die Genehmigung von Steuerbefreiungen, die für „volkswirtschaftlich besonders förderungswürdige“ Investitionen möglich waren, lag beim Bundesfinanzministerium und beim Bundeswirtschaftsministerium. Nahezu alle Anträge wurden genehmigt. Später wurde bekannt, dass hochrangige Politiker mehrerer Parteien Zahlungen von Flick erhalten haben, darunter Franz Joseph Strauß, Helmut Kohl und Otto Graf Lambsdorff. Letzterer stand dem Bundeswirtschaftsministerium vor, das über die Steuerbefreiung zu entscheiden hatte. Lambsdorff wurde zu einer Geldstrafe verurteilt, allerdings nicht wegen Bestechlichkeit, sondern wegen Steuerhinterziehung beziehungsweise Beihilfe zur Steuerhinterziehung.

<sup>236</sup> Vgl. Alemann (2005), S. 22; Karstedt (2003), S. 384f.

<sup>237</sup> Vgl. Höffling (2002), S. 13; Karstedt (2003), S. 387.

<sup>238</sup> Vgl. Marcinkowski und Pfetsch (2005), S. 301f.

Rechtswissenschaften lange Zeit nur auf die strafrechtlichen Probleme der Bestechungsnormen fokussierten und die Ökonomen die Korruptionsproblematik kaum beachteten,<sup>239</sup> nimmt die Korruptionsforschung mittlerweile in den verschiedenen Sozialwissenschaften, aber auch in anderen Wissenschaftszweigen, einen bedeutenden Raum ein.<sup>240</sup> Die mediale Skandalisierung und die Wahrnehmung eines öffentlichen Drucks haben in der Folge auch Politiker zu einer intensivierten Beschäftigung mit dem Thema veranlasst. So wurden gegen Ende der 1990er Jahre neue Gesetze gegen Korruption verabschiedet und die Strafverfolgung verschärft.<sup>241</sup>

Seit etwa 2005 sind etliche schwerwiegende Fälle von Korruption in deutschen Großunternehmen bekannt geworden, so etwa bei Volkswagen oder Siemens. So wurden bei Siemens unter anderem ein System „schwarzer Kassen“ mit mehr als einer Milliarde Euro dazu genutzt, um Auslandsaufträge zu akquirieren.<sup>242</sup> Neben der gewachsenen Aufmerksamkeit für Korruption in der Privatwirtschaft bleibt politische Korruption in Deutschland auch weiterhin in der Diskussion.<sup>243</sup>

### 3.1.2. Lagebild Deutschland

#### 3.1.2.1. Lagebericht des Bundeskriminalamtes

Das Bundeskriminalamt veröffentlicht seit 1994 jährlich einen Lagebericht zur Korruptionssituation in Deutschland, der die polizeilich erfassten Ermittlungsfälle auswertet. Dargestellt wird das „polizeiliche Hellfeld“. Korruption ist aus kriminalistischer Sicht ein typisches Kontrolldelikt. Ohne Kontrolle bleibt Korruption in der Regel unbemerkt. Im Gegensatz zu anderen Straftaten lässt sich nicht immer sofort ein Opfer oder Geschädigter der Straftat zuordnen, der die Straftat anzeigen würde - oder der Geschädigte weiß von seiner Schädigung noch gar nicht. Dass eine der beteiligten Parteien die korrupte Handlung meldet, ist in der Regel nur dann der Fall, wenn die Korruptionsbeziehung Erpressungscharakter aufweist. Insgesamt

---

<sup>239</sup> Zu den wenigen Ausnahmen gehören Becker und Stigler (1974) sowie Rose-Ackerman (1978).

<sup>240</sup> Vgl. Alemann (2005), S. 22f.

<sup>241</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 7f.; Höffling (2002), S. 13.

<sup>242</sup> Vgl. Wolf (2009), S. 10.

<sup>243</sup> So sieht beispielsweise der Staatsrechtler von *Arnim* Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass die Annahme eines Privatkredites von einem befreundeten Unternehmer durch den ehemaligen niedersächsischen Ministerpräsidenten Christian Wulff strafrechtlich als Vorteilsannahme einzuschätzen sein kann. Siehe *Arnim* (2012), S. 6-8

ist von einer hohen Dunkelziffer im Bereich der Korruptionskriminalität auszugehen. Zuverlässige Aussagen zur Größe des Dunkelfeldes können nicht getroffen werden.<sup>244</sup> Zudem ist die Erfassung von Ermittlungsverfahren im Zeitablauf nicht konsistent durchgeführt worden. Verfahren, bei denen die Staatsanwaltschaften ohne Einbindung der Polizei ermittelt haben, wurden bei den Lagebildern uneinheitlich oder gar nicht berücksichtigt.<sup>245</sup> Erfasst werden die Korruptionstatbestände, für die die Normen des Strafgesetzbuches,<sup>246</sup> des Gesetzes zur Bekämpfung internationaler Bestechung und des EU-Bestechungsgesetzes einschlägig sind.

Im Jahr 2010 wurden insgesamt 1.813 Ermittlungsverfahren in Korruptionsdelikten registriert.<sup>247</sup> Die Anzahl der Ermittlungsverfahren hat seit der erstmaligen Veröffentlichung des Bundeslagebildes Korruption deutlich zugenommen. Eine Ausweitung korrupter Verhaltensweisen kann nicht zwingend daraus abgeleitet werden. Ebenso könnte ein verstärktes Problembewusstsein bei Polizei, öffentlicher Verwaltung und Unternehmen dazu geführt haben, dass die Neigung, Korruptionsstraftaten wahrzunehmen und anzuzeigen, in den letzten Jahren gestiegen ist und dass verstärkt in Korruptionsfällen ermittelt wird. Weiterhin hat die Bindung von ermittelndem Personal in Verfahren einen Einfluss auf die Entwicklung der Fallzahlen.<sup>248</sup> In 11 Prozent der Ermittlungsfälle wurde wegen situativer Korruption ermittelt.<sup>249</sup> Gegenüber der strukturellen Korruption, die 89 Prozent der Verfahren betrifft, ist dieser Anteil relativ gering.

Die Anzahl der polizeilich festgestellten Korruptionsstraftaten lag 2010 bei 15.746.<sup>250</sup> Gegenüber dem Vorjahr kann ein Anstieg von 148 Prozent verzeichnet werden. Damit wurden sowohl bei Korruptionsstraftaten als auch bei Begleitdelikten<sup>251</sup> die höchsten Werte seit Er-

---

<sup>244</sup> Es existieren jedoch Schätzungen, nach denen Kriminalfahnder davon ausgehen, dass das Dunkelfeld im Bereich Korruption mindestens 95 Prozent beträgt. Das heißt, von den begangenen Korruptionsstraftaten werden höchstens 5 Prozent bekannt. Vgl. Bannenberg und Schaupensteiner (2007), S. 40.

<sup>245</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 58f.; Bundeskriminalamt (2005), S. 8; Bundeskriminalamt (2009), S. 6; Dölling (2007), S. 6-7.

<sup>246</sup> §§ 108b, 108e StGB (Wählerbestechung/Abgeordnetenbestechung), §§ 299f. StGB (Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr), §§ 331-335 StGB (Vorteilsannahme/Bestechlichkeit/Vorteilsgewährung/Bestechung).

<sup>247</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 6.

<sup>248</sup> Aufwändige Ermittlungen in Großverfahren haben oftmals einen Rückgang der Fallzahlmeldungen im nächsten Jahr zur Folge, da personelle Ressourcen in einem Fall gebunden sind. Zudem werden im Zuge der Ermittlung in einzelnen Großverfahren eine Vielzahl von Korruptions- und Begleitdelikten festgestellt. Vgl. Bundeskriminalamt (2005), S. 17.

<sup>249</sup> In den Vorjahren lag dieser Wert zwischen 12 und 14 Prozent.

<sup>250</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 7.

<sup>251</sup> Begleitdelikte sind unmittelbar mit der Korruptionsstraftat zusammenhängende Straftaten. Dies sind Betrugs- und Untreuehandlungen, Urkundenfälschung, wettbewerbsbeschränkende Absprachen bei Aus-

stellung des Lageberichts erzielt. Diese hohen Zahlen werden jedoch zum Teil von einzelnen Großverfahren verursacht.<sup>252</sup> Es ist daher problematisch, aus diesen Zahlen eine Tendenz zur zunehmenden Verbreitung von Korruption abzulesen.

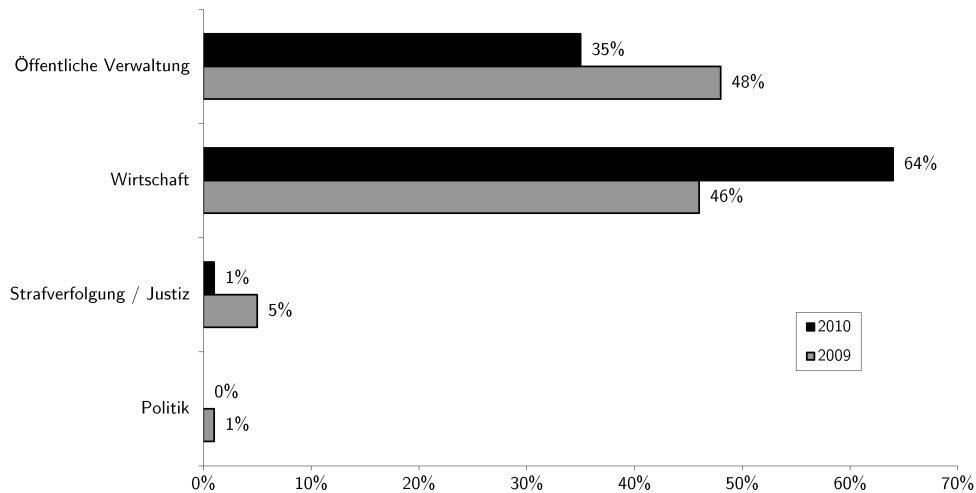


Abbildung 3.1.: Zielbereiche der Korruption in Deutschland<sup>253</sup>

Der am stärksten betroffene Zielbereich korrupter Straftaten war 2010 mit 64 Prozent erstmalig die Wirtschaft (Abbildung 3.1). Die restlichen Fälle betreffen vor allem die allgemeine öffentliche Verwaltung, die in der Vergangenheit als Zielbereich von Korruption am stärksten betroffen war. Der gesunkene Anteil könnte darauf hindeuten, dass die in den letzten Jahren für die öffentliche Verwaltung entwickelten Maßnahmen zur Bekämpfung von Korruption wirksam werden. Politik, Justiz und Strafverfolgungsbehörden spielen als Zielbereiche für Korruption in Deutschland nach dieser Statistik keine nennenswerte Rolle.

Informationen zur Branchen- beziehungsweise Behördenzugehörigkeit liegen für 97 Prozent der Bestochenen vor.<sup>254</sup> Davon sind 90 Prozent in einem privaten Unternehmen tätig gewesen,<sup>255</sup> danach folgen mit großem Abstand Kommunalbehörden mit 3,1 Prozent und Universitäten mit

---

schreibungen, Strafvereitelung, Falschbeurkundung im Amt, Verletzung des Dienstgeheimnisses und Verstöße gegen strafrechtliche Nebengesetze.

<sup>252</sup> Über 6.300 Fälle entstammen alleine einem größeren Ermittlungskomplex zu privatwirtschaftlicher Korruption im Freistaat Bayern. Über 5.000 Fälle sind des Weiteren einem Verfahrenskomplex in der öffentlichen Verwaltung in Nordrhein-Westfalen zuzurechnen. Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 8.

<sup>253</sup> Daten aus Bundeskriminalamt (2011), S. 11.

<sup>254</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 13.

<sup>255</sup> Die überproportional hohe Zahl resultiert vor allem aus einzelnen Großverfahren.

1,9 Prozent. Auf alle übrigen Branchen beziehungsweise Behörden entfallen jeweils weniger als ein Prozent der Nennungen.<sup>256</sup> In Bezug auf ihre Funktion waren 95 Prozent der Bestochenen auf der Sachbearbeiterebene tätig,<sup>257</sup> während auf die Leitungsebene 4 Prozent entfallen. Ein Prozent der Bestochenen hatte die Funktion eines Bürgermeisters inne. Von den Bestochenen waren 10 Prozent sogenannte „Amtsträger“.<sup>258</sup> Es wurden teilweise auch Angaben zur Dauer der Aufgabenwahrnehmung gemacht. Der Anteil der Bestochenen, die drei Jahre und mehr in ihrem Aufgabenbereich tätig waren, liegt deutlich höher als der Anteil derer, die ihre Aufgabe erst seit einer kürzeren Zeitspanne wahrgenommen haben.<sup>259</sup> Angaben zur Nationalität der Bestochenen gab es nur in 15 Prozent der Fälle, wobei auf deutsche Staatsangehörige ein Anteil von 94 Prozent entfiel.

Bei den Bestechenden dominieren Privatpersonen (27 Prozent) und Unternehmen der Bau-branche mit 16 Prozent.<sup>260</sup> Weitere 9 Prozent der Bestechenden sind jeweils den Branchen Transport/Logistik und allgemeine Dienstleistungen zuzurechnen. Der Automobilbranche entstammen 8 Prozent der Bestechenden, dem Handwerk 6 Prozent. Die Mehrheit der Bestechenden ist der Führungsebene zuzuordnen. So stellen Unternehmenseigner, Geschäftsführer und leitende Angestellte 51 Prozent der Bestechenden. Dass die Führungsebene anteilig noch stärker als im Falle der Bestochenen in Korruptionsfälle verwickelt ist, kann als weiteres Indiz dafür gewertet werden, dass einige Unternehmen aktive Bestechung tatsächlich als Führungsaufgabe verstehen.<sup>261</sup> Die Bestechenden waren zu 90 Prozent deutsche Staatsangehörige.

Wie auch in den Vorjahren konnte das Bundeskriminalamt 2010 bei der Dauer der Korrup-

---

<sup>256</sup> Erfasst wurden die Gesundheitsbranche, Baubüros, Ingenieurbüros, Verkehrsbetriebe, Polizei, Baubehörde sowie sonstige Bundes-, Landes- und Kommunalbehörden.

<sup>257</sup> 2009 waren es 44 Prozent.

<sup>258</sup> Diese müssen nicht zwangsläufig öffentliche Bedienstete sein. Es kann sich dabei auch um Angestellte von Unternehmen handeln, die von Kommunen, Ländern oder Bund beauftragt wurden, öffentliche Aufgaben wahrzunehmen.

<sup>259</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 14.

<sup>260</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 15.

<sup>261</sup> Diese Schlussfolgerung wird unterstützt durch Ergebnisse einer in mehreren europäischen Ländern durchgeführten Studie von Ernst & Young aus dem Jahre 2009. Es wurden Arbeitnehmer nach ihrer Wahrnehmung in Bezug auf Fraud in ihren Unternehmen befragt, wobei Fraud als geschäftsschädigendes Verhalten aufgefasst wird, das neben Korruption auch andere vermögensschädigende Handlungen und Rechnungslegungsmanipulationen umfasst. Im Ergebnis trauen 59 Prozent der Befragten in Deutschland Fraud-Handlungen vor allem dem gehobenen Management zu und nicht den niederen Managementebenen oder dem Rest der Belegschaft. Im europäischen Durchschnitt liegt dieser Wert bei 42 Prozent. Weiterhin geben 25 Prozent der Befragten sowohl in Deutschland als auch europaweit an, dass sie in Zeiten wirtschaftlicher Rezession die Zahlung von Bestechungsgeldern für gerechtfertigt halten, wenn damit Aufträge akquiriert oder beibehalten werden können. Siehe Ernst & Young (2009), S. 15f.

<sup>262</sup> Daten aus Bundeskriminalamt (2011), S. 16.

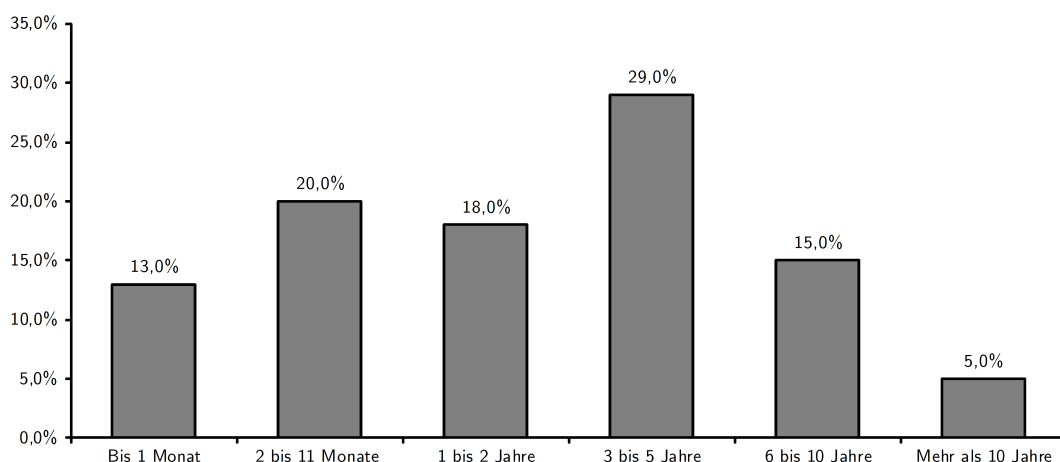


Abbildung 3.2.: Dauer der Korruptionsbeziehung in Deutschland<sup>262</sup>

tionsbeziehung feststellen, dass der Schwerpunkt auf Beziehungen mit einer Dauer zwischen 3 und 5 Jahren lag (Abbildung 3.2).<sup>263</sup> Während der Anteil der zumeist situativen Korruptionsbeziehungen mit einer Dauer von einem Monat oder weniger mit 13 Prozent eher gering ausfällt, so bestand in der überwiegenden Zahl der Fälle eine Beziehungsdauer von wenigstens 3 Jahren.

Das „Bestechungsgeld“ bestand nur in 8 Prozent der Korruptionsfälle wirklich aus einer Bargeldzahlung.<sup>264</sup> In 90 Prozent der Fälle handelte es sich um Sachzuwendungen.<sup>265</sup> Bewirtungen, Feiern oder Reisen machen nur einen geringen Anteil der erlangten Vorteile aus. Der monetäre Wert der erlangten Vorteile wird mit 96 Millionen Euro angegeben und liegt damit um 23 Prozent höher als im Jahr 2009. Dem gegenüber stehen die Vorteile, die die Bestechenden aus den Korruptionshandlungen ziehen konnten. Der materielle Wert dieser Vorteile wird für das Jahr 2010 auf 128 Mio. Euro beziffert. Bei der Aufschlüsselung nach der Art der erzielten Vorteile nimmt die Erlangung von Aufträgen mit 41 Prozent eine herausragende Stellung ein. Dies war auch in den vergangenen Jahren so. Es folgen mit 19 Prozent die Erlangung behördlicher Genehmigungen, mit 10 Prozent die Betreuung einer Promotion und mit

<sup>263</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 16.

<sup>264</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 17f.

<sup>265</sup> Auch dieses Ergebnis weicht von den Vorjahren stark ab, da der größte Teil der Sachzuwendungen einem einzelnen Ermittlungskomplex in Bayern zuzuordnen ist.

8 Prozent sonstige Wettbewerbsvorteile.<sup>266</sup> Das Bundeskriminalamt gibt dabei an, dass aus korrupten Handlungen im Jahr 2010 ein Schaden von 176 Millionen Euro entstanden sei.<sup>267</sup> Diese Zahl ist jedoch lediglich als grobe Orientierungsgröße zu verstehen.<sup>268</sup>

Neben dem Lagebericht Korruption des Bundeskriminalamts werden Korruptionsvergehen auch in der allgemeinen polizeilichen Kriminalstatistik erfasst, die jedoch für die Darstellung des Hellfelds von Korruptionsdelikten aus verschiedenen Gründen ungeeignet ist.<sup>269</sup>

### 3.1.2.2. Studie von Bannenberg

Wegen der geringen Anzahl der bis zum damaligen Zeitpunkt vorhandenen Studien ist von *Bannenberg* eine ausführliche kriminologisch und strafrechtlich orientierte Untersuchung durchgeführt worden, die 2001 abgeschlossen wurde.<sup>270</sup> Die Untersuchung umfasst qualitative und quantitative Aspekte aus über 100 Strafverfahren mit 436 Beschuldigten aus 14 Bundesländern über die Jahre 1995 bis 1998.<sup>271</sup>

---

<sup>266</sup> Jeweils fünf Prozent oder weniger entfallen auf andere Arten von Vorteilen wie die Beeinflussung der Strafverfolgung, die Erlangung interner Informationen, Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungen, Bezahlung gefälschter Rechnungen oder Medikamentenabsatz.

<sup>267</sup> Vgl. Bundeskriminalamt (2011), S. 19.

<sup>268</sup> Der Schaden von 176 Millionen Euro ist kleiner als die Summe des monetären Werts der Vorteile (222 Millionen Euro), den Bestechender und Bestochener erhalten haben. Das würde bedeuten, dass Korruption nach neoklassischer Argumentation möglicherweise Wohlfahrtsgewinne erzeugt: Bestechender und Bestochener würden den Geschädigten 176 Millionen Euro zurückzahlen können und hätten immer noch von den korrupten Vorgängen profitiert. Das Bundeskriminalamt hat für die Schädigungssumme lediglich die gemeldeten Schäden aus zehn Bundesländern berücksichtigt, wohingegen für die erlangten Vorteile der Bestechenden und Bestochenen Zahlen aus 15 Ländern und zum Teil auch des Bundes gemeldet wurden. Selbst wenn die Datenbasis übereinstimmt, ist die Angabe der Schäden vorsichtig zu betrachten. Viele Schäden aus Korruption sind nur schwer oder zeitverzögert zu erkennen und können monetär nicht immer genau bestimmt werden.

<sup>269</sup> Deren Zahlen weichen wegen unterschiedlicher Zielstellungen der Berichte und methodischen Unterschieden in der Erfassung voneinander ab (vgl. Bannenberg (2002), S. 57) Zudem erfasst die polizeiliche Kriminalstatistik in jenen Fällen, in denen mehrere Straftaten in Tateinheit begangen wurden, nur die Verwirklichung des schwerwiegendsten Straftatbestandes (vgl. Dölling (2007), S. 7). Die polizeiliche Kriminalstatistik dient dem Tätigkeitsnachweis für die übergeordneten Institutionen und nicht primär der Korruptionsforschung, während das Lagebild Korruption mit dem Ziel erstellt wird, das Hellfeld der Korruptionsdelikte darzustellen, Handlungsmöglichkeiten zur Korruptionsbekämpfung aufzuzeigen und einen Ausblick über die künftige Entwicklung der Korruptionskriminalität zu geben (vgl. Bundeskriminalamt (2005), S. 80).

<sup>270</sup> Siehe Bannenberg (2002).

<sup>271</sup> Sowohl in Bremen als auch in Sachsen war eine Akteneinsicht für die Autorin nicht möglich. Vorrangig wurden Datenschutzgründe für diese Verweigerung angeführt. Insbesondere bei den sächsischen Behörden vermisste die Autorin grundsätzliche Kooperationsbereitschaft. Weiterhin gab es Indizien, dass Verfahren, an denen Politiker in irgend einer Form beteiligt waren, für die Autorin nicht zugänglich gemacht wurden.

Auf Grund der Selektion der Fälle durch die Autorin und die kooperierenden Behörden ist der deskriptive statistische Aspekt der Untersuchung im Ergebnis nicht mit den Lagebildern oder Kriminalstatistiken vergleichbar. Interessanter sind die qualitativen Resultate. *Bannenberg* hat aufgeschlüsselt nach dem Grad der strukturellen Einbindung der Korruption verschiedene typische Täterprofile identifiziert. Während bei der situativen Korruption kein spezifisches Täterprofil auszumachen war, konnten in den Fällen struktureller Korruption zwei gegensätzliche Täterprofile beschrieben und abgegrenzt werden. Neben dem auffälligen, aber seltenen Typ der „Betrügerpersönlichkeit“<sup>272</sup> wird der überwiegende Teil der strukturellen Korruptionsdelikte von eher angepassten Persönlichkeiten begangen.

Die Täter mit dieser unauffälligen Persönlichkeit waren zumeist deutsche Staatsbürger. Deren Anteil übersteigt auch den üblichen durchschnittlichen Anteil der deutschen Täter der polizeilichen Kriminalstatistik.<sup>273</sup> Die Täter wiesen in der Regel keine Vorstrafen auf. Sie sind gekennzeichnet durch eine gute bis sehr gute Ausbildung<sup>274</sup> und waren in den Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung mit reichhaltigen Macht- und Entscheidungsbefugnissen ausgestattet. Hatten diese Personen eine Vorgesetztenposition inne, so wurden sie von ihren Untergebenen häufig als streng und penibel charakterisiert. *Bannenberg* konstatiert eine oftmals zehn- bis zwanzigjährige Vertrautheit mit und Involviertheit in Korruptionsstrukturen. Im Gegensatz zu den Betrügerpersönlichkeiten, die den Konsum und Besitz von Luxusgütern zur Schau stellen, wirkt der Lebensstil des angepassten Typs eher unauffällig.<sup>275</sup> Der Täterttyp zeichnet sich weiterhin durch Wertvorstellungen aus, die nicht von Illegalität geprägt sind. Damit verbunden sind Strategien der Neutralisierung<sup>276</sup> und Rechtfertigung, wenn es

---

Vgl. *Bannenberg* (2002), S. 77, 81 und 83.

<sup>272</sup> Die „Betrügerpersönlichkeit“ zeichnet sich unter anderem durch folgende Merkmale aus: Anwendung von Lügen, Täuschungen und Fälschungen; Vortäuschung hoher Qualifikationen; ausgeprägte Tendenz zu Selbstdarstellung; Anwendung von Manipulationen; Vorstrafen oder Strafverdacht in Bezug auf Wirtschaftsdelikte; fehlende Verantwortungsübernahme. Vgl. *Bannenberg* (2002), S. 211.

<sup>273</sup> Wenn nur die Vergehen betrachtet werden, die keinen Bezug zu Ausländerbehörden und Führerscheindelikten aufweisen, lassen sich fast keine ausländischen Täter feststellen. Zu untersuchen wäre aus Vergleichsgründen hierbei, wie hoch der Anteil von Personen ausländischer Nationalität in den relevanten Positionen im öffentlichen Dienst und in der Privatwirtschaft ist. Entsprechende Daten liegen jedoch nicht vor.

<sup>274</sup> Sie haben häufig den zweiten Bildungsweg durchlaufen oder regelmäßig Weiterbildungs- und Fortbildungsveranstaltungen besucht.

<sup>275</sup> Die mit dem Erhalt der Bestechungsgelder verbundene Steigerung des Lebensstandards wurde zwar erkennbar, aber in Maßen nach außen dargestellt.

<sup>276</sup> Neutralisierung bezeichnet in der Soziologie und Kriminologie den mentalen Prozess der vorausgehenden oder auch nachträglichen Rechtfertigung abweichenden Verhaltens. Dem liegt die Vorstellung zu Grunde, dass die betroffenen Personen diejenigen Normen, gegen die sie verstoßen, gar nicht ablehnen und teilweise sogar befürworten. Die kognitive Dissonanz zwischen den eigenen als wichtig betrachteten



um die Selbsteinschätzung der korrupten Tat geht. Auf der Seite der Bestochenen wird dann versucht, mit der eigenen Leistungsfähigkeit zu argumentieren, die dem Arbeitgeber Kosten spart und die eine zusätzliche „Belohnung“ rechtfertigen würde. Die Bestechenden hingegen versuchen sich mit dem Argument des sozialen Dilemmas zu rechtfertigen, dass ihnen ohne korruptes Handeln Aufträge entgingen.<sup>277</sup>

Als Motive für Bestechlichkeit wird vorrangig der Wunsch nach Geld identifiziert.<sup>278</sup> Teilweise hing diese Motivation mit einer Schuldensituation des Bestochenen zusammen.<sup>279</sup> Neben den zusätzlichen Einkünften in Form von Geld und anderen materiellen Gütern wurde auch die Erlangung immaterieller Vorteile als Motivation für die Bestechlichkeit angegeben.<sup>280</sup> Bei den Bestechenden überwog der Wunsch, sich mittels Bestechung wettbewerbliche Vorteile zu verschaffen und damit auf Jahre hinaus das eigene Einkommen zu sichern.<sup>281</sup>

Geldleistungen in Form von Bargeld und Überweisungen sind in *Bannenbergs* Untersuchung die am häufigsten anzutreffende Form der Bestechungsleistung. Zur Verschleierung dieser Zahlungen werden Methoden wie Abrechnungsbetrug oder die Bezahlung erfundener Leistungen angewendet. Zu Beginn der Korruptionsbeziehung wird jedoch eher mit Sachleistungen bestochen, auch um den Korruptionscharakter zu verschleiern oder die Bestechungsbereitschaft eines Amtsträgers zu testen.<sup>282</sup>

Abhängig von der strukturellen Einbettung wurde weiterhin untersucht, welche Seite die kor-

---

Normen und der begangenen oder geplanten Abweichung von genau diesen Normen soll damit aufgelöst werden. Die Theorie der Neutralisierung wurde von *Sykes* und *Matza* entwickelt. Sie entstand im Kontext von Jugendkriminalität als Gegenreaktion auf die Einschätzungen anderer Autoren, die diese Kriminalität auf die abweichende Normenvorstellungen der Jugendlichen zurückführt, welche den gesellschaftlich akzeptierten Normen und Erwartungen entgegen stehen. Die Theorie der Neutralisierung wurde später auf andere Arten von Kriminalität angewendet, so auch auf Wirtschaftskriminalität. Die Autoren haben fünf Neutralisierungstechniken identifiziert, die der Verringerung der kognitiven Dissonanz dienen sollen: das Ablehnen der eigenen Verantwortung, die Leugnung des Unrechts, die Abwertung des Opfers, die Verdammung der Verdammenden und das Berufen auf höhere Instanzen in Form der Begründung, in einem „höheren“ Auftrag oder zum Gemeinwohl zu handeln. Vgl. *Sykes* und *Matza* (1968), S. 360-369; *Höffling* (2002), S. 194.

<sup>277</sup> Vgl. *Bannenberg* (2002), S. 217f.

<sup>278</sup> Dies bestätigt die Argumentation, dass Ansätze wie die ökonomische Theorie der Kriminalität auf Korruption anwendbar sind, da eine monetäre Nutzenmaximierung offensichtlich häufig Ziel des Delinquenten ist.

<sup>279</sup> Allerdings wurden diese Schulden in den meisten Fällen durch einen unangemessenen Lebensstandard und nur selten durch persönliche Schicksalsschläge verursacht.

<sup>280</sup> Derartige Vorteile sind beispielsweise die Verbesserung des Ansehens und des gesellschaftlichen Status.

<sup>281</sup> Vgl. *Bannenberg* (2002), S. 222f.

<sup>282</sup> Vgl. *Bannenberg* (2002), S. 236-239.

rupte Handlung initiiert hat und welcher soziale Beziehungscharakter jeweils vorliegt. Für die situative Korruption wird festgestellt, dass die Initiierung der korrupten Handlung sowohl vom Bestechenden als auch Bestochenen ausgehen kann. Geht die Initiative vom Bestochenen aus und fordert dieser für die Erbringung seiner Leistung ein Bestechungsgeld, liegt eher der Erpressungs- als Kollusionscharakter der Korruptionsbeziehung vor. Aus einer einmaligen anfänglichen Korruptionsbeziehung kann sich strukturelle Korruption entwickeln. Es besteht dann oft eine Wechselwirkung zwischen kleineren „Geschenken“ und Gefälligkeiten, die dann in ihrer Dimension immer weiter anwachsen.<sup>283</sup>

Bei der strukturellen Korruption unterscheidet *Bannenberg* zwischen gewachsenen Beziehungen und Netzwerkkorruption.<sup>284</sup> Gewachsene Beziehungen werden häufig von den Bestochenen initiiert und haben Erpressungscharakter. Die Amtsträger geben beispielsweise Unternehmen zu verstehen, dass sie nur noch Aufträge erhalten können, wenn sie Bestechungszahlungen leisten. Bei solchen Unternehmen handelt es sich weniger um Großunternehmen als vielmehr um lokal agierende Unternehmen, die an öffentlichen Aufträgen interessiert und teilweise von ihnen abhängig sind. In den Fällen der Netzwerkkorruption geht die Initiative jedoch in der Regel von den Bestechenden aus. Hierbei handelt es sich häufig um große, überregional aktive Unternehmen, die ihre wirtschaftliche Vormachtstellung wie auch Bestechung zum Erreichen ihrer Ziele einsetzen. Hier liegt jedoch weniger ein Erpressungscharakter vor. Ging der zu bestechende Amtsträger nicht auf das Angebot ein, passierte in der Regel gar nichts.<sup>285</sup>

---

<sup>283</sup> Vgl. *Bannenberg* (2002), S. 224f.

<sup>284</sup> Vgl. Abschnitt 2.1.2; *Bannenberg* (2002), S. 225f.

<sup>285</sup> Aus vorrangig soziologischem Blickwinkel hat *Höffling* kriminalistische Daten zu Korruption aus den Jahren 1993 bis 1996 analysiert. Hierbei wurde ebenso untersucht, welche Seite die korrupte Beziehung initiierte und welches Dominanzmuster vorliegt. Im Wesentlichen wird festgestellt, dass Initiative und Dominanz miteinander korrelieren - das heißt, jene Seite, die die korrupte Beziehung initiiert hat, bestimmt diese Beziehung in der Regel auch. Jedoch existieren auch Ausnahmen, bei denen sich die Dominanzstruktur im Laufe der korrupten Beziehung geändert hat. Im Gegensatz zu den Schlussfolgerungen von *Bannenberg* kann *Höffling* in den meisten Fällen keine eindeutige Tendenz der Dominanz feststellen. In den meisten untersuchten Korruptionsfällen lässt sich nicht eindeutig erkennen, ob eine Seite dominiert hat. Entweder ist die Beziehung einvernehmlich verlaufen, hatte also eher Kollusionscharakter - oder die Datenlage ließ keine Rückschlüsse auf das Dominanzmuster zu. Werden diejenigen Fälle betrachtet, in denen ein Dominanzverhalten erkennbar war, so überwiegt die Zahl der Fälle, in denen der Bestochene die dominante Seite darstellte. Diese Tendenz ist jedoch relativ schwach. Ein Zusammenhang konnte hingegen dort festgestellt werden, wo monopolartige Strukturen vorlagen. Stehen mehrere Akteure der einen Seite nur einem Akteur der anderen Seite gegenüber, kann dieser seine Monopolstellung ausnutzen und die Beziehung dominieren. Die Dominanz einer Seite ist somit auch geringer, wenn die soziale Verflechtung der Korruption eher netzwerkartig strukturiert ist. Jedoch ist es auf Grund der Vielzahl der Akteure bei korrupten Netzwerkstrukturen problematisch, Dominanzstrukturen für das gesamte Beziehungssystem zu identifizieren. Diese können nur auf der Ebene der Beziehungen zwischen den einzelnen Teilnehmern ersichtlich werden. Siehe *Höffling* (2002), S. 52f., 145f.

### 3.1.2.3. Weitere Untersuchungen

Neben den wenigen Analysen des polizeilichen Hellfelds besteht eine weitere Möglichkeit der Erfassung der Korruptionslage in Befragungen, in denen die subjektive Wahrnehmung von Korruption und die Einstellung zur Korruptionsbereitschaft ermittelt wird. Dazu gehören die bereits erwähnten Studien von PricewaterhouseCoopers<sup>286</sup>, Ernst & Young<sup>287</sup> und der Control Risks Group<sup>288</sup>, in denen untersucht wurde, inwiefern Unternehmen Bestechungen als adäquates Mittel zur Auftragsakquise einsetzen und ob Unternehmen Aufträge verloren haben, weil Konkurrenten die jeweiligen Entscheidungsträger bestochen haben.

Im Jahr 2002 hat das Forsa-Institut im Auftrag des Magazins Impulse 500 Unternehmer in Deutschland anonym befragt. Im Ergebnis gaben 54 Prozent der befragten Unternehmer an, dass ihnen ein Auftrag entgangen ist, weil Mitbewerber Bestechung eingesetzt haben. 28 Prozent haben laut der Umfrage mehr als einen Auftrag auf diese Weise verloren. Dass sie selbst schon einmal jemanden bestochen haben, um Aufträge zu bekommen, gaben 14 Prozent der Befragten an. Von diesen Bestechenden erklärten 29 Prozent, öffentliche Auftraggeber bestochen zu haben. 59 Prozent haben Entscheidungsträger privater Unternehmen bestochen und 12 Prozent haben sowohl öffentliche als auch private Auftraggeber bestochen. Auf die Frage, welches die höchste Summe sei, die sie jemals an Bestechungsgeld gezahlt haben, gab die Hälfte der Befragten einen Betrag zwischen 100 und 10.000 D-Mark an, während kleinere oder größere Beträge in viel geringerem Umfang genannt werden. Als besonders von Korruption betroffene Branche wird von den Befragten die Baubranche eingeschätzt.<sup>289</sup>

Im Auftrag von PriceWaterhouseCoopers und der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg führte TNS Emnid im Jahr 2011 eine umfangreiche Studie zur Wirtschaftskriminalität in Deutschland durch.<sup>290</sup> Hierbei wurden Verantwortliche aus 830 Unternehmen befragt, die vor allem den Bereichen Recht, Finanzen, Compliance und Revision entstammen.<sup>291</sup> Es gaben 26 Prozent der Unternehmen an, schon einmal einen Auftrag auf Grund von Korruptionsaktivitäten eines Wettbewerbers verloren zu haben. Diese Studie gibt Hinweise darauf, dass privatwirtschaftliche Unternehmen häufiger von Korruption betroffen sind als die öffentli-

---

<sup>286</sup> Vgl. PricewaterhouseCoopers (2008).

<sup>287</sup> Vgl. Ernst & Young (2009).

<sup>288</sup> Vgl. Bray (2005), S. 113.

<sup>289</sup> Siehe Kühlnhorn und Schweinsberg (2002), S. 37-40.

<sup>290</sup> Siehe Bussmann; Nestler und Salvenmoser (2011), S. 12f., 27-32.

<sup>291</sup> Von den befragten Unternehmen waren ein Drittel börsennotiert und 81 Prozent hatten Auslandsstandorte.

che Verwaltung. Während 3 Prozent der Behörden von gesicherten Korruptionsfällen und 14 Prozent von Verdachtsfällen berichteten, waren in 12 Prozent der privaten Unternehmen eindeutige Korruptionsfälle und in immerhin 26 Prozent der Unternehmen Verdachtsfälle zu verzeichnen. Als Form der indirekten Schädigung wurden von jenen Unternehmen, die gravierende Schäden aus Korruption zu erleiden hatten, besonders häufig ein Reputationsverlust (42 Prozent) sowie die Beeinträchtigung der Beziehungen zu Geschäftspartnern (42 Prozent) und Behörden (36 Prozent) genannt.<sup>292</sup> Der Anteil der Unternehmen, die in Deutschland ein Antikorruptionsprogramm implementiert haben, ist von 20 Prozent im Jahr 2007 auf 59 Prozent im Jahr 2011 gewachsen. Dies lässt auf ein deutlich gesteigertes Interesse der Unternehmen an Korruptionsbekämpfung in den letzten Jahren schließen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Korruption in Deutschland kein Einzelfallphänomen ist. Der hohe Anteil struktureller Korruption an den bekannt gewordenen Korruptionsfällen lässt darauf schließen, dass korrupte Beziehungen strategisch und systematisch aufgebaut werden. Neben den traditionell korruptionsanfälligen Schnittstellen zwischen der auftragsvergebenden öffentlichen Verwaltung und Unternehmen gewinnt auch die Korruption innerhalb der Privatwirtschaft an Bedeutung. Den Unternehmen ist bewusst, dass sie Bestechung als Mittel zur Auftragsakquise einsetzen könnten und noch stärker ist das Empfinden ausgeprägt, dass ihnen Aufträge entgehen, weil Mitbewerber korrupt handeln.

### 3.1.3. Internationaler Korruptionsvergleich

Korruption stellt ein weltweit verbreitetes Problemfeld dar. Stärker noch als bei den lediglich auf Deutschland bezogenen Befragungen und statistischen Auswertungen des Hellfelds stellt sich die Frage nach der Vergleichbarkeit der Daten. Da es keine allgemein akzeptierte einheitliche Definition von Korruption gibt, kann es bereits Unterschiede bei der Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes geben.<sup>293</sup>

Gemessen werden können das bestätigte Vorkommen korrupter Fälle, Arten von Korruption, Kosten und andere Auswirkungen von Korruption, mit Korruption assoziierte Faktoren und

---

<sup>292</sup> Bei dieser Frage waren Mehrfachnennungen möglich.

<sup>293</sup> Teilweise werden Sachverhalte wie Bilanzfälschung, Unterschlagung und Vetternwirtschaft in die Korruptionsdefinition einbezogen. Da Korruption vielfach als Missbrauch öffentlich anvertrauter Macht angesehen wird, wird in solchen Fällen in der Regel nur Korruption an der Schnittstelle zwischen öffentlichem und privatem Sektor betrachtet. Manchmal wird aber auch Korruption in der Privatwirtschaft einbezogen. Zudem kann bei Befragungen danach unterschieden werden, ob die aktive oder passive Seite der Bestechung untersucht wird, also ob beispielsweise nach Bestechlichkeit oder Bestechungsbereitschaft gefragt wird. Vgl. Langseth (2006), S. 11-13.

die Wahrnehmung von Korruption.<sup>294</sup> Da Korruption in der Regel im Verborgenen stattfindet, ist die Messung schwierig. Das Heranziehen und Abgleichen verschiedener Datenquellen verringert die Gefahr systematischer oder unsystematischer Verzerrungen. Es können sowohl quantitative als auch qualitative Informationen gewonnen werden.<sup>295</sup>

Der Global Report on Crime and Justice der Vereinten Nationen aus dem Jahr 1999<sup>296</sup> greift auf Daten aus nationalen Kriminalitätsstatistiken zurück. Die Problematik der Interpretation ergibt sich jedoch aus der mangelnden Vergleichbarkeit korrupter Straftaten in verschiedenen Ländern und daraus, dass die Daten neben dem Ausmaß von Korruption auch von der Strafverfolgungsintensität in einem Land abhängen.<sup>297</sup>

Einen anderen Ansatz verfolgt der Corruption Perceptions Index (CPI) von Transparency International.<sup>298</sup> Dieser Index wird seit 1995 jährlich unter der Leitung von *Lambsdorff* erstellt und soll die Wahrnehmung von Korruption im Nationenvergleich abbilden.<sup>299</sup> Die Definition,

---

<sup>294</sup> Vgl. auch Pies und Sass (2008), S. 12f.

<sup>295</sup> Mögliche Varianten, Erkenntnisse auf quantitative Weise zu erlangen, bestehen in der Auswertung von Kriminalstatistiken sowie dem Durchführen von Umfragen oder Feldstudien. Die Durchführung von Feldstudien mittels eines eingeschleusten Beobachters kann aufwändig sein und sich an der Grenze zum Ausspionieren von Unternehmen und ihren Mitarbeitern bewegen. Qualitative Informationen über korrupte Strukturen, den Ablauf einer korrupten Handlung oder länderspezifische Besonderheiten können über Fallstudien oder Fokusgruppen gewonnen werden. Fokusgruppen sind moderierte Gruppendiskussionen. Eine aus Experten oder von Korruption betroffenen Personen bestehende Gruppe könnte über ihre Einschätzungen zu den Ursachen und Folgen von Korruption diskutieren. Vgl. Langseth (2006), S. 15-19.

<sup>296</sup> Siehe Newman (1999).

<sup>297</sup> Hierbei besteht das bereits erwähnte Problem, dass Korruption in jedem Land anders definiert ist. Eine weitere Schwierigkeit stellt die unterschiedliche Intensität der Strafverfolgung und Urteilsfindung dar. Das heißt, eine hohe gemessene Zahl an Verurteilungen wegen Korruptionsstraftaten muss nicht zwangsläufig auf ein hohes Korruptionsniveau im jeweiligen Land hindeuten. Das Gegenteil kann der Fall sein. Herrscht in einem Land ein ausgeprägtes Bewusstsein für die Schädlichkeit von Korruption vor, so kann dies auf eine intensiviertere Strafverfolgung und Verurteilungen zu Abschreckungszwecken hinweisen. Länder wie Singapur oder Hongkong haben beispielsweise hohe Pro-Kopf-Verurteilungsraten für Korruption. Ein niedriges Verurteilungsniveau kann dementsprechend auch auf fehlendes Unrechtsbewusstsein für korruptes Handeln oder schwache Strafverfolgungsbehörden hindeuten. Vgl. Galtung (2006), S. 125; Lambsdorff (2006b), S. 81f.

<sup>298</sup> Transparency International (TI) ist eine 1993 gegründete und weltweit aktive Nichtregierungsorganisation, deren Ziel die Bekämpfung von Korruption ist. TI möchte nach eigenen Angaben das Bewusstsein für Korruption schärfen, korruptionsförderliche Strukturen und Bedingungen identifizieren und zu deren Bekämpfung im Zusammenspiel mit anderen gesellschaftlichen Kräften beitragen. Der Ableger Transparency International Deutschland e.V. existiert ebenfalls seit 1993. Während der Fokus der Organisation lange Zeit auf Korruption im öffentlichen Sektor lag, beschäftigt sich TI mittlerweile auch mit Bestechung und Bestechlichkeit im privaten Sektor. Vgl. Transparency International (2011e); Transparency International (2011a).

<sup>299</sup> Siehe Lambsdorff (2006b), S. 81.

die Transparency International der Ermittlung des CPI zu Grunde legt, ist die von *Rogow* und *Lasswell* - also der Missbrauch öffentlich anvertrauter Macht zum privaten Vorteil inklusive Unterschlagungshandlungen.<sup>300</sup> Weiterhin liegt der Fokus auf der Bestechlichkeit von Personen im öffentlichen Bereich und weniger auf den Bestechenden.

Der CPI basiert nicht auf einer einzigen Datenquelle, sondern setzt sich aus den Ergebnissen verschiedener Studien zusammen. Grundlage für die Bildung dieses zusammengesetzten Index sind Daten mehrerer Umfragen von unterschiedlichen Organisationen. Der CPI 2011 verwendet Daten aus 17 Studien von 13 Organisationen. Einige Ausgangsdaten wurden mittels Befragungen von Geschäftsleuten gewonnen, andere basieren auf Einschätzungen von kommerziellen Analysten oder Länderexperten. Aus den Teilergebnissen der einzelnen Datenquellen wird der aggregierte Index zusammengesetzt.<sup>301</sup> Als zusätzliche Information wird von Transparency International für den CPI-Wert jedes Landes ein 90 Prozent-Konfidenzintervall angegeben.<sup>302</sup>

In Tabelle 3.1 sind die Werte für den CPI 2011 für ausgewählte Länder aufgeführt. Der CPI ist so angelegt, dass er Ausprägungen zwischen 0 (höchstes wahrgenommenes Korruptionsniveau) und 10 (niedrigstes wahrgenommenes Korruptionsniveau) annehmen kann. Die industrialisierten Länder Ozeaniens und die skandinavischen Länder sind auf den vorderen Positionen zu finden. Dort wird von den Befragten Korruption als vergleichsweise geringes Problem angesehen. Deutschland befindet sich auf Rang 14. Wie im vorangegangenen Abschnitt dargestellt, stellt Korruption durchaus ein bedeutendes Problem in Deutschland dar. Im internationalen Vergleich ist das wahrgenommene Ausmaß von Korruption jedoch eher gering, insbesondere im Vergleich mit anderen großen Industrienationen. Während sich Länder wie das Vereinigte Königreich, die Vereinigten Staaten, Japan und Frankreich dennoch auf recht hohen Rangplätzen befinden, fällt auf, dass Italien (und auch Griechenland) ein Korrup-

---

<sup>300</sup> Dementsprechend wird die Wahrnehmung von legislativer und bürokratischer Korruption durch Politiker und Amtsträger abgebildet. Korruption in der Privatwirtschaft wird nicht erfasst.

<sup>301</sup> Die Erstellung des Index erfolgt in drei Schritten. Zunächst werden Durchschnittswerte jener Studien ermittelt, die auf Befragungen von Geschäftsleuten basieren. Im zweiten Schritt wird eine Standardisierung der Daten aus den unterschiedlichen Quellen vorgenommen, damit diese dem Gültigkeitsbereich des CPI entsprechen. Statt einer Anpassung von Mittelwert und Standardabweichung werden den Datenquellen lediglich ordinale Informationen entnommen, es wird also eine Rangliste der Länder aufgestellt. Anhand dieser Ränge der Datenquelle werden den einzelnen Ländern ihre Punktwerte aus einer Referenzliste zugewiesen. Schließlich wird dann der CPI aus dem ungewichteten Mittelwert der Ergebnisse der einzelnen Datenquellen errechnet. Vgl. Transparency International (2011d), S. 5f.

<sup>302</sup> Allerdings ist dieses Konfidenzintervall nicht sehr robust, wenn nur wenige Datenquellen zur Verfügung stehen.

<sup>303</sup> Daten aus Transparency International (2011c).

Rang	Land	CPI 2011	Anz. Datenquellen	Konfidenzintervall
1	Neuseeland	9,5	9	9,4 - 9,5
2	Dänemark	9,4	8	9,3 - 9,5
2	Finnland	9,4	8	9,3 - 9,5
4	Schweden	9,3	9	9,2 - 9,4
5	Singapur	9,2	12	8,9 - 9,4
6	Norwegen	9,0	9	8,7 - 9,1
7	Niederlande	8,9	9	8,9 - 9,1
8	Australien	8,8	11	8,6 - 9,0
8	Schweiz	8,8	8	8,4 - 9,1
10	Kanada	8,7	9	8,4 - 8,9
...				
14	Deutschland	8,0	10	7,8 - 8,4
14	Japan	8,0	12	7,6 - 8,5
16	UK	7,8	10	7,5 - 8,0
...				
24	USA	7,1	12	6,5 - 7,8
25	Frankreich	7,0	10	6,6 - 7,4
...				
69	Italien	3,9	9	3,6 - 4,2
75	China	3,6	12	3,2 - 4,1
80	Griechenland	3,4	8	3,0 - 3,8
95	Indien	3,1	13	2,9 - 3,3
143	Russland	2,4	11	2,1 - 2,8
...				
180	Myanmar	1,5	4	1,0 - 1,9
182	Nordkorea	1,0	3	0,7 - 1,3
182	Somalia	1,0	4	0,6 - 1,4

Tabelle 3.1.: CPI 2011 für ausgewählte Länder<sup>303</sup>

tionsniveau aufweist, das näher an Ländern wie Indien und China liegt als an denen anderer großer westlicher Industrienationen. Unter den wirtschaftlich bedeutenden Staaten schneidet Russland am schlechtesten ab und befindet sich mit einem CPI von 2,4 im unteren Viertel der Rangtabelle. Die ungünstigsten Werte weisen Staaten auf, die durch besonders instabile politische Verhältnisse gekennzeichnet sind.

Über die wissenschaftliche Fachpresse hinaus sind die Ergebnisse des CPI auch von populären Medien aufgegriffen worden. Da der CPI auf mehreren Quellen basiert und als subjektiver Indikator keinen rechtssystembedingten Verzerrungen unterliegt, kann die Aussagekraft und Zuverlässigkeit des CPI als relativ hoch eingeschätzt werden. Aus diesem Grund dient er als Grundlage für eine Reihe von ländervergleichenden Querschnittsstudien, in denen der Zusammenhang zwischen ökonomischen oder soziokulturellen Indikatoren und dem Korruptionsniveau untersucht wird. Auf die Ursachen und Folgen von Korruption wird in späteren Kapiteln noch eingegangen.<sup>304</sup>

Für eine kritische Würdigung des CPI als Korruptionsindikator ist es notwendig, dessen Schwächen zu analysieren. Eine ausführliche Betrachtung der Schwächen des CPI wird von *Galtung* vorgenommen.<sup>305</sup> Kritisiert wird die Fokussierung auf die Seite des Bestochenen.<sup>306</sup> Diesem Einwand wurde von Transparency International mit der Erstellung eines weiteren Index Rechnung getragen: des Bribe Payers Index (BPI), der jedoch seltener als der CPI ermittelt wird und weniger Resonanz in den Medien findet.<sup>307</sup> Es könnte argumentiert werden, dass der CPI systematischen Verzerrungen unterliegt, weil er als Wahrnehmungsindex auf kulturell verschiedenen Perzeptionen von Korruption basiert.<sup>308</sup> Ein weiterer Kritikpunkt in diesem Zusammen-

---

<sup>304</sup> In Kapitel 3.2.2 werden vor allem die Auswirkungen von Korruption mittels des CPI untersucht, wohingegen in Kapitel 6.1 die Auswirkungen kultureller Determinanten auf das Korruptionsniveau analysiert werden.

<sup>305</sup> Siehe Galtung (2006), S. 109-123.

<sup>306</sup> Wenn ein europäisches Unternehmen in einem afrikanischen Land investiert und dort zum Mittel der Bestechung greift, wird zwar die Behörde des Ziellandes als bestechlich eingeschätzt, die Korruptionsbereitschaft des investierenden Unternehmens bleibt jedoch außen vor. Es wird in diesem Zusammenhang bemängelt, dass Länder wie Chile, Südafrika oder Singapur zwar selbst einigermaßen frei von Korruption sind, aber diese Länder als Zufluchtsstätte für korrupte Politiker und als Anlegeort für Vermögen dienen, welches aus Korruptionsdelikten erlangt wurde.

<sup>307</sup> Der BPI wurde für die Jahre 1999, 2002, 2006 und 2008 ermittelt. Er basiert für 2008 auf einer eigenen Umfrage von Transparency International, dem Bribe Payers Survey. Dabei wurden leitende Angestellte danach befragt, wie oft Unternehmen mit Sitz im Land des Befragten in einem anderen Zielland zum Mittel der Bestechung greifen. Es wurde dementsprechend ein Index für die „Quellländer“ der Korruption erstellt, der 22 industrialisierte Nationen umfasst. Der BPI ist analog zum CPI von 0 bis 10 skaliert, wobei 10 den bestmöglichen Wert darstellt. Im Ergebnis weicht jedoch die Rangfolge der untersuchten Länder im BPI nicht wesentlich von der Rangfolge des CPI ab. Vgl. Transparency International (2011b).

<sup>308</sup> Was in der einen Kultur einen akzeptablen Alltagsvorgang darstellt, kann in einer anderen als intolerabler



hang besteht in der demographischen Zusammensetzung der Befragten.<sup>309</sup> Die Methodik und Validität der einzelnen Quellen des CPI kann zwar hinterfragt werden, die Einbeziehung verschiedener Quellen in den Index hält jedoch den Einfluss problematischer Verzerrungen in Grenzen. Weitere Ansatzpunkte für Kritik sind die fehlende Einbeziehung von Korruption im privaten Sektor und die Nichterfassung von korruptionsnahen Delikten.<sup>310</sup>

Der CPI stellt eine Momentaufnahme der wahrgenommenen Korruption im Ländervergleich dar. Er kann nicht dazu verwendet werden, um Veränderungen des Korruptionsniveaus von Ländern im Zeitablauf abzubilden.<sup>311</sup> Es besteht jedoch die Möglichkeit, die Veränderung der Rangfolge als Maßstab für eine Entwicklung im Ländervergleich heranzuziehen.<sup>312</sup> Die Auswirkungen von Antikorruptionsmaßnahmen in einem einzigen Land können auf diese Weise nicht festgestellt werden, da der Rang als relative Größe eben auch von Entwicklungen in anderen Ländern beeinflusst wird.

Neben CPI und BPI erstellt Transparency International seit 2003 nahezu jährlich einen Bericht zur öffentlichen Meinung über Korruption. Dieses Global Corruption Barometer (GCB) hat das Ziel, die Wahrnehmungen und Erfahrungen der breiten Öffentlichkeit mit Korruption abzubilden - im Gegensatz zu BPI und CPI, die auf den Einschätzungen von Geschäftsleuten oder Experten basieren.<sup>313</sup> Die Ergebnisse der vom Meinungsforschungsinstitut Gallup im Auftrag von Transparency International durchgeführten Umfrage werden im Unterschied zu CPI und BPI nicht zu einem Korruptionsindex aggregiert.

---

Bestechungsvorgang beurteilt werden. Dieses Argument wird jedoch dadurch abgeschwächt, dass der CPI sich mehrerer unabhängiger Quellen bedient, die nicht nur auf Befragungen von Einheimischen, sondern auch eben auf der Einschätzung von ausländischen Experten basieren.

<sup>309</sup> Sowohl Experten als auch Geschäftsleute sind vorwiegend Männer mit hohem Einkommen und Bildungsstand, hingegen bleiben die Erfahrungen von Frauen und Ärmeren außen vor.

<sup>310</sup> So bemängelt *Galtung*, dass Nepotismus und Patronagenetzwerke im CPI nicht erfasst werden. Das kann auf der anderen Seite aber auch als Vorteil angesehen werden, da diese Sachverhalte eben in vielen Korruptionsdefinitionen außen vor gelassen werden, weil sie von Bestechung verschiedene Charakteristika aufweisen und die Präzision des Index in Bezug auf den erfassten Sachverhalt verringern würden.

<sup>311</sup> Dies ist auf die Standardisierung und Transformation der Daten zurückzuführen. Es besteht die Gefahr der Missinterpretation von Veränderungen von CPI-Werten im Zeitablauf. Die Auswirkung nationaler Anstrengungen zur Senkung von Korruption im Zeitablauf können nicht an der Veränderung des CPI-Wertes ersichtlich werden.

<sup>312</sup> *Bjørnskov* und *Paldam* machen von dieser Möglichkeit Gebrauch. Mithilfe von Kendalls Tau (dem Rangkorrelationskoeffizienten) untersuchen sie den Einfluss verschiedener makroökonomischer Indikatoren auf die Veränderung des CPI und umgekehrt. Im Allgemeinen wird auf Basis der Entwicklungen des CPI von 1995 bis 2002 festgestellt, dass Korruption in Afrika und im postsozialistischen Europa zunimmt, während sie Ländern des fernen Ostens eher zurückzugehen scheint. Siehe *Bjørnskov* und *Paldam* (2005), S. 70.

<sup>313</sup> Vgl. Transparency International (2009), S. 2.

Im Ergebnis des GCB 2009 wird besonders die Relevanz von Korruption im privaten Sektor hervorgehoben. Die Hälfte aller Befragten empfindet den privaten Sektor als korrupt.<sup>314</sup> Das sind acht Prozentpunkte mehr als 2004. Als korrupteste Entität werden politische Parteien empfunden, dicht gefolgt von der öffentlichen Verwaltung. Die Institution, die nach den Angaben der Befragten am wahrscheinlichsten von Bestechungszahlungen betroffen ist, ist im globalen Maßstab die Polizei.<sup>315</sup> Zwischen den Einschätzungen der Allgemeinheit und denjenigen von Experten im CPI lassen sich in den meisten Fällen keine wesentlichen Unterschiede feststellen.<sup>316</sup>

Deutschland ist im GCB 2009 nicht erfasst worden. Die letzte Erhebung für Deutschland stammt von 2007. Im Vergleich mit anderen Ländern fällt auf, dass die Befragten in Deutschland zu 69 Prozent von einer Zunahme von Korruption ausgingen - im Durchschnitt der erfassten europäischen Länder gaben dies zum Vergleich lediglich 58 Prozent an.<sup>317</sup> 77 Prozent der in Deutschland Befragten hielten die Bemühungen ihrer Regierung zur Korruptionsbekämpfung für ineffizient. In der gesamten Stichprobe waren nur 54 Prozent dieser Ansicht, im europäischen Durchschnitt 60 Prozent.<sup>318</sup> In Anbetracht des vergleichsweise guten Ergebnis im CPI deuten diese Befragungsergebnisse auf pessimistische Zukunftserwartungen und geringes Vertrauen der Deutschen in die Korruptionsbekämpfungsstrategien ihrer Regierung hin.

## 3.2. Auswirkungen von Korruption

In den vergangenen Jahren ist in bedeutendem Maße theoretische und empirische Forschung zu Ursachen und Auswirkungen von Korruption betrieben worden. Die Folgen von Korruption können oftmals nicht klar von ihren Ursachen abgegrenzt werden.<sup>319</sup> Teilweise scheinen Rückkopplungs- und Verstärkereffekte vorzuliegen. Während in den Kapiteln 5 bis 7 zu Grunde liegende Ursachen und organisationelle Interventionsmöglichkeiten analysiert werden, soll

---

<sup>314</sup> Vgl. Transparency International (2009), S. 5.

<sup>315</sup> So gaben 24 Prozent derjenigen, die mit der Polizei in Berührung kamen, die Zahlung von Bestechungsgeldern an.

<sup>316</sup> TI gibt für den Zusammenhang zwischen dem CPI 2008 und dem Anteil der im GCB Befragten, die zugaben Bestechungsgelder gezahlt zu haben, einen Korrelationskoeffizienten von -0,64 an (für einen p-Wert kleiner als 0,01). Siehe Transparency International (2009), S. 36.

<sup>317</sup> Vgl. Transparency International (2007), S. 23.

<sup>318</sup> Vgl. Transparency International (2007), S. 24.

<sup>319</sup> Vgl. Lambsdorff (2006a), S. 3f.

an dieser Stelle zunächst anhand der möglichen Auswirkungen von Korruption demonstriert werden, warum derartige Interventionen<sup>320</sup> von Relevanz sind.

Generell werden Korruption und ihre Auswirkungen von Ökonomen unterschiedlich beurteilt,<sup>321</sup> allerdings überwiegen zunehmend die negativen Einschätzungen.

### 3.2.1. Theoretische Überlegungen

Aus ökonomischer Sicht besteht die Schädlichkeit der Korruption weniger in der Zahlung selbst, die der Bestechende an den Entscheidungsträger einer Organisation leistet. Gravierender sind die Auswirkungen auf die Entscheidungsfindung im Unternehmen.<sup>322</sup> Nicht der beste oder günstigste Lieferant bekommt einen Auftrag, sondern derjenige, der dem Entscheidungsträger das meiste Bestechungsgeld zukommen lässt. Korruption erzeugt ineffiziente Entscheidungen und Ressourcenallokationen.<sup>323</sup> Neben den ökonomischen Auswirkungen kann das Vertrauen in die Rechtsordnung und die Legitimität staatlichen Handelns gefährdet sein.<sup>324</sup>

#### 3.2.1.1. Wohlfahrtstheoretische Argumente

Die Auswirkungen von Korruption in einem Cournot-Monopol sind zunächst von *Shleifer* und *Vishny*<sup>325</sup> analysiert und später auch von anderen Autoren aufgegriffen worden, beispielsweise von *Pies*<sup>326</sup> oder *Hayford*<sup>327</sup>. Im Modell stellt der Staat ein Gut bereit, beispielsweise ein Dokument oder eine Lizenz, nach dem eine bestimmte Nachfrage besteht. *MC* sind die Grenzkosten, die dem Staat für die Bereitstellung des Gutes entstehen. Die Grenzerlöse werden mit *MR* bezeichnet. Es sei angenommen, dass der Staat sich wie ein gewinnmaximierender

---

<sup>320</sup> Hierunter sind Maßnahmen zur Prävention und zur Bekämpfung von Korruption zu verstehen.

<sup>321</sup> Eine positive Einschätzung geben beispielsweise Leff (1964), S. 10-12; Nye (1967), S. 419-421. Ambivalent wird Korruption beurteilt von Schmidt (2003), S. 93f.; Becker (1994). Eine überwiegend negative Sichtweise vertreten beispielsweise Dietz (2000), S. 122; Klitgaard (1988), S. 36; Rose-Ackerman (2002a), S. 1915; Freytag (2000), S. 133.

<sup>322</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 32.

<sup>323</sup> Vgl. Pies und Sass (2006), S. 143f.

<sup>324</sup> Vgl. Lambsdorff (2005), S. 233f; Rose-Ackerman (1997), S. 42.

<sup>325</sup> Siehe Shleifer und Vishny (1993).

<sup>326</sup> Siehe Pies (2002), S. 24-31; Pies (2003), S. 44-51.

<sup>327</sup> Siehe Hayford (2007).

Monopolist verhält. An Hand der Optimalitätsbedingung  $MR = MC$  wird der offizielle Preis  $P$  für das Gut festgelegt.

Als Repräsentant des Staates agiert ein Bürokrat mit einem gewissen Entscheidungsspielraum: Er kann vom Nachfrager ein Bestechungsgeld verlangen und die Bereitstellung des Gutes verweigern, wenn dieser kein Bestechungsgeld zahlt. Weiterhin sei zur Vereinfachung angenommen, dass dem Bürokraten für die Bereitstellung des Gutes keine privaten Kosten entstehen und dass die Wahrscheinlichkeit der Aufdeckung der korrupten Handlung und der Bestrafung des Bürokraten null ist. Ziel des Bürokraten ist die Maximierung seiner Einkünfte aus Bestechung. Welchen Preis der Nachfrager dabei zahlen muss, hängt davon ab, ob es sich um Belastungskorruption oder Entlastungskorruption handelt.

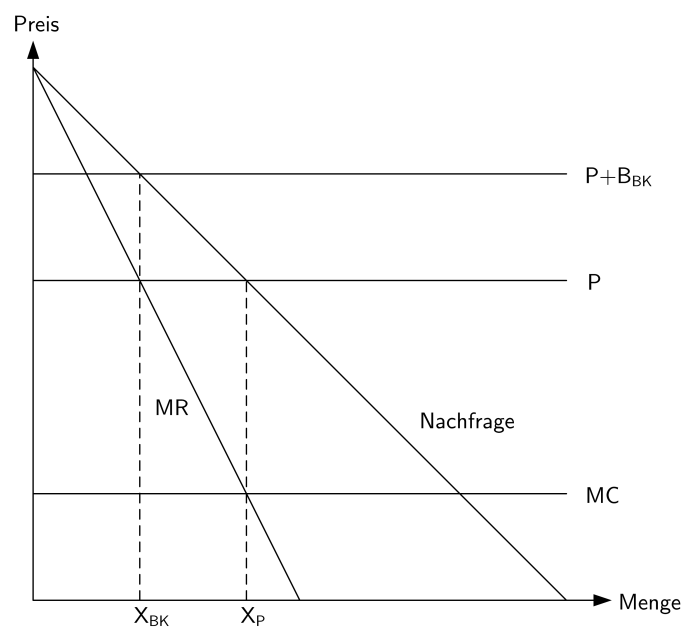


Abbildung 3.3.: Preisbildung im Monopol bei Belastungskorruption

Im Fall der Belastungskorruption verlangt der Bürokrat vom Nachfrager einen inoffiziellen Preis von  $P+B_{BK}$  (Abbildung 3.3). Er reicht hierbei  $P$  an den Staat weiter und behält  $B_{BK}$  für sich als Bestechungsgeld. Die Grenzkosten für den Bürokraten sind somit  $P$ . Seinen „Gewinnaufschlag“ stellt  $B_{BK}$  dar. Das heißt, in Bezug auf eine einzelne erfolgreiche Transaktion geht dem Staat kein Erlös verloren. Da jedoch der inoffizielle Preis höher als der offizielle ist, sinkt die Anzahl der Transaktionen und der Staat verliert somit Erlöse. Korruption sorgt

hier für eine künstliche Verknappung des Angebots. Es entsteht ein Wohlfahrtsverlust,<sup>328</sup> da nicht mehr die für den Staat optimale Preis-Mengen-Kombination realisiert werden kann.<sup>329</sup> In Bezug auf ihre Wohlfahrtswirkung entspricht die Belastungskorruption der Erhebung einer Mengensteuer.<sup>330</sup> Es kann jedoch argumentiert werden, dass Korruption eine nichtgewinnmaximierende Entscheidung des Monopolisten „korrigiert“,<sup>331</sup> beispielsweise dann, wenn der Monopolist seinen Preis zu niedrig wählt.<sup>332</sup>

Die Effekte der Gleichgewichtsverzerrung durch Korruption verschärfen sich, wenn es sich nicht mehr um ein einzelnes nachgefragtes Gut handelt, sondern wenn komplementäre Güter nachgefragt werden, die von unabhängigen Monopolisten vergeben werden. Beispielsweise könnte

---

<sup>328</sup> Verlaufen die Angebots- und Nachfragekurven wie in Abb. 3.3, verliert der Staat an Produzentenrente in Höhe von  $(X_P - X_{BK}) \cdot (P - MC)$ , ein Teil der Konsumentenrente wird in Korruptionsrente des Bürokraten umgewandelt ( $B_{BK} \cdot X_{BK}$ ) und ein Wohlfahrtsverlust der Konsumentenrente in Höhe von  $\frac{1}{2} \cdot B_{BK} \cdot (X_P - X_{BK})$  entsteht.

<sup>329</sup> Mit Bezug auf das Coase-Theorem (siehe Coase (1960)) könnte eingewendet werden, dass die durch Bestechung entstehenden wohlfahrtsverringernenden externen Effekte mittels verhandelter Reallokation internalisiert werden können. Das würde hier bedeuten, dass Nachfrager und Staat dem Bürokraten ein Einkommen in Höhe seiner erzielbaren Korruptionsrente übereignen, während dieser seinerseits auf die Erhebung von Bestechungsgeldern verzichtet. Allerdings sind die Voraussetzungen des Theorems in Form von klar definierten Verfügungsrechten und der Abwesenheit von Transaktionskosten im Fall der Korruption nicht gegeben. Zum anderen vernachlässigt die wohlfahrtstheoretische Sichtweise die Frage, wieso überhaupt der Bürokrat das Recht haben sollte, Bestechungsgelder zu erheben und wie es verhindert werden kann, dass er in die Machtposition gelangt, diese zu verlangen. In diesem Zusammenhang kritisiert Dietz die reine Allokationsargumentation der Wohlfahrtstheoretiker und fordert eine anreizbezogene, interaktionsökonomische Betrachtung der Auswirkungen von Korruption (siehe Dietz (2000), S. 128f.). Diese Kritik wird gestützt durch die Überlegungen des sozialen Dilemmas, dass teilnehmende Akteure individuell einen Anreiz haben, sich so zu entscheiden, dass eine pareto-inferiore Situation entsteht. Eine verhandlungsbasierte Reallokation der Ressourcen erscheint unter diesem Aspekt nicht aussichtsreich zu sein, da die Akteure immer einen individuellen Anreiz haben, von der verhandelten Lösung abzuweichen.

<sup>330</sup> Allerdings fließen dem Staat üblicherweise die Steuereinnahmen zu, wohingegen die Bestechungsgelder beim Bürokraten verbleiben.

<sup>331</sup> Vgl. Pies und Sass (2008), S. 25.

<sup>332</sup> In diesem Fall würde sich zwar die Gleichgewichtsmenge der gewinnmaximalen Menge des Monopolisten nähern, aber die korrupte Handlung führt auch in diesem Fall zur Umwandlung von Konsumentenrente in Korruptionsrente und zu einem Wohlfahrtsverlust. Dies gilt allerdings nur solange  $P \geq MC$ . Liegt der offizielle Preis unter den Grenzkosten des Monopolisten, kann Korruption tatsächlich einen Wohlfahrtsgewinn bewirken. Korruption würde in diesem Fall das Angebot verknappen und somit die Verluste des Staates verringern. Die Differenz an Verlust übersteigt hierbei die Einbußen an Konsumentenrente der Nachfrage. Nach wie vor wird jedoch ein weiterer Teil der Konsumentenrente in Korruptionsrente umgewandelt. Es ist auch nicht das Ziel des Bürokraten, eine wohlfahrtsoptimale Lösung zu erzielen - eventuelle Wohlfahrtsgewinne sind für ihn unbeabsichtigte Nebeneffekte seiner Entscheidung. Die Variante des zufälligen Erreichens des Optimums ist in Bezug auf die Wohlfahrt einer Situation ohne Korruptionsmöglichkeit gleichwertig, wobei letzterer jedoch eine wohlfahrtsoptimierende Preispolitik des Monopolisten zugrunde liegt. Diese Gleichwertigkeit der Wohlfahrt im theoretischen Rahmen ist jedoch dann nicht mehr gegeben, wenn die nicht wertschöpfenden privaten Kosten des Bürokraten für die Korruptionsverschleierung ins Kalkül einbezogen werden.

eine Genehmigung aus mehreren Teilen bestehen, die bei verschiedenen Behörden erworben werden müssen. Die Bürokraten versuchen nun unabhängig voneinander, ihre Korruptionsrenten zu maximieren. Da jeder Bürokrat die negativen Mengeneffekte des Erhebens seiner Bestechungsgelder auf den anderen Bürokraten ignoriert, steigt das geforderte Bestechungsgeld pro Einheit, die nachgefragte Menge verringert sich und damit sinkt auch die aggregierte Korruptionsrente. Je höher die Anzahl der unabhängigen Bürokraten ist, desto mehr nähert sich der geforderte Gesamtpreis dem Prohibitivpreis.<sup>333</sup>

Diese Überlegungen verweisen auf eine wichtige ökonomische Theorie zum Korruptionsphänomen: Korruption kann als Ausprägung des Rent Seeking angesehen werden.<sup>334</sup> Rent Seeking beschreibt das Streben nach Renteneinkommen, die keine produktive Wirkung entfalten, sondern Wohlfahrtseinbußen verursachen. Ursprünglich diente das Konzept der Analyse der wohlfahrtstheoretischen Auswirkungen von Monopolen, Zöllen und Diebstahl. Später wurde Rent Seeking auch auf das Korruptionsphänomen angewendet.<sup>335</sup> So wie ein Akteur auf einem Markt versucht ist, ein Monopol zu erlangen, um sich eine Monopolrente zu sichern, so nutzen korrupte Bürokraten ihren Entscheidungsspielraum, um Korruptionsrenten abzuschöpfen.

Die Theorie des Rent Seeking erklärt auch, warum eine durchorganisierte Diktatur, in der Bürokraten mit Einverständnis des Diktators systematisch Bestechungsgelder einnehmen, pareto-superior gegenüber einem System der „Anarchie“<sup>336</sup> mit einer Vielzahl von rentenabschöpfenden (erpresserischen) Warlords ist.<sup>337</sup> In solch einer Diktatur könnte auf unteren hierarchischen Ebenen das Bestechungsgeld eingenommen werden und an höhere Ebenen weitergeleitet werden. Da in diesem Fall kein Interessenkonflikt zwischen Staat und Bürokrat vorliegt, hält *Harm* den Rent-Seeking-Ansatz bei derartigen Korruptionspyramiden für fruchtbarer als institutionenökonomische Ansätze, die von einem Zielkonflikt zwischen dem Bürokraten und seinem Arbeitgeber ausgehen.<sup>338</sup>

---

<sup>333</sup> *Pies* spricht bei einem einzigen Monopolisten von einer „Korruptionsdiktatur“ (siehe *Pies* (2003), S. 47-49) *Shleifer* und *Vishny* geben als Beispiel für eine derartige Konstellation die Sowjetunion zu Zeiten des Kommunismus an (siehe *Shleifer* und *Vishny* (1993), S. 605) Konvergiert hingegen die Zahl der von einander unabhängigen Bürokraten gegen unendlich, so wird von einer „Korruptionsanarchie“ gesprochen und als Beispiel das postkommunistische Russland genannt.

<sup>334</sup> Die Beschreibung des Rent-Seeking-Phänomens geht zurück auf *Tullock* (1967), auch wenn der Begriff Rent Seeking erst später von *Krueger* (1974) geprägt wurde.

<sup>335</sup> Siehe *Charap* und *Harm* (1999); *Harm* (2000); *Klitgaard* (1988), S. 43.

<sup>336</sup> *Charap* und *Harm* verstehen in diesem Zusammenhang unter Anarchie ein System gesellschaftlicher Unordnung und Gewalt.

<sup>337</sup> Vgl. *Charap* und *Harm* (1999), S. 17.

<sup>338</sup> Siehe *Harm* (2000), S. 139. Ähnlich argumentiert auch *Pies* bei der Belastungskorruption, indem er dort Interessenharmonie zwischen Staat und dem Bürokraten zu Lasten der Nachfrager feststellt (siehe *Pies*

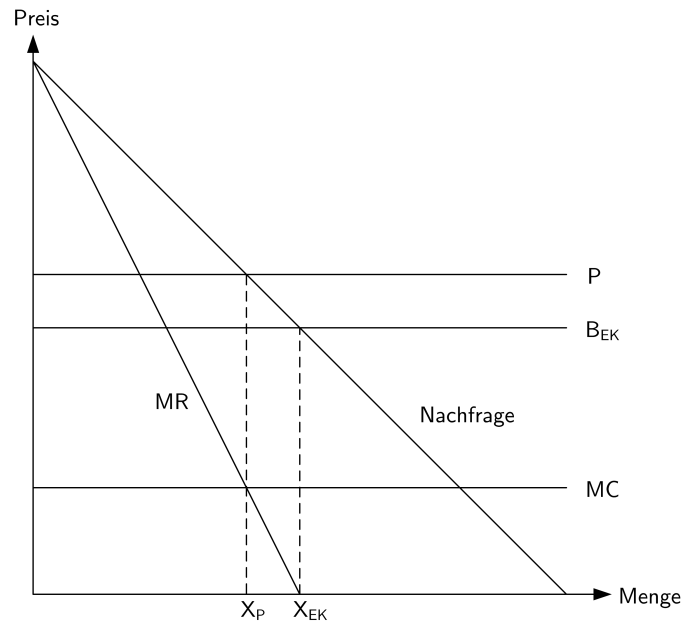


Abbildung 3.4.: Preisbildung im Monopol bei Entlastungskorruption

Unterschlägt der Bürokrat den eingenommen Betrag vollständig, handelt es sich um Entlastungskorruption. Hierbei liegt wiederum ein Interessenkonflikt zwischen Monopolist und Bürokrat vor, während zwischen Nachfragern und Bürokraten von Interessenharmonie ausgegangen werden kann. Dies lässt sich an der Verschiebung des Gleichgewichts veranschaulichen (Abbildung 3.4). Der Staat versucht als Monopolist seinen Gewinn mittels  $MR = MC$  zu maximieren und legt  $P$  fest. Der Bürokrat wiederum reicht an den Staat keine seiner Einnahmen weiter, sondern verlangt von den Nachfragern ein Bestechungsgeld, das er vollständig für sich einbehält. Da von privaten Kosten abstrahiert wird, sind seine Grenzkosten null. Das vom Bürokraten geforderte Bestechungsgeld  $B_{EK}$  ist der inoffizielle Preis für das nachgefragte Gut und liegt unter dem offiziellen Preis  $P$ .<sup>339</sup> Das bedeutet auch, dass die Gleichgewichtsmenge nun höher ist ( $X_{EK} > X_P$ ). Die Nachfrager profitieren von dieser Konstellation, ebenso der Bürokrat, wohingegen der Monopolist geschädigt wird.<sup>340</sup> Stärker als bei der Belastungskor-

(2003), S. 46). Jedoch kann nicht vorausgesetzt werden, dass diese Interessenharmonie zwingend besteht. Der Bürokrat könnte auch lediglich bestrebt sein, mittels des Weiterreichens des offiziellen Preises an den Staat seine korrupten Aktivitäten besser zu verschleiern als wenn er die eingenommene Summe vollständig unterschlägt.

<sup>339</sup> Vgl. Shleifer und Vishny (1993), S. 601.

<sup>340</sup> Der Monopolist verliert zum einen seine bisherigen Gewinne von  $X_P \cdot (P - MC)$  und erzielt zusätzlich einen Verlust  $(X_{EK} - X_P) \cdot MC$  für die nun höhere abgesetzte Menge, bei der nicht einmal die Grenzkosten gedeckt werden. Der Bürokrat erhält eine Korruptionsrente von  $X_{EK} \cdot B_{EK}$ , die Konsum-

ruption fällt der Einnahmenausfall für den Monopolisten ins Gewicht. Das bedeutet, er hat als Geschädigter ein besonderes Interesse an der Verhinderung von Korruption.<sup>341</sup>

Die Unterscheidung zwischen Belastungs- und Entlastungskorruption mündet bei *Pies* darin, für beide Phänomene auf unterschiedliche ökonomische Ansätze zurückzugreifen.<sup>342</sup> Die Analyse der Belastungskorruption folgt dem Rent-Seeking-Ansatz. Hierbei werden die potenziell Bestechenden als Geschädigte herausgestellt und die Aneignung von Konsumentenrente<sup>343</sup> als primäre negative Konsequenz von Korruption herausgestellt. Die Verbreitung dieser Art von Korruption wird als systemisch und top-down-gesteuert beschrieben. Zur Analyse der Entlastungskorruption wählt *Pies* einen institutionenökonomischen Ansatz. Primäre Konsequenz von Korruption hierbei ist die Schädigung desjenigen, der in einem festen vertraglichen Verhältnis zum korrupten Bürokraten steht. Die Entlastungskorruption hat demnach vor allem lokale Bedeutung und ist in keine systematischen staatlichen Zusammenhänge integriert, da hierbei Geheimhaltung von besonderer Relevanz für den Bestechungsvorgang ist.

Neben den direkten Wohlfahrtsauswirkungen kann Korruption auch die Anzahl der Marktteilnehmer und die Intensität des Wettbewerbs beeinflussen. *Bliss* und *Di Tella* argumentieren basierend auf dem Rent-Seeking-Ansatz, dass in der Beziehung zwischen Wettbewerb und Korruption die Wettbewerbsintensität nicht zwangsläufig als exogener Faktor angenommen werden muss. In einem Wettbewerb mit Korruption sinken mögliche Gewinne durch zu leistende Bestechungszahlungen, die den Marktteilnehmer von korrupten Bürokraten abgepresst werden. Das kann dazu führen, dass die Marktteilnahme für einige Akteure unprofitabel wird. Die Wettbewerbsintensität sinkt und die korrupten Bürokraten berauben sich selbst ihrer Einnahmequelle.<sup>344</sup> Allerdings beruht dieses Modell in hohem Maße auf der Annahme, dass die Korruptionsbeziehung die Form der Erpressung zeigt.

---

umentenrente steigt um  $X_P \cdot (P - BEK) + \frac{1}{2} \cdot (X_{EK} - X_P) \cdot (P - BEK)$ . Der Wohlfahrtsgewinn in dieser Konstellation beträgt  $(X_{EK} - X_P) \cdot (BEK - MC) + \frac{1}{2} \cdot (X_{EK} - X_P) \cdot (P - BEK)$ . Wie schon bei der Belastungskorruption kann dieser Wohlfahrtsgewinn nicht einfach entsprechend des Coase-Theorems unter den Beteiligten realloziert werden. Weiterhin kann kein Wohlfahrtsgewinn mittels Korruption mehr erzielt werden, wenn der Monopolist den offiziellen Preis  $P = MC$  setzt. Werden private Kosten in die Überlegungen einbezogen, ist zum anderen wegen des Interessenkonflikts zwischen Bürokrat und Monopolist davon auszugehen, dass der Bürokrat hohe Geheimhaltungskosten hat, welche die Wohlfahrtsgewinne schmälern oder gänzlich neutralisieren.

<sup>341</sup> Die Beseitigung von Belastungskorruption liegt hingegen insbesondere im Interesse der Nachfrager, allerdings zu einem Teil auch beim Monopolisten, da ihm Produzentenrente verloren geht, sofern zwischen ihm und dem Bürokraten keine Interessenharmonie herrscht.

<sup>342</sup> Siehe *Pies* (2002), S. 20f.

<sup>343</sup> Beziehungsweise Produzentenrente, wenn der Monopolist als Nachfrager agiert.

<sup>344</sup> Siehe *Bliss* und *Tella* (1997).



### 3.2.1.2. Institutionenökonomische Argumente

Wie an Hand der alloktionstheoretischen Betrachtungen gezeigt wurde, ist Korruption für den Monopolisten im Allgemeinen nachteilig. Es können bei Belastungskorruption nur dann Wohlfahrtsgewinne entstehen, wenn der Monopolist zuvor eine für ihn verlustbringende Preissetzung betrieben hat. Analog lässt sich auch eine institutionenökonomisch orientierte Argumentation finden.<sup>345</sup> Prinzipiell ist der Vertrauens- und Vertragsbruch des Bestechenden und des Bestochenen gegenüber dem Geschädigten als unerwünscht anzusehen. Ist jedoch eine institutionelle Rahmenordnung in einem Gesellschaftssystem defizitär, kann Korruption zu einer Verbesserung der Situation der Akteure führen. Wenn diese Rahmenordnung inhaltlich nicht zu beanstanden ist, aber Mängel in der Sanktionierbarkeit von Verträgen aufweist, so kann es dazu kommen, dass eine Vielzahl von Verträgen gar nicht auf legale oder legitime Weise zustande kommen kann. Das heißt, es gäbe viele illegitime oder illegale Verträge, die nicht durch die Rahmenordnung gedeckt sind. Diese Verträge könnten wiederum durch korrupte Beziehungen unterlaufen werden, so dass letztlich ein Regelverstoß den anderen neutralisiert. Ist wiederum die Rahmenordnung hinreichend sanktionsfähig, aber die inhaltliche Ausgestaltung mangelbehaftet, so kann Korruption hierbei quantitativ wie auch qualitativ unerwünschte Wirkungen abschwächen. Wenn also das politische und wirtschaftliche System Mängel aufweist, können diese mittels Korruption abgemildert werden.<sup>346</sup>

Genannt werden als positive Effekte von Korruption die Korrektur „falscher“ Wirtschaftspolitik,<sup>347</sup> die Beschleunigung komplizierter bürokratischer Vorgänge für investierende Unternehmen („Schmiergeld“) und die Möglichkeit der politischen Interessensvertretung für Gruppierungen in Ländern, in welchen die demokratische Partizipation über ein Parteiensystem unzureichend entwickelt ist.<sup>348</sup>

Jedoch sind auch bei einer mit Mängeln behafteten Rahmenordnung Einschränkungen bezüglich der positiven Wirkung von Korruption zu machen. Die korrupte Beziehung zwischen dem Bestechenden und dem Bestochenen verstößt (definitionsgemäß) gegen einen Vertrag, den der Bestochene mit einem Dritten hat. Dieser Verstoß erfordert zum einen Geheimhaltungsanstrengungen der am korrupten Tausch Beteiligten. Zum anderen ist wegen der Illegalität oder Illegitimität bereits die Suche nach einem geeigneten Tauschpartner problematisch. Wei-

---

<sup>345</sup> Vgl. Dietz (2000), S. 117-123.

<sup>346</sup> Vgl. Eigen (1995), S. 63; Klitgaard (1988), S. 33.

<sup>347</sup> Vgl. Becker (1994); Leff (1964), S. 11.

<sup>348</sup> Vgl. Klitgaard (1988), S. 32; Leff (1964), S. 11-13.

terhin können diese korrupten Tauschverträge nicht mit Hilfe des Rechtssystems durchgesetzt werden, allenfalls durch Drohung und Erpressung. Das bedeutet unter dem institutionenökonomischen Blickwinkel, dass der korrupte Tausch mit hohen Transaktionskosten für die Teilnehmer verbunden ist.<sup>349</sup> Zudem könnten gesellschaftliche Ressourcen auf die Verfolgung von illegalen und korrupten, aber eigentlich erwünschten Transaktionen verschwendet werden. Personen, die Skrupel haben, illegale Aktivitäten zu begehen, werden möglicherweise gegenüber denjenigen benachteiligt, die auf korrupte Transaktionen zurückgreifen. Gegenüber einer Ausbesserung der defizitären Rahmenordnung scheint das Mittel der Korruption lediglich eine suboptimale Lösung darzustellen.<sup>350</sup>

Diese Arbeit diskutiert das Phänomen aus Sicht des legitimen Vertragspartners des Bestochenen. Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass für ihn die Korruption seines Vertragspartners grundsätzlich schädlich ist. Im Falle der Belastungskorruption entgeht ihm ein Teil seiner Rente, bei Entlastungskorruption wird sie ihm vollständig enteignet. Aus institutionenökonomischer Sicht wird er geschädigt, da sein Vertragspartner ohne sein Wissen einen Vertrag mit einem Dritten eingeht, der den legitimen Vertrag unterläuft und daher nicht in seinem Interesse ist.<sup>351</sup>

### **3.2.2. Empirische Befunde**

Neben den theoretischen Überlegungen und Modellen wird versucht, mit Hilfe empirischer Untersuchungen die Auswirkungen von Korruption festzustellen. Im Vergleich zur Modelltheorie besteht hier in besonderem Maße das Problem, Kausalitäten erkennen zu können.<sup>352</sup> Vielfach lassen sich lediglich Korrelationen feststellen, die Richtung des Zusammenhangs bleibt unklar. Häufig verwendete empirische Ansätze sind Querschnittsregressionsanalysen, die auf Korruptionsindizes wie den CPI zurückgreifen.

#### **3.2.2.1. Überblick über bisherige Studien**

Eine der ersten Studien dieser Art stammt von *Mauro*, der einen Zusammenhang zwischen hohem Korruptionsniveau und geringer Investitionsbereitschaft und folglich geringerem Wirt-

---

<sup>349</sup> Vgl. Dietz (2000), S. 119; Shleifer und Vishny (1993), S. 614f.

<sup>350</sup> Vgl. Aidt (2003), S. F633-F635; Pies und Sass (2008), 29f.; Rose-Ackerman (1978), S. 7f.

<sup>351</sup> Vgl. Pies und Sass (2006), S. 142.

<sup>352</sup> Vgl. Pies und Sass (2008), S. 63f.

schaftswachstum festgestellt hat.<sup>353</sup>

*Kaufmann et al.* stellen eine negative Auswirkung von Korruption auf das BIP pro Kopf fest.<sup>354</sup> *Lambsdorff* hat herausgefunden, dass eine Verbesserung des CPI um einen Punkt mit einer Erhöhung der Produktivität um zwei Prozent einher geht.<sup>355</sup> Des Weiteren haben auch die Autoren feststellen können, dass sich Korruption negativ auf die Anlagebereitschaft ausländischer Investoren auswirkt.<sup>356</sup> Laut einer Studie von *Cuervo-Cazurra* schreckt ein hohes Korruptionsniveau vor allem Investoren aus Ländern mit einem niedrigen Korruptionsniveau ab.<sup>357</sup>

*Mo* fand heraus, dass Korruption eine indirekte negative Auswirkung auf das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts hat - und zwar mittels ihres Einflusses auf Investitionen, politische Stabilität und Humankapital, welche ihrerseits wiederum das BIP-Wachstum beeinflussen.<sup>358</sup> Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch *Akçay* in seiner Untersuchung.<sup>359</sup> Eine vollständig negative Wirkung von Korruption wird durch einen Beitrag von *Méndez und Sepúlveda* nicht gestützt.<sup>360</sup> Sie stellen einen nichtmonotonen Zusammenhang zwischen Korruption und Wirt-

---

<sup>353</sup> Siehe Mauro (1995). Grundlage der Analyse ist der Business International Index (BI) der Jahre 1980 bis 1983. Die abhängigen Variablen in *Mauros* Untersuchung wie BIP pro Kopf, Wachstum des BIP pro Kopf und Investitionsraten entstammen Zeiträumen von 1960 bis 1985. Es wurden 67 Länder in die Analyse einbezogen. In einem weiteren Beitrag im Jahr 1997 erhöht *Mauro* die Stichprobengröße und bezieht als Korruptionsindex neben dem BI auch die Ergebnisse des International Country Risk Guides (ICRG) mit ein. Die Ergebnisse der Publikation von 1995 wurden weitgehend bestätigt. Des Weiteren wird aufgezeigt, dass es einen Zusammenhang zwischen hohem Korruptionsniveau und geringen Staatsausgaben für Bildung und Gesundheit geben kann, wobei dieser Zusammenhang weniger deutlich als im Falle des BIP-Wachstums ist. Siehe Mauro (1997).

<sup>354</sup> Siehe Kaufmann; Kraay und Zoido-Lobaton (1999), S. 26.

<sup>355</sup> Siehe Lambsdorff (2005), S. 235-239. Hierbei wird Produktivität gemessen als das Verhältnis des BIP zum Kapitalstock. Der Kapitalstock wird ermittelt aus abgeschriebenem und aggregierten Investitionen in der Vergangenheit.

<sup>356</sup> Es konnte festgestellt werden, dass eine Verbesserung des CPI-Korruptionsniveaus um einen Punkt einen erhöhten jährlichen Kapitalzufluss von 0,5 Prozent des BIP bewirkt. Vgl. Lambsdorff; Taube und Schramm (2005), S. 243-245.

<sup>357</sup> Siehe Cuervo-Cazurra (2006), S. 816. Es wurde eine detaillierte Untersuchung ausländischer Direktinvestitionen vorgenommen. Demnach schreckt ein hohes Korruptionsniveau nicht gleichermaßen alle ausländischen Investoren ab, sondern nur solche, die aus Ländern kommen, die ein geringes Korruptionsniveau aufweisen und in denen Antikorruptionsgesetze in Kraft sind. Investoren aus Ländern mit einem hohen Korruptionsniveau werden hingegen von einem hohen Korruptionsniveau im Zielland nicht in gleichem Maße abgeschreckt.

<sup>358</sup> Siehe Mo (2001), S. 75f. Als Proxy für das Humankapital dient die durchschnittliche Dauer des absolvierten Schulbesuchs bei über 25-Jährigen. Politische Stabilität wird über die Anzahl der Morde (pro Million Einwohner) und die Anzahl von Revolutionen pro Jahr abgebildet.

<sup>359</sup> Siehe Akçay (2002), S. 7.

<sup>360</sup> Siehe Méndez und Sepúlveda (2006), S. 92f.

schaftswachstum her. Auf einem geringen Niveau kann Korruption demnach eine vorteilhafte Wirkung auf das Wachstum des BIP entfalten, bei einem hohen Korruptionsniveau ist die Wirkung nachteilig.<sup>361</sup>

Anhand einer Untersuchung von lateinamerikanischen Energieversorgern kommen *Bó* und *Rossi* zu dem Ergebnis, dass ein höheres Korruptionsniveau in einem Land mit einer verringerten Effizienz in den Unternehmen einher geht. Das bedeutet, dass in solchen Ländern mehr Ressourcen eingesetzt werden müssen, um denselben Output wie Unternehmen in Ländern mit weniger Korruption zu erzielen.<sup>362</sup> Ebenfalls effizienzbezogen ist eine Studie von *Tanzi* und *Davoodi*, die feststellen, dass Korruption die Qualität der öffentlichen Infrastruktur und die Produktivität öffentlicher Investitionen verringert.<sup>363</sup> *Mauro* ermittelt einen verzerrenden Effekt von Korruption auf die öffentlichen Ausgaben für Bildung.<sup>364</sup> Das heißt, mehr Korruption in einem Land führt zu einem verringerten Anteil an Bildungsausgaben im Gesamthaushalt.

Die Argumentation, dass Korruption als Schmiergeld langfristig positive Effekte auf Unternehmen hat, konnten durch Untersuchungen von *Kaufmann* und *Wei* nicht unterstützt werden. So geht ein hohes Korruptionsniveau vielmehr mit erhöhten Kapitalkosten und längeren bürokratischen Wartezeiten einher.<sup>365</sup> Auch die Weltbank kann einen Zusammenhang zwischen einem hohen Korruptionsniveau und zusätzlichen bürokratischen Hürden für Unternehmen erkennen.<sup>366</sup>

Korruption wirkt sich negativ auf die Einkommensverteilung und Armut in einem Land aus.<sup>367</sup> *Trautvetter* hat am Beispiel Indien zwar einen Zusammenhang zwischen Armut und Korruption ausmachen können, allerdings bleibt hier die Richtung von Ursache und Wirkung unklar.<sup>368</sup>

Dass Korruption weitere schädliche gesellschaftliche Wirkungen entfalten kann, die sich mo-

---

<sup>361</sup> Für als „unfrei“ eingestufte Länder konnte kein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden, zumal in diesen Ländern die Unterscheidung zwischen legalen und korrupten Handlungen unscharf sein kann. Die Einteilung in freie und unfreie Ländern basiert auf dem Index für politische Rechte und bürgerliche Freiheiten der Nichtregierungsorganisation Freedom House.

<sup>362</sup> Siehe *Bó* und *Rossi* (2007).

<sup>363</sup> Siehe *Tanzi* und *Davoodi* (1997), S. 18-20.

<sup>364</sup> Siehe *Mauro* (1998), S. 276f.

<sup>365</sup> Siehe *Kaufmann* und *Wei* (1999), S. 21f.

<sup>366</sup> Vgl. *Pies* und *Sass* (2008), S. 47f.

<sup>367</sup> Vgl. *Li*; *Xu* und *Zou* (2000); *Lipset* und *Lenz* (2000), S. 115; *Gupta* u. a. (2002), S. 31-36. Die Einkommensverteilung wird über den GINI-Koeffizienten abgebildet, Armut über den Einkommenszuwachs der ärmsten 20 Prozent der Bevölkerung.

<sup>368</sup> Siehe *Trautvetter* (2006), S. 309-311.

netär schwer erfassen lassen, illustriert eine Studie von *Bertrand et al.* Sie untersuchten Bestechung bei der Führerscheinvergabe in der indischen Hauptstadt Delhi. Erwartungsgemäß gelangen sie zu dem Resultat, dass gute Fahrer nicht bestechen müssen, aber dass Menschen, die nicht die Fähigkeit zum Führen eines Fahrzeugs besitzen, über Bestechung dennoch ihren Führerschein erwerben können, was die öffentliche Sicherheit im Straßenverkehr beeinträchtigt.<sup>369</sup>

Das Zusammenspiel von Politik, Medien und Korruption wurde am Beispiel Brasiliens untersucht.<sup>370</sup> Demnach erzielten amtierende Politiker, in deren Wahlbezirk durch die Medien vor der Wahl für sie negative Korruptionsberichte publiziert wurden, schlechtere Wiederwahlergebnisse als Politiker in Bezirken, in denen die Medien erst nach der Wahl berichteten.<sup>371</sup>

Ein hohes Korruptionsniveau wirkt sich auch auf das Rechtsempfinden und die Normenbefolgung aus. Ein Beispiel dazu findet sich in einer Untersuchung von *Fisman und Miguel*.<sup>372</sup> Sie haben herausfinden können, dass Diplomaten aus Ländern mit hohem Korruptionsniveau Strafen für Parkvergehen deutlich seltener bezahlen als Diplomaten aus weniger korrupten Ländern.

### 3.2.2.2. Querschnittsanalyse des Korruptionsniveaus

Die bisherigen Befunde werden durch eine eigene Analyse ergänzt. Hierzu werden verschiedene politische, soziale und makroökonomische Indikatoren in Beziehung zum Korruptionsniveau in Form des CPI<sup>373</sup> gesetzt. Diese Untersuchung trägt eher explorativen Charakter: Es wird versucht, Auswirkungen eines hohen Korruptionsniveaus auf relevante Indikatoren zu strukturieren und zu systematisieren, um weitere Schlüsse über die Folgen eines hohen Korruptionsniveaus zu ziehen.<sup>374</sup>

---

<sup>369</sup> Siehe Bertrand u. a. (2007), S. 1669-1671.

<sup>370</sup> Vgl. Ferraz und Finan (2008).

<sup>371</sup> Wenn in diesen Berichten mindestens zwei Korruptionsvergehen enthalten waren, war demnach die Wahrscheinlichkeit der Wiederwahl in Bezirken, in denen vor der Wahl berichtet wurde, um sieben Prozentpunkte geringer als in Bezirken, in denen erst nachträglich Berichte durch die Medien veröffentlicht wurden.

<sup>372</sup> Siehe Fisman und Miguel (2007), S. 1035-1045.

<sup>373</sup> Der CPI ist hierbei in seiner originären Auslegung zu verstehen. Ein hoher CPI-Wert weist auf die Wahrnehmung einer weitgehenden Abwesenheit von Korruption (im öffentlichen Sektor) hin.

<sup>374</sup> Daher werden auch keine Hypothesen aufgestellt und in den Regressionsmodellen werden unterschiedliche Annahmen über die Wirkungsrichtung zugelassen.

Als Indikator der Lebensbedingungen in einem Land soll der Human Development Index (HDI) des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen dienen.<sup>375</sup> Dieser Index soll die menschliche Entwicklung abbilden und setzt sich aus den drei Teilindizes Life Expectancy Index, Education Index und einem auf dem Bruttoinlandsprodukt basierenden Kaufkraftindex zusammen.<sup>376</sup> Um die Effekte von Korruption detailliert zu analysieren, wird der HDI im Folgenden nicht als aggregierter Index untersucht, sondern die den Teilindizes zu Grunde liegenden Daten. LE bezeichnet hierbei die Lebenserwartung bei Geburt. Der Education Index (EI) setzt sich zu zwei Dritteln aus der Alphabetisierungsrate von Erwachsenen zusammen und zu einem Drittel aus der Bruttoreate des Schulbesuchs.<sup>377</sup> Der dritte Bestandteil des HDI ist der Kaufkraftindex, wofür im Folgenden das logarithmierte in Kaufkraftparitäten bestimmte Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner (GDP) verwendet wird.<sup>378</sup>

Als weiterer ökonomischer Indikator wird das Wirtschaftswachstum in Form des realen Wachstums des Bruttoinlandsproduktes (GR) in die Untersuchung einbezogen.<sup>379</sup> Zur Abbildung der Einkommensverteilung wird auf zwei Kennzahlen zurückgegriffen: zum einen der Gini-Koeffizient<sup>380</sup> der Ungleichverteilung (GINI) und zum anderen das Verhältnis von Einkommen beziehungsweise Ausgaben der reichsten 10 Prozent der Bevölkerung zu dem der ärmsten 10 Prozent der Bevölkerung (RTP).<sup>381</sup> Der Democracy Index (DI) soll die Qualität demokrati-

---

<sup>375</sup> Datenquelle: <http://hdr.undp.org/en/statistics/data/>

<sup>376</sup> Jeder Teilindex geht mit einem Gewicht von einem Drittel in den HDI ein (vgl. United Nations Development Programme (2011)). Bis zum Jahr 2009 wurde der HDI als gewichtetes arithmetisches Mittel der drei Teilindizes bestimmt. Als Wohlstandsindikator wurde das Bruttoinlandsprodukt verwendet. Im Jahr 2010 wurde die Methodik geändert. So wird jetzt statt des Bruttoinlandsprodukts das Bruttonationaleinkommen pro Kopf verwendet und die Gewichtung wird nun multiplikativ vorgenommen, das heißt, der HDI errechnet sich als geometrisches Mittel der Teilindizes. Da sich die Untersuchung im Rahmen dieser Arbeit auf Daten aus dem Jahr 2007 bezieht, wird auf den HDI in seiner ursprünglichen Form Bezug genommen.

<sup>377</sup> Der EI kann sich zwischen 0 und 1 bewegen, wobei die höchstmögliche Bildung einen Wert von 1 bedeutet.

<sup>378</sup> Datenquelle: IWF, <http://www.imf.org/external/data.htm>.

<sup>379</sup> Datenquelle: Economic Research Service, US Department of Agriculture, <http://www.ers.usda.gov/data/macro-economics/>

<sup>380</sup> Der Koeffizient ist nach dem italienischen Statistiker Corrado Gini benannt. Der Gini-Koeffizient ist ein häufig verwendetes Maß zur Darstellung von Einkommensungleichheit und ist definiert als normierte Fläche zwischen den Lorenzkurven einer vollständig einkommensgleichverteilten Bevölkerung und der betrachteten Bevölkerung (vgl. Sen (1997), S. 29-31). Die zu Grunde liegenden Daten sind so normiert, dass eine Gesellschaft, in der jeder das gleiche Einkommen erzielt, einen Gini-Koeffizienten von 0 aufweist und eine Gesellschaft, in der Einkommen nur von einer einzigen Person erzielt wird, einen Gini-Koeffizienten von 100 hat.

<sup>381</sup> RTP: Richest 10% to poorest 10%. Datenquelle für GINI und RTP: <http://hdr.undp.org/en/statistics/data/>

scher Institutionen und Prozesse wiedergeben.<sup>382</sup>

	CPI	GDP	GR	RTP	GINI	LE	EI	DI
Bezugsjahr	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2006
Observationen	177	182	179	142	142	176	180	163
Arithm. Mittel	4,00	8,77	5,62	17,55	40,83	68,04	0,79	5,54
Median	3,30	8,91	5,72	12,50	39,55	71,60	0,87	5,89
Standardabweichung	2,09	1,31	3,80	15,93	9,13	10,42	0,18	2,24
Minimum	1,40	5,75	-6,60	2,90	24,70	43,40	0,28	1,61
Maximum	9,40	11,35	24,70	106,60	74,30	82,70	0,99	9,88

Tabelle 3.2.: Querschnittsanalyse: Deskriptive Statistik

Für die Analyse werden Daten aus 182 Ländern verwendet (Tabelle 3.2).<sup>383</sup> Das Bezugsjahr ist 2007, eine Ausnahme ist der DI mit dem Bezugsjahr 2006.<sup>384</sup>

	CPI	GDP	GR	RTP	GINI	LE	EI	DI
CPI	1,000							
GDP	0,758***	1,000						
GR	-0,199**	-0,031	1,000					
RTP	-0,170*	-0,104	0,008	1,000				
GINI	-0,351***	-0,332***	0,002	0,836***	1,000			
LE	0,634***	0,810***	-0,054	-0,173*	-0,370***	1,000		
EI	0,558***	0,789***	0,014	-0,035	-0,254**	0,768***	1,000	
DI	0,715***	0,583***	-0,153	-0,022	-0,211*	0,573***	0,565***	1,000

Signifikant auf einem Niveau von \* 5%, \*\* 1%, \*\*\* 0,1%

Tabelle 3.3.: Querschnittsanalyse: Korrelationen

In Tabelle 3.3 ist dargestellt, inwieweit die Indikatoren untereinander korreliert sind. Es lässt sich in vielen Fällen eine hochsignifikante Korrelation zwischen den Indikatoren feststellen, zumal alle Indikatoren auf verschiedene Weise den Entwicklungsstand und die Lebensbedingungen in einem Land abbilden. Ausnahmen bestehen bei der Wachstumsrate und RTP, die kaum mit den anderen Größen korreliert sind.<sup>385</sup>

<sup>382</sup> Der DI wird von der Zeitschrift „The Economist“ erstellt. Er soll den Stand der Demokratie in den unterschiedlichen Ländern messen und besteht aus den Teilkategorien Wahlprozess und Pluralismus, Bürgerrechte, Funktionsweise der Regierung, politische Partizipation und politische Kultur. Der DI kann Werte von 0 bis 10 annehmen, wobei 10 den höchstmöglichen Grad der Demokratisierung darstellt. Datenquelle: [http://www.economist.com/media/pdf/DEMOCRACY\\_TABLE\\_2007\\_v3.pdf](http://www.economist.com/media/pdf/DEMOCRACY_TABLE_2007_v3.pdf).

<sup>383</sup> Jedoch wird nicht jedes Land in jedem Indikator berücksichtigt.

<sup>384</sup> Der DI wurde nur für die Jahre 2006 und 2008 erstellt

<sup>385</sup> Es existiert jedoch eine signifikante negative Korrelation der Wachstumsrate zum Korruptionsniveau in der Form, dass höheres Wachstum mit mehr Korruption einher geht. Bei RTP besteht nur zum GINI ein hochsignifikanter Zusammenhang, was auch kaum verwundert, da beide Indikatoren das gleiche Phänomen Einkommensungleichverteilung abbilden sollen.

	Abhängige Variable	Konstante	CPI	GDP	GR	GINI	LE	EI	DI	Adj. R <sup>2</sup>	N
1	GDP	6,855***	0,473***							0,571	177
2	GDP	2,247***					0,058***	2,855***	0,059	0,734	161
3	GDP	2,060***					0,063***	2,992***		0,720	176
4	GDP	3,135***	0,228***				0,039***	2,553***		0,801	173
5	GR	7,153***	-0,350**							0,034	174
6	GR	7,382***	-0,359						-0,006	0,045	159
7	GINI	46,756***	-1,474***							0,117	142
8	GINI	56,855***	-1,486*	0,366			-0,299*	2,138	0,913	0,149	140
9	GINI	62,180***					-0,330***		0,161	0,122	140
10	LE	55,419***	3,149***							0,399	173
11	LE	21,719***	-0,225	4,257***		-0,141*		15,349**	0,587	0,712	140
12	LE	20,620***		4,499***		-0,132*		16,794***		0,714	142
13	EI	0,604***	0,047***							0,307	177
14	EI	-0,357***	-0,022**	0,093***		0,000	0,005**		0,014*	0,688	140
15	EI	-0,187**		0,063***			0,006***		0,009	0,675	162
16	EI	-0,284***	-0,010	0,078***			0,006***			0,671	173
17	EI	-0,113		0,095***					0,013**	0,642	162
18	DI	-1,285	0,541***	0,010	-0,041	0,023	0,030	2,609*		0,624	139
19	CPI	-3,686***		1,093***	-0,074**	-0,028*	-0,008	-2,366*	0,392***	0,732	139
20	CPI	0,217							0,679***	0,509	162
21	CPI	-5,415***		0,829***					0,389***	0,688	162

Signifikant auf einem Niveau von \* 5%, \*\* 1%, \*\*\* 0,1%

Tabelle 3.4.: Querschnittsanalyse: Kleinste-Quadrate-Methode



Auf Grundlage verschiedener univariater und multivariater Regressionsmodelle,<sup>386</sup> die auf der Methode der kleinsten Quadrate basieren, wurde untersucht, mit welchen Indikatoren Korruption korreliert und ob dieser Zusammenhang direkter oder indirekter Natur ist. Wegen der problematischen Frage der Kausalität wurde nicht pauschal eine einzige Wirkungsrichtung vorausgesetzt. Stattdessen wurden verschiedene Regressionsmodelle mit unterschiedlichen Annahmen über die Wirkungsrichtung geprüft.<sup>387</sup> Die Ergebnisse sind in Tabelle 3.4 dargestellt. Der RTP wurde hierbei nicht weiter untersucht.<sup>388</sup> Die Regressionsmodelle wurden auch auf Multikollinearität hin überprüft.<sup>389</sup>

Zwischen der Wirtschaftsleistung in Form des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf und dem Korruptionsniveau besteht im Ergebnis ein bedeutender Zusammenhang. Je korrupter ein Land, desto weniger ist es wirtschaftlich leistungsfähig. Diese Schlussfolgerung ist insofern robust, als dass dieser hochsignifikante Zusammenhang nicht verschwindet, wenn auch andere mögliche erklärende Indikatoren wie LE oder EI in das Regressionsmodell einbezogen werden.<sup>390</sup>

Ein negativer Zusammenhang zwischen Wachstum und Korruptionsniveau konnte hier nicht festgestellt werden. Die Ergebnisse deuten vielmehr darauf hin, dass mehr Korruption mit höheren Wachstumsraten einher geht. Korruption kann aber nur einen zu vernachlässigenden Teil der Varianz des Wachstums erklären.<sup>391</sup> Hohe Wachstumsraten sind oftmals in Ländern mit einer geringen Wirtschaftsleistung anzutreffen, die somit ein eher kleines absolutes Wachstum aufweisen. Zwar ist es plausibel, dass wie in der Studie von *Mo* ein indirekter Zusammenhang zwischen Korruption und Wachstum festgestellt werden kann, der direkte Zusammenhang

---

<sup>386</sup> Methodisch könnte bezüglich der Anwendung der Regressionsanalyse eingewendet werden, dass einige Indikatoren nicht auf metrischen Daten basieren, so zum Beispiel CPI und DI, welche auf Befragungen mit ordinalen Antwortskalen basieren. Da beide Indizes nicht auf einer Frage, sondern auf mehreren Fragen und teilweise umfangreichen Aggregationen und Transformationen basieren, werden Punktwerte realisiert, die sich als annähernd metrisch beschreiben lassen.

<sup>387</sup> So wird der CPI einmal als unabhängige Variable betrachtet, in anderen Modellen als abhängige Variable.

<sup>388</sup> Der RTP wurde im Folgenden außen vor gelassen, da die Einkommensungleichheit auch mittels des GINI abgebildet werden kann, der eine höhere Korrelation zu den anderen Indikatoren aufweist.

<sup>389</sup> Da die meisten Variablen untereinander stark korrelieren, liegt der Verdacht auf Multikollinearität nahe. Daher wurden für die einzelnen erklärenden Variablen der Varianzinflationsfaktor bestimmt. In den Regressionsmodellen 8, 11, 14, 16, 18 und 19 ist der Varianzinflationsfaktor der Variable GDP größer als 4, was auf starke Multikollinearität hindeutet. Wegen des explorativen Charakters der Untersuchung stellt dies jedoch kein großes Problem dar, zumal der Varianzinflationsfaktor der Variable GDP höchstens 6,3 beträgt (in Regressionsmodell 18). Erst ab einem Wert von etwa 10 kann von einem ernsthafteren Multikollinearitätsproblem ausgegangen werden (vgl. Fahrmeir; Kneib und Lang (2009), S. 171).

<sup>390</sup> Zu erkennen an den Regressionsmodellen 1-4, 19, 21.

<sup>391</sup> Die Variable GR im Regressionsmodell 5 hat zwar einen sehr signifikanten Einfluss, jedoch beträgt das adjustierte Bestimmtheitsmaß nur 0,034. Damit besitzt dieses Modell kaum Erklärungskraft. Zudem wird die Variable GR insignifikant, sobald DI in das Modell einbezogen wird (Regressionsmodell 6).

zwischen den beiden Größen ist jedoch vernachlässigbar.

Die Einkommensverteilung in Gestalt des GINI hängt in eher geringem Maße mit Korruption zusammen, dennoch bleibt dieser Zusammenhang signifikant, auch wenn andere Indikatoren hinzugezogen werden.<sup>392</sup> Eine ungleiche Einkommensverteilung ließe sich so zumindest zu einem Teil mit hoher Korruption in einem Land erklären.

Es besteht ein deutlicher Zusammenhang zwischen Lebenserwartung und Korruptionsniveau. Je höher das Korruptionsniveau, desto geringer die Lebenserwartung. Allerdings deuten die Ergebnisse der Regressionen darauf hin, dass dieser Zusammenhang eher indirekter Natur ist. Die Lebenserwartung lässt sich mittels GDP und EI besser erklären, das Einbeziehen des CPI verbessert die Güte des Regressionsmodells nicht.<sup>393</sup>

Eine ähnliche indirekte Beziehung besteht zwischen Korruption und Bildungsniveau. Der EI korreliert zwar positiv mit dem CPI,<sup>394</sup> lässt sich aber besser durch den Zusammenhang zu GDP, LE und DI beschreiben.<sup>395</sup>

Die Qualität demokratischer Institutionen in Form des DI hängt in bedeutendem Maße mit dem Korruptionsniveau zusammen. Ein hoher Demokratisierungsgrad geht mit einem geringen Korruptionsniveau einher. Der Zusammenhang wurde in beide Richtungen überprüft und ist robust.<sup>396</sup>

Wie die Regressionsmodelle zeigen, existieren indirekte Beziehungen zwischen Korruption und Bildung beziehungsweise Korruption und Lebenserwartung, während Wirtschaftsleistung, Einkommensverteilung und Demokratisierung direkt mit dem Korruptionsniveau zusammenhängen. Die Bestimmung der kausalen Richtung der Zusammenhänge bleibt problematisch. Eine mögliche Systematisierung der Relationen der Indikatoren untereinander ist in Abbildung 3.5

---

<sup>392</sup> Regressionsmodelle 7 und 8.

<sup>393</sup> Im Regressionsmodell 10 zeigt sich ein hochsignifikanter Einfluss des CPI auf die Lebenserwartung. Wenn weitere Variablen einbezogen werden (Regressionsmodell 11), erhöht sich der Erklärungsgehalt des Modells. Wenn aus diesem Modell wiederum die Variablen CPI und DI herausgenommen werden, so verschlechtert sich die Modellgüte nicht, sondern nimmt sogar leicht zu. Das adjustierte Bestimmtheitsmaß im Regressionsmodell 12 ist höher als im Modell 11. Daraus kann abgeleitet werden, dass es einen indirekten Zusammenhang zwischen Lebenserwartung und Korruption gibt und dass diese indirekte Verbindung über Bildung (EI), Produktivität (GDP) und Einkommensungleichheit (GINI) hergestellt werden kann.

<sup>394</sup> Regressionsmodell 13.

<sup>395</sup> Regressionsmodelle 14-17.

<sup>396</sup> Auch bei Einbeziehung anderer Variablen bleibt der Zusammenhang zwischen CPI und DI hochsignifikant (Regressionsmodelle 18-21).

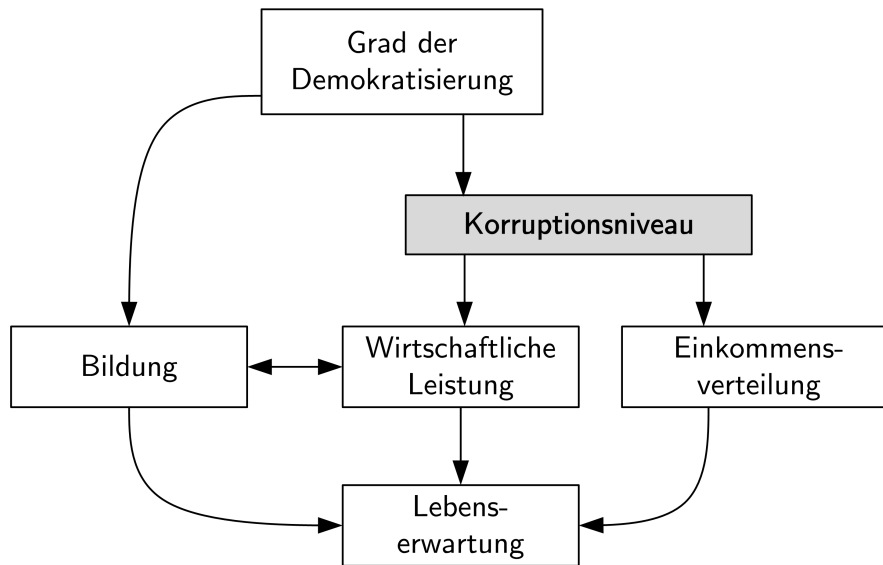


Abbildung 3.5.: Vereinfachtes Schema der Auswirkungen von Korruption

dargestellt. Die abgebildeten Beziehungen basieren auf der Güte der verschiedenen untersuchten Regressionsmodelle, Plausibilitätsvermutungen<sup>397</sup> und Schlussfolgerungen aus den Studien von *Lambsdorff*<sup>398</sup> sowie von *Pies* und *Sass*.<sup>399</sup> Demnach wirkt sich die Qualität der demokratischen Institutionen auf das Bildungsniveau und das Vorhandensein von Korruption aus. Korruption wiederum beeinflusst Wirtschaftsleistung und Einkommensverteilung. Eine hohes Maß an Bildung und eine hohe Wirtschaftskraft verstärken sich gegenseitig. Bildung, Einkommensverteilung und wirtschaftliche Leistung wirken sich auf die Lebenserwartung in einem Land aus. Ein mit kaum funktionierenden demokratischen Institutionen einher gehendes hohes Korruptionsniveau hat demnach direkte negative Auswirkungen für Wirtschaft und Einkommen der Menschen in einem Land, die wiederum soziale Folgen nach sich ziehen.

<sup>397</sup> Beispielsweise ist davon auszugehen, dass die Lebenserwartung eher von Bildung und Produktivität abhängt als umgekehrt.

<sup>398</sup> *Lambsdorff* hat ähnliche Zusammenhänge zwischen demokratischen Institutionen, Korruption und Wirtschaftsleistung untersucht. In seiner Analyse stellt der Autor fest, dass sich die Qualität der Bürokratie, bürgerliche Freiheiten, stabile Regierungen und eine funktionierende Justiz unmittelbar als auch mittelbar über Korruption auf die Produktivität und Investitionen in einem Land auswirken. Siehe *Lambsdorff* (2005), S. 246.

<sup>399</sup> Die Autoren untersuchen in einer Metastudie verschiedene Zusammenhänge zwischen Korruption und sozialen sowie ökonomischen Indikatoren. Hierbei sehen sie deutliche Hinweise darauf, dass sich Korruption auf Einkommen und Produktivität auswirkt (siehe *Pies* und *Sass* (2008), S. 64f.). Weiterhin argumentieren sie, dass Einkommensungleichheit und die Verschlechterung von Gesundheits- und Bildungsniveau die Folge effizienzbeeinflussender Verhaltensstrategien sind, welche private und öffentliche Akteure auf Grund des Ausnutzens von Korruptionsmöglichkeiten wählen (siehe *Pies* und *Sass* (2008), S. 70).

Es konnte an Hand wohlfahrtstheoretischer und institutionenökonomischer Analysen sowie empirischer Untersuchungen gezeigt werden, dass Korruption grundsätzlich schädliche ökonomische Wirkungen hervorruft und in der Folge auch negative soziale Auswirkungen hat. Dies begründet die Notwendigkeit der Diskussion von Einflussfaktoren und Maßnahmen zur Prävention und Bekämpfung von Korruption.

## 4. Korruption als ökonomische Austauschbeziehung

In diesem Kapitel werden der Untersuchungsgegenstand und die Perspektive eingegrenzt. Der Fokus liegt auf einer ökonomischen Betrachtung der Austauschprozesse bei Korruption. Hierbei wird das modelltheoretische Gerüst der Korruptionsbeziehung eingeführt, das als Grundlage für die späteren Kapitel dient, in denen die Einflussfaktoren und Interventionsmaßnahmen gegen Korruption diskutiert werden.

### 4.1. Eingrenzung der Untersuchungsperspektive

Nachdem zuvor die Auswirkungen von Korruption an Hand verschiedener ökonomischer Ansätze dargestellt wurden, wird der Untersuchungsgegenstand für die folgenden Ausführungen konkretisiert. Grundlage hierfür ist der institutionenökonomische Ansatz. Der makroökonomische Kontext wird ausgeblendet und auf die Untersuchung von politischen und rechtlichen Interventionsmöglichkeiten zur Bekämpfung von Korruption wird verzichtet.<sup>400</sup> Der Fokus liegt demnach auf der mikroökonomischen Ebene, insbesondere auf Interaktion und Austauschhandlungen der beteiligten Akteure. Hieraus sollen Ursachen und Determinanten von Korruption aufgezeigt und betriebswirtschaftlich relevante Interventionsmöglichkeiten abgeleitet werden.

Die Untersuchungen erfolgen aus dem Blickwinkel der Führungsebene einer Organisation, insbesondere eines Unternehmens, welche daran interessiert ist, dass ihre Mitarbeiter sich nicht

---

<sup>400</sup> Pies und Sass plädieren explizit dafür, Korruptionsprävention und Korruptionsbekämpfung nicht lediglich staatlichen Institutionen zu überlassen, sondern die Unternehmen einzubeziehen, da sie die ordnungspolitischen Möglichkeiten der Einflussnahme für unzureichend halten. Siehe Pies und Sass (2006), S. 156-161.

korrumpieren lassen.<sup>401</sup> Es wird unterstellt, dass die Führung dieser Organisation daran interessiert ist, die aus Korruption entstehenden Schäden zu vermeiden oder zu minimieren. Demnach beziehen sich die folgenden Ausführungen auf Entlastungskorruption mit dem Unternehmen beziehungsweise der Organisation als Geschädigtem.<sup>402</sup>

Primär soll der Untersuchung ein einperiodiger Kontext zu Grunde gelegt werden, der eine korrupte Handlung ermöglicht. Dies entspricht in kriminalistischer Sicht der situativen Korruption. Zwar ist strukturelle Korruption laut Bundeskriminalamt weiter verbreitet, jedoch haben auch diese gewachsenen Korruptionsbeziehungen einen Anfang in einer ersten korrupten Handlung. Da gerade der institutionenökonomische Ansatz einen Fokus auf Anreizstrukturen legt, liegt der Schwerpunkt der Betrachtungen in der Verhinderung einmaliger oder erster korrupter Kontakte.<sup>403</sup>

Angelehnt an die einführende Definition der Korruption in Kapitel 2.1.1 soll diese nun begrifflich an den agencytheoretischen Kontext angepasst werden. Eine korrupte Handlung ist demnach durch folgende Merkmale gekennzeichnet:<sup>404</sup>

1. Es existiert ein Vertrag zwischen zwei Parteien: Leistungserbringer (Agent) und Leistungsempfänger (Prinzipal).
2. Aus diesem Vertrag ergeben sich Informationsvorteile und Handlungsspielräume des Agenten.
3. Es gibt einen Austausch von Bestechungsgeld und Gegenleistung zwischen dem Agenten und einer externen Partei (dem Klienten).
4. Der Austausch in (3.) ist vertragswidrig in Bezug auf den Vertrag in (1.).

---

<sup>401</sup> Es werden keine Konstellationen untersucht, in denen eine Unternehmensführung aktiv ihre Mitarbeiter als Bestechende auftreten lässt.

<sup>402</sup> Belastungskorruption kann mit einer Interessenhomogenität zwischen Führung und bestochenem Mitarbeiter einhergehen. Wenn jedoch ein gesamtes Unternehmen oder eine staatliche Organisation in korrupte Aktivitäten involviert ist, diese deckt oder gar unterstützt, besteht für sie keine Veranlassung, diese korrupten Handlungen verhindern zu wollen. Die Analyse der Belastungskorruption und der Rent-Seeking-Ansatz bieten sich für politisch-regulatorische Fragestellungen an, insbesondere wenn Korruption systemische Ausmaße hat und in das Ordnungssystem eines Landes integriert ist. Hier sind eher die Bestechenden Opfer von erpresserischen Bestechungsgeldforderungen. Diese Aspekte werden im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter verfolgt.

<sup>403</sup> Die Durchbrechung von Abhängigkeits- und Erpressungsstrukturen in bereits bestehenden, langfristig gewachsenen Beziehungen wird hier weitgehend ausgeklammert.

<sup>404</sup> Siehe Dietz (1998), S. 29.

Das ökonomische Prinzipal-Agenten-Problem wird folglich um einen zusätzlichen Akteur erweitert: den Klienten, der den Agenten besticht und dafür von ihm eine Gegenleistung erhält. Diese Modellierung mit drei Akteuren geht auf *Banfield*<sup>405</sup> und *Klitgaard*<sup>406</sup> zurück und ist auch von anderen Autoren aufgegriffen worden.<sup>407</sup>

Die Schädigung des Prinzipals besteht nicht etwa im Bestechungsgeld, das der Agent erhält. Dieser Zahlung könnte er isoliert betrachtet indifferent oder sogar positiv entgegenstehen. Jedoch weiß der Prinzipal, dass ein rationaler Klient den Agenten nur bezahlt, wenn er die Aussicht auf eine Gegenleistung hat, die der Agent erbringen soll. Die Schädigung besteht in der Beeinflussung des Agenten durch den Klienten.<sup>408</sup> Selbst wenn er kein explizites Verbot für die Erbringung bestimmter Leistungen an den Klienten ausgesprochen hat, kann der Prinzipal davon ausgehen, dass diese nicht in seinem Interesse sind, wenn dafür Bestechungsgeld an den Agenten gezahlt wird.

## 4.2. Voraussetzungen für korruptes Handeln

Prinzipiell können Prinzipal und Klient zwei Tauschpartner sein, die eine Leistung gegen Geld mit dem anderen tauschen möchten - egal in welche Richtung. Erst durch die Delegation der Aufgaben des Prinzipals an den Agenten konstituiert sich das Korruptionsproblem. Der Agent soll im Namen des Prinzipals handeln, nutzt aber diese Handlungsbefugnis missbräuchlich für eigene Zwecke. Ebenso nutzt der Klient diesen Spielraum des Agenten für seine Zwecke, auch zum Nachteil des Prinzipals. Hat ein Unternehmen Aufträge zu vergeben, so würden sich seine Eigner selbst nicht „bestechen“ lassen, um einen zu teuren Bewerber auszuwählen. Ebenfalls hätten die Bürger eines Staats als Prinzipale kein Interesse daran, dass sich ein ungeeigneter Bewerber einen Führerschein mit Bestechungsgeld kaufen kann. Die Problematik entsteht erst durch die Einschaltung eines Agenten, der seine Position für seine eigenen Zwecke verwenden kann.

---

<sup>405</sup> *Banfield* hat als einer der ersten für die Korruptionskonstellation auf die Prinzipal-Agenten-Methodik unter Einbeziehung eines externen Dritten verwendet. Allerdings verwendet er noch nicht die Bezeichnung Klient und verwendet keine formalen Modelle in seinen Ausführungen zur Thematik. Siehe *Banfield* (1975), S. 587.

<sup>406</sup> Siehe *Klitgaard* (1988), S. 69-74.

<sup>407</sup> Beispielsweise von *Dietz* (1998); *Gilroy und Kruse* (2012); *Groenendijk* (1997); *Jacquemet* (2007); *Muche* (2008); *Pies und Sass* (2006); *Steinrücken* (2003); *Stierle* (2006a).

<sup>408</sup> Vgl. *Dietz* (1998), S. 32; *Pies und Sass* (2006), S. 143.

Neben dem Interessenkonflikt zwischen den jeweils eigennutzmaximierenden Parteien Prinzipal und Agent konstituiert sich die Agencysituation durch eine asymmetrische Informationsverteilung zwischen den Parteien.<sup>409</sup> Der Agent hat bei Ausübung seiner vertraglichen Tätigkeit eine gewisse Handlungsbefugnis und kann dabei nicht vom Prinzipal beobachtet werden. Hieraus ergibt sich ein Informationsvorteil. Er genießt einen diskretionären Spielraum. Ausgehend vom eigennutzmaximierenden Verhalten beider Parteien kann somit angenommen werden, dass der Agent seine Informationsvorteile und Handlungsspielräume zu seinem persönlichen Nutzen auch missbräuchlich verwendet. Ohne diesen diskretionären Spielraum könnte der Prinzipal jegliches korruptes Handeln des Agenten verhindern.

Die Frage, warum dem Agenten überhaupt dieser Spielraum eingeräumt wird, lässt sich damit beantworten, dass das detaillierte Vorschreiben und Kontrollieren aller Aufgaben mit der zugehörigen Informationsbeschaffung insbesondere in Anbetracht der Unkenntnis künftiger Umweltzustände dem Prinzipal prohibitiv hohe Kosten auferlegen würde oder gar gänzlich unmöglich wäre.<sup>410</sup> Der mögliche Missbrauch des diskretionären Spielraums ist nicht nur auf vertragliche Lücken zurückzuführen, sondern kann im Verletzen tatsächlich vertraglich festgelegter Regeln bestehen, die nur nicht durchgesetzt werden können. Der Agent kann bewusst Regeln brechen, weil er davon ausgehen kann, dass der Prinzipal vom Regelbruch wahrscheinlich nichts erfährt.

Die missbräuchliche Ausnutzung des diskretionären Spielraums kann grundsätzlich danach unterschieden werden, ob dritte Akteure beteiligt sind oder nicht.<sup>411</sup> Die Untersuchung der Konstellation ohne Beteiligung Dritter wird im Rahmen klassischer Agencyverhältnisse untersucht. Beispiele hierfür sind bewusstes langsames Arbeiten oder auch Unterschlagung.<sup>412</sup> Sind jedoch Dritte an der Ausnutzung des Spielraums des Agenten in der Form beteiligt, dass Sie ihm Vorteile dafür gewähren, dass er seinen Spielraum für ihre Zwecke verwendet, handelt es sich um Korruption.

Neben der Möglichkeit, seinen Spielraum ausnutzen zu können, müssen weitere Voraussetzungen für korruptes Handeln erfüllt sein. Der Agent braucht einen Tauschpartner in Form des Klienten. Das Gut, das der Agent zu vergeben hat, muss für den Klienten von Interesse sein

---

<sup>409</sup> Vgl. Rasmusen (2007), S. 182.

<sup>410</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 30; Steinrücken (2003), S. 51.

<sup>411</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 56f.

<sup>412</sup> Auch wenn in einigen Arbeiten Unterschlagung zu den korrupten Vorgängen gezählt wird, wird im Rahmen dieser Arbeit davon ausgegangen, dass Korruption sich erst durch Beteiligung eines externen Akteurs konstituiert.



und ihm mehr Vorteile verschaffen als er auf legalem Wege erreichen kann. Beide Parteien müssen vom Tausch profitieren können.<sup>413</sup>

### 4.3. Triadische Korruptionsbeziehung

#### 4.3.1. Informationsasymmetrien und Transaktionskosten

Prinzipal P	Vertragspartner von A ( <i>der Geschädigte</i> )
Agent A	stellt für K illegale Leistung bereit, erhält Bestechungsgeld von K ( <i>der Bestochene</i> )
Klient K	Externer, zahlt Bestechungsgeld an A, um illegale Leistung zu erlangen ( <i>der Bestechende</i> )

Tabelle 4.1.: Akteure im Korruptionsverhältnis

Es existieren in der Korruptionsbeziehung grundsätzlich die drei Akteure Prinzipal, Agent und Klient (Tabelle 4.1). Beispiele für die Konstellationen sind bereits in Kapitel 2.1.1 angeführt worden.<sup>414</sup> Prinzipal und Agent haben ein legitimes vertragliches Verhältnis, während die Tauschbeziehung zwischen Agent und Klient illegitimer Natur ist. Alle Akteure verfolgen eigennutzenmaximierend ihre Interessen. Wie bereits festgestellt, sind die Informationen zwischen Prinzipal und Agent asymmetrisch verteilt.<sup>415</sup>

Zwischen Klient und Prinzipal besteht ebenfalls Informationsasymmetrie, sie verfolgen auch unterschiedliche Interessen. Das geheime Wissen, welches Agent und Klient teilen, ist dem Prinzipal nicht zugänglich - beide haben ein großes Interesse daran, diese Informationsasymmetrie nicht aufzuheben, da sie sich in dieser Konstellation auf Kosten des Prinzipals bereichern. Prinzipal und Klient müssen nicht zwangsweise eine vertragliche Beziehung miteinander haben. Wenn sie diese haben, wird in der Regel der Agent als Vertreter des Prinzipals agieren.

Die Tauschbeziehung zwischen Agent und Klient trägt zwar marktwirtschaftliche Züge,<sup>416</sup> weist aber auch einige Besonderheiten auf. Da der Tausch illegaler oder illegitimer Natur ist, kann hierbei von illegalen beziehungsweise illegitimen Märkten gesprochen werden, auf denen

---

<sup>413</sup> Vgl. Schmidt (2003), S. 88.

<sup>414</sup> Weitere Beispiele finden sich unter anderem bei Pragal (2005), S. 11.

<sup>415</sup> Vgl. auch Pies und Sass (2006), S. 142.

<sup>416</sup> Vgl. Abschnitt 2.3.4.

dieser Vorgang stattfindet.<sup>417</sup> Der korrupte Tausch ist grundsätzlich sanktionsbewehrt. Sowohl Agent als auch Klient müssen damit rechnen, dass ihnen bei Aufdeckung der Transaktion durch Externe Strafen drohen.<sup>418</sup> Beide können nicht offen als Marktpartner auftreten, sondern sehen sich gezwungen, den Tausch zu verheimlichen.<sup>419</sup> Es herrscht erhebliche Intransparenz auf diesen Märkten.

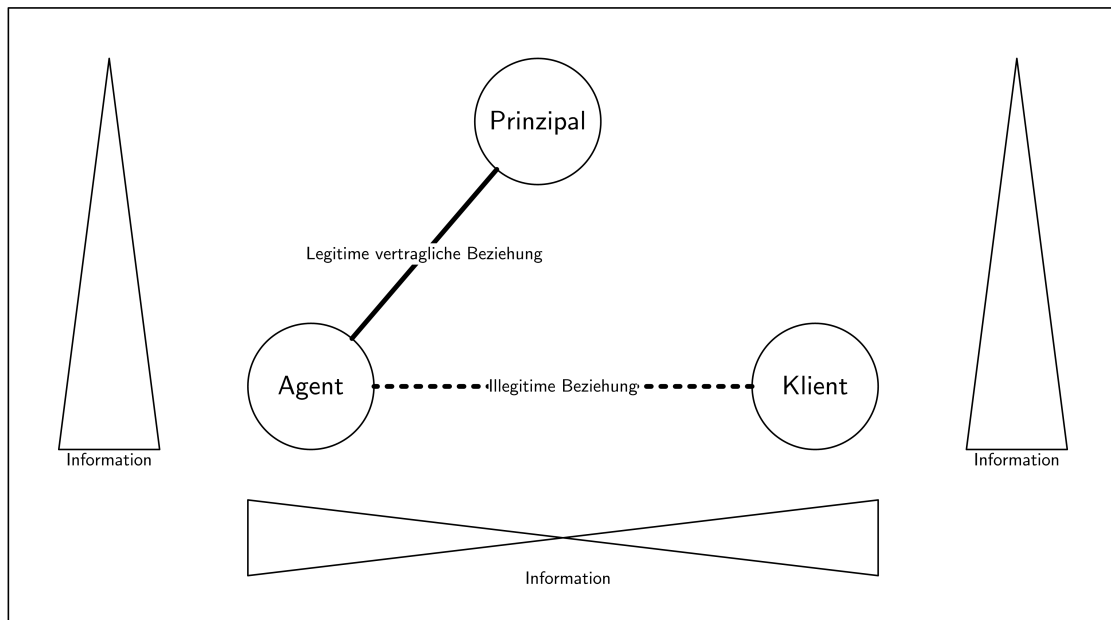


Abbildung 4.1.: Prinzipal-Agenten-Klienten-Konstellation und Informationsasymmetrien

Bereits die Anbahnung von Transaktionen gestaltet sich für die Akteure auf Grund mangelnder verfügbarer Informationen zum Problem. Insbesondere fehlen Informationen über die Korruptionsbereitschaft des Marktpartners, seine Vertrauenswürdigkeit, die Qualität seiner Leistung sowie seine Preisvorstellungen. Weiterhin verhindert die Illegalität des Tausches die Durchsetzbarkeit des korrupten Vertrages durch das Justizsystem. Auf die Informationslage bezogen bedeutet das, dass auch zwischen Klient und Agent Informationsasymmetrien vorliegen. Allerdings ist hier nicht grundsätzlich eine Partei einseitig benachteiligt wie im Verhältnis zwischen Prinzipal und Agent, denn sowohl Klient als auch Agent haben private Informationen, die dem jeweilig anderen nicht vorliegen. Schematisch ist die Prinzipal-Agenten-Klienten-Konstellation unter Einbeziehung der Informationssituation in Abbildung 4.1 dargestellt.

<sup>417</sup> Vgl. Schmidt (2003), S. 88.

<sup>418</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 66.

<sup>419</sup> Vgl. Dietz (1998), S. 34, 43.

Die resultierenden hohen Kosten zur Identifizierung von geeigneten Marktpartnern sowie zur Verschleierung der Handlung lassen sich im institutionenökonomischen Kontext ebenso wie die Möglichkeit der Aufdeckung und Bestrafung als Transaktionskosten beschreiben.<sup>420</sup> Die Transaktionskosten korrupter Handlungen sind demnach üblicherweise höher als bei legalen beziehungsweise legitimen Austauschvorgängen.

#### 4.3.2. Kalküle der beteiligten Akteure

Um das Zusammenspiel der Akteure in der Korruptionsbeziehung zu beleuchten, sind die relevanten Einflussfaktoren auf die Entscheidungskalküle der drei Akteure Prinzipal, Agent und Klient zu untersuchen. In einer ersten Annäherung soll davon ausgegangen werden, dass die Akteure risikoneutral sind und somit für die mit Unsicherheit behaftete Zukunft den Erwartungswert ihres Nutzens maximieren. Die Verarbeitung von Kosten und Nutzen korrupter Handlungen in einem Entscheidungskalkül folgt der ökonomischen Theorie der Kriminalität. Der Akteur wird korrupt handeln, wenn der Nutzen der entsprechenden Alternative höher ist als derjenige nichtkorrupter Alternativen. An dieser Stelle wird das Gerüst der Modelle skizziert, die insbesondere im Kapitel 7 ausführlich thematisiert werden.

In diesem Gerüst wird zunächst davon ausgegangen, dass der Agent bereits in einem vertraglichen Verhältnis zum Prinzipal steht. Agent und Klient entscheiden jeweils darüber, ob sie korrupt handeln wollen. Der Prinzipal hingegen hat keine Entscheidung zu treffen. Die korruptionsbezogene Nutzeneinbuße trifft ihn als externen Effekt aus der Korruptionshandlung der anderen beiden Akteure.

Der Klient verspricht sich vom Bestechen des Agenten einen Vorteil  $A$ . Dieser Vorteil wird vom Agenten nicht aus dessen eigenen Mitteln bezahlt, sondern entsteht aus dem Missbrauch des diskretionären Spielraums des Agenten und findet auf Kosten des Prinzipals statt. Beispielsweise könnte sich der Klient Umsatzerlöse aus einem akquirierten Auftrag versprechen; oder  $A$  könnte sich in einem anderen Fall aus dem Wert einer mit Bestechung erkaufte Genehmigung ergeben.<sup>421</sup>

Der Klient kann jedoch nur mit diesem Vorteil rechnen, solange die korrupte Handlung unentdeckt bleibt. Die Wahrscheinlichkeit, dass die korrupte Handlung aufgedeckt wird, wird

---

<sup>420</sup> Vgl. Lambsdorff und Teksoz (2005), S. 142.

<sup>421</sup> Vgl. Stierle (2006a), S. 49.

mit  $p$  bezeichnet. Bei Aufdeckung muss der Klient eine Strafzahlung  $\psi_C$  entrichten.<sup>422</sup> Damit der Agent dem Klienten den Vorteil  $A$  verschafft, muss der Klient dem Agenten ein Bestechungsgeld  $B$  zahlen. Bei Aufdeckung der korrupten Handlung muss der Agent das Bestechungsgeld an den Klienten zurückzahlen.<sup>423</sup> Weiterhin entstehen dem Klienten unabhängig von der Aufdeckung der Handlung Kosten für Geheimhaltung und Anbahnung des korrupten Tauschgeschäfts, die mit  $k_c$  bezeichnet werden.

Folglich ist der Nutzen aus der korrupten Handlung für den Klienten:

$$u_C = (1 - p) \cdot (A - B) - p \cdot \psi_C - k_C \quad (4.1)$$

Bei  $u_C \geq 0$  ist der korrupte Tausch für den Klienten vorteilhaft. Er würde sich dann für korruptes Handeln entscheiden.

Der Agent befindet sich in einem vertraglichen Verhältnis zum Prinzipal. Er erhält von diesem für seine Tätigkeit eine Entlohnungszahlung  $s$ . Beim Ausführen der vertraglichen Tätigkeit entstehen ihm private Kosten in Höhe von  $c$ .

Der Agent hat die Möglichkeit, dem Klienten einen Vorteil zu verschaffen. Wenn er diese Möglichkeit wahrnimmt, kann er dadurch das Bestechungsgeld  $B$  erlangen, insofern die korrupte Handlung nicht aufgedeckt wird. Wird sie mit der Wahrscheinlichkeit  $p$  aufgedeckt, zahlt er ebenso wie der Klient eine Strafe, und zwar  $\psi$ . Auch ihm entstehen private Kosten  $k$  für Anbahnung und Verschleierung der korrupten Handlung.<sup>424</sup> Der isoliert betrachtete Nutzen der korrupten Handlung sei der Nettokorruptionsvorteil  $z$ , der in den kommenden Kapiteln eine wichtige Rolle spielt.

$$z = (1 - p) \cdot B - p \cdot \psi - k \quad (4.2)$$

Die korrupte Handlung wird vom Agenten durchgeführt, wenn sie für ihn vorteilhaft und folglich der Nettokorruptionsvorteil  $z \geq 0$  ist. Der gesamte erwartete Nutzen  $u_A$  des Agenten

---

<sup>422</sup> Prinzipiell fließt diese Strafzahlung der Staatskasse zu, hiervon wird auch im Folgenden ausgegangen. Es kann aber auch alternativ angenommen werden, dass es sich um eine Vertragsstrafe handelt und der Prinzipal diese Zahlungen erhält. Siehe auch Abschnitt 5.2.1

<sup>423</sup> Dies lässt sich rechtlich mit der Nichtigkeit des „Vertrages“ zwischen Klient und Agent begründen. Vgl. Kapitel 2.4.

<sup>424</sup> Von eventuellen moralischen Kosten sei zu nächst abstrahiert. Auf diese Problematik wird im Kapitel 6.3.3 noch genauer eingegangen.

ist in diesem Fall:

$$u_A = s - c + z \quad (4.3)$$

Bei einer Entscheidung gegen die korrupte Handlung erhält der Agent lediglich seine vereinbarte Entlohnungszahlung  $s$  und muss die privaten Kosten für die vertragliche Tätigkeit tragen.<sup>425</sup>

Der Prinzipal zahlt dem Agenten die Entlohnung  $s$ , damit dieser eine Tätigkeit vollführt, die dem Prinzipal ein Ergebnis  $x$  ermöglicht. Entscheidet sich der Agent für korruptes Handeln und bleibt dieses Handeln unentdeckt, entsteht dem Prinzipal ein Schaden  $D$ . Der Prinzipal weiß jedoch nicht, ob der Agent korrupt handeln wird. Handelt der Agent korrupt, so beträgt der Nutzen des Prinzipals:<sup>426</sup>

$$u_P = x - s - (1 - p) \cdot D \quad (4.4)$$

#### 4.4. Aufteilung des Korruptionsvorteils und Bestimmung des Bestechungsgeldes

Das Bestechungsgeld stellt den „Preis“ für den Klienten dar, um seinen Vorteil zu erlangen. Es stellt sich die Frage, wie dieser Preis bestimmt wird. Aufgrund der Intransparenz der Korruptionsmärkte kann nicht davon ausgegangen werden, dass sich die Preise wie auf einem vollkommenen Markt bilden. Stattdessen soll auf individueller Ebene angesetzt werden, was auch eher dem institutionenökonomischen Ansatz entspricht.

Der Klient wird den korrupten Tausch durchführen oder zumindest anbahnen, wenn  $u_C \geq 0$ . Die Parameter  $p$ ,  $\psi_C$ ,  $A$  und  $k_C$  seien exogen vorgegeben. Die Höhe des Bestechungsgeldes kann er selbst beeinflussen. Aus Sicht des Klienten muss das Bestechungsgeld  $B$  niedrig genug sein, um für ihn die Vorteilhaftigkeit des Tausches nicht zu gefährden.<sup>427</sup> Die Obergrenze für

---

<sup>425</sup> Bei  $z < 0$  entscheidet sich der Agent gegen korruptes Handeln und sein Nutzen beträgt  $u_A = s - c$ .

<sup>426</sup> Wenn der Agent auf die korrupte Handlung verzichtet, beträgt der Nutzen des Prinzipals  $u_P = x - s$ .

<sup>427</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 70f.

$B$  liegt demnach bei:<sup>428</sup>

$$B_{max} = A - \frac{k_C + p \cdot \psi_C}{1 - p} \quad (4.5)$$

Für den Agenten hingegen ist die korrupte Handlung nur dann vorteilhaft, wenn das Bestechungsgeld hoch genug ist. Die Untergrenze für  $B$  ist:<sup>429</sup>

$$B_{min} = \frac{k + p \cdot \psi}{1 - p} \quad (4.6)$$

Ein korrupter Tausch kann demzufolge nur zustande kommen, wenn der antizipierte Vorteil für den Klienten die privaten Kosten von Agent und Klient sowie die erwarteten Strafzahlungen beider Akteure abdeckt. Aus den Gleichungen (4.5) und (4.6) folgt als Bedingung für das Zustandekommen der korrupten Handlung

$$(1 - p) \cdot A \geq k + k_C + p \cdot (\psi + \psi_C) \quad (4.7)$$

Das Bestechungsgeld muss also innerhalb der Intervallgrenzen  $B \in [B_{min}, B_{max}]$  liegen, damit die Transaktion zustande kommt. Das heißt, der zwischen Agent und Klient aufzuteilende Nettogesamtvorteil  $\bar{A}$  nach Abzug der Transaktionskosten beträgt  $\bar{A} = B_{max} - B_{min}$ .<sup>430</sup> Es stellt sich die Frage, wie der Nettogesamtvorteil zwischen Agent und Klient aus deskriptiver Sichtweise aufgeteilt wird oder aus normativer Sicht aufgeteilt werden sollte. Vereinfachend soll für die Aufteilung des Vorteils von der Informationsasymmetrie zwischen Agent und Klient abstrahiert werden. Mithin soll in diesem Abschnitt von symmetrischer Informationsverteilung ausgegangen werden.

#### 4.4.1. Kooperative Ansätze

Ansätze für die Aufteilung des Nettogesamtvorteils können mit Hilfe der kooperativen Spieltheorie gefunden werden. Hierfür soll angenommen werden, dass die Akteure Klient und Agent

---

<sup>428</sup> Diese Ungleichung ergibt sich aus Gleichung (4.1) mit  $u_C = 0$ .

<sup>429</sup> Diese Ungleichung folgt aus  $z = 0$  und Gleichung (4.2).

<sup>430</sup> Eine begriffliche Anmerkung: Der Nettogesamtvorteil  $\bar{A}$  bildet den noch nicht aufgeteilten Vorteil und die gesamten Kosten beider Akteure aus der korrupten Handlung ab. Der Nettokorruptionsvorteil  $z$  ist hingegen derjenige Anteil von  $\bar{A}$ , der dem Agenten zufließt.

eine Koalition bilden. Diese Koalition kann eine gemeinsame Auszahlung, den Nettogesamtvorteil  $\bar{A}$  erwirtschaften, wohingegen ein Spieler allein einen Nutzen von null erwirtschaftet. Es soll die Annahme getroffen werden, dass sich die Spieler kooperativ verhalten und die Nutzenbeträge beider Spieler transferierbare Geldbeträge sind.<sup>431</sup>

Der Kern im Sinne der kooperativen Spieltheorie beschreibt alle Allokationen, bei denen Pareto-Effizienz gegeben ist<sup>432</sup> und bei denen sich keine Untergruppe der Koalition durch Verlassen der Koalition besserstellen kann; das bedeutet hier konkret, dass ein Einzelspieler sich nicht besser stellen kann als bei Kooperation.<sup>433</sup> Den Kern der Aufteilung des Nettogesamtvorteils bilden demnach Bestechungszahlungen im Intervall  $B \in [B_{min}, B_{max}]$ . Ist  $B_{max} < B_{min}$ , so ist der Kern leer.<sup>434</sup>

Zwar trifft der Kern hier Aussagen über die Menge zulässiger und sinnvoller Lösungen, legt aber keine konkrete Auszahlungsaufteilung und somit Bestechungsgeldzahlung fest. Zu diesem Zwecke kann jedoch ein weiteres Konzept aus der kooperativen Spieltheorie zur Anwendung kommen: der Shapley-Wert. Der Shapley-Wert soll widerspiegeln, welche marginalen Beiträge ein Spieler verschiedenen Koalitionen durch seinen Beitritt liefern kann.<sup>435</sup> Eine Shapley-Lösung ist durch verschiedene Axiome<sup>436</sup> gekennzeichnet, von denen im betrachteten Fall vor allem das Symmetrie-Axiom von Bedeutung ist. Dieses impliziert, dass Spieler mit gleichen marginalen Beiträgen zur Koalition auch die gleiche Auszahlung erhalten sollten. Da hier nur zwei Spieler agieren und einzig durch eine Koalition beider Spieler der Nettogesamtvorteil realisiert werden kann, ist der Shapley-Wert  $\Phi$  für beide Spieler gleich. Agent und Klient erhalten somit den gleichen Anteil am Gesamtvorteil aus der korrupten Handlung:

$$\Phi_A = \Phi_C = \frac{(1-p) \cdot A - k - k_C - p \cdot (\psi + \psi_C)}{2} \quad (4.8)$$

---

<sup>431</sup> Vgl. hierzu Wiese (2005a), S. 90.

<sup>432</sup> Dies bedeutet, dass die Summe der einzelnen Auszahlungen der Gesamtsumme des Kooperationsgewinns entspricht.

<sup>433</sup> Vgl. Wiese (2005a), S. 146.

<sup>434</sup> In diesem Fall würde ohnehin kein korrupter Tausch zustande kommen.

<sup>435</sup> Vgl. Rasmusen (2007), S. 380.

<sup>436</sup> Dies sind Pareto-Effizienz, das Null-Spieler-Axiom, das Additivitäts-Axiom, das Linearitäts-Axiom, das Symmetrie-Axiom und das Monotonie-Axiom. Vgl. hierzu Wiese (2005a), S. 200-211.

Das resultierende Bestechungsgeld entsprechend der Shapley-Lösung beträgt demnach:<sup>437</sup>

$$B_{\Phi}^* = \frac{A}{2} + \frac{k - k_C + p \cdot (\psi - \psi_C)}{2 \cdot (1 - p)} \quad (4.9)$$

Bei dieser intuitiv zu erwartenden Lösung werden sowohl die antizipierten Vorteile als auch die privaten Kosten und Risiken der Bestrafung „fair“ zwischen Agent und Klient aufgeteilt.

Die Aufteilung basiert auf der Annahme, dass die Machtverhältnisse zwischen Agent und Klient egalitär verteilt sind. Besteht eine asymmetrische Machtsituation in der Form, dass sich ein monopolistischer Spieler mehreren möglichen Gegenspielern gegenüber sieht, so hat dieser monopolistische Spieler die Auswahl zwischen mehreren Spielern, damit die korrupte Transaktion zustande kommt. Vorausgesetzt sei, dass der Spieler nur eine Transaktion durchführen kann und nicht gleichzeitig von allen anderen Gegenspielern seinen Vorteil abschöpft.

Sieht sich also ein Spieler  $m$ , sei es Agent oder Klient, als Monopolist einer Anzahl von  $n$  Gegenspielern gegenüber, so würde sein Vorteil an der korrupten Handlung

$$\Phi_m = \frac{((1 - p) \cdot A - k - k_C - p \cdot (\psi + \psi_C)) \cdot n}{n + 1} \quad (4.10)$$

betragen, wohingegen die untereinander konkurrierenden Gegenspieler jeweils einen Vorteil von

$$\Phi_n = \frac{(1 - p) \cdot A - k - k_C - p \cdot (\psi + \psi_C)}{n \cdot (n + 1)} \quad (4.11)$$

erhielten. Dies gilt unter der Voraussetzung, dass alle Spieler gleichen Typs auch die gleichen Eigenschaften besitzen. Unrealistisch bei dieser Shapleylösung ist das Ergebnis, dass alle, also auch jene Gegenspieler, die nicht mit dem monopolistischen Spieler zusammenarbeiten, einen Anteil am Korruptionsvorteil erhalten. Um dies zu umgehen, lässt sich die Shapley-Lösung in eine Aumann-Drèze-Lösung<sup>438</sup> überführen, bei der nur derjenige Gegenspieler einen Anteil am Korruptionsvorteil erhält, mit dem die Transaktion zustande kommt. Er erhält demnach

<sup>437</sup> Durch Gleichsetzen von (4.8) mit (4.1) [beziehungsweise von (4.8) mit (4.2)] und Umstellen nach  $B$  lässt sich das entsprechende Bestechungsgeld ermitteln.

<sup>438</sup> Vgl. hierzu Wiese (2005a), S. 318-320.



$$\Phi_n^{AD} = \frac{(1-p) \cdot A - k - k_C - p \cdot (\psi + \psi_C)}{n+1}, \quad (4.12)$$

während die nicht erfolgreichen Konkurrenten leer ausgehen.

Unter den Rahmenbedingungen des geheimen und strafbewehrten illegitimen Austauschs ist es jedoch fraglich, ob sich die beiden den Tausch vollziehenden Akteure derartig kooperativ auf eine Aufteilung der Korruptionsvorteile einigen können.

#### 4.4.2. Strategisches Drohverhalten

Ein Lösungsansatz, wie der gemeinsame Vorteil bei Berücksichtigung individuellen strategischen Verhaltens unter den beiden Akteuren aufgeteilt werden kann oder aufzuteilen ist, wurde von *Steinrücken* entwickelt.<sup>439</sup> Dieser Ansatz bedient sich des Konzepts der Nash-Verhandlungslösung, die ebenfalls der kooperativen Spieltheorie zuzurechnen ist.<sup>440</sup>

Das in vorangegangenen Ausführungen vorgestellte Gerüst wird für die Darstellung dieses Ansatzes modifiziert. Der korrupte Tausch wird hierbei isoliert ohne die Agencybeziehung zum Prinzipal betrachtet. Es wird von zwei sich gegenüber stehenden Spielern ohne Konkurrenten ausgegangen: Agent und Klient. Beide Akteure befinden sich bereits in der korrupten Beziehung und der Agent hat bereits den Regelverstoß begangen. Die Entscheidungen, die die Akteure treffen können, betreffen nicht die grundsätzliche Bereitschaft korrupt zu handeln, sondern dienen als Drohszenario, um für sich einen möglichst hohen Anteil am gemeinsam erwirtschafteten Gesamtvorteil zu sichern.

Die Verhandlungsmacht wird dabei über das Drohpotenzial der Akteure abgebildet, den eigentlich geheim zu haltenden Tausch offenzulegen, mithin also den anderen zu verraten. Zum Zwecke der Ermittlung der Nash-Verhandlungslösung unter Einbeziehung dieses Drohpotenzials soll davon ausgegangen werden, dass der korrupte Tausch nicht durch externe Einflüsse aufgedeckt werden kann, sondern nur durch strategisches Verhalten der Beteiligten. Das heißt, solange keiner den korrupten Tausch offenlegt, bleibt er geheim und  $p = 0$ . Bei Aufdeckung gilt  $p = 1$ . Die strategischen Handlungsalternativen und resultierenden Auszahlungen sind in Tabelle 4.2 abgebildet.

---

<sup>439</sup> Siehe *Steinrücken* (2003), S. 89-97.

<sup>440</sup> Vgl. hierzu *Rasmusen* (2007), S. 359-361.

		Klient	
		Geheimhalten	Aufdecken
Agent	Geheimhalten	$(B - k, A - B - k_C)$	$(-\psi - k, -\psi_C - k_C)$
	Aufdecken	$(-\psi - k, -\psi_C - k_C)$	$(-\psi - k, -\psi_C - k_C)$

Tabelle 4.2.: Auszahlungsmatrix bei strategischem Drohverhalten von Agent und Klient

Kooperieren die Akteure, erzielt der Klient seinen Vorteil abzüglich des Bestechungsgeldes und seiner privaten Kosten. Sein Nettovorteil ist:

$$\bar{u}_C = A - B - k_C \quad (4.13)$$

Der Agent erhält das Bestechungsgeld und trägt wiederum seine privaten Kosten. Bei Geheimhaltung ist sein entsprechender Nettovorteil:

$$\bar{z} = B - k \quad (4.14)$$

Den Drohpunkt stellt die Nutzenverteilung  $(-\psi - k, -\psi_C - k_C)$  dar, bei der wiederum die jeweiligen privaten Kosten zu tragen sind und eine Strafe zu zahlen ist. Da beide an der Transaktion beteiligt sind, muss der verratende Akteur seine Strafe genauso zahlen wie der Akteur, der verraten worden ist.

Der Nettogesamtvorteil der korrupten Handlung beträgt bei  $p = 0$  (Geheimhaltung) folglich  $\bar{A} = A - k - k_C$ . Davon erzielt der Agent einen Anteil  $\bar{z}$  und der Klient einen Anteil  $\bar{u}_C$ , so dass gilt  $\bar{z} + \bar{u}_C = \bar{A}$ . Nutzenzuwachsen des Agenten stehen Nutzeneinbußen des Klienten in gleicher Höhe gegenüber und umgekehrt. Das Optimierungsproblem zur Ermittlung der Nash-Verhandlungslösung lautet:

$$\max_{\bar{z}, \bar{u}_C} (\bar{z} + \psi + k) \cdot (\bar{u}_C + \psi_C + k_C) \quad (4.15)$$

$$u.d.N. \quad \bar{z} + \bar{u}_C \leq A - k - k_C \quad (4.16)$$

Als Lösung ergibt sich:

$$\bar{z}^* = \frac{A + 2 \cdot k - \psi + \psi_C}{2} \quad (4.17)$$

$$\bar{u}_C^* = \frac{A + 2 \cdot k_C + \psi - \psi_C}{2} \quad (4.18)$$

Daraus ergibt sich das Bestechungsgeld:<sup>441</sup>

$$\bar{B}^* = \frac{A - \psi + \psi_C}{2} \quad (4.19)$$

Im Ergebnis hängt das optimale Bestechungsgeld nur vom Bruttovorteil  $A$  sowie den jeweiligen Strafen bei Aufdeckung ab. Die privaten Kosten sind nicht Bestandteil der Lösung. Das bedeutet, selbst wenn ein Akteur sehr viel höhere Kosten als der andere zu tragen hat, fließen diese Kosten nicht in das Bestechungsgeld mit ein, da die privaten Kosten nicht nur bei Geheimhaltung, sondern auch bei Aufdeckung anfallen - also im Drohszenario genauso wie bei Kooperation. Anders verhält es sich mit den Strafzahlungen. Ist ein Akteur von höheren Strafzahlungen als der andere bedroht, hat er eine geringere Verhandlungsmacht als der andere und kann sich demzufolge nur einen geringeren Anteil am gesamten Korruptionsvorteil aneignen. Sind die Strafen für beide Akteure identisch, so teilen sie sich den Bruttovorteil  $A$  zu gleichen Teilen auf.

Die fehlende Durchsetzbarkeit des korrupten Tausches und das ständige Vorhandensein eines Drohszenarios geben einem Akteur, der zunächst die erzielbaren Vorteile und Strafen falsch eingeschätzt hat, die Möglichkeit des Nachverhandelns.<sup>442</sup> Die Spezifika illegaler Transaktionen wie eben Drohungen und Nichtdurchsetzbarkeit führen dazu, dass derjenige, der sich einem Risiko höherer Strafzahlungen ausgesetzt wird, nur einen kleineren Anteil am gesamtem Korruptionsvorteil sichern kann.

Auffällig ist, dass im Drohszenario ein Akteur für eigene erwartete Strafen „bestraft“ und für die Strafen der anderen Partei „belohnt“ wird, während die Shapley-Lösung im Szenario kooperativen Verhaltens eine gegensätzliche Aussage trifft. Die Nash-Verhandlungslösung verdeutlicht weiterhin einen markanten Unterschied zu legalen Transaktionen, bei denen üblicherweise einem Vertragspartner eine Prämie für die Übernahme von Risiken gezahlt wird.<sup>443</sup>

Diese Unterschiede sind auch im Zeitpunkt der zu treffenden Entscheidung begründet. Die kooperativen Ansätze betreffen tendenziell einen Zeitpunkt vor der korrupten Handlung, während das strategische Drohverhalten die Situation betrifft, in der sich beide bereits für die korrupte Handlung entschieden haben und dadurch erpressbar werden.

---

<sup>441</sup> Um aus den Lösungen des Optimierungsproblems das Bestechungsgeld zu ermitteln, werden die Gleichungen (4.13) beziehungsweise (4.14) in die Gleichungen (4.18) und (4.17) eingesetzt.

<sup>442</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 94.

<sup>443</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 94.

### 4.4.3. Aufteilung als Ultimatumspiel

Wird die Aufteilung des gesamten Kooperationsvorteils als ein sequentielles Spiel betrachtet, so kann dieses Aufteilen als Variante des Ultimatumspiels<sup>444</sup> der klassischen, nichtkooperativen Spieltheorie betrachtet werden. Hierbei befindet sich der zuerst ausspielende Akteur in einer vorteilhafteren Lage. Er kann dem gegnerischen Spieler einen Anteil am gemeinsam zu erwirtschaftenden Vorteil anbieten. Nur wenn der zweite Spieler das Angebot annimmt, kann jedoch auch der erste Spieler seinen Anteil am Vorteil erzielen.

Auf die Korruptionssituation bezogen bedeutet das, dass sich einer der Spieler in einer derartigen Machtposition befindet, dass er dem anderen ein solches (nichtverhandelbares) Angebot unterbreitet. Es wird nun wieder vom Zeitpunkt vor der Korruptionshandlung ausgegangen und von der Gültigkeit des Modellgerüsts aus Abschnitt 4.3.2. Die Entscheidungen, die zu treffen sind, betreffen für den ersten Spieler die Höhe seines Angebots, während der zweite Spieler über Annahme und Ablehnung entscheidet.

Entsprechend der theoretischen Vorhersage macht entweder der Klient dem Agenten ein Angebot in Höhe von  $B_{min}$  und kann somit den kompletten Anteil am Nettogesamtvorteil für sich erzielen; oder im umgekehrten Fall fordert der Agent vom Klienten das Bestechungsgeld  $B_{max}$  und kann den Nettogesamtvorteil vollständig für sich selbst realisieren.

Experimentell wurde das Ultimatumspiel vielfach untersucht und festgestellt, dass der zweite Spieler häufig ablehnt, wenn ihm die angebotene Summe „unfair“ erscheint, selbst wenn er dabei auf seinen Anteil am gemeinsamen Vorteil verzichten muss.<sup>445</sup> Ebenso ließ sich beobachten, dass der erste Spieler häufig einen Betrag anbot, der bei 40 bis 50 Prozent des gemeinsamen Vorteils lag.<sup>446</sup>

Dies legt den Schluss nahe, dass eine „faire“ Aufteilung des Korruptionsvorteils, wie durch die Shapley-Lösung im kooperativen Spiel dargestellt, in sequentiellen Situationen auch ohne Verhandlungen ein realistisches Ergebnis sein kann. Dabei ist jedoch zu bedenken, dass in diesen Spielen davon ausgegangen wird, dass beide Spieler symmetrisch informiert sind, also die erzielbaren Bruttovorteile und auftretenden Transaktionskosten des anderen kennen. Während das Bestechungsgeld selbst oft monetärer Natur ist oder zumindest von beiden Parteien

---

<sup>444</sup> Vgl. hierzu Rasmusen (2007), S. 358.

<sup>445</sup> Vgl. Abbink (2006), S. 420f.

<sup>446</sup> Vgl. Nowak; Page und Sigmund (2000), S. 1773.

quantifiziert werden kann, wenn es sich um Sachzuwendungen handelt, ist die Höhe des Bruttovorteils des Klienten aus der Bestechung gerade für den Agenten schwierig abzuschätzen.

In Unkenntnis des genauen Kalküls des Klienten erscheint es plausibel, dass der Agent ein korruptes Angebot unabhängig von der relativen Aufteilung des Korruptionsvorteils dann annehmen wird, wenn seine eigenen erwarteten Vorteile die erwarteten Nachteile überwiegen. Verhandlungen über die Höhe des Bestechungsgeldes würde der Agent in Betracht ziehen, wenn er genauere Informationen über den Klienten hat und wenn seine eigene Verhandlungsposition mit hinreichender Machtfülle ausgestattet ist.

## 4.5. Alternative Modellierungsoptionen

Während bislang zur Modellierung von Korruption im interaktionsökonomischen Kontext auf das Prinzipal-Agenten-Klienten-Modell von *Klitgaard* zurückgegriffen wurde, lassen sich in der Literatur Modifikationen dieses Ansatzes finden, die hier kurz vorgestellt werden sollen.

*Stierle* bezieht sich zunächst auf das triadische Modell<sup>447</sup>, erweitert es jedoch in späteren Arbeiten<sup>448</sup> zu einem Modell mit vier Akteuren.<sup>449</sup> Diese sind der Agent, der Klient, der Agenten-Prinzipal und der Klienten-Prinzipal. Das bedeutet, der Klient des Dreiermodells wird aufgespalten in den Auftraggeber oder Arbeitgeber des Bestechenden (Klienten-Prinzipal) und den eigentlichen Bestechenden (Klient). *Stierle* weist jedoch selbst darauf hin, dass zwischen diesen beiden Akteuren in der Regel Interessenharmonie herrscht. Da in dieser Arbeit die Perspektive des (Agenten-)Prinzipals eingenommen wird, bringt diese Erweiterung der Modellierung keinen zusätzlichen Erkenntnisgewinn. Allerdings könnte die Unterscheidung zwischen Klient und Klienten-Prinzipal für strafrechtliche Belange und arbeitsrechtliche Verantwortungszuweisung von Relevanz sein.

Bei *Wieland*<sup>450</sup> findet sich eine ähnliche Modellierung wie bei *Stierle*, nur dass zwischen den handelnden Akteuren Agent und Klient ein Intermediär vermittelt, dieser wird von *Wieland*

---

<sup>447</sup> Siehe *Stierle* (2006a), S. 48-53.

<sup>448</sup> Siehe *Stierle* (2006b), S. 53; *Stierle* (2007), S. 709.

<sup>449</sup> Auch *Gilroy* und *Kruse* greifen in ihren Modellierungen auf dieses Konzept zurück. Siehe *Gilroy* und *Kruse* (2012), S. 147.

<sup>450</sup> Siehe *Wieland* (2002), S. 87-90.

als Consultancy bezeichnet.<sup>451</sup> Mithin handelt es sich um ein Modell mit fünf Akteuren. Hierbei wird im wirtschaftsethischen Kontext auf die Ambivalenz der Rolle von Unternehmen angespielt, die ihrerseits sowohl passiv Opfer von Korruption sein können als auch selbst aktiv ihre Mitarbeiter beauftragen, Bestechungstätigkeiten bei anderen durchzuführen. Der Intermediär sorgt vor allem dafür, dass die Bestechungsmarktpartner leichter zueinander finden und erschwert die Zuordnung von Verantwortlichkeiten - was durchaus im Sinne von Agent und Klient sein kann. Wird der Fokus auf die Betrachtung des Prinzipals als Geschädigten gelegt, so genügt die triadische Modellierung. Für eine weitergehende Betrachtung, welche die Unternehmen als Korruptionsauftraggeber mit einschließt, kann eine solche Betrachtung mit vier oder fünf Akteuren hilfreich sein.

Neben der Möglichkeit, das triadische Modell zu erweitern, wird in Korruptionsmodellierungen auch eine andere Variante aufgegriffen, die den Klienten als eine Art Prinzipal darstellt. Der Agent hat somit zwei Auftraggeber, für die er Tätigkeiten erfüllen soll und von denen er Entlohnungszahlungen erhält. Hierbei ist von nichtkooperierenden Prinzipalen mit konfligierenden Interessen auszugehen. Es handelt sich also um einen Spezialfall des Common Agency Problems.<sup>452</sup> Von diesem Ansatz macht *Maier*<sup>453</sup> in einem theoretischen Modell Gebrauch. Jedoch gibt es in der Realität deutliche Unterschiede zwischen der Beziehung des Agenten zum eigentlichen Prinzipal und der Beziehung des Agenten zum Bestechenden. Zwar trägt die Beziehung zwischen Bestechendem und Agenten einige Züge einer Agencybeziehung, da der Bestechende einen Auftrag gibt und der Agent das Bestechungsgeld als Entlohnung erhält. Allerdings weist diese Beziehung die Besonderheit auf, strafbewehrt zu sein und den eigentlichen Prinzipal zu schädigen. Weiterhin ist davon auszugehen, dass der Bestechende über die Beziehung zwischen Agent und dem eigentlichen Prinzipal recht gut informiert ist, während der eigentliche Prinzipal seinerseits wenig über die Beziehung zwischen Bestechendem und Agent weiß. Um diesen Besonderheiten in der Modellierung Rechnung zu tragen, bietet es sich an, den bestechenden Akteur und den eigentlichen Prinzipal nicht als gleichberechtigte Auftraggeber anzusehen, sondern den Bestechenden weiterhin als besonderen Akteur im Agencyverhältnis zu betrachten, was den Überlegungen von *Klitgaard* entspricht.

---

<sup>451</sup> Die Bezeichnungen sind bei *Wieland* anders als bei *Stierle* gewählt. *Wieland* bezeichnet die intermediäre Consultancy als „Klienten“, der einen korrupten Tausch zwischen zwei „Agenten“ abwickelt, welche ihrerseits jeder noch ein Vertragsverhältnis zu ihrem jeweiligen Prinzipal haben.

<sup>452</sup> Vgl. hierzu Bernheim und Whinston (1986).

<sup>453</sup> Siehe Maier (2004).

## 4.6. Darstellung als Prinzipal-Agenten-Beziehung

Das triadische Modell mit Prinzipal, Agent und Klient stellt einen fruchtbaren Ansatz dar, um auf der Ebene der Akteure deren Kalküle und Bedingungen für das Zustandekommen korrupter Beziehungen zu ergründen. Letzlich lässt sich dieses triadische Beziehungsgeflecht in drei Zweierbeziehungen aufspalten. Die Beziehung zwischen Klient und Prinzipal ist schwach ausgeprägt. Sofern es sich um korruptionsrelevante Belange handelt, wird eine Interaktion zwischen beiden nicht direkt erfolgen, sondern über den Agenten als Mittler. Der Agent nimmt die zentrale Position im Prinzipal-Agenten-Klienten-Modell ein. Somit stellen seine vertragliche Beziehung zum Prinzipal und die illegitime Beziehung zum Klienten die beiden relevanten Teilbeziehungen im Dreiermodell dar.

Die Beziehung zwischen Agent und Klient bildet die eigentliche korrupte Handlung ab. Eigner eines Unternehmens oder Mitglieder der Gesellschaft bei öffentlichen Organisationen können beispielsweise die Prinzipale sein, deren Interessen durch diese korrupte Handlungen ihrer Angestellten in der Funktion des Agenten und Externen in der Funktion der Klienten geschädigt werden. Diese können auf die Beziehung zwischen Agent und Klient keinen direkten Einfluss ausüben, sondern diese Beziehung nur indirekt über ihre Vertragsbeziehung zum Agenten beeinflussen. Das bedeutet, aus Sicht des Prinzipals ist die Gestaltung seiner Beziehung zum Agenten ein kritischer Ansatzpunkt, um Einfluss auf die mögliche korrupte Handlung zu nehmen. Ausgangspunkt der weiteren Betrachtungen soll daher die eigentliche Prinzipal-Agenten-Beziehung sein.

Die Interessen des Klienten werden im Folgenden als exogen vorgegebene Variable betrachtet, ebenso wie das Ausmaß der Schädigung, die eine korrupte Interaktion zwischen Agent und Klient zur Folge hat. Es wird nunmehr vorausgesetzt, dass es einen Klienten gibt, der ein bestimmtes Bestechungsgeld an den Agenten zahlen möchten, um diesen zu einer Aktivität zu bewegen, welche ihrerseits dem Agenten Transaktionskosten aufbürdet und dem Prinzipal einen Schaden zufügt.

Der Prinzipal hatte im bisherigen Modellgerüst keine Entscheidungen zu treffen. Im Lichte des gestalterischen Aspekts dieser Arbeit ist es jedoch essentiell, dass der Prinzipal Einflussmöglichkeiten hat. Er versucht seine möglichen korruptionsinduzierten Schäden zu verringern, unter der Bedingung, dass deren Reduktion wirtschaftlich bleibt, das heißt, dass Maßnahmen zu ihrer Verhinderung nicht mehr kosten als sie an erwartetem Nutzen einbringen. Einflussmöglichkeiten ergeben sich demnach aus der Untersuchung des Kalküls des Agenten, dessen Korruptionsentscheidung beeinflusst werden soll. Die zu untersuchenden Einflussfaktoren und die Möglichkeiten, diese zu gestalten, werden in den folgenden Kapiteln analysiert.

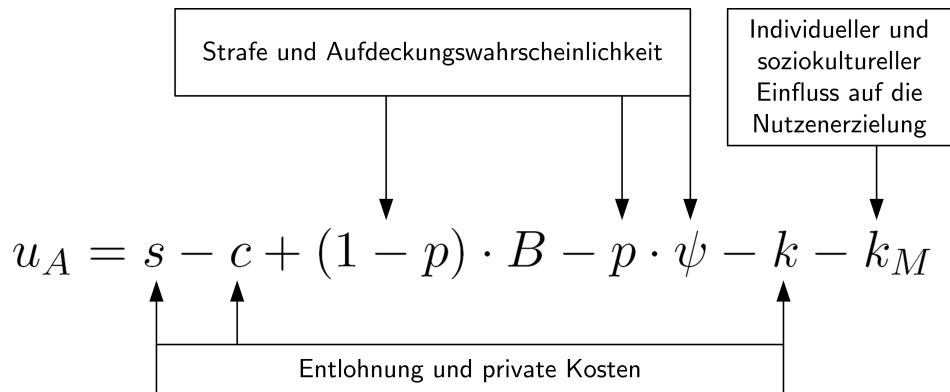


Abbildung 4.2.: Einflussfaktoren auf die Korruptionsentscheidung des Agenten

In Kapitel 5 wird die eigentliche Korruptionsentscheidung des Agenten betrachtet, mithin Faktoren, die auf der Modellebene der Variable  $z$  zugehörig sind, also Art und Höhe der Strafen sowie die Aufdeckungswahrscheinlichkeiten und Maßnahmen zu deren Beeinflussung.

Die Betrachtung kultureller, sozialer und individueller Aspekte ist Bestandteil von Kapitel 6. Diese Aspekte sind im bisher dargestellten Kalkül nicht explizit im Modell formuliert, wirken jedoch auf die Nutzenerzielung des Agenten, die durch moralische Kosten beeinträchtigt sein kann, wenn der Agent sich bestechen lässt. Diese mögliche Nutzeneinbuße kann in Form der moralischen Kosten  $k_M$ , deren Herleitung in Kapitel 6.3.3 diskutiert wird, in das Kalkül des Agenten einfließen.

Die Delegationsbeziehung und Vertragsgestaltung zwischen Agent und Prinzipal stehen im Fokus von Kapitel 7. In die Korruptionsentscheidung fließen Lohnart, Lohnhöhe und private Kosten ein. Korruption kann als Spezialfall des Moral-Hazard-Problems betrachtet werden; es werden zustandsabhängige Entlohnungen als Lösungsansatz diskutiert. Es wird ebenso der Einsatz von Mechanismen thematisiert, die der Selektion geeigneter korruptionsaverser Agenten dienen.

In Abbildung 4.2 ist schematisch anhand des agencytheoretischen Kalküls dargestellt, welche Möglichkeiten der Einflussnahme auf einzelne Variablen für den Prinzipal bestehen. Das Agencymodell dient zwar als Gerüst, um sich dem Phänomen Korruption systematisch zu nähern, ist jedoch nicht ausschließliche Basis der Untersuchungen. Es soll nicht auf die Beleuchtung von Faktoren und möglichen korruptionsverhindernden Maßnahmen verzichtet werden, nur weil sie sich gar nicht oder nur eingeschränkt in diesem mathematischen Kalkül abbilden lassen. Der jeweils gewählte Untersuchungsansatz orientiert sich am konkreten Problem. Ergebnisse experimenteller und anderer empirischer Forschung finden ebenso Eingang in die



Untersuchung wie verbale und analytische Überlegungen.

## 5. Wirkung von Aufdeckungsmechanismen und Bestrafung

In diesem Kapitel werden die Faktoren analysiert, die einen Einfluss auf die Durchführung der eigentlichen Korruptionshandlung haben. Vom kulturellen und vertraglichen Rahmen wird zunächst abstrahiert. Im Fokus steht die Fragestellung, warum Individuen in bestimmten Situationen korrupt handeln und inwiefern eine Einflussnahme des Prinzipals möglich ist.

Im Gegensatz zu Entscheidungen für legitime Handlungen wirkt auf die Korruptionsentscheidung neben Nutzen und Durchführungskosten insbesondere die erwartete Strafe  $p \cdot \psi$  ein, die sich aus der Aufdeckungswahrscheinlichkeit und der Strafhöhe zusammensetzt. Es ist unmittelbar einsichtig, dass sich die Vorteilhaftigkeit der korrupten Handlung verringert, je höher die erwartete Strafe ist. Der Nettokorruptionsvorteil  $z$  für den Agenten ist umso kleiner, je höher die Strafzahlung beziehungsweise die Aufdeckungswahrscheinlichkeit ist.<sup>454</sup> Es gilt:

$$\frac{\partial z}{\partial p} < 0 \qquad \frac{\partial z}{\partial \psi} < 0 \qquad (5.1)$$

Für den Prinzipal gilt die umgekehrte Relation. Für ihn ist es vorteilhaft, wenn die erwartete Strafe hoch ist, da somit der Agent abgeschreckt wird, eine korrupte Handlung zu begehen, welche eben die Schädigung verursacht. Zudem kann bei Aufdeckung der korrupten Handlung Schadenersatz vom Agenten verlangt werden. Der Prinzipal hat folglich ein Interesse daran, auf die Höhe der Strafe und die Aufdeckungswahrscheinlichkeit Einfluss zu nehmen, um auf die Korruptionsentscheidung des Agenten einzuwirken. Diese Interventionsmöglichkeiten werden im Folgenden diskutiert.

---

<sup>454</sup> Vgl. Becker (1968), S. 177.

## 5.1. Beeinflussung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit

Maßnahmen zur Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit sollen dazu beitragen, dass die nachträgliche Identifizierung und die Ahndung korrupter Handlungen ermöglicht werden. Im Wissen darum, dass eine erhöhte Aufdeckungswahrscheinlichkeit die Vorteilhaftigkeit der korrupten Handlung für den Agenten verringert, entfalten diese Kontroll- und Überwachungsmaßnahmen ihre Anreizwirkung.

Zunächst wird kurz auf Aspekte der Wirtschaftlichkeit dieser Maßnahmen und auf die subjektive Wahrnehmung von Aufdeckungswahrscheinlichkeiten eingegangen. Im Weiteren werden konkrete Maßnahmen im Detail analysiert. Die Maßnahmen lassen sich grob einteilen in Maßnahmen zur Einrichtung beziehungsweise Anpassung des internen Kontrollsystems, Maßnahmen zur Erhöhung der Transparenz in der Organisation und Maßnahmen, die ein Hinweissystem betreffen.<sup>455</sup>

### 5.1.1. Wirtschaftlichkeit der Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit

Ist die Aufdeckungswahrscheinlichkeit extern vorgegeben, hat der Prinzipal keine Möglichkeit, Einfluss auf diese Variable zu nehmen. Diese Situation ist jedoch insofern unwahrscheinlich, als dass gerade erst der Vertragsschluss mit dem Agenten und die Einräumung seines diskretionären Spielraums Korruption ermöglicht. Durch Veränderung der Rahmenbedingungen der Tätigkeit des Agenten kann zumindest in einem begrenzten Maße Einfluss auf die Aufdeckungswahrscheinlichkeit genommen werden.

In einer hypothetischen Welt, in der die Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit und die Durchsetzung der Strafen keine Kosten verursacht, wäre es optimal, die Aufdeckungswahrscheinlichkeit auf 1 zu maximieren. Auch wenn zunächst von den Kosten der Strafdurchsetzung abstrahiert wird,<sup>456</sup> so ist es realistisch anzunehmen, dass Maßnahmen zur Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit Kosten verursachen. Ist dies der Fall, so wird die optimale Aufdeckungswahrscheinlichkeit entsprechend der ökonomischen Theorie der Kriminalität in

---

<sup>455</sup> Vgl. Schenk (2008), S. 10.

<sup>456</sup> *Becker* argumentiert, dass eine zu hohe Aufdeckungswahrscheinlichkeit die Kosten für Strafverfolgung und gerichtliche Durchsetzung der Bestrafung in unangemessener Weise erhöhen würde, so dass ein Wohlfahrtsverlust zu beklagen wäre (siehe *Becker* (1968), S. 180f.). Da diese Kosten zu einem großen Teil jedoch nicht direkt vom betroffenen Prinzipal (der Organisation oder dem Unternehmen) getragen werden, sondern von der gesamten Gesellschaft, kann es als gerechtfertigt angesehen werden, im organisationellen Kontext diese Kosten auszublenden.

der Regel nicht bei 1 liegen, sondern darunter.<sup>457</sup> Bei der Implementierung von Kontroll- und Überwachungsmaßnahmen zur Korruptionsprävention müssen demnach wie in vergleichbaren Kontrollsituationen Wirtschaftlichkeitsaspekte beachtet werden.<sup>458</sup>

Nach *McKenzie* und *Tullock* sollte die Menge krimineller Handlungen bis auf den Punkt reduziert werden, bis der Wert der Verbrechensminderung dem Gegenwert der Kosten entspricht, welche zur Kriminalitätsreduktion eingegangen werden.<sup>459</sup> Das bedeutet, dass höhere Kosten für Aufdeckungsmechanismen umso eher zu rechtfertigen sind, je höher der erwartete Korruptionsschaden für den Prinzipal ist und je höher die Wahrscheinlichkeit ist, dass der Agent ein attraktives Bestechungsangebot erhält.

### 5.1.2. Subjektive Einschätzung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit

Bislang wurde davon ausgegangen, dass die beteiligten Akteure genaue und symmetrische Informationen über die Aufdeckungswahrscheinlichkeit besitzen. Aus der Anreizperspektive ist es nicht relevant, welche objektive Aufdeckungswahrscheinlichkeit vorliegt, sondern wie der Agent die Aufdeckungswahrscheinlichkeit subjektiv einschätzt.<sup>460</sup> Die Untersuchungen von *Kahneman* und *Tversky* gehören zu den prominentesten Analysen des Entscheidungsverhaltens von Individuen und zeigen, dass die Gewichtung von Ergebnissen einer Entscheidung systematisch von den tatsächlichen Wahrscheinlichkeiten abweicht.<sup>461</sup>

Ein für die Aufdeckungsproblematik relevanter Befund ist die systematische Überschätzung von Ereignissen, die mit einer geringen Wahrscheinlichkeit eintreten. Derartige Ereignisse werden vom Individuum höher gewichtet als sie entsprechend der objektiven Wahrscheinlichkeit gewichtet werden sollten. Ab welcher Wahrscheinlichkeit dieser Effekt auftritt, wird nicht genau spezifiziert. Er wird jedoch grob Ereignissen zugeordnet, die eine objektive Eintrittswahrscheinlichkeit von weniger als 10 Prozent aufweisen.<sup>462</sup> Da Kriminologen von einer hohen

---

<sup>457</sup> Siehe Becker (1968), S. 180-185.

<sup>458</sup> *Groenendijk* stellt in ähnlicher Weise Überlegungen zum Trade-Off zwischen dem erwarteten Schaden des Prinzipals und den Kosten von Kontrolle und Prävention an. In seinem Modell existiert ein Kostenoptimum, bei dem die Summe aus Schadenskosten und Inspektionskosten minimal ist. Siehe *Groenendijk* (1997), S. 215-217.

<sup>459</sup> Siehe *McKenzie* und *Tullock* (1984), S. 171.

<sup>460</sup> Vgl. *Steinrücken* (2003), S. 253.

<sup>461</sup> Siehe *Kahneman* und *Tversky* (1979), S. 280-284.

<sup>462</sup> Vgl. *Noll* und *Krier* (1990), S. 755.

Dunkelziffer im Bereich von 95 Prozent nicht entdeckter Korruptionstraftaten ausgehen,<sup>463</sup> ist die systematische Überschätzung von kleinen Aufdeckungswahrscheinlichkeiten ein relevanter Faktor für die Korruptionsprävention. In diesem Bereich kleiner Wahrscheinlichkeiten ist es für den Prinzipal vorteilhaft, dass der Agent die Aufdeckungswahrscheinlichkeit subjektiv anders bewertet als sie objektiv ist. Die subjektive Aufdeckungswahrscheinlichkeit entspricht somit einer um eine systematische Abweichung modifizierten objektiven Aufdeckungswahrscheinlichkeit.

Das bedeutet, dass der Prinzipal neben der Veränderung der objektiven Aufdeckungswahrscheinlichkeit ebenso Maßnahmen zur Vergrößerung dieser systematischen Abweichung durchführen kann, um die wahrgenommene Vorteilhaftigkeit der Korruption für den Agenten zu vermindern. Ein Strategie könnte darin bestehen, innerhalb der Organisation über durchgeführte Kontrollmaßnahmen und bekannt gewordene Korruptionsfälle zu informieren.<sup>464</sup> Dem Agenten würde somit signalisiert, dass die Aufdeckungswahrscheinlichkeit recht hoch sei. Die Wirkung von Kontrollmaßnahmen ist daher umso stärker, je offensiver sie kommuniziert werden.<sup>465</sup> Die Informationspolitik des Prinzipals muss auf den Agenten prinzipiell glaubhaft wirken. Werden Kontrollen angedroht, aber niemals durchgeführt, wird der Agent seine Einschätzung nicht in die vom Prinzipal erwünschte Richtung modifizieren. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass eine Veränderung der objektiven Aufdeckungswahrscheinlichkeit keine verstärkte Abschreckung bewirkt, wenn der Agent von derartigen Maßnahmen keine Kenntnis hat.

Die Überlegungen zur subjektiven Aufdeckungswahrscheinlichkeit zeigen, dass es neben der Durchführung von Kontroll- und Überwachungsmaßnahmen für den Prinzipal relevant ist, diese Maßnahmen innerhalb der Organisation an die Agenten zu kommunizieren.

### 5.1.3. Erhöhung der Transparenz

Eine Verbesserung der Transparenz organisationeller Abläufe erhöht zum einen die Wahrscheinlichkeit der Aufdeckung von korrupten Handlungen und wirkt andererseits abschreckend auf die Agenten.<sup>466</sup> Derartige Maßnahmen bestehen beispielsweise in der Dokumentation der

---

<sup>463</sup> Vgl. Bannenberg und Schuppensteiner (2007), S. 40.

<sup>464</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 256.

<sup>465</sup> Vgl. Bussmann (2007), S. 263.

<sup>466</sup> Vgl. Schilling (2004), S. 85.

Entscheidungsabläufe des Agenten in Akten, Protokollen, Verträgen und Berichten.<sup>467</sup> In weitergehenden Schritten können zur Erhöhung der Transparenz die Akten (zumindest in der öffentlichen Verwaltung) öffentlich einsichtig gemacht werden und eine Anzeigepflicht eingeführt werden.<sup>468</sup> Entscheidungen sollten aktenkundig und nachvollziehbar begründet werden.<sup>469</sup> Weiterhin tragen Vermerke über relevante Besprechungen mit dem Klienten und der möglichen Annahme von Vorteilen auch zum eigenen Schutz des Agenten bei.

Zu den transparenzerhöhenden Maßnahmen kann auch die Anwendung des Vier-Augen-Prinzips gezählt werden.<sup>470</sup> Nach diesem Prinzip sollte jede wichtige Entscheidung von einem zweiten Agenten kontrolliert und unterschrieben werden.<sup>471</sup> Diese zweite Person sollte über hinreichende Fachkenntnisse zur Beurteilung des Vorgangs verfügen.<sup>472</sup> Ist jedoch der zweite Agent ebenso bereits in den Korruptionsvorgang involviert, kann das Vier-Augen-Prinzip keinen Erfolg bewirken. Dem könnte entgegengewirkt werden mit einer Einbeziehung von Agenten aus anderen Arbeitsbereichen oder mit der gemeinsamen Entscheidungsfindung in einem gemischten Team aus neuen und langjährig tätigen Mitarbeitern.<sup>473</sup>

#### 5.1.4. Kontrolle und Überwachung

Die vorrangigen Ziele der Kontrolle im Korruptionkontext bestehen zum einen in der Aufdeckung und Ahndung unerwünschter korrupter Handlungen, um gegebenenfalls Schadenersatz zu erlangen und größeren Schaden von der Organisation abzuwenden, und zum anderen in der Abschreckungswirkung. Die zweite Funktion entspricht der Verhaltenssteuerungsfunktion von Kontrollen; Kontrollen sollen präventive Wirkung entfalten.<sup>474</sup> Das bedeutet, neben den üblichen betrieblichen Kontrollfunktionen der Verhaltenssteuerung und der im Korruptionkontext eher unbedeutenden Entscheidungsfunktion<sup>475</sup> soll die Kontrolle auch der Erfüllung einer

---

<sup>467</sup> Vgl. Stierle (2006a), S. 151.

<sup>468</sup> Vgl. Bannenberg und Schaupensteiner (2007), S. 223f.

<sup>469</sup> Entsprechend der Richtlinie Korruptionsprävention und Korruptionsbekämpfung in der Landesverwaltung Schleswig-Holstein, Nr. 3.3.1.

<sup>470</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 456; Benz u. a. (2007), S. 49.

<sup>471</sup> Vgl. Stierle (2006a), S. 151.

<sup>472</sup> Vgl. Benz u. a. (2007), S. 50.

<sup>473</sup> Vgl. Korte (2007), S. 297.

<sup>474</sup> Vgl. Ahlf (2003), S. 146.

<sup>475</sup> Vgl. hierzu Ewert und Wagenhofer (2008), S. 311f.

Kompensationsfunktion für bereits begangenes Unrecht dienen.<sup>476</sup> Indizien und Beweise für begangene Korruptionstaten sollen entdeckt werden - und damit bestehende Informationsasymmetrien abgebaut werden,<sup>477</sup> um eben einerseits Kompensation vom Täter zu fordern und um andererseits andere Agenten von der Begehung solcher Taten abzuschrecken.<sup>478</sup>

Dem Organisationsprinzip der Funktionentrennung entsprechend sollte die Kontrolle nicht vom ausführenden Agenten durchgeführt werden.<sup>479</sup> Dies ist unmittelbar einsichtig, da ein korrupt handelnder Agent kein Interesse an der Aufdeckung seiner Taten hat. Träger der Kontrolle sollten Vorgesetzte des Agenten sein<sup>480</sup> und eine gewisse Unabhängigkeit sowie eine gehobene Hierarchiestellung haben.<sup>481</sup> Der Vorstand einer Unternehmung delegiert seine Kontrollaufgaben regelmäßig an nachgeordnete Hierarchieebenen oder Stabsabteilungen, dies sind insbesondere die interne Revision, aber auch das Controlling.<sup>482</sup> Für die Wahrnehmung der Kontrollaufgaben im Rahmen der Korruptionsbekämpfung können die Instrumente des Rechnungswesen hilfreich sein.<sup>483</sup> Die Kontrolle kann aber auch im Auftrag des Vorstands von externen Akteuren vorgenommen werden.

Abhängig von der Korruptionsanfälligkeit des Aufgabenbereichs ist auch die Intensität und Häufigkeit der Kontrolle anzupassen.<sup>484</sup> Um dem Agenten zusätzliche Verschleierung zu erschweren, sollte der Zeitpunkt der Kontrolle nicht angekündigt werden und nicht vorhersehbar sein.<sup>485</sup> Bei Häufigkeit und Intensität sind Wirtschaftlichkeitsaspekte zu beachten, so dass vor allem Stichprobenkontrollen in Frage kommen.<sup>486</sup> Eine laufende Kontrolle, die sich trotz des Stichprobencharakters nicht auf wenige vereinzelte Kontrollmaßnahmen beschränkt, soll das

---

<sup>476</sup> Bei Aufdeckung durch Kontrollen ist in der Regel eine Strafzahlung zu leisten, die nach der Rechtssprechung auch der Kompensation der Geschädigten dient. Vgl. beispielsweise Ayad (2011), S. 2516.

<sup>477</sup> Vgl. Niehus (2007), S. 63.

<sup>478</sup> Vgl. Klitgaard (1988), S. 82.

<sup>479</sup> Vgl. Benz u. a. (2007), S. 50; Stierle (2006a), S. 150.

<sup>480</sup> Die Ergebnisse eines Feldexperiments aus Indonesien stützen die These, dass Kontrollen durch höher-rangige Stellen wirksamer sind als die Selbstkontrolle beziehungsweise die Bottom-Up-Kontrolle. Bei Straßenbauprojekten in ländlichen Gegenden ist nach Einführung einer umfassenden Kontrolle durch die Regierung die Kostendifferenz zwischen tatsächlich entstandenen Kosten und Kostenschätzungen durch Experten um 8 Prozent zurückgegangen, während ein Monitoring durch die Dorfbewohner selbst kaum Wirkungen zeigte. Vgl. Olken (2007), S. 218, 232.

<sup>481</sup> Vgl. Schuppensteiner (2004), S. 127.

<sup>482</sup> Vgl. Benz u. a. (2007), S. 56.

<sup>483</sup> Vgl. Pies und Sass (2006), S. 149.

<sup>484</sup> Vgl. Ahlf (2003), S. 146.

<sup>485</sup> Vgl. Schilling (2004), S. 86.

<sup>486</sup> Vgl. Dölling (2007), S. 39; Stierle (2006a), S. 150.

Auftreten von Unregelmäßigkeiten verringern.<sup>487</sup>

Relevante Kontrollobjekte sind das eigentliche Tätigkeitsfeld und erzielte Ergebnisse des Agenten, seine Kommunikationskanäle innerhalb der Organisation und Daten außerhalb des organisationellen Kontextes, die für die Erkennung korrupter Handlungen relevant sind. Kommunikationskanäle betreffen die Nutzung von Internet, E-Mail und Telefon. Der Überwachung von Kommunikation sowie dem Screening von Mitarbeiterdaten sind jedoch rechtliche Grenzen gesetzt.<sup>488</sup> Insbesondere aus datenschutzrechtlichen Gründen dürfen selbst Verkehrsdaten<sup>489</sup> nicht in jedem Fall erhoben werden, eine Kontrolle von Inhalten der Kommunikation ist nur in absoluten Ausnahmefällen gestattet, wenn also ein konkreter Verdacht auf eine Straftat besteht. Die Überprüfung von Informationen außerhalb des eigentlichen organisationellen Kontextes kann beispielsweise in einem Screening von Stammdaten wie zum Beispiel Kontodaten von Arbeitnehmern und Lieferanten bestehen. Auch diese Maßnahme kann nur innerhalb eines engen datenschutzrechtlichen Rahmens durchgeführt werden.<sup>490</sup> Telefonische Überwachungsmaßnahmen sind seit der Neufassung des § 100 StPO im Jahr 2007 bei Bestechung und Bestechlichkeit prinzipiell zulässig.<sup>491</sup>

Einige Bereiche und Abteilungen in Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen sind stärker korruptionsgefährdet als andere. Als besonders betroffen eingeschätzt werden Bereiche der Beschaffung und Auftragsvergabe, aber auch Kontrollbereiche und -beauftragte.<sup>492</sup> Dementsprechend sind Kontrollaktivitäten insbesondere in diesen Bereichen von Relevanz.

Bei der Auswertung der Kontrollergebnisse steht weniger ein Vergleich von Soll- und Istdaten samt Zuordnung von Verantwortlichkeiten im Vordergrund als vielmehr das Auffinden von Beweisen und Hinweisen, dass ein Agent korrupt gehandelt haben könnte. Es wird nach auffälligen Mustern gesucht, so genannten Red Flags, die ein Alarmsignal darstellen. Im Beschaffungsbereich könnten identische Adressdaten von Angestellten und Lieferanten beispielsweise ein solches Signal sein, oder aber auch die Nutzung von selten verwendeten Konten

---

<sup>487</sup> Vgl. Meier-Greve (2009), S. 2556.

<sup>488</sup> Vgl. Heldmann (2010), S. 1237-1239.

<sup>489</sup> Verkehrsdaten sind Daten, die bei der Erbringung eines Telekommunikationsdienstes erhoben, verarbeitet oder genutzt werden (§ 3 Nr. 30 Telekommunikationsgesetz). Diese umfassen beispielsweise die übermittelte Datenmenge sowie Datum und Uhrzeit der Kommunikation.

<sup>490</sup> Vgl. Heinson (2010).

<sup>491</sup> Vgl. Bannenberg und Schaupensteiner (2007), S. 222.

<sup>492</sup> Vgl. Schilling (2004), S. 70; Richtlinie Korruptionsprävention und Korruptionsbekämpfung in der Landesverwaltung Schleswig-Holstein, Nr. 2.3.



oder Buchungen zu ungewöhnlichen Zeiten.<sup>493</sup> Andere interne Red Flags könnten sein: das Umgehen von Anweisungen und Vorschriften, Abweichungen zwischen Dokumentation und tatsächlichem Ablauf, das Treffen von überraschenden Entscheidungen ohne ausreichende Begründung, auffällig kurzen Bearbeitungszeiten bei Entscheidungen, die einen anderen begünstigen, die Duldung von Fehlverhalten, der Versuch der Beeinflussung von Entscheidungen außerhalb des eigenen Zuständigkeitsbereichs.

In Tabelle 5.1 sind beispielhaft Red Flags für Beschaffungsprozesse und öffentliche Ausschreibungen aufgeführt.<sup>495</sup> Red Flags stellen Indizien für korruptes Handeln dar, jedoch keinen Beweis.<sup>496</sup> Sie geben einen Hinweis, in welche Richtung weiter ermittelt und kontrolliert werden kann, um verwertbare Beweise zu finden. Da die Beteiligten der Korruptionshandlung an Stillschweigen interessiert sind und kein offensichtliches Opfer als Zeuge aussagt,<sup>497</sup> ist das Problem der Beweissicherung von Bedeutung. Wegen der Schwierigkeit, eindeutige Beweise für Zahlungen von Bestechungsgeld zu finden, werden korrupte Handlungen oftmals nicht bestraft.<sup>498</sup> Eine Aufdeckung korrupter Handlungen ohne gerichtlich verwertbare Beweise führt weder zum Ziel der Abschreckung noch zum Erlangen eines Schadenersatzanspruchs.

Die PwC-Studie zur Wirtschaftskriminalität 2011 zeigt, dass interne Kontrollen von den Unternehmen als wichtiges Antikorruptionsinstrument angesehen werden. So gaben 87 Prozent der Unternehmen an, interne Kontrollen zur Ermittlung und Kontrolle von Wirtschaftskriminalität durchzuführen.<sup>499</sup> Die Wirkung von internen Kontrollmechanismen wird auch von vielen Autoren als hoch eingeschätzt; sie ist teilweise auch empirisch bestätigt worden.<sup>500</sup>

*Bussmann* hat untersucht, inwiefern sich verschiedene Mechanismen bei Unternehmen in Deutschland und den USA auf Aufdeckung und Prävention wirtschaftskriminellen Verhaltens auswirken.<sup>501</sup> Insbesondere in US-amerikanischen Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten wurden bei Unternehmen, die mehr als fünf Arten von Kontrollmaßnahmen imple-

---

<sup>493</sup> Vgl. Heldmann (2010), S. 1238.

<sup>494</sup> Vgl. Ware u. a. (2007), S. 300-308.

<sup>495</sup> Für eine umfangreiche Auflistung möglicher Signale im Allgemeinen siehe Bannenberg (2002), S. 457-459.

<sup>496</sup> Vgl. Klitgaard (1988), S. 54.

<sup>497</sup> Vgl. Dölling (2007), S. 34.

<sup>498</sup> Vgl. Jayawickrama; Pope und Stolpe (2002), S. 23.

<sup>499</sup> Siehe Bussmann; Nestler und Salvenmoser (2011), S. 68.

<sup>500</sup> Vgl. beispielsweise Bannenberg (2002), S. 453; Bannenberg und Schaupensteiner (2007), S. 224; Dölling (2007), S. 39; Korte (2007), S. 300; Schaupensteiner (2004), S. 126.

<sup>501</sup> Siehe Bussmann (2007), S. 266f.

Korrumpierte Agenten, die mit der Ausschreibung und Beschaffung betraut sind:
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Unangemessene Wahl eines Anbieters (Beispielsweise werden wiederholt Verträge an dasselbe Unternehmen vergeben, zu höheren Preisen als dem Marktpreis, ohne dass Konkurrenten berücksichtigt worden wären.)</li> <li>○ Die Einschaltung eines unnötigen Mittelsmanns, der keine erkennbaren zusätzlichen Nutzen zum Gelingen des Vertrags beiträgt.</li> <li>○ Zuständige Agenten akzeptieren unangemessene Vorteile, teure Geschenke oder Einladungen zum Essen von Bietern oder deren Mittelsmännern.</li> <li>○ Reputation des Agenten für Bestechlichkeit.</li> <li>○ Mit der Beschaffung beauftragte Agenten stellen unerklärlichen oder verdächtigen privaten Wohlstand zur Schau.</li> <li>○ Trotz Nichtlieferung oder mangelhafter Leistung wird der Auftrag wiederholt an denselben Vertragspartner vergeben.</li> <li>○ Ehemalige Agenten agieren als Lieferanten.</li> <li>○ Enge persönliche Beziehungen zwischen dem Vertragspartner und dem mit der Auftragsvergabe befasstem Agenten.</li> </ul>
Verwendung von Briefkastenfirmen
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Zuvor namentlich unbekannte Firmen agieren als Subunternehmen für große nationale oder internationale Unternehmen.</li> <li>○ Das Subunternehmen ist in einer Steueroase beziehungsweise einem Schattenfinanzplatz registriert.</li> <li>○ Der Rechnungsbetrag muss auf ein Konto in einer Steueroase beziehungsweise einem Schattenfinanzplatz eingezahlt werden.</li> <li>○ Das Subunternehmen hat eine undurchsichtige Eigentümerstruktur.</li> <li>○ Als Eigentümer des Subunternehmens sind Anwaltskanzleien oder Kapitalgesellschaften aufgeführt, um keine natürlichen Personen als profitierende Eigentümer aufführen zu müssen.</li> <li>○ Das Subunternehmen verfügt über keine oder nur wenige Geschäftsgebäude, wie zum Beispiel eine Hauptniederlassung.</li> <li>○ Die Telefonnummer des Subunternehmens ist eine private Telefonnummer oder führt zu einer Büro- und Telefonservicegesellschaft.</li> </ul>
Mangelhafte Aufzeichnungen im Ausschreibungsprozess
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fehlende Protokollierung der Angebotseröffnung.</li> <li>○ Das Originalprotokoll ist nicht von allen Anwesenden unterzeichnet worden (den beauftragten Agenten sowie den bietenden Parteien)</li> <li>○ Zeitverzögerung zwischen Angebotseröffnung und der Verteilung der Protokolle der Angebotseröffnung an die Bieter.</li> <li>○ Fehlende schriftliche Aufzeichnungen über den Bieterprozess, beispielsweise Berichte über den Prozess der Gebotsauswertung, Protokolle der Angebotseröffnung, Kopien der abgegebenen Gebote, Kopien von Korrespondenz mit den Bietern</li> <li>○ Die Gebote enthalten Änderungen oder Streichungen von relevanten Passagen, wie zum Beispiel Angebotspreise oder Gültigkeitsdauer des Gebots.</li> </ul>

Tabelle 5.1.: Red Flags im Beschaffungsprozess und bei öffentlichen Ausschreibungen<sup>494</sup>

mentiert haben, innerhalb von zwei Jahren doppelt so viele Korruptionsfälle aufgedeckt wie in vergleichbaren Unternehmen mit weniger Kontrollmaßnahmen. Prinzipiell ist hierbei das Kontrollparadoxon zu beachten - eine höhere Zahl aufgedeckter Fälle ist nicht mit einer erhöhten Prävalenz von Korruption gleichzusetzen, sondern deutet eher im Gegenteil darauf hin, dass das Dunkelfeld nichtentdeckter korrupter Handlungen reduziert wird. Auch bei kleineren US-Unternehmen und bei deutschen Unternehmen ist ein Kontrolleffekt erkennbar, jedoch in geringerem Ausmaß als bei den großen US-amerikanischen Unternehmen.

### 5.1.5. Motivationsverdrängung durch Kontrolle und Überwachung

Kontrolle und Überwachung als Maßnahmen zur Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit korrupter Handlungen stellen einen Anreiz für den Agenten dar, von korrupten Handlungen Abstand zu nehmen. Dieser negative Anreiz ist ein extrinsischer Anreiz, der durch Vorgesetzte oder organisationelle Gegebenheiten gesetzt wird. Korrupte Handlungen werden nur deshalb unterlassen, weil ihre Aufdeckung strafbewehrt ist und deshalb der Erwartungsnutzen dieser Handlung zu gering ist. Dies entspricht den Annahmen über Menschenbild und Verhalten der Rational Choice Theorie. Würden alle Individuen den Annahmen dieser Theorie entsprechen, ließe sich deren Verhalten ausschließlich über die Wirkung extrinsischer Anreize erklären.

Von der Handlungsmotivation durch extrinsische Anreize wird die intrinsische Motivation unterschieden. Wird eine Handlung um ihrer selbst Willen ausgeführt beziehungsweise ohne äußeren Anreiz als lohnend empfunden, kann von intrinsischer Motivation gesprochen werden.<sup>502</sup> Übertragen auf die Korruption würde ein intrinsisch motivierter Agent auf die korrupte Handlung verzichten, wenn er die Ausführung der Tätigkeit als unangenehm empfände. Wird das Konzept der intrinsischen Motivation weitläufiger gefasst, sind darin auch die Wahrung des eigenen Selbstbilds und Internalisierung von Zielen der Gemeinschaft enthalten.<sup>503</sup> Diese Aspekte sind für die Korruptionshandlung eher relevant als die eigene Freude oder Abneigung an der Ausführung der Handlung an sich. Ein intrinsisch motivierter Agent wird demnach nicht korrupt handeln, wenn dies dem eigenen moralischen Selbstbild widerspricht und wenn er den Eindruck hat, diese Handlung schadet dem übergeordneten Kollektiv - also der Organisation oder der Gesellschaft.

Die Problematik besteht darin, dass das Setzen extrinsischer Anreize sich nicht nur auf die extrinsische Motivation, sondern auch auf die intrinsische Motivation auswirken kann. Diese

---

<sup>502</sup> Vgl. Deci (1971), S. 105.

<sup>503</sup> Vgl. Leonard; Beauvais und Scholl (1999), S. 990f.

negativen Auswirkungen werden in der Literatur als Verdrängungseffekt diskutiert, der von *Deci* 1971 experimentell untersucht und bestätigt wurde.<sup>504</sup> Dass sich auch negative extrinsische Anreize auf die intrinsische Motivation auswirken, zeigt eine Studie von *Gneezy* und *Rustichini*.<sup>505</sup> In israelischen Kindergärten wurde untersucht, wie sich die Einführung von Strafzahlungen für Eltern bei verspätetem Abholen der Kinder auswirkt. Anders als erwartet, zeigte die Strafe nicht die erwartete abschreckende Wirkung, sondern die Verspätungen nahmen deutlich zu. Das Setzen des negativen Anreizes führte folglich dazu, dass die Motivation, den Erziehern aus Anstandsgründen keine längere Arbeitszeit zuzumuten, verdrängt wurde. Das Einhalten der sozialen Norm als internalisiertes Ziel der Eltern wurde vom rationalen Entscheidungskalkül verdrängt, eine Verspätungszahlung nach Kosten-Nutzen-Aspekten zu bewerten.

Der Zusammenhang zwischen Korruptionsbereitschaft und Aufdeckungswahrscheinlichkeit ist von *Schulze* und *Frank* experimentell untersucht worden.<sup>506</sup> In diesem Experiment wurden Studierende gebeten, im Namen des Universitätsfilmclubs ein Handwerksunternehmen zu beauftragen, das eine im Abfluss verloren gegangene 200-DM-Banknote wieder auffinden soll.<sup>507</sup> Die Studierenden sollten aus verschiedenen Angeboten von Handwerksunternehmen auswählen. Diese Angebote beinhalteten zum einen den Preis, den der Filmclub für die Dienstleistung bezahlt und zum anderen eine Belohnungszahlung, die der Student für die Beauftragung des Unternehmens erhält. Diese Belohnung stellt das „Bestechungsgeld“ dar.

Das Experiment wurde zunächst so durchgeführt, dass der Filmclub nicht erkennen konnte, ob der Student eine für den Club unvorteilhafte Entscheidung getroffen hat. In einer zweiten Gruppe wurde eine Strafe und Aufdeckungswahrscheinlichkeit in der Form implementiert, dass der Student für die Auswahl eines überteuerten Angebots mit hoher „Belohnungszahlung“ auch eine hohe Aufdeckungswahrscheinlichkeit riskiert.<sup>508</sup>

Im Ergebnis dieses Experiments zeigte sich, dass die Einführung einer Aufdeckungswahrscheinlichkeit als extrinsischem Anreiz zur Verhinderung von Korruption sich sowohl abschreckend aber auch motivationsverdrängend auswirkt. In Tabelle 5.1 ist zu ersehen, wie hoch der relative Anteil derjenigen Probanden ist, die ein bestimmtes Bestechungsgeld ausgewählt haben.

---

<sup>504</sup> Siehe *Deci* (1971).

<sup>505</sup> Siehe *Gneezy* und *Rustichini* (2000).

<sup>506</sup> Siehe *Schulze* und *Frank* (2003).

<sup>507</sup> Die Banknote gehört dem Club und soll auch diesem wieder übereignet werden.

<sup>508</sup> Während die Aufdeckungswahrscheinlichkeit bei Auswahl günstiger Angebote null war, so betrug sie beim teuersten Angebot mit dem höchsten Bestechungsgeld zwei Drittel. Die „Strafe“ bestand darin, dass der Student bei Aufdeckung die versprochene Belohnungszahlung nicht erhalten hat.

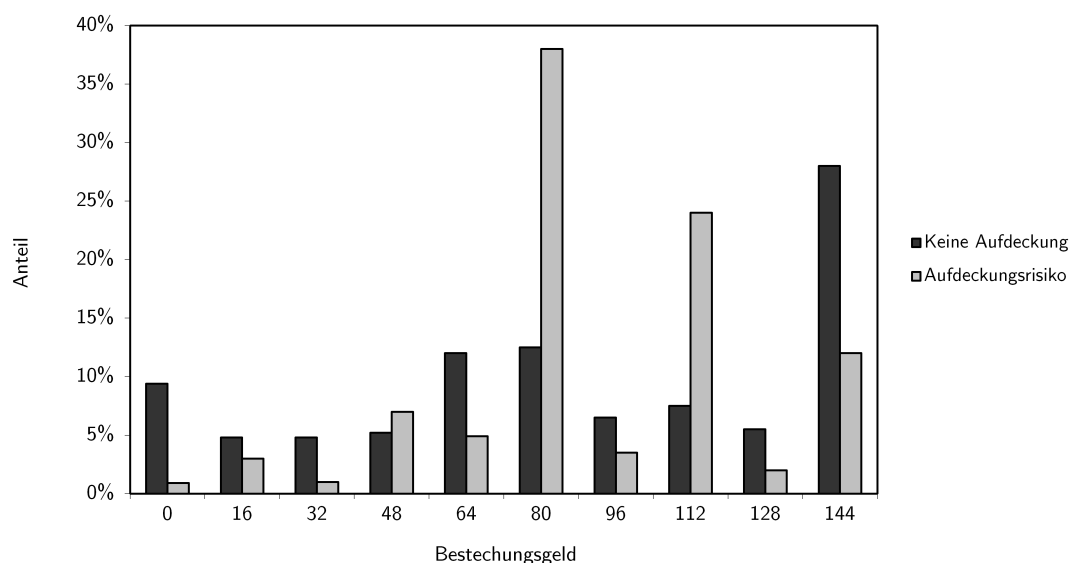


Abbildung 5.1.: Verteilung der Bestechungsgelder im Experiment von *Schulze und Frank*<sup>509</sup>

Während in der ersten Gruppe ohne Aufdeckung 28,8 Prozent der Probanden das Angebot mit dem höchsten Bestechungsgeld auswählten, waren es in der zweiten Gruppe, die einem Aufdeckungsrisiko ausgesetzt waren, nur 12,6 Prozent. Die Implementierung einer Aufdeckungswahrscheinlichkeit wirkte also durchaus abschreckend. Auf der anderen Seite ist die Zahl der Studenten, die das für den Filmclub günstigste und folglich mit den geringsten Bestechungszahlungen verbundene Angebot ausgewählt haben, in der Gruppe mit Aufdeckungsrisiko auf 0,9 Prozent zurückgegangen, wohingegen in der Gruppe ohne Aufdeckungsrisiko 9,4 Prozent dieses Angebot auswählten. Die Einführung von Strafe und Aufdeckung hat also dazu geführt, dass die intrinsische Motivation, im Interesse des Filmclubs das günstigste Angebot auszuwählen und „anständig“ zu handeln, zu Gunsten einer Kosten-Nutzen-Betrachtung verdrängt wurde.

Für die Prävention und Bekämpfung von Korruption ist es demnach relevant, neben Wirtschaftlichkeitsaspekten der Implementierung von Kontrollsystemen auch die mögliche Verdrängung der intrinsischen Motivation durch Kontrollen in die Überlegungen einzubeziehen. Der Einsatz von Kontrolle und Bestrafung kann kontraproduktiv wirken.<sup>510</sup> Unter anderem

<sup>509</sup> Nach Schulze und Frank (2003), S. 154

<sup>510</sup> Vgl. Lambsdorff (2007), S. 225.

beruht das darauf, dass der Prinzipal mit verstärkten Kontrollen ein Misstrauenssignal gegenüber dem Agenten aussendet.<sup>511</sup> Insbesondere wenn eine persönliche Beziehung zwischen Prinzipal und Agent besteht, wird ab einem gewissen Kontrollniveau die intrinsische Motivation des Agenten verdrängt, während dieser Effekt bei einer eher abstrakten Beziehung weniger stark auftritt.<sup>512</sup> Diese ungewollten Wirkungen lassen sich als indirekte Kosten des Einsatzes von Kontrollen interpretieren, die bei der Implementierung eines Kontrollsystems zu berücksichtigen sind.

### 5.1.6. Whistleblowing

Neben Kontrollen kann der Prinzipal versuchen, sich Informationen von Mitgliedern der Organisation zu beschaffen, um somit die Wahrscheinlichkeit der Aufdeckung einer korrupten Handlung zu erhöhen. Ein Hinweissystem soll Voraussetzungen für ein derartiges Whistleblowing schaffen, so dass organisationsangehörige Betroffene, die Kenntnis von korrupten Vorgängen haben, diese Hinweise an die verantwortlichen Stellen weitergeben können.<sup>513</sup>

Im Allgemeinen ist Whistleblowing das Richten von Anzeigen oder Beschwerden durch abhängig Beschäftigte an interne Adressaten oder externe Adressaten wie staatliche Organe oder die Presse.<sup>514</sup> Prinzipiell umfasst Whistleblowing die Wahrnehmung verschiedenster illegaler oder illegitimer Vorgänge in der Organisation. Gerade da die an einer Korruptionshandlung Beteiligten versuchen, ihre Handlung geheim zu halten, ist für Prävention und Bekämpfung von Korruption das Whistleblowing von hoher Bedeutung.<sup>515</sup>

Wegen der möglichen Wahrnehmung von Whistleblowing als Verletzung der Loyalität wird dieses Verhalten insbesondere in den deutschsprachigen Medien auch negativ wahrgenommen und als Denunziation bezeichnet.<sup>516</sup> Begründet wird diese Einstellung mit den negativen historischen Erfahrungen von Denunziation im Nationalsozialismus und der Staatssicherheit in der

---

<sup>511</sup> Vgl. Niehus (2007), S. 64.

<sup>512</sup> Vgl. Dickinson und Villeval (2004), S. 28; Frey (1993), S. 668.

<sup>513</sup> Die Whistleblowingthematik wurde bereits in der Untersuchung in Kapitel 2.2 angesprochen.

<sup>514</sup> Vgl. Weibler und Feldmann (2008), S. 505. Die Definition, auf die in der Literatur am häufigsten zurückgegriffen wird, stammt von *Near* und *Miceli* und beschreibt Whistleblowing als: „the disclosure by organization members (former or current) of illegal, immoral or illegitimate practices under the control of their employers, to persons or organizations that may be able to effect action.“ *Near* und *Miceli* (1985), S. 4.

<sup>515</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 377; Pies (2007), S. 72.

<sup>516</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 378; Tinnefeld und Rauhofer (2008), 721f.

DDR. Allerdings zeigt eine Studie von *Pittroff*, dass Whistleblowing in deutschen Unternehmen eher positiv gesehen wird.<sup>517</sup> So würden nur 4,6 Prozent der Befragten Whistleblowing mit Denunzieren übersetzen, aber 72,4 Prozent bezeichnen es als „Hinweis geben“.

In Bezug auf den Adressaten lässt sich nach internem und externem Whistleblowing unterscheiden.<sup>518</sup> Externes Whistleblowing an Presse, Staatsanwaltschaften oder Finanzämter kommt für den Whistleblower dann in Frage, wenn er kein Vertrauen in organisationsinterne Stellen hat und er davon ausgeht, dass die Leitung der Organisation selbst in kriminelle Vorgänge verwickelt ist. Da in dieser Arbeit davon ausgegangen wird, dass die Organisation als Prinzipal selbst ein Interesse an der Bekämpfung von Korruption hat, ist für das betriebliche und organisationelle Entdecken von Korruption das interne Whistleblowing maßgeblich. In der deutschen Unternehmenspraxis sind die eingerichteten Whistleblowingsysteme primär interner Natur.<sup>519</sup> Im Jahr 2011 wurden immerhin 9 Prozent der wirtschaftskriminellen Delikte bei den von PwC befragten Unternehmen auf Grund der Nutzung eines Whistleblowingsystems aufgedeckt.<sup>520</sup> Gerade weil externes Whistleblowing und somit ein öffentliches Bekanntwerden von Korruptionsfällen dem Unternehmen schaden kann,<sup>521</sup> ist die Einrichtung eines Systems für das interne Whistleblowing auch zum Selbstschutz für das Unternehmen sinnvoll.<sup>522</sup> Schließlich führte auch bei Siemens eine anonyme Anzeige bei der Staatsanwaltschaft München im Jahr 2005 zu weiteren Ermittlungen.<sup>523</sup>

Vom externen Whistleblowing abzugrenzen ist das interne Whistleblowing an ein externes Whistleblowingsystem (Abbildung 5.2).<sup>524</sup> Prinzipiell hat die Organisation hierbei noch die Kontrolle über das Whistleblowing und den Informationsfluss. Anstatt eine interne Whistleblowingstelle einzurichten, wird im Auftrag der Organisation die Einrichtung dieser Stelle an externe Akteure ausgelagert, welche der Organisation verbunden sind. Dies können beispiels-

---

<sup>517</sup> Siehe *Pittroff* (2011), S. 179.

<sup>518</sup> Vgl. *Miceli und Near* (1992), S. 25.

<sup>519</sup> Vgl. *Pittroff* (2011), S. 146.

<sup>520</sup> Siehe *Bussmann; Nestler und Salvenmoser* (2011), S. 71.

<sup>521</sup> Eine Untersuchung über amerikanische börsennotierte Unternehmen zeigt, dass durch Whistleblower bekannt gewordene Vorgänge sich unmittelbar negativ auf den Aktienkurs des Unternehmens auswirken. Vgl. *Bowen; Call und Rajgopal* (2010), S. 1266.

<sup>522</sup> Vgl. *Lambsdorff* (2009), S. 408.

<sup>523</sup> Vgl. *Dahlkamp; Deckstein und Schmitt* (2008), S. 84.

<sup>524</sup> Ein derartiges externes Whistleblowingsystem wird auch als Ombudsmannsystem bezeichnet. Dieses System wird von Volkswagen und nach Auftreten eines gravierenden Korruptionsfalls im Jahr 2000 auch von der Deutschen Bahn genutzt. Vgl. *Buchert* (2008), S. 148.

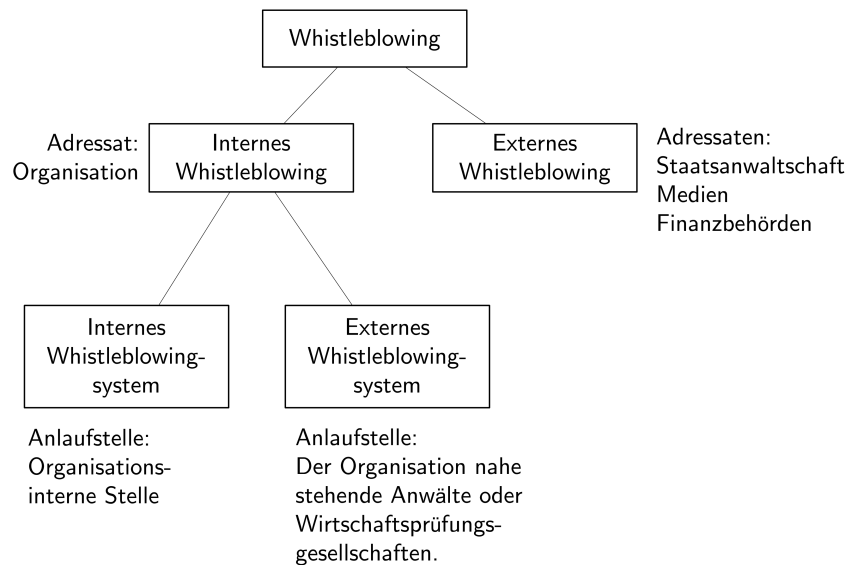


Abbildung 5.2.: Internes und externes Whistleblowing

weise Anwälte oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sein.<sup>525</sup> Ist lediglich eine technische Unterstützungsfunktion vorgesehen, können beispielsweise Call-Center die Aufgabe der Anlaufstelle für das Whistleblowing übernehmen.

In der Studie von *Pittroff* wird auch danach gefragt, inwieweit die Unternehmen die Einrichtung des Whistleblowingsystems öffentlich kommuniziert haben. Die meisten Unternehmen veröffentlichen demnach Informationen über die Einrichtung ihres Systems, zumeist über Geschäftsberichte oder das Internet.<sup>526</sup> Das Wissen darum, dass Whistleblowingsysteme in der Organisation vorhanden sind, entfaltet seine Anreizwirkung auf zweierlei Weise. Einerseits haben potentielle Whistleblower eine Anlaufstelle und haben je nach Ausgestaltung des Systems einen Anreiz zu berichten oder zumindest die Gewissheit, keine Sanktionen befürchten zu müssen. Auf der anderen Seite wirkt das Wissen um die Existenz eines Whistleblowingsystems auf die Einschätzung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit der potentiell korrupt handelnden Personen und kann sie möglicherweise von ihrem Vorhaben abbringen.

Prinzipiell kann zwischen offenem und anonymem Whistleblowing unterschieden werden.<sup>527</sup> Offenbart der Whistleblower sein Wissen unter Angabe seiner Identität, ist seine Glaubwür-

<sup>525</sup> Vgl. Leisinger (2003), S. 195.

<sup>526</sup> Vgl. Pittroff (2011), S. 184-186.

<sup>527</sup> Vgl. Weibler und Feldmann (2008), S. 506.



digkeit höher, er kann Rückfragen beantworten und unklare Sachverhalte erläutern. Allerdings setzt er sich selbst damit persönlichen Risiken aus.<sup>528</sup> Eine Studie von *Grace* und *Cohen* hat ergeben, dass 90 Prozent der Whistleblower ihre Arbeitsstelle verloren haben oder degradiert wurden, jeder zehnte hat versucht, sich das Leben zu nehmen.<sup>529</sup> Ist das System so aufgebaut, dass Whistleblower Hinweise anonym geben können, ist die Hemmschwelle geringer, das System auch zu nutzen.<sup>530</sup> Der Whistleblower hat bei anonymer Meldung keine negativen sozialen oder sonstigen Sanktionen für die eigene Person zu befürchten. Jedoch ist es nicht immer möglich, dass die Hinweisgeber anonym bleiben können.<sup>531</sup> Ist dies der Fall, sollten Vorkehrungen zum Schutz vor negativen Konsequenzen für den Whistleblower getroffen werden.<sup>532</sup> Diese können darin bestehen, ihn vor Kündigung, Versetzung, arbeits- und disziplinarrechtlichen Konsequenzen sowie vor Strafverfolgung wegen Geheimnisschutzverletzung zu bewahren.<sup>533</sup>

Der potentielle Whistleblower, der einen illegitimen Vorgang bemerkt, befindet sich in einem Dilemma. Einerseits hält er die Handlung für falsch und möchte sich an jemanden wenden, der für die Behebung oder Aufdeckung des Missstands sorgt - auf der anderen Seite möchte er sich gegenüber seinen (illegitim handelnden) Kollegen und Vorgesetzten solidarisch und loyal verhalten.<sup>534</sup> Um die Hemmschwelle zum Whistleblowing zu senken, kann der Prinzipal versuchen zu kommunizieren, dass das Berichten von unkorrekten Vorgängen Teil der Rolle und Aufgaben des Angestellten ist. Einer Studie zufolge haben Studenten der Betriebswirtschaftslehre Betrugsversuche ihrer Kommilitonen bei einer Prüfung eher gemeldet, wenn Ihnen zuvor mitgeteilt wurde, dass dieses Verhalten in ihrer Rolle als Angehörige einer Bildungseinrichtung von ihnen erwartet wird.<sup>535</sup> Ergebnisse weiterer experimenteller Untersuchungen zeigen, dass Personen eher bereit sind, verfehlte Verhaltensweisen von Kollegen zu melden, wenn sie den Prinzipal als fair wahrnehmen. Ebenso sinkt dabei die Bereitschaft zur Kollusion.<sup>536</sup> Die

---

<sup>528</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 377-382; Rose-Ackerman (2002a), S. 11.

<sup>529</sup> Siehe Grace und Cohen (1998), S. 149.

<sup>530</sup> Die empirischen Untersuchungen in Kapitel 2.2 stützen diese Aussage. Die Meldebereitschaft bei Anonymitätswahrung ist in der Befragung grundsätzlich höher als in jener Konstellation, in der auf Anonymität verzichtet wird und dafür eine materielle Belohnung ausgesetzt wird.

<sup>531</sup> Gerade der Einsatz finanzieller Anreize für Whistleblowing ist nur schwerlich mit der Anonymitätswahrung in Einklang zu bringen.

<sup>532</sup> Vgl. Pies und Sass (2006), S. 356; Rose-Ackerman (2002a), S. 11.

<sup>533</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 383.

<sup>534</sup> Vgl. Rose-Ackerman (2002b), S. 1902; Rose-Ackerman (2005), S. 210.

<sup>535</sup> Vgl. Trevino und Victor (1992).

<sup>536</sup> Vgl. Zhang (2008), S. 1143.

Wahrnehmung der Fairness der Vorgesetzten wirkt sich folglich auch auf die Akzeptanz des Whistleblowingsystems aus. Weiterhin erhöht ein interner bottom up Ansatz unter Einbeziehung der Angestellten die Akzeptanz und Glaubwürdigkeit des Whistleblowingsystems, während ein von externen Experten entwickeltes System als aufgezwungen oder als Scheinansatz wahrgenommen werden könnte.<sup>537</sup> Auf der anderen Seite können externe Whistleblowingsysteme in einem begrenzten Maße eher die Wahrung von Anonymitätswünschen und einer gewissen Unabhängigkeit glaubhaft vermitteln. Insbesondere Anwälte als externe Anlaufstelle bieten den Vorteil, dass sie einer beruflich bedingten Verschwiegenheitspflicht<sup>538</sup> unterliegen und ein Zeugnisverweigerungsrecht<sup>539</sup> haben.<sup>540</sup>

Abgesehen von der intrinsischen Motivation und der ethischen Haltung, illegitimes Verhalten melden zu wollen, kann das Whistleblowingsystem auch mit zusätzlichen positiven Anreizen für die Hinweisgeber ausgestattet sein. Ein Beispiel dafür ist der US-amerikanische False Claims Act. Auch wenn dieser eine gesetzliche Regelung darstellt und somit auf externes Whistleblowing abzielt, veranschaulicht er, mit welchen direkten finanziellen Anreizen Whistleblowing verbunden sein kann. Wenn der Whistleblower es schafft, einen Fall vor Gericht zu bringen und eine Verurteilung zu bewirken, so stehen ihm 25 bis 30 Prozent der Strafzahlung zu.<sup>541</sup> In der Tat wurde festgestellt, dass Angestellte eher Hinweise geben, wenn sie einen Anteil an der Strafzahlung des Unternehmens in Aussicht haben.<sup>542</sup>

Innerbetriebliche Anreize zum Whistleblowing könnten darin bestehen, dem Whistleblower einen prozentualen Teil des Geldes zu zahlen, welches dem Unternehmen auf Grund der Aufdeckung des korrupten Vorgangs nicht verloren geht. Allerdings wäre die Bestimmung der Höhe dieser Beträge schwierig. Andere Varianten wären eine mit Gehaltserhöhung einhergehende Beförderung oder die einmalige Zahlung eines Bonus.<sup>543</sup> Jedoch sind bisher in der Praxis Systeme direkter finanzieller Anreize für Whistleblowing kaum verbreitet.<sup>544</sup> Es besteht auch experimenteller Forschungsbedarf hinsichtlich der Frage, ob und wie diese direkten finanziellen Anreize wirken.<sup>545</sup> In der Fragebogenstudie, welche in Kapitel 2.2 vorgestellt wurde,

---

<sup>537</sup> Vgl. Lambsdorff (2009), S. 408.

<sup>538</sup> § 43a Abs. 2 BRAO, § 203 StGB.

<sup>539</sup> § 53 Abs. 1 Ziff. 3 StPO

<sup>540</sup> Vgl. Buchert (2008), S. 148.

<sup>541</sup> Vgl. Rose-Ackerman (2002a), S. 11f.

<sup>542</sup> Vgl. Bowen; Call und Rajgopal (2010), S. 1266; Dyck; Morse und Zingales (2010), S. 2247.

<sup>543</sup> Vgl. Miceli; Near und Dworkin (2009), S. 385.

<sup>544</sup> Vgl. Miceli; Near und Dworkin (2009), S. 386.

<sup>545</sup> Vgl. Miceli; Near und Dworkin (2009), S. 387.

wurde eine Konstellation beschrieben, in der das Hinweisgeben mit einem einmaligen Bonus in Höhe von 10 Prozent des fiktiven Bruttogehalts belohnt wird. Die Ergebnisse zeigen, dass nur 21 Prozent der Befragten eher oder definitiv dazu bereit wären, unter diesen Bedingungen betriebliches Fehlverhalten eines Kollegen zu melden. 34 Prozent der Befragten würden jedoch unter keinen Umständen dieses Fehlverhalten melden. Dies ist insofern bemerkenswert, als die in der Studie skizzierte Konstellation von 64 Prozent der Befragten als eher oder sicher korrupt eingestuft wurde. Es ließ sich kein signifikanter Zusammenhang zwischen der Einschätzung der Situation und der Meldebereitschaft feststellen.<sup>546</sup>

Bei der Frage, ob der Einsatz direkter finanzieller Anreize für das Whistleblowing die gewünschte Wirkung erzielt, sind aus theoretischer Perspektive vor allem zwei problematische Effekte relevant: zum einen opportunistisches Verhalten und zum anderen die Motivationsverdrängung. Da monetäre Anreize extrinsischer Natur sind, ist wie bei der Kontrolle auch beim Whistleblowing zu beachten, dass der Einsatz von Belohnungen für das Whistleblowing die intrinsische Motivation des Whistleblowers verdrängen kann. Ausgehend von Studienergebnissen über Motivationsverdrängung kann versucht werden, den Einsatz finanzieller Anreize von der Situation und den betroffenen Individuen abhängig zu machen.<sup>547</sup> Extrinsische Anreize wirken bei kurzfristigen, einmaligen Vorgängen effektiv, während sie in langfristigen, kontinuierlichen Beziehungen die intrinsische Motivation untergraben können.<sup>548</sup> Hätte der Prinzipal also bereits Verdachtsmomente, dass eine korrupte Handlung durch einen Agenten in der Organisation vorgenommen wurde, kann er versuchen, durch das Ausloben finanzieller Belohnungen Hinweise zu bekommen, die er sonst möglicherweise nicht bekommen hätte. Liegen keine konkreten Anhaltspunkte für Korruption vor und ist eher eine langfristige Ausgestaltung des Whistleblowingsystems vorgesehen, kann das Ausloben der Belohnung eher kontraproduktiv wirken. Analog können die Anreize abhängig von individuellen Charakteristika gesetzt werden. Während gutbezahlte Langzeitbeschäftigte, die dem Unternehmen sowieso verbunden sind, durch extrinsische Anreize womöglich kaum noch motiviert werden können, sind finanzielle Belohnungen für schlechter bezahlte Mitarbeiter mit befristeten Verträgen eine sinnvolle Maßnahme. Da bei letzterem Personenkreis die Verbundenheit zur Organisation eher als gering einzuschätzen ist, lassen sich durch den Einsatz finanzieller Belohnungen für

---

<sup>546</sup> Allerdings muss angemerkt werden, dass auch bei nichtfinanziellen Meldeanreizen wie der Anonymitätswahrung kein belastbarer Zusammenhang zwischen Situationseinschätzung und Meldebereitschaft zu erkennen war.

<sup>547</sup> Vgl. Callahan und Dworkin (1992), S. 286-289.

<sup>548</sup> Vgl. Callahan und Dworkin (1992), S. 289.

Whistleblowing möglicherweise wichtige Informationen gewinnen.<sup>549</sup>

Der zweite Aspekt problematischer Konsequenzen beim Einsatz direkter finanzieller Anreize ist die Gefahr opportunistischen Verhaltens.<sup>550</sup> Opportunismus lässt sich als Verhaltensannahme betrachten, bei der die eigenen Interessen auch gegen soziale oder vertragliche Normen verfolgt werden und daher ein gewisses Misstrauen angebracht ist.<sup>551</sup> Es besteht also die Gefahr, dass ein Whistleblower durch das Geben von ungerechtfertigten Hinweisen versucht, sich finanzielle Vorteile zu verschaffen. So sind Fälle bekannt geworden, in denen sich nach dem False Claims Act klagende Whistleblower hohe Zahlungen erklagt haben, für Verdächtigungen, die sich nachträglich als falsch herausstellten.<sup>552</sup> Weiterhin ist denkbar, dass aus dem Motiv der Vergeltung gegenüber Kollegen oder dem Unternehmen vom Whistleblowing Gebrauch gemacht wird. Diese möglichen Folgen des Einsatzes finanzieller Belohnungen nähren die Kritik, dass Whistleblowing als Denunziationsinstrument missbraucht werden kann. In gewisser Weise trifft das auch auf die schützenden nichtfinanziellen Anreize des Whistleblowing zu. Mitarbeiter, die eine Kündigung antizipieren, könnten versuchen, sich einen Kündigungsschutz durch das Geben von Hinweisen zu verschaffen.<sup>553</sup>

Möglicherweise sind diese antizipierten Beurteilungen der Motivation der Whistleblower ein Grund dafür, warum in der Studie in Abschnitt 2.2 kein Zusammenhang zwischen Korruptionsbeurteilung und Meldebereitschaft bei Anonymitätswahrung ermittelt werden konnte. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass die Vorbehalte gegenüber dem Whistleblowing bei der Anonymitätswahrung ohne monetäre Anreize geringer waren und dementsprechend die Meldebereitschaft höher war als bei Inaussichtstellung von finanziellen Belohnungen.<sup>554</sup> Die Studie legt nahe, dass der Einsatz von Whistleblowingsystemen mit Anonymitätswahrung vielversprechender ist als der Einsatz finanzieller Belohnungen für das Hinweisgeben.

Im Kontext von Korruption und Whistleblowing haben *Lambsdorff* und *Frank* experimentell Akteure auf opportunistisches Verhalten untersucht, jedoch in einer anderen Konstellation.<sup>555</sup> Hierbei haben externe Klienten einem Agenten ein Bestechungsgeld angeboten, das sie auch

---

<sup>549</sup> Vgl. Callahan und Dworkin (1992), S. 296.

<sup>550</sup> Vgl. Schmidt (2005), S. 157.

<sup>551</sup> Vgl. Williamson (1993), S. 97f.

<sup>552</sup> Vgl. Pittroff (2011), S. 62.

<sup>553</sup> Vgl. Schmidt (2005), S. 160.

<sup>554</sup> Die Problematik der Motivationsverdrängung und die Befürchtung, in den Verdacht des Opportunismus zu geraten, ist bei finanziellen Anreizen stärker ausgeprägt als bei Anonymitätswahrung ohne monetäre Belohnungen.

<sup>555</sup> Siehe Lambsdorff und Frank (2010), S. 348f.

als Geschenk bezeichnen durften. Der Agent konnte daraufhin für den Klienten eine korrupte Handlung ausführen, den Vorgang melden oder opportunistisch handeln - was bedeutet, dass er das Bestechungsgeld behielt ohne dem Ansinnen des Klienten nachzukommen. Der Klient hatte daraufhin die Möglichkeit zum Whistleblowing, das heißt, er meldet, dass der Agent ein Bestechungsgeld angenommen hat. Die Autoren bezeichnen diese Art des Whistleblowing als „schlechtes“ Whistleblowing, da der Klient seinerseits die korrupte Handlung initiiert hat und sich als Vergeltungsmaßnahme für das Nichterwidern der Bestechungszahlung beim Agenten rächen möchte. Im Ergebnis wurde im Experiment festgestellt, dass sich die meisten Agenten für das opportunistische Verhalten entschieden haben und die meisten Klienten dafür, kein Whistleblowing zu betreiben. Begründet liegt dies in der Struktur der Auszahlungen des Spiels. Da sich der Klient mittels Whistleblowing verrät, schadet er sich selbst. Das Motiv, dem anderen seine mangelnde Reziprozitätsbereitschaft heimzuzahlen, war offensichtlich nicht stärker als die Befürchtung, mit einer schlechteren Auszahlung dazustehen als ohne Whistleblowing.

Die Autoren geben schließlich die Empfehlung, regulatorisch nur „gutes“ Whistleblowing zu fördern, also Whistleblowing durch einen Amtsträger, der bereits vor jeglicher korrupter Handlung seinerseits den Bestechungsversuch meldet.<sup>556</sup> „Schlechtes“ Whistleblowing sollte demnach nicht auch noch belohnt werden - der Klient hat schließlich den korrupten Vorgang initiiert und die Problematik für den Prinzipal besteht nicht in der Annahme des Bestechungsgeldes durch den Agenten, sondern in der vom Klienten erwarteten Durchführung der korrupten Handlung. Dass es demnach Agenten „erlaubt“ sein sollte, Bestechungsgelder anzunehmen, solange sie keine korrupte Handlung durchführen, ist gerade aus juristischer Sicht erst einmal bedenklich, da sich der Agent ungerechtfertigt bereichert.<sup>557</sup> Aus ökonomischem Blickwinkel kann das Nichtbelohnen des „schlechten“ Whistleblowing jedoch ein wirksames Mittel der Korruptionsbekämpfung sein. Da der Klient sich nicht sicher sein kann, ob er seinen Gefallen durch die Zahlung des Bestechungsgeldes überhaupt erfüllt bekommt und er keine Möglichkeit hat, dem Agenten zu drohen, sinkt auch der Anreiz für den Klienten, überhaupt einen Bestechungsversuch zu unternehmen. Der Klient sollte nur dann eine Belohnung oder Strafmilderung bekommen, wenn er einen Vorgang meldet, bei dem der Agent wirklich korrupt gehandelt hat - also die Bestechungszahlung erwidert wurde.<sup>558</sup>

---

<sup>556</sup> Vgl. Lambsdorff und Frank (2010), S. 354f.

<sup>557</sup> Vgl. auch Lambsdorff (2007), S. 16.

<sup>558</sup> Vgl. auch Lambsdorff (2007), S. 14.

## 5.2. Bestrafung

Entsprechend der ökonomischen Theorie der Kriminalität wirkt auf das Entscheidungskalkül des korrupt Handelnden die Kombination aus Strafe und Aufdeckungswahrscheinlichkeit in Form einer erwarteten Strafzahlung abschreckend.<sup>559</sup> Anders als bei Straftaten, bei denen Personen impulsiv und aus emotionalen Motiven heraus handeln, sind materiell motivierte Handlungen wie Korruption stärker von einer rationalen Entscheidungsfindung geprägt und durch Strafsetzung zu beeinflussen.<sup>560</sup> Wie Studien zeigen, bewirkt eine Modifizierung der erwarteten Strafe bei Straftaten mit Bereicherungsintention tatsächlich eine veränderte Bereitschaft zur Begehung der Tat.<sup>561</sup> Ebenso verringert sich bei Korruptionstaten die Höhe des gezahlten Bestechungsgeldes bei Anwendung von Strafen.<sup>562</sup> Die Anwendung von Strafen zur Abschreckung kann sich als Katalysator für kooperatives soziales Verhalten auch langfristig positiv auf die Gesellschaft auswirken.<sup>563</sup>

### 5.2.1. Art der Strafe

Hinsichtlich der Art der Strafe lassen sich zwei Dimensionen unterscheiden. Zum einen besteht die Frage, ob die Strafzahlung durch vertragliche Regelungen oder durch gesetzliche Bestimmungen geregelt ist. Die zweite Dimension besteht in der Natur der Strafe, in welcher Form also der Täter bestraft wird.

Gesetzliche Regelungen zur Bestrafung von Korruption werden durch das Rechtssystem des jeweiligen Landes und durch internationale Regelungen bestimmt. Maßgeblich ist hier vor allem das Strafrecht, welches der Abschreckung von Korruptionstaten dient. Weiterhin können zivilrechtliche Ansprüche des Geschädigten, wie zum Beispiel Schadenersatzforderungen, auch als gesetzliche Regelungen betrachtet werden, die neben dem Kompensationsaspekt für den Geschädigten auch als abschreckende Strafzahlungen für den Täter aufgefasst werden können.<sup>564</sup> Die Bestimmung des Strafmaßes und die Durchsetzung der Strafe obliegen hierbei dem Justizsystem des betreffenden Landes. Für die organisationsinterne Prävention von

---

<sup>559</sup> Vgl. Becker (1968), S. 177; McKenzie und Tullock (1984), S. 194.

<sup>560</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 197.

<sup>561</sup> Vgl. Abbink; Irlenbusch und Renner (2002), S. 445f.; Antony und Entorf (2003), S. 179; Fisman und Miguel (2007), S. 1026, 1045; McKenzie und Tullock (1984), S. 197-199.

<sup>562</sup> Vgl. Abbink (2006), S. 424.

<sup>563</sup> Vgl. Gächter; Renner und Sefton (2008), S. 1510.

<sup>564</sup> Vgl. Ayad (2011), S. 2516.

Korruption stellt die gesetzliche Strafe demnach keine zu beeinflussende Größe, sondern eine exogen vorgegebene Variable dar.

Strafzahlungen hingegen, die auf Grund vertraglicher Regelungen zwischen Prinzipal und Agent entstehen, sind eine für die Organisation beeinflussbare Größe. Solche Vertragsstrafen können im Arbeitsvertrag oder anderen Dienstleistungsverträgen zwischen Prinzipal und Agent geregelt sein. Vorteilhaft für den Prinzipal ist die verringerte Beweislast, welche Zivilgerichte oder Schiedsstellen im Vergleich zu Strafgerichten fordern.<sup>565</sup> Wenn der Prinzipal die gesetzlichen Regelungen für unzureichend befindet, kann er somit selbst durch Festlegung von Strafen bei Aufdeckung einer korrupten Handlung die Abschreckungswirkung verstärken. Bislang sind Vertragsstrafen für Korruption in der Praxis kaum verbreitet.<sup>566</sup> Dass die Strafzahlung direkt dem Prinzipal und nicht der Staatskasse zufließt, ist für den Prinzipal aus kompensatorischer Sicht vorteilhaft. Allerdings besteht bei dieser Variante die Gefahr, dass er sich Vorwürfe des opportunistischen Verhaltens zuzieht - er könnte zur Erlangung von Strafzahlungen bewusst korruptes Verhalten provozieren. Eine Möglichkeit, diesen Vorwurf zu entkräften, besteht darin, die Strafzahlung stattdessen gemeinnützigen Organisationen zukommen zu lassen.<sup>567</sup>

In der Vergangenheit wurden viele verschiedene Mittel zur Bestrafung eines Täters eingesetzt: beispielsweise Todesstrafen, Gefängnis, Folter, Verbannung, Geldstrafen, Verlust der Staatsbürgerschaft.<sup>568</sup> Im deutschen Strafrecht werden Haupt- und Nebenstrafen unterschieden. Nebenstrafen können beispielsweise in einem Fahrverbot gemäß § 44 StGB bestehen. Von Bedeutung sind vor allem Hauptstrafen, hier wird nach Freiheitsstrafen (§§ 39, 39 StGB) und Geldstrafen (§§ 40-43 StGB) differenziert. Die Verhängung einer Vermögensstrafe nach § 43a StGB wurde vom Bundesverfassungsgericht als verfassungswidrig eingestuft.<sup>569</sup> Korrupte Handlungen, die dem Strafrecht unterliegen, werden in der Regel mit einer Geldstrafe oder einer Freiheitsstrafe bis zu drei oder fünf Jahren bestraft, in besonders schweren Fällen auch mit einer Freiheitsstrafe bis zu zehn Jahren.<sup>570</sup>

Regelungen zu Vertragsstrafen finden sich in den §§ 339-344 BGB. Es können auch andere

---

<sup>565</sup> Vgl. Lambsdorff (2009), S. 406.

<sup>566</sup> Vgl. Lambsdorff (2009), S. 407.

<sup>567</sup> Vgl. Lambsdorff (2009), S. 406f.

<sup>568</sup> Vgl. Becker (1968), S. 179.

<sup>569</sup> Gemäß BVerfGE v. 20.3.2002 I 1340 (2 BvR 794/95) mit GG (100-1) Art. 103 Abs. 2 unvereinbar und nichtig.

<sup>570</sup> Vgl. auch Abschnitt 2.4.

Vertragsstrafen als Geldstrafen vereinbart werden (§ 342 BGB), allerdings sind körperliche oder Freiheitsstrafen hierbei nicht zulässig.<sup>571</sup>

Es gibt Staaten, in denen auch bei korrupten Handlungen Todesstrafen möglich sind. Dazu gehört die Volksrepublik China.<sup>572</sup> Als die für ein Individuum höchstmögliche Strafe müsste der ökonomischen Theorie der Kriminalität zu Folge die Todesstrafe vollständig von kriminellen Handlungen abschrecken. Tatsächlich sind auch Abschreckungseffekte der Todesstrafe belegt. In einer empirischen Studie über Todesstrafe für Mord in den Vereinigten Staaten wurde geschlussfolgert, dass jedes vollstreckte Todesurteil im Durchschnitt 18 weitere Morde verhindern würde.<sup>573</sup> Von einer vollständigen Abschreckung kann jedoch keine Rede sein. Gerade die Volksrepublik China, auf deren Konto die Mehrzahl der auf der Welt vollstreckten Todesstrafen geht,<sup>574</sup> befindet sich mit einem CPI von 3,6 im Jahr 2009 unter den Ländern, die im Ländervergleich der Korruptionswahrnehmung eher schlecht abschneiden.

Zur abschreckenden Wirkung von Freiheitsstrafen in Italien hat *Drago* eine empirische Untersuchung durchgeführt.<sup>575</sup> Demnach bewirkt eine Erhöhung der erwarteten Strafe um 25 Prozent eine Verringerung der Wahrscheinlichkeit, dass der Täter nach Entlassung innerhalb von 7 Monaten wieder straffällig wird, um 18 Prozent. Problematisch ist bei Freiheitsstrafen nach der ökonomischen Theorie der Kriminalität die Operationalisierung der Strafe - das bedeutet, welchem monetären Äquivalent entspricht die Freiheitsstrafe? *Becker* schlägt vor, das diskontierte entgangene Einkommen und monetär bewertete Freiheitseinschränkungen heranzuziehen.<sup>576</sup> Somit ist der subjektive Nutzen der erwarteten Freiheitsstrafe auch vom Einkommen des Straftäters abhängig.<sup>577</sup> Hierbei besteht eine Analogie zu den Geldstrafen, die im deutschen Strafrecht nach Tagessätzen entsprechend des Nettoeinkommens bemessen werde (§ 40 StGB). Vorteilhaft aus Abschreckungssicht ist, dass Gefängnisstrafen gerade bei angesehenen und wohlhabenderen Personen mit Schamgefühlen und Reputationsverlusten verbunden sind,<sup>578</sup> während sie sich mit Geldstrafen praktisch „freikaufen“ könnten, also nur einen normalen „Preis“ für ihr Vergehen bezahlen.

---

<sup>571</sup> Der Einsatz physischer Gewalt ist staatlichen Organen vorbehalten. Vgl. Merten (1975), S. 31.

<sup>572</sup> Vgl. Hong (2008), S. 5.

<sup>573</sup> Vgl. Dezhbakhsh; Rubin und Shepherd (2003), S. 369.

<sup>574</sup> Vgl. Hong (2008), S. 2f.

<sup>575</sup> Siehe Drago; Galbiati und Vertova (2009), S. 273.

<sup>576</sup> Siehe Becker (1968), S. 179f. Eine ähnliche Ansicht findet sich bei McKenzie und Tullock (1984), S. 180.

<sup>577</sup> Vgl. Lamnek (2008), S. 180.

<sup>578</sup> Vgl. Shover und Hochstetler (2007), S. 123.



In der Literatur besteht jedoch weitgehend Einigkeit darüber, dass die Geldstrafe für Korruption eine angemessene Form der Bestrafung darstellt.<sup>579</sup> Geldstrafen haben einen stärkeren inhaltlichen Bezug zu einem materiell motivierten Delikt wie Korruption als beispielsweise Freiheitsstrafen. Zudem besteht in der Regel keine unmittelbare körperliche Gefährdung der Bevölkerung, wenn ein korrupt Handelnder sich nicht im Strafvollzug befindet.<sup>580</sup> Weiterhin kann die Einziehung der Geldstrafe genutzt werden, um Schäden des Opfers zu kompensieren.<sup>581</sup> Die Geldstrafe erfüllt neben der Abschreckungsfunktion also auch eine Kompensationsfunktion. Auch sind Geldstrafen mit geringeren Durchsetzungskosten als Haftstrafen verbunden.<sup>582</sup> Die Inhaftierung von Verurteilten bürdet der Gesellschaft hohe soziale Kosten auf.<sup>583</sup> Geldstrafen sind dann problematisch, wenn ihre Höhe das Vermögen des Delinquenten deutlich überschreitet.<sup>584</sup> Eine Anhebung der Strafe zum Zwecke erhöhter Abschreckung kann ihre Funktion nicht mehr erfüllen, wenn davon auszugehen ist, dass der korrupt Handelnde diese Strafe sowieso nicht mehr bezahlen kann.<sup>585</sup> Dem kann begegnet werden, indem zunächst Geldstrafen angewendet werden, dann aber auf Haftstrafen zurückgegriffen wird, wenn kein Vermögen des Verurteilten mehr vorhanden ist.<sup>586</sup> Ein weiterer Vorteil von Geldstrafen im Vergleich zu Haft- oder gar Todesstrafen ist die unkomplizierte Möglichkeit, im Falle einer fälschlichen Verurteilung den Geldbetrag wieder zurück zu transferieren. Im Falle von Haftstrafen ist eine Entschädigung eines fälschlichen Verurteilten deutlich schwieriger zu bewerkstelligen, bei Todesstrafen ist sie gänzlich unmöglich.

---

<sup>579</sup> Siehe Becker (1968), S. 193-198; Steinrücken (2003), S. 219; Weikard (2002), S. 100f.

<sup>580</sup> Es kann jedoch argumentiert werden, dass eine Haftstrafe den Täter zumindest im Zeitraum der Verbüßung von weiteren korrupten Taten abhält (vgl. Steinrücken (2003), S. 219), während Geldstrafen die situative Ermöglichung korrupter Handlungen nicht verhindern.

<sup>581</sup> Vgl. Ayad (2011), S. 2516; Becker (1968), S. 194; Steinrücken (2003), S. 217.

<sup>582</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 218.

<sup>583</sup> Vgl. Shavell (1985), S. 1236. Im Durchschnitt betrugen beispielsweise die durchschnittlichen Tageshaftkosten für den Strafvollzug in bayerischen Gefängnissen im Jahr 2010 pro Häftling 72,45 Euro (vgl. Bayerisches Staatsministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (2011)). Die Kosten für die Einrichtung eines neuen Haftplatzes werden auf circa 150.000 Euro beziffert. (vgl. Klingst (2002)).

<sup>584</sup> Vgl. Shavell (1985), S. 1237.

<sup>585</sup> Vgl. McKenzie und Tullock (1984), S. 195.

<sup>586</sup> Vgl. Becker (1968), S. 193; Steinrücken (2003), S. 219. *Chu* und *Jiang* argumentieren, dass eine Kombination aus Haft- und Geldstrafen optimal ist, um reiche Personen durch den den Verlust von Geld abzuschrecken und ärmere Personen durch Androhung von Haftstrafen von noch schlimmeren Vergehen abzuhalten, da bei letzteren eine Anhebung der Geldstrafe für gravierendere Vergehen nicht wirkt. Siehe *Chu* und *Jiang* (1993), S. 392.

### 5.2.2. Höhe der Strafe

*Beckers* ökonomische Theorie der Kriminalität besagt, dass die Kosten der Strafverfolgung und Durchsetzung Einfluss auf die Bestimmung der optimalen Strafhöhe haben sollen - ebenso wie der durch die Straftat verursachte Schaden.<sup>587</sup> Die Kosten für Strafverfolgung und Prozesse sollten sich demnach in der Strafe widerspiegeln, sofern es sich um eine Geldstrafe handelt.<sup>588</sup> Das optimale Korruptionsniveau beträgt demnach auch nicht null, sondern liegt höher. Die Maßnahmen für Strafverfolgung und -durchsetzung sollten demnach nur so lange angehoben werden, wie ihr Grenznutzen noch höher ist als ihre Grenzkosten.<sup>589</sup> Darin erklärt sich auch die Präferenz für Geld- anstatt Haftstrafen.<sup>590</sup> Um bei den kostengünstigen Geldstrafen eine maximale Abschreckungswirkung zu erzielen, müsste sie demnach höchstmöglich angesetzt werden.<sup>591</sup> Das impliziert, dass die optimale Kombination der Maßnahmen in einer unendlich hohen Geldstrafe und Maßnahmen mit möglichst geringen Kosten zur Veränderung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit besteht.

Der Ansatz, maximale Geldstrafen anzuwenden, ist aus verschiedenen Gründen kritisiert worden.<sup>592</sup> Ein Grund besteht in der unterschiedlichen Abschreckungswirkung auf unterschiedlich Vermögende. Da reichere Personen durch die Strafzahlung ein größeres Vermögen verlieren als Ärmere, welche sich die Strafe sowieso nicht „leisten“ können, trifft die maximale Geldstrafe den Reicheren „härter“.<sup>593</sup> Weiterhin besteht die Frage der Selektion von Straftaten. Werden immer gleiche Strafen verhängt, unabhängig von der Schwere der korrupten Straftat, so besteht für den Täter gar kein Anreiz, nicht einfach eine schwerwiegendere Korruptionstat mit Annahme eines höheren Bestechungsgeldes zu unterlassen.<sup>594</sup> Mit der ausnahmslosen Verhängung der Höchststrafe ist eine Tendenz zur Induzierung der schwerwiegenderen Korruptionsstraftaten verbunden. Die dritte Richtung der Kritik an der Verhängung von Höchststrafen besteht in der möglicherweise mangelhaften Akzeptanz bei den Justizorganen.<sup>595</sup> Die Richter könnten versuchen, die Durchsetzung einer in ihren Augen zu schweren Strafe für ein leichtes

---

<sup>587</sup> Siehe Becker (1968), S. 192.

<sup>588</sup> Vgl. Lamnek (2008), S. 182.

<sup>589</sup> Vgl. Rose-Ackerman (2002a), S. 6.

<sup>590</sup> Vgl. Becker (1968), S. 193.

<sup>591</sup> Vgl. Weikard (2002), S. 101.

<sup>592</sup> Vgl. hierzu Weikard (2002), S. 101.

<sup>593</sup> Vgl. McKenzie und Tullock (1984), S. 182; Weikard (2002), S. 103f.

<sup>594</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 227; Steinrücken (2004), S. 305.

<sup>595</sup> Vgl. Andreoni (1991), S. 387f.

Vergehen zu verhindern.<sup>596</sup> Das kann dazu führen, dass sie mit den polizeilichen Behörden nicht zusammenarbeiten oder von einer Strafverhängung überhaupt absehen.

Es spricht folglich einiges dafür, ein differenziertes System von Strafen anzuwenden.<sup>597</sup> Aus den genannten Kritikpunkten heraus lassen sich zwei mögliche Kriterien für die Höhe der Strafe identifizieren: Dies ist zum einen die Schwere der Straftat<sup>598</sup> und zum anderen das Einkommen beziehungsweise das Vermögen des Täters. Die Schwere der Straftat bemisst sich an den negativen Wirkungen auf das Opfer beziehungsweise die Gesellschaft. Da diese Größe problematisch zu operationalisieren ist, bietet sich für die Bestrafung des Agenten bei Korruptionsstraftaten an, die Höhe des Bestechungsgeldes als Indikator für den Schaden, den die korrupte Tat verursacht, zu verwenden.<sup>599</sup> *Rose-Ackerman* schlägt vor, dass die erwartete Strafe für jede zusätzlich gezahlte Einheit an Bestechungsgeld um mehr als eine Einheit erhöht wird - das heißt, dass die erwartete Strafe als Kombination aus Strafhöhe und Entdeckungswahrscheinlichkeit für Korruptionsfälle mit hohen Bestechungszahlungen deutlich höher ist als eine bei niedrigen Bestechungszahlungen.<sup>600</sup> Im deutschen Recht bleiben den Richtern Spielräume im gesetzlichen Rahmen, um anhand der von ihnen eingeschätzten Schwere des Vergehens auch die Strafe festzulegen. Weiterhin findet eine Kopplung der Strafzahlung an das Einkommen des Täters durch die Verwendung von Tagessätzen statt.

Für Geldstrafen kann davon ausgegangen werden, dass ihre Verwendung kostengünstig ist und ihre Kosten mit der Höhe der Strafe kaum variieren. Bei Haftstrafen ist dies anders. Die Dauer der Haft wirkt sich entscheidend auf ihre Kosten aus. Das impliziert aber auch, dass *Beckers* Kriterium der Verwendung von Strafen, die gerade noch einen höheren Nutzen als Kosten bewirken, bei Haftstrafen „automatisch“ zu einem System differenzierter Strafen führt.<sup>601</sup>

Ebenso stellt sich bei Vertragsstrafen die Frage nach ihrer Höhe. Diejenigen Unternehmen, die sie einsetzen, wählen beispielsweise einen prozentualen Anteil des Vertragswertes bei Ausschreibungen als Strafhöhe.<sup>602</sup> Auch Autoren wie *Schaupensteiner* empfehlen eine Orientie-

---

<sup>596</sup> Vgl. Pechlivanos (2005), S. 106.

<sup>597</sup> Vgl. Andreoni (1991), S.394; Steinrücken (2003), S. 230f.

<sup>598</sup> Vgl. Shavell (1985), S. 1244.

<sup>599</sup> Vgl. Rose-Ackerman (2002a), S. 8.

<sup>600</sup> Vgl. Rose-Ackerman (1978), S. 109-135.

<sup>601</sup> In einem hypothetischen System perfekter Information wären undifferenzierte und möglichst hohe Haftstrafen ideal, da ihre Abschreckungswirkung hundertprozentig verhindert, dass überhaupt Straftaten begangen werden (vgl. Shavell (1987), S. 584). Realistischerweise wird jedoch die Abschreckungswirkung nicht vollständig perfekt sein, so dass niedrigere und differenzierte Haftstrafen besser sind, da deren Kosten auch tatsächlich anfallen.

<sup>602</sup> Beispielsweise legen die Stadtwerke München im Punkt 8.2 ihrer zusätzlichen Einkaufsbedingungen für

zung an der Auftragssumme, er hält bis zu 15 Prozent der Auftragssumme als Vertragsstrafe für angemessen.<sup>603</sup>

Eine weitere Möglichkeit besteht in der Verknüpfung der Strafhöhe mit der Höhe der Bestechungszahlung, auch wenn es problematisch sein kann, die Höhe der Bestechungszahlung zu bestimmen. In beiden Varianten der Vertragsstrafenfestlegung wird ein Indikator für die Schwere der korrupten Tat verwendet. Es ist davon auszugehen, dass sowohl höhere Vertragssummen als auch höhere Bestechungsgelder auf eine schwerwiegendere Korruptionstat hindeuten. Da eine Vertragsstrafe direkt der geschädigten Organisation zufließt, erfüllt sie stärker als gesetzliche Strafen auch die Kompensationsfunktion der Entschädigung des Opfers. Bei der Festlegung der Höhe der Vertragsstrafe ist demnach auch zu berücksichtigen, inwieweit die Strafzahlung dazu beitragen kann, entstandene Schäden zu kompensieren.

### 5.2.3. Zeitlicher Anfall der Strafe

In den bisherigen Ausführungen wurden die Auswirkungen der zeitlichen Verzögerung zwischen Korruptionsentscheidung und möglicher Strafdurchsetzung vernachlässigt. Es soll im Folgenden untersucht werden, welche Auswirkungen es hat, wenn diese Verzögerung in der Korruptionsentscheidung berücksichtigt wird.

Ausgangspunkt ist das Argument, dass Individuen Zahlungsströme in gleicher Höhe zu unterschiedlichen Zeitpunkten unterschiedlich in ihren Entscheidungen gewichten. Es lassen sich vier Begründungsmuster dafür identifizieren, dass eine individuelle Zeitpräferenz für Zahlungsströme berücksichtigt wird beziehungsweise berücksichtigt werden sollten.

1. Das erste Argument ist die menschliche Ungeduld und Myopie.<sup>604</sup> Hierbei wird davon ausgegangen, dass Individuen den jetzigen Konsum dem gleichartigen Konsum in der Zukunft gegenüber bevorzugen - ihnen wird Ungeduld unterstellt.<sup>605</sup> Ebenso wird das Erdulden einer Strafe in der Gegenwart schlimmer empfunden als die antizipierte ebenso

---

Hard- und Software fest, dass der Auftragnehmer bei Verstoß gegen Verpflichtungen zur Unterbindung von Korruption eine Vertragsstrafe in Höhe von 10 Prozent des Auftragswertes zahlen muss, mindestens jedoch 5.000 Euro. Vgl. Stadtwerke München (2010). Die deutsche Rentenversicherung verhängt ebenfalls Vertragsstrafen in Höhe von 10 Prozent der Auftragssumme. Vgl. Deutsche Rentenversicherung (2009). Diese Strafe betreffen zwar den Klienten und nicht den Agenten in Bezug auf die korrupte Handlung. Es ist jedoch denkbar, auch den Agenten mit einer solchen Androhung zu belegen.

<sup>603</sup> Siehe Schaubensteiner (2004), S. 126.

<sup>604</sup> Vgl. Birnbacher (2001), S. 122; Hampicke (1992), S. 128-130.

<sup>605</sup> Die Annahme der Ungeduld wird zwar häufig getroffen, sie muss jedoch nicht zwingend als rationales Verhalten betrachtet werden. Vgl. Eisenführ und Weber (2003), S. 301; Hampicke (1992), S. 130.

hohe Strafe in der Zukunft. Für diese aus der Gegenwart „verzerrte“ Perspektive auf die Zukunft spricht *Pigou* von einer mangelhaften „teleskopischen Fähigkeit“.<sup>606</sup>

2. Die zweite Begründung beruht auf der Unsicherheit und der Unwissenheit über die Zukunft.<sup>607</sup> Es besteht die Gefahr, dass das nutzenstiftende Gut untergeht oder sich verändert oder dass sich die Präferenzen des Individuums ändern.<sup>608</sup>
3. Der üblicherweise angenommene abnehmende Grenznutzen auf Einkommen und Konsum begründet das dritte Argument der unterschiedlichen Nutzensgewichtung von Zahlungsströmen zu unterschiedlichen Zeitpunkten.<sup>609</sup> Damit dieses Argument verständlich ist, muss als zweite Annahme ein steigender individueller Konsum im Zeitablauf vorausgesetzt werden. Das impliziert, dass der Nutzenzuwachs durch eine zusätzlich zu konsumierende Einheit eines Wirtschaftsgutes mit der Zeit abnimmt.
4. Das vierte Argument besteht in der Produktivität von Kapital<sup>610</sup> und dem Vorhandensein des Kapitalmarkts.<sup>611</sup> Die Möglichkeiten, Zahlungen mittels des Kapitalmarkts intertemporal zu transferieren, stehen auch dem korrupten Agenten offen. Selbst wenn er keine individuellen Eigenschaften wie Ungeduld aufweist, so wäre es für ihn vorteilhafter, wenn eine Strafe eher zu einem späteren Zeitpunkt vollstreckt würde.<sup>612</sup> Er könnte zum jetzigen Zeitpunkt Geld am Kapitalmarkt anlegen, mit dem er zu einem späteren Zeitpunkt seine Strafe bezahlt.<sup>613</sup> Einen üblichen positiven Zinssatz vorausgesetzt würde damit der jetzt anzulegende Betrag geringer ausfallen als eine zum aktuellen Zeitpunkt zu zahlende Strafe.

Die Berücksichtigung der Zeitpräferenzen kann im Rahmen von Rational Choice Ansätzen mithilfe der Discounted Utility Theory abgebildet werden, bei der die Summe der periodenspezifisch diskontierten Zahlungen als Entscheidungsgrundlage dienen. Die Discounted Utility

---

<sup>606</sup> „It implies only that our telescopic faculty is defective, and that we, therefore, see future pleasures, as it were, on a diminished scale.“ *Pigou* (1932), S. 25.

<sup>607</sup> Vgl. *Hotelling* (1931), S. 145.

<sup>608</sup> Problematisch an dieser Argumentation ist, dass eine Diskontierung und somit Berücksichtigung von Zeitpräferenzen auch dann vorgenommen wird, wenn es sich um Entscheidungen unter Sicherheit handelt.

<sup>609</sup> Vgl. *Birnbacher* (2001), S. 120

<sup>610</sup> Vgl. *Hotelling* (1931), S. 145; *Ströbele* (1992), S. 153

<sup>611</sup> Vgl. *Eisenführ und Weber* (2003), S. 307.

<sup>612</sup> Dieses Argument entspricht dem Separationstheorem von *Fisher*. Bei Existenz eines vollkommenen und vollständigen Kapitalmarkts lassen sich Investitions- und Konsumentscheidungen trennen und individuelle Präferenzen sind für die Investitionsentscheidung somit irrelevant. Siehe *Fisher* (1930), S. 71.

<sup>613</sup> Vgl. *Birnbacher* (2001), S. 132.

Theory geht zurück auf *Samuelson*.<sup>614</sup>

Die Auswirkungen der Zeitverzögerung betreffen jedoch nur die Strafzahlung. Für alle anderen entscheidungsrelevanten Größen wie die Bestechungszahlung und die privaten Kosten kann angenommen werden, dass diese unmittelbar nach dem Zeitpunkt der Korruptionsentscheidung anfallen. Bezüglich der Abschreckungswirkung der Strafe sind neben der nominellen Höhe der Strafe somit zwei weitere Einflussgrößen relevant. Dies ist zum einen die zeitliche Differenz zwischen Korruptionsentscheidung und Strafdurchsetzung, und zum anderen der individuelle Diskontierungsfaktor.<sup>615</sup>

Die Zeitdifferenz zwischen der Korruptionsentscheidung und Strafdurchsetzung lässt sich wiederum in zwei Phasen unterteilen. Dies ist zum einen der Zeitraum zwischen der Korruptionsentscheidung und der Aufdeckung der korrupten Handlung, und zum anderen der sich anschließende Zeitraum zwischen Aufdeckung und Strafdurchsetzung. Die Länge der zweiten Phase lässt sich von der betroffenen Organisation nur begrenzt beeinflussen. Die Organisation kann zwar ihrerseits eine zusätzliche Verzögerung der Strafdurchsetzung verhindern, indem unverzüglich nach Bekanntwerden des Korruptionsfalls staatliche Instanzen wie die Staatsanwaltschaft eingeschaltet und Beweismaterialien zusammen getragen werden. Allerdings kann sie die Dauer des Zeitraums zwischen dem Aktivwerden der gerichtlichen Instanzen und der Strafdurchsetzung kaum beeinflussen - das betrifft sowohl die strafrechtliche Seite als auch die Durchsetzung zivilgerichtlicher Ansprüche wie beispielsweise bei Vertragsstrafen.<sup>616</sup> Die Dauer der ersten Phase wiederum liegt im unmittelbaren Einflussbereich der Organisation.<sup>617</sup> So wie Kontrollmaßnahmen und Whistleblowingsysteme die Höhe der Aufdeckungswahrscheinlichkeit beeinflussen, so wirken sie auch auf die Wahrscheinlichkeit ein, dass die Aufdeckung zu einem bestimmten Zeitpunkt erfolgt. Im Hinblick auf Kontrollmaßnahmen impliziert dies, dass diese möglichst bald nach Durchführung der potenziell korrupten Tätigkeiten des Agenten vorge-

---

<sup>614</sup> Siehe Samuelson (1937), S. 156.

<sup>615</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 241.

<sup>616</sup> Dass der Zeitraum zwischen Einleitung und Abschluss des Gerichtsverfahrens von Relevanz ist, zeigen die durchschnittlichen Zahlen der Verfahrensdauern im Jahr 2008 in Deutschland. Für erstinstanzliche Strafprozesse betrug die durchschnittliche Dauer des Verfahrens bei Amts- und Landgerichten zwischen 4,0 und 6,3 Monaten; bei Zivilprozessen lag die Durchschnittsdauer zwischen 4,5 bis 8,3 Monaten. Vgl. Sächsischer Landtag (2010), S. 3. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass sich die Dauer des gesamten Verfahrens noch weiter verlängern kann, wenn auf Rechtsmittel wie Berufung und Revision zurückgegriffen wird.

<sup>617</sup> Die Bedeutung der Zeitspanne zwischen Korruptionsentscheidung und Entdeckung wird durch die Daten des Bundeskriminalamts zur Dauer der korrupten Beziehung untermauert. So dauerte die Korruptionsbeziehung zwischen den Beteiligten in 62 Prozent der aufgedeckten Fälle im Jahr 2008 mindestens 3 Jahre an, was darauf hindeutet, dass eben in diesem Ausmaß zwischen erstmaliger Korruptionsentscheidung und Entdeckung mindestens 3 Jahre vergangen sind. Siehe Bundeskriminalamt (2009), S. 15.

nommen werden sollten beziehungsweise dass bei wiederkehrenden Tätigkeiten Kontrollen in eher geringen Abständen vorzunehmen sind.

Der individuelle Diskontierungsfaktor ist einmal durch die Höhe der Zeitpräferenz bestimmt und zum anderen durch die zeitliche Konsistenz dieser Präferenz. Häufig wird in theoretischen Modellen davon ausgegangen, dass die Zeitpräferenzen im zeitlichen Verlauf konstant bleiben.<sup>618</sup> Hierbei kann von zeitkonsistentem Diskontierungsverhalten gesprochen werden. Diese zeitkonsistente Diskontierung liegt dann vor, wenn sich die relative Präferenz zwischen zwei Handlungsoptionen auch beim Treffen der Entscheidung zu anderen Zeitpunkten nicht ändert.<sup>619</sup> Zeitkonsistentes Entscheidungsverhalten kann durch einen exponentiellen Diskontierungsfaktor ausgedrückt werden.<sup>620</sup> Samuelsons Discounted Utility Theory greift auf eben diese exponentielle Diskontierung zurück.<sup>621</sup>

Die zur Bestimmung des individuellen Diskontierungsfaktors notwendige Diskontrate ist mindestens so hoch wie der (positive) Marktzinssatz.<sup>622</sup> Das heißt, die individuelle Diskontrate setzt sich aus eben diesem Zins, welcher die Opportunitätskosten des Kapitals darstellt, und einer möglichen zusätzlichen individuellen Zeitpräferenzrate zusammen, welche beispielsweise myopische Präferenzen widerspiegelt.<sup>623</sup>

Die Auswirkung zeitlich verzögerter Aufdeckung von Korruptionstaten auf das Entscheidungskalkül des Agenten sei an einem Beispiel illustriert. Es sei angenommen, dass dem Agenten bei Aufdeckung eine Strafzahlung  $\psi$  von 500 Euro droht und dass die Tat mit einer Wahrscheinlichkeit von  $p = 0,1$  entdeckt wird. Das heißt, er hätte mit einer erwarteten Strafe von 50 Euro zu rechnen, wenn die Aufdeckung zeitlich unmittelbar nach der Korruptionentscheidung erfolgte. Zur Abbildung der zeitlichen Dimension wird eine individuelle Diskontrate von  $i = 0,2$  angenommen und die intertemporale Verteilung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit über die Variable  $q_t$  abgebildet. Hierbei gibt  $p$  die absolute Wahrscheinlichkeit an, dass überhaupt aufgedeckt wird und  $q_t$  steht für die Wahrscheinlichkeit, dass diese Aufdeckung

---

<sup>618</sup> Vgl. Becker (1996), S. 10f.

<sup>619</sup> Vgl. Braun (1998), S. 151. Das bedeutet, dass der relative Nutzenunterschied zwischen einer Strafe gleicher Höhe, die sofort oder in einem Tag vollzogen wird, genauso hoch ist wie der relative Unterschied zwischen einer Strafe, die in einem Jahr oder in einem Jahr plus einem Tag vollstreckt wird.

<sup>620</sup> Vgl. Braun (1998), S. 151.

<sup>621</sup> Siehe Samuelson (1937), S. 156f.

<sup>622</sup> Die Verwendung einer Diskontrate, die kleiner als der Marktzins ist, ist mit Hinblick auf das vierte Argument der Diskontierung nicht sinnvoll oder rational, da der Agent alternativ immer Geld am Kapitalmarkt anlegen könnte, um später davon seine Strafe zu zahlen.

<sup>623</sup> Vgl. Döring und Laforet (2004), S. 166.

in der Periode  $t$  stattfindet. Für das Beispiel soll gelten:  $q_1 = 0,2$ ;  $q_2 = 0,3$ ;  $q_3 = 0,5$ . Das bedeutet, dass in der Periode 0 überhaupt nicht aufgedeckt wird, in der ersten Periode wird die Handlung mit 2 Prozent<sup>624</sup> Wahrscheinlichkeit aufgedeckt, mit 3 Prozent in der zweiten Periode und mit 5 Prozent in der dritten Periode. Nach Ablauf der dritten Periode kann nicht mehr aufgedeckt werden. Der Barwert der erwarteten Strafe  $BES$  im Zeitpunkt null beträgt somit:

$$BES = p \cdot \psi \cdot \sum_{t=0}^T \left( q_t \cdot \frac{1}{(1+i)^t} \right) \quad (5.2)$$

Auf das Beispiel bezogen wird ein Barwert der erwarteten Strafe von 33,22 erzielt. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass eine nominale Strafe  $\psi$  von 752,6 statt 500 erforderlich wäre, um einen Barwert der erwarteten Strafe von 50 zu bewirken. Diese Erkenntnisse sind hilfreich, um zum einen das Verhalten des Agenten antizipieren zu können und um zum anderen beispielsweise eine nominelle Vertragsstrafe festzulegen, die eine hinreichende Präventionswirkung entfaltet. Im allgemeinen Fall ist demnach zur Erreichung eines zur Abschreckung ausreichenden Barwerts der erwarteten Strafe folgende nominale Strafe  $\psi^*$  festzulegen:

$$\psi^* = \frac{BES}{p \cdot \sum_{t=0}^T \left( q_t \cdot \frac{1}{(1+i)^t} \right)} \quad (5.3)$$

Eine derartige Festsetzung von Strafzahlungen kann jedoch nur unter der restriktiven Annahme erfolgen, dass der Prinzipal vollständig informiert ist, also insbesondere Kenntnis über die zeitliche Verteilung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit und die individuelle Diskontrate des Agenten hat.

Zwar wird die Annahme zeitkonsistenten und somit exponentiellen Diskontierens in den Wirtschaftswissenschaften häufig getroffen und bietet methodische Vorteile, jedoch deuten Ergebnisse psychologischer und experimentalökonomischer Untersuchungen darauf hin, dass Individuen in der Realität eher zu inkonsistenten Zeitpräferenzen neigen.<sup>625</sup> Diese Individuen neigen zu einer Form der Zeitpräferenz, die sich als hyperbolisches Diskontieren beschreiben lässt. Das bedeutet, dass der relative Nutzenunterschied bei Bewertung eines Gutes zwischen Zeitpunkten, die nahe am Entscheidungszeitpunkt liegen, auf lange Sicht nicht mehr

---

<sup>624</sup>  $p \cdot q_1 = 0,1 \cdot 0,2 = 0,02$

<sup>625</sup> Vgl. Ainslie (1991), S. 334; Cropper; Aydede und Portney (1994), S. 253; Karp (2004), S. 263; Vgl. Kinari; Ohtake und Tsutsui (2009), S. 90f.



so stark ausgeprägt ist.<sup>626</sup> Daher wird hyperbolisches Diskontieren auch als zeitinkonsistentes Präferenzverhalten gedeutet. Folgende mathematische Formulierung des hyperbolischen Diskontierungsfaktors geht auf *Mazur* zurück:<sup>627</sup>

$$\lambda_t^{hyp} = \frac{1}{1 + i \cdot t} \quad (5.4)$$

Hierbei bezeichnet  $t$  die Dauer der zeitlichen Verzögerung zwischen Entscheidungszeitpunkt und Nutzenwirkung des Gutes. Der Parameter  $i$  ist kein Zinssatz, spiegelt aber das Ausmaß der hyperbolischen Diskontierung wieder.

Aufgrund der komplexeren analytischen und mathematischen Handhabung hyperbolischer Diskontierungsfunktionen hat *Laibson* das Modell einer quasi-hyperbolischen Diskontierung entwickelt. Diese imitiert den qualitativen Verlauf der hyperbolischen Diskontierungsfunktion, während sie die analytische Handhabbarkeit exponentieller Diskontierungsfunktionen beibehält.<sup>628</sup> Die quasi-hyperbolische Diskontierungsfunktion ist durch die Parameter  $\beta$  und  $\delta$  gekennzeichnet, wobei  $0 < \beta < 1$  gelten soll:

$$\lambda_0^{qhyp} = 1 \quad \lambda_t^{qhyp} = \beta \cdot \delta^t \quad (5.5)$$

In Abbildung 5.3 ist dargestellt, wie sich die zeitliche Verzögerung zwischen Korruptionentscheidung und Strafdurchsetzung auf die Nutzenwirkung des Agenten bei Annahme verschiedener Diskontierungsmodelle auswirkt. Hierbei lässt sich auch erkennen, wie sich mit einer quasi-hyperbolischen Funktion (Fall 4) der Verlauf der hyperbolischen Diskontierungsfunktion (Fall 3) qualitativ imitieren lässt. In beiden Fällen ist ersichtlich, dass in Zeitpunkten der Strafdurchsetzung, die dem Entscheidungszeitpunkt zeitlich nahe sind, sehr stark diskontiert wird, während in den exponentiellen Diskontierungsfällen die Geringerschätzung der Strafe im zeitlichen Verlauf „gleichmäßiger“ abnimmt.

Problematisch ist die Bestimmung der individuellen Diskontrate beziehungsweise des Diskontfaktors. Eine empirische Studie, die auf einer Haushaltsbefragung in den Niederlanden von 1997 bis 2000 basiert, gibt an, dass Individuen eine höhere Strafe zahlen würden, die einer Diskontrate von durchschnittlich 3,2 Prozent entspricht, wenn sie die Strafzahlung um ein

---

<sup>626</sup> Dieselbe Person, die lieber morgen eine Strafe von 110 Euro zahlt als eine heutige Strafe von 100 Euro, würde andererseits lieber in einem Jahr eine Strafe von 100 Euro zahlen als 110 Euro in einem Jahr und einem Tag.

<sup>627</sup> Siehe *Mazur* (1987).

<sup>628</sup> Vgl. *Laibson* (1997), S. 449f.

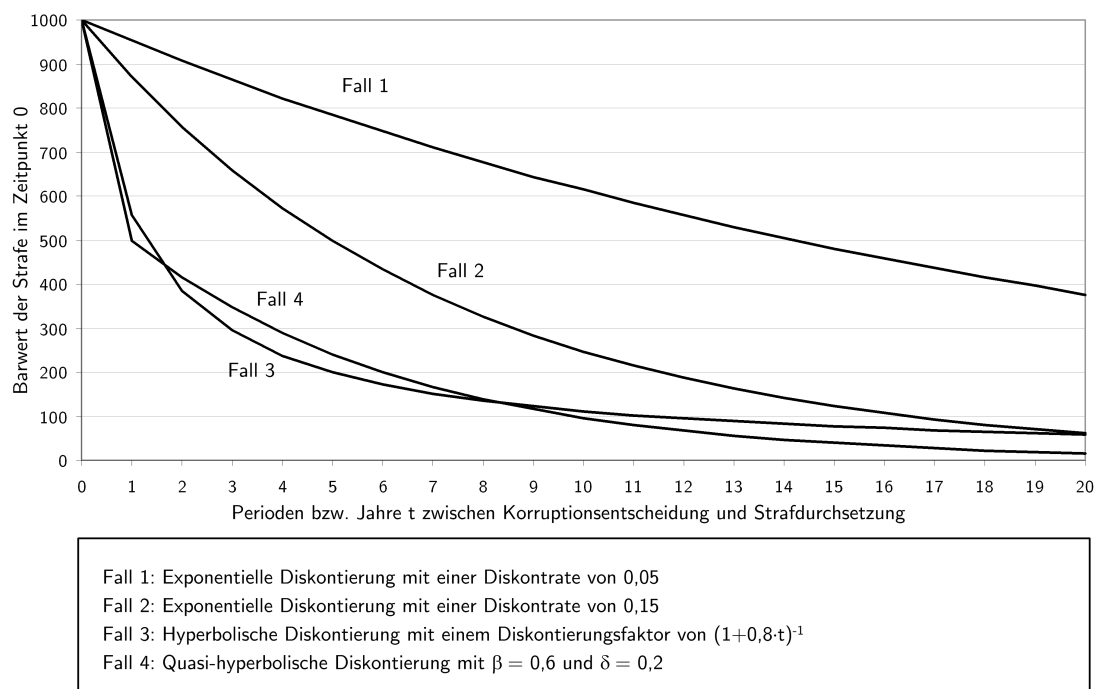


Abbildung 5.3.: Barwert von Strafen unter Berücksichtigung der Zeitpräferenz

Jahr hinauszögern können.<sup>629</sup> Zu beachten ist, dass die Richtung der zeitlichen Nutzenänderung bei den befragten Individuen eine Rolle spielt. Wenn die Individuen eine in einem Jahr angesetzte Strafe sofort zahlen müssten, würden sie einen Nachlass erwarten, der einer Diskontierungsrate von 10,9 Prozent entspricht. Der Unterschied der Diskontierungsraten für Beschleunigung oder Verzögerung einer Zahlung wird als Delay-Speedup-Anomalie bezeichnet.<sup>630</sup> Weiterhin unterscheiden sich die in dieser Studie empirisch bestimmten Diskontraten für Gewinne von denen für Verluste. Diese Unterschiede sind analog zur unterschiedlichen Gewichtung von Gewinnen und Verlust in der Prospect Theory von *Kahneman* und *Tversky*.<sup>631</sup> Dieses Muster unterschiedlicher Diskontierung von Gewinnen und Verlusten wird in der Literatur als Vorzeichen-Effekt beschrieben.<sup>632</sup>

Die große Bandbreite der unterschiedlichen Diskontraten in dieser Studien macht es problema-

<sup>629</sup> Vgl. Tu (2005), S. 22.

<sup>630</sup> Vgl. Frederick; Loewenstein und O'Donoghue (2002), S. 363; Tu (2005), S. 34.

<sup>631</sup> Siehe Kahneman und Tversky (1979), S. 277-280.

<sup>632</sup> Vgl. Frederick; Loewenstein und O'Donoghue (2002), S. 363.

tisch, sich für einen angemessenen Diskontfaktor zu entscheiden, der dem Agenten unterstellt werden könnte. Es kann zumindest ein Marktzins als Anker herangezogen werden, so dass eine exponentielle Diskontierung mit dem Marktzins als „Minstdiskontrate“ plausibel erscheint.<sup>633</sup> Tendenziell wird der Agent jedoch stärker und eher hyperbolisch diskontieren.

Es existiert noch ein weiteres Argument für die Relevanz der zeitlichen Dimension, welches jedoch nicht mit der Diskontierung zusammenhängt. In vielen Rechtssystemen existieren Verjährungsbestimmungen, so dass eine Korruptionstat gar nicht mehr geahndet wird, wenn sie hinreichend lange zurückliegt. Im deutschen Strafrecht sind nach § 79 StGB Fristen zur Verjährung der Strafverfolgung relevant, die sich nach dem Strafmaß richten, welches für diese Tat drohen würde. So ist die Bestechlichkeit von Amtsträgern im § 332 StGB mit einer Höchststrafe von 5 Jahren bewehrt, so dass die Verjährungsfrist bei derartigen Straftaten nach § 78 Abs. 3 Nr. 4 fünf Jahre beträgt. Die Verjährungsfrist setzt mit Beendigung der korrupten Tat ein.<sup>634</sup> Das bedeutet, dass der faktische Diskontierungsfaktor für Zeitpunkte, die weiter als die Verjährungsfrist entfernt sind, null beträgt. Für zivilrechtliche Ansprüche besteht eine abweichende Gesetzeslage. Hier setzt der Verjährungsbeginn regelmäßig erst dann ein, wenn der Prinzipal von der Tat Kenntnis erlangt oder ohne grobe Fahrlässigkeit Kenntnis erlangt haben müsste.<sup>635</sup> Die Verjährungsfrist beträgt regulär 10 Jahre, allerdings höchstens 30 Jahre nach Begehung der Tat.<sup>636</sup>

Aus den Ausführungen zur zeitlichen Dimension der Strafe lassen sich einige Schlüsse ziehen. So bietet das Modell der Diskontierung eine mögliche Erklärung, warum in Ländern mit hohen Strafandrohungen wie beispielsweise der Volksrepublik China dennoch zahlreiche Korruptionstaten begangen werden.<sup>637</sup> Dies könnte beispielsweise an einer starken Gegenwartspräferenz liegen, so dass die sofort erhaltene Bestechungszahlung selbst hohe Strafen in einer (fernen) Zukunft aufwiegt. Im allgemeinen Kontext der ökonomischen Theorie der Kriminalität bedeutet das, dass Individuen mit einer hohen Gegenwartspräferenz eher dazu bereit sind, korrupte Taten zu begehen.<sup>638</sup> Die nominelle Höhe der Strafe ist also nicht alleine ausschlaggebend für den Abschreckungseffekt der Strafe, sondern eben auch ihr zeitlicher Anfall.

---

<sup>633</sup> Auch beim Marktzins stellt sich die Frage, „welcher“ Marktzins zu verwenden ist - abhängig vom Marktsegment, der Region oder der Laufzeit. Es liegt jedoch nahe, auf einen Zins zurückzugreifen, den der Agent privat für eine kurz- oder mittelfristige Kreditvergabe in seinem Land zahlen müsste.

<sup>634</sup> § 79a StGB.

<sup>635</sup> § 199 Abs. 1 Nr. 2 BGB.

<sup>636</sup> § 199 Abs. 3 BGB.

<sup>637</sup> Vgl. Steinrücken (2004), S. 314.

<sup>638</sup> Vgl. Steinrücken (2004), S. 310.

Für den Prinzipal impliziert das in Bezug auf die Strafhöhe, dass er sich darüber bewusst sein muss, dass eine bestimmte Strafe nicht automatisch abschreckend wirkt, wenn sie nicht rechtzeitig vollzogen wird. Wenn er selbst Vertragsstrafen festlegt, so müssten diese für den Fall des späteren Anfalls regelmäßig höher festgesetzt werden als wenn sie zum aktuellen Zeitpunkt zu zahlen wären. Für die Aufdeckung ist nicht nur die absolute Aufdeckungswahrscheinlichkeit von Bedeutung, sondern auch deren zeitliche Verteilung. Das heißt, betriebliche Kontrollmaßnahmen sollten demnach darauf abzielen, eine möglichst frühzeitige Entdeckung korrupter Vorgänge zu bewirken. Dieses Argument wird durch die in der Realität beobachtete hyperbolische Diskontierung verstärkt, so dass eine frühzeitig antizipierte Aufdeckung nach der Korruptionsentscheidung eine besonders starke Präventivwirkung hat.

Nicht nur bei der Abschreckungsfunktion der Strafe ist die zeitliche Dimension relevant, sondern auch bei der Kompensationsfunktion. Da davon auszugehen ist, dass der Prinzipal ebenso positive Zeitpräferenzen hat, ist ihm daran gelegen, eine Kompensation für eine begangene Korruptionstat möglichst frühzeitig zu erlangen.

#### 5.2.4. Kritik an Strafen

Strafen erfüllen als negativer Anreiz eine wichtige Funktion zur Abschreckung von Korruptionstaten. Jedoch sind dem Einsatz von Strafen Grenzen gesetzt und auch in ihrer Wirkungsweise werden Beschränkungen ersichtlich.

Aus Sicht der ökonomischen Theorie der Kriminalität müsste eine unendlich hohe Strafe bei einer Aufdeckungswahrscheinlichkeit größer null stets eine abschreckende Wirkung entfalten. Die in der Volksrepublik China teilweise verhängte und vollstreckte Todesstrafe kann für ein Individuum als unendlich hohe Strafe angesehen werden,<sup>639</sup> dennoch ist Korruption in China verbreitet. Mit Diskontierungsargumenten kann nur zum Teil begründet werden, warum dies so ist. Selbst bei einer sehr steil verlaufenden Diskontierungsfunktion müsste die Antizipation einer unendlich hohen Strafe abschreckend wirken. Ein Begründungsmuster dafür, dass dem nicht zwangsläufig so ist, kann die Kritik an der Annahme der Todesstrafe als unendlich hohe Strafe sein. In einem weniger strengen Annahmengerüst lässt es sich jedoch rechtfertigen, sie zumindest als (endliche) Höchststrafe für ein Individuum anzusehen. Es ist unter diesem Aspekt plausibler anzunehmen, dass Individuen zwar korrupt handeln würden, wenn

---

<sup>639</sup> Dieses Argument ist jedoch stark von der individuellen Weltanschauung abhängig. Abhängig von Anschauungen über das Leben nach dem Tod und dem Wert der (familiären) Gemeinschaft muss das Ende der eigenen irdischen Existenz für ein Individuum keinesfalls eine unendlich hohe Strafe darstellen.

ihnen zu einem späteren Zeitpunkt die Strafe droht, aber sie möglicherweise diese Handlung unterlassen, wenn sofort eine Strafdurchsetzung erfolgt.

Bei anderen Strafarten ist selbst bei nomineller Festsetzung einer unendlichen oder zumindest höchstmöglichen Strafe die Nutzenwirkung auf das Individuum begrenzt. Eine Erhöhung einer Geldstrafe wird keine zusätzliche Abschreckungswirkung mehr haben, wenn sie sowieso schon das Vermögen des Deliquenten deutlich übersteigt.<sup>640</sup> Haftstrafen, die über die Lebenserwartung des Täters hinausgehen, entfalten ebenso keine zusätzliche Abschreckungswirkung mehr.

Neben der Nutzenwirkung sind auch rechtliche Aspekte von Bedeutung. In der Regel existieren in Rechtssystemen Strafobergrenzen, sowohl im Allgemeinen als auch speziell auf ein bestimmtes Delikt bezogen.<sup>641</sup> Generell besteht in Deutschland eine Höchststrafe in Form der lebenslangen Freiheitsstrafe nach § 38 Abs. 1 StGB, sie findet jedoch keine Anwendung auf reine Korruptionstraftaten. Diese Straftaten sind mit Geldstrafen oder Freiheitsstrafen bewehrt, die in besonders schweren Fällen wie beispielsweise nach § 335 StGB bis zu 10 Jahre betragen kann.

Der Prinzipal besitzt nicht die Möglichkeit, das Strafmaß für den Agenten strafrechtlich festzulegen. Er kann lediglich abschätzen, welche Abschreckungswirkung die erwartete Strafe auf den Agenten hat. Selbst bei einer externen, beispielsweise durch die Legislative beschlossenen Erhöhung von Strafen gibt es Grenzen, so in der Durchsetzung der Strafe. Wird die zu verhängende Strafe von den Richtern als übertrieben hoch angesehen, neigen sie eher zu Freisprüchen.<sup>642</sup> Dies kann neben Aspekten der Angemessenheit auch darin begründet werden, dass eine fälschliche Verurteilung in solchen Fällen besonders schwer wiegt, im Falle von Haft- oder Todesstrafen auch nicht reversibel ist.

Bei Vertragsstrafen kann der Prinzipal zwar Einfluss auf die Strafhöhe nehmen. Es wird jedoch schwierig sein, eine sehr hohe Strafe im Vertrag durchzusetzen. Zum einen könnte es problematisch sein, Vertragspartner zu finden, die übertrieben hohe Vertragsstrafen im Vertrag akzeptieren würden.<sup>643</sup> Zum anderen kann argumentiert werden, dass eine übermäßig hoch festgesetzte Vertragsstrafe eine Form von „Wucher“ darstellt oder zumindest gegen die „guten

---

<sup>640</sup> Vgl. Shavell (1985), S. 1237.

<sup>641</sup> Vgl. Pies und Sass (2006), S. 146; Steinrücken (2004), S. 302.

<sup>642</sup> Vgl. Pechlivanos (2005), S. 106.

<sup>643</sup> Zwar ist davon auszugehen, dass sich Vertragspartner mit ehrbaren Absichten nicht davon abschrecken ließen. Es könnten jedoch Befürchtungen auftreten, dass eher unabsichtlich oder auf Grund des Fehlverhaltens von Mitarbeitern oder Subunternehmern drakonische Strafen verhängt würden.

Sitten“ verstößt - und dass somit im deutschen Zivilrecht ein solcher Vertrag nach § 138 BGB oder § 307 Abs. 1 BGB nichtig ist.<sup>644</sup>

Ebenso wie bei Kontrollmaßnahmen kann auch bei Festlegung der Vertragsstrafe argumentiert werden, dass eine zu hohe Strafe ein Misstrauen des Prinzipals gegenüber dem Agenten signalisiert und die intrinsische Motivation verdrängt wird, von sich aus integeres Verhalten bei Vertragserfüllung zu zeigen.

Wie in den Ausführungen zur Strafhöhe dargestellt, kann es kontraproduktiv sein, undifferenziert hohe Strafen festzusetzen. Vielmehr sollte die Strafe ein Pendant zur Schwere der Straftat darstellen.<sup>645</sup> Im deutschen Strafrecht ist diese Forderung realisiert.<sup>646</sup>

Die ökonomische Theorie der Kriminalität geht davon aus, dass für die Abschreckung die erwartete Strafe die relevante Einflussgröße ist - dass folglich jede beliebige Kombination aus Aufdeckungswahrscheinlichkeit und Strafhöhe gewählt werden kann, die in derselben erwarteten Strafe resultiert. Die zu wählende Kombination ließe sich durch Minimierung der Kosten der Veränderung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit und der Kosten der Strafdurchsetzung bestimmen.<sup>647</sup> Es ist jedoch zu beachten, dass selbst bei erfolgreicher Aufdeckung eine automatische Strafdurchsetzung nicht gewährleistet ist. Ex ante entspricht bei der Korruptionsentscheidung die Verurteilungswahrscheinlichkeit nicht unbedingt der Aufdeckungswahrscheinlichkeit. Auf Grund der Beweisproblematik und der zu berücksichtigenden Schuld wird die Verurteilungswahrscheinlichkeit regelmäßig kleiner sein als die Aufdeckungswahrscheinlichkeit. Zwischen der Strafhöhe und der Verurteilungswahrscheinlichkeit bestehen Dependenz in der Form, dass Richter bei höheren zu erwartenden Strafmaßen eine gesichrtere Beweislage verlangen und dass in vielen Rechtssystemen tendenziell eher im Zweifel für den Angeklagten entschieden wird.<sup>648</sup>

Studien legen nahe, dass Änderungen von Aufdeckungswahrscheinlichkeit und Strafhöhe nicht gleichermaßen abschreckend auf Individuen wirken. Tendenziell herrscht die Auffassung vor,

---

<sup>644</sup> Vgl. Ayad (2011), S. 2516. In einigen Fällen haben deutsche Gerichte zudem geurteilt, dass eine Vertragsstrafenabrede bei Arbeitsverträgen in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam ist, wenn der Arbeitnehmer unangemessen benachteiligt wird. Siehe o. V. (2011), S. 181.

<sup>645</sup> Vgl. Andreoni (1991), S. 391; Shavell (1985), S. 1244.

<sup>646</sup> Für besonders schwere Korruptionstaten sind höhere Strafmaße festgelegt als für minderschwere Vergehen. In einem undifferenzierten Strafsystem mit pauschaler Festsetzung einer (hohen) Strafe besteht für den Agenten kein Anreiz mehr, statt einer schweren Tat eine minder schwerwiegende Korruptionshandlung zu begehen. Vgl. Steinrücken (2004), S. 305.

<sup>647</sup> Vgl. Steinrücken (2004), S. 303.

<sup>648</sup> Vgl. Andreoni (1991), S. 388; Steinrücken (2004), S. 304.

dass eine Veränderung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit wirksamer ist als eine Anhebung von Strafen.<sup>649</sup> So hat nach einer Studie von *Grogger* ein Anstieg der Verurteilungsrates um 6 Prozent denselben Abschreckungseffekt wie eine Erhöhung der Haftstrafe um 3,6 Monate.<sup>650</sup> Allerdings sind die empirischen Befunde nicht eindeutig. In einer experimentellen Untersuchung von *Friesen* wurden Compliancevergehen simuliert und bei Beibehaltung der erwarteten Strafe die Parameter Strafhöhe und Aufdeckungswahrscheinlichkeit variiert. Sie kommt zu dem konträren Schluss, dass die Veränderung der Strafhöhe ein effektiveres Mittel zur Korruptionsprävention ist als eine Veränderung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit.<sup>651</sup>

Die Parameter Strafhöhe und Aufdeckungswahrscheinlichkeit wurden in den bisherigen Betrachtungen als für den Agenten weitgehend exogene Variablen betrachtet. Jedoch hat der Agent gewisse Möglichkeiten, beide Größen selbst zu beeinflussen. Durch die Wahl einer Straftat oder Annahme einer bestimmten Bestechungsgeldsumme nimmt er Einfluss auf das Strafmaß. Auf der anderen Seite wirkt das Strafmaß wiederum auf die Aufdeckungswahrscheinlichkeit. So wie der Prinzipal versucht ist, die Aufdeckungswahrscheinlichkeit zu erhöhen, wird der Agent bestrebt sein, sie möglichst zu senken. Er wird umso mehr Aufwand in die Verschleierung seiner Tat betreiben, je höher das Strafmaß ist, welches ihn erwartet.<sup>652</sup> Je höher die Strafe ist, die dem Agenten droht, desto höher ist auch seine Bereitschaft, seinerseits Strafverfolgungsbehörden zu bestechen, um der Strafdurchsetzung zu entgehen und desto höher ist auch seine Zahlungsbereitschaft. Auf Grund dieser Interdependenz zwischen Strafhöhe und Aufdeckungs- beziehungsweise Verurteilungswahrscheinlichkeit ist es fraglich, ob eine erhöhte Strafe automatisch eine verstärkte Abschreckung bewirkt.

Zuletzt ist noch anzumerken, dass der Einsatz von Strafen nicht kostenlos ist. Zwar werden in erster Linie die staatlichen Strafverfolgungsorgane mit Kosten belastet,<sup>653</sup> jedoch trägt der Prinzipal im Falle der Verlierens eines Zivilprozesses beim Versuch der Durchsetzung von Vertragsstrafen in der Regel dessen Kosten. Weiterhin sind die Sammlung von Beweismaterial, das Stellen von Strafanzeigen<sup>654</sup> und mögliche Zeugenvorladungen mit Transaktionskosten für den Prinzipal verbunden.

---

<sup>649</sup> Vgl. Curti (1999), S. 173f.; Grogger (1991), S. 308; Vgl. Steinrücken (2004), S. 304.

<sup>650</sup> Siehe Grogger (1991), S. 304.

<sup>651</sup> Siehe Friesen (2009), S. 16.

<sup>652</sup> Vgl. Steinrücken (2004), S. 306.

<sup>653</sup> Vgl. Lamnek (2008), S. 182.

<sup>654</sup> Vgl. Weikard (2002), S. 105.

### 5.3. Zwischenfazit

Basierend auf der ökonomischen Theorie der Kriminalität wurden Strafhöhe und Aufdeckungswahrscheinlichkeit als relevante Einflussfaktoren auf die Korruptionsentscheidung des Agenten identifiziert. Die vom Agenten wahrgenommene Aufdeckungswahrscheinlichkeit hat einen bedeutenden Einfluss auf diese Entscheidung. Mit der Intensivierung von Kontrollmaßnahmen und dem Einsatz eines Whistleblowing-Systems hat der Prinzipal Möglichkeiten, auf die Entscheidung des Agenten einzuwirken. Hierbei sind Wirtschaftlichkeitsaspekte ebenso zu beachten wie die mögliche Verdrängung der intrinsischen Motivation des Agenten.

Während der Prinzipal die Aufdeckungswahrscheinlichkeit selbst in hohem Maße beeinflussen kann, ist dies bei der Strafe nur begrenzt der Fall. Höhe und Art der Strafe muss er im Falle des Strafrechts als exogene Variablen hinnehmen, jedoch kann er selbst Vertragsstrafen einsetzen. Bei der Analyse der Strafwirkung ist zu beachten, dass insbesondere der zeitliche Anfall der Strafe sich auf die Korruptionsentscheidung auswirkt. Dies ist bei der Festsetzung von Vertragsstrafen zu berücksichtigen. Ebenso impliziert dies, dass Kontrollmaßnahmen auch dafür sorgen sollten, dass möglichst frühzeitig Korruptionsvergehen aufgedeckt werden.

Die Kombination des Einsatzes von Strafe und Aufdeckung stellt ein unverzichtbares Mittel zur Korruptionsbekämpfung dar, stößt jedoch an ihre Grenzen und kann nicht als alleiniges Maßnahmenpaket gegen Korruption eingesetzt werden.<sup>655</sup> Zum einen können die Strafe und Aufdeckungswahrscheinlichkeit nicht unbegrenzt vom Prinzipal beeinflusst werden, sowohl aus praktischen als auch aus juristischen Gründen. Zum anderen ist die Wirkung der Faktoren Strafe und Aufdeckungswahrscheinlichkeit auf die Korruptionsentscheidung umso schwächer, je mehr das Verhalten des Agenten von den Annahmen des rationalen Eigennutzmaximierers abweicht.

---

<sup>655</sup> Vgl. Lambsdorff (2009), S. 390.



## 6. Individuelle und kulturelle Einflüsse auf die Korruptionsentscheidung

Die ökonomische Theorie der Kriminalität basiert auf dem Menschenbild eines rationalen Eigennutzmaximierers. Dass dieses Bild nicht immer der Realität entspricht, kann beispielsweise daran ersehen werden, dass in Ländern mit hohen Strafen häufig höhere Korruptionsniveaus herrschen als in skandinavischen Ländern mit geringen Strafen.<sup>656</sup>

In diesem Kapitel soll untersucht werden, ob und in welchem Ausmaß ethische Einstellungen des Agenten auf die Korruptionsentscheidung wirken und woraus diese ethischen Einstellungen resultieren. Neben dieser positiven Analyse der Wirkung ethischer Dispositionen soll auch das normative Element geklärt werden, wie der Prinzipal auf diese ethischen Einstellungen Einfluss nehmen kann oder sollte. Hierbei wird auf wirtschaftsethische Ansätze zurückgegriffen. Weiterhin kann das Wissen um die individuellen und kulturellen Einflussfaktoren genutzt werden, um geeignete Vertragspartner auszuwählen.

### 6.1. Kulturelle Prägung

Um kulturelle Einflüsse auf die Entstehung und Einstellung zu Korruption zu untersuchen, soll zunächst abgegrenzt werden, was unter dem Begriff Kultur verstanden wird. Hierzu wird eine soziologische Definition von *Hillmann* zu Grunde gelegt. Demnach bezeichnet Kultur die Gesamtheit der Lebensbedingungen einer Bevölkerung, die sich räumlich und zeitlich abgrenzen lässt. Hierzu zählen insbesondere materielle Gestaltungsformen der Umwelt wie Bauten oder Werkzeuge, Wissen um Mensch, Natur und Technik sowie Ideen, Werte, Ideale, Methode und Institutionen des gesellschaftlichen Zusammenlebens.<sup>657</sup> Wenn hierbei davon ausgegan-

---

<sup>656</sup> Vgl. Steinrücken (2004), S. 303.

<sup>657</sup> Vgl. Hillmann (1994), S. 460. Ein ähnliches Verständnis von Kultur findet sich bereits im 19. Jahrhundert. So definiert der Anthropologe *Tyler* Kultur als: „[...] behavior peculiar to homo sapiens, together with material objects used as an integral part of this behavior, specifically, culture consists of language, ideas,

gen wird, dass kulturelle Bedingungen die Entscheidungen eines Individuums prägen, tragen sie somit zur Einschränkung oder Erweiterungen von Handlungsoptionen bei. Kulturelle Wertmaßstäbe definieren unter anderem, welches Verhalten anzustreben oder abzulehnen ist und bestimmen somit auch Präferenzen.<sup>658</sup> Nach diesem Verständnis ist die kulturelle Prägung ein wichtiger Faktor, der die Entscheidung für oder gegen eine Korruptionshandlung beeinflusst.

Die unterschiedlichen Ausprägungen der Korruptionswahrnehmung im Ländervergleich des CPI lassen sich auch als Auswirkungen von kulturellen Einflüssen interpretieren. Zwar ist der CPI zu einem guten Teil durch ökonomische Größen wie Produktivität oder politische Einflüssen erklärbar, aber eben nicht vollständig, so dass ein Einfluss der Kultur plausibel erscheint. Der Ländervergleich des CPI stellt keinen direkten Kulturvergleich dar, da sich der CPI an den Grenzen der Nationalstaaten orientiert, die jedoch nicht zwangsläufig Kulturgrenzen darstellen. Wird der CPI als Maßstab herangezogen, so kann er von kulturellen Größen auf zweierlei Art und Weise beeinflusst werden: Zum einen kann die Kultur das tatsächliche Ausmaß der Korruption in einem Land beeinflussen, zum anderen kann die Wahrnehmung von Korruption kulturell geprägt sein. Es ist dem CPI inhärent, dass diese beiden Effekte nicht separat aufgespalten und analysiert werden können.

Kultur lässt sich nur schwierig messen; schon gar nicht kann sie als einzelne Variable bestimmt und dargestellt werden. Vielmehr kann versucht werden, bestimmende Elemente von Kulturen zu identifizieren und mit korrupten Verhaltensweisen in Verbindung zu bringen. Zum einen können eher demographische Merkmale wie ethnische oder religiöse Zugehörigkeit untersucht werden, zum anderen können diese Aspekte abstrakte Kategorien sein, so dass kulturelle Dimensionen wie soziale Distanz, Individualität, Vertrauen oder Normenbefolgung in Verbindung zu korruptem Verhalten gebracht werden. Es sollen daher im Folgenden die Ergebnisse einiger vorrangig empirischer Studien vorgestellt werden, in welchen einer oder mehrere dieser Aspekte untersucht wurden. In Bezug auf die Kausalität der Beziehung zwischen kulturellen Variablen und Korruption kann davon ausgegangen werden, dass die Kultur sich eher auf das Korruptionsniveau auswirkt als andersherum. Grund für diese Annahme ist die relative Beständigkeit von kulturellen Variablen im Zeitablauf.<sup>659</sup>

---

beliefs, customs, codes, institutions, tools, techniques, works of art, rituals, ceremonies, and so on. Culture [...] is that complex whole which includes knowledge, belief, art, law, morals, custom, and any other capabilities and habits acquired by man as a member of society." Tyler (1871), S. 1.

<sup>658</sup> Vgl. Hillmann (1994), S. 460.

<sup>659</sup> Vgl. Lambsdorff (2006a), S. 17.

### 6.1.1. Religion

Es existieren einige Untersuchungen, die den Zusammenhang zwischen Religion und Korruption beleuchten. Eine detaillierte Analyse wurde von *Paldam* durchgeführt, der untersucht hat, wie sich prozentuale Bevölkerungsanteile von Religionsanhängern in 100 Ländern auf den CPI und das Bruttoinlandsprodukt auswirken.<sup>660</sup> Bei der christlichen Religion wurde nach einzelnen Konfessionen unterschieden, andere Religionen wurden nicht nach Konfessionen differenziert. Es lassen sich zwar starke Korrelationen zwischen dem Bevölkerungsanteil einzelner Religionen und dem Korruptionsniveau erkennen, deren Signifikanz jedoch sinkt, wenn das Bruttoinlandsprodukt als Kontrollgröße hinzugezogen wird.<sup>661</sup> Weniger Korruption bewirken demnach größere Anteile von Reformchristen wie Protestanten und Anglikanern, von Anhängern von Stammesreligionen und von Atheisten, während die übrigen untersuchten Religionen wie Islam, Buddhismus, Hinduismus, Katholizismus und fernöstliche Religionen<sup>662</sup> sich nachteilig auf das Korruptionsniveau auswirken.<sup>663</sup> Der einzige bedeutsame und signifikante Zusammenhang zwischen Korruption und Religion besteht jedoch bei den reformierten christlichen Konfessionen wie Anglikanern und Protestanten. Der Unterschied innerhalb der christlichen Konfessionen ist relativ stark. Zwischen Katholiken und Protestanten beträgt er circa 3 CPI-Punkte bei gleicher Wirtschaftsleistung. Die Wirkung der Anteile von Katholiken und Muslimen auf Korruption ist als etwa gleichwertig einzustufen.<sup>664</sup> Zwar weist die korruptionsfördernde Wirkung des Hinduismus auch Signifikanz auf,<sup>665</sup> jedoch ist hier die Datenlage relativ schwach, da in der Untersuchung einzig Indien und Mauritius Länder mit relevanten Anteilen an Hindus sind.<sup>666</sup> Anzumerken ist, dass hier nicht gemessen wurde, welche Religionsgruppe besonders korrupt ist, sondern wie sich die Präsenz dieser Gruppe auf das gesamte Korruptionsniveau im Land auswirkt. Es wurde außerdem herausgefunden, dass sich religiöse Vielfalt vorteilhaft auf das Korruptionsniveau auswirkt, folglich also mit weniger Korruption einhergeht.<sup>667</sup> Wegen unzureichender Datenlage wurde das Judentum nicht mit

---

<sup>660</sup> Siehe Paldam (2001).

<sup>661</sup> Vgl. Paldam (2001), S. 398.

<sup>662</sup> Die verschiedenen traditionellen Religionen in China, Korea und Japan wurden zu einer Kategorie „oriental religion“ zusammengefasst.

<sup>663</sup> Vgl. Paldam (2001), S. 398f.

<sup>664</sup> Vgl. Paldam (2001), S. 405.

<sup>665</sup> Vgl. Paldam (2001), S. 406.

<sup>666</sup> Nepal wurde wegen der mangelhaften Datenlage nicht untersucht. Vgl. Paldam (2001), S. 394.

<sup>667</sup> Vgl. Paldam (2001), S. 408.

in die Untersuchung einbezogen.<sup>668</sup>

Der auffällige Zusammenhang zwischen der protestantischen Konfession und Korruption bestärkt die Ausführungen von *Max Weber* zur protestantischen Arbeits- und Wirtschaftsethik. Einerseits kann ein indirekter Effekt in der Form festgestellt werden, dass die Kompatibilität von Protestantismus und Kapitalismus zu erhöhter Produktivität führt, welche wiederum mit verminderter Korruption korreliert ist.<sup>669</sup> Andererseits können auch direkte Effekte protestantischer Konfessionen auf das Korruptionsniveau konstatiert werden. Insbesondere verband *Weber* die protestantische Einstellung zur Arbeit mit einem Verpflichtungsgefühl gegenüber Arbeit und Arbeitgeber, rational und monetär orientierten Entscheidungskalkülen, Selbstbeherrschung und Maßhalten.<sup>670</sup> Gerade die Verpflichtung, seinem Arbeitgeber gegenüber loyal zu sein und sich selbst zu beherrschen, zu mäßigen und folglich nicht zu Gier zu neigen, deutet auf Einstellungen hin, die Korruption eher behindern als begünstigen. Weiterhin wird dem protestantischen Ethos eine regel- und normbefolgende Einstellung zugeschrieben.<sup>671</sup> Eine der Zielsetzungen der Reformation vor 500 Jahren war schließlich auch, korruptes Verhalten katholischer Geistlicher zu bekämpfen.<sup>672</sup> Insbesondere der Ablasshandel, welcher als korruptes Verhalten eingestuft werden kann,<sup>673</sup> war den Reformatoren ein Dorn im Auge. Es ist allerdings zu beachten, dass die Motivation der protestantischen Reformatoren nicht unbedingt auf die heutige Situation übertragbar ist, da diese Ereignisse sehr lange zurück liegen und auch andere Konfessionen und Religionen in der Zwischenzeit Transformationsprozesse durchlebt haben.<sup>674</sup>

Weitere Studien stützen die Aussage, dass sich ein hoher Anteil von Protestanten auf eine niedrigere Präsenz beziehungsweise Wahrnehmung von Korruption auswirkt.<sup>675</sup> Erkennbar ist dies auch daran, dass die oberen Plätze im CPI-Ranking von protestantisch geprägten Nationen belegt werden.<sup>676</sup> In einer Studie von *Lambsdorff*, in der Individuen aus verschiedenen Ländern befragt wurden, ob Bestechung oder Bestechlichkeit für sie akzeptabel ist, konnte

---

<sup>668</sup> Vgl. Paldam (2001), S. 393.

<sup>669</sup> Vgl. Treisman (2000), S. 427.

<sup>670</sup> Siehe Weber (2006), S. 85.

<sup>671</sup> Vgl. Lipset und Lenz (2000), S. 120; Treisman (2000), S. 427.

<sup>672</sup> Vgl. Paldam (2001), S. 404.

<sup>673</sup> Vgl. Kalemba (2010), S. 150; Kreitel (2004), S. 149.

<sup>674</sup> Vgl. Paldam (2001), S. 404.

<sup>675</sup> Siehe Gerring und Thacker (2005), S. 244; Lambsdorff; Taube und Schramm (2005), S. 244; Lipset und Lenz (2000), S. 120; Treisman (2000), S. 415, 417, 423, 427.

<sup>676</sup> Vgl. Alemann (2005), S. 36.

jedoch nicht bestätigt werden, dass Anhänger des Reformchristentums korruptes Verhalten weniger akzeptieren als andere.<sup>677</sup>

Dass Katholizismus und Islam eher korruptionsfördernd wirken, wird ebenso durch zwei Studien von *La Porta et al.* belegt. In einer im Jahre 1997 erschienenen Veröffentlichung wurde untersucht, wie sich das Vorhandensein von Bevölkerungsanteilen hierarchischer Religionen auf Korruption auswirken. Hierbei fassen die Autoren den Islam sowie das katholische und orthodoxe Christentum unter dem Überbegriff der hierarchischen Religion zusammen, die im Ergebnis der Studie einen korruptionsfördernden Einfluss hat.<sup>678</sup> Dieses Ergebnis wurde in einer späteren Untersuchung mit einer größeren Stichprobe weitgehend bestätigt.<sup>679</sup> Katholizismus und Islam wurden hierbei separat untersucht. Das auf einem Signifikanzniveau von 1 Prozent ermittelte Ergebnis, dass sich beide Religionen korruptionsfördernd auswirken, wird jedoch insignifikant, sobald das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in die Regression einbezogen wird.<sup>680</sup> Das entspricht auch den Ergebnissen einer Untersuchung von *Swamy et al.*<sup>681</sup>

### 6.1.2. Sprache

Neben Religion kann die ethnolinguistische Fraktionalisierung als eher demographisches kulturelles Merkmal betrachtet werden. Dieses Merkmal soll die Verbreitung der Hauptsprache des Landes abbilden und zudem, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, im selben Land zwei Individuen anzutreffen, die dieselbe oder eben keine gemeinsame Sprache sprechen.<sup>682</sup> Sie lässt sich als aggregierter Index beschreiben, der aus eben diesen verschiedenen Teilmerkmalen zusammengesetzt ist. Die ethnolinguistische Fraktionalisierung kann als Indikator für kulturelle Diversität herangezogen werden. Die Studien legen nahe, dass eine stärkere ethnolinguistische Zersplitterung zu mehr Korruption führt.<sup>683</sup> Wird jedoch wiederum das Bruttoinlandsprodukt in die Untersuchung einbezogen, werden die Ergebnisse insignifikant und es ändert

---

<sup>677</sup> Siehe Lambsdorff (2010b), S. 15. Zwar akzeptieren im Ergebnis dieser Untersuchung andere Christen, Hindus, Muslime und Buddhisten korruptes Verhalten eher als Orthodoxe, Atheisten und Angehörige anderer Religionen, allerdings werden die Aussagen insignifikant, sobald weitere Kontrollvariablen hinzugezogen werden.

<sup>678</sup> Vgl. La Porta u. a. (1997), S. 337.

<sup>679</sup> Vgl. La Porta u. a. (1999), S. 251.

<sup>680</sup> Vgl. La Porta u. a. (1999), S. 252.

<sup>681</sup> Siehe Swamy u. a. (2001), S. 42.

<sup>682</sup> Vgl. La Porta u. a. (1999), S. 238; Mauro (1995), S. 692.

<sup>683</sup> Vgl. La Porta u. a. (1999), S. 251; Mauro (1995), S. 693.

sich teilweise sogar das Vorzeichen des Effekts der ethnolinguistischen Fraktionalisierung.<sup>684</sup> Eine plausible Erklärung dafür könnte sein, dass die ethnische Zersplitterung zwar Korruption befördert, aber eher auf indirektem Weg, indem sie die Produktivität und wirtschaftliche Entwicklung verringert.<sup>685</sup>

### 6.1.3. Politische Traditionen

In Kapitel 3.2.2 wurde bereits festgestellt, dass sich die Existenz gefestigter demokratischer Strukturen vorteilhaft auf das Korruptionsniveau in einer Nation auswirkt, das heißt, dass sie mit weniger Korruption einhergeht. Traditionen, die das politische und wirtschaftliche System betreffen, können auch als Bestandteil einer Kultur aufgefasst werden. So folgern *Sandholtz* und *Taagepera*, dass die kommunistische Vergangenheit eines Landes Korruption befördert. Begründet wird dies damit, dass insbesondere Petty Corruption in solchen Systemen verbreitet war und eine Kultur der Bestechung existiert hat, die aus der Mangelwirtschaft resultierte - und die sich nur sehr langsam wandelt.<sup>686</sup>

*Treisman* hat einen anderen historischen Effekt untersucht: die Auswirkung einer kolonialen Vergangenheit auf die Korruptionswahrnehmung. Eine ehemalige britische Kolonialherrschaft wirkt sich im Ergebnis signifikant in positiver Weise auf das Korruptionsniveau aus, das heißt, sie führt zu weniger (wahrgenommener) Korruption.<sup>687</sup> Dieser Effekt ist so stark ausgeprägt, dass er nicht allein über die protestantische beziehungsweise anglikanische Religion oder demokratische Tradition begründet werden kann.<sup>688</sup> Erklärung hierfür ist möglicherweise die Tradition des britischen Rechtssystems in Form des Common Law, welches sich im Gegensatz zum kodifizierungsbasierten Civil Law der kontinentalen Nationen auf Präzedenzfälle stützt.<sup>689</sup>

---

<sup>684</sup> Vgl. La Porta u. a. (1999), S. 252; Treisman (2000), S. 429.

<sup>685</sup> Vgl. Treisman (2000), S. 429.

<sup>686</sup> Vgl. Sandholtz und Taagepera (2005), S. 126f.

<sup>687</sup> Vgl. Lipset und Lenz (2000), S. 116; Swamy u. a. (2001), S. 42; Treisman (2000), S. 418.

<sup>688</sup> Vgl. Treisman (2000), S. 421.

<sup>689</sup> Vgl. Treisman (2000), S. 425-427. Richter in Common Law Systemen haben mehr Ermessensspielraum bei ihren Entscheidungen als Richter in Systemen, die auf der Basis von kodifiziertem Recht entscheiden. Das Argumentationsmuster von *Treisman* beruht auf der Annahme, dass die Justiz weniger korrupt ist als Politiker und Bürokraten und daher ihren Entscheidungsspielraum ausnutzen kann, um als Ausgleichs- oder Kontrollinstanz deren Fehlverhalten zu korrigieren. *Treisman* weist auch auf die Fragilität dieses Erklärungsmusters und weiteren Untersuchungsbedarf hin.

Für alle anderen Formen kolonialen Erbes existiert kein signifikanter Zusammenhang in Bezug auf Korruption. Länder, die niemals Kolonien waren, sind nicht weniger korrupt als andere. Auch das Erbe einer französischen, spanischen oder portugiesischen Kolonialherrschaft lässt keine eindeutigen Schlüsse zu.<sup>690</sup> Hingegen kommt *Lambsdorff* in seiner Untersuchung zur Akzeptanz von Korruption zu der Schlussfolgerung, dass Menschen aus Ländern, die in den letzten 100 Jahren für mindestens 10 Jahre eine Kolonie einer anderen Nation waren, Korruption eher akzeptieren als Menschen in Ländern ohne Kolonialgeschichte.<sup>691</sup> Auch bei Einbeziehung weiterer Variablen behält diese Aussage ihre Signifikanz.

#### 6.1.4. Kulturelle Herkunft

Während der CPI zwar die Wahrnehmung erfasst, wird durch ihn nicht direkt die kulturell geprägte Einstellung zur Akzeptanz von Korruption ersichtlich. In *Lambsdorffs* Studie lässt sich zwar feststellen, dass Menschen aus Nordamerika und Westeuropa korruptes Handeln in geringerem Maße als akzeptabel einschätzen als Menschen aus anderen Regionen, aber der Effekt ist nur schwach.<sup>692</sup> Auch lassen sich unerwartete Ergebnisse feststellen: Während die Befragten aus Venezuela und Marokko recht rigoros Bestechung und Bestechlichkeit ablehnten, war die Akzeptanz dieses Verhaltens in der Schweiz und Österreich relativ hoch.<sup>693</sup> Eine kulturelle moralische Überlegenheit „westlicher“ Kulturen in Bezug auf Korruption lässt sich nicht nachweisen. So war die Akzeptanz korrupten Verhaltens durch Befragte aus nicht-christlichen und nichtwestlichen Ländern auch nicht höher als durch Befragte mit anderem Hintergrund.<sup>694</sup> Diese Uneindeutigkeit der Befunde wird bestärkt durch eine experimentelle Untersuchung von *Cameron et al.*, die Probanden aus Indien, Indonesien, Australien und Singapur korrupten Entscheidungssituationen ausgesetzt hat. Zwar bestätigen sich für Indien und Singapur die Hypothesen der Autoren, dass die bestehende Korruptionswahrnehmung einen Einfluss auf die individuelle Korruptionsentscheidung haben, für die anderen Länder jedoch nicht.<sup>695</sup>

Es stellt sich auch die Frage nach der Stärke jener kultureller Normen, die auf die Einstellung zur Korruption einwirken. Des Weiteren kann die Frage aufgeworfen werden, ob der Einfluss

---

<sup>690</sup> Vgl. Treisman (2000), S. 418f.

<sup>691</sup> Siehe Lambsdorff (2010b), S. 10f.

<sup>692</sup> Siehe Lambsdorff (2010b), S. 10.

<sup>693</sup> Siehe Lambsdorff (2010b), S. 9.

<sup>694</sup> Siehe Lambsdorff (2010b), S. 18.

<sup>695</sup> Vgl. Cameron u. a. (2005), S. 28f.

der Kultur, in die das Individuum hineingeboren wurde, den jener Kultur überwiegt, in welcher das Individuum aktuell lebt - insbesondere in Bezug auf Migranten und Geschäftsleute im Ausland. *Fisman* und *Miguel* haben untersucht, wie sich ausländische Diplomaten in Bezug auf Normen und Korruption verhalten. Die Untersuchung fand in New York statt, wo Diplomaten aus vielen Ländern tätig sind. Dort wurde ihr Parkverhalten untersucht, insbesondere ihre Parkvergehen. Da Diplomaten Immunität genießen, werden bei Fehlverhalten keine Sanktionen verhängt. Das heißt, die individuell und kulturell determinierte Tendenz zu regelkonformem Verhalten tritt hier in besonderem Maße hervor. Hierbei zeigt sich eine starke und robuste Korrelation zwischen der Anzahl der Parkvergehen von Diplomaten mit dem Korruptionsniveau des Landes, aus dem sie stammen.<sup>696</sup> Daraus lässt sich schlussfolgern, dass soziale und kulturelle Normen in Bezug auf korruptes Verhalten relativ beständig sind - so dass sie selbst ihre Wirkung entfalten, wenn die Personen sehr weit von ihrer Heimat entfernt leben.<sup>697</sup>

### 6.1.5. Kulturdimensionen nach Hofstede

Zu den bekanntesten Modellen der Beschreibung und des Vergleichs von Kulturen auf nationaler Ebene gehört das Modell der Kulturdimensionen nach *Hofstede*. Diese fünf von ihm identifizierten Dimensionen sind:<sup>698</sup>

1. Machtdistanz
2. Unsicherheitsvermeidung
3. Individualismus versus Kollektivismus
4. Maskulinität versus Feminität
5. Langfristige versus kurzfristige Orientierung

Die Erkenntnisse *Hofstedes* beruhen auf mehreren Studien. An der ersten Untersuchung hat eine große Zahl von IBM-Mitarbeitern aus mehr als 50 Ländern teilgenommen. Diese Untersuchung wurde durch Folgestudien ergänzt.

Aufbauend auf den Ergebnissen von *Hofstedes* Arbeiten hat *Husted* die Ausprägung der einzelnen Kulturdimensionen im Zusammenhang mit dem CPI untersucht, wobei die Dimension

---

<sup>696</sup> Vgl. *Fisman* und *Miguel* (2007), S. 1037.

<sup>697</sup> Vgl. *Fisman* und *Miguel* (2007), S. 1045.

<sup>698</sup> Vgl. *Hofstede* (2001), S. 29.



langfristige versus kurzfristige Orientierung nicht untersucht wurde. In einem ersten Regressionsmodell unter Einbeziehung des Bruttonationaleinkommens pro Kopf haben sich die Variablen Machtdistanz, Unsicherheitsvermeidung und Maskulinität auf einem Niveau von 10 Prozent als signifikant herausgestellt, während das Merkmal Individualismus überhaupt nicht signifikant war.<sup>699</sup> Diese drei Variablen und das Bruttonationaleinkommen pro Kopf wurden in ein zweites Regressionsmodell einbezogen, in welchem die Stichprobengröße 44 Länder betrug. Die unabhängigen Variablen sind alle auf einem Niveau von 5 Prozent signifikant bei einem adjustierten Bestimmtheitsmaß von 0,81. Eine weitere auf den Kulturdimensionen basierende empirische Analyse wurde von *Karstedt* vorgelegt. Hierbei wurden 37 Länder auf die Merkmale Machtdistanz, Unsicherheitsvermeidung und Individualismus vs. Kollektivismus und ihren Zusammenhang mit dem CPI untersucht.<sup>700</sup>

Machtdistanz wird vor allem durch soziale Ungleichheit beschrieben - in Bezug auf Prestige, Macht und Wohlstand. Sie beschreibt auch, wieviel Ungleichheit von Mitgliedern einer Kultur erwartet und akzeptiert wird. Eine hohe Machtdistanz drückt eine hohe Ungleichverteilung von Macht aus.<sup>701</sup> Diese hohe Machtdistanz korreliert mit einem höheren Ausmaß an Korruption.<sup>702</sup> Dies kann damit begründet werden, dass in Gesellschaften mit hoher Machtdistanz eine Fokussierung der kulturellen Orientierung auf die eigene Bezugsgruppe stattfindet und dass damit Vettern- und Klientelwirtschaft sowie Netzwerke gefördert werden, welche die geheimzuhaltenden korrupten Transaktionen begünstigen.<sup>703</sup> Wird dieser Zusammenhang zwischen Machtdistanz und Korruption auf Unternehmenskulturen übertragen, impliziert dies, dass hierarchische Strukturen eher ein korruptionsförderndes Umfeld darstellen als flache Organisationsstrukturen.

Unsicherheitsvermeidung beschreibt das Bedürfnis der Individuen nach Sicherheit sowie die Bereitschaft, Risiken einzugehen. Kulturen mit einem hohen Ausmaß an Unsicherheitsvermeidung zeichnen sich durch starke Regulierung in Form kodifizierter Normen und Abhängigkeit von Experten und Autoritäten aus, während Unsicherheit tolerierende Kulturen mit wenigen Regeln besser zurecht kommen.<sup>704</sup> In beiden Studien korreliert ein hohes Ausmaß an Unsicherheitsvermeidung mit einem hohen Korruptionsniveau,<sup>705</sup> wobei deren Einfluss insbesondere in

---

<sup>699</sup> Vgl. Husted (1999), S. 350f.

<sup>700</sup> Siehe Karstedt (2003), S. 397.

<sup>701</sup> Vgl. Hofstede (2001), S. 79; Karstedt (2003), S. 400.

<sup>702</sup> Vgl. Husted (1999), S. 351; Karstedt (2003), S. 403-405.

<sup>703</sup> Vgl. Karstedt (2003), S. 403.

<sup>704</sup> Vgl. Hofstede (2001), S. 145f., 169f.; Karstedt (2003), S. 401.

<sup>705</sup> Siehe Husted (1999), S. 351; Karstedt (2003), S. 407.

*Karstedts* Untersuchung geringer ist als die Machtdistanz. Allerdings ist auffällig, dass in Ländern mit hoher Machtdistanz und einem hohen Ausmaß an Unsicherheitsvermeidung die schlechtesten CPI-Werte vorherrschen.<sup>706</sup> Die Autorin schreibt hierbei der Machtdistanz eine eher kausale Komponente für Korruption zu, während die Unsicherheitsvermeidung Korruption funktional begünstigt. In hierarchischen Gesellschaften kann Korruption ein Mittel sein, um eher willkürlich getroffene Entscheidungen höherer Hierarchieebenen mittels informeller Transaktionen abzumildern und damit Unsicherheiten einzuschränken.

Die Dimension Individualismus versus Kollektivismus zielt auf den sozialen Bezugspunkt der Menschen ab; also inwieweit sie eher an Einzelpersonen oder an Gruppen ausgerichtet sind. In hochindividualistischen Kulturen ist das einzelne Individuum und seine eigenen Leistung von Bedeutung, unabhängig von der Familie oder anderen sozialen Bezugsgruppen. Kollektivistische Kulturen zeichnen sich durch eine starke Abhängigkeit des Einzelnen von seiner Bezugsgruppe aus. Werte wie Gehorsam, Unterordnung und Integration in die Gruppe werden stärker geschätzt.<sup>707</sup> Im Ergebnis beider Studien korreliert ein hohes Maß an Individualismus mit einem geringen Ausmaß an Korruption.<sup>708</sup> Jedoch wird das Ergebnis insignifikant, sobald als Kontrollgröße das Bruttonationaleinkommen pro Kopf hinzugezogen wird. Daraus lässt sich schließen, dass die Dimension Individualismus keinen zusätzlichen Effekt auf Korruption hat, der sich nicht schon durch strukturelle ökonomische Variablen wie eben das Bruttonationaleinkommen erklären lässt.<sup>709</sup>

Maskulinität versus Feminität besagt, inwieweit eine Kultur an Werten orientiert ist, die dem männlichen oder weiblichen Geschlecht üblicherweise zugeschrieben werden. Eher weiblich konnotiert sind die Ausrichtung an anderen, Fürsorglichkeit, Kooperation und Pflege der Beziehungen zu anderen, während Konkurrenz und die Orientierung an Geld und Macht demnach eher männlich sind.<sup>710</sup> Maskulinität korreliert signifikant mit dem Korruptionsniveau.<sup>711</sup> Maskuline Kulturen weisen demnach eine stärkere Tendenz zu Korruption auf als feminin geprägte. Eine Erklärung dafür könnte sein, dass Korruption als Bereicherungsdelikt eben auch von den maskulinen Werten von Streben nach Geld und Status getrieben wird, wenngleich man argumentieren könnte, dass die femininen Werte wie Beziehungspflege und Kooperation in

---

<sup>706</sup> Vgl. Karstedt (2003), S. 403.

<sup>707</sup> Vgl. Hofstede (2001), S. 209, 225-227; Karstedt (2003), S. 400.

<sup>708</sup> Siehe Husted (1999), S. 351; Karstedt (2003), S. 407.

<sup>709</sup> Vgl. Husted (1999), S. 354; Karstedt (2003), S. 407.

<sup>710</sup> Vgl. Hofstede (2001), S. 279, 282-284.

<sup>711</sup> Siehe Husted (1999), S. 351.

Form von Reziprozität ebenso korruptionsfördernd wirken. Hilfreich kann die Betrachtung der Maskulinitätsdimension in Bezug auf die Wirkung von Maßnahmen zur Korruptionsprävention und -bekämpfung sein.<sup>712</sup>

Langfristige versus kurzfristige Orientierung ist die fünfte der Kulturdimensionen von *Hofstede*. Diese Dimension wurde vor allem mit Hinblick auf Besonderheiten asiatischer Kulturen erst später in das Modell von *Hofstede* integriert und wurde auch als konfuzianischer Dynamismus bezeichnet.<sup>713</sup> Dynamismus bezeichnet hierbei die philosophische Vorstellung vom Weltgeschehen und ist nicht mit dem Begriff Dynamik zu verwechseln. Nach den Lehren des Dynamismus ist alles materielle Geschehen auf die Wirkung von Kräften zurückzuführen.<sup>714</sup> Die langfristige Orientierung wird mit Werten wie Beständigkeit und Sparsamkeit assoziiert, die kurzfristige Orientierung mit Stabilität, Gesichtswahrung und Respekt vor Traditionen.<sup>715</sup> Weder *Husted* noch *Karstedt* untersuchen die langfristige vs. kurzfristige Orientierung in Bezug auf ihre korruptionsfördernde Wirkung. *Husted* argumentiert, dass sowohl eine langfristige als auch eine kurzfristige Orientierung die Korruption fördern könnten. Wegen dieser Annahme der Irrelevanz in Bezug auf Korruption wurde diese Kulturdimension nicht in die Untersuchung einbezogen.<sup>716</sup>

#### 6.1.6. Vertrauen

Als weitere kulturelle Dimension hat *Karstedt* das generalisierte Vertrauen in ihre Untersuchungen einbezogen, auch wenn diese Dimension nicht Bestandteil von *Hofstedes* Ansatz ist. Die Datengrundlage sind Befragungen aus dem World Value Survey 1990-1993. Das Vertrauen wird so quantifiziert, dass es den Bevölkerungsanteil darstellt, der im Allgemeinen anderen eher vertraut als misstraut.<sup>717</sup> Im Ergebnis korreliert das Vertrauen mit der Korruptionswahrnehmung auf einem Signifikanzniveau von 5 Prozent.<sup>718</sup> Je höher das Vertrauen, desto geringer die wahrgenommene Korruption. Dieser Effekt wird ebenso von *La Porta et al.* festgestellt, die auch auf die Daten aus dem World Value Survey zurückgreifen.<sup>719</sup>

---

<sup>712</sup> Vgl. *Husted* (1999), S. 355.

<sup>713</sup> Siehe *Hofstede* (2001), S. 354.

<sup>714</sup> Vgl. *Drosdowski; Scholze-Stubenrecht und Wermke* (1997), S. 210.

<sup>715</sup> Siehe *Hofstede* (2001), S. 360.

<sup>716</sup> Vgl. *Husted* (1999), S. 346.

<sup>717</sup> Vgl. *Karstedt* (2003), S. 401.

<sup>718</sup> Vgl. *Karstedt* (2003), S. 407.

<sup>719</sup> Siehe *La Porta u. a.* (1997), S. 336.

Der Zusammenhang zwischen Vertrauen und Korruption könnte auch eine umgekehrte Kausalität aufweisen. Von dieser Annahme gehen *Anderson* und *Tverdova* aus. In ihrer Studie stellen sie fest, dass sich hohe Korruption negativ auf die Beurteilung der Leistungsfähigkeit ihres demokratischen politischen Systems und die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit von Staatsbediensteten auswirkt.<sup>720</sup>

Die Beziehung zwischen Vertrauen und Korruption ist auch Inhalt einer Untersuchung von *Uslaner*. Er stellt eben so einen deutlichen Zusammenhang zwischen beiden Variablen fest.<sup>721</sup> Zur Ergründung der Kausalität untersucht er, wie sich im Zeitablauf Änderungen im Korruptionsniveau auf Änderungen des Vertrauens auswirken und umgekehrt.<sup>722</sup> Hierbei stellt er fest, dass sich die Änderung des Vertrauensniveaus signifikant auf Änderungen des Korruptionsniveaus auswirken, während sich umgekehrt keine Signifikanz feststellen lässt. Die Stabilität der Werte und Einstellungen, die Korruption beeinflussen, sind im Zeitablauf stabiler als das Korruptionsniveau.<sup>723</sup> Dass sich Vertrauen auf Korruption auswirkt, kann damit erklärt werden, dass Menschen eher bereit sind, sich an Gesetze zu halten, wenn sie annehmen, dass sie von der Justiz fair und gerecht behandelt werden.<sup>724</sup> Auf der anderen Seite ist einzuwenden, dass gerade das strafbewehrte Eingehen korrupter Beziehungen ein hohes Maß an Vertrauen zum Partner der Korruptionsbeziehung bedarf. Im Lichte der empirischen Untersuchungen scheint dieser Aspekt jedoch dem korruptionsfördernden Misstrauen gegenüber Amtsträgern und öffentlichen Personen nachgeordnet zu sein.

### 6.1.7. Sozialstrukturen

Bezug nehmend auf die bisherigen Untersuchungsergebnisse lässt sich ein korruptionsfördernder Effekt bestimmter Sozialstrukturen erkennen. Insbesondere neigen Kulturen zu Korruption, in denen ein ausgeprägter Familismus herrscht, wo sich also familiäre Beziehungen als dominantes gesellschaftliches Bezugssystem manifestiert haben.<sup>725</sup> Hierbei lassen sich Bezüge zum korruptionshemmenden Effekt des Protestantismus ziehen, der den Einfluss der Familie verringert, sich stärker zu einer individualistischen Sichtweise und individuellen Verantwortung

---

<sup>720</sup> Vgl. *Anderson* und *Tverdova* (2003), S. 95, 103.

<sup>721</sup> Vgl. *Uslaner* (2005), S. 83.

<sup>722</sup> Vgl. *Uslaner* (2005), S. 86.

<sup>723</sup> Vgl. *Uslaner* (2005), S. 84.

<sup>724</sup> Vgl. *Tyler* (2006), S. 63f.

<sup>725</sup> Vgl. *Heidenheimer* (2002), S. 154; *Karstedt* (2003), S. 405; *Lipset* und *Lenz* (2000), S. 119f.

bekannt und eben auch gesellschaftliche Regelbefolgung im Vergleich zu familiären Verpflichtungen höher gewichtet.<sup>726</sup> Wie zuvor ausgeführt, neigen auch individualistischere Kulturen weniger zu korruptem Verhalten als kollektivistische - die starke Ausrichtung an Familienbedingungen kann als Ausprägung von Kollektivismus interpretiert werden.

Das Bezugssystem muss nicht auf die biologische Familie beschränkt sein. In China existiert mit dem Konzept der Guanxi ein soziales Bezugssystem, das den Wert persönlicher Bindungen stark betont.<sup>727</sup> Diese sozialen Bindungen sind für die Gesellschaftsordnung oft bedeutender als das offizielle Regularium. Sie werden von der Regierung der Volksrepublik China toleriert<sup>728</sup> und substituieren zum Teil offizielle Regelungen, die oftmals nur unzureichend spezifiziert sind.<sup>729</sup> Die Dominanz der informellen Strukturen und die sich daraus ergebenden Abhängigkeiten der Individuen von den Guanxi befördern die Korruption im Lande.<sup>730</sup> Diese Bedeutsamkeit der gesellschaftlichen Parallelstrukturen kann erklären, warum das offizielle Rechtssystem mit seinen hohen Strafen keine hinreichende Abschreckungswirkung entfaltet. Es steht hinter den inoffiziellen Netzwerken zurück, deren Pflege von hoher Bedeutung für die jeweiligen Individuen ist und in denen ein Nichterwidern von Gefälligkeiten mit Gesichtsverlust verbunden ist.<sup>731</sup>

Ähnliche Befunde in Bezug auf soziale Netzwerke lassen sich auch für andere Nationen feststellen. Für relativ wohlhabende Länder mit ausgeprägtem Kommunitarismus wie beispielsweise Japan oder der Schweiz stellt sich der paradox wirkende Sachverhalt dar, dass zwar die allgemeine Rate des Verbrechens ziemlich gering ist, aber die dafür verantwortlichen gemeinschaftssinnprägenden kulturellen Muster ebenso dazu beitragen, dass Korruption in White-Collar-Netzwerken gefördert wird.<sup>732</sup>

---

<sup>726</sup> Vgl. Lipset und Lenz (2000), S. 119; Treisman (2000), S. 427f.

<sup>727</sup> Guanxi lässt sich kaum direkt in die deutsche oder englische Sprache übersetzen, daher wird zumeist der chinesische Begriff unübersetzt übernommen. In seiner einfachsten Form des Verständnisses lässt sich Guanxi als soziale Beziehung betrachten. Diese soziale Beziehung hat ihre Grundlage in familiären Bindungen, gemeinsamen Wohnorten, Ausbildungsstätten und Arbeitsplätzen oder kann auch über andere Bekannte und Freunde erworben werden, die wiederum mit anderen in Verbindung stehen. Allein die Existenz einer sozialen Bindung begründet noch kein Guanxi. Guanxi wird erst dann aktiv, wenn die Beziehung genutzt wird, um gegenseitig Gefälligkeiten auszutauschen. Die Nutzung von Guanxi begründet wiederum die Verpflichtung, anderen Guanxi-Beteiligten in anderen Situationen auszuweichen. Die Existenz vieler Guanxi kann auch als soziales Kapital für ein Individuum bezeichnet werden. Vgl. Fan (2002), S. 546-551.

<sup>728</sup> Vgl. Tan (2006), S. 326.

<sup>729</sup> Vgl. Li (2009), S. 50.

<sup>730</sup> Vgl. Fan (2002), S. 556f.; Heberer (2005), S. 333; Li (2009), S. 50f.; Tan (2006), S. 324-327.

<sup>731</sup> Die Basis von Guanxi sind Reziprozität, Vertrauen und Reputation. Vgl. Tan (2006), S. 324.

<sup>732</sup> Vgl. Braithwaite (1989), S. 136f.; Pontell und Geis (2007), S. 103-105.

### 6.1.8. Zwischenfazit

Die Ergebnisse der Studien zum Wechselspiel zwischen Korruption und diversen kulturellen Variablen lässt sich verkürzt so formulieren, dass idealtypische egalitäre Kulturen (mit hohem Vertrauen, niedriger Machtdistanz, Individualismus, Feminität, Dominanz nichthierarchischer Religionen) weniger zu Korruption neigen als hierarchisch-elitäre Kulturen mit den entgegengesetzten Merkmalsausprägungen.<sup>733</sup>

Für das Management einer Organisation lassen sich aus den Ergebnissen zu kulturellen Einflüssen zwei wesentliche Schlüsse ableiten. Zum einen betrifft dies die Gestaltung der Organisationskultur.<sup>734</sup> Wenngleich es methodisch problematisch sein kann, die Erkenntnisse zum Einfluss von der Makroebene der Landeskulturen auf die Mikroebene der Organisationskultur zu übertragen, so können doch zumindest wertvolle Hinweise geliefert werden, wie eine Organisation ausgestaltet sein könnte, so dass sie ein korruptionsverhinderndes Klima schafft. Demnach wäre es im Hinblick auf Korruption vorteilhaft, wenn die Organisation eine eher flache Hierarchie<sup>735</sup> aufweist und ein vertrauensvolles Klima herrscht. Im Sinne einer protestantischen Ethik wäre es hilfreich, wenn Führungskräfte ein individuellverantwortliches, anständiges und an Normbefolgung orientiertes Handeln demonstrieren. Ein ethisches Vorleben von Werten würde es dem zu Korruption neigenden Agenten schwerer machen, sich im Falle von Konflikten eher für das Erwidern von Gefälligkeiten in korrupten informellen oder familiären Beziehungen zu entscheiden.

Der zweite Aspekt, der für die Organisation relevant ist, ist die Anreizgestaltung. Insbe-

---

<sup>733</sup> Diese Dichytomisierung zwischen egalitären und hierarchisch-elitären Kulturen wurde in *Karstedts* Untersuchung als idealtypische Gegenüberstellung vorgenommen und die Annahme des Zusammenhangs zu Korruption hat sich dabei im Wesentlichen bestätigt. Siehe Karstedt (2003), S. 401, 408. Viele Länder lassen sich einem der beiden Pole zuordnen. West- und nordeuropäische Länder, die USA, Kanada, Australien und Neuseeland gelten als eher egalitär, während Südeuropa, Lateinamerika und diverse asiatische Länder den hierarchisch-egalitären Gesellschaften zugerechnet werden. Jedoch gibt es auch Länder, die in ihrem Korruptionsniveau von der allgemeinen Tendenz abweichen. Singapur kann zu den eher hierarchisch-elitären Kulturen gezählt werden, weist aber nur ein geringes Maß an Korruption auf.

<sup>734</sup> Ob die Organisationskultur ingenieurtechnisch gestaltbar oder als gegebener Faktor anzunehmen ist, wird in der Literatur unterschiedlich bewertet. Vgl. Benz u. a. (2007), S. 74.

<sup>735</sup> Dieses Argument wird durch ein theoretisches Modell von *Duggar* und *Duggar* zum Teil bekräftigt. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass sich in kompetitiv orientierten Organisationen, zu denen die Autoren die meisten Unternehmen zählen, eine flache Hierarchie korruptionshemmend auswirkt. Eher kooperativ orientierte Organisationen wie die Polizei oder einige öffentliche Einrichtungen benötigten im Gegensatz dazu eine eher steile Hierarchie, um die informellen sozialen Beziehungen zu kontrollieren und zu durchbrechen. Von den Vorgesetzten wird dabei verlangt, dass sie hierbei Kontroll- und Führungsaufgaben verstärkt wahrnehmen, weil die Mitarbeiter in gleichen Hierarchieebenen kaum noch eine Selbstkontrolle vornehmen. Siehe *Duggar* und *Duggar* (2004), S. 37f.

sondere für international tätige Unternehmen ergibt sich daraus die Vorteilhaftigkeit einer landes- und kulturspezifisch ausgestalteten Anreizstruktur.<sup>736</sup> Unterschiedliche Gewichtungen von Normen und Werten legen eine differenzierte Gestaltung der Anreize nahe. Maskuline Kulturen würden demnach entsprechend der ökonomischen Theorie der Kriminalität vor allem auf monetäre Anreize reagieren, während in femininen Kulturen die Berücksichtigung des sozialen Geflechts und die Stärkung der intrinsischen Motivation vielversprechend sein kann. Ebenso kann ein ausdifferenziertes Regelwerk zur Korruptionsvermeidung und -bekämpfung in Ländern mit starker Unsicherheitsvermeidung erfolgversprechender sein als in Ländern mit schwächer ausgeprägter Unsicherheitsvermeidung. Eine Leistungsbeurteilung und leistungsabhängige Belohnung würde in individuell orientierten Kulturen an den Leistungen des Individuums anknüpfen, während in kollektivistischen Kulturen die Beurteilung an der Gruppenleistung höhere Akzeptanz fände. Eine übermäßige Wahrnehmung der Kontrollfunktion durch Vorgesetzte kann von Mitarbeitern in Kulturen mit geringer Machtdistanz und einem hohen Maß an Individualismus störender wahrgenommen werden als in entgegengesetzten Kulturen, wo eine ausgiebige Kontrolle durch Vorgesetzte möglicherweise sogar erwartet wird.<sup>737</sup>

## 6.2. Individuelle Merkmale

Die Abgrenzung zwischen individuellen Eigenschaften und Merkmalen zu kulturellen Einflüssen kann nicht eindeutig und trennscharf vorgenommen werden. Es sollen in diesem Unterkapitel Zusammenhänge zwischen Merkmalen, die näher am Individuum als an Wertvorstellungen einer Kultur ausgerichtet sind, und Einstellungen zu Korruption beziehungsweise tatsächlichem korruptem Verhalten untersucht werden. Es kann auch von soziodemographischen Faktoren gesprochen werden. Untersucht werden der Einfluss von Alter, Geschlecht, sozialer Stellung, Bildung und Wohlstand.

---

<sup>736</sup> Eine kulturspezifische Ausgestaltung von Anreizen legt eine Studie von *Gunkel, Lusk und Wolff* nahe. Hierbei wurde die motivierende Wirkung verschiedener Formen von Anreizen auf Angestellte in Deutschland, den USA, Japan und der Volksrepublik China untersucht. Ein direkt ausgezahlter finanzieller Bonus ist für US-amerikanische Angestellte der Anreiz mit der größten Motivationskraft, während in den anderen Ländern eine dauerhafte Gehaltserhöhung am stärksten zu motivieren vermag. Angestellte in China und Japan schätzen eine Aus- und Weiterbildung als Belohnung mehr als Angestellte in den USA und Deutschland. Für japanische Arbeitnehmer ist die Verbesserung von Arbeitsbedingungen besonders wichtig und sie schätzen Auszeichnungen, beispielsweise zum Mitarbeiter des Monats, was in Deutschland oder China kaum eine Rolle spielt. Die Übernahme von mehr Verantwortung wird in den USA als ein stärker motivierender Faktor angesehen als in China. Ein positives Feedback wird in Japan deutlich weniger als Motivator angesehen als in den anderen drei Ländern. Siehe *Gunkel; Lusk und Wolff (2009)*, S. 303.

<sup>737</sup> Vgl. *Hoffjan (2009)*, S. 51.

### 6.2.1. Alter

Entsprechend der deutschen polizeilichen Kriminalitätsstatistik des Jahres 2005 sind 47 Prozent der Tatverdächtigen unter 30 Jahre alt, wenn *alle* Straftaten betrachtet werden.<sup>738</sup> Bei Korruptionsdelikten ergibt sich jedoch ein völlig anderes Bild. Korruptionsstraftaten nach den §§ 331-334 sowie § 299 StGB wurden in 91 Prozent der Fälle von Verdächtigen mit einem Alter *über* 30 Jahren begangen.<sup>739</sup> Auch *Bannenber* kommt in ihrer kriminologischen Untersuchung zum Ergebnis, dass die Täter tendenziell ein höheres Alter aufweisen. So sind laut ihrer Studie die Täter bei struktureller Korruption zu einem großen Teil älter als 40 Jahre und ein bedeutender Anteil der Täter war bereits 60 Jahre alt, als die Ermittlungen durchgeführt wurden.<sup>740</sup> Diese Erkenntnisse bilden einen gewissen Kontrast zu einer Studie von *Mocan*, in der Probanden danach befragt wurden, ob sie schon einmal von einem Staatsbediensteten zur Zahlung eines Bestechungsgeldes angehalten worden sind. Demnach sind Individuen mit zunehmendem Alter weniger Bestechungsversuchen ausgesetzt.<sup>741</sup> Allerdings sind die Ergebnisse der Altersgruppen von 40 bis 59 Jahren insignifikant. *Rabl* hat in ihrer experimentellen Analyse ebenfalls das Altersmerkmal untersucht, hat jedoch keine signifikanten Ergebnisse gefunden, was auch darauf zurückzuführen ist, dass die Teilnehmer ihrer Studie überwiegend Schüler und Studenten im Alter von 16 bis 28 Jahren waren.<sup>742</sup>

Es lässt sich aus diesen Ergebnissen schlussfolgern, dass auf der einen Seite versucht wird, von jüngeren Menschen ein Bestechungsgeld zu erlangen. Dies könnte damit begründet werden, dass sich viele Menschen erst im Laufe des Lebens einen gewissen sozialen Status erarbeiten. Wegen des ungefestigten sozialen Status werden sie möglicherweise als anfälliger für das Zahlen eines Bestechungsgeldes eingeschätzt. Zum anderen könnten situative Aspekte eine Rolle spielen. Potenzielle Kontakte mit Behörden, die mit Wehrdienst, Führerschein, Kindern oder einer Unternehmensgründung zu tun haben, betreffen tendenziell eher jüngere als ältere Menschen. Auf der anderen Seite lässt sich der gegenteilige Alterseffekt der kriminologischen Studien auch damit erklären, dass Individuen erst ab einem gewissen beruflichen Status und mit einer bestimmten Erfahrung überhaupt die Gelegenheit haben, in größerem Maße korrupt zu handeln. Dies entspricht den Überlegungen des Senioritäts- und Anciennitäts-

---

<sup>738</sup> Vgl. Dölling (2007), S. 28.

<sup>739</sup> Vgl. Dölling (2007), S. 29.

<sup>740</sup> Vgl. Bannenber (2002), S. 217.

<sup>741</sup> Vgl. Mocan (2008), S. 12.

<sup>742</sup> Siehe Rabl (2008), S. 178.



tätsprinzips<sup>743</sup>, nach welchem Beförderungen im öffentlichen Dienst und teilweise ebenso in der Privatwirtschaft auch nach Kriterien wie Lebens- oder Dienstalder vorgenommen werden. Erfahrene Entscheidungsträger mit großer Verantwortung sind für bestechungswillige Akteure ein interessantes Bestechungsobjekt, da eben diese Entscheidungsträger die Macht haben, dem Bestechenden einen bestimmten Vorteil zu gewähren. Zum anderen benötigt der Aufbau einer längerfristigen korrupten Beziehung Zeit. Wenn davon ausgegangen wird, dass viele korrupte Beziehungen über Jahre hinweg bestehen, bevor sie aufgedeckt werden, so stehen die Täter zu Beginn dieser Beziehung womöglich noch am Anfang ihres Berufslebens, sind aber bei Bekanntwerden der Taten schon in einem fortgeschrittenem Alter, welches sich dementsprechend in den Kriminalitätsstatistiken niederschlägt. Eine Personalselektion auf Grund des Alters, die sich auf eine höhere Korruptionsaffinität mittlerer Altersgruppen beruft, ist daher (und auch aus anderen Gründen) eher kritisch zu sehen.<sup>744</sup>

### 6.2.2. Geschlecht und familiäre Stellung

Der Einfluss des Geschlechts auf Korruption wurde mehrfach untersucht.<sup>745</sup> In der polizeilichen Kriminalstatistik des Jahres 2005 wird für verschiedene Korruptionsstraftaten ein Anteil männlicher Täter von 78,0 bis 93,1 Prozent angegeben.<sup>746</sup> Dieser Anteil ist höher als der Anteil von 76,3 Prozent der männlichen Täter an allen Straftaten. Bei *Bannenber* ist dieser Effekt noch stärker ausgeprägt. In ihrer Untersuchung betreffen 97,2 Prozent der Verfahren in Fällen struktureller Korruption Männer.<sup>747</sup> Die wenigen Frauen waren in der Regel Partnerinnen der männlichen Täter und haben eine eher unterstützende Rolle übernommen. Ebenso wie bei der Frage des Alters kann die situative Ermöglichung von Korruption als ein

---

<sup>743</sup> Siehe Mayntz (1973), S. 152.

<sup>744</sup> Vgl. Sung (2003), S. 718.

<sup>745</sup> In den Sozialwissenschaften wird der Begriff des Geschlechts häufig in differenzierter Weise verwendet. In der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts hat sich in den Sozialwissenschaften eine Unterscheidung zwischen biologischem Geschlecht (Sex) und sozialem Geschlecht (Gender) etabliert. Vgl. Archer und Lloyd (2002), S. 17. Es wird folglich differenziert zwischen biologischen Körpermerkmalen und sozialem Rollenverhalten. In den Korruptionsstudien kommt nicht immer zum Ausdruck, welche Geschlechtsdefinition gemeint ist. Es kann davon ausgegangen werden, dass abhängig von der Art der Studie entweder eine Selbsteinschätzung der Probanden (so zum Beispiel in der Fragebogenstudie in Kapitel 2.2) oder eine Fremdeinschätzung durch die Forscher vorgenommen wurde. Wird davon ausgegangen, dass bei den meisten Menschen ihr biologisches Geschlecht auch ihrer soziokulturellen Identität entspricht, so beeinflusst die nicht vorhandene Differenzierung zwischen Sex und Gender die Aussagekraft der Korruptionsstudien kaum. Es wird in der Regel in den Studien eine dichotome Geschlechterunterscheidung zu Grunde gelegt, somit werden differenzierte Geschlechterkonzeptionen nicht untersucht.

<sup>746</sup> Vgl. Dölling (2007), S. 29.

<sup>747</sup> Vgl. Bannenber (2002), S. 217.

Erklärungsmuster für diesen Befund herangezogen werden. Dementsprechend kann der Anteil der erwerbstätigen Frauen und Frauen in Führungspositionen zum Vergleich herangezogen werden. Bei einem Bevölkerungsanteil von 51 Prozent lag der Frauenanteil an den Erwerbstätigen 2009 in Deutschland bei 46 Prozent,<sup>748</sup> wohingegen Frauen in Führungspositionen einen deutlich geringeren Anteil aufweisen. Nach einer DIW-Studie waren 30 Prozent der Führungspositionen in Deutschland im Jahr 2006 mit Frauen besetzt.<sup>749</sup> Der Frauenanteil im öffentlichen Dienst, der als Bestechungszielgebiet für bürokratische Korruption relevant ist, betrug 2007 sogar 53 Prozent.<sup>750</sup> Das bedeutet, der Geschlechtereffekt ist auch über die situative Ermöglichung hinaus festzustellen.

Empirische Vergleichsstudien auf internationaler Ebene belegen ebenso einen Geschlechtereffekt. Hier wird üblicherweise gemessen, ob das Korruptionsniveau mit dem Frauenanteil im Erwerbsleben, in Führungspositionen oder im Parlament korreliert. *Swamy et al.* stellen signifikante Geschlechtereffekte fest: in Bezug auf Frauenanteil in den Parlamenten, in der Regierung und in der gesamten Arbeitswelt.<sup>751</sup> Der Zusammenhang zwischen dem Frauenanteil im Parlament und Korruption wurde auch von *Dollar, Fisman* und *Gatti* bestätigt.<sup>752</sup> Jedoch ist die Frage nach der Kausalität nicht unproblematisch.<sup>753</sup> Eine Regressionsanalyse von *Frank, Lambsdorff* und *Boehm*, die den Zusammenhang zwischen CPI und dem Gender Equity Index<sup>754</sup> untersucht, kommt zu dem Schluss, dass niedrige Korruptionsniveaus mit einem ausgeglichenen Geschlechterverhältnis einhergehen.<sup>755</sup> Ebenso ist zu erkennen, dass sich in *Karstedts* Untersuchung ein höherer Anteil von Schülerinnen im Sekundarbildungsbereich vorteilhaft auf das Korruptionsniveau auswirkt.<sup>756</sup> Unklar ist jedoch im Allgemeinen, ob ein sehr hoher Frauenanteil immer noch ein geringeres Korruptionsniveau mit sich bringt, oder ob der entscheidende Faktor eher die ausgewogene Mischung zwischen den Geschlechtern ist. Zum anderen kann argumentiert werden, dass sowohl die Partizipation von Frauen als auch Korruptionsniveaus eher gemeinsam auf Faktoren wie Rechtsstaatlichkeit oder bürgerliche

---

<sup>748</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt (2011).

<sup>749</sup> Siehe Holst und Schrooten (2006), S. 367.

<sup>750</sup> Vgl. Bundeszentrale für politische Bildung (2011).

<sup>751</sup> Siehe Swamy u. a. (2001), S. 42.

<sup>752</sup> Siehe Dollar; Fisman und Gatti (2001), S. 426.

<sup>753</sup> Vgl. Alemann (2005), S. 36.

<sup>754</sup> Der Gender Equity Index wird von der Organisation Social Watch erstellt und bildet die relative Positionierung von Frauen im Vergleich zu Männern in drei verschiedenen Bereichen ab: ökonomische Aktivität, Machtpositionen und Bildung.

<sup>755</sup> Siehe Frank; Lambsdorff und Boehm (2011), S. 60f.

<sup>756</sup> Siehe Karstedt (2003), S. 407.

Freiheiten zurückzuführen sind.<sup>757</sup>

Experimentelle Studien liefern ein gemischtes Bild. Einige Untersuchungen legen nahe, dass es keinen oder einen zu vernachlässigend kleinen Geschlechtereffekt gibt und die Zusammenhänge zwischen Korruptionsniveau und Frauenanteil eher auf dritte Variablen zurückzuführen sind. So finden *Schulze* und *Frank* zwar einen Unterschied, allerdings nur in risikobehafteten Experimentalsituationen und nicht in den Situationen, in der das korrupte Verhalten nicht aufgedeckt werden kann.<sup>758</sup> Das weist vielmehr darauf hin, dass Frauen risikoaverser sind als dass sie Korruption moralisch ablehnender gegenüber stehen als Männer. In der einführenden Studie zur Beurteilung potentiell korrupter Situationen ließ sich ebenso nicht feststellen, dass die beschriebenen Konstellationen von Frauen anders eingeschätzt wurden als von Männern.<sup>759</sup> Auch *Rabl* kann in ihrer Untersuchung keinen Geschlechtereffekt feststellen.<sup>760</sup> Befragt nach ihrer Einstellung, ob die Annahme von Bestechungsgeld durch öffentliche Bedienstete akzeptabel ist, bejahen in der Untersuchung von *Lambsdorff* jedoch signifikant mehr Männer als Frauen diese Frage.<sup>761</sup> In einer Metastudie über jüngere experimentelle Untersuchungen, die den Gendereffekt bei korruptem Verhalten analysieren, kommen *Frank*, *Lambsdorff* und *Boehm* letztlich zum Schluss, dass Frauen nicht zwangsläufig eine höhere intrinsische Motivation als Männer haben, auf Korruption zu verzichten und dass die geringere Korruptionsneigung oft auf die höhere Risikoaversion zurückzuführen ist.<sup>762</sup> Werden in diesem Lichte die bereits angeführten kriminologischen Untersuchungen und empirischen Querschnittsstudien interpretiert, so ist der recht klare korruptionsmindernde Effekt erhöhter Frauenanteile demnach nur zu einem kleineren Teil auf das Geschlecht selbst zurückzuführen und vorrangig in einem unausgeglichene Geschlechterverhältnis begründet.

Für die an Korruptionsprävention interessierte Organisation ergeben sich daraus mehrere Implikationen. Zum einen ist es nicht nur in Bezug auf das formelle Argument der Gleichstellung ratsam, auf eine angemessene Beteiligung von Frauen in den relevanten Arbeitspositionen zu achten, diese Partizipation kann sich auch vorteilhaft auf die Korruptionsanfälligkeit in

---

<sup>757</sup> Vgl. Frank; Lambsdorff und Boehm (2011), S. 60.

<sup>758</sup> Siehe Schulze und Frank (2003), S. 156.

<sup>759</sup> Die Geschlechterunterschiede bei jenen Fragen, in denen eine Einschätzung erfragt wurde, ob die betreffende Situation korrupt sei, waren alle insignifikant. Lediglich in der Legalitätsbeurteilung gab es bei zwei Fragen kleinere Unterschiede. Vgl. Kapitel 2.2.

<sup>760</sup> Siehe Rabl (2008), S. 178f.

<sup>761</sup> Siehe Lambsdorff (2010b), S. 15.

<sup>762</sup> Siehe Frank; Lambsdorff und Boehm (2011), S. 68.

der Organisation auswirken.<sup>763</sup> Zum anderen kann der Einsatz von Instrumenten zur Vermeidung von Korruption an die Geschlechterzusammensetzung der Organisation angepasst werden.<sup>764</sup> Während Maßnahmen zur Stärkung der intrinsischen Motivation auf beide Geschlechter gleichartig wirken, legen die diskutierten Studien nahe, dass der Einsatz extrinsischer negativer Anreize in Form von Strafe und Aufdeckung bei Frauen wegen deren erhöhter Risikoaversion in besonderem Maße wirksam ist. Diese Implikationen scheinen im Widerspruch zu stehen zu den Gestaltungsempfehlungen, die sich aus der kulturellen Dimension Maskulinität versus Feminität ergibt, nach denen insbesondere maskuline Kulturen auf monetäre Anreize reagieren. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die Bezeichnung der Ausprägung der Kulturdimension nichts mit dem tatsächlichen Geschlechterverhältnis in einer Kultur zu tun hat, sondern die Bezeichnungen lediglich zugeschriebene Verhaltensweisen umfassen, während den Untersuchungen in diesem Abschnitt das tatsächliche Geschlecht zu Grunde liegt.

Als weiteres Merkmal soll der Familienstand und die soziale Rolle von Individuen im Familienumfeld kurz diskutiert werden. Laut *Mocans* Studie sind Alleinstehende einem geringeren Risiko als Verheiratete ausgesetzt, nach Bestechungsgeld gefragt zu werden.<sup>765</sup> Dies könnte damit begründet werden, dass Verheiratete vermehrt in Kontakt mit Gesetzen und Behörden geraten, die sich auf ihren Status beziehen. Allerdings hat wiederum eine Stellung als Hausmann oder Hausfrau keinen signifikanten Einfluss auf das Korruptionsrisiko.<sup>766</sup> *Bannenberg* schreibt, dass die Täter struktureller Korruption häufig verheiratet sind und in „geordneten Verhältnissen“ leben.<sup>767</sup>

### 6.2.3. Bildung

Generell lässt sich im Hinblick auf jüngere empirische Studien konstatieren, dass sich Bildung in Bezug auf einige Delikttypen kriminalitätssenkend auswirkt. Der kausale Zusammenhang zwischen Bildung und Eigentumsdelikten und ist von *Lochner* und *Moretti* für die USA und

---

<sup>763</sup> Vgl. Frank; Lambsdorff und Boehm (2011), S. 68.

<sup>764</sup> Bezugnehmend auf die Ergebnisse in Kapitel 2.2 lässt sich beispielsweise folgern, dass Frauen auf einen monetären Anreiz zum Whistleblowing kaum reagieren würden. Besteht eine Arbeitsgruppe vor allem aus Frauen, würden die Ergebnisse jener Untersuchung implizieren, dass ein Melden von korrupten Vorgängen eher mit Anreizen zum Schutz des Melders zu versehen wäre als dass finanzielle Belohnungen für das Whistleblowing in Aussicht gestellt werden sollten.

<sup>765</sup> Siehe Mocan (2008), S. 8, 12.

<sup>766</sup> Siehe Mocan (2008), S. 8, 12.

<sup>767</sup> Siehe Bannenberg (2002), S. 217.

von *Machin, Marie* und *Vujic* für England und Wales schlüssig belegt worden.<sup>768</sup> In beiden Studien wurde die Dauer der Schulpflicht im Zeitablauf der betroffenen Länder als Maßstab für Bildung herangezogen. Beide Untersuchungen verstehen unter Eigentumsdelikten jedoch solche Delikte wie Einbruch, Raub und Diebstahl. Wirtschaftskriminalität wurde nicht untersucht.

Während auf nationaler Ebene ein hohes Bildungsniveau mit einem geringen Korruptionsniveau korreliert ist, ist dieser Zusammenhang auf der individuellen Ebene nicht zwangsläufig ebenso herzustellen. Korruption wird mit ihrer Kategorisierung als White Collar Crime eher den gebildeten und vermögenden gesellschaftlichen Schichten zugeschrieben.<sup>769</sup> In *Bannenbergs* kriminologischer Untersuchung identifiziert sie den eher seltenen Fall der Betrügerpersönlichkeit mit einem geringen Bildungsniveau, wobei jedoch hohe Qualifikationen vorgetäuscht werden.<sup>770</sup> Der häufiger anzutreffende typische Täter bei struktureller Korruption weist hingegen ein hohes Bildungsniveau auf, wird als kompetent beschrieben und investiert häufig in Fort- und Weiterbildung oder hat seine Ausbildung als Aufsteiger im zweiten Bildungsweg absolviert.<sup>771</sup> Der Widerspruch zwischen Bildungsniveau eines Landes und Bildungsniveau eines Täters wird in der empirischen Untersuchung von *Mocan* anschaulich: Während eine Anhebung der durchschnittlichen Dauer des Schul- und Hochschulbesuchs im Land um ein Jahr die Wahrscheinlichkeit von Bestechungshandlungen um 0,4 Prozentpunkte senken würde, so sind wiederum höher gebildete Personen einer größeren Gefahr ausgesetzt, nach einem Bestechungsgeld gefragt zu werden.<sup>772</sup> Der letztere Zusammenhang gilt jedoch nur in Entwicklungsländern.<sup>773</sup>

Im Experiment von *Frank* und *Schulze* wurden bei den Probanden die Merkmale Studienfach und Studienanfänger in die Untersuchung einbezogen. Während sich Studienanfänger in ihrem korrupten Verhalten nicht von fortgeschrittenen Studenten unterschieden, war jedoch festzustellen, dass Studierende der Volkswirtschaftslehre ein signifikant korrupteres Verhalten zeigten als Studierende anderer Fachrichtungen.<sup>774</sup> Folglich ist zusammenfassend zu konstatieren, dass gebildete Menschen insbesondere mit wirtschaftswissenschaftlichem Hintergrund eher

---

<sup>768</sup> Siehe Lochner und Moretti (2004), S. 162-168; Machin; Marie und Vujic (2011), S. 472.

<sup>769</sup> Vgl. Dölling (2007), S. 30; Friedrichs (2007), S. 91.

<sup>770</sup> Siehe Bannenberg (2002), S. 211.

<sup>771</sup> Vgl. Bannenberg (2002), S. 216f.

<sup>772</sup> Siehe Mocan (2008), S. 12.

<sup>773</sup> Vgl. Mocan (2008), S. 13.

<sup>774</sup> Siehe Frank und Schulze (2000), S. 107-109.

zu Korruption neigen.<sup>775</sup> Daraus eine Empfehlung abzuleiten, in einer Organisation vorrangig weniger qualifizierte Personen zu beschäftigen, ist nicht sinnvoll, da die verminderte Leistungsfähigkeit der Personen wahrscheinlich schädlicher für die Organisation ist als die erhöhte Korruptionsanfälligkeit. Es könnte höchstens darauf geachtet werden, in einer bestimmten Position nicht hochgradig überqualifizierte Personen zu beschäftigen, damit unterforderte Stelleninhaber versucht sind, sich aus ihrem diskretionären Spielraum korrupte Vorteile zu verschaffen.

#### 6.2.4. Wohlstand

Korruptionskriminalität ist ein Delikt, das von materiellen Bestrebungen geprägt ist. Aus diesem Grund ist es aus theoretischer Sicht vernünftig anzunehmen, dass korrupte Personen tendenziell ein höheres Vermögen haben als Personen, die kein Bestechungsgeld erhalten. In Bezug auf den Lebensstandard von Individuen lässt sich eine ähnliche Paradoxie wie bei der Bildung feststellen. Während höhere Produktivität beziehungsweise Einkommen auf der nationalen Ebene signifikant mit niedrigeren Korruptionsniveaus zusammenhängen, gilt ein zur Schau gestellter hoher Lebensstandard bei Individuen eher als Indikator für korruptes Verhalten.

*Bannenbergs* Typ der Betrügerpersönlichkeit zeichnet sich durch ein oftmals zur Schau gestelltes luxuriöses Leben aus.<sup>776</sup> In der Studie von *Mischkowitz et al.* geben die befragten Bediensteten in Strafverfolgungs- und -durchsetzungsbehörden, insbesondere bei Staatsanwaltschaften, Strafgerichten und Strafvollzug, einen auffälligen und unerklärlich hohen Lebensstandard als Indikator für korruptes Verhalten an - auf der anderen Seite gelten persönliche finanzielle Probleme und Verschuldung ebenso als Indikator für Korruption.<sup>777</sup> Empirisch stellt *Mocan* fest, dass ein höheres Einkommen<sup>778</sup> die Wahrscheinlichkeit erhöht, korrupten Anbahnungsversuchen ausgesetzt zu sein - insbesondere für Entwicklungsländer ist dieser

---

<sup>775</sup> Möglicherweise hängt dies mit den auch in der akademischen Lehre verbreiteten Rational Choice Ansätzen zusammen, so dass jene Individuen in Experimentalspielen oder in unternehmerischen Situationen auch strafbewehrte Aktionen als Entscheidungsproblem ansehen, in denen strategisch nach Kosten und Nutzen bewertet werden sollte. Gegen diesen Erklärungsansatz spricht jedoch das Ergebnis in der Studie von *Frank und Schulze*, dass sich Erstsemester in einem volkswirtschaftlichen Studiengang bezüglich ihrer Korruptionsbereitschaft nicht von ihren Kommilitonen in höheren Semestern unterscheiden. Siehe Frank und Schulze (2000), S. 107, 110.

<sup>776</sup> Siehe Bannenberg (2002), S. 211-214.

<sup>777</sup> Siehe Mischkowitz u. a. (2000), S. 307-316.

<sup>778</sup> Hiermit sind die oberen 50 Prozent in der Einkommensverteilung eines Landes gemeint.

Zusammenhang signifikant.<sup>779</sup> Ein demonstrativ zur Schau gestelltes luxuriöses Leben kann einerseits die Folge von korruptem Verhalten sein, aber auf der anderen Seite auch als Signal für potentielle korrupte Transaktionspartner dienen, dass eine Bereitschaft besteht, sich bestechen zu lassen.<sup>780</sup>

### 6.2.5. Zwischenfazit

Mögliche Schlussfolgerungen aus den Analysen zu den individuellen Einflussfaktoren sind kritisch zu betrachten. Würde aus den vorangegangenen Untersuchungen ein Wunschprofil für einen möglichst korruptionsaversen Agenten erstellt, so müsste dieser Agent jung, weiblich, alleinstehend, arm und ungebildet sein. Geschlecht, Familienstand und Wohlstand als Merkmal für eine Personalauswahl heranzuziehen, trägt diskriminierenden Charakter. Eine bestimmte Lebens- und Berufserfahrung sowie eine gute Ausbildung werden von Unternehmen und Vertragspartnern üblicherweise geschätzt und dürften auch trotz ihres korruptionsfördernden Charakters prinzipiell vorteilhaft sein.

Die Ergebnisse zu den Einflüssen kultureller und individueller Faktoren auf das Korruptionsniveau beziehungsweise die Einstellung zu Korruption sind zusammenfassend in Tabelle 6.1 dargestellt. Hierbei signalisiert ein Pluszeichen ein eher korruptionsförderndes Merkmal, während tendenziell korruptionshemmende Merkmale mit einem Minuszeichen versehen sind. Doppelte Plus- und Minuszeichen weisen auf besonders robuste oder signifikante Zusammenhänge hin. Ein Fragezeichen steht für einen ungeklärten Einfluss.

## 6.3. Wirtschaftsethische Betrachtungen

Grundlage der bisherigen Untersuchungen war das Entscheidungsverhalten rationaler Entscheidungsträger, die sich für Korruption entscheiden, wenn sie ihnen mehr Nutzen als Kosten verspricht. Die Einbeziehung kultureller und individueller Faktoren erklärt zwar, dass sich dieses ökonomische Kalkül durch kulturelle Einstellungen und Prägungen in die eine oder andere Richtung verschiebt, aber nicht, ob es sinnvoll oder „richtig“ ist und ob es nicht andere Entscheidungsgrundlagen als die rational-nutzenorientierte gibt, die für die Korruptionsentscheidung relevant sind.

---

<sup>779</sup> Siehe Mocan (2008), S. 12f.

<sup>780</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 104f.

Merkmal	Wirkung auf Korruptionsniveau
Religion	
Katholizismus	+
Reformchristentum	--
Judentum	?
Islam	+
Hinduismus	+
Buddhismus	+
Stammesreligionen	-
Atheismus	-
Politische Tradition	
Kommunistische Vergangenheit	+
Britische Kolonialvergangenheit	--
Andere Kolonialvergangenheit	?
Kulturdimensionen nach Hofstede	
Hohe Machtdistanz	++
Hohes Maß an Unsicherheitsvermeidung	++
Individualismus	-
Maskulinität	++
Langfristige vs. kurzfristige Orientierung	?
Weitere kulturelle Variablen	
Ethnolinguistische Fraktionalisierung	+
Kulturelle Herkunft	++
Generalisiertes Vertrauen	--
Familismus	+
Netzwerkstrukturen / Guanxi	+
Individuelle und demographische Merkmale	
Höheres Lebensalter	+
Weibliches Geschlecht	-
Verheiratet	+
Gute Bildung	+
Hoher Lebensstandard	+

Tabelle 6.1.: Übersicht über die Wirkung kultureller und individueller Merkmale auf das Korruptionsniveau



### 6.3.1. Wertfreiheit, Wirtschaftsethik und Unternehmensethik

Die bisherigen Ausführungen wurden vorrangig im Geiste der Wertfreiheit der Sozialwissenschaften verfasst. Wertfreiheit bedeutet im wissenschaftstheoretischen Zusammenhang, dass eine Wissenschaft auf Empirie und Logik beruht, aber keine normativen Bestandteile enthalten soll.<sup>781</sup> Dieses Konzept geht auf die Positionen *Max Webers*<sup>782</sup> im Werturteilsstreit der Sozialwissenschaften zurück und ist später zur dominierenden Position in den Sozialwissenschaften geworden, so auch in der deutschen Betriebswirtschaftslehre.<sup>783</sup> Insbesondere in der Betriebswirtschaftslehre ist die Wertfreiheit nicht unproblematisch zu sehen, wenn sie als praktisch-normative Disziplin Aussagen über optimale Entscheidungen bei einem gegebenen Zielsystem treffen soll, was faktisch Handlungsempfehlungen entspricht.<sup>784</sup> Aus diesem Grunde sollen in diesem Abschnitt Ideen analysiert werden, die mit dem Begriff der Wirtschaftsethik verbunden sind, die zur Frage der Wertfreiheit eine andere Position einnimmt.

Ethik ist die wissenschaftliche Theorie der Moral,<sup>785</sup> wobei unter Moral ein Bündel an Normen und Regeln verstanden wird, welches das Handeln von Individuen determiniert und bei dem Verletzungen dieser Normen und Regeln zu Schuldvorwürfen führt.<sup>786</sup> Ethik kann zwar auch rein deskriptiv betrieben werden, wird aber wie bei *Homann* überwiegend als normative Wissenschaft angesehen, von der Handlungsempfehlungen erwartet werden, welche Handlungen als „gut“ oder „moralisch richtig“ einzuschätzen sind.<sup>787</sup>

Wirtschaftsethik als interdisziplinäres Gebiet zwischen Ethik und Wirtschaftswissenschaften kann nach *Homann* auf zweierlei Arten verstanden werden. Zum einen kann sie aufgefasst werden als Anwenden klassischer Ethik auf alle Fragestellungen, die mit dem Erkenntnisobjekt der Ökonomik zu tun haben. Das zweite Verständnis von Wirtschaftsethik besteht darin, allgemeine ethische Fragestellungen zu untersuchen - jedoch mit den Methoden der Ökonomik.<sup>788</sup>

Die erste Verständnisvariante des Begriffs der Wirtschaftsethik trifft auf das Problem wider-

---

<sup>781</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 45.

<sup>782</sup> Siehe Weber (1988), S. 489-540.

<sup>783</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 45.

<sup>784</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 46f.

<sup>785</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 12.

<sup>786</sup> Vgl. Homann und Lütge (2005), S. 12.

<sup>787</sup> Siehe Homann und Lütge (2005), S. 12f.

<sup>788</sup> Vgl. Homann und Lütge (2005), S. 18-20; Breuer; Quinten und Korte (2009), S. 485.

sprüchlicher Wertvorstellungen zwischen den beiden betroffenen Disziplinen Ökonomik und Ethik. Ethik beschäftigt sich mit Moralität. Diese Moralität kann so verstanden werden, dass individuelles Vorteilsstreben eingeschränkt wird, also eine Mäßigung postuliert wird.<sup>789</sup> Die Ökonomik, selbst wenn ihre Aussagen als wertfrei einzustufen sind, geht jedoch im Regelfall von einem Rationalitätskonzept aus, welchem gerade die Maximierung individueller Vorteile zugrunde liegt.<sup>790</sup> Diese Maximierung steht aber eben im Widerspruch zur Mäßigung.<sup>791</sup> Dies verdeutlicht die problematische Beziehung zwischen Ethik und Ökonomik.

Wegen dieser Problematik vertreten Autoren wie *Homann* und *Pies* eher den zweiten Ansatz des Verständnisses von Wirtschaftsethik. In diesem werden ethische Fragestellungen mit ökonomischen Methoden untersucht.<sup>792</sup> Grundlage hierfür ist ein Verständnis der Ökonomik im Sinne der Methodik und weniger des Erkenntnisobjektes; zentral ist also nicht das Objekt Produzent oder Konsument, sondern die Analyse individueller Kalküle, die Grundlage für alle möglichen Arten von Entscheidungen sind.<sup>793</sup> Das bedeutet, dass der Analyse von Regelstrukturen und Anreizen eine bedeutende Rolle zukommt, es kann von einer Anreizethik gesprochen werden.<sup>794</sup> Ein Kern dieser Anreizanalyse besteht in der Darstellung ethischer gesellschaftlicher Fragestellungen als Dilemma, und zwar als das Gefangenendilemma aus der Spieltheorie.<sup>795</sup> In den einführenden Abschnitten dieser Arbeit wurde bereits von dieser Methodik Gebrauch gemacht. Das soziale Dilemma der Korruption entspricht in seiner Struktur dem Gefangenendilemma und ist eine Exemplifizierung dieser Analysemethode der Wirtschaftsethik. Demnach handeln die Akteure - also Klient oder Agent - deshalb korrupt, weil die Anreizstruktur so gelagert ist, dass ihr individuelles Kalkül das soziale Optimum verhindert. Die wirtschaftsethische Fragestellung lautet demnach nicht „Wie sind die Akteure dazu zu bringen, dass sie ihr Vorteilsstreben einschränken und aus moralischen Gründen auf Korruption verzichten?“, sondern vielmehr „Wie sind Normen und Regeln anreizkompatibel so zu gestalten, dass die Verfolgung des individuellen Vorteils auch zum kollektiven Optimum führt?“ Ziel ist folglich

---

<sup>789</sup> Der Zweck der Mäßigung des kurzfristigen, individuellen Vorteilsstrebens liegt darin, dass sozialen, immateriellen oder langfristigen Aspekten eine stärkere Bedeutung eingeräumt wird.

<sup>790</sup> Vgl. Pies (2000b), S. 21.

<sup>791</sup> Vgl. Lingnau und Schäffer (2009), S. 284-286; Rose-Ackerman (2002a), S. 1901.

<sup>792</sup> Siehe Homann und Lütge (2005), S. 18-20.

<sup>793</sup> Exemplarisch für diese Sichtweise der Ökonomik stehen die Arbeiten von *Becker*, der mit der ökonomischen Methode viele Bereiche des Lebens untersucht hat, wie beispielsweise in den Werken zur ökonomischen Theorie der Kriminalität. Siehe Becker (1968).

<sup>794</sup> Siehe Pies (2000b), S. 29-32.

<sup>795</sup> Siehe Homann und Lütge (2005), S. 32.

die Überwindung des Dilemmas.<sup>796</sup> Die Einhaltung korruptionsverhindernder Regeln soll für ein eigennutzorientiertes Individuum demnach verlockender erscheinen als ein Brechen oder Umgehen dieser Regeln.<sup>797</sup>

Dieses Verständnis von Wirtschaftsethik zielt primär auf die Veränderungen der Rahmenbedingungen des gesellschaftlichen Systems ab,<sup>798</sup> welche von Politik und rechtlichen Fragestellungen bestimmt werden. Die vorliegende Arbeit konzentriert sich hingegen auf die Probleme von Organisationen, die von Korruption betroffen sind. Diese Organisationen ändern die gesellschaftlichen Regeln und Normen nicht, sondern nehmen sie als Rahmenbedingungen hin. In Bezug auf Handlungsempfehlungen für Organisationen erscheint es folglich hilfreich, den Blickwinkel mehr in Richtung Unternehmensethik als Teilbereich der Wirtschaftsethik<sup>799</sup> zu schwenken. Die Unternehmensethik geht der Frage nach, welche normativen Empfehlungen den handelnden Organisationen gegeben werden können<sup>800</sup> - und neben nichtgewinnorientierten Organisationen sind das marktwirtschaftlich orientierte Unternehmen. Wie bereits allgemein bei der Wirtschaftsethik gibt es auch in der Unternehmensethik verschiedene Ansätze und Denkschulen, von denen jene von *Homann* und seinen Schülern zu den bekannteren zählen.<sup>801</sup>

Jedoch sind nicht alle Fragestellungen, die die Unternehmensethik für die Korruptionsproblematik aufwirft, im Weiteren für diese Arbeit relevant. Explizit ausgeklammert werden soll die Frage, ob Bestechung als Teil der Unternehmensstrategie legitim sein kann. Vielmehr soll untersucht werden, welche Maßnahmen und Instrumente eingesetzt werden können, um auf Korruption innerhalb der Organisation Einfluss zu nehmen. Das Unternehmen wird demnach als „Partner“ in der Korruptionsbekämpfung aufgefasst, welches schon aus Eigeninteresse

---

<sup>796</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 128.

<sup>797</sup> Vgl. Benz u. a. (2007), S. 76.

<sup>798</sup> Beispielsweise argumentiert *Pies* mit Hilfe der Dilemma-Argumentation für eine Kronzeugenregelung, die mittels der Anwendung differenzierter Strafen für Agent und Klient einen Ausweg aus der Korruptionsbeziehung anbieten soll. Siehe *Pies* (2002), S. 36f. Derartige Maßnahmen sind jedoch eher dem Rechtsstaat als einer Unternehmensführung zuzuordnen.

<sup>799</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 30.

<sup>800</sup> Vgl. *Homann* und *Lütge* (2005), S. 82.

<sup>801</sup> Auch in der Unternehmensethik existieren neben normativen Ansätzen deskriptiv und analytisch orientierte Formen der Unternehmensethik. Ein analytischer Ansatz wird von *Küpper* vertreten. In diesem stehen die Analyse von Wertkonflikten und die Entwicklung von Lösungsstrategien im Zentrum. Siehe *Küpper* (2006), S. 141. Innerhalb der normativen Unternehmensethik gibt es neben *Homanns* Ansätzen auch Denkschulen, die eher auf die prozessuale Komponente fokussieren - dies sind prozessorientierte Sichtweisen, die sich damit beschäftigen, wie Regel- und Konsensfindung stattfindet. Vgl. *Küpper* (2006), S. 95.

Korruption seiner Angestellten verhindern möchte - und nicht als „Gegenspieler“, dem ein Verzicht auf beabsichtigte, gesellschaftlich schädliche Bestechungshandlungen nahegelegt werden soll.<sup>802</sup>

Eine radikale Position zur Unternehmensethik in Bezug auf die soziale Verantwortung von Unternehmen wurde von *Friedman* eingenommen, die in der Aussage mündet, dass diese Verantwortlichkeit des Unternehmens einzig darin bestünde, Gewinne zu erwirtschaften.<sup>803</sup> Dieses Verständnis fußt auf der Annahme, dass marktwirtschaftliches Streben nach Gewinn eine effiziente und gerechte Allokation von Ressourcen in der Gesellschaft bewirkt. Für die Rahmenbedingungen oder weiterführende Eingriffe sei der Staat verantwortlich, aber nicht die Unternehmen. Der Widerspruch zwischen Gewinnstreben und mäßigender, moralischer Einschränkung dieses Verhaltens besteht bei dieser Auffassung gar nicht - Gewinnstreben wird als hinreichend moralisches Verhalten akzeptiert.

Wird das Verständnis *Friedmans* übertragen auf die Normen und Werte der Akteure im Unternehmen, so ließe sich analog über potenziell korrupte Agenten sagen, dass deren Aufgabe und Verantwortlichkeit einzig in der Erfüllung ihres Vertrages und ihrer Entlohnungsmaximierung bestünde. Diese Auffassung wäre möglicherweise zustimmenswert, wenn die Rahmenbedingungen so gestaltet wären, dass diese Zielvorstellungen und deren Umsetzung nicht in Konflikt mit anderen Akteuren geraten. Dies kann jedoch nicht gewährleistet werden. Dieses Grundproblem der Unternehmensethik, aber auch der Korruption beruht auf der Unvollständigkeit von Verträgen. Diese Unvollständigkeit besteht darin, dass zum einen nicht für alle möglichen Umweltzustände alle Leistungen und Handlungen festgelegt werden können und zum anderen ist die Feststellbarkeit und Durchsetzung von Leistungen und Ansprüchen schwierig oder nicht möglich.<sup>804</sup> Der Ansatz der Unternehmensethik ist nun, die Unvollständigkeit der Verträge durch moralisches Verhalten von Akteuren im Unternehmen zu kompensieren. Die Moral soll also die Folgen der Unsicherheit abfedern, die durch unvollständige Verträge verursacht wird, und die damit verbundenen Kosten der Interaktionen senken.<sup>805</sup>

---

<sup>802</sup> Vgl. Homann und Lütge (2005), S. 107f.; Pies (2007), S. 173.

<sup>803</sup> Allerdings plädiert *Friedman* keineswegs für eine vollständige Schrankenlosigkeit unternehmerischen Gewinnstrebens. Vielmehr wird einschränkend hinzugefügt, dass die Regeln beachtet werden müssen und auch auf Betrug verzichtet werden soll. Er schreibt: „[...] there is one and only one social responsibility of business—to use its resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud.“ Siehe Friedman (1970), S. SM17.

<sup>804</sup> Vgl. Homann und Lütge (2005), S. 86; Niehus (2007), S. 131.

<sup>805</sup> Vgl. Homann und Lütge (2005), S. 86.

Die Frage, ob Korruption überhaupt schadhaftes Verhalten darstellt und moralisch verurteilt werden sollte, stellt sich nach der einführenden Darstellung der negativen Folgen von Korruption nicht.<sup>806</sup> Die Störung der wirtschaftlichen Effizienz und das Verletzen von Verträgen bieten bereits hinreichend ökonomisch fundierte Gründe, die Korruption ablehnenswert erscheinen lassen, so dass eine zusätzliche moralische Verurteilung gar nicht mehr erforderlich ist. Vielmehr lassen sich durch moralische Aspekte Abweichungen von dieser normativen Einschätzung begründen - wenn Menschenleben gefährdet sind oder eine mangelhafte Rahmenordnung vorherrscht, dann kann Korruption auch individuell gerechtfertigt sein. Allerdings sind hier auch Grenzen zu setzen. Eine unternehmerische „Notlage“ in dem Sinne, dass ein Verzicht auf Bestechung zu Auftragsverlust und Mitarbeiterentlassung führen würde, lässt sich nur schwer als zu rechtfertigende Ausnahme begreifen, da diese Argumentation schnell systematisch verwendet werden könnte und davon auszugehen ist, dass dieses Verhalten den anderen Marktteilnehmern schadet.<sup>807</sup> Letztlich ist für die Wirtschaftsethik im Gegensatz zur Rechtswissenschaft nicht die Frage der Legalität, sondern der Legitimität relevant.<sup>808</sup> Und diese Legitimität lässt sich der Korruption in den meisten Fällen auch mit einer rein ökonomischen Argumentation absprechen. Das heißt, die Wirtschaftsethik wird weniger dazu benötigt, um die Legitimität von Korruption zu untersuchen als vielmehr aus einem alternativen Blickwinkel die Bemühungen zu unterstützen, Korruption zu verhindern und zu bekämpfen.

### 6.3.2. Anti-Korruptions-Instrumente der Unternehmensethik

Die wirtschaftsethischen Ansätze von *Homann* und seinen Schülern beruhen vorrangig auf einer Anreizethik, die politische und rechtliche Regularien beurteilt. Für die Zwecke dieser Arbeit sind jedoch konkrete Maßnahmen innerhalb der Organisation von höherer Relevanz. Im Folgenden sollen daher konkret Instrumente und Maßnahmen aus der Unternehmensethik diskutiert werden, die zur Prävention und Bekämpfung von Korruption dienlich sein könnten.

Eine einfache Maßnahme besteht im Appell des Prinzipals an den potenziell korrupten Akteur, auf Bestechung und Bestechlichkeit zu verzichten.<sup>809</sup> Es ist jedoch fraglich, ob die Wirkung des Appells stärker ist als formal spezifizierte Vertragsbestandteile, die Korruption untersagen oder als eben das Strafrecht, welches korruptes Verhalten ohnehin sanktioniert. Die Akzeptanz

---

<sup>806</sup> Vgl. Kapitel 3.2.

<sup>807</sup> Vgl. Niehus (2007), S. 129.

<sup>808</sup> Vgl. Pies (2003), S. 41-43.

<sup>809</sup> Vgl. Niehus (2007), S. 134.

des Appells muss also hinreichend groß sein. Sie hängt bei einem personalisierten Steuerungsinstrument wie dem Appell von der Einschätzung des Prinzipals durch den Agenten ab. In Unternehmen ist dieses Verhältnis oftmals hierarchisch, so dass die Integrität des Vorgesetzten und die Einstellung des Agenten zu Hierarchien eine relevante Rolle innehat. Wenn der Prinzipal sich selbst „moralisch“ und widerspruchsfrei äußert und sich auch so verhält, indem er beispielsweise Korruption als Unternehmensstrategie nicht toleriert, kann die Wirksamkeit des Appells gestärkt werden.<sup>810</sup> Der Prinzipal übernimmt folglich eine Vorbildfunktion. In Kulturen mit größerer Machtdistanz kann die formale Autorität des Prinzipals eine höhere Rolle spielen, während Kompetenzen und persönliche Integrität in Kulturen mit geringer Machtdistanz wichtiger sind. Der Appell kann schon zu Beginn des Dienstverhältnisses geäußert werden. Vorstellungsgespräche bieten schon zu Beginn des Vertragsverhältnisses eine Möglichkeit, den Kandidaten mit Verhaltenserwartungen und Regularien bezüglich Korruption zu konfrontieren.<sup>811</sup>

Dem personalisierten Appell ähnlich sind schriftlich festgehaltene Anti-Korruptionsregeln und Ethikkodizes.<sup>812</sup> Auch mit ihnen soll die Unvollständigkeit des Vertrages zwischen Prinzipal und Agent abgemildert werden, indem korruptionsspezifische Verhaltensanforderungen geäußert werden. Allerdings sind sie unpersönlich. Ihre Wirksamkeit ist daher von der Integrität und Vorbildwirkung der Person des Prinzipals entkoppelt. Die Akzeptanz eines solchen Ethikkodex kann verbessert werden, indem bei seiner Entstehung die beteiligten Bereiche und Personen mitwirken.<sup>813</sup> Im Bezug zu den Kulturdimensionen lässt sich hierbei auch die Analogie erkennen, dass eine geringe Machtdistanz und die mit ihr verbundene höhere Partizipation die Akzeptanz des Kodex erhöht und somit zu weniger Korruption führen kann. Wenngleich die Wirksamkeit eines derartigen Kodex bei Personen, die beabsichtigen korrupt zu handeln, womöglich gering ist, so kann sie jedoch eine Hilfestellung für ungeschlüssige oder uninformierte Agenten sein. Durch die Spezifizierung, welche Verhaltensweisen akzeptabel und inakzeptabel sind, wird dem Agenten die Orientierung erleichtert, wie in bestimmten Situationen zu handeln ist.<sup>814</sup> Dieselbe Orientierungsfunktion kann einer Erweiterung der Regeln mit Hilfe von Leitfä-

---

<sup>810</sup> Vgl. Niehus (2007), S. 135.

<sup>811</sup> Vgl. Korte (2007), S. 299; Schwitzgebel (2003), S. 84.

<sup>812</sup> Vgl. Ahlf (2003), S. 144f.; Schwitzgebel (2003), S. 80-83.

<sup>813</sup> Vgl. Schwitzgebel (2003), S. 82.

<sup>814</sup> So ist nicht immer sicher, dass Entscheidungsträger auch wirklich Korruption als solche erkennen. Sie könnten sie einfach als legitime oder gar alternativlose Variante wahrnehmen. Die in Abschnitt 2.2 diskutierte Studie zeigt, dass die Einschätzung zur Korruptionsbeurteilung und zur Strafwürdigkeit einzelner Vorgänge nicht immer sehr einheitlich ausfällt. Jedoch ging es hierbei nicht um die „Richtigkeit“ der Beurteilung, hierfür wurden teilweise zu wenige konkrete Informationen zum Sachverhalt gegeben. In

den und Fallstudien zukommen. Derartige Beispiele können es den Agenten leichter machen, korrupte Handlungsweisen als solche zu erkennen und mögliche strafrechtliche Folgen können veranschaulicht werden.<sup>815</sup>

Die Wirkung von Ethikrichtlinien wird gelegentlich bezweifelt oder als komplett wirkungslos abgetan.<sup>816</sup> Daher hat *Bussmann* in einer empirischen Studie deutsche und US-amerikanische Unternehmen auf die Wirksamkeit von Ethikkodizes untersucht.<sup>817</sup> Hierbei wurden nur Unternehmen untersucht, die relativ umfangreiche extrinsische Anreize in Form von Kontrollsystemen und Whistleblowingsystemen implementiert haben. Es wurde analysiert, welchen zusätzlichen Nutzen Ethikkodizes bieten. Die zu untersuchenden Unternehmen wurden weiterhin danach gefiltert, ob sie ein System von Ethikrichtlinien tatsächlich implementiert haben<sup>818</sup> - dort wo Ethikrichtlinien nur in schwacher Form oder zu abstrakt implementiert wurde, konnte kein Effekt festgestellt werden. Im Ergebnis der Studie bleibt festzuhalten, dass die Zahl aufgedeckter korrupter Vergehen in Unternehmen mit Ethikregeln deutlich geringer war als in der Kontrollgruppe ohne Ethikregeln. Dies trifft sowohl für die untersuchten deutschen Unternehmen als auch für die US-amerikanischen Unternehmen zu.

Weitere Maßnahmen der Unternehmensethik bestehen in der Durchführung von Seminaren, Gesprächskreisen und Workshops.<sup>819</sup> Ethikrichtlinien, Antikorruptionskodizes und Fallstudien können im Rahmen solcher Seminare präsentiert und diskutiert werden. Wird die Leitung oder Präsentation von als integer geltenden Führungspersonen übernommen, so können diese an sich unpersönlichen Instrumente von der Personalisierung profitieren. Es besteht die Gefahr, dass die Teilnehmer nach Abschluss des Seminars wieder gewohnt in den Alltag einsteigen

---

einer Studie der HTW Chur wurde hingegen die korrekte juristische Einschätzung eines Sachverhaltes abgefragt. Schweizer Studierenden verschiedener Fachrichtungen wurden sieben Fälle vorgelegt, die Korruption in der Schweiz wie auch im Ausland beinhalten. Sie sollten die strafrechtlichen Konsequenzen in diesen Fällen beurteilen. Im Durchschnitt wurden von den Studierenden nur in 2,6 von 7 Fällen richtige Beurteilungen vorgenommen. Studierende der Rechtswissenschaften schnitten mit einem Durchschnitt von 3,1 nicht viel besser ab als Studierende anderer Fachrichtungen. Vgl. Becker; Hauser und Kronthaler (2011), S. 11-14.

<sup>815</sup> Vgl. Schwitzgebel (2003), S. 82f.

<sup>816</sup> Vgl. beispielsweise Schaupensteiner (2004), S. 127.

<sup>817</sup> Siehe Bussmann (2007), S. 272.

<sup>818</sup> Ob die Unternehmen ihr System ernsthaft betreiben und nicht lediglich ein „Lippenbekenntnis“ formuliert haben, wurde mit speziellen Kontrollfragen in den Fragebögen ermittelt. Manager mussten von der kriminalitätsvorbeugenden Wirkung der Richtlinien überzeugt sein und sie mussten Kenntnis von ihnen haben. Die Richtlinien mussten hinreichend konkret sein, so dass sie ein angemessenes Handeln von Mitarbeitern in konkreten Situationen fordern, beispielsweise eine Ablehnung und Meldung von Bestechungsversuchen. Ein lediglich abstrakter Appell an Integrität und Fairness war nicht ausreichend.

<sup>819</sup> Vgl. Rose-Ackerman (2002b), S. 1904; Schaupensteiner (2004), S. 128; Schwitzgebel (2003), S. 83.

und die erlernten Inhalte nicht berücksichtigen. Daher sollte zur besseren Wirksamkeit auch die Ernsthaftigkeit des Anliegens signalisiert werden - beispielsweise durch Einbeziehung hochrangiger Teilnehmer und regelmäßiger Evaluierung und Weiterentwicklung der Seminare.

Weiterhin fordern *Schwitzgebel* und andere Autoren die Installation personeller und institutionalisierter Ansprechpartner. Zum einen wird die Einsetzung einer Anti-Korruptionskommission befürwortet.<sup>820</sup> Im Auftrag der Führungsstellen der Organisation soll die Kommission die Instrumente mitentwickeln und kommunizieren. Deren Mitglieder sollen aus verschiedensten Unternehmens- beziehungsweise Behördenbereichen kommen und dafür sorgen, dass die entwickelten Maßnahmen in allen betroffenen Bereichen verstanden und akzeptiert werden.

Neben der Anti-Korruptionskommission wird das Einsetzen eines Ansprechpartners empfohlen, entweder in Form eines organisationsangehörigen Korruptionsbeauftragten oder in Form eines externen Ombudsmannes.<sup>821</sup> Diese Person soll Ansprechpartner für organisationsangehörige Individuen sein, die korrupte Anbahnungsversuche oder verdächtige Praktiken erlebt haben. Des Weiteren kann sie als geeigneter Ansprech- und Kooperationspartner für Ermittlungs- und Justizbehörden fungieren. Die Variante des externen Ombudsmannes wurde bereits im Zusammenhang mit Whistleblowing diskutiert. Vorteilhaft ist die höhere wahrgenommene Unabhängigkeit. Diese Distanz zur Organisation ist aber ebenso mit Nachteilen verbunden, was die Kenntnis interner Abläufe oder Weisungsbefugnisse betrifft. In Unternehmen kann die Position des Korruptionsbeauftragten an die Rolle eines Compliance Officers geknüpft sein, der für die Einhaltung interner und externer Bestimmungen verantwortlich ist. Das Ombudsmannsystem und die Einsetzung eines Korruptionsbeauftragten sind keine sich ausschließenden Optionen - beide können auch eine Funktion gegenseitiger Kontrolle übernehmen, um Missbrauchsgefahren zu reduzieren.

Es besteht auch die Option, dass sich Entscheidungsträger im Unternehmen selbst in ihren Verhaltensweisen beschränken und kontrollieren, um so beispielsweise die Annahme von Bestechungsgeld trotz individuellrationaler Vorteilhaftigkeit abzulehnen.<sup>822</sup> Diese Variante wird als Selbstbindung beziehungsweise Selbstkontrolle bezeichnet. Dem Akteur würden demnach moralische Kosten<sup>823</sup> beispielsweise in Ausprägung eines schlechten Gewissens entstehen, so

---

<sup>820</sup> Vgl. Schuppensteiner (2004), S. 127; Schwitzgebel (2003), S. 83f.

<sup>821</sup> Vgl. Ahlf (2003), S. 146; Bannenberg und Schuppensteiner (2007), S. 224; Benz u. a. (2007), S. 72f.; Niehus (2007), S. 150f.; Pies (2007), S. 171; Schuppensteiner (2004), S. 127; Schwitzgebel (2003), S. 84f.

<sup>822</sup> Vgl. Steinrücken (2003), S. 141f.

<sup>823</sup> Zum Konzept der moralischen Kosten siehe Ende des Abschnitts 6.3.3.



dass er die korrupte Verlockung ablehnt. Die Problematik in der Selbstkontrolle besteht in ihrer Durchsetzbarkeit. Eine Selbstauflegung von Strafen bei Durchbrechen der Selbstbindung erscheint unplausibel, und eine externe Sanktionierung würde der Idee der Selbstkontrolle widersprechen. Selbstbindung ist an das aktive Wollen des betroffenen Akteurs gebunden.<sup>824</sup> Allerdings kann einer nach außen kommunizierten Selbstbindung eine gewisse Funktion in der Form zugesprochen werden, dass sie anderen Akteuren als Vorbild dient und eine Solidarisierung Gleichgesinnter zur Folge hat.<sup>825</sup> Weiterhin zeigen *Kessler* und *Leider* experimentell, dass die glaubhafte Selbstbindung über eine informelle Vereinbarung die formelle Durchsetzbarkeit von Verträgen teilweise substituieren kann.<sup>826</sup>

### 6.3.3. Werte, Normen und moralische Kosten

Die Instrumente der Unternehmensethik fußen in einem bedeutenden Maße auf Werten und Normen im Unternehmen. Zum einen sind sie in der Unternehmenskultur und in den Individuen verankert, zum anderen sollen sie im Sinne eines ethisch handelnden Unternehmens eingefordert und möglicherweise verändert werden. Neben den Werten der betroffenen Akteure ist auch die Wahrnehmung der Werte relevant, die Vorgesetzte vorleben. Insbesondere bei personalisierten Instrumenten kommt der Integrität der Vorgesetzten eine besondere Vorbildwirkung zu. Das trifft aber auch auf die Akzeptanz eher abstrakter Maßnahmen zu, die besonders glaubwürdig wirken, wenn die entsprechenden Werte im Unternehmen auch gelebt werden.

Menschen orientieren ihr Verhalten an Werten; Normen stellen Verhaltensanforderungen dar, denen Werturteile zu Grunde liegen.<sup>827</sup> Eine Norm kann eine allgemein akzeptierte und verbindliche Regel sein, die sich auf einen Zustand, auf Handlungen oder Unterlassen bezieht.<sup>828</sup> Als eine der Ursachen des Verhaltens von Individuen und Kollektiven spielen Werte und Normen eine bedeutende Rolle.<sup>829</sup> Normen sind häufig kodifiziert, es existieren aber auch informelle Normen. Normen können nicht nur zielformenden, sondern auch handlungsbeschränkenden Charakter haben. Werte und Normen können individuell verschieden sein, oder auch

---

<sup>824</sup> Vgl. Wieland (2002), S. 81.

<sup>825</sup> Vgl. Ahlf (2003), S. 145f.; Wieland (2002), S. 86.

<sup>826</sup> Siehe Kessler und Leider (2012), S. 66-73.

<sup>827</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 52.

<sup>828</sup> Vgl. Weise (2000), S. 35.

<sup>829</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 52f.

von übergeordneten sozialen Entitäten geteilt werden, wie beispielsweise der Arbeitsgruppe, dem Unternehmen, einem Kulturkreis oder der ganzen Menschheit.

Insbesondere hinterfragenswert sind die im betriebswirtschaftlichen Kontext üblichen Verhaltensannahmen von individueller Nutzenmaximierung und Rationalität.<sup>830</sup> Wie im Rahmen der Untersuchung von kulturellen und individuellen Einflussfaktoren gezeigt wurde, liegt es nahe, davon auszugehen, dass noch andere Faktoren die Entscheidung von Individuen beeinflussen. Und diese Faktoren sind eben auch im Werte- und Normensystem des Individuums und der ihn umgebenden Kultur zu suchen.

Aus individueller Perspektive sind die prägenden Kräfte, die zur Wertentstehung beitragen, sowohl in der Biologie des Menschen als auch in seiner sozialen Prägung zu finden. Die soziale Prägung erfährt das Individuum besonders in jungen Lebensjahren in der Regel innerhalb einer Familienstruktur, auch durch Freunde und Freizeitkontakte, später kommen Institutionen für Ausbildung und Arbeit hinzu. Umrahmt wird diese soziale Prägung durch den Einfluss der Gesamtgesellschaft und des Kulturkreises.<sup>831</sup>

Aus evolutorischer Sicht entstehen Normen in Situationen der Unstrukturiertheit und der gegenseitigen Abhängigkeit von Individuen.<sup>832</sup> Wichtige Kräfte, die dazu beitragen, Normen entstehen zu lassen, sind die individuelle Akzeptanz des gezeigten Verhaltens, die Fähigkeit zur Adaption und die soziale Erwartung, dass ein bestimmtes Verhalten gezeigt wird - mithin ein Konformitätsdruck. Durch die Entstehung von Normen sinkt die Unsicherheit der Gesellschaftsmitglieder über das Verhalten des einzelnen, was für diese Gesellschaftsmitglieder von Vorteil ist und wiederum zu einem sich verstärkenden Konformitätsdruck führt.<sup>833</sup> Die Evolution der Normen kann auch spieltheoretisch erklärt werden.<sup>834</sup> Koordinationsspiele führen beispielsweise zur Evolution von selbstdurchsetzenden Normen - die Einhaltung von Standards und Regeln ist für die Beteiligten vorteilhaft.<sup>835</sup> Ebenso lässt sich die Herausbildung der Norm der Reziprozität spieltheoretisch erklären - im wiederholten Gefangenendilemma ist die zugehörige Tit-for-tat-Strategie besonders erfolgreich.<sup>836</sup> Während selbstdurchsetzende Normen für den Entscheider selbst vorteilhaft sind, so sind bei anderen Arten von Normen positive

---

<sup>830</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 57.

<sup>831</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 68-72.

<sup>832</sup> Vgl. Weise (2000), S. 39-43.

<sup>833</sup> Vgl. Weise (2000), S. 46.

<sup>834</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 78-81.

<sup>835</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 70; Weise (2000), S. 40.

<sup>836</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 70.

Anreize und Sanktionen die Instrumente der Normeinhaltung .<sup>837</sup>

In kleineren Gruppen bilden sich Normen informell heraus; hierbei kann von Sitten und Bräuchen gesprochen werden.<sup>838</sup> Eine Einhaltung und Sanktionierung der Norm kann von jedem einzelnen Gruppenmitglied übernommen werden. In größeren sozialen Strukturen ist das nicht mehr möglich. Um in diesen Strukturen die gemeinsamen Werte und Normen zu schützen, ist eine Institutionalisierung der informellen Verhaltensanforderungen hilfreich.<sup>839</sup> Es werden nunmehr in einem formalen Verfahren politische und rechtliche Rahmenbedingungen geschaffen und transformiert, deren Einhaltung ebenfalls durch Institutionen wie Polizei und Justizsystem gesichert wird.<sup>840</sup> Die Institutionalisierung dient zur sozialen Generalisierung von Verhaltenserwartungen - Unsicherheiten über das Verhalten anderer werden auch innerhalb größerer Gesellschaftsstrukturen reduziert.<sup>841</sup>

In den Kulturen sind Werte mithilfe von Weltanschauungen verankert, so spielen beispielsweise verschiedene Religionen eine bedeutende Rolle.<sup>842</sup> In westlichen Kulturen wurzeln die gesellschaftlichen Werte und Normen in der Philosophie der Antike, dem Christentum und der Aufklärung. Häufig existieren Hierarchien zwischen Werten. Konkrete Werte werden aus höherrangigen abstrakten Werten deduktiv hergeleitet, beispielsweise aus der Menschenwürde, die im Grundgesetz verankert ist.<sup>843</sup>

Für die Korruptionsproblematik stellt sich die Frage, welche Normen und Werte hierfür relevant sind. Zu Beginn steht die Frage, ob Korruption überhaupt eine Normabweichung darstellt. Im Sinne der Anomietheorie von *Merton*<sup>844</sup> würde korruptes Verhalten nicht als problematisch angesehen, wenn es überhaupt kein abweichendes Verhalten in der jeweiligen Kultur darstellt. Während sich in der politischen und akademischen Diskussion in der westlichen Welt immer mehr ein ablehnendes Wertefundament gegenüber Korruption herauskristalisiert, so ist die kulturelle Ablehnung von Korruption nicht überall gleichstark. In einigen Kulturen wird sie durchaus als normales Verhalten akzeptiert.<sup>845</sup>

---

<sup>837</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 74.

<sup>838</sup> Vgl. Lamnek (2007), S. 31.

<sup>839</sup> Vgl. Weise (2000), S. 47.

<sup>840</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 72; Lamnek (2007), S. 31f.; Weise (2000), S. 47.

<sup>841</sup> Vgl. Porta und Vannucci (2005), S. 156; Lamnek (2007), S. 31f.; Weise (2000), S. 47.

<sup>842</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 83.

<sup>843</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 86.

<sup>844</sup> Siehe Merton (1938).

<sup>845</sup> Vgl. beispielsweise Lambsdorff (2010b), S. 9.

Die empirischen Analysen zum Zusammenhang von kulturellen Merkmalen und Korruption liefern wichtige Anhaltspunkte für Werte und Normen, die Korruption befördern oder verhindern. Vorteilhaft scheinen sich Werte wie generalisiertes Vertrauen, geringe Machtdistanz, hohe Individualorientierung, geringe Tendenz zur Unsicherheitsvermeidung und Feminität auszuwirken. Ein äußerst relevanter Wert für Korruption als materiell motiviertem Delikt ist das Streben nach Wohlstand, das auch mit der Annahme des rationalen Nutzenmaximierers in Einklang zu bringen ist.

Des Weiteren ist Reziprozität von großer Bedeutung. Wird ein gegenseitiges Nehmen und Geben zwar generell in Gesellschaften akzeptiert und befürwortet, so ist dies jedoch die Norm, die zum Bestehen der korrupten Beziehung beiträgt und genau hier nicht erwünscht ist. So hat *Lambsdorff* in einer empirischen Untersuchung herausgefunden, dass Unsicherheit über das Erwidern eines korrupten Angebotes zur Verringerung der Korruption beiträgt.<sup>846</sup> Reziprozität trägt auch zur Beständigkeit der Korruptionsbeziehung bei, wenn sie bereits existiert. Der starke Effekt der Reziprozität lässt sich experimentell belegen. Eine Studie von *Abbink et al.* zeigt, dass in Korruptionsspielen der Effekt Reziprozität ausgeprägt vorhanden war und auch ohne formale Durchsetzungsmittel eine Korruptionsbeziehung bestehen bleibt.<sup>847</sup> Zur Durchbrechung dieser gegenseitigen Abhängigkeit bieten sich Instrumente wie das Whistleblowing an, das bereits in Kapitel 5 diskutiert wurde.

Relevant ist auch die Auswirkung von Externalitäten auf die Korruptionsentscheidung. Es besteht die Frage, inwieweit das Wissen darum, dass korruptes Handeln einen Dritten (den Prinzipal) schädigt, die Entscheidung für korruptes Verhalten beeinflusst. Relevante Werte hierbei sind Vertrauen, Loyalität, aber in gewissem Maße auch Reziprozität. In der bereits angesprochenen Studie von *Abbink et al.* wurde auch geprüft, ob sich die negativen Externalitäten auf die Korruptionsentscheidung auswirken. Die Externalität wurde so implementiert, dass bei korruptem Verhalten eines Entscheidungsträgers allen anderen Teilnehmenden ein fixer monetärer Verlust entstand. Im Ergebnis hatte das Wissen um diese Externalität keinen nennenswerten Einfluss auf die Korruptionsentscheidung.<sup>848</sup>

Jenes Ergebnis erklären sich *Barr* und *Serra* zum Teil damit, dass die Teilnehmer möglicherweise nicht auf Bestechung verzichtet haben, weil sie davon ausgegangen sind, dass alle anderen auch bestechen.<sup>849</sup> Durch das gegenseitige Auferlegen der Sanktion mittels korruptem Ver-

---

<sup>846</sup> Siehe *Lambsdorff* (2010a), S. 9.

<sup>847</sup> Siehe *Abbink; Irlenbusch und Renner* (2002), S. 439-443.

<sup>848</sup> Vgl. *Abbink; Irlenbusch und Renner* (2002), S. 443f.

<sup>849</sup> Siehe *Barr und Serra* (2009), S. 490.

halten trägt die Externalität auch Reziprozitätscharakter. Den Reziprozitätseinfluss wollten *Barr* und *Serra* eliminieren, in dem Sie die Probanden in drei Gruppen eingeteilt haben: Bürger, Beamte und unbeteiligte Dritte. Während die ersten beiden Gruppen Bestechungsgelder zahlen und annehmen durften, besaß die dritte Gruppe lediglich eine Anfangsausstattung an finanziellen Ressourcen, die immer um einen bestimmten Betrag reduziert wurde, wenn jemand aus der anderen Gruppe korrupt gehandelt hatte. Im Gegensatz zur Untersuchung von *Abbink et al.* konnten *Barr* und *Serra* einen großen Einfluss der Externalitäten feststellen. Wenn sie wussten, dass ihre Entscheidung mit hohen Externalitäten behaftet ist, offerierten 37 Prozent in der Gruppe der Bürger kein Bestechungsgeld - verglichen mit 13 Prozent in der Vergleichsgruppe, deren Korruptionsentscheidungen mit geringen Externalitäten verbunden war.<sup>850</sup> Die Gruppe der Beamten bot ein ähnliches Bild. Während jene Beamten, deren Aktionen mit hohen Externalitäten verbunden war, zu 29 Prozent den Bestechungsversuch eines Bürgers ablehnten, so waren es in der Gruppe mit geringen Externalitäten nur 7 Prozent.

Wird also im Hinblick auf diese Ergebnisse davon ausgegangen, dass Entscheidungsträger mögliche Externalitäten in ihrem Kalkül berücksichtigen, so stellt sich die Frage, von welchen Parametern diese Berücksichtigung abhängt. Wird angenommen, dass der Entscheidungsträger ein gewisses Loyalitäts- und Treueverhältnis zu seinem legitimen Vertragspartner hat, so bedeutet ein korruptes Verhältnis zu einem Dritten ein Durchbrechen dieser Loyalität. Diese Norm der Loyalität und des nichtkorrupten Verhaltens entwickeln den selben Charakter wie die bereits bestehende Präferenzordnung des Entscheidungsträger und fungiert als zusätzliche interne Handlungsbeschränkung.<sup>851</sup> Die externe Norm wird also unter anderem mit Hilfe der Selbstbindung internalisiert. Eine Übertretung dieser Norm verursacht psychische Kosten. In kleineren Gruppen kann zusätzlich eine gegenseitige soziale Kontrolle und Sanktionierung stattfinden, die die Einhaltung der Norm sichern.<sup>852</sup> Die internen und externen Mechanismen<sup>853</sup> zur Normdurchsetzung sind kongruent. In großen Gruppen ist diese Kongruenz nicht mehr gegeben. Statt persönlicher Kontrolle wird die Normeinhaltung mittels eines abstrakten Rechtssystems forciert. Die Institutionalisierung dieser Normeinhaltung führt dazu, dass die Internalisierung von Normen abnimmt. Das innere Verpflichtungsgefühl des Entscheidungsträgers verliert für die Koordination von Verhalten in größeren Gesellschaften

---

<sup>850</sup> Vgl. *Barr* und *Serra* (2009), S. 497f.

<sup>851</sup> Vgl. *Weise* (2000), S. 47.

<sup>852</sup> Vgl. *Lamnek* (2007), S. 31.

<sup>853</sup> Selbstbeschränkung ist beispielsweise ein interner Kontrollmechanismus, während Belohnung und Strafe externe soziale Kontrollmechanismen darstellen.

an Relevanz.<sup>854</sup>

Das spricht dafür, dass die entscheidungsbeeinflussende Wirkung der Externalitäten besonders in Situationen zum Tragen kommen, in denen der Entscheidungsträger einen engen sozialen Bezug zu anderen Personen, insbesondere zum Prinzipal, hat. Wie in verschiedenen Untersuchungen herausgefunden wurde, ist gerade in kleinen und mittelständischen Unternehmen die Ausrichtung auf ethische Prinzipien in stärkerem Maße als in Großunternehmen vorhanden.<sup>855</sup> Zudem sind in den kleinen und mittelständischen Unternehmen Geschäftsführer und Eigentümer häufig in einer Person vereint. Dem potenziell korrupten Agenten ist also bewusst, wen er schädigt, wenn er sich bestechen lässt. Er kennt den Prinzipal besser und fühlt sich möglicherweise eher zu integrem Verhalten veranlasst als wenn er in einem anonymen Großunternehmen oder in einer Behörde arbeiten würde. Zudem ist kleineren Unternehmen die Machtdistanz - die im Kulturvergleich mit weniger Korruption korreliert - zwischen der Geschäftsführung und operativen Einheiten eher gering. Es existieren also gute Argumente dafür, dass der Einfluss von Normen, die die Entstehung von negativen korruptionsassoziierten Externalitäten verhindern, in kleineren Organisationen stärker ist als in großen, wengleich hierfür weitere empirische Untersuchungen hilfreich wären.

Den Konflikt zwischen dem ökonomisch motivierten Nutzenmaximierungsstreben und dem eher psychologisch fundierten Ziel der Wahrung der Selbsteinschätzung haben *Mazar et al.* untersucht. Probanden wurden auf ehrliches Antwortverhalten bei Fragen und Aufgabestellungen geprüft. Im Ergebnis haben die Probanden häufig gelogen und betrogen, wenn sie die Möglichkeit dazu hatten, aber das Ausmaß der Unehrlichkeit war relativ gering - das unehrliche Handeln wurde nur in einem solchen Ausmaß durchgeführt, in dem die eigene Selbsteinschätzung nicht gefährdet war.<sup>856</sup> Hierbei ist eine Analogie zu den soziologischen Neutralisationstechniken von *Sykes* und *Matza* zu erkennen.<sup>857</sup> Die Normen werden womöglich durch die Entscheidungsträger internalisiert, aber die Aussicht auf ein hohes Einkommen durch Korruption lässt sie Mechanismen finden, die Norm intern umzuinterpretieren oder sie für im Einzelfall verletzbar zu halten. Mittels Herunterspielens oder der Betonung einer scheinbaren Opferlosigkeit oder Üblichkeit wird die Normverletzung so uminterpretiert, dass die eigene Selbstwahrnehmung nicht gefährdet ist.

Die Internalisierung der Normen kann auch durch fehlerhaftes Vorbildverhalten des Vorge-

---

<sup>854</sup> Vgl. Weise (2000), S. 47.

<sup>855</sup> Vgl. Küpper (2006), S. 76.

<sup>856</sup> Siehe Mazar; Amir und Ariely (2008), S. 635-642.

<sup>857</sup> Siehe Sykes und Matza (1968), S. 360-369.

setzten gefährdet werden. Handelt der Vorgesetzte für andere erkennbar korrupt, so erscheint den Untergebenen dieses Verhalten möglicherweise gerechtfertigt und nachahmenswert.<sup>858</sup> Ebenso ist die Integrität des Vorgesetzten dadurch soweit gefährdet, dass Appelle oder personalisierte Antikorruptionsinstrumente kaum noch ernst genommen werden. Prinzipiell kann auch ein unintegres Verhalten von Kollegen ähnliche negative Wirkungen haben, insbesondere wenn der Beobachtende feststellt, dass diese Kollegen oder Vorgesetzte mit ihrer Handlung Erfolg haben, wenn sie also nicht sanktioniert werden.<sup>859</sup>

Die Diskussion von Werten und Normen dient zwei Zwecken. Zum einen sollen Überlegungen anknüpfen, wie die Werte in einem Unternehmen oder einer anderen Organisation planvoll gesteuert werden können. Zum anderen soll eine Modifikation des Rational Choice Kalküls begründet werden - es soll das in Kapitel 4 eingeführte Kalkül der Akteure realitätsnah verfeinert werden.

Es liegt im Hinblick auf das erste Ziel nahe, dass das Management der Organisation eine Kultur bewahrt beziehungsweise befördert, die möglichst korruptionsvermeidend wirkt. Als Schlagwort wird dafür in der jüngeren Vergangenheit der Begriff Wertemanagement verwendet.<sup>860</sup> Während die im vorherigen Abschnitt diskutierten Anti-Korruptions-Instrumente direkt am korrupten Verhalten ansetzen, so ist das Wertemanagement auf Werteeinstellungen fokussiert, die dem korrupten Verhalten zugrunde liegen. Die Compliance im Unternehmen ist vor allem an rechtlichen Fragen ausgerichtet, wohingegen dem Wertemanagement die Aufgabe zukommt, intern und basierend auf Fragen der Legitimität (und nicht der Legalität) planvoll Korruption zu verhindern.<sup>861</sup> Wertemanagement ist orientiert an der Selbststeuerung der Akteure, soll integrires Verhalten befördern, regelkonformes Verhalten belohnen, ethisch sensibilisieren und ins Managementsystem integriert werden. Das Wertemanagement soll demnach die Compliance ergänzen.

*Wieland* empfiehlt ein vierstufiges System des Wertemanagements.<sup>862</sup> In der ersten Stufe sollen die Unternehmenswerte kodifiziert werden. Mission, Vision, Grundwerte und Ethikkodizes werden dementsprechend festgehalten. Diese werden dann auf der zweiten Stufe kommuniziert in Leitlinien oder auch Arbeitsverträgen. Auf der dritten Stufe soll die Implementierung mit Hilfe von Instrumenten erfolgen. Die vierte Stufe besteht in der Integration in die Organisation,

---

<sup>858</sup> Vgl. Stierle und Fuchs (2007), S. 266.

<sup>859</sup> Vgl. Fryer (2007), S. 54.

<sup>860</sup> Siehe beispielsweise Stierle und Fuchs (2007), S. 262; Wieland (2002), S. 90.

<sup>861</sup> Vgl. Wieland (2002), S. 90-93.

<sup>862</sup> Siehe Wieland (2002), S. 92.

also in der Schaffung von zuständigen Stellen oder der Integration in bestehende Abteilungen wie beispielsweise der Revision. Von Bedeutung für die planvolle Gestaltung von Werten im Unternehmen ist auch eine Bestandsaufnahme. Hierbei ist es relevant, Defizite bei einzelnen Mitgliedern zu identifizieren. Wenn diese sich nicht mit dem Unternehmen identifizieren oder auch mit sich selbst unzufrieden sind, bilden sie Schwachstellen in der Organisation, bei denen die Gefahr korrupten Verhaltens eher besteht.<sup>863</sup> Laut Ansicht der Strafverfolgungsbehörden sind fehlende Identifikation mit dem Unternehmen, Burnout, innere Kündigung und Unzufriedenheit Anzeichen für ein potenziell korruptes Verhalten von Unternehmensangehörigen.<sup>864</sup>

Neben dem direkten Ansetzen an den Werten des Agenten sollen mit diesem Kapitel auch moralische Kosten hergeleitet werden. Für das materiell motivierte Korruptionsdelikt ist der Rational Choice Ansatz eine sinnvolle Basis, die auch weiterhin beibehalten werden soll. Als zusätzliches Element des Kalküls des Agenten sollen nun moralische Kosten hinzukommen. Moralische Kosten entstehen dem Individuum dann, wenn eine internalisierte Norm übertreten wird.<sup>865</sup> Das kann sich in Gefühlen wie Schuld, Scham oder Unbehagen ausdrücken. Letztlich wird hierbei auch ein Primat des ökonomischen Ansatzes unterstellt, denn die internalisierten Normen werden nicht als absolut angenommen, sondern als verletzbar, wenn sie entsprechend kompensiert werden. Für den Klienten erhöht sich schlichtweg der Preis, den er an den Agenten zahlen muss.<sup>866</sup> Es ist also davon auszugehen, dass bei entsprechend hoher Bestechungszahlung bei nahezu jedem Agenten ein Punkt erreicht ist, an dem er „käuflich“ wird - die monetäre Zahlung muss nur höher als die (moralischen) Kosten sein.<sup>867</sup>

Die Höhe der moralischen Kosten hängt davon ab, wie schwerwiegend das Vergehen ist und in welcher Weise individuelle Prädispositionen und die umgebende Kultur ausgeprägt sind. So lässt sich beispielsweise annehmen, dass in protestantischen Gesellschaften der Druck, sich im Geschäftsleben anständig zu verhalten, hoch ist und eine Verletzung von Normen hohe moralische Kosten entstehen lässt. Die Sanktionierung der Durchbrechung der internalisierten Norm wird durch die Entstehung eines schlechten Gewissens gewährleistet, so dass bereits geringe institutionalisierte Strafen zur Abschreckung ausreichend sind, wie es in einigen skandinavischen Ländern der Fall ist. Die kulturellen und individuellen Prädispositionen lassen sich folglich als Einflussgröße für das Entstehen moralischer Kosten interpretieren. Der

---

<sup>863</sup> Vgl. Stierle und Fuchs (2007), S. 268.

<sup>864</sup> Vgl. Vahlenkamp und Knauß (1995a), S. 45.

<sup>865</sup> Vgl. Porta und Vannucci (2005), S. 154; Kessler und Leider (2012), S. 76; Weise (2000), S. 48.

<sup>866</sup> Vgl. Weise (2000), S. 48.

<sup>867</sup> Vgl. Mazar; Amir und Ariely (2008), S. 642.



Nettokorruptionsvorteil inklusive moralischer Kosten  $k_M$  ist demnach:

$$z_M = (1 - p) \cdot B - p \cdot \psi - k - k_M \quad (6.1)$$

Alternativ wäre eine Integration der moralischen Kosten in die sonstigen privaten Kosten des Agenten  $k$  möglich gewesen. Welches Modell vorteilhafter ist, hängt von den Zwecken ab, für die es genutzt wird. Mithilfe dieses Kalküls lässt sich das Entscheidungsverhalten des Agenten realitätsnäher erklären.<sup>868</sup>

Es gibt Autoren, die direkt empfehlen, dass moralische Kosten gezielt von der Unternehmensleitung eingesetzt werden. Beispielsweise sollen Agenten, die zu Schuldgefühlen neigen, bewusst in moralisch schwierig zu beurteilenden Situationen eingesetzt werden, damit die Emotionen wie Scham und Schuld den Agenten von unmoralischem Handeln abhalten - insbesondere dann, wenn externe Sanktionierungsinstrumente nicht zur Verfügung stehen.<sup>869</sup> In der Tat kann es für das Unternehmen vorteilhaft sein, zu versuchen, die Integrität seiner Angestellten zu eruieren und in kritischen Situationen besonders integre Agenten einzusetzen - beispielsweise wenn das Unternehmen befürchtet, dass so hohe Bestechungszahlungen geleistet werden, dass Strafen nicht mehr abschrecken.

---

<sup>868</sup> In Kapitel 7.3 wird die Modellierung der moralischen Kosten als Variable  $k_M$  bei der Diskussion des Adverse-Selection-Problems verwendet.

<sup>869</sup> Vgl. Kaplow und Shavell (2007), S. 509-511.

## 7. Korruptionsvermeidende Entlohnungsverträge

Die bislang betrachteten Einflussgrößen auf die Korruptionsentscheidung sind in Form der Aufdeckungswahrscheinlichkeit, der Strafzahlung und eventuellen moralischen Kosten direkt im Entscheidungskalkül des Agenten verarbeitet. Der Agent steht jedoch in der Korruptionskonstellation nicht nur in Beziehung zum Klienten, sondern auch zum Prinzipal. So wurde zwar die Ausgestaltung von Kontrollen und Organisationskultur durch den Prinzipal als Rahmenbedingung betrachtet, die indirekte Einflussnahme auf die Korruptionsentscheidung mittels Vertragsgestaltung ist eine weitere Variante, um Korruption zu begegnen.<sup>870</sup>

Kern von Verträgen ist die Spezifizierung von zu erbringenden Leistungen und entsprechender Gegenleistung, in der Regel der Entlohnung. Zunächst soll untersucht werden, inwiefern die Höhe der Entlohnung im Allgemeinen einen Einfluss auf Korruption hat. Des Weiteren sollen Vertragskonstruktionen entwickelt und analysiert werden, mit denen der Prinzipal versucht, der Moral-Hazard-Problematik zu begegnen und Einfluss auf die Korruptionsentscheidung des Agenten zu nehmen. Des Weiteren sollen Ansätze gefunden werden, mit denen geeignete korruptionsaverse Vertragspartner identifiziert und selektiert werden können. Die Diskussion komplexer Vertragsmodelle ist insbesondere für privatwirtschaftliche Prinzipale von Relevanz, da die Vertrags- und Entlohnungsgestaltung in der Privatwirtschaft in geringerem Maße rechtlichen Restriktionen unterworfen ist als dies im Öffentlichen Dienst der Fall ist.

---

<sup>870</sup> Es wurden zwar auch Vertragsstrafen als Vertragsbestandteile betrachtet, diese sind jedoch eher als vertragliche „Nebenbedingungen“ anzusehen.

## 7.1. Einfluss der Entlohnungshöhe auf die Korruptionsentscheidung

Es soll untersucht werden, ob die Höhe der Entlohnung einen Einfluss auf die Korruptionsentscheidung hat und wie hoch in diesem Fall die Entlohnung sein muss, um Korruption zu verhindern.

Es lassen sich drei Begründungsmuster dafür identifizieren, dass die Entlohnungshöhe einen Einfluss auf die Korruptionsentscheidung haben könnte:

1. Dem ersten Muster liegt ein theoretisches Modell eines Erwartungsnutzenmaximierers von *Becker* und *Stigler* zugrunde,<sup>871</sup> bei welchem davon ausgegangen wird, dass die Zahlung eines hinreichend hohen Lohnes dazu führt, dass der Agent mögliche künftige Arbeitsplatz- und Einkommensverluste bei Bestechlichkeit befürchtet und ihm dieser hohe Lohn einen Anreiz bietet, auf korruptes Verhalten zu verzichten. Dieses Modell wird für den ein- und mehrperiodigen Fall untersucht. Weiterhin wird analysiert, welche Implikationen sich ergeben, wenn die Alternativen nicht anhand des Erwartungsnutzens der Vermögensendpositionen bewertet werden, sondern nach alternativen Verhaltensannahmen entschieden wird.
2. Das zweite Begründungsmuster für den Zusammenhang zwischen Korruption und Lohnhöhe ist die Effizienzlohnhypothese von *Akerlof* und *Yellen*.<sup>872</sup> Darin wird angenommen, dass der Agent ein hohes Lohnangebot des Prinzipals als positives Signal wertet und daher im Gegenzug auf korruptes Verhalten verzichtet. Erscheint dem Agenten der Lohn jedoch zu niedrig, so beantwortet er das „unfaire“ Angebot des Prinzipals mit dysfunktionalem Verhalten.
3. Das dritte Begründungsmuster besteht darin, dass es sein kann, dass die angebotene Entlohnung nicht einmal zur Deckung des Mindestnutzens des Agenten ausreicht. Somit würden nur Agenten das Vertragsangebot des Prinzipals annehmen, die bereit sind, während der Vertragslaufzeit korrupt zu handeln, um somit ihr Einkommen aufzubessern. Somit werden nur besonders korruptionsaffine Agenten angezogen, während potentielle Agenten, denen bei illegalen Handlungen moralische Kosten entstehen, abgeschreckt werden. Die daraus resultierende Selektionsproblematik wird in Abschnitt

---

<sup>871</sup> Siehe *Becker* und *Stigler* (1974).

<sup>872</sup> Siehe *Akerlof* und *Yellen* (1990), S. 255f.

7.3 diskutiert, während in diesem Abschnitt vor allem auf das Modell von *Becker* und *Stigler* Bezug genommen wird.

### 7.1.1. Entlohnungsmodell nach Becker und Stigler

Der ökonomischen Theorie der Kriminalität folgend haben *Becker* und *Stigler* in ihrer Arbeit denjenigen Fixlohn bestimmt, bei welchem es sich für Polizisten und andere Strafvollstreckungsbedienstete nicht mehr lohnt, Bestechungsgelder von Delinquenten anzunehmen.<sup>873</sup>

#### 7.1.1.1. Einperiodiger Fall

Der Ansatz beruht auf dem Entscheidungskalkül dieser Akteure und wird so begründet, dass die Löhne der Agenten unter Berücksichtigung von Aufdeckungswahrscheinlichkeit und Bestechungsgeld so angehoben werden, dass sie für diese Tätigkeit besser entlohnt werden als für andere Alternativen, die ihnen zur Verfügung stehen. Die Strafe für entdecktes korruptes Verhalten ist der Verlust des Arbeitsplatzes.<sup>874</sup> Der Agent hat in diesem Modell keine weiteren Handlungsmöglichkeiten als sich bestechen zu lassen oder nicht. Private Kosten für die Durchführung von legalen oder korrupten Aktivitäten werden nicht berücksichtigt. Der Agent ist risikoneutral.

In Anlehnung an die bisher verwendete Notation ist  $p$  die Aufdeckungswahrscheinlichkeit,  $B$  die Höhe des Bestechungsgeldes,  $U^*$  stellt die alternativen Einkommensmöglichkeiten des Agenten und somit seinen Reservationsnutzen dar. Es soll nun die Entlohnung  $s$  ermittelt werden, bei der ein Agent indifferent zwischen Bestechungsgeldannahme oder -ablehnung ist. Wenn der Agent sich im einperiodigen Fall gegen korruptes Handeln entscheidet, erhält er die sichere Entlohnung  $s$ . Lässt er sich hingegen bestechen, erhält er entweder mit einer Wahrscheinlichkeit  $p$  lediglich die Einnahmen aus der Alternativbeschäftigung  $U^*$  oder kann mit der Gegenwahrscheinlichkeit  $(1 - p)$  sowohl Bestechungsgeld  $B$  als auch den Lohn  $s$  erhalten. Diese Indifferenz lässt sich formal so darstellen:

$$s = p \cdot U^* + (1 - p) \cdot (B + s) \quad (7.1)$$

---

<sup>873</sup> Siehe *Becker* und *Stigler* (1974), S. 6-13.

<sup>874</sup> Das eigentliche Modell berücksichtigt keine explizite Strafzahlung, jedoch führen die Autoren in einer Fußnote aus, wie anstelle des zu ermittelnden Lohns auch eine Mindeststrafe ermittelt werden kann, bei der der Agent zwischen Bestechlichkeit und Unbestechlichkeit indifferent ist. Unter der Bedingung, dass Reservationsnutzen und Fixlohn gleich sind, beträgt die Mindeststrafe demnach:  $\psi = \frac{(1-p) \cdot B}{p}$ .

Eine Umstellung ergibt:

$$s = U^* + \frac{1-p}{p} \cdot B \quad (7.2)$$

Der Mindestlohn besteht also aus dem Reservationsnutzen und einem zusätzlichen Term. Dieser Term  $\frac{1-p}{p} \cdot B$  wird von den Autoren auch als „Verlockung“ zur Regelübertretung bezeichnet. Anhand von Zahlenbeispielen wird schnell ersichtlich, dass der zu bestimmende Lohn für den Prinzipal kostspielig werden kann. Besteht eine Aufdeckungswahrscheinlichkeit von 10 Prozent und der Bedienstete könnte ein Bestechungsgeld von 1.000 Euro erzielen, so müsste zusätzlich zum Reservationsnutzen ein Lohn von 9.000 Euro gezahlt werden.

### 7.1.1.2. Mehrperiodiger Fall

Im mehrperiodigen Fall relativieren sich die zusätzlichen Lohnkosten. Es wird davon ausgegangen, dass der Agent noch  $T$  Perioden bis zu seiner regulären Entlassung oder Pensionierung arbeitet. Seine künftigen erwarteten Zahlungen zinst der Agent mit einem Zinssatz  $i$  ab. Im Zeitpunkt  $T - 1$  besteht sein Nutzen aus der aktuellen Lohnzahlung und der diskontierten Zahlung der kommenden Periode  $T$ , demnach aus  $s_{T-1} + \frac{s_T}{1+i}$ . Lässt er sich hingegen in  $T - 1$  bestechen, so erzielt er mit der Wahrscheinlichkeit  $p$  den Betrag  $U_{T-1}^* + \frac{U_T^*}{1+i}$ <sup>875</sup> oder mit der Gegenwahrscheinlichkeit  $(1 - p)$  den Betrag  $B + s_{T-1} + \frac{s_T}{1+i}$ . Wenn der Agent bei einer korrupten Handlung entdeckt wird, wird er entlassen und kann in den künftigen Perioden nur noch den Reservationsnutzen aus alternativen Beschäftigungen erzielen. Die Indifferenz des Agenten lässt sich demnach ausdrücken mit:

$$s_{T-1} + \frac{s_T}{1+i} = p \cdot \left( U_{T-1}^* + \frac{U_T^*}{1+i} \right) + (1-p) \cdot \left( B + s_{T-1} + \frac{s_T}{1+i} \right) \quad (7.3)$$

Diese Relation kann mit Hilfe der Gleichung (7.2) nach  $s_{T-1}$  aufgelöst werden:

$$s_{T-1} = U_{T-1}^* + \frac{1-p}{p} \cdot B \cdot \frac{i}{1+i} \quad (7.4)$$

Für eine Periode  $t$  bestimmt sich die Entlohnung demnach nach der allgemeinen Form:

$$s_t = U_t^* + \frac{1-p}{p} \cdot B \cdot \frac{i}{1+i} \quad \text{für } t = 1, \dots, T - 1 \quad (7.5)$$

<sup>875</sup> Im Originalaufsatz wird  $U_T^* + \frac{U_T^*}{1+i}$  angegeben. Hierbei handelt es sich offenkundig um einen Fehler.

Die Frage, wie sich die Entscheidung in den letzten Perioden gestaltet, wenn der Bedienstete vor dem Ende seiner Dienstzeit steht und demzufolge immer weniger künftiges Einkommen zu verlieren hat, umgehen *Becker* und *Stigler* mit der Annahme, dass dem Bediensteten nach dem Dienstende Pensionszahlungen zustehen, deren Kapitalwert genau dem Verlockungsterm  $\frac{1-p}{p} \cdot B$  entspricht und die er bei aufgedecktem korrupten Handeln verlieren würde.

Der ermittelte Mindestlohn steigt mit zunehmendem Bestechungsgeld, mit einer zunehmenden Diskontierungsrate und mit einer sinkenden Aufdeckungswahrscheinlichkeit.

Wird das Zahlenbeispiel des einperiodigen Falls aufgegriffen, so wird die Verlockungszahlung von 9.000 Euro nun mit dem Term  $\frac{i}{1+i}$  multipliziert. Für eine individuelle Diskontrate von 25 Prozent ergibt sich in jeder Periode ein zusätzlich zum Reservationsnutzen zu zahlender Betrag von 1.800 Euro. Im Falle einer geringeren Diskontrate von 4 Prozent müsste diese Zusatzzahlung nur 346 Euro betragen.

In diesem Modell gibt es im Ergebnis in jeder Periode eine Entlohnungszahlung, die zustandsabhängig gezahlt wird: wenn der Agent sich bestechen lässt und entdeckt wird, erhält er nichts, ansonsten das errechnete Entgelt. Der Korruptionsproblematik wird begegnet, indem der Agent einen derartig hohen Lohn bekommt, so dass dessen antizipierte Nichtzahlung im Fall von Bestechung und Aufdeckung einen abschreckenden Effekt hat.

### **7.1.1.3. Modell unter den Annahmen der Erwartungsnutzentheorie**

Dem beschriebenen Modell liegt die Annahme eines risikoneutralen Akteurs zugrunde, der Entscheidungen an Hand der Erwartungswerte seiner Vermögensendpositionen trifft. Es soll an dieser Stelle untersucht werden, wie sich die Ergebnisse ändern, wenn von einem Entscheider ausgegangen wird, der nach den Annahmen der Erwartungsnutzentheorie handelt. Hierbei bewertet der Entscheider seine Alternativen anhand des Erwartungswertes des Nutzens dieser Alternativen. Zahlungsströme können mithilfe einer Nutzenfunktion  $u$  in Nutzengrößen transformiert werden.

Wird vom einperiodigen Fall in *Beckers* und *Stiglers* Überlegungen ausgegangen, so lässt sich die Indifferenz der beiden Alternativen Unbestechlichkeit und Bestechlichkeit zur Bestimmung

des korruptionsverhindernden Mindestlohns folgendermaßen ausdrücken:<sup>876</sup>

$$u(s) = p \cdot U^* + (1 - p) \cdot u(B + s) \quad (7.6)$$

Abhängig von der Gestalt der Nutzenfunktion wird die korruptionsvermeidende Mindestentlohnung höher oder niedriger ausfallen als im Falle eines reinen Erwartungswertoptimierers. Dies ist begründet in der Unsicherheit der Alternative Bestechlichkeit.

Wird eine konvex verlaufende Risikonutzenfunktion unterstellt, die auf einen risikofreudigen Entscheider hindeutet, so gewinnt die Alternative Bestechlichkeit auf Grund des unsicheren Ergebnisses an Vorteilhaftigkeit im Vergleich zur Risikoneutralität. Dies bedeutet, dass die korruptionsvermeidende Mindestentlohnung höher ausfallen muss als bei einem risikoneutralen Agenten.

Für den Fall einer konkaven Nutzenfunktion gilt der umgekehrte Fall. Die Unsicherheit des Ergebnisses der Alternative Bestechlichkeit lässt einem risikoaversen Entscheider die Wahl dieser Alternative weniger attraktiv erscheinen als einem risikoneutralen Entscheider. Dies kann der Prinzipal für sich nutzen.

Im einperiodigen Fall eines risikoneutralen Agenten betrug in der Beispielrechnung die zusätzlich zum Reservationsnutzen zu zahlende Entlohnung 9.000 Euro, wenn von einer Aufdeckungswahrscheinlichkeit von 10 Prozent und einem Bestechungsgeld von 1.000 Euro ausgegangen wird. Wird hingegen ein risikoaverser Agent betrachtet, der den Nutzen seiner Zahlungen  $x$  anhand der Funktion  $u(x) = \sqrt{x}$  bewertet, so beträgt hierbei die korruptionsvermeidende Mindestentlohnung 4.263,16 Euro.<sup>877</sup>

Wenn der Prinzipal also einen risikoaversen Agenten beschäftigt, so muss er ihm zum Zwecke der Vermeidung korrupten Verhaltens einen geringeren Lohn zahlen als er es bei einem risikoneutralen Agenten müsste.

#### 7.1.1.4. Modell unter den Annahmen der Prospect Theory

Im Folgenden sollen einige Verhaltensannahmen der Prospect Theory von *Kahneman* und *Tversky* vorausgesetzt werden, um die Analyse des Modells noch realitätsnäher zu gestalten.

---

<sup>876</sup> Hierbei wird davon ausgegangen, dass der Reservationsnutzen  $U^*$  keine zu transformierende Zahlungsgröße, sondern bereits eine Nutzengröße darstellt.

<sup>877</sup> Die Mindestentlohnung  $s$  wurde mithilfe der Gleichung (7.6) bestimmt, bei einem angenommenen Reservationsnutzen von null.

ten.<sup>878</sup> Anstatt Endvermögenspositionen zu bewerten, werden mit Hilfe einer Wertfunktion  $v$  Gewinne und Verluste für den Entscheider bewertet. Empirischen Untersuchungen zufolge ist die Wertfunktion im Gewinnbereich konkav, im Verlustbereich konvex. Zudem verläuft die Wertfunktion im Verlustbereich steiler. Die Unterscheidung, ob es sich für den Entscheider um Gewinne oder Verluste handelt, hängt von einem Referenzpunkt  $R$  ab. Weiterhin werden zur Bewertung von Gewinnen und Verlusten nicht die objektiven Wahrscheinlichkeiten verwendet, sondern die Wahrscheinlichkeiten erhalten ein bestimmtes Gewicht anhand einer Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion  $w$ . Hierbei werden kleine Wahrscheinlichkeiten tendenziell überschätzt und große Wahrscheinlichkeiten unterschätzt. Dies knüpft an die Überlegungen an, die bereits in Abschnitt 5.1.2 zur möglichen Übergewichtung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit im Entscheidungskalkül des Agenten angestellt wurden.

Für die Untersuchung der Vertragsgestaltung wird wiederum das Kalkül des Agenten betrachtet. Handelt er nicht korrupt, erhält er mit Sicherheit die Entlohnung  $s$ . In welchem Maße er diese Entlohnung als Gewinn empfindet, hängt vom Referenzpunkt ab. Er bewertet das Ergebnis mit  $v(s - R)$ . Handelt er korrupt, so wird dies mit der Wahrscheinlichkeit  $p$  entdeckt und der Agent erhält nur seine alternative Einkommensmöglichkeit, deren Wert er wiederum abhängig vom Referenzpunkt mit  $v(U^* - R)$  bewertet. Wird die korrupte Handlung nicht aufgedeckt, so erhält der Agent zur Entlohnung noch das Bestechungsgeld und bewertet dieses Ergebnis mit  $v(s + B - R)$ . Da diese möglichen Gewinne beziehungsweise Verluste risikobehaftet sind, müssen auch die zugehörigen Wahrscheinlichkeiten der Aufdeckung und der Nichtaufdeckung gewichtet werden mit  $w(p)$  beziehungsweise  $w(1 - p)$ . Es wird nun wiederum untersucht, unter welchen Bedingungen der Agent indifferent zwischen beiden Aktionen ist. Daraus ergibt sich im einperiodigen Fall folgender Zusammenhang:

$$v(s - R) = w(p) \cdot v(U^* - R) + w(1 - p) \cdot v(s + B - R) \quad (7.7)$$

Die Bedingungen für die Indifferenz und damit für die Bestimmung der korruptionsvermeidenden Entlohnungen hängen von der Form der Wert- und Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktionen sowie vom Referenzpunkt ab.

Als Referenzpunkt könnte der Reservationsnutzen  $U^*$  fungieren, wenn davon ausgegangen wird, dass der Agent die Einnahmen aus der Alternativbeschäftigung schon sicher eingeplant hat und nur noch die Differenz der Entlohnung zum Reservationsnutzen als Gewinn bewertet. Er wird in keinem Fall einen Verlust erzielen - falls er sich bestechen lässt, erzielt er entweder

---

<sup>878</sup> Siehe Kahneman und Tversky (1979), S. 277-284.



einen Gewinn von null oder einen hohen Gewinn, der Entlohnung und Bestechungsgeld enthält. Die Indifferenz des Agenten zwischen beiden Handlungen verkürzt sich im Fall  $R = U^*$  auf:

$$v(s - U^*) = w(1 - p) \cdot v(s + B - U^*) \quad (7.8)$$

Wird davon ausgegangen, dass die Wahrscheinlichkeit der Nichtaufdeckung  $(1 - p)$  recht hoch ist, so würde deren Gewicht geringer ausfallen als die eigentliche Wahrscheinlichkeit, da hohe Wahrscheinlichkeiten eher unterschätzt werden. Weiterhin ist der Agent hier im Gewinnbereich risikoavers, so dass dies ebenso wie im Falle eines risikoaversen Erwartungsnutzenentscheiders zu einer verminderten Vorteilhaftigkeit der Alternative Bestechlichkeit führt. Beide Effekte verringern die Attraktivität der Bestechungsgeldannahme - dementsprechend muss die korruptionsvermeidende Entlohnung nicht so hoch ausfallen wie im Grundmodell.

Es könnte aber auch angenommen werden, dass die antizipierte Entlohnung  $s$  selbst den Referenzpunkt darstellt und die zusätzlichen Bestechungsgelder als Gewinn oder die nichtgezahlte Entlohnung bei Korruptionsaufdeckung als Verlust aufgefasst werden. Die Indifferenz des Agenten zwischen beiden Handlungen im Fall  $R = s$  lautet:

$$0 = w(p) \cdot v(U^* - s) + w(1 - p) \cdot v(B) \quad (7.9)$$

Auch hier kann davon ausgegangen werden, dass die Nichtaufdeckung unterschätzt wird und die Aufdeckung überschätzt wird.<sup>879</sup> Die Wahrscheinlichkeitsgewichtung ist auch bei diesem Referenzpunkt für den Prinzipal vorteilhaft. Der Effekt der Wertfunktion ist hingegen nicht eindeutig zu beurteilen. Ebenso wie beim Referenzpunkt in Höhe des Reservationsnutzens bewirkt die Wertfunktion bei Nichtaufdeckung eine verminderte Attraktivität der Alternative Bestechlichkeit. Allerdings bedeutet bei einem Referenzpunkt in Höhe der Entlohnung die Aufdeckung der korrupten Handlung einen Verlust. Da der Agent im Verlustbereich eine konvexe Wertfunktion aufweist, ist der Agent risikofreudig in diesem Bereich und die korrupte Handlung wird attraktiver. Der steilere Anstieg der Wertfunktion im Verlustbereich verringert wiederum die Vorteilhaftigkeit der korrupten Handlung für den Agenten.

Tendenziell wird die korruptionsverhindernde Entlohnung hier geringer ausfallen als bei risikoneutralen Erwartungswertentscheidern, da lediglich die Konvexität der Wertfunktion im Verlustbereich die Vorteilhaftigkeit der Bestechlichkeit erhöht, während die Wahrscheinlichkeitsgewichtung, der Anstieg der Wertfunktion und deren Konkavität im Gewinnbereich die

---

<sup>879</sup> Vgl. auch Abschnitt 5.1.2.

Attraktivität der Alternative Bestechlichkeit verringern. Welcher Effekt bei der Entscheidung des Agenten überwiegt, hängt von der konkreten Parameterkonstellation ab.

Geht der Prinzipal davon aus, dass der Agent einen Referenzpunkt besitzt, der höher als die antizipierte Entlohnung ist, so wird er dementsprechend die Mindestentlohnung anpassen. Wenn der Agent insgeheim schon mit den Bestechungsgeldzahlungen rechnet, dann kann der Verzicht auf Bestechung nur als Verlust gedeutet werden. Die Konvexität der Wertfunktion im Verlustbereich führt dazu, dass höhere Verluste ab einer bestimmten Höhe eher milder gewichtet werden. Das bedeutet, der Verlust der Entlohnung bei Entdeckung wird als nicht viel bedeutender angesehen als der Verzicht auf Bestechungszahlung. Ein höherer Referenzpunkt führt zu einer stärkeren Vorteilhaftigkeit der Bestechungsgeldannahme. Ein Entscheider mit niedrigem Referenzpunkt fasst hingegen die vertragsgemäße Entlohnung als sicheren Gewinn auf, den er möglicherweise in Aussicht auf einen geringeren oder gar keinen Gewinn nicht riskieren will, wenn er bei Bestechlichkeit entdeckt wird.

Eine gewisse Zirkularitätsproblematik besteht bei den Betrachtungen, die von einem Referenzpunkt ausgehen, der mit der Entlohnung zusammenhängt. Schließlich bestimmt der Prinzipal die Entlohnung anhand des von ihm vermuteten Referenzpunktes. Dann erst schlägt er dem Agenten einen Vertrag mit dieser Entlohnung vor, den der Agent zuvor gar nicht kannte. Schließlich entscheidet sich der Agent anhand seines tatsächlichen Referenzpunktes für die Bestechlichkeit oder dagegen. Letztlich kann sich der Prinzipal mit der Annahme behelfen, dass der Agent anhand eines Referenzpunktes entscheiden würde, welcher der ihm angebotenen Entlohnung entspräche.

Die Analyse des Modells zeigt, dass die realitätsnäheren Verhaltensannahmen der Prospect Theory tendenziell mit einer verringerten Korruptionsbereitschaft einhergehen, da sich insbesondere die Wahrscheinlichkeitsgewichtung eher abschreckend auswirkt.<sup>880</sup> Die verringerte Korruptionsbereitschaft führt dazu, dass eine korruptionsvermeidende Entlohnung niedriger ausfallen kann als wenn die Wahrscheinlichkeiten ungewichtet einbezogen würden.

Weiterhin wird gezeigt, dass es relevant ist, mit welchen Erwartungen der Agent seine Beschäftigung antritt. Die Höhe des Referenzpunktes spielt eine wichtige Rolle in der Beurteilung der Vorteilhaftigkeit der Korruptionsentscheidung und in der Bestimmung der korruptionsver-

---

<sup>880</sup> Formal besteht ebenso die Möglichkeit, dass die Wahrscheinlichkeitsgewichtung die Attraktivität der Korruptionsentscheidung erhöht. Das wäre dann der Fall, wenn die Geheimhaltung eher unwahrscheinlich ist und die Aufdeckung eine hohe Wahrscheinlichkeit hat. Da korrupte Handlungen in der Regel auch strafrechtsbewehrt sind, muss jedoch davon ausgegangen werden, dass der Agent die korrupte Handlung nur dann vornimmt, wenn die Aufdeckungswahrscheinlichkeit hinreichend klein ist.

meidenden Entlohnung. Liegt der Referenzpunkt höher als die antizipierte Entlohnung, so rechnet der Agent schon mit zusätzlichen Bestechungseinnahmen und kann den Verzicht auf Bestechung nur noch als Verlust empfinden. Übertragen auf die Realität bedeutet das, dass wohlhabende Personen, die ein höheres Einkommen gewohnt sind, eher zu korrupten Handlungen neigen. Damit sie sich nicht bestechen lassen, muss ihnen mehr gezahlt werden als Personen mit geringen Gehaltsansprüchen. Es wurde bereits dargelegt, dass empirische Studien zu ähnlichen Resultaten kommen.<sup>881</sup> Hohe Entlohnungen können Korruption verhindern. Personen, die bereits hohe Löhne gewohnt sind, müssen noch höher entlohnt werden, um auf Korruption zu verzichten.

### 7.1.2. Empirische Befunde

Die empirischen Studien, die den Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Korruption untersuchen, stützen sich häufig auf das Modell von *Becker* und *Stigler* und die Effizienzlohnhypothese.

#### 7.1.2.1. Querschnittsanalysen

Einen ersten empirischen Anhaltspunkt zum Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Korruption liefern *Montolina* und *Jackman*. Sie argumentieren, dass der ökonomische Entwicklungsstand hinreichend mit dem BIP assoziiert sei, so dass sie das logarithmierte BIP pro Kopf als Proxy für die Einkommenshöhe im öffentlichen Sektor verwenden.<sup>882</sup> Es ist daher kaum überraschend, dass die Korrelation mit dem Business International Korruptionsindex von 1980 signifikant ist und das Vorzeichen auf einen Zusammenhang zwischen hoher Entlohnung und geringer Korruption hinweist.<sup>883</sup> Die Länderquerschnittsanalysen aus den einführenden Kapiteln zu den Auswirkungen von Korruption zeigen, dass das BIP pro Kopf auch mit dem CPI deutlich korreliert. Jedoch ist die Richtung der Kausalität nicht eindeutig zu bestimmen.<sup>884</sup> Zwar haben Autoren wie *Kaufmann* mit Hilfe von Instrumentalvariablen eine kausale Beziehung postuliert,<sup>885</sup> angesichts der besonders engen Beziehung zwischen BIP pro Kopf und

---

<sup>881</sup> Vgl. Kapitel 6.2.4

<sup>882</sup> Siehe Montinola und Jackman (2002), S. 154, 160.

<sup>883</sup> Siehe Montinola und Jackman (2002), S. 160, 162.

<sup>884</sup> Vgl. Lambsdorff (2006a), S. 24.

<sup>885</sup> Vgl. Kaufmann; Kraay und Zoido-Lobaton (1999), S. 15f.

CPI wird die Argumentationskraft dieser Vorgehensweise nicht allgemein geteilt.<sup>886</sup>

Eine andere Vergleichsgröße wurde daher in den Untersuchungen von *Rijckeghem* und *Weder* verwendet. In einem 1997<sup>887</sup> erschienenen und später überarbeiteten Artikel wird einerseits von der Annahme *Beckers* und *Stiglers* ausgegangen, dass unterbezahlte öffentliche Bedienstete ihr Einkommen mittels Korruption aufbessern müssen und dass hohe Löhne dahingehend Agenten von Bestechlichkeit abhalten, als dass ihr antizipierter Einkommensverlust bei Entlassung abschreckend wirkt.<sup>888</sup> Andererseits wird auch die Effizienzlohnhypothese als Ausgangspunkt diskutiert. Die Autorinnen prüfen die Korrelation zwischen dem Korruptionsindex und dem relativen Lohn im öffentlichen Sektor. Für die Bestimmung des relativen Lohns wird der Durchschnittslohn in der öffentlichen Verwaltung in Beziehung zum Durchschnittslohn im industriellen Sektor gesetzt.<sup>889</sup> Im Ergebnis ist die Beziehung zwischen Korruptionsniveau und relativen Löhnen negativ und signifikant, eine Erhöhung des relativen Lohns wirkt sich demnach (langfristig) korruptionsniveausenkend aus.<sup>890</sup> Allerdings ist zu bedenken, dass viele als korrupt geltende Länder ihren Bediensteten aus Gründen der Budgetrestriktionen gar nicht viel mehr zahlen könnten.<sup>891</sup> Die Robustheit des Modells der Autorinnen wird von anderen Autoren bezweifelt, so wird der Lohneinfluss insignifikant, wenn weitere politische Faktoren als Variablen einbezogen werden.<sup>892</sup>

Weitere Autoren haben versucht, Zusammenhänge zwischen Löhnen im öffentlichen Sektor und dem Korruptionsniveau nachzuweisen. So hat *Treisman* den Einfluss der Lohnhöhe öffentlich Bediensteter auf das Korruptionsniveau untersucht und keinen signifikanten Zusammenhang finden können.<sup>893</sup> Zudem weist dieser (nichtsignifikante) Zusammenhang im Vergleich zur Studie von *Rijckeghem* und *Weder* ein umgekehrtes Vorzeichen auf - das heißt, wenn überhaupt, dann führen höhere Löhne eher zu mehr Korruption. *Rauch* und *Evans* haben mit denselben Lohndaten wie *Treisman* gearbeitet und sind ebenfalls zu dem Schluss gekommen, dass keine signifikanten Zusammenhänge zwischen Lohnhöhe und Korruption bestehen.<sup>894</sup>

---

<sup>886</sup> Siehe beispielsweise Lambsdorff (2006a), S. 25f.

<sup>887</sup> Siehe Rijckeghem und Weder (1997).

<sup>888</sup> Siehe Rijckeghem und Weder (2001), S. 307f.

<sup>889</sup> Ein relativer Lohn von 2 bedeutet, dass die Löhne der öffentlichen Angestellten im Mittel doppelt so hoch sind wie die Löhne von Beschäftigten in der Industrie.

<sup>890</sup> Vgl. Rijckeghem und Weder (2001), S. 316-318.

<sup>891</sup> Vgl. Rijckeghem und Weder (2001), S. 324.

<sup>892</sup> Vgl. Lederman; Loayza und Soares (2005), S. 26.

<sup>893</sup> Siehe Treisman (2000), S. 415, 417.

<sup>894</sup> Siehe Rauch und Evans (2000), S. 61f.

Zu ähnlich unklaren Befunden kommt *Manow*. Aufbauend auf einer methodischen Kritik an der bereits erwähnten Untersuchung von *Montolina* und *Jackman* repliziert er deren Studie. Jedoch verwendet er zur Messung der Lohnhöhe nicht das BIP pro Kopf, sondern verlässlichere Daten der World Bank über tatsächliche Löhne im öffentlichen Sektor.<sup>895</sup> Im Gegensatz zu *Montolina* und *Jackman* ermittelt *Manow* einen tendenziell korruptionsfördernden Einfluss höherer Löhne.<sup>896</sup> Die Ergebnisse sind jedoch insignifikant. Weiterhin wurden diese Studienergebnisse noch einmal mit aktuelleren Daten neu berechnet - der Korruptionsindex ist nun der von CPI von 1998 und die Lohndaten beziehen sich auf die Jahre 1990-1995. Dabei haben wiederum höhere Löhne einen korruptionssenkenden Einfluss, das Ergebnis ist jedoch auch hier insignifikant.<sup>897</sup> Auf die gleichen Lohndaten wie *Manow* und *Treisman* greifen auch *Swamy et al.* zurück - sie verwenden ebenso als Lohnvariable die Daten der World Bank im Verhältnis zum BIP pro Kopf. Die Autoren können auch hier keinen relevanten Zusammenhang zwischen Lohnvariable und Korruptionsvariable erkennen.<sup>898</sup>

Die Ergebnisse der Querschnittsanalysen zum Einfluss des Einkommens - insbesondere der öffentlichen Bediensteten - auf das Korruptionsniveau sind mehrdeutig und wenig erhellend, auch wenn die zu Grunde liegenden Hypothesen plausibel erscheinen.

#### 7.1.2.2. Mikrodaten

Einen anderen methodischen Ansatz als die Querschnittsdatenanalyse wählen *Gorodnichenko* und *Peter*.<sup>899</sup> Die Untersuchung basiert auf aggregierten Mikrodaten aus ukrainischen Haushaltsbefragungen. Die Autoren untersuchen unter anderem die Lücke zwischen Einkommen und Konsum und stellen dahingehend die Hypothese auf, dass sich aus dieser Lücke der Einfluss inoffiziellen Einkommens ablesen lässt, welches zu einem Teil auf das Annehmen von Bestechungsgeld zurückzuführen ist. Zum einen wird im Ergebnis festgestellt, dass es eine hohe Diskrepanz zwischen den Löhnen im öffentlichen und privaten Sektor gibt. Die Autoren geben an, dass 2003 im privaten Sektor Löhne gezahlt wurden, die zwischen 33 und 36 Prozent höher lagen als im öffentlichen Sektor. Weiterhin ist die Einkommens-Konsum-Lücke im öffentlichen Sektor deutlich höher als im privaten Sektor. Auch wenn das erklärte Ziel der Autoren war, das Ausmaß von Korruption in der Ukraine zu quantifizieren, lässt sich aus den

---

<sup>895</sup> Vgl. *Manow* (2005), S. 255-257.

<sup>896</sup> Vgl. *Manow* (2005), S. 257.

<sup>897</sup> Vgl. *Manow* (2005), S. 259.

<sup>898</sup> Vgl. *Swamy u. a.* (2001), S. 46.

<sup>899</sup> Siehe *Gorodnichenko und Peter* (2007), S. 981-987.

Ergebnissen spekulativ ableiten, dass die Löhne im öffentlichen Sektor zu niedrig sind und die Angestellten deshalb auf ein Zusatzeinkommen in Form von Bestechungsgeldern zurückgreifen. Allerdings ist dem entgegen zu halten, dass gerade öffentliche Bedienstete möglicherweise einfach mehr Gelegenheit haben, Bestechungsgelder anzunehmen als private Angestellte. Das Argument, überhaupt erst einmal in einer bestimmten Position sein zu müssen, um Bestechungsgelder zu erlangen, wird bekräftigt durch das Ergebnis, dass in den Quantilen der höheren Einkommen im öffentlichen Sektor die Einkommens-Konsum-Lücke besonders hoch ist. Beamte in höheren Positionen haben tendenziell wertvollere Gefälligkeiten für potenzielle Klienten zu bieten, so dass diese auch bereit sind, mehr Bestechungsgeld zu zahlen.

Ebenfalls auf den Daten innerhalb eines Landes basiert die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen dem Lohnniveau öffentlicher Bediensteter und Petty Corruption von *Razafindrakoto* und *Roubaud*.<sup>900</sup> In mehreren aufeinander folgenden Haushaltsbefragungen in Madagaskar wurde ermittelt, ob die Befragten persönliche Erfahrung mit Korruption haben und wie sie das Korruptionsniveau im Land einschätzen. Im betrachteten Zeitraum ging der Anteil jener Befragten, die persönlich von Korruption betroffen waren, von 42 auf 10 Prozent zurück. Gleichzeitig stieg in diesem Zeitraum der Reallohn der öffentlichen Bediensteten um 50 Prozent. Auch wenn die Autorinnen andere Einflüsse wie Inflation oder politische Stabilität als Ursache für das gesunkene Korruptionsniveau erwähnen, gehen sie davon aus, dass die Lohn erhöhungen das Korruptionsniveau beeinflusst haben. Formal getestet wurde die Signifikanz und der Einfluss anderer Faktoren jedoch nicht.

Einem Bericht der OECD und der Afrikanischen Entwicklungsbank aus dem Jahr 2002 ist zu entnehmen, dass in Kamerun die Reallöhne von Regierungsangestellten um 75 bis 80 Prozent zurückgegangen sind - bedingt durch wirtschaftliche Einbrüche und Währungsabwertung. Daraus und aus der gleichzeitig negativen Entwicklung der Korruptionswahrnehmung wird geschlossen, dass viele Regierungsangestellte ihr Einkommen mittels Annahme von Bestechungsgeld aufbessern müssen.<sup>901</sup> Auch diese Studie beinhaltet keine statistisch-formale Analyse des postulierten Zusammenhangs.

*Di Tella* und *Schargrodsky* haben die Entwicklung der Beschaffungspreise für Materialien<sup>902</sup> in öffentlichen Krankenhäusern in Buenos Aires untersucht.<sup>903</sup> Unterschiede in den Beschaf-

---

<sup>900</sup> Siehe Razafindrakoto und Roubaud (2003), S. 292-293.

<sup>901</sup> Siehe OECD und African Development Bank (2002), S. 80.

<sup>902</sup> Hierbei handelte es sich um standardisierte Produkte wie Kochsalzlösungen, Ethanol oder Wasserstoffperoxid.

<sup>903</sup> Siehe Di Tella und Schargrodsky (2003).

fungspreisen der untersuchten Krankenhäuser deuten dahingehend auf Korruption hin, als dass Einkäufer teurere Lieferanten gegen ein Bestechungsgeld auswählen. Nachdem im August 1996 eine neue Stadtverwaltung gewählt wurde, wurden anschließend Razzien wegen Korruptionsverdacht in öffentlichen Krankenhäusern durchgeführt. Vor der Razzia hatten höhere Löhne keinen Effekt auf die Beschaffungspreise. Während der etwa neunmonatigen Razzia sanken die Beschaffungspreise um 15 Prozent. Danach stiegen die Preise wieder, lagen jedoch immer noch um 10 Prozent unter dem Niveau vor der Razzia. Der Effekt der Lohnhöhe war in dieser letzten Phase signifikant auf einem 1-Prozent-Niveau, das Vorzeichen war negativ; das heißt, höhere Löhne bewirken weniger Korruption.<sup>904</sup>

Die Ergebnisse der Mikrodatenanalyse legen den Schluss nahe, dass höhere Löhne tatsächlich weniger Korruption zur Folge haben können.<sup>905</sup>

### 7.1.2.3. Experimente

Neben den Länderquerschnittsanalysen und der Untersuchung von Mikrodaten wurden auch eine Reihe von Experimenten zur Untersuchung des Einflusses des Lohnes durchgeführt.

Aufbauend auf der Versuchsanordnung eines ersten Experimentes von *Abbink, Irlenbusch* und *Renner*<sup>906</sup> hat *Abbink* ein Experiment zur Untersuchung von Fairnessaspekten durchgeführt.<sup>907</sup> Die Experimente wurden in festen Gruppen durchgeführt. In diesen Gruppen über-

---

<sup>904</sup> Vgl. Di Tella und Schargrodsky (2003), S. S. 280-283.

<sup>905</sup> Eher anekdotische Evidenz liefert ein Bericht des Historikers *Macaulay* über den Aufbau einer Verwaltung und den Kampf gegen Korruption im britisch besetzten Indien des 18. Jahrhunderts. Es werden die Erlebnisse des Generals Lord Clive geschildert, der die britische Herrschaft in Indien begründete: „But Clive was too wise a man not to see that the recent abuses were partly ascribed to a cause which could not fail to produce similar abuses as soon as the pressure of his strong hand was withdrawn. The Company had followed a mistaken policy with respect to the remuneration of its servants. The salaries were too low to afford even those indulgences which are necessary to the health and comfort of Europeans in a tropical climate... It could not be supposed that men of even average abilities would consent to pass the best years of life in exile, under a burning sun, for no other consideration than those stinted wages.“ *Macaulay* (1967), S. 356f.; zit. nach *Klitgaard* (1988), S. 80f.

<sup>906</sup> Siehe *Abbink; Irlenbusch und Renner* (2002).

<sup>907</sup> Siehe *Abbink* (2002). *Abbink* greift im Titel seiner Arbeit und in der Argumentation auf das Konzept moralischer Kosten zurück. Es wird die These erläutert, dass schlecht bezahlte öffentliche Bedienstete geringere „moralische Kosten“ tragen müssten als gut bezahlte, da sie sich unfair behandelt fühlen und somit einer größeren Versuchung zur Bestechlichkeit ausgesetzt sind. Vgl. *Abbink* (2002), S. 1. Dass im Ergebnis seiner Untersuchung diese Argumentationslinie jedoch verworfen wird, steht im Einklang mit der Argumentation dieser Arbeit, dass moralische Kosten zwar ins ökonomische Kalkül einfließen, aber deren Höhe unabhängig von der vertraglichen Entlohnung ist und dass Einkommenseffekte bei der Korruptionsentscheidung primär auf dem ökonomischen Kalkül der Antizipation künftig entfallender Lohnzahlungen basieren und weniger auf Fairnesserwägungen.

nahm ein Proband die Rolle des Arbeiters und ein anderer die eines Beamten. Neben anderen zu erfüllenden Aufgaben konnten die Arbeiter am Ende einer Spielrunde dem Beamten ein Bestechungsgeld anbieten. Hat der Beamte dieses Angebot akzeptiert, so wurde eine Lotterie durchgeführt, bei der mit einer Wahrscheinlichkeit von 30 Prozent beide Spieler mit sofortigem Spielende bestraft wurden; anderenfalls erhielt der Beamte sein Bestechungsgeld vom Arbeiter. Die Arbeiter wurden in zwei Gruppen eingeteilt und erhielten unterschiedlich hohe Anfangsbestände an Spielgeld. Hierdurch wurde der relative Einkommensunterschied zwischen Beamten und Arbeitern abgebildet: Im einen Fall konnten die Beamten nie höhere Auszahlungen erhalten als die Arbeiter, im anderen Fall standen den Arbeitern derart geringe Anfangsbeträge zur Verfügung, so dass sie am Ende nie höhere Auszahlungen als der Beamte erzielen konnten. Im Ergebnis gab es zwischen beiden Gruppen keine signifikanten Unterschiede, das heißt, die höheren (relativen) Löhne der Beamten in der einen Gruppe führten nicht zu weniger Korruption als in der Vergleichsgruppe. Der Autor schließt demnach aus, dass Fairnesseffekte eine Rolle spielen und führt die Resultate auf Reziprozität und im Einklang mit der empirischen Studie von *Rijkeghem* und *Weder* auf die Angst vor hohen Einkommensverlusten bei aufgedeckter Korruption zurück.<sup>908</sup>

Im bereits erwähnten Experiment von *Schulze* und *Frank*<sup>909</sup> wurde ein Teil der Probanden im Korruptionsspiel mit zusätzlich vom Prinzipal gezahlten fixen Löhnen ausgestattet. In jenem Szenario, in dem die korrupte Handlung mit Sicherheit nicht aufgedeckt wurde, hatten die zusätzlichen fixen Löhne keine Auswirkung auf das Ergebnis. Jedoch hatten diese fixen Löhne einen Effekt im Risikoszenario, in welchem die korrupte Handlung mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit aufgedeckt werden konnte. Dort gab es weniger Bestechungsversuche, und wenn es sie gab, waren die gezahlten Bestechungsgelder geringer als bei jenen Konstellationen, in denen der Agent keinen zusätzlichen Fixlohn erhielt.<sup>910</sup> Allerdings ist das Ergebnis im Risikoszenario nur auf einem ungewöhnlichen Signifikanzniveau von 11 Prozent signifikant. Der Unterschied zwischen beiden Situationen deutet allerdings auch hier darauf hin, dass Fairnesserwägungen weniger eine Rolle spielen als der antizipierte Einkommensverlust im Fall der Entdeckung.

*Barr*, *Lindelow* und *Serneels* haben Lohneffekte bei Veruntreuungs- und Unterschlagungsdelikten experimentell untersucht. Diese Untersuchung stützt die Ergebnisse von *Rijkeghem* und *Weder*. Höhere Löhne resultieren in weniger Unterschlagungshandlungen beziehungsweise

---

<sup>908</sup> Siehe Abbink (2002), S. 4.

<sup>909</sup> Vgl. Kapitel 5.1.5

<sup>910</sup> Vgl. Schulze und Frank (2003), S. 156.



se in geringeren Unterschlagungsbeträgen. Der Effekt ist quantitativ jedoch eher gering: Eine Lohnerhöhung um 200 Prozent resultiert in einer Verringerung der Veruntreuungssumme um nur 30 Prozent. Ein interessantes Nebenresultat in diesem Spiel stellt das Verhalten der Kontrolleure als Spielakteure dar - jene kontrollierten besonders häufig die öffentlich Bediensteten, die einen hohen Lohn erhielten.<sup>911</sup>

Auch *Azfar* und *Nelson* haben Experimente zu Unterschlagungsdelikten durchgeführt. Hierbei nahmen die Spieler verschiedene Rollen im Laufe des Spiels ein. Zunächst wurde von den Wählern ein Staatsbediensteter gewählt. Weiterhin wurde ein Staatsanwalt gewählt oder vom Bediensteten bestimmt. Der Staatsbedienstete erhielt darauf hin eine zufällig bestimmte Zahl von Wertgegenständen, die er entweder behalten oder an die Wähler verteilen konnte. Der Staatsanwalt konnte wiederum versuchen herauszufinden, wieviele Wertgegenstände der Bedienstete unterschlagen hat. Am Ende stand der Bedienstete zur Wiederwahl.<sup>912</sup> Der Lohneffekt wurde sowohl beim Staatsbediensteten als auch beim Staatsanwalt dahingehend untersucht, als dass beide in verschiedenen Durchläufen entweder ein hohes oder ein niedriges Gehalt erhielten. Die aufklärende Untersuchung von Unterschlagung durch den Staatsanwalt ist für ihn mit Kosten verbunden. Im Ergebnis der Studie ist die Lohnhöhe für den Staatsanwalt kein signifikanter Einflussfaktor, der mit dem Willen zur Aufdeckung der möglichen Korruption des Staatsbediensteten verbunden ist.<sup>913</sup> Jedoch tragen höhere Löhne bei den Staatsbediensteten dazu bei, Unterschlagungshandlungen zu verringern.<sup>914</sup> Dieser Zusammenhang ist in der OLS-Regression auf einem Niveau von 5 Prozent signifikant, in der anschließend durchgeführten Probit-Schätzung auf einem 1-Prozent-Niveau. Diese Aussage korrespondiert mit dem ebenfalls in dieser Studie festgestelltem Zusammenhang, dass aufgedeckte Korruption die Wahrscheinlichkeit der Wiederwahl des Bediensteten verringert.

Auch wenn Unterschlagung nach der hier zugrunde gelegten Definition nicht als korruptes Verhalten angesehen wird,<sup>915</sup> so lassen sich die Ergebnisse auch auf Verhalten unter Beteiligung einer dritten Partei übertragen. Anders als bei den empirischen Querschnittsanalysen stellt sich im Experiment der Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und korruptem Verhalten recht deutlich dar. Bedingt durch die experimentelle Methodik ist auch die Kausalität klar erkennbar: höhere Löhne führen zu weniger Korruption. Das Ausmaß dieses Zusammenhangs

---

<sup>911</sup> Vgl. Barr; Lindelow und Serneels (2003), S. 16, 24f.

<sup>912</sup> Vgl. Azfar und Nelson Jr. (2007), S. 472-474.

<sup>913</sup> Vgl. Azfar und Nelson Jr. (2007), S. 480.

<sup>914</sup> Vgl. Azfar und Nelson Jr. (2007), S. 483-486.

<sup>915</sup> Die zitierten Autoren *Barr*, *Lindelow*, *Serneels* und *Azfar*, *Nelson* verstehen jedoch auch die Unterschlagungshandlungen in ihren Experimenten explizit als Korruption.

wird jedoch unterschiedlich beurteilt.

### 7.1.3. Zwischenfazit

Auch wenn insbesondere die experimentellen Untersuchungen eine Auswirkung der Lohnhöhe auf korruptes Verhalten belegen, sind die Ursachen dafür nicht vollständig klar. Die Studien von *Schulze* und *Frank* sowie von *Abbink* deuten auf die Gültigkeit von *Beckers* und *Stiglers* Modell hin, während die Fairnesserwägungen der Effizienzlohnhypothese eine untergeordnete Rolle spielen. Letztlich ist es auch plausibel, dass selbst bei Betrachtung eines einzelnen Agenten verschiedene Motive eine Rolle spielen können. Gerade im Bereich zu niedriger Lohnzahlungen schließen sich das erwartungsnutzenoptimierende Kalkül der Nutzenaufbesserung und die reziproke Antwort auf ein „unfares“ Lohnangebot des Prinzipals nicht aus.

In den experimentellen Studien spielen Selektionseffekte, die das dritte Begründungsmuster des Zusammenhangs zwischen Korruption und Lohnhöhe darstellen, methodikbedingt keine Rolle. Für eine Auswirkung auf das Korruptionsniveau eines Landes, welche anhand von empirischen Querschnittsstudien analysiert wird, kommt dieser Effekt als Ursache jedoch in Betracht. Unabhängig von der Ursache des Lohneffektes zeigen die Ausführungen recht deutlich, dass ein zu geringes Lohnangebot korruptes Verhalten begünstigt.

Für die betriebliche Praxis haben diese Erkenntnisse die Implikation, dass eine angemessene Lohnzahlung für Mitarbeiter in korruptionsanfälligen Bereichen einen wichtigen Baustein für die Korruptionsprävention darstellt. Näherungsweise sollte ein Lohn gezahlt werden, der mindestens die Lebenshaltungskosten des Mitarbeiters deckt und alternativen Beschäftigungsverhältnissen ebenbürtig ist, da ansonsten davon ausgegangen werden kann, dass der Mitarbeiter auf Bestechungsgeld angewiesen ist, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten. Ein darüber hinausgehendes Lohnangebot kann dazu beitragen, dass der Agent eine gleichwertige Alternative im Vergleich zur Annahme von Bestechungsgeld hat. Ein gutverdienender Agent hat bei Entdeckung korrupter Handlungen mehr zu verlieren als ein schlechtverdienender. Zudem kann ein hohes Lohnangebot im Sinne der Effizienzlohnhypothese als Vertrauenssignal des Prinzipals angesehen werden - in der Hoffnung, dass dieser Vertrauensvorschuss durch nichtkorruptes Verhalten von Seiten eines Agenten beantwortet wird.

## 7.2. Korruption als Moral-Hazard-Problem

Im Folgenden sollen nun allgemeine Entlohnungs- beziehungsweise Kompensationsschemata analysiert werden, die auf die Moral-Hazard-Problematik Bezug nehmen. Moral-Hazard-Probleme treten auf, wenn ein Agent risikobehaftete Aktivitäten durchführt, welche sich auf die Wahrscheinlichkeitsverteilung des Ergebnisses auswirken.<sup>916</sup> Voraussetzungen sind hierbei Informationsasymmetrien zwischen Agent und Prinzipal sowie gegensätzliche Ziele. Die gegensätzlichen Ziele beider Parteien sind offensichtlich: jeder ist primär an der Maximierung seines eigenen Nutzens interessiert. Die Informationsasymmetrie liegt bei der Korruptionsproblematik vor allem in Form der hidden action vor - dank des diskretionären Spielraums kann der Prinzipal die Annahme von Bestechungsgeld und die Erbringung der Gegenleistung nicht beobachten. Daraus resultierende Schäden muss zunächst der Prinzipal tragen.

Die versteckte Aktion lässt sich auch als Spezialfall des Shirking interpretieren.<sup>917</sup> Im ursprünglichen Verständnis „faulenz“ der Agent - er enthält dem Prinzipal Arbeitsleistung zugunsten selbstgewählter Aktivitäten vor. Bei Korruption enthält der Agent dem Prinzipal zwar ebenso Arbeitsleistung vor, er substituiert diese jedoch nicht durch selbstgewählte Aktivitäten, sondern erbringt stattdessen eine Leistung für den Klienten. In beiden Fällen muss der Prinzipal auf Arbeitsleistung des Agenten verzichten. Die Modelle zielen folglich darauf ab, dass der Agent seinen durch den Vertrag gewonnenen diskretionären Spielraum nicht für Bestechlichkeit auszunutzt. Er soll dazu angereizt werden, auf die Wahl einer korrupten Aktivität zu verzichten. Dies erfolgt durch die Modellierung eines entsprechenden Vertrags.

Der grundlegende chronologische Ablauf der hier betrachteten Moral-Hazard-Modelle ist wie folgt: Der Prinzipal legt dem Agenten einen Vertrag vor. Nimmt der Agent diesen an, so kann er diverse Aktivitäten durchführen, unter anderem kann er wegen seines diskretionären Spielraums auch Bestechungsgeld von einem Klienten annehmen. Die Aktivitäten wirken sich auf das Ergebnis aus. Ebenso ist das Ergebnis Zufallseinflüssen unterworfen. Wäre dem nicht so, könnte der Prinzipal direkt vom Ergebnis auf die Aktivitäten schließen und ihm diese Aktivitäten einfach untersagen. Häufig sind die korrupten Aktivitäten dem Agenten sogar untersagt, nur kann dies keine Wirkung entfalten, wenn der Prinzipal an Hand des beobachteten Ergebnis dem Agenten ein Fehlverhalten nicht sicher nachweisen kann.

Der Prinzipal zahlt dem Agenten abhängig vom beobachteten Ergebnis eine Entlohnung.

---

<sup>916</sup> Vgl. Holmström (1979), S. 74.

<sup>917</sup> Vgl. Niehus (2007), S. 60.

Dieses Ergebnis ist mit dem Durchführen oder Unterlassen einer korrupten Handlung verbunden. Um einen Vertrag zu konstruieren, der eine zustandsabhängige Entlohnung vorsieht, muss untersucht werden, inwiefern aus dem beobachteten Ergebnis Rückschlüsse über die Durchführung einer korrupten Aktivität gezogen werden können. Hierfür werden drei Szenarien betrachtet, deren Bezeichnung und Abgrenzung für die Zwecke dieser Arbeit entwickelt wurden. Nach der Informativität des Ergebnisses lässt sich unterscheiden in:

1. Vollinformatives Ergebnis: Es kann in mindestens einem Umweltzustand direkt vom Ergebnis auf die korrupte Handlung geschlossen werden.
2. Teilinformatives Ergebnis: Es gibt keinen Umweltzustand des Ergebnisses, in dem sicher auf eine korrupte Handlung geschlossen werden kann. Das zu beobachtende Ergebnis beinhaltet zwar die möglichen Schäden aus korrupten Handlungen, allerdings kann nicht explizit auf einen Bestechungsvorgang geschlossen werden. Ein geringes Ergebnis kann auch durch einen ungünstigen Umweltzustand hervorgerufen worden sein.
3. Nichtinformatives Ergebnis: Am Ende der Periode ist zwar ein Ergebnis zu beobachten, von welchem auch die Entlohnung für den Agenten abhängt, allerdings sind nur die regulären, nichtkorruptionsbezogenen Arbeitsergebnisse enthalten. Schäden aus korrupten Handlungen treten erst zeitverzögert ein, können somit nicht unmittelbar beobachtet werden und somit kann der Agent auch nicht direkt an ihnen beteiligt werden.

Die folgenden Untersuchungen der Moral-Hazard-Problematik orientieren sich strukturell an der Unterscheidung nach der Informativität des Ergebnisses. Alle untersuchten Modelle sind einperiodig.

### 7.2.1. Entlohnung bei vollinformativem Ergebnis

Die Entlohnungsgestaltung bei vollinformativem Ergebnis lehnt sich an ein Modell von *Rasmusen* an.<sup>918</sup> Er bezeichnet dieses Modell als Broadway Game und es beinhaltet die Vertragsgestaltung, wenn eine Option des Agenten auf Unterschlagung von Showeinnahmen besteht. Dieses Modell lässt sich auch auf explizite Korruptionssituationen übertragen.

Es bietet demnach ein Prinzipal einem Agenten einen Vertrag an. Der Agent kann nach Vertragsabschluss aus zwei Aktionen wählen: entweder sich bestechen lassen oder nicht. Private

---

<sup>918</sup> Siehe Rasmusen (2007), S. 195-199.

		Umweltzustand	
		Zustand 1 ( $\pi$ )	Zustand 2 ( $1 - \pi$ )
Aktivitäten des Agenten	1: keine Korruption	$x_H$	$x_L$
	2: Korruption	$x_K$	$x_L$

Tabelle 7.1.: Ergebnisse für den Prinzipal im Broadway Game

Kosten für den Arbeitseinsatz werden in dieser Konstellation nicht berücksichtigt. Das Bestechungsgeld  $B$  sei exogen vorgegeben. Abhängig vom Umweltzustand treten dann für den Prinzipal die Ergebnisse in Tabelle 7.1 ein. Die Wahrscheinlichkeit für das Eintreten von Zustand 1 beträgt  $\pi$ , ansonsten tritt Zustand 2 ein. Im Umweltzustand 2 beträgt das Ergebnis immer  $x_L$  - egal ob der Agent sich bestechen lassen hat oder nicht. Im Zustand 1 tritt ohne korruptes Handeln  $x_H$  ein, ansonsten  $x_K$ . Für die Höhe der Ergebnisse soll gelten:

$$x_H > x_L \quad x_H > x_K \quad x_K \neq x_L \quad (7.10)$$

Es sei angenommen, dass der Prinzipal risikoneutral ist und der Agent risikoavers mit einer konkaven Nutzenfunktion  $u$ . Der Nutzen des Agenten bestimmt sich aus seiner Entlohnung sowie aus dem Bestechungsgeld  $B$ , wenn er sich entscheidet, korrupt zu handeln. Die Entlohnung legt der Prinzipal in Abhängigkeit vom Umweltzustand fest, für ein Ergebnis  $x_H$  wird eine Entlohnung  $s_H$  gezahlt, für  $x_L$  ein Lohn  $s_L$  und für  $x_K$  wird  $s_K$  gezahlt. Damit der Agent überhaupt am Vertrag teilnimmt, muss zumindest sein Reservationsnutzen  $U^*$  gedeckt werden. Die Partizipationsbedingung lautet:

$$\pi \cdot u(s_H) + (1 - \pi) \cdot u(s_L) \geq U^* \quad (7.11)$$

Da der Agent risikoavers ist, liegt es daher nahe, eine fixe Entlohnung zu wählen, die dem Reservationsnutzen entspricht. Demnach müsste gelten:

$$u(s_H^{**}) = u(s_L^{**}) = U^* \quad (7.12)$$

Allerdings ist darin noch kein Anzelement vorhanden, das den Agenten dazu bewegt, auf Bestechlichkeit zu verzichten. Jedoch existiert ein mögliches Ergebnis, das nur auftreten kann, wenn korrupt gehandelt wurde - und das ist  $x_K$ . Indem das Auftreten dieses Ergebnisses mit den höchstmöglichen Sanktionen belegt wird, soll der Agent von der Wahl der korrupten

Aktivität abgeschreckt werden mit einem sogenannten Boiling-In-Oil-Vertrag.<sup>919</sup> Demnach würde die Entlohnung beim Ergebnis  $x_K$  die niedrigstmögliche sein:

$$s_K^{**} = -\infty \quad (7.13)$$

Der Agent erhält also einen Fixlohn, der dem Reservationsnutzen entspricht, wenn er sich nicht bestechen lässt. Damit ist die Partizipationsbedingung erfüllt. Der Erwartungsnutzen bei korruptem Handeln beträgt für den Agenten:

$$u_A = \pi \cdot (U^*) + (1 - \pi) \cdot u(-\infty) \quad (7.14)$$

Mit der Festlegung der Höchststrafe ist auch Anreizkompatibilität gegeben. Diese würde auch mit einer weniger strengen Strafe als der unendlich hohen Strafe erfüllt werden. Um diese zu bestimmen, kann formell eine Anreizbedingung aufgestellt werden. Die Anreizbedingung besagt, dass der erwartete Nutzen des Agenten bei Nichtbestechlichkeit höher sein soll als bei Bestechlichkeit:

$$\pi \cdot u(s_H) + (1 - \pi) \cdot u(s_L) \geq \pi \cdot u(s_K + B) + (1 - \pi) \cdot u(s_L + B) \quad (7.15)$$

Ein derartiger Vertrag, bei dem die Anreizbedingung mit Gleichheit erfüllt ist, könnte demnach wie folgt spezifiziert werden:

$$u(s_H^{**}) = u(s_L^{**}) = U^* \quad u(s_K^{**}) = \frac{U^* - (1 - \pi) \cdot u(s_L^{**} + B)}{\pi} \quad (7.16)$$

Der Parameter  $s_K^{**}$  stellt hierbei die Mindeststrafe dar. Der Erwartungsnutzen für den Agenten

---

<sup>919</sup> Ein frühes Beispiel für die Anwendung drastischer Sanktionen zur Sicherung der Optimalität liefert Mirrlees (1974), S. 243-258. Er diskutiert staatliche Umverteilungsszenarien am Beispiel landwirtschaftlicher Produktion. Der Ernteertrag hängt von den Leistungen der Bauern und dem Zufall ab. Würde der Staat dafür sorgen, dass in einem egalitären Geiste alle Erträge eingezogen würden und im Gegenzug jeder Bauer dieselbe Menge an Gütern erhält, so gäbe es keinen Anreiz mehr für den einzelnen, überhaupt etwas zu produzieren. Wird jedoch eine Untergrenze gesetzt, dass Bauern, die weniger als eine bestimmte Mindestmenge produziert haben, überhaupt kein umverteiltes Gut erhalten, so kann auch in der Second-Best-Situation (das heißt unter Unbeobachtbarkeit) die First-Best-Lösung approximiert werden. Somit werden Bauern, die die Mindestmenge unterschreiten, hart bestraft: Sie hatten eine schlechte Ernte und müssen dennoch alles abgeben, erhalten aber nichts aus den Umverteilungsmitteln. Die anderen Bauern, die mehr als die Mindestmenge produziert haben, erhalten denselben Betrag wie in der First-Best-Lösung. Der Einsatz drastischer Strafandrohungen als Anreizinstrument wird damit gerechtfertigt, dass so der Moral-Hazard-Problematik begegnet werden kann und in der Konsequenz der kollektive Output möglichst hoch ist.

bei Wahl der korrupten Alternative beträgt dann:

$$u_A = \pi \cdot u(s_K^{**}) + (1 - \pi) \cdot u(s_L^{**} + B) \quad (7.17)$$

$$= \pi \cdot \frac{U^* - (1 - \pi) \cdot u(s_L^{**} + B)}{\pi} + (1 - \pi) \cdot u(s_L^{**} + B) \quad (7.18)$$

$$= U^* \quad (7.19)$$

Damit entspricht der Erwartungsnutzen genau dem erwarteten Nutzen bei Verzicht auf Bestechlichkeit. Somit ist der Agent indifferent zwischen beiden Handlungen. Der Agent muss also nicht „im Öl siedeln“, sondern kann auch mit einer milderen Sanktion abgeschreckt werden. Dieser Zusammenhang ist noch einfacher ersichtlich, wenn der Fall eines risikoneutralen Agenten betrachtet wird, dessen Nutzenfunktion schlicht  $u(x) = x$  sein soll, Zahlungsgrößen entsprechen also Nutzengrößen. Dessen Entlohnungsparameter betragen im Optimum:

$$s_H^{RN**} = s_L^{RN**} = U^* \quad s_K^{RN**} = U^* - \frac{B}{\pi} \quad (7.20)$$

Das heißt, im Fall  $x_K$  erhält der Agent seinen Reservationsnutzen, der verringert ist um das Bestechungsgeld, welches mit der Wahrscheinlichkeit gewichtet wird, mit dem dieses Ergebnis eintritt. Wenn der risikoneutrale Agent die korrupte Aktion wählt, beträgt sein erwarteter Nutzen:

$$u_A^{RN**} = \pi \cdot (U^* - \frac{B}{\pi}) + (1 - \pi) \cdot (U^* + B) = U^* \quad (7.21)$$

Damit kann sich der Agent bei Bestechlichkeit nicht besser stellen als bei Nichtbestechlichkeit. Sowohl der Boiling-In-Oil-Vertrag als auch seine mildere Variante sind dazu geeignet, die First-Best-Lösung zu erreichen, die im Vorschreiben der Aktion „nicht bestechen lassen“ besteht bei einem Lohn, dessen Nutzen  $U^*$  beträgt. Der erwartete Nutzen des Prinzipals beträgt in allen Fällen im Optimum:

$$u_P^* = u_P^{**} = \pi \cdot x_H + (1 - \pi) \cdot x_L - u^{-1}(U^*) \quad (7.22)$$

Da die Entlohnung des Agenten im Fall  $x_K$  eher eine Strafe darstellt, kann der Vertrag seine Wirksamkeit nur dann entfalten, wenn der Agent überhaupt die finanziellen Mittel für

die Strafzahlung hat und der Prinzipal die Strafdurchsetzung glaubhaft androhen kann.<sup>920</sup> Zudem könnten Haftungsbeschränkungen einschränkend auf die Durchsetzung wirken.

Anwendbar sind diese Verträge eben nur dann, wenn es mindestens in einem Umweltzustand ein Ergebnis gibt, aus dem sicher auf korruptes Verhalten gefolgert werden kann. *Rasmusen* beschreibt diese Voraussetzungen als Shifting Support Scheme.<sup>921</sup> Die Wahrscheinlichkeitsverteilungen der erreichbaren Ergebnisse bei Wahl unterschiedlicher Aktivitäten dürfen sich nicht vollständig überlappen. Das heißt, will der Prinzipal die korrupte Aktivität verhindern, so muss es möglich sein, dass diese Aktivität zu einem Zustand führt, der nur bei dieser Aktivität auftreten kann und bei keiner anderen. Die Annahme über diese Wahrscheinlichkeitsverteilungen sind restriktiv und so dürfte es in der Realität nur wenige Konstellationen geben, in denen ein solcher Vertrag konstruiert werden kann. Wenn im Unternehmen oder im Geschäftsbereich jedoch eine Kennzahl existiert, bei der eine bestimmte Ausprägung sicher auf korruptes Verhalten hindeutet, dann kann die drastische Sanktionierung dieser Ausprägung zur Korruptionsprävention beitragen.

Die Entlohnung orientiert sich in diesem Modell an der Aussagekraft des Ergebnisses über die gewählte Aktivität und nicht zwangsweise an der Höhe der Outputs.<sup>922</sup> Weiterhin wird durch den Vertrag dem Agenten kein Risiko aufgebürdet. Er muss keines tragen, sofern er nicht korrupt handelt. Die Risikoteilung verläuft so, dass der Prinzipal das vollständige Risiko trägt - unabhängig davon, ob der Agent risikoneutral oder risikoavers ist. Daher fallen auch keine Agencykosten an.

### 7.2.2. Entlohnung bei teilinformativem Ergebnis

Es soll nun die Vertragsgestaltung für den Fall untersucht werden, dass die Wahrscheinlichkeitsverteilung der Ergebnisse, die mit der Wahl von Aktivitäten verbunden sind, nicht mehr dem Shifting Support Scheme folgen. Das heißt, es existiert kein beobachtbares Ergebnis mehr, aus dem sicher auf die Wahl einer korrupten Aktivität geschlossen werden kann. Sehr wohl hat jedoch das Durchführen einer korrupten Aktivität Einfluss auf das Ergebnis, an Hand dessen der Prinzipal die Entlohnung festlegt.

Der Prinzipal möchte einen Agenten beauftragen, für ihn tätig zu werden. Dem Prinzipal steht

---

<sup>920</sup> Vgl. Kapitel 5.2 und *Rasmusen* (2007), S. 199.

<sup>921</sup> Siehe *Rasmusen* (2007), S. 199.

<sup>922</sup> Vgl. *Rasmusen* (2007), S. 198. Angelehnt an die Argumentation von *Holmström* (1979), S. 84.



dabei das Ergebnis zu. Das Ergebnis ist dabei von der Wahl der Aktivität des Agenten und vom Zufall abhängig. Es sind zwei Ergebniszustände möglich:  $x_H$  und  $x_L$ , wobei gelten soll:  $x_H > x_L$ . Durch die Aktivitätswahl kann der Agent die Wahrscheinlichkeiten beeinflussen, mit denen die Ergebnisse auftreten. Er kann unter zwei Aktivitäten wählen: sich bestechen zu lassen oder es nicht zu tun. Handelt er nicht korrupt, so tritt mit Wahrscheinlichkeit  $\pi_H$  das Ergebnis  $x_H$  ein, ansonsten  $x_L$ . Lässt er sich hingegen bestechen, so tritt  $x_H$  mit der Wahrscheinlichkeit  $\pi_L$  ein, ansonsten  $x_L$ . Es gilt:  $1 > \pi_H > \pi_L > 0$ . Das heißt, der Verzicht auf Bestechung erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ein vorteilhaftes Ergebnis eintritt.

Beispielsweise könnte der Agent ein Mitarbeiter sein, der über eine Ausschreibung entscheidet. Lässt sich der Mitarbeiter bestechen, so gewinnt der bestechende Bewerber die Ausschreibung. Es ist plausibel, dass der Gewinner nicht unbedingt der beste und effizienteste Bewerber war, aber es ist auch nicht ausgeschlossen. Verläuft die Ausschreibung ohne korrupten Vorgang, so vollführt der Ausschreibungsgewinner seine Aufgaben nicht zwangsweise effizient, aber die Wahrscheinlichkeit ist höher als mit Bestechungsvorgang, wo sich ein möglicherweise ungeeigneter Wettbewerber seinen Sieg „erkaufen“ muss.

Bei Bestechlichkeit würde der Agent von einem externen Klienten die Zahlung  $B$  erhalten. Im Gegensatz zur Situation des vollinformativen Ergebnisses übernimmt in dieser Konstellation der Prinzipal nicht mehr die Androhung und Durchsetzung von Strafen. Dies wird nun wieder von einem externen Akteur durchgeführt und soll an dieser Stelle nicht weiter analysiert werden. Der Agent wird in der konkreten Situation korrupt handeln, wenn der Nettokorruptionsvorteil  $z$  für ihn nichtnegativ ist. Dieses  $z$  ist direkt positiv abhängig von der Höhe des Bestechungsgeldes  $B$ . Es sei angenommen, dass auch dem Prinzipal die Höhe von  $z$  bekannt ist. Zur Erinnerung noch einmal die Definition von  $z$ :

$$z = (1 - p) \cdot B - p \cdot \psi - k$$

$p$  ist die Aufdeckungswahrscheinlichkeit und  $\psi$  die Strafzahlung für den Agenten. Diese Parameter sollen exogen vorgegeben sein. Da von privaten Kosten für die Durchführung der Aktivitäten an dieser Stelle abstrahiert wird, sei  $k = 0$ . Diese Annahme ist jedoch nicht zwingend erforderlich, ebenso wenig wie andere Annahmen über die Variablen, die in  $z$  enthalten sind. Relevant ist einzig, dass  $z \geq 0$  angenommen wird, egal wie sich die Variable zusammensetzt. Das heißt, Korruption soll immer vorteilhaft für den Agenten sein. Bei einem positiven  $z$  würde sich der Agent in der isoliert betrachteten Korruptionssituation für korruptes Handeln

entscheiden.<sup>923</sup>

Der Agent sei risikoneutral, er entscheidet an Hand von Erwartungswerten.<sup>924</sup>

### 7.2.2.1. First-Best-Situation

Der risikoneutrale Prinzipal maximiert sein erwartetes Ergebnis abzüglich der Entlohnung für den Agenten. Abhängig vom beobachteten Ergebnis zahlt der Prinzipal dem Agenten eine Entlohnung. Beobachtet der Prinzipal  $x_H$ , so erhält der Agent  $s_H$ . Wird  $x_L$  beobachtet, so beträgt die Entlohnung für den Agenten  $s_L$ . Da  $x_H$  das für den Prinzipal vorteilhaftere Ergebnis ist, liegt es nahe, jene Aktivität des Agenten zu induzieren, die mit einer höheren Wahrscheinlichkeit der Erzielung von  $x_H$  assoziiert ist - das ist die Aktivität „nicht bestechen lassen“ Demnach optimiert der Prinzipal:

$$\max_{s_L, s_H} \overline{u_P} = \pi_H \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_H) \cdot (x_L - s_L) \quad (7.23)$$

Damit der Agent den Auftrag für den Prinzipal durchführt, muss die Partizipationsbedingung erfüllt sein, das heißt, der erwartete Nutzen muss mindestens so hoch sein wie sein Reservationsnutzen  $U^*$ . Die Partizipationsbedingung, damit der Agent bei Durchführen der Aktivität „nicht bestechen lassen“ seinen Reservationsnutzen deckt, lautet:

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L \geq U^* \quad (7.24)$$

In der First-Best-Situation kann der Prinzipal die Aktivitäten des Agenten kostenfrei beobachten und sie ihm mittels eines Forcing Contract vorschreiben. Er muss lediglich die Teilnahme des Agenten sicherstellen. Das kann er durch das Festlegen einer beliebigen Kombination zwischen den Anreizparametern  $s_H$  und  $s_L$ , welche die Partizipationsbedingung in (7.24) mit Gleichheit erfüllen.<sup>925</sup> Im einfachsten Fall zahlt er einen Fixlohn:

$$\overline{s_H^*} = \overline{s_L^*} = U^* \quad (7.25)$$

---

<sup>923</sup> Wird die korrupte Handlung nicht isoliert betrachtet, sondern mit den Entlohnungszahlungen verknüpft, so kann die Aktivitätswahl dazu führen, dass Bestechlichkeit auch bei positivem  $z$  nicht mehr vorteilhaft ist. Die Konstruktion eines solchen Entlohnungsvertrages ist schließlich Ziel dieser Überlegungen.

<sup>924</sup> Anschließend werden noch Überlegungen angestellt, welche Auswirkungen es hat, wenn der Agent risikoavers ist.

<sup>925</sup> Die ausführliche Herleitung der optimalen Entlohnungsparameter findet sich im Anhang B.1.1.1.

Der erwartete Residualerfolg für den Prinzipal beträgt im Optimum der First-Best-Lösung:

$$\overline{u_P^*} = \pi_H \cdot x_H + (1 - \pi_H) \cdot x_L - U^* \quad (7.26)$$

Diese Ergebnisse entsprechen den Lösungen im Fall des vollinformativen Ergebnisses.

Es gibt im Modell für den Prinzipal a priori keinen zwingenden Grund, die Aktivität Nichtbestechlichkeit vorschreiben zu wollen. Der Prinzipal könnte auch die Aktivität „sich bestechen lassen“ induzieren wollen, wenn die Lösung des Optimierungsproblems zeigt, dass ein Induzieren der Nichtbestechlichkeit für den Prinzipal zu teuer wird. Schließlich könnte der Prinzipal die Entlohnungszahlung reduzieren, da der Agent durch das Bestechungsgeld bereits einen Teil seines Nutzens decken kann. Um festzustellen, ob das ermittelte Ergebnis bei Nichtbestechlichkeit auch das globale Optimum ist, muss verglichen werden, ob der erwartete Residualerfolg bei Induzierung der Aktion „sich bestechen lassen“ höher ist.<sup>926</sup> Die Nichtbestechlichkeit sollte induziert werden, wenn gilt:

$$(\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) \geq z \quad (7.27)$$

Die linke Seite der Ungleichung gibt an, welche Vorteile die Induzierung der Nichtbestechlichkeit hat. Ist der Vorteil aus Nichtbestechlichkeit höher als der Nettokorruptionsvorteil, so sollte diese Aktivität induziert werden. Weichen beide möglichen Ergebniszustände und die zugehörigen Wahrscheinlichkeiten bei der Aktivitätswahl kaum voneinander ab, so hätte der Prinzipal nur einen geringen Nutzen aus der Induzierung der Nichtbestechlichkeit und es besteht eher die Möglichkeit, dass Bestechlichkeit für ihn vorteilhafter ist.

Bei Induzierung von Bestechlichkeit kann im einfachsten Fall ein Fixlohn gezahlt werden. Dieser entspricht dem Reservationsnutzen abzüglich des Bestechungsgeldes:

$$\underline{s}_H^* = \underline{s}_L^* = U^* - z \quad (7.28)$$

Interessanterweise erhöht sich für den Prinzipal die Vorteilhaftigkeit der Bestechung mit der Höhe des Bestechungsgeldes. Der Nettokorruptionsvorteil steigt mit erhöhtem Bestechungsgeld und somit auch das Potenzial für Lohn einsparungen von Seiten des Prinzipals. Dieses

---

<sup>926</sup> Die Bedingungen hierfür sowie die Herleitung des Optimums bei Induzierung von Bestechlichkeit sind im Anhang B.1.1.2 zu finden.

Resultat erklärt sich darin, dass der Nettokorruptionsvorteil nicht mit der Höhe und den Eintrittswahrscheinlichkeiten der beiden Ergebniszustände zusammenhängt. In der Realität kann jedoch davon ausgegangen werden, dass zwischen dem Schaden, den der Prinzipal erleidet und dem Bestechungsgeld, das der Klient dem Agenten bezahlt, ein positiver Zusammenhang besteht. Ist es hingegen so, dass der Klient von sich aus ein höheres Bestechungsgeld zahlt, ohne dass dem Prinzipal davon ein höherer Schaden entstünde, so ist es plausibel, dass der Prinzipal diese Zahlung nutzt, um seine eigenen Zahlungen an den Agenten zu reduzieren. Diese Einsicht steht im Einklang mit den Ergebnissen des Modells.

#### 7.2.2.2. Second-Best-Situation

In der Second-Best-Situation sind die Aktivitäten des Agenten nicht mehr beobachtbar. Der Agent könnte sich also ohne Wissen des Prinzipals bestechen lassen.

Würde der Prinzipal dem Agenten das Entlohnungsschema der First-Best-Lösung anbieten und einen Fixlohn in Höhe des Reservationsnutzens zahlen, so erhielte der Agent bei korruptem Verhalten neben dem Reservationsnutzen auch noch den Nettokorruptionsvorteil. Er hätte also immer einen Anreiz, sich bestechen zu lassen und würde daher stets diese Aktion wählen. Damit der Agent seinen diskretionären Spielraum nicht dazu nutzt, sich bestechen zu lassen, muss der Prinzipal bei der Vertragsgestaltung noch eine Anreizbedingung integrieren. Diese Anreizbedingung muss so gestaltet sein, dass der Agent bei Unterlassen der Bestechlichkeit einen höheren erwarteten Nutzen erzielen kann als bei Durchführung der korrupten Handlung, bei der er neben der vom Prinzipal gezahlten Entlohnung auch noch den Nettokorruptionsvorteil erzielt, in welchem das Bestechungsgeld enthalten ist.

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L \geq \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z \quad (7.29)$$

Folglich maximiert der Prinzipal in der Second-Best-Situation die Zielfunktion (7.23) unter Berücksichtigungen der beiden Nebenbedingungen (7.24) und (7.29), wenn er die Aktivität „nicht bestechen lassen“ induzieren will. Eine zulässige und optimale Lösung wird durch folgende Entlohnungsparameter dargestellt, unter der Bedingung, dass die frei wählbare Konstante

$\epsilon \geq 0$  ist:<sup>927</sup>

$$\overline{s}_H^{**} = U^* + \frac{(1 - \pi_H) \cdot (z + \epsilon)}{\pi_H - \pi_L} = \overline{s}_L^{**} + \frac{z + \epsilon}{\pi_H - \pi_L} \quad (7.30)$$

$$\overline{s}_L^{**} = U^* - \frac{\pi_H \cdot (z + \epsilon)}{\pi_H - \pi_L} \quad (7.31)$$

Die Bestandteile der Entlohnungsparameter sind der Reservationsnutzen, die Wahrscheinlichkeiten des Eintritts der Ergebnisse bei Wahl der unterschiedlichen Aktivitäten, das Bestechungsgeld und die Variable  $\epsilon$ . Die Höhe der Ergebnisse  $x_H$  und  $x_L$  sind nicht Bestandteil der Lösung.

Es kann nun kein Fixlohn mehr gezahlt werden, beide Entlohnungsparameter sind zwingend voneinander verschieden. Der Reservationsnutzen stellt die „Basisgröße“ dar, von der Zu- oder Abschläge vorgenommen werden. Den „Mindestabstand“ zwischen beiden Entlohnungsparametern stellt die Größe  $\frac{z}{\pi_H - \pi_L}$  dar. Wäre der Abstand kleiner, würde sich der Agent bestechen lassen. In beiden Parametern wird der Zu- beziehungsweise Abschlag an Hand des Nettokorruptionsvorteils vorgenommen. Der Agent erhält bei Eintritt von  $x_H$  diese Größe als „Belohnung“ dafür, dass er möglicherweise nicht bestochen hat; gewichtet mit der Wahrscheinlichkeit, dass bei Wahl der nichtbestechlichen Aktivität das Ergebnis  $x_L$  hätte auftreten können.

Ist  $\pi_H$  recht groß, so ist das Risiko für den Agenten, bei Nichtbestechlichkeit das Ergebnis  $x_L$  zu erzielen, eher klein. In solch einem Fall würde der Agent bei Beobachtung von  $x_H$  einen eher kleinen Bonus erhalten.

Die Bedeutung von  $z$  ist recht klar einzuschätzen: Je höher das Bestechungsgeld und somit der Nettokorruptionsvorteil, desto größer muss die Spreizung der beiden Entlohnungsparameter sein, um dem Agenten eine verlockendere Alternative zur Bestechlichkeit bieten zu können. Die Differenz  $\pi_H - \pi_L$  im Nenner der Teilterme in den Parametern bildet ab, wie wahrscheinlich es ist, dass das Eintreffen eines Ergebnisses auch wirklich durch die Aktivitätswahl verursacht wurde. Ist die Differenz zwischen den Wahrscheinlichkeiten eher klein, so muss dem Agenten ein starker Anreiz geboten werden, auf Bestechung zu verzichten, obwohl der Verzicht auf Bestechung die Wahrscheinlichkeiten des Ergebniseintritts nur minimal verändert. Dieser starke Anreiz wird durch eine starke Spreizung zwischen den beiden Entlohnungsparametern bewirkt.

---

<sup>927</sup> Die ausführliche Herleitung der Lösung des Optimierungsproblems ist im Anhang B.1.2.1 zu finden.

Der erwartete Residualerfolg beträgt im Optimum für den Prinzipal:

$$\overline{u_P^{**}} = \pi_H \cdot x_H + (1 - \pi_H) \cdot x_L - U^* \quad (7.32)$$

Der Prinzipal kann also die First-Best-Lösung erreichen, es gibt keine Agencykosten. Auch wenn der Nettokorruptionsvorteil und die Konstante  $\epsilon$  Bestandteil der Entlohnungsparameter sind, so sind sie nicht Bestandteil des erwarteten Residualerfolgs. Hierauf haben einzig die Ausprägung der Ergebnisse und deren Eintrittswahrscheinlichkeiten bei Wahl der nichtkorrupten Aktivität sowie die Höhe des Reservationsnutzens einen Einfluss.<sup>928</sup>

Der Agent wird in diesem Modell in seiner Entlohnung auf gewisse Weise an den Schäden beteiligt, die auftreten können, wenn er Bestechungsgeld annimmt. Daher trägt ein solches Vertragsgerüst zur Harmonisierung der Ziele von Prinzipal und Agent bei.

Bezogen auf das Beispiel des Mitarbeiters, der über eine Ausschreibung zu entscheiden hat, würde das implizieren, dass der Mitarbeiter dafür „belohnt“ wird, wenn sich die Auswahlentscheidung im Nachhinein als eine gute Wahl herausgestellt hat. Verläuft beispielsweise ein vergebenes Investitionsprojekt zeitlich nach Plan, erfüllt die Qualitätsanforderungen und ist nicht mit nachträglichen hohen Kostensteigerungen behaftet, so kann angenommen werden, dass ein effizienter Bewerber die Ausschreibung gewonnen hat, der es nicht nötig hatte, sich die Auswahl per Bestechungsgeld zu „erkaufen“. Je höher jedoch das Bestechungsgeld ist, das dem mit der Ausschreibung betrauten Mitarbeiter von anderen Konkurrenten angeboten wird, desto höher muss die Belohnung bei Auftreten eines vorteilhaften Zustands sein, um ihm eine entsprechende Alternative zur Bestechlichkeit zu bieten.

Ebenso wie in der First-Best-Situation besteht die Möglichkeit, dass die Induzierung der Nichtbestechlichkeit für den Prinzipal teurer ist als das Hinnehmen von Bestechlichkeit. Die Bedingungen hierfür entsprechen denen der First-Best-Situation.<sup>929</sup> Bei Induzierung von Bestechlichkeit kann wiederum ein Fixlohn gezahlt werden, bei dem der Prinzipal den Reservationsnutzen um den Nettokorruptionsvorteil mindern kann. Das heißt, wenn das Verhindern von Korruption zu kostspielig ist, dann kann der Prinzipal seinerseits zumindest eine reduzierte

---

<sup>928</sup> Im Anhang B.1.2.2 ist aufgeführt, dass bei Induzierung von Bestechlichkeit die Eintrittswahrscheinlichkeiten, die mit dieser Aktivität verbunden sind, im Optimum für den Prinzipal relevant sind. Weiterhin ist es in diesem Fall so, dass das Bestechungsgeld Bestandteil des Optimums ist. Das heißt, je mehr der Klient dem Agenten für die Durchführung der korrupten Handlung zahlt, desto mehr kann der Prinzipal die Entlohnung von seiner Seite reduzieren.

<sup>929</sup> Die Ermittlung des Optimums bei Induzierung von Bestechlichkeit und die Bedingungen für globale Optimalität sind in Anhang B.1.2.2 aufgeführt.

Entlohnung anbieten:<sup>930</sup>

$$\underline{s}_H^{**} = \underline{s}_L^{**} = U^* - z \quad (7.33)$$

Ein allgemeiner Vorteil des Modells der teilinformativen Ergebnissituation gegenüber dem Boiling-In-Oil-Vertrag ist die Trennung von Entlohnung und Strafe. Beim Boiling-In-Oil-Vertrag stellt die Entlohnung für den unerwünschten Zustand gleichzeitig eine Strafe da, deren Durchsetzung der Prinzipal übernehmen müsste. Das Modell in der teilinformativen Ergebnissituation trennt jedoch beides: die strafrechtliche Komponente ist in der Variable  $z$  verarbeitet und die Strafzahlung ist unabhängig vom Vorgehen des Prinzipals. Dieser versucht lediglich, über die Entlohnung die gewünschte Aktivität zu induzieren und da auch bei Auftreten des weniger vorteilhaften Ergebnisses nicht sicher auf Bestechlichkeit geschlossen werden kann, kann der Prinzipal den Agenten dafür auch nicht mit einer drastischen Sanktion bestrafen.

### 7.2.2.3. Risikoaverser Agent

Die bisherigen Betrachtungen der teilinformativen Ergebnissituation gelten für einen risikoneutralen Agenten. Es folgen einige Überlegungen für den Fall, dass der Agent risikoavers ist. Bei einer konkaven Nutzenfunktion  $u$  ist der erwartete Nettokorruptionsvorteil für den risikoaversen Agenten geringer als der Nutzen aus dem Erwartungswert dieser Alternative:

$$(1 - p) \cdot u(B - k) - p \cdot u(\psi + k) < u[(1 - p) \cdot B - p \cdot \psi - k] \quad (7.34)$$

Zahlt der Prinzipal in der First-Best-Situation dem risikoaversen Agenten einen Fixlohn, welcher seinem Reservationsnutzen entspricht, so kann der Prinzipal jene Lösung erreichen, die er auch bei einem risikoneutralen Agenten erzielt.

In der Second-Best-Situation beruht die Anreizsetzung zur Induzierung der Nichtbestechlichkeit auf einer starken Spreizung zwischen den beiden Entlohnungsparametern. Dies konfliktiert jedoch mit der Risikoscheu des Agenten, dem die Unsicherheit der Entlohnung zusätzliche Kosten beschern würde, welche letztlich der Prinzipal als Agencykosten tragen müsste. Wenn

---

<sup>930</sup> Die Lohnreduzierung unter Inkaufnahme von Bestechlichkeit kann auch in der nichtinformativen Ergebnissituation ein mögliches theoretisches Optimum darstellen. In Abschnitt 7.2.3.5 wird ausführlicher auf problematische Aspekte eingegangen, die im Allgemeinen mit dieser Strategie (in der Praxis) verbunden sind.

davon ausgegangen wird, dass die meisten Akteure in der Realität zu Risikoaversion neigen, dann impliziert das für die Vertragsgestaltung, dass die Spreizung der Entlohnungsparameter bei Eintreten der verschiedenen Zustände nicht höher sein sollte als nötig - nur so hoch, dass der Agent indifferent zwischen Bestechlichkeit und Nichtbestechlichkeit ist.

Es bleibt im Lichte der Gleichung (7.34) festzuhalten, dass es viele Parameterkonstellationen geben dürfte, in denen sich ein risikoneutraler Agent bestechen lässt, ein risikoaverser jedoch nicht. Dennoch trägt Risikoaversion durchaus ambivalenten Charakter. Risikoscheu geht nicht nur mit einer verringerten Bereitschaft zur Bestechlichkeit einher, sondern auch mit einer geringeren Bereitschaft, sich im vertraglichen Umfeld auf riskante Situationen einzulassen. Eine fixe Entlohnung und ein mögliches Bestechungsgeld könnten abhängig von der Entdeckungswahrscheinlichkeit für den Agenten attraktiver sein als die Unsicherheiten über die Entlohnung bei Nichtbestechlichkeit - es herrscht eine gewisse „Furcht“ davor, dass trotz Bestechlichkeitsverzicht das ungünstige Ergebnis  $x_L$  eintreten könnte. Schließlich ist dieses Ergebnis mit der Entlohnung  $s_L$  verknüpft, die durch das Annehmen von Bestechungsgeld hätte aufgebessert werden können.

#### 7.2.2.4. Verwendung von Leistungsindikatoren

Es besteht keine Notwendigkeit, die Entlohnung ausschließlich an das monetäre Bereichsergebnis zu koppeln. Die Entlohnung kann auch anhand von Leistungsindikatoren bestimmt werden, deren Ausprägung informativ in Bezug auf die Bestechlichkeit des Agenten ist. Diese Leistungsindikatoren können sowohl monetärer als auch nichtmonetärer Natur sein. Sie müssen jedoch quantifizierbar sein.

Die Bemessung der Entlohnung anhand eines Leistungsindikators kann die Form einer Belohnung oder einer Bestrafung annehmen - je nachdem, was genau der Leistungsindikator aussagt. Beispielsweise plädiert *Heineman* für eine finanzielle Belohnung eines Managers für integrires Verhalten.<sup>931</sup> Demnach soll ein Manager dafür belohnt werden, dass er bei Mitarbeiterführung und Organisationsgestaltung moralische Integrität vermittelt und durchsetzt. Problematisch hierbei ist die Feststellung integren Verhaltens. Der Begriff Integrität ist ebenso wie die Vorstellung vom moralischen Verhalten nicht an eine messbare Kennzahl gekoppelt. Es ist jedoch denkbar, verschiedene Indikatoren als Näherung heranzuziehen, beispielsweise könnte die Anzahl an durchgeführten Antikorruptionsseminaren oder monetären Aufwendungen für

---

<sup>931</sup> Siehe *Heineman Jr.* (2008), S. 8-10. Weiterhin fordert auch *Stierle* einen Gehaltsbonus für Agenten, die Maßnahmen zur Korruptionsbekämpfung und -prävention durchführen (siehe *Stierle* (2006b), S. 58).



Präventionsmaßnahmen als Entlohnungsgrundlage verwendet werden. Hierbei besteht jedoch die Gefahr der Manipulierbarkeit: Kosten könnten aufgebläht werden, Schulungsmaßnahmen nur halbherzig durchgeführt werden. Der Agent könnte formell Maßnahmen zur Erhöhung seiner Entlohnung durchführen - und dennoch besteht für ihn kaum ein Anreiz, ein lukratives Bestechungsangebot abzulehnen. Die Schwierigkeit eines Entlohnungsvertrages, der auf der Belohnung integren Verhaltens basiert, beruht auf der Messbarkeit dieses Verhaltens und auf der Manipulierbarkeit solcher Indikatoren, wenn sie überhaupt identifiziert werden können.

Neben dem Ansatz, den Agenten für integrires Verhalten zu belohnen, könnte ein Leistungsindikator dazu dienen, den Agenten zu bestrafen, wenn dieser Indikator von korruptem Verhalten beeinflusst wird. Auch hier stellt sich die Frage, welche Indikatoren hierfür geeignet sind. Mögliche Anhaltspunkte für korruptes Verhalten wurden bereits bei der Analyse von Kontrollen in Kapitel 5.1.4 diskutiert. Indikatoren, die korruptes Verhalten sicher beweisen, sind als Leistungsmaße für die Entlohnung nicht geeignet, da dies der Aufdeckung der Bestechung gleichkommt, welche vom Agenten bereits im Kalkül der Variable  $z$  antizipiert wird.<sup>932</sup> Für den Indikator bedeutet dies, dass seine Ausprägung nur probabilistische Schlüsse auf die korrupte Handlung zulassen sollte. Die Wahrscheinlichkeit einer bestimmten Ausprägung des Indikators bei korruptem Verhalten muss sich von der Wahrscheinlichkeit bei Verzicht auf Bestechlichkeit unterscheiden. Es könnte beispielsweise auf Indikatoren aus Kapitel 5.1.4 zurückgegriffen werden, in denen sich die Red Flags widerspiegeln, die einen Verdacht auf korrupte Handlungen nahelegen. Beispielsweise ist vorstellbar, als korruptionsspezifischen Leistungsindikator die Anzahl oder den Anteil von Ausschreibungen heranzuziehen, welche vom Agenten nur unzureichend oder verspätet dokumentiert wurden.

Untersuchungen wie jene von *Brazel*, *Jones* und *Zimbelman* geben Hinweise, welche Kennzahlen in welcher Form einen Indikator für wirtschaftskriminelle Verhaltensweisen darstellen können. Sie haben untersucht, wie sich finanzielle und nichtfinanzielle Kennzahlen in Bezug auf Bilanzbetrug<sup>933</sup> verhalten.<sup>934</sup> Hierfür wurden die Daten von Unternehmen, bei denen in der Vergangenheit massive Fraud-Vergehen festgestellt wurden, mit denen anderer Unternehmen verglichen. Insbesondere wurde untersucht, ob die Entwicklung finanzieller Kennzahlen (die bilanziell manipuliert werden können) in einem Unternehmen mit der Entwicklung nichtfinanzieller Kennzahlen einhergeht. Nichtfinanzielle Kennzahlen waren in der Studie beispielsweise

---

<sup>932</sup> Dann bräuchte der Prinzipal kein Leistungsmaß zur Entlohnung einführen, wenn er vom Agenten bei Aufdeckung eine Vertragsstrafe fordern kann.

<sup>933</sup> Financial Statement Fraud.

<sup>934</sup> Siehe Brazel; Jones und Zimbelman (2009), S. 1135-1166.

Raumkapazitäten von Lager- und Produktionsstellen oder Mitarbeiterzahlen. Diese nichtfinanziellen Kennzahlen sind für einen externen Wirtschaftsprüfer unproblematisch auf ihre Korrektheit prüfbar und daher weniger leicht zu manipulieren. Im Ergebnis der Studie stellte sich heraus, dass bei Unternehmen mit nachgewiesenen Fraud-Fällen die Entwicklung monetärer Größen signifikant von der Entwicklung nichtmonetärer Kennzahlen wie Mitarbeiterzahl oder Raumkapazität abweicht.<sup>935</sup> Bei den anderen Unternehmen ist das nicht der Fall. Eine aufgetretene Diskrepanz zwischen den beiden Kennzahlengruppen kann folglich ein Indikator für Bilanzbetrug sein.

In Bezug auf Korruption könnte ebenfalls versucht werden, solche plausibilitätsprüfenden Leistungsindikatoren zu identifizieren. Werden in einem korruptionsanfälligen Geschäftsbereich ungewöhnlich wenige Vorgänge abgerechnet, obwohl ungewöhnlich viel Zeit auf die Geschäftsvorfälle aufgewendet wurde, könnte das unter anderem auch auf korrupte Aktivitäten hindeuten. Die Studie von *Brazel, Jones und Zimbelman* liefert nicht nur einen Hinweis auf Indikatoren bei Fraud, zu denen analog Indikatoren für Korruption identifiziert werden könnten. Die Ergebnisse der Untersuchung könnten auch direkt auf korruptionsanfällige Bereiche übertragen werden. Wird Fraud von den verantwortlichen Agenten vor allem deshalb betrieben, um Korruption zu verschleiern,<sup>936</sup> dann könnte direkt die Differenz zwischen der Entwicklung finanzieller und nichtfinanzieller Kennzahlen als Bemessungsbasis für die Entlohnung dienen.

Die Auswahl von Leistungsindikatoren und deren Messung obliegt in der Regel dem betrieblichen Controlling. Wenn ein Indikator kostenlos zur Verfügung steht, sollte er eingesetzt werden. Sind mit seinem Einsatz Kosten verbunden, gilt dies nicht mehr ohne Einschränkung. Hier muss der erwartete Nutzen des Indikators die Kosten seines Einsatzes übersteigen. Bei Vorhandensein mehrerer Indikatoren besteht auch bei kostenloser Verfügbarkeit die Frage nach deren Gewichtung in den Entlohnungsparametern beziehungsweise die Frage danach, welcher Indikator eingesetzt wird, wenn der Einsatz mehrerer Indikatoren ausgeschlossen ist. Mit Bezug auf *Banker* und *Datar* können Präzision und Sensitivität als Kriterien zur Beurteilung und zur Gewichtung von Leistungsindikatoren herangezogen werden.<sup>937</sup> Es ist denkbar, korrupti-

---

<sup>935</sup> Vgl. *Brazel; Jones und Zimbelman* (2009), S. 1154-1159.

<sup>936</sup> Beispielsweise im Abrechnen von Scheinrechnungen oder dem willkürlichen Bewerten der Leistungen von Scheinfirmen.

<sup>937</sup> Siehe *Banker und Datar* (1989), S. 22. Sensitivität drückt aus, wie sich der Erwartungswert des Indikators mit der Aktivitätswahl ändert - unter Berücksichtigung der bereits eingetretenen Erwartungswertänderung eines anderen Indikators durch die Ausübung der Aktivität. Präzision wird über die Abwesenheit von Zufallseinflüssen beschrieben. Formal ist Präzision als Kehrwert der Varianz des Leistungsindikators definiert. Nach *Banker und Datar* entspricht das optimale Verhältnis der Gewichte zweier Leistungsindikatoren dem Verhältnis des Produkts aus Sensitivität und Präzision der Indikatoren (vgl. *Banker und*

onsinformativem Leistungsindikatoren in eine Balanced Scorecard zu integrieren, beispielsweise in eine Teilbereichs-Scorecard in besonders korruptionssensiblen Geschäftsbereichen.

Bei der theoretisch diskutierten Möglichkeit, aus Lohnreduzierungsgründen bestechliches Verhalten zu induzieren, bietet der Einsatz eines Leistungsindikators keinen Nutzen. Selbst wenn das Ergebnis nicht beobachtet werden kann, so kann eine fixe Entlohnung gezahlt werden, die den Reservationsnutzen des Agenten abdeckt und um seine Bestechungsvorteile reduziert wird.

Wird jedoch vom üblichen Fall ausgegangen, dass Bestechlichkeit verhindert werden soll, so kann der Einsatz von Leistungsindikatoren sinnvoll sein, wenn diese informativ bezüglich der Aktivitätswahl des Agenten sind.

### **7.2.3. Entlohnung bei nichtinformativem Ergebnis**

#### **7.2.3.1. Idee und Modellaufbau**

Problematischer wird die Modellkonstruktion für den Fall, dass sich die Schäden aus der Korruptionshandlung nicht im beobachtbaren Ergebnis widerspiegeln. Die grundlegende Konstellation des Modells ist ähnlich gehalten wie bei den zuvor betrachteten Modellen. Der Prinzipal möchte, dass ein Agent Aufgaben für ihn durchführt. Der Agent hat jedoch durch diese Position die Möglichkeit Bestechungsgeld anzunehmen. Die damit verbundene Handlung fügt dem Prinzipal zwar einen Schaden zu, dieser kann diese Schädigung jedoch zunächst nicht aus dem beobachtbaren Ergebnis ablesen. Von korrupten Handlungen verursachte Unternehmenswertverluste können möglicherweise erst zeitverzögert oder auch gar nicht erkannt werden. Diese Schädigung kann beispielsweise in der Auswahl eines ungeeigneten Auftragnehmers für ein langwieriges Bauprojekt oder in Reputationsverlusten auf Grund von aufgedeckter oder vermuteter Korruption von Seiten der Presse oder der Ermittlungsbehörden bestehen. Diese gar nicht oder erst zu spät beobachtbaren Korruptionsschäden sind einerseits eine realistische Annahme, stellen andererseits jedoch hohe Anforderungen an die Vertragsgestaltung.

Um mittels Entlohnungszahlungen die Nichtbestechlichkeit zu induzieren, muss in diesem Fall ein Verbindungsstück zwischen der korrupten Aktivität und der Entlohnungszahlung gefun-

---

Datar (1989), S. 30). Wenn mehr als eine Aktivität des Agenten gesteuert werden soll, kann zusätzlich die Eigenschaft der Kongruenz von Relevanz sein. Mittels des Kongruenzkonzepts wird die Übereinstimmung zwischen der vom Agenten anhand des Leistungsmaßes gewählten Aktivitätsstruktur und derjenigen Aktivitätsstruktur, die für das monetäre Ergebnis optimal wäre, abgebildet. Vgl. Feltham und Xie (1994), S. 434f.

den werden. Der hier gewählte Ansatz betrachtet in einem sequentiellen Modell die privaten Kosten des Agenten für die Durchführung der Aktivitäten als dieses Verbindungsstück. Die Idee besteht darin, den Agenten mit einer arbeitsintensiven, vertragsgemäßen Aktivität so auszulasten, dass die Durchführung zusätzlicher, korrupter Aktivität für ihn so anstrengend und damit teuer würde, dass er davon Abstand nimmt. Damit übernimmt nicht der Output, sondern mit den privaten Kosten des Arbeitseinsatzes ein Inputfaktor die zentrale Rolle in diesem Modell.

Das bedeutet für die Modellkonstellation, dass die Aktivitäten dem Agenten Kosten aufbürden - im Gegensatz zu den vorherigen beiden Modellszenarien werden die privaten Kosten jetzt nicht vernachlässigt. Zudem wird angenommen, dass die privaten Kosten abhängig von dem Niveau der Aktivität einen konvexen Verlauf haben. Jede zusätzliche Einheit an Aktivität verursacht steigende private Kosten pro Aktivitätseinheit.

Prinzipal und Agent werden als risikoneutral angenommen. Das Modell ist zwar sequentiell, aber weiterhin einperiodiger Natur. Die Sequenzialität äußert sich in drei aufeinanderfolgenden Stufen:

1. Der Prinzipal bietet dem Agenten einen Vertrag an. Der Agent soll eine Tätigkeit ausführen. Dem Prinzipal fließen die Früchte aus dieser vertraglichen Aktivität zu. Er kann ein Ergebnis erzielen, das von der Aktivitätswahl des Agenten und vom Zufall abhängt. Die möglichen Schäden  $D$ , die entstehen, wenn sich der Agent in diesem Vertragsverhältnis bestechen lässt, sind nicht Bestandteil jenes Ergebnisses, welches der Prinzipal beobachten kann. Abhängig vom beobachteten Ergebnis  $x_i, i \in \{L, H\}$  der vertraglichen Tätigkeit erhält der Agent eine korrespondierende Entlohnungszahlung  $s_i, i \in \{L, H\}$ .
2. Der Agent legt den Arbeitseinsatz für die vertragliche Aktivität fest. Er kann einen hohen oder niedrigen Arbeitseinsatz festlegen. Abhängig von dieser Entscheidung trägt der Agent die Kosten für die Durchführung der Aktivität. Diese werden mit  $c_j, j \in \{L, H\}$  bezeichnet. Hierbei gilt:  $c_H > c_L$ . Hoher Arbeitseinsatz ist teurer als niedriger Arbeitseinsatz. Durch die Festlegung des Aktivitätsniveaus kann der Agent die Eintrittswahrscheinlichkeiten für die Ergebnisse beeinflussen. Bei Wahl des hohen Arbeitseinsatzes tritt mit Wahrscheinlichkeit  $\pi_H$  das Ergebnis  $x_H$  ein, ansonsten  $x_L$ . Wählt der Agent den niedrigen Arbeitseinsatz, so tritt  $x_H$  mit der Wahrscheinlichkeit  $\pi_L$  ein. Für die Wahrscheinlichkeiten gilt  $\pi_H > \pi_L$ , die Wahl eines hohen Arbeitseinsatzes ist also verbunden mit der Aussicht auf ein vorteilhafteres erwartetes Ergebnis. Der Prinzipal kann vom Ergebniseintritt jedoch nicht auf die Wahl des Aktivitätsniveaus schließen.

3. Ein Klient macht dem Agenten ein Angebot, ihm gegen Durchführung einer korrupten Aktivität ein Bestechungsgeld zu zahlen. Mit einer Wahrscheinlichkeit  $\beta$  bietet der Klient ein Bestechungsgeld  $B_H$  an, mit  $(1 - \beta)$  hingegen nur  $B_L$ . Es gilt  $B_H > B_L$ . Mit der Wahrscheinlichkeit  $p$  wird die korrupte Handlung irgendwann entdeckt und der Agent kann das Bestechungsgeld nicht behalten, sondern muss eine Strafe  $\psi$  zahlen, die jedoch nicht dem Prinzipal zufließt. Es wird angenommen, dass die Aufdeckung und Bestrafung extern erfolgt. Wenn sich der Agent entscheidet, korrupt zu handeln und das Bestechungsgeld anzunehmen, entstehen ihm weitere private Kosten für diese Aktivität. Die korrupte Aktivität sei immer die gleiche, deren Kosten variieren jedoch. Abhängig vom zuvor gewählten Anstrengungsniveau für die vertragliche Tätigkeit unterscheiden sich die zusätzlichen Kosten für die korrupte Aktivität. Hat der Agent zuvor ein hohes Anstrengungsniveau für die vertragliche Aktivität gewählt, so kostet ihn die korrupte Aktivität zusätzlich  $k_H$ . Wenn er sich zuvor für das niedrige Aktivitätsniveau entschieden hat, dann kostet ihn dieselbe korrupte Aktivität zusätzlich  $k_L$ . Wegen der progressiv steigenden privaten Kosten folgt aus  $c_H > c_L$  auch  $k_H > k_L$ . Der Agent entscheidet über die Durchführung der korrupten Aktivität anhand des Nettokorruptionsvorteils  $z$ . Dieser ist ex ante jedoch unsicher und kann abhängig vom Zufall und vom zuvor gewählten Aktivitätsniveau verschiedene Zustände annehmen:

$$z_{jn} = (1 - p) \cdot B_n - p \cdot \psi - k_j \quad j, n \in \{L, H\} \quad (7.35)$$

Bei  $z_{jn} \geq 0$  wird sich der Agent bestechen lassen.

Der Agent trifft in jeder dieser drei Stufen eine Entscheidung, die sich auch auf die nachfolgenden Stufen auswirkt. Nach der dritten Stufe wird das Ergebnis  $x_i, i \in \{L, H\}$  realisiert und in Abhängigkeit davon die Entlohnung  $s_i, i \in \{L, H\}$  gezahlt. In der fernen Zukunft wird dem Prinzipal möglicherweise die Ausprägung von  $D$  bekannt und die Strafzahlung  $\psi$  wird für den Agenten fällig, falls er entdeckt wird.

Bei der Modelldarstellung wird auch beim nichtinformativem Ergebnis anhand der Beobachtbarkeit der Aktivitäten unterschieden. Da für vertragliche und korrupte Aktivitäten eine unterschiedliche Beobachtbarkeit angenommen werden kann, werden auch mehr Situationen als nur First Best und Second Best betrachtet. Es wird eine Third-Best-Situation eingeführt:

1. First-Best-Situation: Alle Aktivitäten können vom Prinzipal beobachtet und forciert werden.
2. Second-Best-Situation: Der Prinzipal kann die vertragliche Aktivität nicht beobachten. Aber er kann die Durchführung von korrupten Handlungen verhindern.

3. Third-Best-Situation: Der Prinzipal kann weder die vertragliche noch die korrupte Aktivität beobachten. Die Third-Best-Situation in der nichtinformativen Ergebnissituation entspricht von der Vergleichbarkeit eher der Second-Best-Situation bei einem voll- oder teilinformativem Ergebnis.

### 7.2.3.2. First-Best-Situation

Der hypothetische Fall vollständig symmetrischer Information bildet eine erste Referenzsituation. Der Prinzipal kann ein bestimmtes Aktivitätsniveau für die vertragliche Aktivität forcieren. Weiterhin kann er die Durchführung jeglicher korrupten Aktivität verhindern. Das heißt, es können auch keine korruptionsbedingten Verluste entstehen. Der Prinzipal muss also lediglich die Teilnahme des Agenten am Vertrag sicherstellen und mit der Entlohnung den Reservationsnutzen und die privaten Kosten decken. Er löst folgendes Programm - abhängig davon, welche Aktivität er induzieren möchte:

$$\max_{s_L, s_H} u_P = \pi_j \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_j) \cdot (x_L - s_L) \quad (7.36)$$

$$u.d.N. : \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j \geq U^* \quad (7.37)$$

$$\text{für } j \in \{L, H\}$$

Die optimalen Entlohnungsparameter ergeben sich aus  $u_P^* = \max[\underline{u}_P^*; \overline{u}_P^*]$ , das heißt, es wird verglichen, ob der erwartete Residualerfolg im Optimum für  $j = H$  höher ist als für  $j = L$ . Die Aktivität mit dem hohen Arbeitseinsatz ( $j = H$ ) sollte dann induziert werden, wenn:

$$(\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) \geq (c_H - c_L) \quad (7.38)$$

Im Optimum kann bei den Entlohnungsparametern eine beliebige Kombination der beiden Parameter gewählt werden, solange die Partizipationsbedingung mit Gleichheit erfüllt ist. Im einfachsten Fall wird ein Fixlohn gezahlt:<sup>938</sup>

$$s_H^* = s_L^* = U^* + c_j \quad \text{für } j \in \{L, H\} \quad (7.39)$$

Der Agent erhält also seinen Reservationsnutzen zuzüglich einer Erstattung seiner Kosten für den jeweiligen Arbeitseinsatz. Im Optimum erzielt der Prinzipal diesen erwarteten Residualer-

<sup>938</sup> Die Herleitung des Optimums ist in Anhang B.2.1.1 aufgeführt.

folg:

$$u_P^* = \pi_j \cdot x_H + (1 - \pi_j) \cdot x_L - U^* - c_j \quad \text{für } j \in \{L, H\} \quad (7.40)$$

Die First-Best-Lösung entspricht damit prinzipiell der First-Best-Lösung in der teilinformativen Ergebnissituation. Der Erfolg wird lediglich zusätzlich um die privaten Kosten des Agenten gemindert, die in der zuvor betrachteten Situation ausgeblendet wurden, jetzt aber berücksichtigt werden.

In der teilinformativen Ergebnissituation wurde prinzipiell die Möglichkeit diskutiert, unter bestimmten Bedingungen die Bestechlichkeit vorzuschreiben, wenn die korruptionsbedingten Schäden eher klein sind, aber dafür die Möglichkeit besteht, die Entlohnungszahlungen zu reduzieren. Im Anhang B.2.1.2 werden die Bedingungen dafür beschrieben, unter denen das Vorschreiben von Bestechlichkeit in der nichtinformativen Ergebnissituation die optimale Lösung darstellt. Diese sind jedoch nur in eher unrealistischen Konstellationen erfüllt. In der überwiegenden Zahl der Fälle wird ein Induzieren von Bestechlichkeit nicht erwünscht sein und dieser Annahme entsprechend wird bei nichtinformativem Ergebnis in der First- und Second-Best-Situation die Durchführung korrupter Aktivitäten untersagt.

### 7.2.3.3. Second-Best-Situation

Die Second-Best-Situation wird hier als gemischte Informationssituation bezüglich der Aktivitäten betrachtet. Es wird nun davon ausgegangen, dass der Prinzipal zwar weiterhin die korrupte Aktivität beobachten und untersagen kann, allerdings kann er nun die vertragliche Aktivität nicht mehr beobachten.<sup>939</sup> Daher wird eine Anreizbedingung notwendig, die die Vorziehwürdigkeit der vom Prinzipal gewünschten Aktivität sicherstellt. Das Optimie-

---

<sup>939</sup> Wie auch in der First-Best-Situation wird davon ausgegangen, dass die Nichtbestechlichkeit forciert werden soll. Dass der Prinzipal die korrupte Aktivität forcieren möchte, ist nur bei exotischen Parameterkonstellationen möglich. Deren Bedingungen entsprechen denen der First-Best-Situation und sind im Anhang B.2.1.2 zu ersehen.

rungsprogramm hat folgende Gestalt:

$$\max_{s_L, s_H} u_P = \pi_j \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_j) \cdot (x_L - s_L) \quad (7.41)$$

$$u.d.N. : \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j \geq U^* \quad (7.42)$$

$$\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j \geq \pi_m \cdot s_H + (1 - \pi_m) \cdot s_L - c_m \quad (7.43)$$

für  $j, m \in \{L, H\}; j \neq m$

Da keine korruptionsbezogene Variable enthalten ist, stellt dieses Modell im Prinzip ein Standard-Agency-Problem dar, bei dem die Entlohnung einen Trade-Off zwischen dem Wunsch nach einer höheren Wahrscheinlichkeit des vorteilhaften Ergebniseintritts und den damit verbundenen höheren Kosten für den Arbeitseinsatz abbilden soll.

Die Bedingung dafür, welche Aktivität der Prinzipal induzieren sollte, entspricht den Bedingungen der First-Best-Situation. Die Aktivität mit dem höheren Arbeitseinsatz und somit  $j = H$  sollte induziert werden, wenn:

$$(\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) \geq (c_H - c_L) \quad (7.44)$$

Ist die Ungleichung (7.44) nicht erfüllt, so wird der Prinzipal den Agenten zur Wahl der Aktivität  $j = L$  anreizen. Dann entsprechen die Entlohnungsparameter denen der First-Best-Situation:<sup>940</sup>

$$\underline{s}_H^{**} = \underline{s}_L^{**} = U^* + c_L \quad (7.45)$$

Gilt hingegen (7.44), so sollte das hohe Aktivitätsniveau induziert werden. Hierfür ist eine Spreizung der beiden Entlohnungsparameter erforderlich, damit der Agent von sich aus das Anstrengungsniveau mit den höheren privaten Kosten wählt. Die Spreizung zwischen den Parametern  $s_H$  und  $s_L$  muss einen Mindestabstand von  $\frac{c_H - c_L}{\pi_H - \pi_L}$  aufweisen, kann aber auch höher sein. Dies kann wieder durch das Integrieren einer Konstante  $\epsilon \geq 0$  abgebildet werden:

$$\overline{s}_H^{**} = \overline{s}_L^{**} + \frac{c_H - c_L + \epsilon}{\pi_H - \pi_L} = U^* + \frac{(1 - \pi_L) \cdot c_H - (1 - \pi_H) \cdot (c_L - \epsilon)}{\pi_H - \pi_L} \quad (7.46)$$

$$\overline{s}_L^{**} = U^* + \frac{\pi_H \cdot (c_L - \epsilon) - \pi_L \cdot c_H}{\pi_H - \pi_L} \quad (7.47)$$

<sup>940</sup> Die Ermittlung der Entlohnungsparameter für  $j \in \{L, H\}$  wird in Anhang B.2.2 ausführlich dargestellt.



Damit ergibt sich im Optimum ein Erwartungsnutzen für den Agenten, welcher seinen Reservationsnutzen und die privaten Kosten für die gewählte Aktivität deckt. Die Spreizung zwischen den Entlohnungsparametern bei Induzieren der arbeitsintensiveren Aktivität ist umso stärker, umso geringer die Differenz der Wahrscheinlichkeiten  $\pi_H - \pi_L$  ist. Ebenso sind die gewichteten privaten Kosten in den Entlohnungsparametern enthalten. Je stärker die Differenz zwischen den privaten Kosten  $c_H - c_L$  ist, desto mehr müssen die Parameter gespreizt werden, um den Agenten auch wirklich dazu zu bewegen, die Aktivität zu wählen, die mit  $c_H$  verbunden ist.

Im Optimum kann der Prinzipal diesen erwarteten Residualerfolg erzielen:

$$u_P^{**} = \pi_j \cdot x_H + (1 - \pi_j) \cdot x_L - U^* - c_j \quad \text{für } j \in \{L, H\} \quad (7.48)$$

Das entspricht der First-Best-Situation. Es entstehen bei einem risikoneutralen Agenten keine Agencykosten, die aus der Nichtbeobachtbarkeit der vertraglichen Aktivitäten resultieren würden.

#### 7.2.3.4. Third-Best-Situation bei Induzierung eines hohen Aktivitätsniveaus

Nun soll die für den Prinzipal ungünstigste Situation untersucht werden, die allerdings auch der Realität am nächsten kommt. Als Third-Best-Situation soll diejenige Informationslage des Prinzipals bezüglich der Aktivitäten des Agenten bezeichnet werden, bei der der Prinzipal weder die vertraglichen Aktivitäten des Agenten noch seine korrupten Aktivitäten beobachten kann.

Allerdings wird angenommen, dass der Prinzipal über die Korruptionmöglichkeiten des Agenten informiert ist. So ist er über die Höhe und die Wahrscheinlichkeitsverteilung des Bestechungsgeldangebotes ebenso informiert wie über die Aufdeckungswahrscheinlichkeit, die drohende Strafzahlung und die zusätzlichen privaten Kosten des Agenten. Weiterhin weiß er, dass ihm bei korruptem Handeln Schäden in Höhe von  $D$  entstehen werden.<sup>941</sup>

Wie in der Spieltheorie bei sequentiellen oder wiederholten Spielen üblich,<sup>942</sup> wird die Lösung

---

<sup>941</sup> Da angenommen wurde, dass diese Schäden erst später eintreten, kann argumentiert werden, dass die zeitliche Verzögerung im Kalkül berücksichtigt werden sollte. Da jedoch die Höhe der Schäden keinen Einfluss auf die Entlohnungsparameter hat, kann einfach davon ausgegangen werden, dass  $D$  den Barwert der künftigen Schäden darstellt.

<sup>942</sup> Siehe beispielsweise Rasmusen (2007), S. 129f.

mittels Rückwärtsinduktion ermittelt. Das bedeutet, zunächst wird die letzte Entscheidung analysiert, die der Agent trifft: Das ist die Korruptionsentscheidung. Hier werden die Bedingungen untersucht, unter denen der Agent sich bestechen lässt. Mit den Ergebnissen der Analyse wird dann die vorletzte Entscheidung betrachtet. Jene besteht in der Wahl der vertraglichen Aktivitätsniveaus. Mit den Erkenntnissen aus dieser Stufe wird dann die erste Entscheidung des Agenten untersucht: die Entscheidung des Agenten über die Annahme des Vertragsangebots des Prinzipals. Damit kann ein Vertrag konstruiert werden, der das Verhalten des Agenten und seine Entscheidungen antizipiert und für den Prinzipal optimal ist.

### Dritte Stufe

In dieser Stufe steht der Agent bereits im Vertragsverhältnis zum Prinzipal und hat sich bereits für ein Aktivitätsniveau der vertraglichen Aktivität entschieden. Er erhält ein Angebot eines externen Klienten, ein Bestechungsgeld  $B$  anzunehmen, um im Gegenzug eine korrupte Aktivität auszuführen, die dem Agenten zusätzliche private Kosten aufbürdet. Die korrupte Aktivität wird mit einer Wahrscheinlichkeit  $p$  aufgedeckt. Diese Wahrscheinlichkeit sei exogen vorgegeben. Wird der Agent entdeckt, muss er die Strafe  $\psi$  an die Staatskasse zahlen und kann das Bestechungsgeld nicht behalten. Die Aufdeckung kann annahmegemäß erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen - nachdem alle anderen Entscheidungen bereits getroffen wurden.

Die zu bewältigende Arbeit für die korrupte Tätigkeit soll immer die gleiche sein. Die Kosten für den Agenten hängen jedoch von den Kosten seiner zuvor gewählten vertraglichen Aktivität ab. Hat der Agent zuvor ein hohes Anstrengungsniveau gewählt, so verursacht ihm die Durchführung der korrupten Aktivität zusätzliche Kosten von  $k_H$ . Diese sind wegen der progressiv ansteigenden Kostenfunktion für die privaten Kosten höher als wenn er zuvor ein niedriges Anstrengungsniveau gewählt hätte. Es gilt folglich:  $k_H > k_L$ .<sup>943</sup> Auch wenn die Wahl des Aktivitätsniveaus nicht zwingend mit der freien Zeit und den Ressourcen des Agenten korreliert ist, so kann diese Assoziation zur Veranschaulichung der Kostenentstehung genutzt werden. Hat der Agent auf Grund eines niedrig angesetzten Aktivitätsniveaus für die vertragliche Tätigkeit noch freie Zeit und Kapazitäten, so ist für ihn die korrupte Aktivität tendenziell mit weniger Mühen verbunden als wenn er schon ausgelastet ist. Die Vorteilhaftigkeit der Korruptionshandlung wird folglich durch die Wahl des vertraglichen Aktivitätsniveaus mitbestimmt.

Die zweite Variable, welche die Vorteilhaftigkeit der Korruptionsentscheidung ex ante unsicher

---

<sup>943</sup> Dies folgt auf Grund der progressiven Kostenfunktion aus  $c_H > c_L$ .

macht, ist das Bestechungsgeld. In der ersten und zweiten Stufe war dem Agenten (und dem Prinzipal) nur eine Wahrscheinlichkeitsverteilung der möglichen Bestechungsgelder bekannt. Mit einer Wahrscheinlichkeit  $\beta$  bietet der Klient das Bestechungsgeld  $B_H$  an, ansonsten  $B_L$ . Es sei  $B_H > B_L$ . In dieser dritten Stufe erhält nun der Agent das Angebot und kennt die genaue Höhe des Bestechungsgeldes, um seine Korruptionsentscheidung treffen zu können. Der Prinzipal kennt weiterhin nur die Wahrscheinlichkeitsverteilung.

Die Korruptionsentscheidung wird vom Agenten an Hand des Nettokorruptionsvorteils getroffen:

$$z_{jn} = (1 - p) \cdot B_n - p \cdot \psi - k_j \quad j, n \in \{L, H\} \quad (7.49)$$

Bei  $z_{jn} \geq 0$  ist das Korruptionsangebot für den Agenten vorteilhaft und er lässt sich bestechen. Es stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen der Nettokorruptionsvorteil positiv wird. Während die mögliche Aufdeckung der korrupten Handlung erst in der fernen Zukunft stattfinden kann, so sind dem Agenten in der dritten Stufe zumindest die Ausprägung des Bestechungsgeldes und der privaten Kosten bekannt. Da beide Variablen je zwei Ausprägungen aufweisen können, kann eine Unterscheidung des Nettokorruptionsvorteils an Hand von vier Fällen vorgenommen werden:

$$1. k_L, B_L : \quad z_{LL} = (1 - p) \cdot B_L - p \cdot \psi - k_L \quad (7.50)$$

$$2. k_L, B_H : \quad z_{LH} = (1 - p) \cdot B_H - p \cdot \psi - k_L \quad (7.51)$$

$$3. k_H, B_L : \quad z_{HL} = (1 - p) \cdot B_L - p \cdot \psi - k_H \quad (7.52)$$

$$4. k_H, B_H : \quad z_{HH} = (1 - p) \cdot B_H - p \cdot \psi - k_H \quad (7.53)$$

Aus  $B_H > B_L$  und  $k_H > k_L$  folgt für die Rangordnung dieser vier möglichen Ausprägungen von  $z$ :

$$z_{LH} > z_{LL} > z_{HL} \quad (7.54)$$

$$z_{LH} > z_{HH} > z_{HL} \quad (7.55)$$

Das Größenverhältnis zwischen  $z_{HH}$  und  $z_{LL}$  ist weiterhin unklar. Es hängt von den Variablen  $B_H, B_L, k_H, k_L$  und  $p$  ab. Es gilt:

$$z_{LL} \gtrless z_{HH} \quad \Leftrightarrow \quad k_H - k_L + (1 - p) \cdot (B_L - B_H) \gtrless 0 \quad (7.56)$$

Der Versuch, über die Steuerung der vertraglichen Aktivität auch die Korruptionsentscheidung des Agenten zu beeinflussen, ist nur dann sinnvoll, wenn sich die Wahl des vertraglichen Aktivitätsniveaus überhaupt auf die Vorteilhaftigkeit der korrupten Handlung auswirkt. Bei  $z_{HL} > 0$  wäre die korrupte Handlung für den Agenten in jedem Fall vorteilhaft. Umgekehrt wäre korruptes Verhalten für den Agenten immer nachteilig, wenn  $z_{LH} < 0$ . In beiden Fällen würde sich die Entscheidung für ein bestimmtes Niveau der vertraglichen Aktivität nicht auf die Vorteilhaftigkeit der korrupten Handlung auswirken. Daher sollen die möglichen Ausprägungen für  $z_{jn}$  gewissen Grenzen unterworfen werden. Es wird festgelegt, dass für den Nettokorruptionsvorteil gelten soll:

$$z_{LH} \geq 0 > z_{HL} \tag{7.57}$$

Weiterhin muss ausgeschlossen werden, dass Konstellationen mit  $z_{HH} \geq 0 > z_{LL}$  auftreten, da in solch einem Fall nur die Ausprägung des Bestechungsgeldes die Vorteilhaftigkeit der korrupten Handlung beeinflussen würde - nicht jedoch die Wahl der vertraglichen Aktivität. In den verbleibenden Konstellationen können zwei Fälle unterschieden werden:

1.  $z_{LH} \geq 0; z_{LL}, z_{HH}, z_{HL} < 0$ :

Falls sich der Agent für die vertragliche Aktivität mit dem hohen Anstrengungsniveau entscheidet, kann der Nettokorruptionsvorteil nie positiv werden. Nur bei Wahl des niedrigen Aktivitätsniveaus hat der Agent eine Chance, dass mit Wahrscheinlichkeit  $\beta$  das Bestechungsgeld  $B_H$  angeboten wird, das die korrupte Handlung vorteilhaft macht.

2.  $z_{LH}, z_{HH}, z_{LL} \geq 0; z_{HL} < 0$

Wählt der Agent das niedrige Anstrengungsniveau für die vertragliche Aktivität, so wird die korrupte Handlung immer vorteilhaft für ihn sein. Hat er hingegen das hohe Aktivitätsniveau gewählt, so würde das Bestechungsgeld  $B_L$  für ihn nicht ausreichen, um seine privaten Kosten zu decken. Er handelt nur dann korrupt, wenn ihm  $B_H$  angeboten wird.

Prinzipiell sind beide Varianten plausibel. Es wird jedoch eine Beschränkung auf den zweiten Fall vorgenommen.<sup>944</sup> Dies soll die Idee widerspiegeln, dass es vielleicht nicht möglich ist,

---

<sup>944</sup> Um für den Fall 1 die optimalen Entlohnungsparameter zu bestimmen, sind leichte Modifikationen am Modell notwendig. Da in dieser Konstellation bei Wahl der Aktivität mit dem hohen Anstrengungsniveau die Annahme von Bestechungsgeld vollständig verhindert werden könnte, wäre auch die First-Best-Lösung erreichbar.

Korruption vollständig zu verhindern, aber dass mit dem Entlohnungsmodell immerhin die Chance eröffnet wird, dass der Agent das Bestechungsgeld ablehnt.

### Zweite Stufe

Würde die Wahl des vertraglichen Aktivitätsniveaus die Vorteilhaftigkeit der Korruptionshandlung sicher bestimmen, so wäre kein sequentieller Modellaufbau notwendig, da die Aktivitätsniveaumentcheidung automatisch eine bestimmte Korruptionsentscheidung nach sich ziehen würde. Daher wird angenommen, dass in der zweiten Stufe des Spiels die Erwartungen über den Nettokorruptionsvorteil unsicher sind.

In der zweiten Stufe nimmt der erwartete Nettokorruptionsvorteil  $z_j$ ,  $j \in \{L, H\}$  abhängig von der Wahl der Aktivität  $j$  folgende allgemeine Gestalt an:

$$z_L = \beta \cdot \max[0; z_{LH}] + (1 - \beta) \cdot \max[0; z_{LL}] \quad (7.58)$$

$$z_H = \beta \cdot \max[0; z_{HH}] + (1 - \beta) \cdot \max[0; z_{HL}] \quad (7.59)$$

Auf Grund der Restriktion der zulässigen Ausprägungen des Nettokorruptionsvorteils in der dritten Stufe auf  $z_{LH}, z_{HH}, z_{LL} \geq 0; z_{HL} < 0$  bedeutet das für  $z_j$ :

$$z_L = (1 - p) \cdot (\beta \cdot B_H + (1 - \beta) \cdot B_L) - p \cdot \psi - k_L \quad (7.60)$$

$$z_H = \beta \cdot [(1 - p) \cdot B_H - p \cdot \psi - k_H] \quad (7.61)$$

Hierbei gilt  $z_L > z_H$ .

Nachdem herausgearbeitet wurde, welche Erwartungen der Agent in der zweiten Stufe über den Nettokorruptionsvorteil hat und wie diese von der Aktivitätswahl abhängen, muss nun sichergestellt werden, dass der Agent das für den Prinzipal optimale Aktivitätsniveau wählt. Für den Prinzipal ist zum einen relevant, welches  $x_j$  er erzielen kann und zum anderen, inwieweit er den korruptionsbedingten Schaden  $D$  hinnehmen muss. Zunächst soll davon ausgegangen werden, dass der Prinzipal die Aktivität mit dem hohen Anstrengungsniveau induzieren möchte, damit die Eintrittswahrscheinlichkeit von  $x_H$  steigt und die Wahrscheinlichkeit für das Auftreten korruptionsbedingter Schäden geringer ist als bei Wahl der Aktivität mit dem niedrigen Anstrengungsniveau. Es werden im Anschluss an die Lösung des Modells die Bedingungen diskutiert, unter denen die Induzierung eines anderen Aktivitätsniveaus für den Prinzipal vorteilhaft sind.

Damit der Prinzipal das hohe Aktivitätsniveau induziert, muss er wegen der Nichtbeobachtbarkeit der Aktivitäten eine Anreizbedingung formulieren, die auch die möglichen Auswirkungen in der dritten Stufe einbezieht. Entsprechend lautet die Anreizbedingung:

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \geq \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \quad (7.62)$$

Wie auch in den vorangegangenen Entlohnungsmodellen wird hiermit eine Spreizung der Entlohnungsparameter  $s_H$  und  $s_L$  bewirkt. Demnach folgt hieraus für  $s_H$ :

$$s_H \geq s_L + \frac{c_H - c_L - z_H + z_L}{\pi_H - \pi_L} \quad (7.63)$$

### Erste Stufe

Die erste Entscheidung, die der Agent trifft, ist diejenige über die Annahme des Vertrages. Damit der Vertrag akzeptiert wird, muss der erwartete Nutzen im Vertragsverhältnis zumindest seinen alternativen Mindestnutzen decken. Demnach lautet die Partizipationsbedingung (bei Induzierung der Aktivität mit dem hohen Anstrengungsniveau):

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \geq U^* \quad (7.64)$$

Die Antizipation der Entscheidungen des Agenten ermöglicht es dem Prinzipal, dem Agenten ein Vertragsangebot zu unterbreiten. Um die entsprechenden Entlohnungsparameter dieses Vertrags zu ermitteln, maximiert er seinen erwarteten Nutzen unter Berücksichtigung der Anreiz- und der Partizipationsbedingung:

$$\max_{s_L, s_H} \bar{u}_P = \pi_H \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_H) \cdot (x_L - s_L) - (1 - p) \cdot \beta \cdot D \quad (7.65)$$

$$u.d.N. : \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \geq U^* \quad (7.66)$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \geq \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \quad (7.67)$$

In der Zielfunktion des Prinzipals sind neben den beobachtbaren Ergebnissen  $x_j$  auch die korruptionsbedingten Schäden  $D$  enthalten. Auch wenn der Prinzipal diese Schäden kurzfristig nicht beobachten kann, so muss er sie dennoch langfristig tragen. Die Gewichtung mit  $\beta$  trägt der Annahme Rechnung, dass der Agent bei Wahl des hohen Aktivitätsniveaus nur mit der Wahrscheinlichkeit  $\beta$  auch ein hinreichend großes Bestechungsgeld geboten bekommt, für das er die korrupte Handlung ausführt. Weiterhin wird angenommen, dass der Prinzipal diese

Schäden bei Aufdeckung der korrupten Aktivität mit der Wahrscheinlichkeit  $(1 - p)$  nicht mehr tragen muss. Es wird davon ausgegangen, dass der Prinzipal in diesem Fall den Agenten in die Verantwortung nehmen und von ihm die Begleichung der Schäden fordern kann.

Es ergeben sich wiederum Entlohnungsparameter, bei denen die Höhe der Spreizung durch die Konstante  $\epsilon \geq 0$  bestimmt wird:<sup>945</sup>

$$\overline{s_H^{***}} = \overline{s_L^{***}} + \frac{c_H - c_L - z_H + z_L + \epsilon}{\pi_H - \pi_L} \quad (7.68)$$

$$= U^* + \frac{(1 - \pi_L) \cdot (c_H - z_H) - (1 - \pi_H) \cdot (c_L - z_L - \epsilon)}{\pi_H - \pi_L} \quad (7.69)$$

$$\overline{s_L^{***}} = U^* + \frac{\pi_H \cdot (c_L - z_L - \epsilon) - \pi_L \cdot (c_H - z_H)}{\pi_H - \pi_L} \quad (7.70)$$

Die Struktur der Entlohnungsparameter ähnelt denen in den vorangegangenen Situationen. „Basisgröße“ in den Entlohnungsparametern ist wiederum der Reservationsnutzen, der mit Zuschlägen beziehungsweise Abschlägen versehen wird, damit die notwendige Spreizung zwischen  $s_H$  und  $s_L$  erreicht wird. Diese Spreizung  $\frac{c_H - c_L - z_H + z_L}{\pi_H - \pi_L}$  bildet den Unterschied in privaten Kosten und erwartetem Nettokorruptionsvorteil bei Wahl der unterschiedlichen Aktivitäten ab. Im Nenner sind die Wahrscheinlichkeiten zur Erzielung von  $x_H$  enthalten. Deren Differenz spiegelt wider, inwieweit bestimmte Ergebniseintritte auf die Aktivitätswahl zurückzuführen sind. Ist diese Differenz sehr gering, so wird die Spreizung sehr hoch ausfallen.

Der Prinzipal erzielt einen erwarteten Residualerfolg von:

$$\overline{u_P^{***}} = \pi_H \cdot x_H + (1 - \pi_H) \cdot x_L - U^* - c_H + z_H - (1 - p) \cdot \beta \cdot D \quad (7.71)$$

$$= \pi_H \cdot x_H + (1 - \pi_H) \cdot x_L - U^* - c_H + \beta \cdot [(1 - p) \cdot (B_H - D) - p \cdot \psi - k_H] \quad (7.72)$$

Der Prinzipal muss zwar die privaten Kosten für die vertragliche Aktivität tragen, kann aber die Entlohnung um den Nettokorruptionsvorteil reduzieren, da der Agent einen Teil seines erwarteten Nutzens schon über das korrupte Verhältnis zum Klienten erzielen kann. Weiterhin wird der Residualerfolg um die korruptionsbedingten Schäden verringert, wenn der Agent ein hinreichend hohes Bestechungsangebot erhält und auch später nicht entdeckt wird. Hohe

---

<sup>945</sup> Die Bestimmung des Optimums und der zugehörigen Entlohnungsparameter wird in Anhang B.2.3.1 ausführlich dargestellt.

Bestechungsgelder haben eine ambivalente Wirkung auf den Prinzipal.<sup>946</sup> Zwar entstehen dem Prinzipal auf der einen Seite Schäden, wenn das Bestechungsgeld hoch genug ist, um für den Agenten attraktiv zu sein. Auf der anderen Seite kann jedoch der Prinzipal die seinerseitig gezahlte Entlohnung entsprechend reduzieren.

Diese Effekte eines höheren Bestechungsgeldes  $B_H$  gelten ebenso für die anderen in  $z_H$  enthaltenen Variablen. Eine höhere Strafzahlung  $\psi$ <sup>947</sup> wirkt sich ebenso wie höhere private Kosten  $k_H$ <sup>948</sup> negativ auf den Residualerfolg des Prinzipals aus. Dieses Argument trifft zwar auf die Aufdeckungswahrscheinlichkeit  $p$  ebenso zu, jedoch ist mit einem höherem  $p$  auch ein geringerer erwarteter Schaden aus Korruptionshandlungen verbunden. Bei  $D \geq B_H + \psi$  ist der globale Effekt einer höheren Aufdeckungswahrscheinlichkeit für den Prinzipal positiv.

Es entstehen im Vergleich zur Second-Best-Situation Agencykosten in Höhe von:

$$\overline{AC} = \overline{u_P^{**}} - \overline{u_P^{***}} = (1 - p) \cdot \beta \cdot D - z_H \quad (7.73)$$

$$= \beta \cdot [(1 - p) \cdot (D - B_H) + p \cdot \psi + k_H] \quad (7.74)$$

Dies spiegelt die Informationslage der beiden Situationen wider. Zum einen entstehen dem Prinzipal unvermeidlich Schäden aus Korruption, wenn einmal ein ausreichendes Bestechungsgeld gezahlt wird. Zum anderen werden die Agencykosten um den gewichteten Nettokorruptionsvorteil reduziert.

---

<sup>946</sup> In den einführenden Kapiteln ist ausgearbeitet worden, dass sich beim Bestechungsvorgang Agent und Klient auf Kosten des Prinzipals bereichern und ihn schädigen. Unter diesem Aspekt wirken die Modellergebnisse irritierend. Bei gleichbleibendem  $D$  profitiert der Prinzipal von einem höheren  $B_H$ . Der Agent hat weiterhin einen erwarteten Nutzen in Höhe des Reservationsnutzens. Nur der im Modell als exogene Größe angenommene Klient verliert bei einem höheren Bestechungsgeld an Nutzen. Im Modell ist die Höhe von  $D$  nicht mit der Höhe des Bestechungsgeldes verknüpft. Es kann jedoch in der Realität davon ausgegangen werden, dass die Höhe des Bestechungsgeldes durchaus in einem Zusammenhang mit den Einbußen steht, die dem Prinzipal aufgebürdet werden. Weiterhin kann davon ausgegangen werden, dass ein Klient nicht ohne Not ein höheres Bestechungsgeld zahlt.

<sup>947</sup> Eine hohe Strafzahlung des Agenten ist in diesem Modell nachteilig für den Prinzipal. Dieser Effekt ließe sich neutralisieren, indem angenommen würde, dass dem Prinzipal diese Strafzahlung zufließt. Von dieser Annahme wird jedoch abgesehen, da es als vorteilhaft angesehen werden kann, dass die Durchsetzung der Strafe nicht mehr dem Prinzipal obliegen muss und da die zivilrechtliche Kompensation der Korruptionsvergehen bereits durch Rückzahlung von  $D$  an den Prinzipal erfolgt, wenn der Agent entdeckt wird.

<sup>948</sup> Der Prinzipal muss die privaten Kosten der korrupten Handlung  $k_H$  anteilig tragen so wie er auch die Kosten für die vertragliche Aktivität  $c_H$  übernimmt.



### 7.2.3.5. Third-Best-Situation bei Induzierung eines niedrigen Aktivitätsniveaus

Bislang wurde in der Third-Best-Situation untersucht, wie sich das Optimum bei Induzierung des hohen Aktivitätsniveaus darstellt. Das hohe Aktivitätsniveau sollte induziert werden, wenn gilt:<sup>949</sup>

$$\begin{aligned} & (\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) \\ & \geq c_H - c_L + \beta \cdot k_H - k_L - (1 - p) \cdot (1 - \beta) \cdot (D - B_L) - (1 - \beta) \cdot p \cdot \psi \end{aligned} \tag{7.75}$$

Wenn (7.75) nicht gilt, sollte der Prinzipal das niedrige Aktivitätsniveau induzieren. Diese Konstellation rückt insbesondere dann verstärkt in den Bereich des Möglichen, wenn:

- die Differenz der Wahrscheinlichkeiten  $\pi_H$  und  $\pi_L$  zur Erzielung von  $x_H$  gering ist,
- die Differenz zwischen den Ergebnissen  $x_H$  und  $x_L$  gering ist,
- die Differenz zwischen den privaten Kosten abhängig von der Aktivitätswahl hoch ist,
- die korruptionsbedingten Schäden  $D$  gering sind,
- die Wahrscheinlichkeit  $\beta$ , dass  $B_H$  geboten wird, hoch ist, da in diesem Fall auch die Wahl des hohen Aktivitätsniveaus eher zu korruptem Handeln führen wird,
- das Bestechungsgeld  $B_L$  hoch ist,
- die Strafzahlungen für den Agenten  $\psi$  gering sind.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das niedrige Aktivitätsniveau vor allem dann induziert werden sollte, je schwieriger es für den Agenten ist, per Aktivitätswahl das beobachtbare Ergebnis zu beeinflussen und je unbedeutender die korrupte Handlung in Bezug auf Schaden und Strafen ist. Bei Wahl des niedrigen Aktivitätsniveaus ist das Bestechungsgeld in jedem Fall hoch genug für den Agenten und der Prinzipal würde lediglich bei der langfristigen Aufdeckung

---

<sup>949</sup> Die Herleitung dieser Bedingung ist im Anhang B.2.3.2 dargestellt.

der korrupten Handlung keine Schäden erleiden. Folgendes Programm löst der Prinzipal:<sup>950</sup>

$$\max_{s_L, s_H} \underline{u_P} = \pi_L \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_L) \cdot (x_L - s_L) - (1 - p) \cdot D \quad (7.76)$$

$$u.d.N. : \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \geq U^* \quad (7.77)$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \geq \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \quad (7.78)$$

Im Optimum lassen sich wie auch in den vorangegangenen Situationen Bedingungen für die Entlohnungsparameter erkennen, die bewirken sollen, dass die Spreizung zwischen  $s_H$  und  $s_L$  nicht zu hoch wird, aber ansonsten eine beliebige Kombination beider Parameter zulässt. Im einfachsten Fall wird ein Fixlohn gezahlt, der den Reservationsnutzen und die privaten Kosten für die vertragliche Aktivität abdeckt und um die Vorteile für den Agenten aus der Bestechungshandlung reduziert wird:

$$\underline{s_H}^{***} = \underline{s_L}^{***} = U^* + c_L - z_L \quad (7.79)$$

Hierbei kann der Prinzipal diesen Residualerfolg erzielen:

$$\underline{u_P}^{***} = \pi_L \cdot x_H + (1 - \pi_L) \cdot x_L - U^* - c_L + z_L - (1 - p) \cdot D \quad (7.80)$$

$$\begin{aligned} &= \pi_L \cdot x_H + (1 - \pi_L) \cdot x_L - U^* - c_L \\ &\quad + (1 - p) \cdot [\beta \cdot B_H + (1 - \beta) \cdot B_L - D] - p \cdot \psi - k_L \end{aligned} \quad (7.81)$$

Geringere private Kosten, höhere Bestechungsgelder und geringere Strafen wirken ebenso vorteilhaft auf den Erfolg des Prinzipals wie bei Induzierung des hohen Aktivitätsniveaus: der Prinzipal kann den angebotenen Lohn senken.

Da der Prinzipal in der Third-Best-Situation die korrupte Aktivität nicht mehr verhindern kann, entstehen ihm Agencykosten im Vergleich zur Second-Best-Situation:<sup>951</sup>

$$\underline{AC} = \underline{u_P}^{**} - \underline{u_P}^{***} = (1 - p) \cdot D - z_L \quad (7.82)$$

<sup>950</sup> Die Ermittlung des Optimums ist in Anhang B.2.3.2 dargestellt.

<sup>951</sup> Wären in Second-Best- und Third-Best-Situation jeweils unterschiedliche Aktivitäten für den Prinzipal optimal, so ändern sich die Agencykosten entsprechend zu  $\underline{u_P}^{**} - \underline{u_P}^{***}$  beziehungsweise  $\underline{u_P}^{**} - \underline{u_P}^{***}$ . Die Bedingungen für solche Konstellationen sind im Anhang B.2.3.2 zu finden.

Im Vergleich zu  $\overline{AC}$  sind bei  $\underline{AC}$  die Auswirkungen einer Veränderung der Korruptionsschäden geringer, da der Agent in jedem Fall korrupt handeln wird und nicht lediglich mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit. Auf der anderen Seite kann ein geringerer Lohn gezahlt werden, da der Agent wegen  $z_L > z_H$  schon einen höheren Nutzenanteil aus der korrupten Handlung erzielen kann.

Die aus den Modellen gewonnene Erkenntnis, dass es optimal sein kann, ein niedriges beziehungsweise mit mehr Korruption verbundenes Aktivitätsniveau zu tolerieren, lässt sich nicht ohne Weiteres in die betriebliche Praxis übertragen, auch wenn diese Strategie in der Realität möglicherweise bereits angewendet wird.<sup>952</sup> Zwar ist der Prinzipal grundsätzlich daran interessiert, den Agenten dazu zu bewegen, nicht korrupt zu handeln, dennoch können Konstellationen existieren, in denen es sehr schwierig und vor allem kostspielig ist, dem Agenten über die Entlohnung eine Alternative zur Bestechlichkeit anzubieten. Dies ist auch dann der Fall, wenn das beobachtete Ergebnis eine relativ geringe Aussagekraft über die Aktivitätswahl besitzt. In diesem Fall „kapituliert“ der Prinzipal vor dem Korruptionsproblem und würde Schadensbegrenzung betreiben, indem den Agenten ein geringer Lohn angeboten wird. Diese Strategie ist aus zwei Gründen problematisch:

1. Das Modell geht von einem (unethischen) Nutzenmaximierer aus. Wird jedoch angenommen, dass es viele Menschen gibt, denen bei korrupten Handlungen hohe moralische Kosten entstehen, so kann dies einerseits dazu führen, dass auch diese Menschen durch die geringen Löhne trotz Bedenken dazu „gezwungen“ werden, korrupte Aktivitäten auszuführen, um ihren Lebensunterhalt zu sichern. Andererseits kann es auch sein, dass der Prinzipal nur Agenten anwerben kann, die keinerlei moralische Bedenken haben und somit ein Selektionsproblem auftritt.<sup>953</sup>
2. Der Prinzipal nimmt korrupte Handlungen nicht nur in Kauf, er weiß um deren Existenz und nutzt sie für seine Zwecke, um Entlohnungszahlungen reduzieren können. Das heißt, aus strafrechtlicher Perspektive kann argumentiert werden, dass der Prinzipal Prinzipien der betrieblichen Compliance verletzt und Beihilfe zur Korruption leistet.<sup>954</sup>

Inbesondere wegen der strafrechtlichen Risiken ist die Strategie des Tolerierens der korrupten

---

<sup>952</sup> Es gibt Autoren, die argumentieren, dass einige Staaten mit geringen finanziellen Möglichkeiten ihren Staatsbediensteten bewusst zu wenig zahlen, da sie davon ausgehen, dass sich die Beamten über Bestechlichkeit ein Zusatzeinkommen sichern können. Vgl. Eigen (1995), S. 63; Pies und Sass (2008), S. 29.

<sup>953</sup> Die Selektionsproblematik wird in Abschnitt 7.3 eingehend beleuchtet.

<sup>954</sup> Vgl. Wybitul (2009), S. 2590f.

Handlungen in der Realität als problematische Alternative anzusehen, selbst wenn sie ein theoretisch plausible Option darstellt.

#### 7.2.3.6. Risikoaverser Agent

Wird nun nicht mehr von einem risikoneutralen Agenten ausgegangen, sondern von einem risikoaversen Agenten, so gelten bei einem nichtinformativen Ergebnis prinzipiell dieselben Implikationen wie bei der Betrachtung risikoaverser Agenten in der teilinformativen Ergebnissituation.

Zum einen ist wiederum davon auszugehen, dass die korrupte Handlung dem risikoaversen Entscheider einen geringeren Nutzen beschert als einem risikoneutralen Agenten.<sup>955</sup> In vielen Fällen, in denen eine korrupte Handlung für einen risikoneutralen Entscheider vorteilhaft ist, würde ein risikoneutraler Agent von dieser Handlung Abstand nehmen.

Es existiert jedoch ein gegenläufiger Effekt der Risikoaversion in der nichtinformativen Ergebnissituation. Der Prinzipal ist neben der Reduzierung korruptionsbedingter Schäden ebenso an der Maximierung des Residualergebnisses der vertraglichen Aktivität interessiert. Hierbei ist Risikoaversion für den Prinzipal tendenziell nachteilig, da er dem Agenten zur Teilnahme am Vertrag eine zusätzliche Risikoprämie zahlen müsste, wenn er ein hohes Aktivitätsniveau induzieren möchte. Ob also das Beschäftigen eines risikoaversen Mitarbeiters für das Unternehmen vorteilhaft ist, lässt sich nicht pauschal beurteilen.

Da der Prinzipal in der First-Best-Situation dem Agenten die Aktivität vorschreiben kann, stellt sich dieses Problem dort jedoch nicht. Es würde ein Fixlohn gezahlt, der den Reservationsnutzen und die privaten Kosten für die bevorzugte vertragliche Aktivität abdeckt.

In der Second-Best-Situation kann dann ein Fixlohn festgelegt werden, der dieselbe Ausprägung wie in der First-Best-Situation annimmt, wenn das niedrige Aktivitätsniveau induziert werden soll. Anders sieht es jedoch dann aus, wenn diejenige Aktivität induziert werden soll, die mit vorteilhaften Ergebniswahrscheinlichkeiten und mit hohen privaten Kosten verbunden ist. In diesem Fall kann kein Fixlohn angeboten werden, die Mindestspreizung der Entlohnungsparameter darf jedoch wegen der Präferenz für ein sicheres Einkommen auch nicht überschritten werden. Während im Falle des risikoneutralen Agenten eine relativ freie Wahl

---

<sup>955</sup> Es sei an die Ungleichung (7.34) erinnert.

der Entlohnungsparameter möglich ist, solange der Mindestabstand zwischen den Parametern überschritten unterschritten wird, so besteht diese Gestaltungsfreiheit bei Agenten mit konkaver Risikonutzenfunktion nicht mehr.

Die optimale Entlohnungsstruktur in der Third-Best-Situation weist bei einem risikaversen Agenten tendenziell ähnliche Charakteristika wie in der Second-Best-Situation auf. Die Kombination der Entlohnungsparameter kann nicht frei gewählt werden, sondern es besteht die Tendenz zu möglichst geringer Entlohnungsunsicherheit. Versucht also der Prinzipal, diejenige Aktivität des Agenten zu induzieren, die wegen der höheren privaten Kosten mit einer Tendenz zu geringeren Korruptionsschäden assoziiert ist, so müssen die erforderlichen Entlohnungsparameter zwar einen Mindestabstand aufweisen, dürfen sich jedoch nicht um eine höhere Differenz als den Mindestabstand unterscheiden.<sup>956</sup>

### 7.2.3.7. Modifikationen des Modells

Das zentrale Element des Entlohnungsmodells in der nichtinformativen Ergebnissituation sind die privaten Kosten des Agenten. Sie sind das Bindeglied zwischen vertraglicher und korrupter Handlung. Dahinter steht die Idee, den Agenten mit vertraglicher Tätigkeit so sehr auszulasten, dass er keine Ressourcen mehr erübrigen kann, um korrupte Aktivitäten durchzuführen. Die Anwendbarkeit des Modells hängt demnach davon ab, ob eine bestimmte vertragliche Tätigkeit überhaupt nennenswerte Arbeitsaufwendungen für den Agenten mit sich bringt. Dies ist beispielsweise denkbar beim Ausstellen von umfangreichen Dokumenten und Bescheinigungen, die ein korrupter Beamter für einen Klienten durchführt. In anderen Korruptionsfällen, in denen beispielsweise eine Auftragsvergabe per Bestechung manipuliert wird, hat die bestochene Person wahrscheinlich keinen zusätzlichen Arbeitsaufwand - sie spart sich möglicherweise sogar Arbeit, weil die eingereichten Angebotsschreiben der nichtkorrupten Ausschreibungsteilnehmer nicht mehr ernsthaft geprüft werden. In diesen Situationen ist die Anwendung des Modells in der bisherigen Form nicht mehr sinnvoll.

Es ist nicht zwingend notwendig, dass die privaten Kosten das Bindeglied zwischen korrupter und vertraglicher Aktivität sein müssen. Auch andere Variablen können diese Funktion erfül-

---

<sup>956</sup> Stellt hingegen die Induzierung der eher korruptionsfördernden Aktivität mit den geringeren privaten Kosten das Optimum dar, so kann ein Fixlohn gezahlt werden. Bei der Bestimmung dieses Fixlohns ist zu beachten, dass nicht lediglich private Kosten und Reservationsnutzen kompensiert werden, sondern dass dieser Lohn um die potenzielle Nutzenerzielung aus der korrupten Aktivität reduziert werden kann. Das Ergebnis der korrupten Handlung ist für den Agenten zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mit dem Prinzipal unsicher. Zum einen ist ihm nicht bekannt, wie hoch das zu erzielende Bestechungsgeld wirklich ist, zum anderen weiß er nicht, ob die Handlung unentdeckt bleibt.

len. Das Modell ist so konstruiert, dass über einfache Modifikationen auch andere Variablen die Bindeglied-Funktion übernehmen können. Es muss jedoch eine Variable sein, die Bestandteil des Nettokorruptionsvorteils ist und auf deren Ausprägung die Wahl des vertraglichen Aktivitätsniveaus einen Einfluss hat. Hierfür kommen prinzipiell vier Variablen in Frage:

- die privaten Kosten  $k$
- das Bestechungsgeld  $B$
- die Aufdeckungswahrscheinlichkeit  $p$
- die Strafzahlung  $\psi$

Bei den letzten drei Variablen ist es schwieriger, plausible Anwendungsszenarien zu finden, bei denen diese in einem Zusammenhang zur Wahl der vertraglichen Aktivität stehen. Es ist jedoch vorstellbar, dass die Wahl der vertraglichen Aktivität eine Auswirkung auf die korrupte Handlung hat. Der Agent könnte ein Polizist sein und beispielsweise die Wahl haben, im Büro zu arbeiten oder auf Streife zu gehen. In beiden Situationen stehen ihm unterschiedliche korruptionsbedingte Einkommensmöglichkeiten offen - zum einen möglicherweise die Ausstellung von Dokumenten gegen Bestechungsgeld, zum anderen das Absehen von einer Strafanzeige bei Verkehrs- oder Straßenkriminalität. Die jeweiligen korrupten Aktivitäten könnten mit jeweils unterschiedlich hohen Bestechungsgeldern, Aufdeckungswahrscheinlichkeiten und Strafzahlungen verbunden sein. Wird auf eine dieser drei Variablen zurückgegriffen, so spielen die privaten Kosten im Modell keine Rolle mehr und sie können in der Betrachtung vernachlässigt werden (wie es in der teilinformativen Ergebnissituation der Fall war).

Weiterhin ist das zu Grunde liegende Modell so gestaltet, dass in der Third-Best-Situation Korruption nicht vollständig verhindert werden kann, sondern nur die Wahrscheinlichkeit von Bestechung reduziert wird. Dies wurde so implementiert, dass der Agent bei Vertragsabschluss mit dem Prinzipal noch gar nicht weiß, ob er ein hinreichend großes Bestechungsgeld erhält. Die Höhe des Bestechungsgeldes wurde als stochastisch angenommen, damit der Agent bei der Wahl des vertraglichen Aktivitätsniveaus noch nicht sicher weiß, ob er sich für oder gegen die Bestechlichkeit entscheiden wird. Auch hier ist es keineswegs zwingend so, dass dies über die Bestechungsgeldvariable sichergestellt werden muss. Es könnte beispielsweise sein, dass verschiedene Typen von Klienten existieren, die jeweils unterschiedliche Bestechungsversuche unternehmen. Der Agent würde nur die Wahrscheinlichkeit  $\beta$  kennen, mit der er auf einen bestimmten Typ trifft. Diese Klienten könnten Angebote machen, die sich in folgenden Punkten unterscheiden:

- im Bestechungsgeld  $B$

- in der Aufdeckungswahrscheinlichkeit  $p$
- in der Strafzahlung  $\psi$
- in den privaten Kosten  $k$

Auch eine Kombination der Modifikationen ist möglich. Die betreffende Variable muss einen Einfluss auf die Ausprägung von  $z_{jn}$ <sup>957</sup> haben. Wichtig ist, dass sich  $z_{Hn}$  zwecks Steuerbarkeit von  $z_{Ln}$  unterscheidet und dass sich  $z_{jH}$  von  $z_{jL}$  unterscheiden lässt, damit die Wahl der vertraglichen Aktivität nur einen stochastischen und keinen deterministischen Einfluss auf die Bestechlichkeitsentscheidung hat.

#### 7.2.4. Zwischenfazit

Die verschiedenen vorgestellten und untersuchten Entlohnungsmodelle zeigen, wie in den unterschiedlichsten Situationen Verträge gestaltet werden können, um die Annahme von Bestechungsgeld für den Agenten unattraktiv zu machen. Die bislang untersuchten Modelle widmen sich der Moral-Hazard-Problematik. Es wurde untersucht, wie ein Vertrag gestaltet sein sollte, damit der Agent nach Abschluss des Vertrages nicht seinen diskretionären Spielraum nutzt, um korrupte Handlungen durchzuführen. Die Anreizwirkung der Verträge beruht darauf, dass der Eintritt bestimmter Zustände belohnt wird, die mit weniger korrupten Handlungen assoziiert sind. Dem Agenten wird damit eine Alternative zum Annehmen von Bestechungsgeld geboten. Ist das Verhindern von Korruption prohibitiv teuer, so stellt das Tolerieren möglicher Korruption bei Zahlung eines Fixlohns regelmäßig die optimale theoretische Lösung dar.

Die bisher betrachteten Modelle unterscheiden sich in mehreren Dimensionen hinsichtlich ihrer Annahmen. Dementsprechend sind auch die Ergebnisse und Entlohnungsparameter unterschiedlich. Eine zusammenfassende Übersicht über Struktur der optimalen Entlohnungsparameter ist daher in Tabelle 7.2 abgebildet. Die Modelle lassen sich nach vier Dimensionen unterscheiden:

1. Ergebnisinformativität: vollinformativ, teilinformativ, nichtinformativ
2. Beobachtbarkeit der Aktivitäten des Agenten: First Best (FB), Second Best (SB), Third Best
3. Risikoeinstellung des Agenten: risikoneutral (RN), risikoavers (RA)

---

<sup>957</sup>  $z_{jn}$  hängt im Ursprungsmodell vom Bestechungsgeld  $B_H$  oder  $B_J$  sowie von der Wahl der vertraglichen Aktivität ab, also ob  $j = H$  oder  $j = L$  ist.

Aktiv.- niveau	Ergebnisinformativität Risikoeinstellung Agent	Vollinformativ		Teilinformativ		Nichtinformativ	
		RN	RA	RN	RA	RN	RA
H/L	<b>First Best</b> Lohnstruktur	fv*	f	fv*	f	fv*	f
H	<b>Second Best</b> Lohnstruktur FB erreichbar?	v*	v	v+*	v+	v+*	v+
L	Lohnstruktur FB erreichbar?	ja	ja	ja	nein	ja	nein
				fv-*	f	fv-*	f
				ja	ja	ja	ja
H	<b>Third Best</b> Lohnstruktur FB erreichbar?					v+*	v+
	SB erreichbar?					nein	nein
L	Lohnstruktur FB erreichbar?					nein	nein
	SB erreichbar?					fv-*	f
						nein	nein

Legende Lohnstruktur	
f	Fixlohn
v	Variable Entlohnung
fv	Sowohl fixe als auch variable Entlohnung möglich
v+	Variable Entlohnung mit Mindestabstand der Entlohnungsparameter
fv-	Fixe oder variable Entlohnung mit Höchstabstand der Entlohnungsparameter
*	Freie Kombination der Entlohnungsparameter möglich, solange die Nebenbedingungen eingehalten werden

Tabelle 7.2.: Überblick über die Entlohnungsmodelle in unterschiedlichen Situationen



#### 4. Zu induzierendes Aktivitätsniveau: hoch (H), niedrig (L)

Generell lässt sich sagen, dass die Entlohnungsparameter für risikoneutrale Agenten recht frei gestaltet werden können, solange die Kombination dieser Parameter die Nebenbedingungen nicht verletzt. Wegen der Präferenz für sicheres Einkommen besteht diese Gestaltungsfreiheit bei risikoaversen Agenten nicht. In den Second-Best- und Third-Best-Situationen der teilinformativen und nichtinformativen Ergebnissituation beruht die korruptionsmindernde Anreizwirkung des Modells auf einer hohen Variabilität der Entlohnungsparameter, die durch eine Spreizung der möglichen Entlohnungszahlen abhängig vom Ergebniseintritt bewirkt wird. Ist dieses Modell zu teuer, so kann vom Prinzipal die Wahl der Aktivität L hingenommen werden, die mit einem Fixlohn oder einem variablen Lohn mit Höchstspreizung verbunden ist.

Weiterhin ist in der Tabelle dargestellt, welche Auswirkung die Beobachtbarkeit der Aktivitäten auf den Nutzen des Prinzipals hat. Generell kann bei risikoneutralen Agenten in der Second-Best-Situation die First-Best-Lösung erreicht werden, bei risikoaversen Agenten ist das nur noch eingeschränkt der Fall. In der Third-Best-Situation kann Korruption nicht mit Sicherheit verhindert werden, daher ist die Second-Best-Lösung nicht erreichbar. Zu beachten ist auch, dass die Third-Best-Situation des nichtinformativen Ergebnisses eher mit der Second-Best-Situation des teilinformativen Ergebnisses verglichen werden muss, da die Second-Best-Situation beim nichtinformativem Ergebnis Korruption vollständig ausschließt, während das in den anderen beiden Ergebnissituationen nicht der Fall ist.

Will der Prinzipal Korruption über die Entlohnung verhindern, so wird diese Entlohnungsgestaltung für ihn bei einem nichtinformativen Ergebnis in der Third-Best-Situation teurer, wenn der Klient ein höheres Bestechungsgeld bietet. Das heißt, von einem höheren Bestechungsgeldangebot würde der Agent profitieren, während Klient und Prinzipal Nachteile erleiden. Wird das Bestechungsgeld zu hoch, wird ein korruptionsverhindernder Vertrag für den Prinzipal prohibitiv teuer und er würde demnach einen Fixlohn zahlen und mögliche Bestechlichkeit hinnehmen. An diesem Punkt ist jedoch eine weitere Erhöhung des Bestechungsgeldes vorteilhaft für den Prinzipal - er kann die Zahlung an den Agenten senken, da jener nun einen höheren Nutzen aus Bestechlichkeit erzielen kann. Analog zum Bestechungsgeld kann auch für alle anderen Variablen argumentiert werden, die in der Größe  $z$  enthalten sind.

Indem also der potenzielle Bestechungsvorteil Teil der Entlohnungsfunktion des Agenten wird, wird ihm eine nichtkorrupte Handlungsalternative geboten, deren erwarteter Nutzen mindestens ebenso hoch ist wie der erwartete Nutzen aus der Annahme von Bestechungsgeld. Voraussetzung für die Anwendbarkeit der Modelle in der teil- und nichtinformativen Ergebnissituation ist, dass der Prinzipal den Nettokorruptionsvorteil  $z$  kennt. Es wurde gezeigt,

dass selbst dann, wenn eine beobachtbare Ergebnisgröße keine korruptionsbedingten Schäden enthält, die Aktivitäten beispielsweise über die privaten Kosten so gesteuert werden können, dass die erwarteten Schäden aus Korruption gering sind.

Es ist zu beachten, dass die Konstruktion der Verträge unter der Annahme eines Agenten vorgenommen wurde, welcher keinerlei „moralische“ Bedenken gegen Korruption hat, sondern rein eigennutzorientiert entscheidet. Das Verhalten dieses Agenten soll durch extrinsische Anreize gesteuert werden. Es sollte in der Realität jedoch beachtet werden, dass das Anbieten eines solchen Vertrages möglicherweise die intrinsische Motivation eines Agenten, aus moralischen Gründen auf Korruption zu verzichten, verdrängen könnte. Nach der Verdrängungshypothese kann solch ein Vertragsangebot auch als Misstrauenssignal des Prinzipals gewertet werden, welches dysfunktionales Verhalten des Agenten hervorrufen kann.<sup>958</sup>

Die Diskussion einer zustandsabhängigen Vertragsgestaltung ist insbesondere für den privaten Sektor von Relevanz, da dort die Möglichkeiten des Entlohnungsangebots nicht denselben einschränkenden Regularien unterworfen sind wie im Öffentlichen Dienst.

Für den Prinzipal kann so die Vertragsgestaltung zu einem mächtigen Antikorruptionsinstrument werden, deren Wirkung die Effekte der zuvor vorgestellten Instrumente verstärken kann. Insbesondere Kontrollmaßnahmen und andere Maßnahmen zur Veränderung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit tragen zur Veränderung des Nettokorruptionsvorteils bei und damit werden über die Größe  $z$  auch die Parameter der Entlohnungsfunktion verändert. Die hier beschriebenen Entlohnungsmodelle stellen somit kein isoliertes Antikorruptionsinstrument dar, sondern sind so konstruiert, dass sie ihre Anreizwirkung aufbauend auf Straf- und Kontrollmechanismen entfalten.

### 7.3. Selektion von Agenten

Die bislang untersuchten Moral-Hazard-Entlohnungsmodelle entfalten ihre korruptionsverhindernde Wirkung über eine variable Entlohnung dahingehend, dass der Eintritt bestimmter Zustände belohnt oder bestraft wird. Es wurde davon ausgegangen, dass potenzielle Agenten über identische Eigenschaften verfügen. Ausgangspunkt war die Problematik der hidden action - und nicht etwa der hidden information, welche dem Prinzipal vom Agenten vorenthalten würde.

---

<sup>958</sup> Zur Diskussion der Motivationsverdrängung sei auf Abschnitt 5.1.5 verwiesen.

Die in Abschnitt 7.1.2 beschriebenen empirischen Studien sind jedoch zum Teil unter der Annahme durchgeführt worden, dass potenzielle Agenten unterschiedliche Präferenzen für korruptes Verhalten haben und dass das Angebot einer bestimmten Entlohnung bestimmte Typen von Agenten anlockt und andere abschreckt. Ein potenzieller Agent besitzt bestimmte Informationen über seine eigenen Eigenschaften, die dem Prinzipal nicht zur Verfügung stehen. Es handelt sich folglich um eine Situation unvollständiger Information. Über das Lohnangebot wird demnach eine Selektion der Vertragspartner vorgenommen. Es soll an dieser Stelle zunächst die entstehende Problematik der adversen Selektion dargestellt werden, bevor im Anschluss Lösungsansätze für dieses Problem diskutiert werden.

### 7.3.1. Problem der adversen Selektion

Bislang wurde in den Modellen von einem an monetären Größen interessierten, erwartungsnutzenmaximierenden Agenten ausgegangen, der sich für Korruption entscheiden würde, sobald der erwartete Nutzen die Kosten übersteigt. In Kapitel 6 wurde jedoch dargestellt, dass individuelle Präferenzen und kulturelle Prägungen Einfluss auf die Bestechlichkeitsbereitschaft haben. Es wurde angenommen, dass sich diese Einflüsse auch im Entscheidungskalkül widerspiegeln können - und zwar so, dass die gleiche Korruptionshandlung verschiedenen Individuen einen unterschiedlich hohen Nutzen beschert.

Mögliche Nutzeneinbußen, die sich ein korruptionsaverser Agent bei Bestechlichkeit als interne Sanktion selbst auferlegt, wurden als moralische Kosten  $k_M$  optional in die Modellierung aufgenommen. Ein Agent mit hohen moralischen Kosten würde möglicherweise eine bestimmte korrupte Handlung nicht durchführen, welche ein anderer Agent mit geringen moralischen Kosten jedoch als vorteilhaft bewerten würde. Es sei angenommen, dass der Prinzipal zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht weiß, wie hoch die moralischen Kosten des potenziellen Agenten sind.

Das Selektionsproblem über die Entlohnung tritt auf, da ein Agent mit niedrigen moralischen Kosten einen Teil seines geforderten Nutzens über die korrupte Handlung decken kann und daher den Vertrag mit dem Prinzipal auch bei einer geringen Entlohnung akzeptieren würde. Diese geringe Entlohnung wäre für einen Agenten mit hohen moralischen Kosten möglicherweise nicht ausreichend, da dieser nicht die Möglichkeit hat, ebenso soviel Nutzen aus der korrupten Handlung zu ziehen wie der Agent mit niedrigen moralischen Kosten. Damit wird das Begründungsmuster für den korruptionswirksamen Einfluss von Löhnen aufgegriffen, das zu Beginn des Kapitels vorgestellt wurde: Zu niedrige Löhne schrecken korruptionsaverse Be-

werber ab. Die Darstellung des allgemeinen Problems der adversen Selektion auf Grund von unvollständiger Information der Marktteilnehmer geht zurück auf *Akerlof*.<sup>959</sup>

Es soll nun veranschaulicht werden, welche Arten von Bewerbern einen Vertrag mit dem Prinzipal bei Anbieten eines bestimmten Fixlohns  $s$  annehmen werden. Der Agent soll eine bestimmte Tätigkeit durchführen, die dem Prinzipal ein Ergebnis  $x$  beschert. Die Art der durchzuführenden Tätigkeit spielt hierbei keine Rolle, ebenso werden keine privaten Kosten des Agenten berücksichtigt. Dem Agenten wird im Vertragsverhältnis ein diskretionärer Spielraum gewährt, der es ihm unter anderem ermöglicht, für einen Klienten gegen Zahlung eines Bestechungsgeldes eine korrupte Handlung durchzuführen. Der Agent kann bei Durchführung der korrupten Handlung den Nettokorruptionsvorteil  $z$  erzielen, der jedoch um eventuelle moralische Kosten  $k_M$  gemindert wird.

Es wird die Annahme getroffen, dass in der Bevölkerung zwei Typen von Agenten existieren. Der korruptionsaffine Typ 0 trägt keinerlei moralische Kosten, während dem korruptionsaversen Typ 1 bei Bestechlichkeit moralische Kosten  $k_M$  entstehen. Der Prinzipal kennt zwar den Typen des Agenten vor Vertragsabschluss nicht, ist aber informiert über die Charakteristika<sup>960</sup> und den prozentualen Bevölkerungsanteil  $\theta$  von Typ 1.<sup>961</sup> Es sei angenommen, dass der mögliche Bestechungsvorgang für Typ 0 immer vorteilhaft ist, für Typ 1 jedoch nie:

$$\text{Typ 0 :} \quad z = (1 - p) \cdot B - p \cdot \psi - k \quad \geq 0 \quad (7.83)$$

$$\text{Typ 1 :} \quad z_M = z - k_M \quad < 0 \quad (7.84)$$

Das heißt, dem Prinzipal entstehen beim Einstellen eines Agenten vom Typ 0 auf jeden Fall korruptionsbedingte Schäden  $D$ . Wird Typ 1 eingestellt, so entstehen keine Korruptionsschäden. Beide Typen haben den gleichen Reservationsnutzen  $U^*$  und sind risikoneutral.

Angelehnt an die Untersuchungen von *Steinrücken* sowie von *Galiani* und *Weinschelbaum* können folgende Fälle unterschieden werden:<sup>962</sup>

1. Der Prinzipal bietet einen Lohn  $s < U^* - z$ . Es kommt kein Vertrag zustande, da der gebotene Lohn für alle potenziellen Agenten zu niedrig ist. Dieser Lohn stellt damit

<sup>959</sup> Siehe Akerlof (1970), S. 489-492.

<sup>960</sup> Die Eigenschaft des Typs ist durch die Höhe der moralischen Kosten beim Durchführen korrupter Handlungen gekennzeichnet.

<sup>961</sup> Der Bevölkerungsanteil von Typ 0 beträgt demnach  $(1 - \theta)$ .

<sup>962</sup> Siehe Galiani und Weinschelbaum (2009), S. 8-10; Steinrücken (2003), S. 208f.

einen Prohibitivlohn dar. Der Prinzipal erzielt einen Nutzen von null. Der Agent geht einer alternativen Beschäftigung nach und erzielt somit seinen Reservationsnutzen  $U^*$ .

2. Der Prinzipal bietet einen Lohn  $s = U^* - z$ . Dieser kann als Kapitulationslohn bezeichnet werden.<sup>963</sup> Nur Agenten vom Typ 0 akzeptieren dieses Angebot. Der Agent erzielt zusätzlich zum Lohn  $s$  seinen Nutzen aus der Korruptionshandlung. Somit entspricht sein erwarteter Nutzen exakt dem Reservationsnutzen  $U^*$ . Der Prinzipal kann das Ergebnis  $x$  erzielen, muss jedoch dem Agenten seinen Lohn zahlen und zudem korruptionsbedingte Einbußen tragen. Er erzielt einen Nutzen von  $u_P = x - U^* + z - D$ . Bei  $u_P > 0$  ist das Anbieten von Kapitulationslöhnen dem Anbieten von Prohibitivlöhnen überlegen.
3. Der Prinzipal bietet einen Lohn  $s = U^*$ . Dieser Lohn entspricht dem Reservationslohn. Dieser Lohn ist sowohl für Agenten vom Typ 0 als auch für Agenten vom Typ 1 ausreichend hoch. Ein Agent vom Typ 1 kann einen Nutzen in Höhe des Reservationsnutzens erzielen. Ein korruptionsaffiner Agent vom Typ 0 bessert sein Einkommen mittels Bestechlichkeit auf und kann einen Nutzen von  $U^* + z$  erzielen. Der Prinzipal weiß nicht, mit welchem Typen er den Vertrag schließt. Da er den Bevölkerungsanteil  $\theta$  des Typen 1 kennt, muss er mit korruptionsbedingten Schäden von  $(1 - \theta) \cdot D$  rechnen. Das bedeutet, sein erwarteter Nutzen beträgt  $u_P = x - U^* - (1 - \theta) \cdot D$ . Damit wird auch ersichtlich, wann das Anbieten eines Reservationslohnes dem Anbieten von Kapitulationslöhnen überlegen ist. Wenn  $\theta \cdot D > z$ , dann sollte der Prinzipal Reservationslöhne anbieten anstatt eine Negativauslese durch Zahlung eines Kapitulationslohns zu betreiben. Dies ist umso eher der Fall, je höher der Bevölkerungsanteil von Typ 1 ist, je höher die korruptionsbedingten Schäden sind und je geringer der Korruptionsvorteil für den Agenten ist.

Diese drei Lohnvarianten sind die möglichen Strategien bei unvollständiger Information über die moralischen Kosten des Agenten, aus denen der Prinzipal wählen kann. Zum Vergleich soll neben dieser Second-Best-Betrachtung auch untersucht werden, welche Einbußen sich im Vergleich zu einer hypothetischen Situation vollständiger Information über die moralischen Kosten des Agenten ergeben. In solch einer First-Best-Situation würde der Prinzipal nur einen korruptionsaversen Agenten akzeptieren und ihm den geringstmöglichen Lohn zahlen, zu dem

---

<sup>963</sup> *Besley* und *McLaren* nennen einen derartigen Lohn Kapitulationslohn. Da die Lohnhöhe unter der Höhe des alternativen Einkommens liegt (welches sich im Reservationsnutzen widerspiegelt), kann der Agent den Vertrag nur eingehen, wenn er sich mittels unrechtmäßigen Verhaltens ein zusätzliches Einkommen sichern kann. Der Prinzipal nimmt dies wissentlich in Kauf, er „kapituliert“ vor dem Korruptionsproblem. Siehe *Besley* und *McLaren* (1993), S. 122.

dieser noch zum Vertragsabschluss bereit wäre. Der Agent vom Typ 1 würde einen Lohn von  $U^*$  erhalten. Der Prinzipal erzielt sein Ergebnis abzüglich der Lohnzahlung und muss keine korruptionsbedingten Schäden tragen. Somit ist  $u_P = x - U^*$ . Hiermit lassen sich auch die Agencykosten bestimmen, abhängig von der gewählten Lohnstrategie in der Second-Best-Situation. Die Kosten der Unvollständigkeit der Information betragen:

1. Prohibitivlohn:  $AC = x - U^*$
2. Kapitulationslohn:  $AC = D - z$
3. Reservationslohn:  $AC = (1 - \theta) \cdot D$

Es kann für alle drei Varianten davon ausgegangen werden, dass Agencykosten entstehen.<sup>964</sup> Bei Zahlung von Kapitulationslöhnen ist jedoch ein ähnlicher Effekt wie in den Moral-Hazard-Modellen festzustellen: Ein höheres Bestechungsgeld ist für den Prinzipal vorteilhaft, da der Prinzipal somit bei der Lohnzahlung an den Agenten sparen kann. Bei Zahlung des Reservationslohns kommt dem Prinzipal nicht die Nutzenwirkung von  $z$  zu. Stattdessen kann der Agent vom Typ 0 eine Informationsrente in Höhe von  $z$  erzielen, wohingegen ein Agent vom Typ 1 bei allen drei Lohnvarianten den gleichen Nutzen erzielen würde.

## 7.3.2. Selbstselektion

### 7.3.2.1. Vorüberlegungen

Typ 0 hat für den Prinzipal immerhin die vorteilhafte Eigenschaft, dass er den Vertrag auch bei einem niedrigeren Lohn akzeptiert. Ist die Einstellung eines korrupten Agenten für den Prinzipal vorteilhafter als überhaupt keinen Vertrag abzuschließen, so hat der Prinzipal auch ein Interesse daran, Agenten vom Typ 0 zu beschäftigen. Im Bereich niedriger Lohnzahlungen weist in diesem Fall somit Typ 0 für den Prinzipal die „günstigeren“ Eigenschaften auf, im Bereich hoher Lohnzahlungen ist Typ 1 vorteilhafter.

Es liegt nahe, einen Vertrag zu konstruieren, der beide vorteilhafte Eigenschaften vereint. In solch einer Konstruktion soll der Agent einen Anreiz haben, seinen Typ wahrheitsgemäß zu offenbaren. Es soll also nicht das Angebot eines einzigen Vertrages gemacht werden, sondern der potentielle Agent soll aus einem Menü von Verträgen wählen, die so konstruiert sind, dass er nur den Vertrag wählt, der für seinen Typen gedacht ist. Durch die Vertragswahl soll sich der Agent selbst selektieren.

---

<sup>964</sup> Die Parameterkonstellationen, in denen  $AC \leq 0$  wird, sind als unrealistisch einzustufen.

Die Entwicklung der Methodik und die Aufstellung von Bedingungen für derartige Verträge, die den Agenten zur Preisgabe seines Typs anreizen, geht zurück auf *Mirrlees* und wurde später weiterentwickelt.<sup>965</sup> Besondere Bedeutung hat die später so benannte Spence-Mirrlees-Bedingung, die sicherstellen soll, dass die Grenzrate der Substitution vom Typ des Agenten beeinflusst wird.<sup>966</sup> Diese wird auch Single Crossing Condition genannt, da sich die Indifferenzkurven der beiden Typen nur einmal schneiden dürfen. In der üblichen theoretischen Darstellung der Problematik unvollständiger Information unterscheiden sich die Typen häufig nur darin voneinander, dass ihre Indifferenzkurven einen unterschiedlichen Startpunkt und Anstieg haben, aber prinzipiell eine ähnliche Gestalt aufweisen.<sup>967</sup> Die grafische Aufbereitung erfolgt häufig anhand eines Diagramms, an dessen Achsen das Ergebnis und die Transferzahlung von der einen zur anderen Spielpartei abgebildet sind.

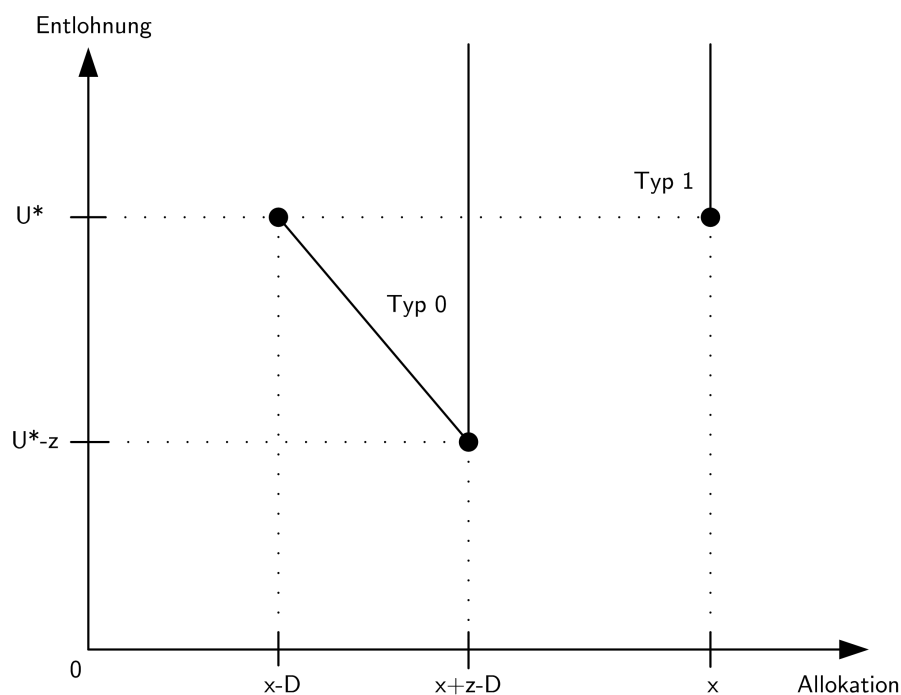


Abbildung 7.1.: Allokation und Entlohnungszahlungen bei unvollständiger Information

Abbildung 7.1 zeigt, wie solch ein Diagramm aussieht, wenn ein Fixlohn an Agenten mit unterschiedlicher Korruptionsbereitschaft gezahlt wird. Es ist abgebildet, wie die Transferzah-

<sup>965</sup> Siehe Mirrlees (1971).

<sup>966</sup> Siehe Fudenberg und Tirole (1998), S. 259.

<sup>967</sup> Beispielsweise in Fudenberg und Tirole (1998), S. 248 oder Rasmusen (2007), S. 303.

lung in Form der Lohnzahlung mit den realisierbaren Ergebniszuständen zusammenhängt. Auf der Abszisse ist nicht der erwartete Nutzen des Prinzipals abgebildet, sondern das erzielte Ergebnis ohne Berücksichtigung der Lohnzahlung (in der Abbildung Allokation genannt). In der Abbildung wird die ungewöhnliche Struktur des Korruptionsproblems deutlich. Während die „Leistung“ von Typ 1 und damit der Nutzen für den Prinzipal unabhängig vom Lohn sind, solange dieser mindestens dem Reservationslohn entspricht, sinkt bei Typ 0 im Intervall der Allokationen  $[x - D; x + z - D]$  der Nutzen des Prinzipals mit steigendem Lohn. Die abgebildeten realisierbaren Kombinationen schneiden sich nicht, die Einhaltung der Spence-Mirrlees-Bedingung ist nicht garantiert und nicht alle betreffenden Funktionen der Ergebnisse und Entlohnungen sind stetig oder nach den geforderten Variablen differenzierbar.<sup>968</sup> Die Kurven in der Abbildung sind durch sprunghafte, ungewöhnliche Verläufe gekennzeichnet.

Ein weiterer analytischer Ausgangspunkt für die Möglichkeiten zur Lösung des Selektionsproblems ist das Offenlegungsprinzip. Der Prinzipal würde im Idealfall einem Agenten vom Typ 1 den Reservationslohn anbieten, dem Agenten vom Typ 0 einen Kapitulationslohn. Somit hätte der Agent vom Typ 0 immer einen Anreiz, sich als Typ 1 auszugeben, um sich seine Informationsrente zu sichern. Das Offenlegungsprinzip besagt nun, dass es einen wahrheitsinduzierenden Vertrag gibt, der Prinzipal und Agent den selben Nutzen beschert wie in einer Konstellation, in der es einen Anreiz zum Lügen gibt.<sup>969</sup> Würde also der Prinzipal auch dem Agenten vom Typ 0 eine Entlohnungszahlung in Höhe des Reservationsnutzens in Aussicht stellen, so hätte dieser Agent keinen Anreiz mehr, falsche Angaben über seinen eigenen Typ zu machen. Dem Prinzipal würde der gleiche Nutzen wie beim Lügen des Agenten zukommen, jedoch hätte er Informationsasymmetrien abbauen können und würde nun den Typen des Agenten kennen.<sup>970</sup> Ein solches wahrheitsinduzierendes Vertragsmenü führt dazu, dass beide Typen von Agenten dasselbe Lohnangebot erhalten.

Mit dem Angebot eines Fixlohns kann zwar nicht separiert werden, allerdings eröffnet eine zustandsabhängige variable Entlohnung die Möglichkeit der Separierung der Agenten. Hierbei sollten wiederum nur probabilistische Schlüsse auf Aktivität oder Typ des Agenten möglich sein. Die Beobachtung eines Korruptionsschadens  $D$  könnte ansonsten auch schlicht mit einem

---

<sup>968</sup> Zur Differenzierbarkeit siehe Fudenberg und Tirole (1998), S. 258, 260.

<sup>969</sup> Vgl. Myerson (1979), S. 66f.

<sup>970</sup> Diese Implikation ist zwar für die Modellwelt korrekt, in der Realität ist es problematisch anzunehmen, dass der Agent von sich aus seine eigene (hohe) Korruptionsbereitschaft und geringen moralischen Kosten dem Prinzipal mitteilt. Hierfür müsste angenommen werden, dass bei Bekanntwerden des Typs sich die Aufdeckungswahrscheinlichkeiten der Korruptionshandlung nicht ändern und dass dem Agenten keine weiteren Nachteile aus der Preisgabe seiner Bestechlichkeitsbereitschaft entstehen.



Boiling-in-Oil-Vertrag gelöst werden. Um den Korruptionsschaden im Modell zu verarbeiten, liegt es nahe, auf ein ähnliches Modell wie im Moral-Hazard-Fall in der teilinformativen Ergebnissituation zurückzugreifen.

Um Typ 1 zu separieren, muss dieser die Möglichkeit haben, ein vorteilhafteres beobachtbares Ergebnis als Typ 0 erzielen zu können oder zumindest mit einer höheren Wahrscheinlichkeit solch ein Ergebnis erreichen zu können. Dieses Ergebnis muss mit der Zahlung einer hohen Entlohnung verbunden werden. Gleichzeitig muss der unvorteilhafte Zustand, den Typ 0 wegen der korrupten Handlung mit höherer Wahrscheinlichkeit erreichen kann, mit einem Lohn verbunden werden, der kleiner als der Kapitulationslohn ist. Damit besteht für den Agenten vom Typ 0 kein Anreiz mehr, seinen Typ falsch anzugeben.<sup>971</sup> Dass Typ 1 sich nicht als Typ 0 ausgibt, ist hingegen durch die beschriebene Negativauslese trivial sicher zu stellen.

### 7.3.2.2. Wahrheitsinduzierender Entlohnungsvertrag

Das Modell ist folgendermaßen aufgebaut: Ein Agent soll vom Prinzipal eingestellt werden und für ihn eine Tätigkeit ausführen, deren Ergebnis beobachtet werden kann. Dieses Ergebnis ist sowohl vom Typ des Agenten als auch vom Zufall abhängig. Dem Agenten entstehen keine privaten Kosten. Nach Abschluss des Entlohnungsvertrages erhält der Agent ein Bestechungsangebot mit einem Nettokorruptionsvorteil von  $z$ .

Dem Agenten vom Typ 1 entstehen bei korruptem Handeln moralische Kosten von  $k_M = \infty$ , so dass er niemals ein Bestechungsangebot annehmen wird. Es sei angenommen, dass er ein Ergebnis von  $x_H$  mit einer Wahrscheinlichkeit  $\pi$  erreichen kann, ansonsten erzielt er  $x_L$ . Es gilt:  $x_H > x_L$ . Wenn  $x_H$  erzielt wird, soll der Agent eine Entlohnung  $s_{H1}$  erhalten, ansonsten  $s_{L1}$ . Die Wahrscheinlichkeit, dass der Prinzipal auf einen Agenten vom Typ 1 trifft, sei  $\theta$ .

Ein Agent vom Typ 0 hingegen muss keine moralischen Kosten bei korruptem Handeln tragen. Im Modell wird von der impliziten Verhaltensannahme ausgegangen, dass der Agent vom Typ 0 immer ein vorteilhaftes Bestechungsangebot erhält und in jedem Fall zu korruptem Handeln bereit ist. Dieses korrupte Handeln ist damit verbunden, dass der Agent niemals das Ergebnis  $x_H$  erreichen kann, sondern immer Ineffizienzen auftreten und somit deterministisch  $x_L$  eintritt. Da nur ein einziger Zustand eintreten kann, existiert nur die Lohnvariable  $s_0$ . Der korruptionsbedingte Schaden  $D$  entspricht  $\pi \cdot (x_H - x_L)$ .

---

<sup>971</sup> Dass der Agent sich damit verdächtig macht und mit vermehrten Kontrollen rechnen muss, wird in der Modelldarstellung zu vernachlässigt.

Es sei angenommen, dass es prinzipiell vorteilhaft ist, beide Typen einzustellen. Ziel dieses Selektionsmodells ist die Nutzung der vorteilhaften Eigenschaften beider Typen: Typ 1 soll eingestellt werden, da er keine korruptionsbedingten Schäden verursacht; bei Typ 0 wird der korruptionsbedingte Schaden in Kauf genommen, um dafür eine niedrigere Entlohnung zahlen zu können. Es stellt sich daher folgendes Optimierungsproblem:

$$\max_{s_0, s_{H1}, s_{L1}} u_P = \theta \cdot [\pi \cdot (x_H - s_{H1}) + (1 - \pi) \cdot (x_L - s_{L1})] + (1 - \theta) \cdot (x_L - s_0) \quad (7.85)$$

In der First-Best-Situation der hypothetischen Beobachtbarkeit des Typs durch den Prinzipal muss lediglich die Teilnahme des Agenten am Vertrag sicher gestellt werden. Da der Prinzipal symmetrisch informiert ist, kennt er den Typen des Agenten und kann ihn dementsprechend entlohnen. Die beiden Partizipationsbedingungen lauten:

$$s_0 + z \geq U^* \quad (7.86)$$

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} \geq U^* \quad (7.87)$$

Im Optimum wird der niedrigstmögliche Lohn gezahlt, zu welchem der Agent noch zur Unterzeichnung des Vertrags bereit ist. Für Typ 1 können die Entlohnungsparameter unter Einhaltung der Partizipationsbedingung mit Gleichheit beliebig gewählt werden. Im einfachsten Fall wird ein Fixlohn gezahlt, bei Typ 0 ist dies ohnehin der Fall. Dementsprechend sind die optimalen Entlohnungsparameter in der First-Best-Situation:

$$s_0^* = U^* - z \quad (7.88)$$

$$s_{H1}^* = s_{L1}^* = U^* \quad (7.89)$$

Der Prinzipal erzielt folgenden Residualerfolg:

$$u_P^* = \theta \cdot \pi \cdot (x_H - x_L) + x_L - U^* + (1 - \theta) \cdot z \quad (7.90)$$

Es ist zu erkennen, dass der Prinzipal beim Vertragsschluss mit einem Agenten vom Typ 1 davon profitiert, dass dieser mit Wahrscheinlichkeit  $\pi$  das Ergebnis  $x_H$  erzielen kann. Bei Typ 0 kann die Entlohnung um  $z$  reduziert werden - wäre der Typ für den Prinzipal nicht beobachtbar, würde ein Agent vom Typ 0 vorgeben, vom Typ 1 zu sein und könnte sich somit eine Informationsrente von  $z$  sichern. Daher ist in der Second-Best-Situation, in welcher dem

Prinzipal der Typ des Agenten nicht bekannt ist, eine Anreizbedingung notwendig. Diese soll sicherstellen, dass der Agent bei unwahrer Angabe seines Typs keinen höheren Nutzen erzielen kann als wenn er wahrheitsgemäß seinen Typ berichten würde. Die Anreizbedingung dafür, dass der Agent vom Typ 0 seinen Typ wahrheitsgemäß angibt, hat folgende Gestalt:

$$s_0 + z \geq s_{L1} + z \quad (7.91)$$

Es ist ebenfalls eine Anreizbedingung für Typ 1 notwendig. Dieser soll keinen höheren Nutzen erzielen können, wenn er sich als Agent vom Typ 0 ausgibt:

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} \geq s_0 \quad (7.92)$$

Mit der Zielfunktion in Gleichung (7.85) sowie den jeweils zwei Partizipations- und Anreizbedingungen können die optimalen Entlohnungsparameter in der Second-Best-Situation bestimmt werden.<sup>972</sup> Hierbei sei  $\epsilon \geq 0$  eine frei wählbare Konstante:

$$s_0^{**} = U^* - z \quad (7.93)$$

$$s_{H1}^{**} = U^* + \left(\frac{1}{\pi} - 1\right) \cdot (z + \epsilon) \quad (7.94)$$

$$s_{L1}^{**} = U^* - z - \epsilon \quad (7.95)$$

Der Agent kann bei Vertragsabschluss wählen, welches Entlohnungsmodell er bevorzugt. Entweder wählt er den Fixlohn  $s_0^{**}$  oder er entscheidet sich für die zustandsabhängige Entlohnung. Hierbei hat er keinen Anreiz, seinen Typ nicht wahrheitsgemäß anzugeben. Einem Agenten vom Typ 1 ist die fixe Entlohnung  $s_0^{**}$  nicht hoch genug, um seine Mindestnutzen zu decken. Würde hingegen ein Agent vom Typ 0 den zustandsabhängigen Vertrag wählen, so kann er lediglich denjenigen Zustand erreichen, der ihm einen Erwartungsnutzen beschert, der um  $\epsilon$  geringer ist als der geforderte Mindestnutzen von  $U^* - z$ . Ebenso wie im Moral-Hazard-Modell beruht die Anreizwirkung auf der Spreizung der Entlohnungsparameter und dem Übertragen des Risikos auf den Agenten. Im Gegensatz zum eingangs dargestellten Fall der adversen Selektion bei Zahlung eines Fixlohns kann sich der Agent vom Typ 0 keine Informationsrente sichern.

---

<sup>972</sup> Die Bestimmung der zugehörigen Entlohnungsparameter wird in Anhang B.3 ausführlich dargestellt.

Für den Prinzipal ergibt sich dieser erwartete Residualerfolg:

$$u_P^{**} = u_P^* = \theta \cdot \pi \cdot (x_H - x_L) + x_L - U^* + (1 - \theta) \cdot z \quad (7.96)$$

Somit entstehen keine informationsasymmetriebedingten Agencykosten und der Prinzipal kann die First-Best-Lösung erreichen. Dies gilt allerdings nur, solange die Agenten vom Typ 1 risikoneutral sind. Sind sie hingegen risikoavers, so entstehen auf Grund der zustandsabhängigen Entlohnung Agencykosten.<sup>973</sup>

Möchte der Prinzipal nur Agenten vom Typ 1 einstellen und beim Antreffen eines Agenten vom Typ 0 lieber auf den Vertragsabschluss verzichten,<sup>974</sup> dann muss der Entlohnungsparameter  $s_0$  so angepasst werden, dass er kleiner als  $U^* - z$  wird, damit der Vertragsabschluss von einem Agenten vom Typ 0 abgelehnt wird.

Weiterhin ist zu beachten, dass das Modell seine Anreizwirkung deshalb entfaltet, weil die vorteilhaften Eigenschaften des jeweiligen Typs genutzt werden. Implizit ist die Moral-Hazard-Problematik dahingehend verarbeitet, dass die Eigenschaften des Typs ein bestimmtes Verhalten automatisch implizieren: Typ 1 handelt nie korrupt, Typ 0 handelt immer korrupt. Während diese vereinfachte Implikation für Typ 1 mittels der Annahme unendlich hoher moralischer Kosten gerechtfertigt werden kann, so ist die Annahme automatischen korrupten Verhaltens für Typ 0 problematisch. Gerade das Moral-Hazard-Modell in der teilinformativen Ergebnissituation zeigt, dass es unabhängig von der relativen Vorteilhaftigkeit der Bestechlichkeit in Form der Variable  $z$  möglich ist, dem Agenten eine Alternative zur korrupten Handlung zu bieten, wenn sich der Verzicht auf Bestechlichkeit zumindest stochastisch vorteilhaft auf einen positiven Ergebniseintritt auswirkt. Besteht für den Agenten vom Typ 0 die Möglichkeit, mit der Wahrscheinlichkeit  $\pi$  das Ergebnis  $x_H$  zu erreichen, wenn er auf Bestechung verzichtet, so ist die Separation der Typen nicht mehr möglich. Die Lösung würde in diesem Fall darin bestehen, Entlohnungsparameter für Typ 0 mittels des Moral-Hazard-Modells der teilinformativen Situation zu bestimmen und diese dem Agenten unbekanntem Typs als Vertragsangebot vorzulegen. Unabhängig vom Typen des Agenten gäbe es einen Anreiz, auf Bestechlichkeit zu verzichten. Nachteilig daran ist, dass der Prinzipal die Informationsasymmetrie nicht abbauen kann. Der Typ des Agenten bliebe ihm verborgen.

---

<sup>973</sup> Dieses Argument trifft nicht für Agenten vom Typ 0 zu, da jene auch in der Second-Best-Lösung fix entlohnt werden.

<sup>974</sup> Die Bedingung hierfür lautet:  $x_L - U^* + z < 0$ . Das bedeutet, dass die Einbußen aus Korruption trotz der Nutzung der Lohnreduktion um  $z$  so schwerwiegend sind, dass von der Einstellung eines Agenten komplett abgesehen wird.

Mit dem hier vorgestellten Selektionsmodell kann der Prinzipal mittels Selbstselektion den Typen des Agenten erfahren. Nachteilig ist, dass er hierfür die Bestechlichkeit des Agenten vom Typ 0 immer in Kauf nehmen muss. Dieses Modell der zwei gegensätzlichen Typen lässt sich daher nicht auf kontinuierliche Typenverteilungen anwenden, sondern bezieht seine Funktionsfähigkeit gerade aus den polar gegenüber stehenden Eigenschaften der Agenten.

### 7.3.3. Möglichkeiten und Grenzen von Signalling

Als weitere theoretisch zu diskutierende Möglichkeit, jene Informationsasymmetrien abzubauen, welche die adverse Selektion begründen, kann das Signalling angesehen werden. Das Signalling geht auf *Spence* zurück, der am Beispiel des Arbeitsmarktes gezeigt hat, wie hochproduktive Bewerber sich von weniger produktiven Bewerbern absetzen können, indem sie ein mit Kosten verbundenes Signal in Form des Erwerbs höherer formaler Bildung aussenden und somit einen höheren Lohn beanspruchen können als die weniger produktiven Bewerber.<sup>975</sup>

Die Problematik besteht nun darin, ein solches Signal in Bezug auf die Korruptionsproblematik zu identifizieren. Ebenso wie bei den Leistungsindikatoren in den Moral-Hazard-Modellen in Abschnitt 7.2.2.4 ist es schwierig, eine geeignete Größe zu identifizieren, die Integrität und Nichtkorrumpierbarkeit glaubhaft belegt.

Einfacher ist es, Signale zu finden, die der unvoreilhaftere Typ aussendet - welche also den Transaktionspartnern Informationen über verstärkte Korruptionsbereitschaft signalisieren. Es wird in der Literatur ein unerklärlicher Wohlstand des Agenten häufig als Indikator für Korruptierbarkeit angegeben.<sup>976</sup> So zeigt beispielsweise *Steinrücken*, wie ein potenzieller Klient einen bestechlichen Agenten als Vertragspartner über das Signal des zur Schau getragenen Wohlstands leichter identifizieren kann.<sup>977</sup> In diesem Fall ist der korruptionsaffine Typ für den Transaktionspartner vorteilhafter. Aus der Sicht des Prinzipals ist dieser Typ jedoch nachteilig und die Abwesenheit von unerklärlichem Wohlstand ist nicht zwangsläufig ein Indikator für Integrität.

*Di Tella* und *Weinschelbaum* untersuchen die Beziehung zwischen Prinzipal und Agent und verwenden die Diskrepanz zwischen Einkommen und Konsum als Indikator für mögliches korruptes Handeln.<sup>978</sup> Ist also das Einkommen gering, aber der Konsum hoch, liegt der Verdacht

---

<sup>975</sup> Siehe *Spence* (1973), S. 358.

<sup>976</sup> Vgl. Tabelle 5.1, S. 132; *Bannenberg* (2002), S. 457.

<sup>977</sup> Siehe *Steinrücken* (2003), S. 104-110.

<sup>978</sup> Siehe *Di Tella* und *Weinschelbaum* (2008), S. 1555-1569.

nahe, dass ein Zusatzeinkommen über korruptes Handeln erzielt wurde.<sup>979</sup> Weichen Konsum und legales Einkommen weniger voneinander ab, könnte das für den Prinzipal vorteilhafter sein, da kein Signal eines ungewöhnlichen Zusatzeinkommens vorliegt. Das von den Autoren entwickelte Modell ist jedoch kein explizites Selektions- und Signalling-Modell, da das Monitoring des Konsums erst nach Vertragsabschluss und einer möglichen Reinvestition des gezahlten Lohnes erfolgt. Vielmehr wird gezeigt, wie während der Vertragslaufzeit die Diskrepanz zwischen Einkommen und Konsum als Kontrollgröße für Korruption genutzt werden kann. Antizipiert der Agent mögliche Sanktionen oder verstärkte Kontrollbemühungen und möchte diese vermeiden, kann Verträgen nach diesem Modell auch eine Selektionsfunktion zugeschrieben werden, da korruptionsaffine Agenten möglicherweise erhöhte Verschleierungsanstrengungen unternehmen müssen und da der Wohlstand nicht offen zur Schau getragen werden kann, was die Signalisierung der Korruptionsbereitschaft an korruptionswillige Klienten erschwert.

Eine Variante, dem Prinzipal glaubhaft Integrität zu versichern, wären mögliche Zusatzvereinbarungen und Selbstverpflichtungen, die Bestechlichkeit für den Agenten teurer machen würden, wenn er beispielsweise die Zahlung von Vertragsstrafen anbieten würde. Transparency International hat mit dem Integritätspakt ein Instrument entwickelt, welches den beteiligten Parteien bei einem öffentlichen Ausschreibungsprozess gegenseitig den Verzicht auf korrupte Praktiken garantieren soll.<sup>980</sup> Das heißt, sowohl die ausschreibende Partei als auch die Bieter signalisieren sich gegenseitig, dass sie beabsichtigen, integer zu handeln. Dieses Instrument wird beispielsweise beim Bau des neuen Großflughafens in Berlin angewendet. Die Vertragsstrafen bei Verletzung des Paktes betragen bis zu 5 Prozent des Auftragsvolumens und beinhalten den Ausschluss von künftigen Ausschreibungen.<sup>981</sup> Externe Kontrolleure sollen eine unabhängige Überwachung und Regeleinhaltung sicherstellen. Jene Unternehmen, die an solchen Integritätsvereinbarungen teilnehmen, berichten überwiegend von positiven Erfahrungen.<sup>982</sup>

---

<sup>979</sup> Auf den korruptionsindizierenden Charakter dieses Zusammenhangs wurde auch bereits zu Beginn des Kapitels hingewiesen. Siehe auch Gorodnichenko und Peter (2007), S. 981-987.

<sup>980</sup> Vgl. Petkoski; Jarvis und Frauscher (2009), S. 60f.; Pies (2007), S. 172.

<sup>981</sup> Vgl. Petkoski; Jarvis und Frauscher (2009), S. 60f.

<sup>982</sup> In der PwC-Studie zu Wirtschaftskriminalität 2011 gaben 40 Prozent der Unternehmen an, sich schon einmal in Deutschland an einem solchen Pakt beteiligt zu haben. Von 83 Prozent dieser Unternehmen wird dieses Instrument als gut oder sehr gut beurteilt. Weiterhin wurde nach der Beteiligung an Integritätspakts im Ausland gefragt. Hier haben 41 Prozent der Unternehmen bereits Erfahrungen sammeln können, wobei 57 Prozent diese Erfahrungen als gut oder sehr gut einschätzen. Vgl. Bussmann; Nestler und Salvenmoser (2011), S. 33.

Die Bereitschaft von Bietern, an solch einem Integritätspakt teilzunehmen, stellt zwar ein Signal an den Ausschreiber dar, allerdings entspricht der Rahmen des Integritätspakts informationsökonomisch nicht dem Selektionsproblem zwischen Prinzipal und Agent. Die Bieter sind in diesem Fall potenzielle Klienten. Die mit der Bieterauswahl betrauten Mitarbeiter des Prinzipals fungieren hier als Agenten, deren Korruptionsbereitschaft jedoch wiederum vom Prinzipal nicht erfasst wird.

Allerdings ist eine ähnliche Vertragskonstruktion auch im Verhältnis zwischen Prinzipal und Agent denkbar. Ist ein Agent eher bereit, einen Vertrag zu akzeptieren, welcher hohe Vertragsstrafen enthält oder ist der Agent bereit, bei Korruptionsverdacht eine schwächere Beweislast als eine strafrechtlich erforderliche zu akzeptieren, so kann der Prinzipal dies als Signal verstehen, dass der Agent korruptionsavers ist. Dieses Signal ist für den vollständig integren Agenten kostenlos, während es für einen korruptionsaffinen Agenten eine Erhöhung der erwarteten Strafe und der Verschleierungskosten bedeuten würde. Derartige Selbstverpflichtungen von Agenten werden in der Praxis bei Vertragsabschlüssen mittlerweile häufig angewendet.<sup>983</sup>

### 7.3.4. Pre-Employment Screening

Um Informationsasymmetrien abzubauen, kann der Prinzipal versuchen, vor Vertragsabschluss Informationen über den Bewerber und seine Vergangenheit einzuholen. Dies muss nicht auf die Konstellation eines Arbeitgeber-Bewerber beschränkt sein, sondern kann sich prinzipiell auf alle möglichen Arten von Vertragspartnern erstrecken.

In der Personalauswahl in einem Angestelltenverhältnis werden üblicherweise Bewerbungsunterlagen übermittelt, die dem Prinzipal bereits erste Informationen über den Bewerber geben. So empfiehlt *Brand-Noé* die gründliche Auswertung und Überprüfung der Unterlagen in Bezug auf Ungereimtheiten.<sup>984</sup> Dies basiert auf der Überlegung, dass korruptionsanfällige Bewerber mit einer höheren Wahrscheinlichkeit als integre Bewerber bei einem früheren Arbeitgeber auffällig geworden sind. Weiterhin wird die Einholung eines polizeilichen Führungszeugnisses, die Vorlage von Originalunterlagen, das Abfragen von Referenzen und sogar das Einschalten von Detekteien als wichtiges Instrument des Personalwesens zur Korruptionsprävention angesehen. Im weiteren Bewerbungsprozess kann versucht werden, beispielsweise im Rahmen eines Assessment Centers oder psychologischen Tests die Persönlichkeitseigenschaften und insbesondere die Integrität des Bewerbers zu erfassen. *Brand-Noé* weist jedoch auch darauf

---

<sup>983</sup> Vgl. Bray (2005), S. 128.

<sup>984</sup> Siehe Brand-Noé (2007), S. 64-67.

hin, dass Vorbehalte gegen solche Tests existieren und dass sie in Deutschland kaum unter dem Aspekt der Korruptionsprävention eingesetzt werden.

*Bray* gibt beispielhaft einige Warnsignale für Agenten bei Ausschreibungen und anderen Vertragsverhandlungen an.<sup>985</sup> So sei es verdächtig, wenn Agenten bar bezahlt werden wollen oder sie größere Bar-Vorauszahlungen verlangen. Weiterhin ist es verdächtig, wenn der Agent vom Vertragspartner des Prinzipals empfohlen wurde. Die gründliche Untersuchung von Vertragspartnern ist in der Praxis durchaus üblich. So haben 2005 in einer Control Risks Studie 80 Prozent der befragten US-amerikanischen Unternehmen angegeben, spezielle Verfahrensregeln zur Durchleuchtung von Agenten oder Repräsentanten anzuwenden. In Hong Kong, Singapur und Deutschland hatten etwa die Hälfte der befragten Unternehmen derartige Vorschriften.

Im Wissen um die gründliche Prüfung der eigenen Person und Unterlagen kann auch ein derartiges Pre-Employment-Screening eine Anreizwirkung in der Form entfalten, als dass unintegre Bewerber eher abgeschreckt werden und somit eine Personalselektion erfolgt.

### **7.3.5. Zwischenfazit**

Ausgangspunkt der Überlegungen war die Auswirkung eines Entlohnungsangebotes auf die Selektion von Agenten. Dabei wurde angenommen, dass Agenten sich in ihrer Korruptionsanfälligkeit unterscheiden und dies in Form von moralischen Kosten, die dem Agenten bei Ausübung illegitimer Handlungen entstehen, dargestellt werden kann. Unterschiedlich hohe moralische Kosten begründen eine unterschiedliche Vorteilhaftigkeit korrupter Handlungen des Agenten und demnach eine unterschiedliche Akzeptanz von Entlohnungsangeboten des Prinzipals. Sind fixe Löhne zu niedrig, so werden möglicherweise nur korruptionsfreudige Agenten das Vertragsangebot akzeptieren, da sie zusätzlichen Nutzen aus der Korruptionshandlung ziehen können. Die unterschiedliche Korruptionsbereitschaft begründet die verschiedenen Typen von Agenten, deren moralische Kosten eine private Information darstellen, welche der Prinzipal nicht kennt.

Es wurde gezeigt, unter welchen Bedingungen welches Fixlohnangebot für den Prinzipal vorteilhaft ist. Weiterhin wurde veranschaulicht, dass unter bestimmten Umständen ein Menü von Entlohnungsverträgen konstruiert werden kann, das den Agenten zur Preisgabe seines Typen anreizt und durch welches der Prinzipal die vorteilhaften Eigenschaften beider Typen

---

<sup>985</sup> Siehe Bray (2005), S. 127.



ausnutzen kann. Prinzipiell ist es auch denkbar, das Adverse-Selection-Modell mit dem Moral-Hazard-Modell zu kombinieren, wenn die Informativität der auftretenden Ergebniszustände dies zulässt. Ergänzend zum Einsatz wahrheitsinduzierender Verträge kann versucht werden, die Informationsasymmetrie über das Einfordern von Signalen wie beispielsweise glaubhafter Selbstverpflichtung und dem gründlichen Überprüfen der Vertragspartner abzubauen. Beim Einsatz solcher selektierenden Entlohnungsverträge ist die Kenntnis über den „Korruptionsmarkt“ und über die Wahrscheinlichkeit, auf einen bestimmten Typen zu treffen, von hoher Relevanz.<sup>986</sup>

---

<sup>986</sup> Allerdings können hier auch Annahmen getroffen werden, die beispielsweise auf Studien oder Erfahrungswerten basieren. *Brand-Noé* gibt an, dass 10 bis 20 Prozent der Mitarbeiter in Unternehmen als prinzipiell ehrlich einzustufen sind, ein ebensolcher Anteil wäre grundsätzlich unehrlich einzustufen und der Rest der Mitarbeiter würde sich dazwischen bewegen. Siehe *Brand-Noé* (2007), S. 66f.

## 8. Zusammenfassung

Das Ziel der Arbeit bestand in der Untersuchung derjenigen Faktoren, die auf die Korruptionsentscheidung des potenziell Bestochenen einwirken, um daraufhin organisationsinterne Interventionsmöglichkeiten abzuleiten. Hierbei lag der Schwerpunkt auf Entlastungskorruption.

Zur Erschließung der Problematik wurde im zweiten Kapitel zunächst eine begriffliche Annäherung an den Untersuchungsgegenstand vorgenommen. In diesem Zusammenhang wurde eine Fragebogenstudie ausgewertet, in denen die Probanden eine Einschätzung vornehmen sollten, ob sie bestimmte Verhaltensweisen als korrupt und als illegal empfinden. Diese Einschätzungen wurden mit drei in der Literatur verbreiteten Korruptionsdefinitionen verglichen: Dies sind die institutionenökonomische Definition von Korruption als Vertragsbruch von *Dietz*, die politikwissenschaftliche Definition von Korruption als Missbrauch öffentlich anvertrauter Macht von *Rogow* und *Lasswell* sowie eine juristische Definition von Korruption, die sich an den anwendbaren Normen des Strafgesetzbuches orientiert. Im Ergebnis konnte festgestellt werden, dass sich keine dieser Definitionen dominant in den Ansichten der Befragten widerspiegelt, aber auch keine völlig unbrauchbar ist. Daraus lässt sich der Schluss ziehen, dass die Fokussierung auf die Definition von *Dietz* in Anbetracht der institutionenökonomischen Orientierung der Arbeit gerechtfertigt ist.

Weiterhin wurde in dieser Fragebogenstudie untersucht, ob die Probanden bereit wären, korruptes Fehlverhalten am Arbeitsplatz im Sinne von Whistleblowing zu melden. Dies beurteilten die Befragten indifferent bis ablehnend. Es konnte auch kein Zusammenhang zwischen der Wahrnehmung von Fehlverhalten und der Meldebereitschaft festgestellt werden. Allerdings legen die Ergebnisse der Studie nahe, dass die Meldebereitschaft bei Zusicherung von Anonymität höher ist als bei Inaussichtstellung eines monetären Bonus für den Hinweisgeber.

Es wurde zudem in dieser Studie abgefragt, welche gesellschaftlichen Institutionen als zuständig und fähig angesehen werden, Korruption zu bekämpfen. Diejenigen Akteure, für die organisationsinterne Maßnahmen von besonderer Relevanz sind, sind die Unternehmen und die öffentliche Verwaltung. Während der öffentlichen Verwaltung von den Probanden eine

hohe Zuständigkeit für die Korruptionsbekämpfung zugeschrieben wurde, trauten sie den Unternehmen jedoch eher die Fähigkeit zur Korruptionsbekämpfung zu.

Im zweiten Kapitel wurde im Weiteren begründet, dass sich Korruption als Entscheidungsproblem im Sinne der ökonomischen Theorie der Kriminalität darstellen lässt. Es wurde auch gezeigt, wie eine Güterallokation, die auf Korruption basiert, im Konflikt zu regulären und gewollten Allokationsmechanismen steht. Zudem kollidiert bei privatwirtschaftlicher Korruption das innerbetriebliche Hierarchieprinzip mit dem marktwirtschaftlich orientierten Korruptionsmechanismus. In diesem Zusammenhang wurde auf die mögliche Doppelrolle von Unternehmen verwiesen, die sowohl Geschädigte als auch „Täter“ von Bestechungshandlungen sein können. Während die Täterrolle normativ aus Sicht der Unternehmung problematisch zu beurteilen ist, wurde herausgearbeitet, dass das Unternehmen in der Rolle als Geschädigter auf die Verhinderung von Korruption hinarbeiten sollte.

Kapitel 3 diente der Darstellung von Verbreitung und Auswirkungen von Korruption. Hierbei wurde für die nationale Ebene festgestellt, dass die Anzahl der korruptionsbezogenen Ermittlungsverfahren in den letzten Jahren zugenommen hat und dass die meisten korrupten Beziehungen langfristig aufgebaut werden. Korruption in der Privatwirtschaft hat im Vergleich zu Korruption in der öffentlichen Verwaltung an Bedeutung gewonnen. Dies spiegelt sich auch in verstärkten Antikorruptionsbemühungen der Unternehmen wider. Im internationalen Vergleich ist die Korruptionsproblematik in Deutschland jedoch weniger stark ausgeprägt als in vielen anderen Ländern.

Die Auswirkungen von Korruption wurden sowohl theoretisch als auch empirisch analysiert. Korruption hat sowohl aus wohlfahrtstheoretischer als auch aus institutionenökonomischer Perspektive grundsätzlich negative ökonomische Auswirkungen. Positive Wirkungen kann Korruption im Sinne eines Korrektivs nur dann entfalten, wenn die wohlfahrtstheoretische Preis-Mengen-Kombination suboptimal ist beziehungsweise wenn die institutionelle Rahmenordnung Defizite aufweist.

Eine Auswertung empirischer Studien bestätigte, dass Korruption eher negative Auswirkungen auf Wirtschaftsleistung, wirtschaftliche Effizienz und Einkommensverteilung hat. Um die Auswirkungen von Korruption zu systematisieren, wurden verschiedene Regressionsanalysen durchgeführt, bei denen vielfach signifikante Korrelationen zwischen der Korruptionswahrnehmung in Form des CPI und ökonomischen sowie sozialen Indikatoren zu erkennen waren. Im Ergebnis konnte geschlussfolgert werden, dass sich eine hohe Qualität der demokratischen Rahmenordnung vorteilhaft auf das Korruptionsniveau auswirkt. Es konnten Anhaltspunkte dafür identifiziert werden, dass weniger Korruption zu einer höheren Produktivität und

einer vorteilhafteren Einkommensverteilung führt, was sich wiederum positiv auf die Lebenserwartung auswirkt. Übertragen auf eine Organisation bedeutet dies, dass der Gestaltung des organisationellen Rahmens der Unternehmung oder der Behörde eine Schlüsselrolle in der Korruptionsbekämpfung zukommt, was auf die Zielstellung der Arbeit verweist.

In Kapitel 4 wurde das Prinzipal-Agenten-Klienten-Modell vorgestellt, um Korruption als ökonomische Austauschbeziehung darzustellen. Entsprechend dieses Modells besteht ein Klient einen Agenten zum Nachteil des Prinzipals. Es wurde dargestellt, dass starke Informationsasymmetrien zwischen dem Prinzipal und den anderen beiden Akteuren bestehen. Die zu erwartenden Strafen und die Bemühungen zur Verschleierung der korrupten Handlung lassen sich als Transaktionskosten im institutionenökonomischen Kontext interpretieren.

Es wurde untersucht, wie Agent und Klient den gemeinsam erwirtschafteten Korruptionsvorteil untereinander aufteilen können, um Anhaltspunkte für die Höhe des Bestechungsgeldes zu erhalten. Hierbei spielten die Rahmenbedingungen des Tauschs eine entscheidende Rolle. Während die annähernd symmetrische Aufteilung des Korruptionsvorteils bei mit ähnlich großer Machtfülle ausgestatteten Akteuren eine plausible Lösung darstellt, so kann bei einem starken Machtgefälle oder der Anwendung strategischen Drohverhaltens eine eher asymmetrische Aufteilung des Korruptionsvorteils angenommen werden.

Nach der Diskussion alternativer Modellierungsoptionen ist schließlich die Darstellung des Untersuchungsrahmens als Prinzipal-Agenten-Beziehung begründet worden. Diese fasst das Korruptionsangebot des Klienten als exogene Variable auf, da der Klient kaum vom Prinzipal zu beeinflussen ist. Die Möglichkeiten der Einflussnahme ergeben sich demnach aus dem Entscheidungskalkül des Agenten, in welchem die Variablen Strafe, Aufdeckungswahrscheinlichkeit, vertragliche Entlohnung, private Kosten für vertragliche wie auch korrupte Tätigkeiten und mögliche moralische Kosten bei korruptem Handeln enthalten sind.

Die Faktoren Aufdeckungswahrscheinlichkeit und Strafe, die in Kombination als erwartete Strafe eine Abschreckungswirkung auf den Agenten entfalten sollen, sind in Kapitel 5 analysiert worden. Es wurde herausgestellt, dass die Wirtschaftlichkeit von Maßnahmen zur Beeinflussung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit vom Prinzipal zu berücksichtigen ist. Zudem ist es für die Abschreckungswirkung nicht relevant, wie hoch die objektive Aufdeckungswahrscheinlichkeit ist, sondern wie der Agent sie subjektiv einschätzt. Es wurden kurz transparenzerhöhende Maßnahmen diskutiert, zu denen auch das Vier-Augen-Prinzip gehört.

Als wichtiges Instrumentarium zur Beeinflussung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit konnten interne Kontrollen identifiziert werden, deren Wirksamkeit bei Beachtung der Rahmenbedingungen als hoch einzuschätzen ist. Insbesondere sollen mit der Kontrolle sogenannte Red

Flags ermittelt werden, die Hinweise auf korruptes Verhalten liefern. Beim Einsatz von Kontrollen ist jedoch zu beachten, dass diese als extrinsischer Anreiz die intrinsische Motivation, integer zu handeln, verdrängen können.

Auch ein Whistleblowingsystem kann zur Erhöhung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit beitragen. Vor- und Nachteile eines internen Whistleblowingsystems wurden im Vergleich zu einem externen Whistleblowingsystem dargestellt. Weiterhin wurden Anreize für potentielle Whistleblower kritisch analysiert: Wenngleich die Inaussichtstellung einer Anonymitätswahrung unproblematisch ist, kann der Einsatz finanzieller Anreize für eine Meldung auch zu opportunistischem Verhalten oder zu einer mangelhaften Akzeptanz des Whistleblowingsystems führen.

Bezüglich der Bestrafung wurde herausgearbeitet, dass Geldstrafen für ein materiell motiviertes Delikt wie Korruption eine angemessene Form der Bestrafung darstellen. Während bei gesetzlichen Strafzahlungen lediglich eine Abschätzung ihrer Anreizwirkung auf den Agenten möglich ist, kann der Prinzipal selbst auf die Gestaltung von Vertragsstrafen einwirken, denen auch eine Kompensationsfunktion bei entdecktem Fehlverhalten zukommt. Bei der Bestrafung sind die Auswirkungen der zeitlichen Verzögerung zwischen korrupter Handlung und Bestrafung zu beachten. Ein Agent mit hoher Gegenwartspräferenz wird sich von einer nominell hohen Strafe nicht abschrecken lassen, wenn er deren temporalen Anfall erst für einen sehr späten Zeitpunkt antizipiert. Dies ist bei der Strafsetzung und auch beim Aufstellen der Kontrollzeiträume zu berücksichtigen.

Auch wenn Strafen und Maßnahmen zur Beeinflussung der Aufdeckungswahrscheinlichkeit unverzichtbare Instrumentarien zur Korruptionsbekämpfung darstellen, so ist ihr Einsatz und ihre Wirkung Grenzen unterworfen. Es sind rechtliche Grenzen zu beachten und der Einsatz kann mit hohen Kosten oder dysfunktionalen Wirkungen auf den Agenten verbunden sein. Daher sind diese extrinsischen Anreize zur Verhinderung von Korruption nicht in jedem Fall ausreichend.

Aus diesem Grund wurden in Kapitel 6 kulturelle und individuelle Einflüsse auf die Korruptionsentscheidung und das Korruptionsniveau analysiert, um weitergehende Möglichkeiten der Einflussnahme zu identifizieren. Es stellte sich hierbei heraus, dass ein hohes Korruptionsniveau in Bezug auf *Hofstede's* Kulturdimensionen in besonderem Maße mit hoher Machtdistanz, hoher Unsicherheitsvermeidung, hoher Maskulinität und ausgeprägtem Kollektivismus assoziiert ist. Generalisiertes Vertrauen korreliert sehr deutlich mit weniger Korruption. In Bezug auf die eher individuellen Merkmale sind einem höheren Lebensalter, dem männlichen Geschlecht, guter Bildung und hohem Wohlstand ein korruptionsfördernder Einfluss zuzuschreiben.

Ein weiterer Bestand von Kapitel 6 war die Diskussion von wirtschaftsethischen Aspekten. Hierbei wurden Anti-Korruptions-Instrumente der Unternehmensethik analysiert. Dies waren im Einzelnen ein persönlicher Appell, Ethikkodizes, Schulungen, das Einsetzen eines Korruptionsbeauftragten und die Möglichkeit der Selbstkontrolle der Akteure. Vielfach ist die Wirkung dieser Instrumente davon abhängig, wie glaubhaft sie vom Unternehmen eingesetzt werden und ob als integer wahrgenommene Personen diese Aufgaben durchführen.

Die Instrumente der Unternehmensethik basieren auf Werten und Normen. Neben denjenigen Werten wie Vertrauen oder Individualismus, die auch in den Kulturvergleichsanalysen diskutiert wurden, kommt Werten wie dem Streben nach Wohlstand, Reziprozität und Loyalität eine wichtige Rolle bei der Diskussion der Korruptionsproblematik zu. Es wurde hergeleitet, wie internalisierte Normen dazu beitragen können, externe Sanktionierungsmöglichkeiten zu ergänzen. Bei Übertretung einer internalisierten Norm entstehen dem Agenten moralische Kosten beispielsweise in Form eines schlechten Gewissens, die ihn auch bei fehlender externer Sanktionierung möglicherweise von korruptem Verhalten abhalten. Daher ist es im Interesse des Unternehmens, mittels eines Wertemanagements planvoll und glaubhaft auf Werte und Normen der Mitarbeiter einzuwirken. Es wurde außerdem dargestellt, wie die moralischen Kosten im Kalkül des Agenten abgebildet werden können.

Gegenstand von Kapitel 7 war die Untersuchung des Einflusses des vertraglichen Rahmens zwischen Prinzipal und Agent und insbesondere der Entlohnungsgestaltung auf die Korruptionsentscheidung. Es wurde der generelle Einfluss der Höhe der Entlohnung auf die Korruptionsentscheidung an Hand eines theoretischen Modells diskutiert. Dies basierte auf der Annahme, dass die Antizipation von hohen Einkommensverlusten bei Aufdeckung der korrupten Handlung dazu führt, dass der Agent von korrupten Handlungen Abstand nimmt. Unter Berücksichtigung der Verhaltensannahmen der Prospect Theory konnte gezeigt werden, dass der korruptionsvermeidende Lohn häufig geringer ausfallen kann als bei Annahme eines erwartungswertoptimierenden Entscheiders. Allerdings ist es von großer Bedeutung, welche Erwartungen im Sinne eines Referenzpunktes der Entscheider in Bezug auf die Entlohnungshöhe hat. Bei einem sehr hohen Referenzpunkt wird die korruptionsvermeidende Entlohnung verhältnismäßig hoch ausfallen.

Empirische Studien und hierbei insbesondere experimentelle Untersuchungen konnten im Wesentlichen bestätigen, dass es einen Zusammenhang zwischen Korruption und der Höhe der Entlohnung gibt. Daraus wurde abgeleitet, dass es für die an Korruptionsprävention interessierte Organisation von hoher Wichtigkeit ist, ihren Agenten einen hinreichend hohen Lohn zu zahlen, der sie nicht dazu „zwingt“, zur Sicherung des Lebensunterhaltes Bestechungsgelder anzunehmen. Des Weiteren kann ein darüber hinaus gehendes Lohnangebot dazu beitragen,

dass der Agent auf Grund der Furcht vor hohen Einkommensverlusten auf Bestechlichkeit verzichtet. Ein hoher Lohn kann zudem vom Agenten als Vertrauenssignal des Prinzipals interpretiert werden, welches er möglicherweise mit integrem Verhalten beantwortet.

Ein Schwerpunkt der Untersuchung bestand in der Darstellung von Korruption als Moral-Hazard-Problem, welches mittels einer zustandsabhängigen Entlohnung gelöst werden kann. Zur Realisierung dieser zustandsabhängigen Entlohnung wurde eine Fallunterscheidung danach vorgenommen, inwiefern ein beobachteter Ergebniszustand Rückschlüsse auf die Korruptionsentscheidung des Agenten zulässt. Kann aus einem bestimmten Zustand mit Sicherheit auf korruptes Verhalten geschlossen werden, so kann das Eintreten dieses Zustands zum Zwecke der Abschreckung mit drastischen Sanktionen belegt werden.

Sind aus einem beobachteten Ergebnis lediglich probabilistische Schlüsse auf die korrupte Aktivität möglich, so sind die Entlohnungsparameter derart zu gestalten, dass der Agent eine Entlohnung erwarten kann, die ihm eine mindestens gleichwertige Alternative zur Bestechungsgeldannahme bietet. Dies kann durch eine relativ starke Spreizung der Entlohnungsparameter bei Eintritt unterschiedlicher Zustände, welche die Höhe des Bestechungsvorteils und die Informativität des Ergebnisses bezüglich der Bestechungsgeldannahme abbildet, realisiert werden. Zu beachten ist hierbei, dass diese Spreizung bei risikoaversen Agenten mit deren Präferenz für sichere Entlohnungen konfligiert. Es wurde weiterhin argumentiert, dass neben einem monetären Ergebnis auch andere monetäre und nichtmonetäre Kennzahlen im Unternehmen als „Bemessungsgrundlage“ für die Entlohnung dienen können, solange diese informativ in Bezug auf die Korruptionsentscheidung des Agenten sind.

Es wurde dargestellt, wie einem Agenten ein korruptionsverhinderndes Entlohnungsangebot auch dann vorgelegt werden kann, wenn die Schäden aus korrupten Handlungen zum Zeitpunkt der Entlohnungszahlung nicht beobachtet werden können. Die Steuerung der Aktivitäten erfolgt hierbei über die privaten Kosten des Agenten. Dies gründet auf der Argumentation, dass dem Agent mit der Entlohnung ein Anreiz geboten wird, seine Zeit und Arbeitskraft vertraglichen Tätigkeiten zu widmen, so dass die Nutzung seiner verbleibenden privaten Ressourcen zu korrupten Zwecken verteuert wird. Auch in diesem Fall besteht die optimale Lösung regelmäßig in einem Vertragsangebot, in welchem stark gespreizte Entlohnungsparameter den Agenten zum Verzicht auf Bestechungsgeldannahme anreizen sollen.

Ist das Angebot eines korruptionsvermeidenden Entlohnungsvertrags für den Prinzipal zu kostspielig, so besteht die theoretisch optimale Lösung darin, dem Agenten einen geringen Lohn zu zahlen, der nicht einmal den Reservationsnutzen deckt. Dies basiert auf der Argumentation, dass sich der Agent mit korruptem Handeln ohnehin ein Zusatzeinkommen sichern kann. In

der Praxis ist diese Strategie jedoch mit erheblichen Risiken für den Prinzipal verbunden, da er aus strafrechtlicher Perspektive möglicherweise Beihilfe zu Korruption leistet.

Ein weiterer Aspekt von Kapitel 7 bestand in der Diskussion der Selektion verschiedener Typen von Agenten über das Lohnangebot. Hierbei wurde die Höhe der moralischen Kosten, die dem Agenten bei Durchführung einer korrupten Handlung entstehen, als private Information angesehen, die der Prinzipal nicht kennt. Bietet der Prinzipal einem Agenten einen Lohn an, der zu niedrig ist, so kann dies zu einer adversen Selektion eines Agenten des unvorteilhaften Typs führen. Dieser nimmt das Lohnangebot nur deshalb an, weil er schon die Einnahmen aus Bestechlichkeit einkalkuliert, die ein integrierter Agent nicht akzeptabel fände. Es wurde gezeigt, dass der Prinzipal dem Agenten unter bestimmten Umständen ein Menü von Verträgen mit einer zustandsabhängigen Entlohnung anbieten kann. Durch die Wahl der bevorzugten Vertragsoption verrät der Agent auch seinen Typ. Weiterhin wurde diskutiert, wie der Prinzipal mittels Signalling und der gründlichen Durchleuchtung seines Vertragspartners Informationsasymmetrien abbauen kann.

Die Diskussion der Einflussfaktoren auf Korruption in dieser Arbeit konzentrierte sich auf Faktoren, die einem allgemeinen und breiten Verständnis von Korruption entsprechen. In der Realität kann Korruption in sehr unterschiedlichen Formen in Erscheinung treten, so dass einzelne hier diskutierte Einflussfaktoren von untergeordneter Relevanz sein können, aber auch, dass es zusätzliche Faktoren gibt, die nur in speziellen Fällen von Wichtigkeit sind. Die unterbreiteten Gestaltungsvorschläge müssen demnach an die Spezifika der Organisation und den für diese Organisation relevanten Korruptionsformen angepasst werden. Die Interventionsmöglichkeiten sind auch nicht isoliert zu betrachten, sondern sollten Bestandteil eines integrierten Antikorruptionskonzeptes sein. Schließlich bauen die in dieser Arbeit diskutierten Vertragsmodelle auf einem bestehenden Kontroll- und Strafmechanismus auf, und ihre Wirkung hängt von der Integrität des Agenten ab, die durch unternehmensethische Maßnahmen beeinflusst werden kann.

Die praktische Ausgestaltung der diskutierten Antikorruptionsmaßnahmen bedarf der Unterstützung durch ein organisationsinternes Informationssystem. Diese Aufgabe könnte beispielsweise vom betrieblichen Controlling übernommen werden. Die untersuchten Interventionsmöglichkeiten basieren in hohem Maße auf der Kenntnis korruptionsspezifischer Daten, die theoretisch zwar angenommen wurde, aber eine Herausforderung für die Praxis darstellt. Dies betrifft insbesondere das Wissen über den „Korruptionsmarkt“ - beispielsweise wieviele und welche Arten von potenziellen Klienten existieren, wie hoch deren Zahlungsbereitschaft ist und welche Vorteile sie sich von Bestechung versprechen. Von hoher Relevanz sind auch



Informationen darüber, wie hoch die monetär bewerteten Schäden aus korrupten Handlungen sein können, wie wahrscheinlich eine unternehmensinterne Aufdeckung ist, wie wirksam Maßnahmen zur Veränderungen der Aufdeckungswahrscheinlichkeit sind, welche organisationsinternen Kennzahlen bezüglich der Entlohnungsmodelle oder der Suche nach Red Flags als Indikatoren für korrupte Handlungen dienen können und wie hoch die korruptionsbezogene Aussagekraft bestimmter Ausprägungen dieser Kennzahlen ist. Die Auswertung bereits aufgedeckter Korruptionsfälle kann hierbei wichtige Informationen liefern, allerdings ist zu bedenken, dass korruptionswillige Akteure ihre Verschleierungsstrategien möglicherweise den organisationsinternen Maßnahmen anpassen.

Die zunehmende Wahrnehmung von privatwirtschaftlicher Korruption in der Praxis legt den Schluss nahe, dass auch die Wissenschaft und insbesondere die betriebswirtschaftliche Forschung diesem Bereich künftig vermehrt Aufmerksamkeit widmen wird. Dies betrifft beispielsweise die Problematik der Verhinderung aktiver Bestechung von Seiten der Unternehmung, aber auch die Frage der Wirksamkeit unternehmensethischer Interventionen und die Aufgaben der betrieblichen Compliance im Rahmen der Korruptionsprävention. Ein weiteres Problemfeld besteht in der Untersuchung von Möglichkeiten zur Durchbrechung bereits bestehender Korruptionsbeziehungen, die auf gegenseitigen Abhängigkeiten basieren.

Wenngleich die Gestaltung des vertraglichen Rahmens zwischen Prinzipal und Agent als Instrument zur Korruptionsprävention zu den Aspekten gehört, deren theoretische Diskussion eine Lücke in der bestehenden wissenschaftlichen Literatur schließen soll, so ist jedoch anzumerken, dass die Wirkung der hier entwickelten Entlohnungsmodelle noch empirisch validiert werden muss. Somit besteht perspektivisch eine künftige Forschungsaufgabe in der experimentellen Prüfung der Wirkung von komplexen Vertragsangeboten zum Zwecke der Korruptionsvermeidung.

# A. Anhang A: Einschätzungen künftiger Entscheidungsträger

## A.1. Fragebogentext

## Fragebogen zum Forschungsprojekt „Korruption und Anreize“

Die Professur für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling und interne Unternehmensrechnung möchte im Rahmen des Forschungsprojektes „Korruption und Anreize“ gerne Einschätzungen und Meinungen von künftigen Entscheidungsträgern zum Themenfeld Wirtschaftskriminalität und Korruption in Organisationen untersuchen. Daher ist es für uns von besonderem Interesse, Ihre Einstellungen und Einschätzungen zu erfahren.

Eine „richtige“ oder „falsche“ Antwort gibt es nicht, es wird nur Ihre persönliche Einstellung zu einer Fragestellung abgefragt. Wir sichern Ihnen zu, dass die Auswertung anonym erfolgt und dass die erhobenen Daten nur im Rahmen dieses Forschungsprojektes verwertet werden. Die Ergebnisse der Befragung werden im Rahmen der Publikation der Forschungsarbeit auch der Öffentlichkeit zugänglich gemacht und können somit von Ihnen eingesehen werden.

Wir danken Ihnen dafür, dass Sie sich die Zeit nehmen, den Fragebogen auszufüllen.

### 1. Einschätzung von Situationen

Wir schildern Ihnen einige Situationen. Hierbei sollen Sie zum einen einschätzen, ob das geschilderte Verhalten Ihrer Ansicht nach als korruptes Verhalten einzustufen ist. Zum anderen sollen Sie einschätzen, ob das geschilderte Verhalten nach derzeitigem deutschen Recht illegal ist. Beide Einschätzungen müssen nicht übereinstimmen.

1.1 Ein Energieversorger spendet kommentarlos 50.000 Euro an eine politische Partei, die sich in der Vergangenheit immer für die Interessen der Energiewirtschaft eingesetzt hat.

Dieses Verhalten empfinde ich als Korruption.					Dieses Verhalten ist meiner Ansicht nach illegal.					
trifft nicht zu					trifft voll zu		trifft nicht zu		trifft voll zu	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.2 Ein Mitarbeiter im Einkauf erhält von einem Lieferanten einen Gutschein für eine hochwertige Kreuzfahrtreise als „Dankeschön für die langjährige gute Zusammenarbeit“, wie es der Lieferant im Anschreiben formuliert. Im Unternehmen existieren keine internen Vorschriften zur Annahme von Gefälligkeiten. Die Unternehmensleitung ist über den Vorgang nicht informiert.

Dieses Verhalten empfinde ich als Korruption.					Dieses Verhalten ist meiner Ansicht nach illegal.					
trifft nicht zu					trifft voll zu		trifft nicht zu		trifft voll zu	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.3 Ein Kellner im Restaurant nimmt Trinkgeld eines Gastes an, welches der Höhe von 20 Prozent des Rechnungspreises entspricht.

Dieses Verhalten empfinde ich als Korruption.					Dieses Verhalten ist meiner Ansicht nach illegal.					
trifft nicht zu					trifft voll zu		trifft nicht zu		trifft voll zu	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Abbildung A.1.: Fragebogen - Seite 1

1.4 Ein Angestellter nutzt seinen Dienstwagen für eine private Urlaubsreise, obwohl ihm die Privatnutzung von Dienstfahrzeugen strikt untersagt ist.

Dieses Verhalten empfinde ich als Korruption.					Dieses Verhalten ist meiner Ansicht nach illegal.					
trifft nicht zu					trifft voll zu		trifft nicht zu		trifft voll zu	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.5 Ein Mitarbeiter in einer Behörde vergibt regelmäßig große Bauaufträge an das Unternehmen seiner Ehefrau, obwohl andere Unternehmen bei gleicher Qualität kostengünstigere Angebote gemacht haben.

Dieses Verhalten empfinde ich als Korruption.					Dieses Verhalten ist meiner Ansicht nach illegal.					
trifft nicht zu					trifft voll zu		trifft nicht zu		trifft voll zu	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.6 Ein deutsches Unternehmen möchte in einem asiatischen Land eine neue Fabrik bauen. Zur Erlangung der Baugenehmigung zahlt das Unternehmen zusätzlich zur Genehmigungsgebühr eine „Bereitstellungszahlung“ bar an den zuständigen Beamten der Baubehörde aus. Die Höhe dieser Zahlung beträgt zwei Prozent der Investitionssumme. In dem betreffenden Land gelten derartige Zahlungen als ortsüblich.

Dieses Verhalten empfinde ich als Korruption.					Dieses Verhalten ist meiner Ansicht nach illegal.					
trifft nicht zu					trifft voll zu		trifft nicht zu		trifft voll zu	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## 2. Meldung von Fehlverhalten

Stellen Sie sich vor, Sie arbeiten in der Beschaffungsabteilung in einem Großunternehmen. Sie beobachten, dass einer ihrer Kollegen, der für die Auftragsvergabe zuständig ist, regelmäßig von einigen Lieferanten zu einem gehobenen Mittagessen eingeladen wird. Er nimmt diese Einladungen an, obwohl interne Vorschriften dies untersagen. Mit dem betroffenen Kollegen pflegen Sie ein gutes Arbeitsverhältnis, haben aber keinen besonders intensiven privaten Kontakt.

Dieses Verhalten empfinde ich als Korruption.					Dieses Verhalten ist meiner Ansicht nach illegal.					
trifft nicht zu					trifft voll zu		trifft nicht zu		trifft voll zu	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

In Ihrem Unternehmen gibt es ein anonymes Meldesystem für Fehlverhalten am Arbeitsplatz – Sie könnten also anonym eine Notiz bezüglich des Verhaltens Ihres Kollegen in einen derartigen Briefkasten einwerfen.

Würden Sie das Verhalten Ihres Kollegen melden?						
auf keinen Fall					auf jeden Fall	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Abbildung A.2.: Fragebogen - Seite 2

Stellen Sie sich nun vor, dass Sie für die Meldung von betrieblichem Fehlverhalten einen einmaligen Bonus in Höhe von 10 Prozent Ihres Bruttogehalts bekommen würden, aber dafür auf Ihre Anonymität verzichten müssten.

Würden Sie das Verhalten Ihres Kollegen melden?				
auf keinen Fall		auf jeden Fall		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### 3. Institutionen der Korruptionsbekämpfung

Bitte schätzen Sie ein, welche gesellschaftlichen Institutionen Ihrer Ansicht nach die Aufgabe haben sollten, Korruption zu bekämpfen und welche Institutionen Ihrer Ansicht nach wirksam Korruption bekämpfen können.

Institution	Diese Institution <i>solte</i> für Korruptionsbekämpfung zuständig sein.					Diese Institution <i>kann</i> Korruption wirksam bekämpfen.				
	trifft nicht zu				trifft voll zu	trifft nicht zu				trifft voll zu
Parlament	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Öffentliche Verwaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Staatsanwaltschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gerichte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Polizei	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wirtschaftsverbände	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
private Verbraucher	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nichtregierungsorganisationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### 4. Demographisches

Verraten Sie uns bitte zum Abschluss noch Ihr Geschlecht.

Sie sind	
männlich	weiblich
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Vielen Dank für Ihre Mitwirkung!**

Abbildung A.3.: Fragebogen - Seite 3

## A.2. Statistische Auswertungen

Frage	N obs	Absolute Häufigkeiten					Relative Häufigkeiten					Me- dian	Arithm. Mittel	Standard- abw.
		nicht 1	...	...	...	voll 5	nicht 1	2	...	3	4			
1.1a	108	18	16	26	30	18	0,17	0,15	0,24	0,28	0,17	3	3,13	1,33
1.1b	108	42	25	20	17	4	0,39	0,23	0,19	0,16	0,04	2	2,22	1,23
1.2a	108	30	24	26	21	7	0,28	0,22	0,24	0,19	0,06	2,5	2,55	1,26
1.2b	108	45	22	21	17	3	0,42	0,20	0,19	0,16	0,03	2	2,18	1,21
1.3a	108	98	6	3	1	0	0,91	0,06	0,03	0,01	0,00	1	1,14	0,48
1.3b	108	99	4	3	1	1	0,92	0,04	0,03	0,01	0,01	1	1,16	0,60
1.4a	107	27	22	21	19	18	0,25	0,21	0,20	0,18	0,17	3	2,80	1,43
1.4b	107	11	7	6	18	65	0,10	0,07	0,06	0,17	0,61	5	4,11	1,36
1.5a	107	5	3	8	25	66	0,05	0,03	0,07	0,23	0,62	5	4,35	1,06
1.5b	107	20	15	11	25	36	0,19	0,14	0,10	0,23	0,34	4	3,39	1,53
1.6a	105	12	9	13	34	37	0,11	0,09	0,12	0,32	0,35	4	3,71	1,34
1.6b	105	21	14	20	30	20	0,20	0,13	0,19	0,29	0,19	3	3,13	1,41
2.1a	106	7	10	21	55	13	0,07	0,09	0,20	0,52	0,12	4	3,54	1,04
2.1b	106	8	22	28	30	18	0,08	0,21	0,26	0,28	0,17	3	3,26	1,19
2.2	106	15	21	38	21	11	0,14	0,20	0,36	0,20	0,10	3	2,92	1,18
2.3	106	36	24	24	15	7	0,34	0,23	0,23	0,14	0,07	2	2,37	1,27
3.1a	102	11	9	21	33	28	0,11	0,09	0,21	0,32	0,27	4	3,57	1,28
3.1b	104	14	19	27	25	19	0,13	0,18	0,26	0,24	0,18	3	3,15	1,30
3.2a	102	6	9	16	39	32	0,06	0,09	0,16	0,38	0,31	4	3,80	1,15
3.2b	104	7	21	34	27	15	0,07	0,20	0,33	0,26	0,14	3	3,21	1,13
3.3a	102	6	8	18	25	45	0,06	0,08	0,18	0,25	0,44	4	3,93	1,21
3.3b	102	10	13	20	27	32	0,10	0,13	0,20	0,26	0,31	4	3,57	1,32
3.4a	102	1	5	12	21	63	0,01	0,05	0,12	0,21	0,62	5	4,37	0,94
3.4b	103	2	10	20	27	44	0,02	0,10	0,19	0,26	0,43	4	3,98	1,09
3.5a	102	4	1	14	24	59	0,04	0,01	0,14	0,24	0,58	5	4,30	1,01
3.5b	104	4	3	20	24	53	0,04	0,03	0,19	0,23	0,51	5	4,14	1,07
3.6a	100	9	12	15	23	41	0,09	0,12	0,15	0,23	0,41	4	3,75	1,34
3.6b	102	8	15	30	15	34	0,08	0,15	0,29	0,15	0,33	3	3,51	1,30
3.7a	102	13	14	24	21	30	0,13	0,14	0,24	0,21	0,29	3,5	3,40	1,37
3.7b	102	15	14	22	21	30	0,15	0,14	0,22	0,21	0,29	3,5	3,36	1,41
3.8a	103	9	9	18	35	32	0,09	0,09	0,17	0,34	0,31	4	3,70	1,24
3.8b	103	11	20	34	20	18	0,11	0,19	0,33	0,19	0,17	3	3,14	1,23
3.9a	104	38	27	16	11	12	0,37	0,26	0,15	0,11	0,12	2	2,35	1,37
3.9b	103	49	16	20	11	7	0,48	0,16	0,19	0,11	0,07	2	2,14	1,31
3.10a	101	22	18	36	13	12	0,22	0,18	0,36	0,13	0,12	3	2,75	1,27
3.10b	103	29	18	39	9	8	0,28	0,17	0,38	0,09	0,08	3	2,50	1,21
4	104	54	50				0,52	0,48				1	1,48	0,50

Tabelle A.1.: Anhang Fragebogenstudie: Deskriptive Statistik

Frage	Pearsons	Kendalls	zweiseitiger	Quartile der Rangunterschiede			
	Rho	Tau	p-Wert (Tau)	Q1	Q2	Q4	Q4
Zusammenhang zwischen Korruptionseinschätzung und strafrechtlicher Einschätzung							
1.1	0,49	0,43	0,00	0	1	2	4
1.2	0,50	0,44	0,00	0	0	1	4
1.3	0,54	0,59	0,00	0	0	0	2
1.4	0,20	0,16	0,05	-3	-1	0	4
1.5	0,41	0,36	0,00	0	0	2	4
1.6	0,51	0,45	0,00	0	0	1	4
Zusammenhänge zwischen den Teilfragen							
2.1a & 2.1b	0,28	0,28	0,00	0	0	1	4
2.1a & 2.2	0,20	0,13	0,11	0	1	2	4
2.1a & 2.3	0,02	0,02	0,86	0	1	2	4
2.1b & 2.2	0,10	0,07	0,35	-1	0	1	4
2.1b & 2.3	0,04	0,01	0,94	0	1	2	4
2.2 & 2.3	0,39	0,36	0,00	0	0	1	4
Zusammenhang zwischen Zuständigkeit und Fähigkeit zur Korruptionsbekämpfung							
3.1	0,52	0,44	0,00	0	0	1	4
3.2	0,54	0,47	0,00	0	0	1	4
3.3	0,60	0,56	0,00	0	0	1	4
3.4	0,73	0,63	0,00	0	0	1	3
3.5	0,64	0,55	0,00	0	0	1	3
3.6	0,81	0,73	0,00	0	0	1	3
3.7	0,60	0,52	0,00	0	0	1	4
3.8	0,59	0,52	0,00	0	0	1	4
3.9	0,56	0,52	0,00	0	0	1	4
3.10	0,67	0,59	0,00	0	0	1	3

Tabelle A.2.: Anhang Fragebogenstudie: Zusammenhänge



## B. Anhang B: Entlohnungsmodelle

### B.1. Entlohnung bei teilinformativem Ergebnis

#### B.1.1. First-Best-Situation

##### B.1.1.1. Induzieren von Nichtbestechlichkeit

Will der Prinzipal die Nichtbestechlichkeit induzieren, so löst er dieses Optimierungsproblem:

$$\max_{s_L, s_H} \bar{u}_P = \pi_H \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_H) \cdot (x_L - s_L) \quad (\text{B.1})$$

$$u.d.N. : \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L \geq U^* \quad (\text{B.2})$$

Wegen der Linearität der Zielfunktion kann in Bezug auf die Nebenbedingung argumentiert werden, dass letzere im Optimum mit Gleichheit erfüllt sein muss, da ein Erwartungsnutzen des Agenten, welcher seinen Reservationsnutzen überstiege, darauf hindeutet, dass die Entlohnung noch reduziert werden könnte, was wiederum dem Prinzipal zugute käme. Die Lagrange-Funktion zur Lösung des Optimierungsproblems lautet:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda} L = & \pi_H \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_H) \cdot (x_L - s_L) \\ & + \lambda \cdot [\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - U^*] \end{aligned} \quad (\text{B.3})$$

Dies sind die Bedingungen erster Ordnung:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = \pi_H \cdot (\lambda - 1) = 0 \quad (\text{B.4})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = \pi_H + \lambda \cdot (1 - \pi_H) - 1 = 0 \quad (\text{B.5})$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - U^* = 0 \quad (\text{B.6})$$

Aus den Gleichungen (B.4) und (B.5) folgt:

$$\bar{\lambda}^* = 1 \quad (\text{B.7})$$

Das bedeutet, dass eine Veränderung der Nebenbedingung um eine Einheit exakt eine Veränderung des Ergebnisses um eine Einheit bewirkt. Erhöht sich der Reservationsnutzen um eine Einheit, so sinkt das erwartete Ergebnis des Prinzipals um eine Einheit. Für die Entlohnungsparameter  $s_H$  und  $s_L$  ist im Optimum jede Kombination zulässig, welche die Bedingung der Gleichung (B.6) erfüllt. Im einfachsten Fall kann ein Fixlohn gezahlt werden:

$$\bar{s}_H^* = \bar{s}_L^* = U^* \quad (\text{B.8})$$

Der erwartete Residualerfolg für den Prinzipal beträgt:

$$\bar{u}_P^* = \pi_H \cdot x_H + (1 - \pi_H) \cdot x_L - U^* \quad (\text{B.9})$$

### B.1.1.2. Induzieren von Bestechlichkeit

Möchte der Prinzipal die Aktivität „sich bestechen lassen“ induzieren, so würde er folgendes Optimierungsproblem lösen:

$$\max_{s_L, s_H} u_P = \pi_L \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_L) \cdot (x_L - s_L) \quad (\text{B.10})$$

$$u.d.N. : \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z \geq U^* \quad (\text{B.11})$$

Ebenso wie bei Induzierung der Nichtbestechlichkeit kann davon ausgegangen werden, dass die Partizipationsbedingung im Optimum mit Gleichheit erfüllt sein muss. Die entsprechende

Lagrange-Funktion ist:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda} L = & \pi_L \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_L) \cdot (x_L - s_L) \\ & + \lambda \cdot [\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z - U^*] \end{aligned} \quad (\text{B.12})$$

Dies sind die Bedingungen erster Ordnung:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = \pi_L \cdot (\lambda - 1) = 0 \quad (\text{B.13})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = \pi_L + \lambda \cdot (1 - \pi_L) - 1 = 0 \quad (\text{B.14})$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z - U^* = 0 \quad (\text{B.15})$$

Hieraus kann abgeleitet werden, dass im Optimum gilt:

$$\underline{\lambda^*} = 1 \quad (\text{B.16})$$

Die Entlohnungsparameter können beliebig gewählt werden, solange die Partizipationsbedingung im Optimum mit Gleichheit erfüllt wird. Im einfachsten Fall wird ein Fixlohn gezahlt. Dieser entspricht dem Reservationsnutzen abzüglich des Bestechungsgeldes:

$$\underline{s_H^*} = \underline{s_L^*} = U^* - z \quad (\text{B.17})$$

Im Optimum der First-Best-Lösung kann der Prinzipal demnach folgenden erwarteten Residualerfolg erzielen:

$$\underline{u_P^*} = \pi_L \cdot x_H + (1 - \pi_L) \cdot x_L - U^* + z \quad (\text{B.18})$$

Es ist zu erkennen, dass vom Ergebnis, welches mit den entsprechenden Wahrscheinlichkeiten bei Wahl der korrupten Aktivität erzielt wird, neben dem Abzug des Reservationsnutzen der erwartete Nutzen des Prinzipals den Nettokorruptionsvorteil enthält. Da der Agent einen Teil seines Nutzens durch das vom Klienten gezahlte Bestechungsgeld decken kann, muss der Prinzipal weniger Entlohnung zahlen, kann also den Reservationsnutzen um den Nettokorruptionsvorteil verringern. Das heißt, der Prinzipal „spart“ bei der Entlohnung, wenn er die Bestechlichkeit seines Agenten hinnimmt.

Das globale Optimum des Problems und somit die Antwort auf die Frage, welche Aktivität der Prinzipal induzieren sollte, findet sich durch einen Vergleich der Optima, welche bei Induzierung der verschiedenen Aktivitäten resultieren:

$$u_P^* = \max[\underline{u}_P^*; \overline{u}_P^*] \quad (\text{B.19})$$

Aus dem Vergleich beider Werte lässt sich erkennen, unter welchen Bedingungen welche Aktivität für den Prinzipal vorteilhafter ist. Die Nichtbestechlichkeit sollte induziert werden, wenn gilt:

$$(\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) \geq z \quad (\text{B.20})$$

## B.1.2. Second-Best-Situation

### B.1.2.1. Induzieren von Nichtbestechlichkeit

Der Prinzipal löst folgendes Optimierungsproblem:

$$\max_{s_L, s_H} \overline{u}_P = \pi_H \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_H) \cdot (x_L - s_L) \quad (\text{B.21})$$

$$u.d.N. : \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L \geq U^* \quad (\text{B.22})$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L \geq \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z \quad (\text{B.23})$$

Die entsprechende Lagrange-Funktion ist:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda_1, \lambda_2} L = & \pi_H \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_H) \cdot (x_L - s_L) \\ & + \lambda_1 \cdot [\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - U^*] \\ & + \lambda_2 \cdot [\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - \pi_L \cdot s_H - (1 - \pi_L) \cdot s_L - z] \end{aligned} \quad (\text{B.24})$$

Die Kuhn-Tucker-Bedingungen lauten:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = -\pi_H + \lambda_1 \cdot \pi_H + \lambda_2 \cdot (\pi_H - \pi_L) = 0 \quad (\text{B.25})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = -1 + \pi_H + \lambda_1 \cdot (1 - \pi_H) + \lambda_2 \cdot (\pi_L - \pi_H) = 0 \quad (\text{B.26})$$

$$\lambda_1 \geq 0 \quad \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - U^* \geq 0 \quad (\text{B.27})$$

$$\lambda_1 \cdot (\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - U^*) = 0 \quad (\text{B.28})$$

$$\lambda_2 \geq 0 \quad \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - \pi_L \cdot s_H - (1 - \pi_L) \cdot s_L - z \geq 0 \quad (\text{B.29})$$

$$\lambda_2 \cdot (\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - \pi_L \cdot s_H - (1 - \pi_L) \cdot s_L - z) = 0 \quad (\text{B.30})$$

Aus (B.25) und (B.26) folgt:

$$\overline{\lambda_1^{**}} = 1 \quad (\text{B.31})$$

$$\overline{\lambda_2^{**}} = 0 \quad (\text{B.32})$$

Aus (B.31) und (B.28) folgt, dass die Partizipationsbedingung im Optimum zwingend mit Gleichheit erfüllt sein muss. Damit sich ergeben sich diese Bedingungen für die optimalen Entlohnungsparameter:

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L = U^* \quad (\text{B.33})$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L \geq \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z \quad (\text{B.34})$$

Die Ungleichung wird mit Hilfe der Schlupfvariable  $\epsilon \geq 0$  in eine Gleichung transformiert:

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L = U^* \quad (\text{B.35})$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L = \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z + \epsilon \quad (\text{B.36})$$

Das Gleichungssystem ist genau dann erfüllt, wenn gilt:

$$\overline{s_H^{**}} = U^* + \frac{(1 - \pi_H) \cdot (z + \epsilon)}{\pi_H - \pi_L} = \overline{s_L^{**}} + \frac{z + \epsilon}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.37})$$

$$\overline{s_L^{**}} = U^* - \frac{\pi_H \cdot (z + \epsilon)}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.38})$$

$$\epsilon \geq 0 \quad (\text{B.39})$$

Der erwartete Residualerfolg für den Prinzipal beträgt im Optimum:

$$\overline{u_P^{**}} = \pi_H \cdot x_H + (1 - \pi_H) \cdot x_L - U^* \quad (\text{B.40})$$

Dies entspricht der First-Best-Lösung.

### B.1.2.2. Induzieren von Bestechlichkeit

Wenn der Prinzipal hingegen Bestechlichkeit induzieren möchte, löst er folgendes Optimierungsproblem:

$$\max_{s_L, s_H} u_P = \pi_L \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_L) \cdot (x_L - s_L) \quad (\text{B.41})$$

$$u.d.N.: \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z \geq U^* \quad (\text{B.42})$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z \geq \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L \quad (\text{B.43})$$

Die Lösung dieses Optimierungsproblems erfolgt analog zur Induzierung der Nichtbestechlichkeit. Die entsprechende Lagrange-Funktion ist:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda_1, \lambda_2} L &= \pi_L \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_L) \cdot (x_L - s_L) \\ &+ \lambda_1 \cdot [\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z - U^*] \\ &+ \lambda_2 \cdot [\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z - \pi_H \cdot s_H - (1 - \pi_H) \cdot s_L] \end{aligned} \quad (\text{B.44})$$

Die Kuhn-Tucker-Bedingungen lauten:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = -\pi_L + \lambda_1 \cdot \pi_L + \lambda_2 \cdot (\pi_L - \pi_H) = 0 \quad (\text{B.45})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = -1 + \pi_L + \lambda_1 \cdot (1 - \pi_L) + \lambda_2 \cdot (\pi_H - \pi_L) = 0 \quad (\text{B.46})$$

$$\lambda_1 \geq 0 \quad \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z - U^* \geq 0 \quad (\text{B.47})$$

$$\lambda_1 \cdot (\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z - U^*) = 0 \quad (\text{B.48})$$

$$\lambda_2 \geq 0 \quad \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z - \pi_H \cdot s_H - (1 - \pi_H) \cdot s_L \geq 0 \quad (\text{B.49})$$

$$\lambda_2 \cdot (\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z - \pi_H \cdot s_H - (1 - \pi_H) \cdot s_L) = 0 \quad (\text{B.50})$$

Aus (B.45) und (B.46) folgt:

$$\underline{\lambda}_1^{**} = 1 \quad (\text{B.51})$$

$$\underline{\lambda}_2^{**} = 0 \quad (\text{B.52})$$

Aus (B.51) und (B.48) folgt, dass die Partizipationsbedingung im Optimum zwingend mit Gleichheit erfüllt sein muss. Damit sich ergeben sich diese Bedingungen für die optimalen Entlohnungsparameter:

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z = U^* \quad (\text{B.53})$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z \geq \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L \quad (\text{B.54})$$

Die Ungleichung wird mit Hilfe der Schlupfvariable  $\epsilon \geq 0$  in eine Gleichung transformiert:

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z = U^* \quad (\text{B.55})$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L + z = \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L + \epsilon \quad (\text{B.56})$$

Die optimalen Entlohnungsparameter betragen demnach:

$$\underline{s}_H^{**} = U^* + \frac{(1 - \pi_H) \cdot z - (1 - \pi_L) \cdot \epsilon}{\pi_H - \pi_L} = \underline{s}_L^{**} + \frac{z - \epsilon}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.57})$$

$$\underline{s}_L^{**} = U^* - \frac{\pi_H \cdot z - \pi_L \cdot \epsilon}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.58})$$

$$\epsilon \geq 0 \quad (\text{B.59})$$

Im einfachsten Fall wird bei  $\epsilon = z$  ein Fixlohn gezahlt:

$$\underline{s}_H^{**} = \underline{s}_L^{**} = U^* - z \quad (\text{B.60})$$

Der erwartete Residualerfolg für den Prinzipal beträgt im Optimum:

$$\underline{u}_P^{**} = \pi_L \cdot x_H + (1 - \pi_L) \cdot x_L - U^* + z \quad (\text{B.61})$$

Auch in diesem Fall wird die First-Best-Lösung erreicht. Für die Bestimmung des globalen

Optimums werden wieder die Residualerfolge verglichen.

$$u_P^{**} = \max[u_P^{**}; \overline{u_P^{**}}] \quad (\text{B.62})$$

Die Bedingungen dafür, welche Aktivität induziert werden sollte, sind dieselben wie in der First-Best-Situation:

$$(\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) \geq z \quad (\text{B.63})$$

Folglich bestimmt allein diese Ungleichung, welche Aktivität zu induzieren ist. Ob die Aktivität beobachtbar ist - also ob die Akteure sich mithin in der First- oder Second-Best-Situation befinden, hat keine Auswirkungen auf die Vorteilhaftigkeit der Aktivitätswahl für den Prinzipal.

## B.2. Entlohnung bei nichtinformativem Ergebnis

### B.2.1. First-Best-Situation

#### B.2.1.1. Induzieren von Nichtbestechlichkeit

Der Prinzipal löst folgendes Optimierungsproblem:

$$\max_{s_L, s_H} u_P = \pi_j \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_j) \cdot (x_L - s_L) \quad (\text{B.64})$$

$$u.d.N. : \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j \geq U^* \quad (\text{B.65})$$

$$\text{für } j \in \{L, H\}$$

Auf Grund der Linearität der Zielfunktion kann in Bezug auf die Partizipationsbedingung argumentiert werden, dass letztere im Optimum mit Gleichheit erfüllt sein muss, da ein Erwartungsnutzen des Agenten, welcher seinen Reservationsnutzen überstiege, darauf hindeutet, dass die Entlohnung noch reduziert werden könnte, was wiederum dem Prinzipal zugute käme. Die Lagrange-Funktion zur Lösung des Optimierungsproblems lautet:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda} L = & \pi_j \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_j) \cdot (x_L - s_L) \\ & + \lambda \cdot [\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j - U^*] \end{aligned} \quad (\text{B.66})$$



Dies sind die Bedingungen erster Ordnung:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = \pi_j \cdot (\lambda - 1) = 0 \quad (\text{B.67})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = \pi_j + \lambda \cdot (1 - \pi_j) - 1 = 0 \quad (\text{B.68})$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j - U^* = 0 \quad (\text{B.69})$$

Aus den Gleichungen (B.67) und (B.68) folgt:

$$\lambda^* = 1 \quad (\text{B.70})$$

Somit können die Entlohnungsparameter in einer beliebigen Kombination zueinander stehen, solange sichergestellt ist, dass die Bedingung (B.69) erfüllt ist. Der einfachste Fall besteht in der Zahlung eines Fixlohns:

$$s_H^* = s_L^* = U^* + c_j \quad \text{für } j \in \{L, H\} \quad (\text{B.71})$$

Im Optimum erzielt der Prinzipal diesen erwarteten Residualerfolg:

$$u_P^* = \pi_j \cdot x_H + (1 - \pi_j) \cdot x_L - U^* - c_j \quad \text{für } j \in \{L, H\} \quad (\text{B.72})$$

Die Aktivität mit dem hohen Arbeitseinsatz ( $j = H$ ) sollte dann induziert werden, wenn:

$$(\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) \geq (c_H - c_L) \quad (\text{B.73})$$

### B.2.1.2. Induzieren von Bestechlichkeit

Möchte der Prinzipal unabhängig von der Präferenz für ein hohes oder niedriges Aktivitätsniveau zusätzlich die Bestechlichkeit forcieren, so löst er dieses Programm:

$$\max_{s_L, s_H} u_P = \pi_j \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_j) \cdot (x_L - s_L) - (1 - p) \cdot \beta_j \cdot D \quad (\text{B.74})$$

$$\begin{aligned} u.d.N. : \quad & \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j + z_j \geq U^* \\ & \text{für } j \in \{L, H\} \end{aligned} \quad (\text{B.75})$$

Hierbei gilt:

$$\beta_H < \beta_L = 1 \quad (\text{B.76})$$

Ebenso wie bei Induzierung der Nichtbestechlichkeit kann davon ausgegangen werden, dass die Partizipationsbedingung im Optimum mit Gleichheit erfüllt sein muss. Die Lagrange-Funktion zur Lösung des Optimierungsproblems lautet:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda} L = & \pi_j \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_j) \cdot (x_L - s_L) - (1 - p) \cdot \beta_j \cdot D \\ & + \lambda \cdot [\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j + z_j - U^*] \end{aligned} \quad (\text{B.77})$$

Dies sind die Bedingungen erster Ordnung:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = \pi_j \cdot (\lambda - 1) = 0 \quad (\text{B.78})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = \pi_j + \lambda \cdot (1 - \pi_j) - 1 = 0 \quad (\text{B.79})$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j + z_j - U^* = 0 \quad (\text{B.80})$$

Aus den Gleichungen (B.78) und (B.79) folgt:

$$\lambda^* = 1 \quad (\text{B.81})$$

Im Optimum nehmen die Entlohnungsparameter im einfachsten Fall folgende Gestalt an:<sup>987</sup>

$$s_H^* = s_L^* = U^* + c_j - z_j \quad \text{für } j \in \{L, H\} \quad (\text{B.82})$$

Für den erwarteten Residualerfolg des Prinzipals gilt im Optimum:

$$u_P^* = \pi_j \cdot x_H + (1 - \pi_j) \cdot x_L - U^* - c_j + z_j - (1 - p) \cdot \beta_j \cdot D \quad \text{für } j \in \{L, H\} \quad (\text{B.83})$$

---

<sup>987</sup> Die Entlohnungsparameter können auch hier wieder beliebig gewählt werden, solange die Partizipationsbedingung mit Gleichheit erfüllt ist.

Der Prinzipal „spart“ in diesem Fall an der Entlohnungszahlung wegen des Bestechungsgeldes, das bereits vom Klienten gezahlt wurde, muss aber in Kauf nehmen, dass korruptionsbedingte Schäden auftreten können. Diese Schäden werden mit der Wahrscheinlichkeit der Nichtaufdeckung  $(1 - p)$  und der Wahrscheinlichkeit  $\beta_j$  gewichtet, welche angibt, wie wahrscheinlich es ist, dass ein bestimmtes Korruptionsangebot des Klienten für den Agenten überhaupt vorteilhaft ist. Die Induzierung von Bestechlichkeit ist dann der Nichtbestechlichkeitsinduzierung überlegen, wenn die Ersparnis der Lohnzahlung größer ist als die erwarteten Schäden:

$$z_j \geq (1 - p) \cdot \beta_j \cdot D \quad \text{für } j \in \{L, H\} \quad (\text{B.84})$$

Diese Konstellation ist jedoch eher unplausibel. Insbesondere wegen der üblichen Transaktionskosten bei korrupten Handlungen ist es kaum erklärbar, in welchen Fällen der Nettonutzen des Bestochenen betragsmäßig größer als die aus Korruption entstehenden Schäden sein sollen. Dies lässt sich für  $j = H$  aus Umformung und Einsetzen in diese Ungleichung ersehen:

$$D \leq \frac{(1 - p) \cdot B - k_H - p \cdot \psi}{1 - p} \quad (\text{B.85})$$

Wird also die Aufdeckungswahrscheinlichkeit als vernachlässigbar klein angesehen, so darf der dem Prinzipal entstehende Schaden nicht größer als die Differenz aus Bestechungsgeld und privaten Kosten sein, damit ihm die Induzierung von Bestechlichkeit Vorteile bieten kann. Geht die Aufdeckungswahrscheinlichkeit gegen 1, so konvergiert die rechte Seite der Ungleichung gegen  $-\infty$ , was die Erfüllung der Ungleichung extrem unwahrscheinlich macht. Es ist demnach sinnvoll, die Induzierung der Nichtbestechlichkeit als grundsätzlich wünschenswert anzusehen und das Vorschreiben des bestechlichen Handelns als eine lediglich theoretische Möglichkeit zu betrachten.

### B.2.2. Second-Best-Situation

Um die Nichtbestechlichkeit zu induzieren, löst der Prinzipal nachstehendes Optimierungsproblem. Als vertragliche Aktivität kann er mit  $j = H$  entweder jene mit hohem Arbeitseinsatz

induzieren oder mit  $j = L$  die Aktivität mit einem geringeren Anstrengungsniveau.

$$\max_{s_L, s_H} u_P = \pi_j \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_j) \cdot (x_L - s_L) \quad (\text{B.86})$$

$$u.d.N. : \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j \geq U^* \quad (\text{B.87})$$

$$\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j \geq \pi_m \cdot s_H + (1 - \pi_m) \cdot s_L - c_m \quad (\text{B.88})$$

für  $j, m \in \{L, H\}; j \neq m$

Die Lagrangefunktion hat folgende Gestalt:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda_1, \lambda_2} L = & \pi_j \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_j) \cdot (x_L - s_L) \\ & + \lambda_1 \cdot [\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j - U^*] \\ & + \lambda_2 \cdot [\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j - \pi_m \cdot s_H - (1 - \pi_m) \cdot s_L + c_m] \end{aligned} \quad (\text{B.89})$$

für  $j, m \in \{L, H\}; j \neq m$

Die Kuhn-Tucker-Bedingungen lauten:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = -\pi_j + \lambda_1 \cdot \pi_j + \lambda_2 \cdot (\pi_j - \pi_m) = 0 \quad (\text{B.90})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = -(1 - \pi_j) + \lambda_1 \cdot (1 - \pi_j) + \lambda_2 \cdot (\pi_m - \pi_j) = 0 \quad (\text{B.91})$$

$$\lambda_1 \geq 0 \quad \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j - U^* \geq 0 \quad (\text{B.92})$$

$$\lambda_1 \cdot (\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j - U^*) = 0 \quad (\text{B.93})$$

$$\lambda_2 \geq 0 \quad \pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j - \pi_m \cdot s_H - (1 - \pi_m) \cdot s_L + c_m \geq 0 \quad (\text{B.94})$$

$$\lambda_2 \cdot (\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j - \pi_m \cdot s_H - (1 - \pi_m) \cdot s_L + c_m) = 0 \quad (\text{B.95})$$

Aus (B.90) und (B.91) folgt:

$$\lambda_1^{**} = 1 \quad (\text{B.96})$$

$$\lambda_2^{**} = 0 \quad (\text{B.97})$$

Wegen (B.96) und (B.93) muss die Partizipationsbedingung im Optimum mit Gleichheit erfüllt sein. Hieraus ergeben sich folgende notwendigen Bedingungen für die optimalen Entlohnungs-

parameter:

$$\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j = U^* \quad (\text{B.98})$$

$$\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j \geq \pi_m \cdot s_H + (1 - \pi_m) \cdot s_L - c_m \quad (\text{B.99})$$

Die Ungleichung wird mittels der Variable  $\epsilon \geq 0$  in eine Gleichung umgewandelt:

$$\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j = U^* \quad (\text{B.100})$$

$$\pi_j \cdot s_H + (1 - \pi_j) \cdot s_L - c_j = \pi_m \cdot s_H + (1 - \pi_m) \cdot s_L - c_m + \epsilon \quad (\text{B.101})$$

Diese beiden Gleichungen sind genau dann erfüllt, wenn gilt:

$$s_H^{**} = U^* + \frac{(1 - \pi_m) \cdot c_j - (1 - \pi_j) \cdot (c_m + \epsilon)}{\pi_j - \pi_m} \quad (\text{B.102})$$

$$= s_L^{**} + \frac{c_j - c_m - \epsilon}{\pi_j - \pi_m} \quad (\text{B.103})$$

$$s_L^{**} = U^* + \frac{\pi_j \cdot (c_m + \epsilon) - \pi_m \cdot c_j}{\pi_j - \pi_m} \quad (\text{B.104})$$

$$\epsilon \geq 0 \quad (\text{B.105})$$

Die in Gleichung (B.103) ersichtliche Differenz zwischen den optimalen Entlohnungsparametern stellt für den Fall, dass  $j = H$  induziert werden soll, den notwendigen Mindestabstand zwischen den  $s_H$  und  $s_L$  dar. Soll hingegen  $j = L$  induziert werden, ist dies der Höchstabstand. Das impliziert, dass in solch einer Konstellation im einfachsten Fall ein  $\epsilon = c_H - c_L$  gewählt werden kann, so dass ein Fixlohn von  $\underline{s_H^{**}} = \underline{s_L^{**}} = U^* + c_L$  gezahlt werden kann.

Der erwartete Residualerfolg im Optimum beträgt für den Prinzipal:

$$u_P^{**} = \pi_j \cdot x_H + (1 - \pi_j) \cdot x_L - U^* - c_j \quad (\text{B.106})$$

Unter der Bedingung

$$(\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) \geq (c_H - c_L) \quad (\text{B.107})$$

sollte der Prinzipal die Aktivität  $j = H$  induzieren, ansonsten  $j = L$ .

### B.2.3. Third-Best-Situation

#### B.2.3.1. Induzieren des hohen Aktivitätsniveaus

Um ein hohes Aktivitätsniveau zu induzieren, löst der Prinzipal dieses Programm:

$$\max_{s_L, s_H} \bar{u}_P = \pi_H \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_H) \cdot (x_L - s_L) - (1 - p) \cdot \beta \cdot D \quad (\text{B.108})$$

$$u.d.N. : \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \geq U^* \quad (\text{B.109})$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \geq \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \quad (\text{B.110})$$

Die zugehörige Lagrange-Funktion ist:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda_1, \lambda_2} L = & \pi_H \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_H) \cdot (x_L - s_L) - (1 - p) \cdot \beta \cdot D \\ & + \lambda_1 \cdot [\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H - U^*] \\ & + \lambda_2 \cdot [\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \\ & - \pi_L \cdot s_H - (1 - \pi_L) \cdot s_L + c_L - z_L] \end{aligned} \quad (\text{B.111})$$

Dies sind die Kuhn-Tucker-Bedingungen zur Lösung des Optimierungsproblems:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = -\pi_H + \lambda_1 \cdot \pi_H + \lambda_2 \cdot (\pi_H - \pi_L) = 0 \quad (\text{B.112})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = -(1 - \pi_H) + \lambda_1 \cdot (1 - \pi_H) + \lambda_2 \cdot (\pi_L - \pi_H) = 0 \quad (\text{B.113})$$

$$\lambda_1 \geq 0 \quad (\text{B.114})$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H - U^* \geq 0 \quad (\text{B.115})$$

$$\lambda_1 \cdot (\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H - U^*) = 0 \quad (\text{B.116})$$

$$\lambda_2 \geq 0 \quad (\text{B.117})$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H - \pi_L \cdot s_H - (1 - \pi_L) \cdot s_L + c_L - z_L \geq 0 \quad (\text{B.118})$$

$$\lambda_2 \cdot (\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H - \pi_L \cdot s_H - (1 - \pi_L) \cdot s_L + c_L - z_L) = 0 \quad (\text{B.119})$$

Aus (B.112) und (B.113) folgt:

$$\overline{\lambda_1^{**}} = 1 \quad (\text{B.120})$$

$$\overline{\lambda_2^{**}} = 0 \quad (\text{B.121})$$

Wegen (B.120) und (B.116) muss die Partizipationsbedingung im Optimum mit Gleichheit erfüllt sein. Hieraus ergeben sich diese notwendigen Bedingungen für die optimalen Entlohnungsparameter:

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H = U^* \quad (\text{B.122})$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \geq \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \quad (\text{B.123})$$

Die Ungleichung wird mittels der Variable  $\epsilon \geq 0$  in eine Gleichung umgewandelt:

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H = U^* \quad (\text{B.124})$$

$$\pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H = \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L + \epsilon \quad (\text{B.125})$$

Das Gleichungssystem ist genau dann erfüllt, wenn gilt:

$$\overline{s_H^{***}} = \overline{s_L^{***}} + \frac{c_H - c_L - z_H + z_L + \epsilon}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.126})$$

$$= U^* + \frac{(1 - \pi_L) \cdot (c_H - z_H) - (1 - \pi_H) \cdot (c_L - z_L - \epsilon)}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.127})$$

$$\overline{s_L^{***}} = U^* + \frac{\pi_H \cdot (c_L - z_L - \epsilon) - \pi_L \cdot (c_H - z_H)}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.128})$$

$$\epsilon \geq 0 \quad (\text{B.129})$$

Damit erzielt der Prinzipal diesen erwarteten Erfolg nach Abzug der Entlohnungskosten:

$$\overline{u_P^{***}} = \pi_H \cdot x_H + (1 - \pi_H) \cdot x_L - U^* - c_H + z_H - (1 - p) \cdot \beta \cdot D \quad (\text{B.130})$$

Es entstehen im Vergleich zur Second-Best-Situation Agencykosten in Höhe von:

$$\overline{AC} = \overline{u_P^{**}} - \overline{u_P^{***}} = (1 - p) \cdot \beta \cdot D - z_H \quad (\text{B.131})$$

### B.2.3.2. Induzieren des niedrigen Aktivitätsniveaus

Will der Prinzipal das Aktivitätsniveau mit dem niedrigen Arbeitseinsatz induzieren, so löst er dieses Programm:

$$\max_{s_L, s_H} u_P = \pi_L \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_L) \cdot (x_L - s_L) - (1 - p) \cdot D \quad (\text{B.132})$$

$$u.d.N. : \pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \geq U^* \quad (\text{B.133})$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \geq \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \quad (\text{B.134})$$

In dieser Funktion sind die korruptionsbedingten Schäden  $D$  nicht mehr mit  $\beta$  gewichtet, da davon ausgegangen wird, dass der Agent immer korrupt handeln wird - egal ob er mit der Wahrscheinlichkeit  $\beta$  das Bestechungsgeld  $B_H$  erhält oder mit der Gegenwahrscheinlichkeit  $B_L$ . Der Nettokorruptionsvorteil ist für den Agenten in jedem Fall positiv. So muss der Prinzipal nur dann nicht die Schäden tragen, wenn die korrupte Aktivität des Agenten mit der Wahrscheinlichkeit  $(1 - p)$  entdeckt wird und der Agent somit haftbar gemacht werden kann.

Die Lösung des Optimierungsproblems erfolgt analog zur Induzierung des hohen Arbeitseinsatzes mit Hilfe einer Lagrange-Funktion und der Auswertung der Kuhn-Tucker-Bedingungen. Die zugehörige Lagrange-Funktion ist:

$$\begin{aligned} \max_{s_L, s_H, \lambda_1, \lambda_2} L = & \pi_L \cdot (x_H - s_H) + (1 - \pi_L) \cdot (x_L - s_L) - (1 - p) \cdot D \\ & + \lambda_1 \cdot [\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L - U^*] \\ & + \lambda_2 \cdot [\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \\ & - \pi_H \cdot s_H - (1 - \pi_H) \cdot s_L + c_H - z_H] \end{aligned} \quad (\text{B.135})$$



Dies sind die Kuhn-Tucker-Bedingungen zur Lösung des Optimierungsproblems:

$$\frac{\partial L}{\partial s_H} = -\pi_L + \lambda_1 \cdot \pi_L + \lambda_2 \cdot (\pi_L - \pi_H) = 0 \quad (\text{B.136})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_L} = \pi_L - 1 + \lambda_1 \cdot (1 - \pi_L) + \lambda_2 \cdot (\pi_H - \pi_L) = 0 \quad (\text{B.137})$$

$$\lambda_1 \geq 0 \quad (\text{B.138})$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L - U^* \geq 0 \quad (\text{B.139})$$

$$\lambda_1 \cdot (\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L - U^*) = 0 \quad (\text{B.140})$$

$$\lambda_2 \geq 0 \quad (\text{B.141})$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L - \pi_H \cdot s_H - (1 - \pi_H) \cdot s_L + c_H - z_H \geq 0 \quad (\text{B.142})$$

$$\lambda_2 \cdot (\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L - \pi_H \cdot s_H - (1 - \pi_H) \cdot s_L + c_H - z_H) = 0 \quad (\text{B.143})$$

Aus (B.136) und (B.137) folgt:

$$\underline{\lambda_1^{**}} = 1 \quad (\text{B.144})$$

$$\underline{\lambda_2^{**}} = 0 \quad (\text{B.145})$$

Wegen (B.144) und (B.140) muss die Partizipationsbedingung im Optimum mit Gleichheit erfüllt sein. Hieraus ergeben sich diese notwendigen Bedingungen für die optimalen Entlohnungsparameter:

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L = U^* \quad (\text{B.146})$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L \geq \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H \quad (\text{B.147})$$

Die Ungleichung wird mittels der Variable  $\epsilon \geq 0$  in eine Gleichung umgewandelt:

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L = U^* \quad (\text{B.148})$$

$$\pi_L \cdot s_H + (1 - \pi_L) \cdot s_L - c_L + z_L = \pi_H \cdot s_H + (1 - \pi_H) \cdot s_L - c_H + z_H + \epsilon \quad (\text{B.149})$$

Im Ergebnis gilt für die optimalen Entlohnungsparameter:

$$\underline{s}_H^{***} = \underline{s}_L^{***} + \frac{c_H - c_L - z_H + z_L - \epsilon}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.150})$$

$$= U^* + \frac{(1 - \pi_L) \cdot (c_H - z_H - \epsilon) - (1 - \pi_H) \cdot (c_L - z_L)}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.151})$$

$$\underline{s}_L^{***} = U^* + \frac{\pi_H \cdot (c_L - z_L) - \pi_L \cdot (c_H - z_H - \epsilon)}{\pi_H - \pi_L} \quad (\text{B.152})$$

$$\epsilon \geq 0 \quad (\text{B.153})$$

Wird im einfachsten Fall ein  $\epsilon = c_H - c_L - z_H + z_L$  gewählt, so kann ein Fixlohn gezahlt werden:

$$\underline{s}_H^{***} = \underline{s}_L^{***} = U^* + c_L - z_L \quad (\text{B.154})$$

Es ergibt sich dieser Residualerfolg für den Prinzipal:

$$\underline{u}_P^{***} = \pi_L \cdot x_H + (1 - \pi_L) \cdot x_L - U^* - c_L + z_L - (1 - p) \cdot D \quad (\text{B.155})$$

Das globale Optimum kann wiederum durch Vergleich der Optima bei Induzieren der verschiedenen Aktivitätsniveaus bestimmt werden:

$$u_P^{***} = \max[\underline{u}_P^{***}; \overline{u}_P^{***}] \quad (\text{B.156})$$

Das hohe Aktivitätsniveau sollte dann induziert werden, wenn gilt:

$$\pi_H \cdot x_H + (1 - \pi_H) \cdot x_L - c_H + z_H - (1 - p) \cdot \beta \cdot D \geq \pi_L \cdot x_H + (1 - \pi_L) \cdot x_L - c_L + z_L - (1 - p) \cdot D \quad (\text{B.157})$$

Da diese Bedingung von jener der Second-Best-Lösung abweicht, kann es vorkommen, dass in der Second-Best-Situation die Induzierung einer andere Aktivität als in der Third-Best-Situation vorteilhaft ist. Durch Vergleich der beiden Konditionen kann die Bedingung erhalten werden, unter der in beiden Situationen eine andere Aktivität erzielt wird. Nachfolgend die Bedingung für die Parameterkonstellation, dass in der Second-Best-Situation das hohe Aktivi-

tätsniveau, aber in der Third-Best-Situation das niedrige Aktivitätsniveau induziert wird:<sup>988</sup>

$$\begin{aligned} & \beta \cdot k_H - k_L - (1 - p) \cdot (1 - \beta) \cdot (D - B_L) - (1 - \beta) \cdot p \cdot \psi \\ & \geq (\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) - c_H + c_L \geq 0 \end{aligned}$$

Diese Konstellation ist nicht vollkommen abwegig, insbesondere bei sehr geringen Korruptionsschäden. Auf den umgekehrten Fall trifft das weniger zu. Die Variablen müssten folgende Bedingung erfüllen, damit in der Third-Best-Situation das hohe Aktivitätsniveau optimal wäre bei gleichzeitiger Optimalität des niedrigen Aktivitätsniveaus in der Second-Best-Lösung. Es drehen sich lediglich die Ungleichungsoperatoren um:<sup>989</sup>

$$\begin{aligned} & \beta \cdot k_H - k_L - (1 - p) \cdot (1 - \beta) \cdot (D - B_L) - (1 - \beta) \cdot p \cdot \psi \\ & \leq (\pi_H - \pi_L) \cdot (x_H - x_L) - c_H + c_L \leq 0 \end{aligned}$$

In solch einer Konstellation müsste bereits das Bruttoergebnis schon kleiner als die Differenz der privaten Kosten sein, was an der Vorteilhaftigkeit des Vertragsabschlusses für den Prinzipal erheblich zweifeln lässt. Eine solche Konstellation ist daher als eher exotisch einzustufen.

### B.3. Selektionsmodell

Möchte der Prinzipal in der Second-Best-Situation Entlohnungsparameter für ein Vertragsmenü bestimmen, welches derartig die jeweiligen Typen der Agenten zugeschnitten ist, dass Typ 0 immer korrupt handeln wird und Typ 1 immer auf Bestechlichkeit verzichtet, so ist

---

<sup>988</sup> Die entsprechenden Agencykosten lassen sich ermitteln aus  $\overline{u_P^{**}} - \overline{u_P^{***}}$ .

<sup>989</sup> Die entsprechenden Agencykosten lassen sich ermitteln aus  $\underline{u_P^{**}} - \underline{u_P^{***}}$ .

folgendes Optimierungsproblem zu lösen:

$$\max_{s_0, s_{H1}, s_{L1}} u_P = \theta \cdot [\pi \cdot (x_H - s_{H1}) + (1 - \pi) \cdot (x_L - s_{L1})] + (1 - \theta) \cdot (x_L - s_0) \quad (\text{B.158})$$

$$u.d.N. : s_0 + z \geq U^* \quad (\text{B.159})$$

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} \geq U^* \quad (\text{B.160})$$

$$s_0 + z \geq s_{L1} + z \quad (\text{B.161})$$

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} \geq s_0 \quad (\text{B.162})$$

Dementsprechend ergibt sich diese Lagrange-Funktion:

$$\begin{aligned} \max_{s_0, s_{H1}, s_{L1}, \lambda_1, \lambda_2, \lambda_3, \lambda_4} L = & \theta \cdot [\pi \cdot (x_H - s_{H1}) + (1 - \pi) \cdot (x_L - s_{L1})] + (1 - \theta) \cdot (x_L - s_0) \\ & + \lambda_1 \cdot [s_0 + z - U^*] \\ & + \lambda_2 \cdot [\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^*] \\ & + \lambda_3 \cdot [s_0 + z - s_{L1} - z] \\ & + \lambda_4 \cdot [\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - s_0] \end{aligned} \quad (\text{B.163})$$

Die Kuhn-Tucker-Bedingungen lauten:

$$\frac{\partial L}{\partial s_0} = \theta + \lambda_1 + \lambda_3 - \lambda_4 - 1 = 0 \quad (\text{B.164})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_{H1}} = \pi \cdot (\lambda_2 + \lambda_4 - \theta) = 0 \quad (\text{B.165})$$

$$\frac{\partial L}{\partial s_{L1}} = (1 - \pi) \cdot (\lambda_2 + \lambda_4 - \theta) - \lambda_3 = 0 \quad (\text{B.166})$$

$$\lambda_1 \geq 0 \quad s_0 + z - U^* \geq 0 \quad (\text{B.167})$$

$$\lambda_1 \cdot (s_0 + z - U^*) = 0 \quad (\text{B.168})$$

$$\lambda_2 \geq 0 \quad \pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^* \geq 0 \quad (\text{B.169})$$

$$\lambda_2 \cdot (\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^*) = 0 \quad (\text{B.170})$$

$$\lambda_3 \geq 0 \quad s_0 - s_{L1} \geq 0 \quad (\text{B.171})$$

$$\lambda_3 \cdot (s_0 - s_{L1}) = 0 \quad (\text{B.172})$$

$$\lambda_4 \geq 0 \quad \pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - s_0 \geq 0 \quad (\text{B.173})$$

$$\lambda_4 \cdot (\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - s_0) = 0 \quad (\text{B.174})$$

Aus (B.164), (B.165) und (B.166) folgt für die Zulässigkeit der Lagrange-Multiplikatoren im Optimum:

$$\lambda_1^{**} + \lambda_2^{**} = 1 \quad (\text{B.175})$$

$$\lambda_2^{**} + \lambda_4^{**} = \theta \quad (\text{B.176})$$

$$\lambda_3^{**} = 0 \quad (\text{B.177})$$

Es kann ausgeschlossen werden, dass  $\lambda_1 = 0$  ist, da in diesem Fall  $\lambda_4$  negativ wäre und eine Nebenbedingung verletzt wäre. Deshalb muss gelten:  $\lambda_1 > 0$ . Daher und wegen (B.168) muss die Partizipationsbedingung (B.167) mit Gleichheit erfüllt sein. Damit ergibt sich für den Entlohnungsparameter für einen Agenten vom Typ 0:

$$s_0^{**} = U^* - z \quad (\text{B.178})$$

Für die Partizipationsbedingung des Agenten vom Typ 1 kann ebenso argumentiert werden, dass diese im Optimum mit Gleichheit erfüllt sein sollte, da bei echter Ungleichheit einer der beiden Entlohnungsparameter noch reduziert werden könnte, was den Nutzen des Prinzipals wiederum erhöhen würde. Die echte Ungleichung wäre wegen (B.170) nur möglich, wenn  $\lambda_2 = 0$  sein könnte. Daraus würde jedoch wiederum folgen, dass auf Grund von (B.176)  $\lambda_4 = \theta > 0$  sein müsste, so dass die Anreizbedingung (B.173) mit Gleichheit erfüllt sein müsste. Damit ergäben sich als notwendige Bedingungen aus (B.169) und (B.173) diese Restriktionen, wobei bereits (B.178) berücksichtigt wurde:

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^* > 0 \quad (\text{B.179})$$

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^* + z = 0 \quad (\text{B.180})$$

Da jedoch annahmegemäß  $z \geq 0$  sein soll, ist hier ein Widerspruch festzustellen. Daraus kann abgeleitet werden, dass  $\lambda_2 > 0$  sein muss und somit die Partizipationsbedingung für den Agenten vom Typ 1 mit Gleichheit erfüllt sein muss. Dementsprechend können die Bedingungen (B.169) und (B.173) unter Berücksichtigung von (B.178) folgendermaßen konkretisiert werden:

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^* = 0 \quad (\text{B.181})$$

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^* + z \geq 0 \quad (\text{B.182})$$

Es ist ersichtlich, dass die Bedingung (B.182) redundant ist, da  $z \geq 0$ . Die notwendigen Bedingungen zur Lösung des Optimierungsproblems lassen sich somit eingrenzen auf:

$$\lambda_1^{**} > 0 \quad \lambda_2^{**} > 0 \quad \lambda_4^{**} \geq 0 \quad (\text{B.183})$$

$$\lambda_1^{**} + \lambda_2^{**} = 1 \quad (\text{B.184})$$

$$\lambda_2^{**} + \lambda_4^{**} = \theta \quad (\text{B.185})$$

$$\lambda_3^{**} = 0 \quad (\text{B.186})$$

$$s_0^{**} = U^* - z \quad (\text{B.187})$$

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^* = 0 \quad (\text{B.188})$$

$$U^* - z \geq s_{L1} \quad (\text{B.189})$$

Um eine zulässige Lösung für die beiden Entlohnungsparameter für den Agenten vom Typ 1 zu bestimmen, wird die letzte Ungleichung mit Hilfe der Schlupfvariable  $\epsilon \geq 0$  in eine Gleichung transformiert. Damit ergeben sich für diese beiden Entlohnungsparameter folgende Bedingungen:

$$\pi \cdot s_{H1} + (1 - \pi) \cdot s_{L1} - U^* = 0 \quad (\text{B.190})$$

$$U^* - z = s_{L1} + \epsilon \quad (\text{B.191})$$

Damit lassen sich die optimalen Entlohnungsparameter für den Agenten vom Typ 1 explizit ermitteln:

$$s_{H1}^{**} = U^* + \left(\frac{1}{\pi} - 1\right) \cdot (z + \epsilon) \quad (\text{B.192})$$

$$s_{L1}^{**} = U^* - z - \epsilon \quad (\text{B.193})$$

Die Überprüfung der Anreizbedingungen ergibt, dass ein Agent vom Typ 0 keinen Anreiz hat, sich für die Entlohnungsparameter des Typen 1 zu entscheiden. Er könnte über Entlohnung und Bestechlichkeit folgenden Erwartungsnutzen erzielen:

$$s_{L1}^{**} + z = U^* - z - \epsilon + z = U^* - \epsilon \leq U^* \quad (\text{B.194})$$

Agenten vom Typ 1 haben ebenfalls keinen Anreiz, unwahre Angaben über ihren Typ zu machen. Würden sie vorgeben, vom Typ 0 zu sein, könnten sie diesen Erwartungsnutzen

erzielen:

$$s_0^{**} = U^* - z \leq U^* \quad (\text{B.195})$$

Der Prinzipal kann diese Residualerfolg erwarten, welcher der First-Best-Lösung entspricht:

$$u_P^{**} = u_P^* = \theta \cdot \pi \cdot (x_H - x_L) + x_L - U^* + (1 - \theta) \cdot z \quad (\text{B.196})$$

Eine Erhöhung des Nettokorruptionsergebnisses wirkt sich positiv auf den Nutzen des Prinzipals aus. Um den Auswirkung des „Bevölkerungsanteils“ der Typen zu bestimmen, ergibt die Differentiation nach  $\theta$ :

$$\frac{\partial u_P^{**}}{\partial \theta} = \pi \cdot (x_H - x_L) - z \quad (\text{B.197})$$

Dies lässt sich so interpretieren, dass ein höherer Anteil des Typ 1 dann vorteilhaft ist, wenn die korruptionsbedingten Schäden in der Gestalt von  $\pi \cdot (x_H - x_L)$  das Lohnreduktionspotenzial von Typ 0 in Form der Variable  $z$  übersteigen.

# Literatur

**Abbink, Klaus (2002).** Fair Salaries and the Moral Costs of Corruption. CeDEx Working Paper 2002-5. University of Nottingham.

**Abbink, Klaus (2006).** Laboratory experiments on corruption. In: International Handbook on the Economics of Corruption. Hrsg. von Susan Rose-Ackerman. Cheltenham, UK / Northampton, MA, S. 418–437.

**Abbink, Klaus; Irlenbusch, Bernd und Renner, Elke (2002).** An Experimental Bribery Game. In: Journal of Law, Economics, and Organization 18, S. 428–454.

**Ades, Alberto und Tella, Rafael Di (1999).** Rents, Competition, and Corruption. In: The American Economic Review 89 (4), S. 982–993.

**Ahlf, Ernst-Heinrich (2003).** Klassische und neuere ethische Strategien zur Korruptionsbekämpfung. In: Korruption. Interdisziplinäre Zugänge zu einem komplexen Phänomen. Hrsg. von Verena von Nell; Gottfried Schwitzgebel und Matthias Vollet. Tübingen, S. 137–160.

**Aidt, Toke S. (2003).** Economic Analysis of Corruption: a Survey. In: The Economic Journal 113, S. F632–F652.

**Ainslie, George (1991).** Derivation of „Rational“ Economic Behavior from Hyperbolic Discount Curves. In: The American Economic Review 81 (2), S. 334–340.

**Ajzen, Icek (1991).** The theory of planned behavior. In: Organizational Behavior and Human Decision Processes 50, S. 179–211.

**Akçay, Selçuk (2002).** Corruption and Economic Growth. In: The Journal of Ankara University Faculty of Political Science 57 (1), S. 1–13.

**Akerlof, George A. (1970).** The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: The Quarterly Journal of Economics 84 (3), S. 488–500.



**Akerlof, George A. und Yellen, Janet L. (1990).** The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment. In: *The Quarterly Journal of Economics* 105 (2), S. 255–283.

**Alemann, Ulrich von (2003).** Abgründe politischer Theorie. Gründe für eine mehrdimensionale Konzeption der Korruption. In: *Sicherheit in einer neuen Weltära. Festschrift zum 65. Geburtstag von Erhard Forndran*. Hrsg. von Dietmar Fricke und Jörg Meyer. Frankfurt/Main, S. 273–283.

**Alemann, Ulrich von (2005).** Politische Korruption: Ein Wegweiser zum Stand der Forschung. In: *Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung*. Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 13–49.

**Allen, Franklin und Qian, Jun (2007).** Corruption and Competition. Working Paper, University of Pennsylvania. URL: <http://www2.bc.edu/~qianju/Corruption-801-2007.pdf> (besucht am 30. 12. 2009).

**Amnesty International (2006).** Zahlen und Fakten zur Todesstrafe 2006. URL: <http://www.amnesty.de/umleitung/2005/deu07/066?lang=de%26mimetype%3dtext%2fhtml> (besucht am 31.05.2012).

**Amnesty International (2010).** Amnesty Report 2010. China. URL: <http://www.amnesty.de/jahresbericht/2010/china?destination=node%2F2899> (besucht am 31.05.2012).

**Anderson, Christopher J. und Tverdova, Yuliya V. (2003).** Corruption, Political Allegiances, and Attitudes Toward Government in Contemporary Democracies. In: *American Journal of Political Science* 47 (1), S. 91–109.

**Andreoni, James (1991).** Reasonable doubt and the optimal magnitude of fines: should the penalty fit the crime? In: *RAND Journal of Economics* 22 (3).

**Andreoni, James und Miller, John H. (1993).** Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma: Experimental Evidence. In: *Economic Journal* 103, S. 570–585.

**Angermund, Ralph (2002).** Perspectives on the Perception of Corruption. In: *Political Corruption: Concepts & Contexts*. Hrsg. von Arnold J. Heidenheimer und Michael Johnston. 2. Aufl., S. 605–622.

**Antony, Jürgen und Entorf, Horst (2003).** Zur Gültigkeit der Abschreckung im Sinne der ökonomischen Theorie der Kriminalität: Grundzüge einer Meta-Studie. In: *Kriminalität,*

Ökonomie und Euopäischer Sozialstaat. Hrsg. von Hans-Jörg Albrecht und Horst Entorf. Heidelberg, S. 167–185.

**Archer, John und Lloyd, Barbara Bloom (2002).** Sex and Gender. 2nd ed. Cambridge.

**Arnim, Hans Herbert von (2012).** Vorteilsannahme des früheren niedersächsischen Ministerpräsidenten Christian Wulff? In: Neue Zeitschrift für Verwaltungsrecht 31 (3), S. 1–9.

**Arnim, Hans Herbert von; Heiny, Regina und Ittner, Stefan (2006).** Korruption. Begriff, Bekämpfungs- und Forschungslücken. FÖV 33, Discussion Papers. Deutsches Forschungsinstitut für öffentliche Verwaltung Speyer.

**Axelrod, Robert (2000).** Die Evolution der Kooperation.

**Ayad, Patrick (2011).** Vertragsstrafe in AGB bzw. Standardverträgen. In: Betriebs-Berater 41, S. 2516.

**Azfar, Omar und Nelson Jr., William Robert (2007).** Transparency, wages, and the separation of powers: An experimental analysis of corruption. In: Public Choice 130 (3-4), S. 471–493.

**Bó, Ernesto Dal und Rossi, Martín A. (2007).** Corruption and inefficiency: Theory and evidence from electric utilities. In: Journal of Public Economics 91, S. 939–962.

**Bagozzi, Richard P.; Dholakia, Utpal M. und Basuroy, Suman (2003).** How Effortful Decisions Get Enacted: The Motivating Role of Decision Processes, Desires, and Anticipated Emotions. In: Journal of Behavioral Decision Making 16, S. 273–295.

**Bajohr, Frank (2001).** Parvenüs und Profiteure. Korruption in der NS-Zeit. Frankfurt / Main.

**Bajohr, Frank (2004).** Interessenkartell, personale Netzwerke und Kompetenzausweitung: Die Beteiligten bei der Ärisierung und Konfiszierung jüdischen Vermögens. In: Karrieren im Nationalsozialismus: Funktionseliten zwischen Mitwirkung und Distanz. Hrsg. von Gerhard Hirschfeld und Tobias Jersak. Frankfurt / Main, S. 45–56.

**Baldenius, Tim; Bastian, Nicole und Reichelstein, Stefan (2005).** Market-based Transfer Pricing: A Synthesis of Recent Studies. In: Internationalisierung des Controlling. Standortbestimmung und Optionen. Hrsg. von Jürgen Weber und Matthias Meyer. Wiesbaden, S. 113–128.

- Banfield, Edward C. (1975).** Corruption as a Feature of Governmental Organization. In: Journal of Law and Economics 18 (3), S. 587–605.
- Banker, Rajiv D. und Datar, Srikant M. (1989).** Sensitivity, Precision, and Linear Aggregation of Signals for Performance Evaluation. In: Journal of Accounting Research 27 (1), S. 21–39.
- Bannenberg, Britta (2002).** Korruption in Deutschland und ihre strafrechtliche Kontrolle. Eine kriminologisch-strafrechtliche Analyse. Neuwied - Kriftel.
- Bannenberg, Britta (2009).** Korruption. In: Internationales Handbuch der Kriminologie. Band 2: Besondere Probleme der Kriminologie. Hrsg. von Hans Joachim Schneider. Berlin, S. 259–284.
- Bannenberg, Britta und Schaupensteiner, Wolfgang (2007).** Korruption in Deutschland: Portrait einer Wachstumsbranche. 3. Aufl. München.
- Barr, Abigail; Lindelow, Magnus und Serneels, Pieter (2003).** To Serve the Community or Oneself: The Public Servant's Dilemma. Working Paper Ref: WPS/2003-11. University of Oxford.
- Barr, Abigail und Serra, Danila (2009).** The effects of externalities and framing on bribery in a petty corruption experiment. In: Experimental Economics, S. 488–503.
- Bayerisches Staatsministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (2011).** Justizvollzug Bayern: Kosten des Vollzuges. URL: <http://www.justizvollzug-bayern.de/JV/Aufgaben/Behandlung/Kosten> (besucht am 21. 10. 2011).
- Becker, Gary S. (1968).** Crime and Punishment: An Economic Approach. In: Journal of Political Economy 76, S. 169–217.
- Becker, Gary S. (1994).** To Root Out Corruption, Boot Out Big Government. In: Business Week (January 31).
- Becker, Gary S. (1996).** Accounting for Tastes. Cambridge, MA.
- Becker, Gary S. und Stigler, George J. (1974).** Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers. In: The Journal of Legal Studies 3 (1), S. 1–18.
- Becker, Katharina; Hauser, Christian und Kronthaler, Franz (2011).** Können Studierende als zukünftige Entscheidungsträger die strafrechtlichen Folgen von Korruption richtig

einschätzen? Discussion Papers on Economics and Entrepreneurial Management 2/2011. HTW Chur, Schweizerisches Institut für Entrepreneurship.

**Benz, Arthur (2009).** Ein gordischer Knoten für die Politikwissenschaft? - Zur Vereinbarkeit von Föderalismus und Demokratie. In: Politische Vierteljahresschrift 50 (1), S. 3–22.

**Benz, Jochen u. a. (2007).** Korruptionsprävention in Wirtschaftsunternehmen und durch Verbände. In: Handbuch der Korruptionsprävention. Hrsg. von Dieter Dölling. München, S. 41–86.

**Bernheim, B. Douglas und Whinston, Michael D. (1986).** Common Agency. In: Econometrica 54 (4), S. 923–942.

**Bertrand, Marianne u. a. (2007).** Obtaining a Driver's License in India. Experimental Approach to Studying Corruption. In: The Quarterly Journal of Economics 122, S. 1639–1676.

**Besley, Timothy und McLaren, John (1993).** Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives. In: The Economic Journal 103 (416), S. 119–141.

**Birnbacher, Dieter (2001).** Läßt sich die Diskontierung der Zukunft rechtfertigen? In: Zukunftsverantwortung und Generationensolidarität. Hrsg. von Dieter Birnbacher und Gerd Brudermüller. Würzburg, S. 117–136.

**Bjørnskov, Christian und Paldam, Martin (2005).** Corruption trends. In: The New Institutional Economics of Corruption. Hrsg. von Johann Graf Lambsdorff; Markus Taube und Matthias Schramm. London - New York, S. 59–75.

**Bliss, Christopher und Tella, Rafael Di (1997).** Does Competition Kill Corruption? In: Journal of Political Economy 105 (5), S. 1001–1023.

**Bowen, Robert M.; Call, Andrew C. und Rajgopal, Shiva (2010).** Whistle-Blowing: Target Firm Characteristics and Economic Consequences. In: The Accounting Review 85 (4), S. 1239–1271.

**Braithwaite, John (1989).** Crime, shame, and reintegration. Cambridge.

**Brand-Noé, Christine (2007).** Aufgaben des Personalwesens im Hinblick auf die Prävention von unternehmensschädigendem Verhalten. In: ZRFG Risk, Fraud & Governance 2, S. 63–70.

**Braun, Norman (1998).** Der Rational-choice-Ansatz in der Soziologie. In: Gary Beckers ökonomischer Imperialismus. Hrsg. von Ingo Pies und Martin Leschke. Tübingen, S. 147–173.

- Bray, Johny (2005).** The use of intermediaries and other „alternatives“ to bribery. In: The New Institutional Economics of Corruption. Hrsg. von Johann Graf Lambsdorff; Markus Taube und Matthias Schramm. London - New York, S. 112–137.
- Brazel, Joseph F.; Jones, Keith L. und Zimbelman, Mark F. (2009).** Using Nonfinancial Measures to Assess Fraud Risk. In: Journal of Accounting Research 47, S. 1135–1166.
- Breuer, Wolfgang; Quinten, Benjamin und Korte, Manuela (2009).** Wirtschaftsethik. In: WiSt 38, S. 484–486.
- Buchert, Rainer (2008).** Der externe Ombudsmann - ein Erfahrungsbericht. Hinweisgeber brauchen Vertrauen und Schutz. In: CCZ 4, S. 148–152.
- Bundeskriminalamt (2005).** Korruption Bundeslagebild 2004. Wiesbaden.
- Bundeskriminalamt (2009).** Korruption Bundeslagebild 2008. Wiesbaden.
- Bundeskriminalamt (2011).** Korruption Bundeslagebild 2010. Wiesbaden.
- Bundeszentrale für politische Bildung (2011).** Beschäftigte des öffentlichen Dienstes. URL: [http://www.bpb.de/wissen/68ET1Y,0,0,Besch%20E4ftigte\\_des\\_%20F6effentlichen\\_Dienstes.html](http://www.bpb.de/wissen/68ET1Y,0,0,Besch%20E4ftigte_des_%20F6effentlichen_Dienstes.html) (besucht am 24. 10. 2011).
- Bussmann, Kai-D. (2007).** The Control Paradox and the Impact of Business Ethics. A Comparison of US and German Companies. In: Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform 90 (2/3), S. 260–276.
- Bussmann, Kai-D.; Nestler, Claudia und Salvenmoser, Steffen (2011).** Wirtschaftskriminalität 2011. Hrsg. von PriceWaterhouse Coopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Halle (Saale).
- Callahan, Elletta Sangrey und Dworkin, Terry Morehead (1992).** Do Good and Get Rich: Financial Incentives for Whistleblowing and the False Claims Act. In: Villanova Law Review 37, S. 273–336.
- Cameron, Lisa A. u. a. (2005).** Do Attitudes Towards Corruption Differ Across Cultures? Experimental Evidence from Australia, India, Indonesia and Singapore. Working Paper no 943. The University of Melbourne, Department of Economics.
- Cezanne, Wolfgang (2005).** Allgemeine Volkswirtschaftslehre. 6. Aufl. München.

- Charap, Joshua und Harm, Christian (1999).** Institutionalized Corruption and the Kleptocratic State. IMF Working Paper 99/91. International Monetary Fund, African Department.
- Chu, C. Y. Cyrus und Jiang, Neville (1993).** Are fines more efficient than imprisonment? In: Journal of Public Economics 51, S. 391–413.
- Clemens, Michael (2000).** Amtsmissbrauch und Korruption: Strukturen in Deutschland Ost und West. Münster.
- Coase, Ronald Harry (1960).** The Problem of Social Cost. In: Journal of Law and Economics 3, S. 1–44.
- Cooper, Russell u. a. (1996).** Cooperation without Reputation: Experimental Evidence from Prisoner's Dilemma Games. In: Games and Economic Behavior 12, S. 187–218.
- Cropper, Maureen L.; Aydede, Sema K. und Portney, Paul R. (1994).** Preferences for life-saving programs: how the public discounts time and age. In: Journal of Risk and Uncertainty 8, S. 243–265.
- Cuervo-Cazurra, Alvaro (2006).** Who cares about corruption? In: Journal of International Business Studies 37, S. 807–822.
- Curti, Henning (1999).** Abschreckung durch Strafe. Eine ökonomische Analyse der Kriminalität.
- Dahlkamp, Jürgen; Deckstein, Dinah und Schmitt, Jörg (2008).** Die Firma. In: Der Spiegel 16, S. 76–90.
- Dawes, Robyn M. (1980).** Social Dilemmas. In: Annual Review of Psychology 31, S. 169–193.
- Deci, Edward L. (1971).** Effects of Externally Mediated Rewards on Intrinsic Motivation. In: Journal of Personality and Social Psychology 18 (1), S. 105–115.
- Deutsche Rentenversicherung (2009).** Antikorruptionsklausel Deutsche Rentenversicherung. URL: <http://www.deutsche-rentenversicherung-bund.de/cae/servlet/contentblob/47834/publicationFile/13063/antikorruptionsklausel.pdf> (besucht am 21. 01. 2011).
- Dezhbakhsh, Hashem; Rubin, Paul H. und Shepherd, Joanna M. (2003).** Does Capital Punishment Have a Deterrent Effect? New Evidence from Postmoratorium Panel Data. In: American Law and Economics Review 5, S. 344–376.

- Döhler, Marian (2007).** Hierarchie. In: Handbuch Governance. Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder. Hrsg. von Arthur Benz; Uwe Schimank und Susanne Lütz. Wiesbaden, S. 46–53.
- Di Tella, Rafael und Schargrodsky, Ernesto (2003).** The Role of Wages and Auditing During a Crackdown on Corruption in the City of Buenos Aires. In: Journal of Law and Economics 46, S. 269–292.
- Di Tella, Rafael und Weinschelbaum, Federico (2008).** Choosing Agents and Monitoring Consumption: A Note on Wealth as a Corruption-Controlling Device. In: The Economic Journal 118, S. 1552–1571.
- Dickinson, David und Villeval, Marie-Claire (2004).** Does Monitoring Decrease Work Effort? The Complementarity Between Agency and Crowding-Out Theories. IZA Discussion Paper No. 1222. Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn.
- Dietz, Markus (1998).** Korruption - eine institutionenökonomische Analyse. Diss. Berlin.
- Dietz, Markus (2000).** Das Korruptionsproblem aus institutionenökonomischer Sicht. In: Ronald Coase' Transaktionskostenansatz. Hrsg. von Ingo Pies und Martin Leschke. Tübingen, S. 109–131.
- Dölling, Dieter (2007).** Grundlagen der Korruptionsprävention. In: Handbuch der Korruptionsprävention. Hrsg. von Dieter Dölling. München, S. 1–40.
- Dollar, David; Fisman, Raymond und Gatti, Roberta (2001).** Are women really the „fairer“ sex? Corruption and women in government. In: Journal of Economic Behavior & Organization 46, S. 423–429.
- Drago, Francesco; Galbiati, Roberto und Vertova, Pietro (2009).** The Deterrent Effects of Prison: Evidence from a Natural Experiment. In: Journal of Political Economy 117, S. 257–280.
- Döring, Ralf und Laforet, Iris (2004).** Nachhaltiges Fischereimanagement und der Einfluss der Diskontrate. In: Ökonomische Rationalität und praktische Vernunft. Gerechtigkeit, Ökologische Ökonomie und Naturschutz. Hrsg. von Ralf Döring und Michael Rühs. Würzburg, S. 165–182.
- Drosdowski, Günther; Scholze-Stubenrecht, Werner und Wermke, Matthias, Hrsg. (1997).** Duden. Fremdwörterbuch. 6. Aufl. Mannheim - Leipzig - Wien - Zürich.

**Duggar, Elena und Duggar, Madhur (2004).** Corruption, Culture and Organizational Form. Working Paper. Social Science Research Network. URL: <http://ssrn.com/abstract=770889> (besucht am 06.04.2009).

**Dyck, Alexander; Morse, Adair und Zingales, Luigi (2010).** Who Blows the Whistle on Corporate Fraud? In: *The Journal of Finance* 65 (6), S. 2213–2253.

**Eckert, Florian (2005).** Lobbyismus - zwischen legitimem politischen Einfluss und Korruption. In: *Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung.* Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 267–286.

**Eigen, Peter (1995).** Bündnispartner im Kampf gegen internationale Korruption. In: *Korruption in Deutschland. Ursachen, Erscheinungsformen, Bekämpfungsstrategien. Dokumentation der Tagung der Friedrich Ebert Stiftung am 16. und 17. Februar 1995 in Berlin.* Hrsg. von Friedrich-Ebert-Stiftung. Berlin, S. 63–69.

**Eisenführ, Franz und Weber, Martin (2003).** *Rationales Entscheiden.* 4. Aufl. Berlin - Heidelberg.

**Ernst & Young (2009).** European fraud survey 2009. Präsentation der Ergebnisse für Deutschland. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/European\\_Fraud\\_Survey\\_2009\\_Ergebnisse\\_Deutschland/\\$FILE/EuropeanFraudSurvey\\_2009\\_Ergebnisse%20Deutschland.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/European_Fraud_Survey_2009_Ergebnisse_Deutschland/$FILE/EuropeanFraudSurvey_2009_Ergebnisse%20Deutschland.pdf) (besucht am 29.01.2010).

**Ewert, Ralf und Wagenhofer, Alfred (2008).** *Interne Unternehmensrechnung.* 7. Aufl. Berlin - Heidelberg.

**Fahrmeir, Ludwig; Kneib, Thomas und Lang, Stefan (2009).** *Regression. Modelle, Methoden und Anwendungen.* 2. Aufl. Heidelberg - Dordrecht - London - New York.

**Fan, Ying (2002).** Questioning Guanxi: Definition, Classification and Implications. In: *International Business Review* 11 (5), S. 543–561.

**Feltham, Gerald A. und Xie, Jim (1994).** Performance measure congruity and diversity in multi-task Principal/Agent relations. In: *The Accounting Review* 69 (3), S. 429–453.

**Ferraz, Claudio und Finan, Fredericio (2008).** Exposing corrupt politicians: The effects of Brazil's publicly released audits on electoral outcomes. In: *The Quarterly Journal of Economics* 123, S. 703–745.

**Fisher, Irving (1930).** *The Theory of Interest.* New York.



- Fisman, Raymond und Miguel, Edward (2007).** Corruption, Norms and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets. In: *Journal of Political Economy* 115 (6), S. 1020–1048.
- Frank, Björn; Lambsdorff, Johann Graf und Boehm, Frédéric (2011).** Gender and Corruption: Lessons from Laboratory Corruption Experiments. In: *European Journal of Development Research* 23 (1), S. 59–71.
- Frank, Björn und Schulze, Günther G. (2000).** Does economics make citizens corrupt? In: *Journal of Economic Behavior & Organization* 43, S. 101–113.
- Frederick, Shane; Loewenstein, George und O'Donoghue, Ted (2002).** Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. In: *Journal of Economic Literature* XL, S. 351–401.
- Frey, Bruno S. (1993).** Does Monitoring Increase Work Effort? The Rivalry with Trust and Loyalty. In: *Economic Inquiry* 31 (4), S. 663–670.
- Freytag, Andreas (2000).** Zum Verhältnis zwischen Korruption und dem Ordnungsrahmen der Gesellschaft: Offene Fragen. In: *Ronald Coase' Transaktionskostenansatz*. Hrsg. von Ingo Pies und Martin Leschke. Tübingen, S. 132–136.
- Friedman, Milton (1970).** The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. In: *The New York Times Magazine* 9/1970, S. SM17.
- Friedrichs, David O. (2007).** Political Corruption as White-Collar Crime. A Framework for the Theory and Policy. In: *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform* 90 (2/3), S. 91–102.
- Friesen, Lana (2009).** Certainty of Punishment versus Severity of Punishment: An Experimental Investigation. School of Economics Discussion Paper No. 400. School of Economics, The University of Queensland. Australia.
- Fryer, Bronwyn (2007).** The Ethical Mind: A Conversation with Psychologist Howard Gardner. In: *Harvard Business Review* 85 (3), S. 51–56.
- Fudenberg, Drew und Tirole, Jean (1998).** *Game Theory*. 6th printing. Cambridge, MA.
- Galiani, Sebastian und Weinschelbaum, Federico (2009).** Social Status and Corruption. Working Paper. International Society for New Institutional Economics, Berkeley.

- Galtung, Fredrik (2006).** Measuring the Immeasurable: Boundaries and Functions of (Macro) Corruption Indices. In: *The New Institutional Economics of Corruption*. Hrsg. von Charles Sampford u. a. Hampshire - Burlington, S. 101–130.
- Gächter, Simon; Renner, Elke und Sefton, Martin (2008).** The Long-Run Benefits of Punishment. In: *Science* 322, S. 1510.
- Gerring, John und Thacker, Strom C. (2005).** Do Neoliberal Policies Deter Political Corruption? In: *International Organization* 59, S. 233–254.
- Gilroy, Bernard Michael und Kruse, Daniel (2012).** Die Prinzipal-Agent-Theorie als Erklärungsinstrument von Korruption. Angewendet auf den Praxisfall „Siemens“. In: *WiSt* 3, S. 143–150.
- Glassmann, Ulrich und Voelzkow, Helmut (2006).** Regionen im Wettbewerb: Die Governance regionaler Wirtschaftskluster. In: *Governance in der politischen Ökonomie: Struktur und Wandel des modernen Kapitalismus*. Hrsg. von Susanne Lütz. Wiesbaden, S. 219–283.
- Gneezy, Uri und Rustichini, Aldo (2000).** A Fine is a Price. In: *The Journal of Legal Studies* 29, S. 1–18.
- Goel, Rajeev K. und Nelson, Michael A. (2008).** Causes of corruption: History, geography and government. BOFIT Discussion Papers, 6. Bank of Finland.
- Gorodnichenko, Yuriy und Peter, Klara Sabirianova (2007).** Public sector pay and corruption: Measuring bribery from micro data. In: *Journal of Public Economics* 91, S. 963–991.
- Grace, Damian und Cohen, Stephen (1998).** *Business ethics: Australian problems and cases*. 2nd edn. Melbourne.
- Graeff, Peter (2002).** Positive und negative ethische Aspekte von Korruption. In: *Sozialwissenschaften und Berufspraxis* 25 (3), S. 291–302.
- Grau, Carsten; Meshulam, Deborah R. und Blechschmidt, Vanessa (2010).** Der „lange Arm“ des US-Foreign Corrupt Practices Act: unerkannte Strafbarkeitsrisiken auch jenseits der eigentlichen Korruptionsdelikte. In: *Betriebs Berater* 12, S. 652–657.
- Groenendijk, Nico (1997).** A principal-agent model of corruption. In: *Crime, Law & Social Change* 27, S. 207–229.

- Grogger, Jeffrey (1991).** Certainty vs. Severity of Punishment. In: *Economic Inquiry* 29 (2), S. 297–309.
- Gunkel, Marjaana; Lusk, Edward J. und Wolff, Birgitta (2009).** Country-Compatible Incentive Design. In: *SBR* 61, S. 290–309.
- Gupta, Sanjeev u. a. (2002).** Does corruption affect income inequality and poverty? In: *Economics of Governance* 3, S. 23–45.
- Hampicke, Ulrich (1992).** Neoklassik und Zeitpräferenz - der Diskontierungsnebel. In: *Die ökologische Herausforderung für die ökonomische Theorie*. Hrsg. von Frank Beckenbach. 2. Aufl. Marburg, S. 127–149.
- Harm, Christian (2000).** Korruption, Agenturtheorie und Rent-seeking. In: *Ronald Coase' Transaktionskostenansatz*. Hrsg. von Ingo Pies und Martin Leschke. Tübingen, S. 137–140.
- Hayford, Marc D. (2007).** Using Supply, Demand, and the Cournot Model to Understand Corruption. In: *Journal of Economic Education* 38, S. 331–340.
- Heberer, Thomas (2005).** Korruption in China. In: *Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung*. Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 328–349.
- Heidenheimer, Arnold J. (2002).** Perspectives on the Perception of Corruption. In: *Political Corruption: Concepts & Contexts*. Hrsg. von Arnold J. Heidenheimer und Michael Johnston. 2. Aufl., S. 141–154.
- Heidenheimer, Arnold J. (2004).** Disjunctions between Corruption and Democracy? A Qualitative Exploration. In: *Crime, Law and Social Change* 42 (1), S. 99–109.
- Heineman Jr., Ben W. (2008).** Warum integre Manager mehr verdienen sollten. In: *Harvard Business Manager* Oktober, S. 8–10.
- Heinson, Dennis (2010).** Compliance durch Datenabgleiche. In: *Betriebs Berater* 50, S. 3084–3090.
- Helck, Wolfgang (1982).** „Korruption“ im Alten Ägypten. In: *Korruption im Altertum*. Hrsg. von Wolfgang Schuller. München - Wien, S. 65–70.
- Heldmann, Sebastian (2010).** Betrugs- und Korruptionsbekämpfung zur Herstellung von Compliance. In: *DER BETRIEB* 22, S. 1235–1239.

- Hettinger, Michael (2003).** Die strafrechtlichen Regelungen zur Eindämmung korruptiven Verhaltens. In: *Korruption. Interdisziplinäre Zugänge zu einem komplexen Phänomen*. Hrsg. von Verena von Nell; Gottfried Schwitzgebel und Matthias Vollet. Tübingen, S. 99–117.
- Höffling, Christian (2002).** *Korruption als soziale Beziehung*. Opladen.
- Hillmann, Karl-Heinz (1994).** *Wörterbuch der Soziologie*. Stuttgart.
- Hoffjan, Andreas (2009).** *Internationales Controlling*. Stuttgart.
- Hofstede, Geert (2001).** *Culture's Consequences : Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. 2nd ed. Thousand Oaks.
- Holmström, Bengt (1979).** Moral hazard and observability. In: *Bell Journal of Economics* 10 (1), S. 74–91.
- Holst, Elke und Schrooten, Mechthild (2006).** Führungspositionen: Frauen geringer entlohnt und nach wie vor seltener vertreten. In: *DIW Wochenbericht* 25, S. 365–377.
- Homann, Karl und Lütge, Christoph (2005).** *Einführung in die Wirtschaftsethik*. 2. Aufl. Münster.
- Hong, Lu (2008).** *China's Death Penalty: Reforms on Capital Punishment*. EAI Background Brief No. 412. East Asian Institute, Singapore.
- Hotelling, Harold (1931).** The Economics of Exhaustible Resources. In: *The Journal of Political Economy* 39 (2), S. 137–175.
- Häußermann, Hartmut (1996).** Von der Stadt im Sozialismus zur Stadt im Kapitalismus. In: *Stadtentwicklung in Ostdeutschland*. Hrsg. von Hartmut Häußermann und Rainer Neef. Opladen, S. 5–47.
- Hugger, Heiner und Röhrich, Raimund (2010).** Der neue UK Bribery Act und seine Geltung für deutsche Unternehmen. In: *Betriebs-Berater* 44, S. 2643–2647.
- Husted, Bryan W. (1999).** Wealth, Culture, and Corruption. In: *Journal of International Business Studies* 30 (2), S. 339–359.
- Isenmann, Moritz (2006).** Rector est Raptor. Korruption und ihre Bekämpfung in den italienischen Kommunen des späten Mittelalters. In: *Nützliche Netzwerke und korrupte Seilschaften*. Hrsg. von Arne Karsten und Hillard von Thiessen. Göttingen, S. 208–230.

**Jacquemet, Nicolas (2007).** Corruption as Betrayal: Experimental Evidence on Corruption Under Delegation. Working Paper. GATE Groupe d'Analyse et de Théorie Économique, Écully.

**Jayawickrama, Nihal; Pope, Jeremy und Stolpe, Oliver (2002).** Legal provisions to facilitate the gathering of evidence in corruption cases: Easing the burden of proof. In: Forum on Crime and Society 2 (1), S. 23–31.

**Jeffers, Robinson (1965).** Shine, Perishing Republic. In: Selected Poems. Hrsg. von Robinson Jeffers. New York, S. 9.

**Joisten, Karen (2003).** Vom Zerreißen und Stürzen. Ein Versuch zur corruptio humana. In: Korruption. Interdisziplinäre Zugänge zu einem komplexen Phänomen. Hrsg. von Verena von Nell; Gottfried Schwitzgebel und Matthias Vollet. Tübingen, S. 19–30.

**Kahneman, Daniel und Tversky, Amos (1979).** Prospect theory: An analysis of decisions under risk. In: Econometrica 47 (2), S. 263–292.

**Kalemba, Manuel (2010).** Erziehung zur Demokratie als Herausforderung der kirchlichen Sozialethik. Dargestellt am Beispiel Angola. Berlin.

**Kaplow, Louis und Shavell, Steven (2007).** Moral Rules, the Moral Sentiments, and Behavior: Toward a Theory of an Optimal Moral System. In: Journal of Political Economy 115, S. 494–514.

**Kappel, Jan und Acker, Wendelin (2007a).** Korruption und Zivilrecht - Teil 1. In: ZRFG Risk, Fraud & Governance 4, S. 168–174.

**Kappel, Jan und Acker, Wendelin (2007b).** Korruption und Zivilrecht - Teil 2. In: ZRFG Risk, Fraud & Governance 5, S. 216–221.

**Karp, Larry (2004).** Global warming and hyperbolic discounting. In: Journal of Public Economics 89, S. 261–282.

**Karstedt, Susanne (2003).** Macht, Ungleichheit und Korruption: Strukturelle und kulturelle Determinanten im internationalen Vergleich. In: Soziologie der Kriminalität, Sonderheft 43 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Hrsg. von Dietrich Oberwittler und Susanne Karstedt. Wiesbaden.

**Kaufmann, Daniel; Kraay, Aart und Zoido-Lobaton, Pablo (1999).** Governance matters. World Bank Policy Research Working Paper, no. 2196. World Bank, Washington D.C.

- Kaufmann, Daniel und Wei, Shang-Jin (1999).** Does „Grease Money“ Speed Up the Wheels of Commerce? NBER Working Paper No. 7093. National Bureau of Economic Research, Cambridge / MA.
- Kendall, M. G. (1938).** A New Measure of Rank Correlation. In: *Biometrika* 30 (1/2), S. 81–93.
- Kessler, Judd B. und Leider, Steven (2012).** Norms and Contracting. In: *Management Science* 58 (1), S. 62–77.
- Kühlhorn, Gerd und Schweinsberg, Klaus (2002).** Schmiergeld. Jeder 7. Unternehmer zahlt inzwischen! In: *impulse* 6, S. 36–40.
- Kinari, Yusuke; Ohtake, Fumio und Tsutsui, Yoshiro (2009).** Time discounting: Declining impatience and interval effect. In: *Journal of Risk and Uncertainty* 39 (1), S. 87–112.
- Klengel, Jürgen Detlef W. (2010).** Der neue Bribery Act des Vereinigte Königreichs - Fallstricke für international tätige Unternehmen. In: *DER BETRIEB* 44, S. M 18.
- Klingst, Martin (2002).** Einsperren ist teuer und sinnlos. In: *DIE ZEIT* ( 16).
- Klitgaard, Robert (1988).** *Controlling Corruption*. Berkeley - Los Angeles - London.
- Kümmel, Hans Martin (1982).** Bestechung im alten Orient. Hrsg. von Wolfgang Schuller. München - Wien, S. 55–64.
- Knack, Stephen und Azfar, Omar (2003).** Trade intensity, country size and corruption. In: *Economics of Governance* 4 (1), S. 1–18.
- Korte, Matthias (2007).** Korruptionsprävention im öffentlichen Bereich. In: *Handbuch der Korruptionsprävention*. Hrsg. von Dieter Dölling. München, S. 289–350.
- Küpper, Hans-Ulrich (2006).** *Unternehmensethik. Hintergründe, Konzepte, Anwendungsbereiche*. Stuttgart.
- Küpper, Hans-Ulrich (2008).** *Controlling. Konzeption, Aufgaben, Instrumente*. 5. Aufl. Stuttgart.
- Kreitel, Angelika (2004).** Exkurs über die politische Dimension der Korruption. In: *Korruption im Wirtschaftssystem Deutschland: Jeder Mensch hat seinen Preis*. Hrsg. von Akatshi Schilling und Uwe Dolata. 3. Aufl. Murnau a. Staffelsee, S. 149–156.

- Krüger, Jens (2006).** Die Finanzierung der Bundeshauptstadt Bonn. Berlin.
- Krueger, Anne (1974).** The Political Economy of the Rent-Seeking Society. In: American Economic Review 64 (3), S. 291–303.
- Kunkel-Razum, Kathrin; Scholze-Stubenrecht, Werner und Wermke, Matthias (2007).** Duden. Deutsches Universalwörterbuch. 6. Aufl. Mannheim.
- La Porta, Rafael u. a. (1997).** Trust in Large Organizations. In: American Economic Review, Papers and Proceedings 137 (2), S. 333–338.
- La Porta, Rafael u. a. (1999).** The Quality of Government. In: Journal of Law, Economics and Organization 15 (1), S. 222–279.
- Laffont, Jean-Jacques und 'N'Guessan, Tche'tche (1999).** Competition and corruption in an agency relationship. In: Journal of Development Economics 60, S. 271–295.
- Laibson, David (1997).** Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. In: Quarterly Journal of Economics 112 (2), S. 443–477.
- Lambsdorff, Johann Graf (2005).** Wieso schadet Korruption? In: Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung. Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 233–248.
- Lambsdorff, Johann Graf (2006a).** Causes and consequences of corruption: What do we know from a cross-section of countries? In: International Handbook on the Economics of Corruption. Hrsg. von Susan Rose-Ackerman. Cheltenham, UK / Northampton, MA, S. 3–50.
- Lambsdorff, Johann Graf (2006b).** Measuring Corruption - The Validity and Precision of Subjective Indicators (CPI). In: The New Institutional Economics of Corruption. Hrsg. von Charles Sampford u. a. Hampshire - Burlington, S. 81–100.
- Lambsdorff, Johann Graf (2007).** The Institutional Economics of Corruption and Reform. Theory, Evidence, and Policy. Cambridge.
- Lambsdorff, Johann Graf (2009).** The Organization of Anti-Corruption: Getting Incentives Right. In: Corruption, Security and World Order. Hrsg. von Robert I. Rotberg. Cambridge, Massachusetts, S. 389–415.
- Lambsdorff, Johann Graf (2010a).** Deterrence and Constrained Enforcement - Alternative Regimes to Deal with Bribery. Passauer Diskussionspapiere, Volkswirtschaftliche Reihe, V-60-10. Universität Passau.

**Lambsdorff, Johann Graf (2010b).** Who Accepts Bribery? Evidence from a Global Household Survey. Passauer Diskussionspapiere, Volkswirtschaftliche Reihe, V-61-10. Universität Passau.

**Lambsdorff, Johann Graf und Frank, Björn (2010).** Bribing versus Gift-Giving - an Experiment. In: Journal of Economic Psychology 31, S. 347–357.

**Lambsdorff, Johann Graf; Taube, Markus und Schramm, Matthias (2005).** Exploring the analytical capacity of New Institutional Economics and New Economic Sociology. In: The New Institutional Economics of Corruption. Hrsg. von Johann Graf Lambsdorff; Markus Taube und Matthias Schramm. London - New York, S. 1–15.

**Lambsdorff, Johann Graf und Teksoz, Sitki Utku (2005).** Corrupt relational contracting. In: The New Institutional Economics of Corruption. Hrsg. von Johann Graf Lambsdorff; Markus Taube und Matthias Schramm. London - New York, S. 138–151.

**Lamnek, Siegfried (2007).** Theorien abweichenden Verhaltens I. „Klassische“ Ansätze. 8. Aufl. Paderborn.

**Lamnek, Siegfried (2008).** Theorien abweichenden Verhaltens II. „Moderne“ Ansätze. 3. Aufl. Paderborn.

**Langseth, Petter (2006).** Measuring Corruption. In: The New Institutional Economics of Corruption. Hrsg. von Charles Sampford u. a. Hampshire - Burlington, S. 7–44.

**Laue, Christian (2010).** Evolution, Kultur Und Kriminalität: Über den Beitrag der Evolutionstheorie zur Kriminologie. Heidelberg.

**Lederman, Daniel; Loayza, Norman V. und Soares, Rodrigo R. (2005).** Accountability and Corruption: Political Institutions Matter. In: Economics & Politics 17 (1), S. 1–35.

**Leff, Nathaniel H. (1964).** Economic Development Through Bureaucratic Corruption. In: American Behavioral Scientist 8, S. 8–14.

**Leisinger, Klaus M. (2003).** Whistleblowing und Corporate Reputation Management. München / Mering.

**Leonard, Nancy H.; Beauvais, Laura L. und Scholl, Richard W. (1999).** Work Motivation: The Incorporation of Self-Concept-Based Processes. In: Human Relations 52 (8), S. 969–998.



- Li, Hongyi; Xu, Lixin Colin und Zou, Heng-fu (2000).** Corruption, Income Distribution, and Growth. In: *Economics and Politics* 12, S. 155–181.
- Li, Peter Ping (2009).** The Duality of Crony Corruption in Economic Transition: Toward an Integrated Framework. In: *Journal of Business Ethics* 85, S. 41–55.
- Lingnau, Volker und Schäffer, Utz (2009).** Was hat Controlling mit Ethik zu tun? In: *ZfCM* 53 (5), S. 284–287.
- Lipset, Seymour Martin und Lenz, Gabriel Salman (2000).** Corruption, Culture, and Markets. In: *Culture Matters. How Values Shape Human Progress.* Hrsg. von Lawrence E. Harrison und Samuel P. Huntington. New York, S. 112–124.
- Lochner, Lance und Moretti, Enrico (2004).** The Effect of Education on Crime: Evidence from Prison Inmates, Arrests, and Self-Reports. In: *The American Economic Review* 94 (1), S. 155–189.
- Lombroso, Cesare (1876).** *L'uomo delinquente; studiato in rapporto all'antropologia, alla medicina legale ed alle discipline carcerarie.* Mailand.
- Loschelder, Wolfgang (1988).** Weisungshierarchie und persönliche Verantwortung in der Exekutive. In: *Handbuch des Staatsrechts der Bundesrepublik Deutschland, Band III, Das Handeln des Staates.* Hrsg. von Josef Isensee und Paul Kirchhof. Heidelberg, § 68, S. 521–565.
- Luo, Wei (1998).** *The 1997 Criminal Code of the People's Republic of China: With English Translation and Introduction.* Buffalo, NY.
- Macaulay, Thomas Babington (1967).** Lord Clive. In: *Poetry and Prose.* Hrsg. von Thomas Babington Macaulay. Cambridge, Mass.
- Machin, Stephen; Marie, Olivier und Vujic, Suncica (2011).** The Crime Reducing Effect of Education. In: *The Economic Journal* 121, S. 463–484.
- Maier, Norbert (2004).** Explaining Corruption: A Common Agency Approach. Hungarian Academy of Sciences Economics Working Paper No. 2004/13. Hungarian Academy of Sciences, Institute of Economics.
- Manow, Philip (2005).** Politische Korruption und politischer Wettbewerb: Probleme der quantitativen Analyse. In: *Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung.* Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 249–266.

- Marcinkowski, Frank und Pfetsch, Barbara (2005).** Die Öffentlichkeit der Korruption - Zur Rolle der Massenmedien. In: Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung. Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 287–310.
- Martiensen, Jörn und Hetmank, Maik (2009).** Die ökonomische Theorie der Kriminalität. In: WiSt Wirtschaftswissenschaftliches Studium 38, S. 301–305.
- Marxen, Klaus und Werle, Gerhard (1999).** Die strafrechtliche Aufarbeitung von DDR-Unrecht: Eine Bilanz. Berlin - New York.
- Marxen, Klaus und Werle, Gerhard (2002).** Strafjustiz und DDR-Unrecht: Amtsmissbrauch und Korruption. Berlin - New York.
- Mauro, Paolo (1995).** Corruption and Growth. In: The Quarterly Journal of Economics 110 (3), S. 681–712.
- Mauro, Paolo (1997).** The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: A Cross-Country Analysis. In: Corruption and the Global Economy. Hrsg. von Kimberley Ann Elliott. Washington, S. 83–107.
- Mauro, Paolo (1998).** Corruption and the composition of government expenditure. In: Journal of Public Economics 69, S. 263–279.
- Mayntz, Renate (1973).** Die Funktionen des Beförderungssystems im öffentlichen Dienst. In: Die öffentliche Verwaltung 5, S. 149–153.
- Mazar, Nina; Amir, On und Ariely, Dan (2008).** The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance. In: Journal of Marketing Research XLV, S. 633–644.
- Mazur, J. E. (1987).** An adjusting procedure for studying delayed reinforcement. In: Quantitative analyses of behavior: Vol. 5. The effect of delay and of intervening events on reinforcement value. Hrsg. von M. L. Commons u. a. Hillsdale, NJ, S. 55–73.
- McKenzie, Richard B. und Tullock, Gordon (1984).** Homo Oeconomicus. Ökonomische Dimensionen des Alltags. Frankfurt - New York.
- Meier-Greve, Daniel (2009).** Vorstandshaftung wegen mangelhafter Corporate Compliance. In: Betriebs-Berater 48, S. 2555–2560.
- Merten, Detlef (1975).** Rechtsstaat und Gewaltmonopol. Tübingen.

**Merton, Robert K. (1938).** Social Structure and Anomie. In: American Sociological Review 3 (5), S. 672–682.

**Miceli, Marcia P. und Near, Janet P. (1992).** Blowing the Whistle: The Organizational and Legal Implications for Companies and Employees. New York.

**Miceli, Marcia P.; Near, Janet P. und Dworkin, Terry Morehead (2009).** A Word to the Wise: How Managers and Policy-Makers can Encourage Employees to Report Wrongdoing. In: Journal of Business Ethics 86, S. 379–396.

**Mirrlees, James A. (1971).** An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. In: The Review of Economic Studies 38 (2), S. 175–208.

**Mirrlees, James A. (1974).** Notes on Welfare Economics, Information, and Uncertainty. In: Essays on Economic Behaviour Under Uncertainty. Hrsg. von M. S. Balch; D. L. McFadden und S. Y. Wu. Amsterdam, S. 243–258.

**Mischkowitz, Robert u. a. (2000).** Einschätzungen zur Korruption in Polizei, Justiz und Zoll. Wiesbaden.

**Mishra, Ajit (2006).** Corruption, hierarchies and bureaucratic structure. In: International Handbook on the Economics of Corruption. Hrsg. von Susan Rose-Ackerman. Cheltenham, UK / Northampton, MA, S. 189–214.

**Méndez, Fabio und Sepúlveda, Facundo (2006).** Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence. In: European Journal of Political Economy 22, S. 82–98.

**Mo, Pak Hung (2001).** Corruption and Economic Growth. In: Journal of Comparative Economics 29 (1), S. 66–79.

**Mocan, Naci (2008).** What Determines Corruption? International Evidence from Micro Data. In: Economic Inquiry 46 (4), S. 493–510.

**Montinola, Gabriella R. und Jackman, Robert W. (2002).** Sources of Corruption: A Cross-Country Study. In: British Journal of Political Science 32, S. 147–170.

**Mookerji, Radhakumud (1988).** Chandragupta Maurya and his times. Delhi.

**Morlok, Martin (2005).** Politische Korruption als Entdifferenzierungsphänomen. In: Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung. Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 135–152.

- Muche, Stephanie (2008).** Corporate Citizenship und Korruption. Diss. HHL - Leipzig Graduate School of Management.
- Myerson, Roger (1979).** Incentive-compatibility and the bargaining problem. In: *Econometrica* 47, S. 61–73.
- Near, Janet P. und Miceli, Marcia P. (1985).** Organizational Dissidence: The Case of Whistle-Blowing. In: *Journal of Business Ethics* 4, S. 1–16.
- Nederhof, Anton J. (1985).** Methods of coping with social desirability bias: a review. In: *European Journal of Social Psychology* 15, S. 263–280.
- Neus, Werner (2005).** Einführung in die Betriebswirtschaftslehre aus institutionenökonomischer Sicht. 4. Aufl. Tübingen.
- Newman, Graem, Hrsg. (1999).** Global Report on Crime and Justice. New York.
- Niehus, Christoph (2007).** Korruption und Unternehmensführung. Marburg.
- Noack, Johannes-Michael (1998).** „Schindlers Liste“: Authentizität und Fiktion in Spielbergs Film: eine Analyse. Leipzig.
- Noack, Paul (1985).** Korruption: die andere Seite der Macht. München.
- Noether, G. E. (1985).** Why Kendall Tau? In: *Teaching Statistics* 3 (2), S. 41–43.
- Noll, Roger C. und Krier, James E. (1990).** Some Implications of Cognitive Psychology for Risk Regulation. In: *Journal of Legal Studies* 19 (2), S. 747–779.
- Nowak, Martin A.; Page, Karen M. und Sigmund, Karl (2000).** Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game. In: *Science* 289, S. 1773–1775.
- Nye, Joseph S. (1967).** Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis. In: *American Political Science Review* 61 (2), S. 417–427.
- o. V. (1950).** Bundeshauptstadt. Klug sein und mundhalten. In: *Der Spiegel* (39) vom 27.09.1950, S. 5.
- o. V. (2011).** Unangemessene Höhe einer Vertragsstrafe. In: *DER BETRIEB* 3, S. 181.
- OECD und African Development Bank (2002).** Cameroon. In: *African Economic Outlook 2002*. Hrsg. von OECD und African Development Bank, S. 71–81.

- Olken, Benjamin A. (2007).** Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia. In: *Journal of Political Economy* 115 (2), S. 200–249.
- Paldam, Martin (2001).** Corruption and Religion. Adding to the Economic Model. In: *KYKLOS* 54, S. 383–413.
- Pechlivanos, Lambros (2005).** Self-enforcing corruption. Information transmission and organizational response. In: *The New Institutional Economics of Corruption*. Hrsg. von Johann Graf Lambsdorff; Markus Taube und Matthias Schramm. London - New York, S. 93–111.
- Pernthaler, Peter (1996).** Allgemeine Staatslehre und Verfassungslehre. 2. Aufl. Wien - New York.
- Petersen, Thieß (2004).** Korruption als ökonomisches Entscheidungsproblem. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 33, S. 166–170.
- Petkoski, Djordjija; Jarvis, Michael und Frauscher, Kathrin (2009).** Fighting Corruption Through Collective Action in Today's Competitive Marketplace. In: *Ethicsphere* 5, S. 60–61.
- Piehl, Hansjörg (1991).** Bestechungsgelder im internationalen Wirtschaftsverkehr: Korruption in Schuldverträgen mit Auslandsberührung. Diss. Heidelberg.
- Pies, Ingo (2000a).** Ordnungspolitik in der Demokratie. Tübingen.
- Pies, Ingo (2000b).** Wirtschaftsethik als ökonomische Theorie der Moral. Zur fundamentalen Bedeutung der Anreizanalyse für ein modernes Ethikparadigma. In: *Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen*. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Hrsg. von Wulf Gaertner. Berlin, S. 11–33.
- Pies, Ingo (2002).** Korruption: Eine ökonomische Analyse mit einem Ausblick auf die Wirtschafts- und Unternehmensethik. In: *Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen*. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Hrsg. von Volker Arnold. Berlin, S. 13–46.
- Pies, Ingo (2003).** Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer Sicht. In: *Korruption. Interdisziplinäre Zugänge zu einem komplexen Phänomen*. Hrsg. von Verena von Nell; Gottfried Schwitzgebel und Matthias Vollet. Tübingen, S. 41–63.

**Pies, Ingo (2007).** Wie bekämpft man Korruption? Lektionen der Wirtschafts- und Unternehmensethik. In: Wie bekämpft man Korruption? Hrsg. von Ingo Pies. Berlin, S. 169–175.

**Pies, Ingo und Sass, Peter (2006).** Korruptionsprävention als Ordnungsproblem - Wirtschaftsethische Perspektiven für Corporate Citizenship als Integritätsmanagement. In: ORDO - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft 57, S. 341–369.

**Pies, Ingo und Sass, Peter (2008).** Wie sozialschädlich ist Korruption? Ein Überblick zum Erkenntnisstand der empirischen Forschung. In: Wie bekämpft man Korruption? Hrsg. von Ingo Pies. Berlin, S. 9–78.

**Pigou, Arthur Cecil (1932).** The Economics of Welfare. 4th edn. London.

**Pittroff, Esther (2011).** Whistle-Blowing-Systeme in deutschen Unternehmen. Eine Untersuchung zur Wahrnehmung und Implementierung. Wiesbaden.

**Pontell, Henry und Geis, Gilbert (2007).** The Paradox of Economic Crime in Japan. The Thalidomide Scourge, the Lockheed Scandal, and Endemic Political Corruption. In: Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform 90 (2/3), S. 103–113.

**Porta, Donatella della und Vannucci, Alberto (2005).** The governance mechanisms of corrupt transactions. In: The New Institutional Economics of Corruption. Hrsg. von Johann Graf Lambsdorff; Markus Taube und Matthias Schramm. London - New York, S. 152–180.

**Powell, Walter W. (1990).** Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization. In: Research in Organizational Behavior 12, S. 295–336.

**Pragal, Oliver (2005).** An Evaluation of the Prevention and Combating of Corrupt Activities Act No 12 of 2004, Mini-Dissertation. University of Cape Town.

**Pragal, Oliver (2006).** Die Korruption innerhalb des privaten Sektors - ein lange unterschätztes Problem. In: Dunkelfeld Korruption - Herausforderungen für den Recherche-Journalismus. Hrsg. von netzwerk recherche. Wiesbaden, S. 54–65.

**PricewaterhouseCoopers (2008).** Wirtschaftskriminalität 2008 in Handel und Konsumgüterindustrie. Deutsche Unternehmen unterschätzen Risiken. Düsseldorf, Frankfurt am Main und Halle an der Saale.

**Rabl, Tanja (2008).** Private Corruption and its Actors. Insights into the Subjective Decision Making Processes. Lengerich.

- Rabl, Tanja und Kühlmann, Torsten M. (2006).** What makes decision-makers in companies to act corruptly? An action model. In: *International Journal of Knowledge, Culture and Change Management* 6 (2), S. 103–110.
- Ramge, Thomas (2003).** Die grossen Polit-Skandale: eine andere Geschichte der Bundesrepublik. Frankfurt - New York.
- Rapoport, Anatol (1974).** Prisoner's Dilemma - Recollections and Observations. In: *Game theory as a theory of conflict resolution*. Hrsg. von Anatol Rapoport. Dordrecht, S. 109–131.
- Rasmusen, Eric (2007).** *Games and Information: An Introduction to Game Theory*. 4. Aufl. Malden - Oxford - Carlton.
- Rauch, James E. und Evans, Peter B. (2000).** Bureaucratic structure and bureaucratic performance in less developed countries. In: *Journal of Public Economics* 75, S. 49–71.
- Razafindrakoto, Mireille und Roubaud, François (2003).** Wages and Corruption: The Case of Madagascar. In: *Global Corruption Report 2003*. Hrsg. von Transparency International, S. 292–294.
- Reischock, Holger (2002).** Korruption. Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. In: *Berliner Zeitung* vom 22.03.2002, S. 3.
- Rennstich, Karl (1990).** *Korruption. Eine Herausforderung für Gesellschaft und Kirche*. Stuttgart.
- Rijckeghem, Caroline van und Weder, Beatrice (1997).** Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption? *International Monetary Fund, Working Paper, WP/97/73*.
- Rijckeghem, Caroline van und Weder, Beatrice (2001).** Bureaucratic corruption and the rate of temptation: do wages in the civil service affect corruption, and by how much? In: *Journal of Development Economics* 65, S. 307–331.
- Rogow, Arnold A. und Lasswell, Harold D. (1963).** *Power, corruption, and rectitude*. Englewood Cliffs.
- Rose-Ackerman, Susan (1978).** *Corruption: A Study in Political Economy*.
- Rose-Ackerman, Susan (1997).** The Political Economy of Corruption. In: *Corruption and the Global Economy*. Hrsg. von Kimberly Ann Elliott. Washington D.C., S. 31–60.

**Rose-Ackerman, Susan (2002a).** Corruption and the criminal law. In: Forum on Crime and Society 2 (1), S. 3–21.

**Rose-Ackerman, Susan (2002b).** „Grand“ corruption and the ethics of global business. In: Journal of Banking & Finance 26, S. 1889–1918.

**Rose-Ackerman, Susan (2005).** Groß angelegte Korruption und Ethik in der globalen Wirtschaft. In: Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung. Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 195–229.

**Sächsischer Landtag (2010).** Drucksache 5/2605. Kleine Anfrage des Abgeordneten Johannes Lichdi zum Thema Rechtsschutz an sächsischen Gerichten - Verfahrensdauer. URL: [http://www.johannes-lichdi.de/fileadmin/user\\_upload/Anfragen5/5\\_Drs\\_2605\\_1\\_1\\_18\\_.pdf](http://www.johannes-lichdi.de/fileadmin/user_upload/Anfragen5/5_Drs_2605_1_1_18_.pdf) (besucht am 14.01.2011).

**Sahan, Oliver und Berndt, Thomas (2010).** Neue Kronzeugenregelung - aktive Beendigung von Korruptionssystemen durch effiziente Compliance-Strukturen alternativlos. In: Betriebs Berater 12, S. 647–652.

**Samuelson, Paul (1937).** A Note on Measurement of Utility. In: Review of Economic Studies 4 (2), S. 155–161.

**Sandholtz, Wayne und Taagepera, Rein (2005).** Corruption, Culture, and Communism. In: International Review of Sociology 15 (1), S. 109–131.

**Schaupensteiner, Wolfgang (1994).** Bekämpfung von Korruptionsdelinquenz. Vom Unwesen des Bestechens und Bestochenwerdens. In: Kriminalistik 8-9, S. 514–524.

**Schaupensteiner, Wolfgang (2004).** Korruption in Deutschland. Lagebild, Maßnahmen und Gefahren. In: Korruption im Wirtschaftssystem Deutschland: Jeder Mensch hat seinen Preis. Hrsg. von Akatshi Schilling und Uwe Dolata. 3. Aufl. Murnau a. Staffelsee, S. 117–136.

**Schenk, Sylvia (2008).** Was sich gegen Korruption tun lässt. In: Wisu Das Wirtschaftsstudium 1, S. 9–10.

**Schilling, Akatshi (2004).** Korruption im Wirtschaftssystem Deutschland. Auswirkungen, Präventionsstrategien und ethische Betrachtung. In: Korruption im Wirtschaftssystem Deutschland: Jeder Mensch hat seinen Preis. Hrsg. von Akatshi Schilling und Uwe Dolata. 3. Aufl. Murnau a. Staffelsee, S. 15–102.



**Schlüter, Harald (2007).** Steuerliches Abzugsverbot von Schmiergeld. In: ZRFG Risk, Fraud & Governance 5, S. 176–178.

**Schmidt, Kurt (2003).** Korruption aus (vorwiegend) ökonomischer Sicht. In: Korruption. Interdisziplinäre Zugänge zu einem komplexen Phänomen. Hrsg. von Verena von Nell; Gottfried Schwitzgebel und Matthias Vollet. Tübingen, S. 87–97.

**Schmidt, Matthias (2005).** „Whistle Blowing“ Regulation and Accounting Standards Enforcement in Germany and Europe - An Economic Perspective. In: International Review of Law and Economics 25, S. 143–168.

**Schuller, Wolfgang (1982).** Korruption im Altertum. Hrsg. von Wolfgang Schuller. München - Wien.

**Schuller, Wolfgang (2005).** Korruption in der Antike. In: Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung. Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 50–58.

**Schulze, Günther G. und Frank, Björn (2003).** Deterrence versus intrinsic motivation: Experimental evidence on the determinants of corruptibility. In: Economics of Governance 4 (2), S. 143–160.

**Schwartz, Charles A. (1979).** Corruption and Political Development in the U. S. S. R. In: Comparative Politics 11 (4), S. 425–443.

**Schwitzgebel, Gottfried (2003).** „Chefsache“ Korruption - Instrumente der Unternehmensethik im Einsatz zur Prävention und Bekämpfung von Korruption im öffentlichen Raum. In: Korruption. Interdisziplinäre Zugänge zu einem komplexen Phänomen. Hrsg. von Verena von Nell; Gottfried Schwitzgebel und Matthias Vollet. Tübingen, S. 65–86.

**Sen, Amartya Kumar (1997).** On economic inequality. Enlarged Edition with a substantial annexe „On Economic Inequality“ after a Quarter Century with James Foster. New York.

**Senturia, Joseph J. (1931).** Corruption, Political. In: Encyclopedia of the Social Sciences. Hrsg. von Edwin R. A. Seligman. New York.

**Shavell, Steven (1985).** Criminal Law and the Optimal Use of Nonmonetary Sanctions as a Deterrent. In: Columbia Law Review 85, S. 1232–1262.

**Shavell, Steven (1987).** The Optimal Use of Nonmonetary Sanctions as a Deterrent. In: The American Economic Review 77 (4).

**Shleifer, Andrei und Vishny, Robert W. (1993).** Corruption. In: The Quarterly Journal of Economics 108 (3), S. 599–617.

**Shover, Neal und Hochstetler, Andy (2007).** The Production and Choice of Economic Crime. In: Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform 90 (2/3), S. 114–125.

**Spence, Michael (1973).** Job Market Signaling. In: The Quarterly Journal of Economics 87 (3), S. 355–374.

**Stadtwerke München (2010).** Zusätzliche Einkaufsbedingungen Stadtwerke München für Hard- und Software. URL: <http://www.swm.de/dms/swm/dokumente/unternehmen/logistik/downloads/einkaufsbedingungen/zeb-hard-software.pdf> (besucht am 21.01.2011).

**Statistisches Bundesamt (2011).** Berufe von Frauen und Männern: Weiter in getrennten Welten? URL: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/Arbeitsmarkt/content75/BerufeMaennerFrauen.psml> (besucht am 24.10.2011).

**Steinrücken, Torsten (2003).** Illegale Transaktionen und staatliches Handeln. Eine institutionenökonomische Analyse korrupter Austauschbeziehungen. Diss. Wiesbaden.

**Steinrücken, Torsten (2004).** Sind härtere Strafen für Korruption erforderlich? Ökonomische Überlegungen zur Sanktionierung illegaler Austauschbeziehungen. In: DIW Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 73, S. 301–317.

**Stierle, Jürgen (2005).** Korruptionscontrolling in öffentlichen und privaten Unternehmen. Vorstellung eines Dissertationsprojektes. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (ZfWU) 12, S. 262–268.

**Stierle, Jürgen (2006a).** Korruptionscontrolling in öffentlichen und privaten Unternehmen. Diss. München - Mering.

**Stierle, Jürgen (2006b).** Modellorientiertes Korruptionscontrolling. Beschreibung von Korruptionsbeziehungen mit Hilfe des Prinzipal-Agenten-Klienten-Modells. In: ZRFG Risk, Fraud & Governance 2, S. 53–58.

**Stierle, Jürgen (2007).** Controlling-Lexikon: Korruptionscontrolling. In: Controlling 12, S. 709–710.

**Stierle, Jürgen und Fuchs, Stephanie (2007).** Vom Korruptionsfall zum Wertemanagement. In: ZRFG Risk, Fraud & Governance 6, S. 262–269.

**Stinchcombe, Arthur L. (1985).** Contracts as hierarchical documents. In: *Organizational Theory and Project Management*. Hrsg. von Arthur L. Stinchcombe und Carol A. Heimer. Oslo, S. 121–171.

**Ströbele, Wolfgang J. (1992).** Abdiskontierung als kontextabhängiges Problem. Korreferat zu Ulrich Hampicke: Neoklassik und Zeitpräferenz - der Diskontierungsnebel. In: *Die ökologische Herausforderung für die ökonomische Theorie*. Hrsg. von Frank Beckenbach. 2. Aufl. Marburg, S. 151–155.

**Sung, Hung-En (2003).** Fairer Sex or Fairer System? Gender and Corruption Revisited. In: *Social Forces* 82 (2), S. 703–723.

**Swamy, Anand u. a. (2001).** Gender and corruption. In: *Journal of Development Economics* 64, S. 25–55.

**Sykes, Gresham M. und Matza, David (1968).** Techniken der Neutralisierung. Eine Theorie der Delinquenz. In: *Kriminalsoziologie*. Hrsg. von Fritz Sack und René König. Frankfurt am Main, S. 360–372.

**Tan, Yintong (2006).** Eine institutionenökonomische Analyse der Korruption in China. In: *China und Indien auf dem Weg zur Weltmacht*. Hrsg. von Peter O. Oberender. Bayreuth, S. 315–335.

**Tannhoff, Peter (2006).** *Geflüchtet: Zu zweit in den Westen*. Kiel.

**Tanzi, Vito und Davoodi, Hamid (1997).** Corruption, Public Investment, and Growth. IMF Working Paper WP/97/139. International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department.

**The Supreme People's Court of The People's Republic of China (2011).** Criminal Law of the People's Republic of China. URL: <http://en.chinacourt.org/public/detail.php?id=5> (besucht am 27. 10. 2011).

**Tinnefeld, Marie-Theres und Rauhofer, Judith (2008).** Whistleblower: Verantwortungsbewußte Mitarbeiter oder Denunzianten? Fragen an Grundrechte, Ethikrichtlinien und Arbeitsrecht. In: *Datenschutz und Datensicherheit* 11, S. 717–723.

**Töpfer, Armin (2005).** *Betriebswirtschaftslehre. Anwendungs- und prozessorientierte Grundlagen*. Berlin - Heidelberg - New York.

**Transparency International (2007).** Report on the Transparency International Global Corruption Barometer 2007.

- Transparency International (2009).** Global Corruption Barometer 2009.
- Transparency International (2011a).** About Transparency International. URL: [http://www.transparency.org/about\\_us](http://www.transparency.org/about_us) (besucht am 27. 10. 2011).
- Transparency International (2011b).** Bribe Payers Index. URL: [http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/bpi](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/bpi) (besucht am 27. 10. 2011).
- Transparency International (2011c).** Corruption Perceptions Index 2011. URL: <http://www.transparency.org/content/download/64426/1030807> (besucht am 15. 12. 2011).
- Transparency International (2011d).** Corruption Perceptions Index 2011. Long Methodological Brief. URL: <http://www.transparency.org/content/download/64476/1031428> (besucht am 26. 01. 2012).
- Transparency International (2011e).** Was versteht Transparency International unter Korruption? URL: <http://www.transparency.de/FAQ-haeufige-Fragen.1088.0.html> (besucht am 27. 10. 2011).
- Trautvetter, Christoph (2006).** Korruption erzeugt Armut oder Armut erzeugt Korruption? - Indizien aus Indien. In: China und Indien auf dem Weg zur Weltmacht. Hrsg. von Peter O. Oberender. Bayreuth, S. 295–313.
- Treisman, Daniel (2000).** The causes of corruption: a cross-national study. In: Journal of Public Economics 76, S. 399–457.
- Trevino, Linda Klebe und Victor, Bart (1992).** Peer Reporting of Unethical Behavior: A Social Context Perspective. In: Academy of Management Journal 35 (1), S. 38–64.
- Tu, Qin (2005).** Empirical Analysis of Time Preferences and Risk Aversion. Tilburg.
- Tucker, Albert (1950).** A Two-Person Dilemma. Mimeo. Stanford University.
- Tullock, Gordon (1967).** The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft. In: Western Economic Journal 5 (3), S. 224–232.
- Tyler, Edward Burnett (1871).** Primitive Culture. New York.
- Tyler, Tom R. (2006).** Why people obey the law. Princeton, New Jersey.
- United Nations Development Programme (2011).** The Human Development Index (HDI). URL: <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/> (besucht am 25. 10. 2011).

**Uslaner, Eric M. (2005).** Trust and corruption. In: The New Institutional Economics of Corruption. Hrsg. von Johann Graf Lambsdorff; Markus Taube und Matthias Schramm. London - New York, S. 76–92.

**Vahlenkamp, Werner und Knauß, Ina (1995a).** Korruption - hinnehmen oder handeln? Wiesbaden.

**Vahlenkamp, Werner und Knauß, Ina (1995b).** Korruption: Ein unscharfes Phänomen als Gegenstand zielgerichteter Prävention, BKA-Forschungsreihe, Band 33. Wiesbaden.

**Varian, Hal R. (2007).** Grundzüge der Mikroökonomik. München.

**Veltzke, Britta (2011).** Geldspritzen mit Hintergedanken - der alltägliche Einfluss der Pharmaindustrie. In: LVZ-Online vom 24.11.2011. URL: [http://www.lvz-online.de/gestaltete-specials/campus\\_online/lehre\\_forschung/geldspritzen-mit-hintergedanken--der-alltaegliche-einfluss-der-pharmaindustrie/r-lehre\\_forschung-a-114801.html](http://www.lvz-online.de/gestaltete-specials/campus_online/lehre_forschung/geldspritzen-mit-hintergedanken--der-alltaegliche-einfluss-der-pharmaindustrie/r-lehre_forschung-a-114801.html) (besucht am 21.05.2012).

**Ware, Glenn T. u. a. (2007).** Corruption in Public Procurement. A Perennial Challenge. In: The Many Faces of Corruption. Tracking Vulnerabilities at the Sector Level. Hrsg. von J. Edgardo Campos und Sanjay Pradhan. Washington, D.C., S. 295–334.

**Weber, Max (1980).** Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie. 5. Aufl. Tübingen.

**Weber, Max (1988).** Der Sinn der „Wertfreiheit“ der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften. In: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Hrsg. von Johannes Winckelmann. 7. Aufl. Tübingen, S. 489–540.

**Weber, Max (2006).** Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Hrsg. von Dirk Kaesler. 2. Aufl. München.

**Weibler, Jürgen und Feldmann, Marcel (2008).** Whistleblowing. Der schmale Grat zwischen Bürgerpflicht und Denunziantentum. In: WiSt 37 (9), S. 505–507.

**Weikard, Hans-Peter (2002).** Einige Schwierigkeiten in der Theorie der optimalen Strafe. In: Wirtschaftsethische Perspektiven VI. Korruption, Strafe und Vertrauen, Verteilungs- und Steuergerechtigkeit, Umweltethik, Ordnungsfragen. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Hrsg. von Volker Arnold. Berlin, S. 99–116.

**Weise, Peter (2000).** Verhaltenskoordination durch Normen aus selbstorganisatorischer und evolutorischer Perspektive. In: *Wirtschaftsethische Perspektiven V. Methodische Ansätze, Probleme der Steuer- und Verteilungsgerechtigkeit, Ordnungsfragen*. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Hrsg. von Wulf Gaertner. Berlin, S. 35–60.

**Weissenbach, Kristina und Korte, Karl-Rudolf (2006).** „Wahlssysteme und Wahltypen“: Wahlen als Qualitätskennzeichen einer Demokratie. In: *Wahlssysteme und Wahltypen*. Hrsg. von Claudia Derichs und Thomas Heberer. Wiesbaden, S. 26–48.

**Wieland, Josef (2002).** Korruptionsprävention durch Selbstbindung? In: *Wirtschaftsethische Perspektiven VI. Korruption, Strafe und Vertrauen, Verteilungs- und Steuergerechtigkeit, Umweltethik, Ordnungsfragen*. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Hrsg. von Volker Arnold. Berlin, S. 77–97.

**Wiese, Harald (2005a).** *Kooperative Spieltheorie*. München - Wien.

**Wiese, Harald (2005b).** *Mikroökonomik*. 4. Aufl. Berlin - Heidelberg - New York.

**Williamson, Oliver E. (1975).** *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications. A Study in the Economics of Internal Organisation*. New York.

**Williamson, Oliver E. (1993).** Opportunism and its critics. In: *Managerial and Decision Economics* 14, S. 97–107.

**Winkler, Heinrich August (2002).** *Der lange Weg nach Westen. Deutsche Geschichte vom „Dritten Reich“ bis zur Wiedervereinigung*. 4. Aufl. München.

**Wolf, Sebastian (2009).** Die Siemens-Korruptionsaffäre - ein Überblick. In: *Der Korruptionsfall Siemens. Analysen und praxisnahe Folgerungen des wissenschaftlichen Arbeitskreises von Transparency International Deutschland*. Hrsg. von Peter Graeff; Karenina Schröder und Sebastian Wolf. Baden-Baden, S. 9–20.

**Wybitul, Tim (2009).** Strafbarkeitsrisiken für Compliance-Verantwortliche. In: *BetriebsBerater* 48, S. 2590–2593.

**Zhang, Yue (2008).** The Effects of Perceived Fairness and Communication on Honesty and Collusion in a Multi-Agent Setting. In: *The Accounting Review* 83 (4), S. 1125–1146.

**Zintl, Reinhard (2005).** Soziale Normen und politische Korruption. In: *Dimensionen politischer Korruption. Beiträge zum Stand der internationalen Forschung*. Hrsg. von Ulrich von Alemann. Wiesbaden, S. 183–194.

# Selbständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, die vorliegende Dissertation selbständig und ohne unzulässige fremde Hilfe angefertigt zu haben. Ich habe keine anderen als die angeführten Quellen und Hilfsmittel benutzt und sämtliche Textstellen, die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten oder unveröffentlichten Schriften entnommen wurden, und alle Angaben, die auf mündlichen Auskünften beruhen, als solche kenntlich gemacht. Ebenfalls sind alle von anderen Personen bereitgestellten Materialien oder erbrachten Dienstleistungen als solche gekennzeichnet.

Fabian Kannemann

Leipzig, 20.06.2012

# Bibliographische Beschreibung

Kannemann, Fabian

Korruption und Anreize. Einflussfaktoren auf Korruption und organisationsinterne Interventionsmöglichkeiten

Universität Leipzig, Dissertation

360 S., 383 Lit., 27 Abb., 2 Anhänge

Referat:

Korruption lässt sich als ökonomische Austauschbeziehung mit den Akteuren Prinzipal, Agent und Klient darstellen. Die Arbeit beschäftigt sich mit der Frage, welche Faktoren das Ausmaß der Schädigung des Prinzipals durch Korruption beeinflussen und mit welchen Mitteln der Prinzipal entgegen steuern kann. Neben den Auswirkungen von Kontrollen, Strafandrohung, kulturellen und individuellen Faktoren wird insbesondere der Einfluss der Entlohnungsgestaltung untersucht. Die Zusammenhänge werden mit Hilfe formaler Modelle dargestellt und durch eine Auswertung empirischer Untersuchungen ergänzt.