

Unternehmenskriminalität und (Selbst-)Regulierung¹

Ralf Kölbel

Gliederung

- | | |
|---|--|
| 1. Einführung | 2.4 Empirische Fundierung der Modelle |
| 2. Die Erwartungslage in der kriminologischen Diskussion | 2.5 Konsequenzen für Compliance Management Systeme |
| 2.1 Modell 1: Unternehmen als amoralische Kalkulatoren | 3. Funktioniert Compliance? |
| 2.2 Modell 2: Unternehmen als verantwortungsfähige Kalkulatoren | 3.1 Die Studienlage |
| 2.3 Divergente Implikationen für die Unternehmensregulierung | 3.2 Kritik |
| | 3.3 Zur Bedeutung qualitativer Forschungsbefunde |
| | 4. Eine vorläufige Bilanz |

1. Einführung

Die Kriminologie ist ganz besonders mit strafrechtlich konstruierten Phänomenen und mit Prozessen der Strafrechtsimplementierung befasst, und dies wegen der persistenten gesellschaftlichen Relevanz auch aus gutem Grund. Allerdings bleibt dabei leicht unbeachtet, dass das polizeilich-sanktionierende Staatshandeln durch andere Interventionsformen zunehmend ergänzt und überlagert wird (für einen Überblick etwa *Scott* 2004, S. 148 ff., 160 ff.).² So operieren heutige Staaten oft mit einem weiten Spektrum regulatorischer Instrumente³ und einer Vielzahl unterschiedlicher Institutionen,⁴ was sich ganz

1 Der Beitrag wurde auch in der *MschKrim* 2017, Heft 6 veröffentlicht. Abdruck mit freundlicher Genehmigung der Wolters Kluwer Deutschland GmbH.

2 Vgl. aber z.B. die kriminologischen Debatten zur Multilateralization of Policing, *Bayley/Shearing* (2001), zur Privatisierung von Strafverfolgungsaufgaben *Eisenberg/ Kölbel* (2017), § 10 Rn. 15 und zur bürgerseitigen Responsibilisierung bei der Delikts-prävention, etwa *Hinds/Grabosky* (2010).

3 Verwaltungs-, Zivil- und Strafrecht; Anreize, Abgaben oder handelbare Anrechte; Informations- und Persuasivprogramme; Bereitstellung von Infrastrukturen; Steuerung durch Prozeduren, Selbstverpflichtungen, Branchenkodizes usw.

4 Behörden, weitgehend unabhängige staatliche Einrichtungen, halb-öffentliche Organisationen, private Akteure.

besonders in den neuen regulatorischen Arrangements im Bereich der Wirtschaft niederschlägt (siehe nur *Grabosky* 2001; *Parker/Nielsen* 2009a, S. 47 ff.; für Deutschland beispielsweise *Müller* 2002, S. 51 ff.; *Eifert* 2012, Rn. 32 ff., 52 ff.; *Weiß* 2014, S. 563 ff.). Obwohl dabei zwischen den Wirtschaftssektoren beträchtliche Unterschiede bestehen und die Steuerungsmittel innerhalb der Regelungs-Arenen oft gemischt und nicht widerspruchsfrei sind, lassen sich hier neben Elementen der konventionellen Regulierung, bei denen die Setzung und Durchsetzung der Standards in den Händen des Staates liegen („Command and Control“-Prinzip), stets auch andere Grundformen ausmachen (*Coglianesse/Mendelson* 2010, S. 150 f.) – wie unter anderem Varianten der sogenannten „Meta-Regulierung“ (bei der die Regelsetzung und/oder deren Implementierung privatseitig übernommen wird, wobei der Staat dies mit Anreizen oder Pflichten gezielt initiiert und gegebenenfalls begleitet). In Deutschland firmiert dies meist unter „regulierter Selbstregulierung“ (vgl. etwa *Weiß* 2014, S. 560 f.; Beispiele bei *Thoma* 2008, S. 26 ff., 83 ff.).

Unter den hier zugehörigen Ausprägungen (Überblick bei *Eifert* 2012, Rn. 73 ff.; *Gilad* 2010) stellen die Compliance Management Systeme (CMS) eine Spielart dar, die speziell auf Organisationsebene wirksam wird (dazu beispielsweise *Parker* 2000, S. 552 ff.; 2002, S. 17 ff.; *Gruner* 2007, S. 290 ff.; *Krawiec* 2009, S. 142 ff.; *Engelhart* 2010, S. 307 ff., 645 ff.; *Baldwin et al.* 2011, S. 146 ff.; *Fuchs et al.* 2011, S. 158 f.; *Oude Vrielink et al.* 2011, S. 490 ff.). Unternehmen wirken dabei durch Übernahme von Selbstüberwachungsaufgaben – konkret: durch interne Verhaltensregeln, Mitarbeiterschulungen, Entscheidungsverfahren, Prüf- und Kontrollvorkehrungen, Compliance-Abteilungen und so weiter – am Enforcement außer-/strafrechtlicher Vorschriften mit.⁵ „Selbst reguliert“ werden so zwar nicht die maßgebenden Normen, wohl aber die auf deren Einhaltung ausgerichteten Prozeduren und Organisationsstrukturen. Darin kommt, da all dies auf gezielte staatliche Anstöße hin geschieht,⁶ ein kooperatives Rechtsdurchsetzungsarrangement zum Tragen, bei

5 Die rechtsgebietliche Zuordnung ist für die hiesigen Fragen ohne Belang. Unternehmensdelinquenz liegt in der korporativen Verletzung aller rechtlich gestützten Erwartungen, also nicht nur in strafrechtlich relevanten Verstößen (vgl. etwa *Tombs/Whyte* (2015), S. 35 ff., 131 ff. oder *Schell-Busey et al.* (2016), S. 389: alle „illegal acts that occur within companies and are undertaken by firm representatives or the company itself to benefit the corporation“).

6 In Deutschland bestehen diese vor allem aus branchenbezogenen Implementierungspflichten, aus „Comply or Explain“-Regelungen und der Inaussichtstellung einer Milderung jener Sanktion, die im Falle eines Deliktes (sowohl wegen der Rechtsgutverletzung als auch wegen der internen Organisationsmängel) droht (dazu *BGH*, StV 2018, 36 (37)). Nach Teilen der Judikatur entspräche die Einführung von CMS überdies der Gesamtverantwortung von Vorstandsmitgliedern (*LG München I*, NZG 2014, 345). Für die Unternehmen kann es freilich weitere Gründe für die Einführung von CMS geben, insbesondere deren

dem der Staat wirtschaftseigene Prozesse aktiviert, einrahmt und instrumentalisiert (näher mit weiteren Nachweisen *Kölbel* 2013, S. 506 ff., 525 ff.). Prima vista erfährt dies enorme Zustimmungswerte, weil von der Verbreitung der CMS eine merkliche Eindämmung von korporativer Devianz zu erwarten sei (*Baldwin et al.* 2011, S. 147 f.; für Deutschland etwa *Sieber* 2008, S. 474 ff.; *Bussmann* 2011, S. 67 ff.; [bezüglich Kapitalmarktregulierung] BT-DrS 17/3628, S. 17, 22 f.). Allerdings wird dieser Optimismus durch die ‚gefühlte Entwicklung‘ und die fortgesetzte mediale Präsenz von Corporate Crimes nur wenig genährt (*Langevoort* 2017, S. 943: „events put compliance in a bad light“).⁷ Dass die wirtschaftskriminologische Bewertung von CMS bei genauerem Hinsehen keineswegs so einstimmig ist, wie es das erste Stimmungsbild suggeriert, kann daher nicht verwundern. Der de facto doch erhebliche Dissens tritt sogar in aller Deutlichkeit zu Tage, wenn man wenigstens cursorisch eine nicht abreißende Debatte zur Einordnung von Unternehmensdelinquenz rekonstruiert und sich deren Pole in idealtypischer Zuspitzung vor Augen führt.

2. Die Erwartungslage in der kriminologischen Diskussion

2.1 Modell 1: Unternehmen als amoralische Kalkulatoren

Im Spektrum der unternehmenskriminologischen Betrachtungsweisen wird das eine Ende durch eine Position markiert, die Verbandsdelinquenz als ein systemisches Phänomen analysiert.⁸ Normabweichende und/oder sozialschädliche korporative Aktivitäten sind aus dieser Warte in den grundlegenden Erwartungen und Entscheidungslogiken der kapitalistischen Wirtschaftsordnung angelegt: Unternehmen müssen bei Strafe ihres Untergangs zumindest mittel- oder langfristig Gewinne erzielen und maximieren. Mag auch das ‚Wie‘ der Profitabilitätssicherung notorisch unbestimmt sein, mögen die Entscheidungsprozesse eine außerordentliche Komplexität und Widersprüchlichkeit aufweisen und mag sich das reale unternehmerische Vorgehen von außen oder ex post oft sogar als

Nutzen für die Außendarstellung (vgl. mit weiteren Nachweisen *Kölbel* (2013), S. 521 ff.). Auch scheinen – neben den Schadenshaftungs-Versicherern (dazu *Fuchs et al.* (2011), S. 155 f.) – marktmächtige Unternehmen innerhalb von Lieferketten einen gewissen Implementierungs-Druck auf ihre Vertragspartner auszuüben (Befunde z.B. bei *PricewaterhouseCoopers* (2016), S. 57 ff.; vgl. auch unten 4.).

⁷ Objektive Trends sind angesichts notorischer Messprobleme indes kaum abschätzbar, vgl. *Slapper/Tombs* (1999), S. 54 ff., 107 ff.; *Benson et al.* (2016), S. 102 ff.

⁸ International wird diese Position vor allem durch Vertreter der kritischen Kriminologie eingenommen, in Deutschland dagegen eher durch systemtheoretisch fundierte Ansätze *Boers et al.* (2004); *Boers* (2010); *Kölbel* (2008).

ertragsschädlich erweisen – auf die ökonomische Funktionalität zumindest hinorientiert sind Unternehmensaktivitäten im Ganzen gesehen allemal.

Deshalb werden wirtschaftliche Vorteile ergriffen und wahrgenommen, auch wenn das für Dritte oder die Allgemeinheit abträgliche Folgen hat (näher *Pearce/Tombs* 1997, S. 81 ff.; *Slapper/Tombs* 1999, S. 141, 172 ff.). Berücksichtigung finden solche „Begleiterscheinungen“ erst, wenn ihre Kosten nicht nur sozialisiert, sondern auch für die Unternehmen relevant werden. Bedingt durch das Marktgeschehen (Auswirkungen auf Reputation, Geschäftsbeziehungen usw.) oder den Ordnungsrahmen (Steuern, Haftungsregeln, Verbots- und Sanktionsnormen) ist dies freilich bei vielen (potenziellen) Delikten der Fall – sodass der „amoral calculator“ (der im Übrigen kein „unmoralischer“ Kalkulator ist) aus geschäftlichem Interesse meist eine relative Norm- und Gesellschaftsverträglichkeit (oder gar eine gewisse soziale und ökologische Verantwortlichkeit) wahrt. Hierzu kommt es allerdings nur, weil und soweit dies für den ökonomischen Unternehmenserfolg maßgeblich ist (*Pearce/Tombs* 1997, S. 82 ff.; *Bittle* 2015, S. 136). Bei ausbleibender Kostenrelevanz (vor allem wenn es an einer rechtlichen und einer sozialen Ablehnung fehlt) bildet sich hingegen das heraus, was *Passas* (2005, S. 776 ff.) als „crimes without lawbreaking“ beschreibt: nämlich profitable Transaktionen, Geschäftsformen oder gar Wirtschaftszweige mit legalen, aber hochgradig sozialschädlichen Externalitäten, die aus den jeweiligen Produkten⁹ oder den Herstellungs- und Verteilungsprozessen hervorgehen (Massetierhaltung, Erdölindustrie usw.).¹⁰

Es ist ein „Teil der natürlichen Funktionsweise unseres Wirtschaftssystems“ (*Akerloff/Shiller* 2016, S. 39), dass der Wettbewerb die Unternehmen unter Druck setzt, die sich auf dem Markt bietenden Ertragschancen zu ergreifen (weil es sonst ein Wettbewerber tut) – und zwar auch diejenigen Chancen, die sich aus einem Markt für gemeinwohlbeeinträchtigende Produkte, Dienstleistungen usw. ergeben (*Akerloff/Shiller* 2016, S. 25 ff.). Sozialschädliches Agieren, das für Unternehmen ökonomisch interessant ist, unterbleibt also immer nur wegen eines gegenläufigen Außendrucks – wobei eben dieser Außendruck

9 Tabak, Waffen, Glücksspiele, aber auch SUVs, Kaffeekapseln, Billigtextilien, Soja- oder Palmölprodukte usw. (dazu und zur Frage, warum [neben den Unternehmen] die gesamte Zivilgesellschaft des Westens die hier anfallenden Begleitkosten externalisiert, näher *Lesenich* (2016), S. 9 ff., 82 ff.

10 Das Fehlen einer regulierungsbedingten Kostenrelevanz wird hier nicht zuletzt auf den politischen und kulturellen Einfluss von Unternehmen zurückgeführt. Für eine Fallstudie *Bittle* (2015), S. 138 ff.; ferner *Eisenberg/Kölbel* (2017), § 23 Rn. 19 ff., § 24 Rn. 14, § 47 Rn. 18 f.). Speziell zu den gigantischen „Multis“, die sich mit ihrer überwältigenden Macht den gewünschten normativen Freiraum verschaffen und diesen auch für die routinierte „Steuerflucht“ und Hyper-Ausbeutung im Ausland nutzen, vgl. *Barak* (2017), S. 3 f., 42 ff. (am Beispiel von Apple).

in der Wahrnehmung der Akteure als ein künstlich aufgedrängter Entscheidungsaspekt erscheint. Beispielsweise stellt eine Kartellbildung für die beteiligten Unternehmen in vielen Situationen – abhängig von der wirtschaftlichen Lage, der Konzentration in der Branche, der Unternehmensgröße, der Produktausrichtung usw. (näher *Bertrand et al.* 2014; vgl. auch *Simpson/Koper* 1997) – eine hoch rationale Strategie der Ressourcenplanung und Preisgestaltung dar (vgl. die Interviews bei *Parker* 2012, S. 981 ff.). Dass derartige Kooperationen unterlassen werden müssen (weil sie auf der Systemebene als ebenso wettbewerbsmindernd wie preistreibend gelten), nimmt sich in dieser Logik als etwas Aufgezwungenes und Fremdes aus. Ähnlich verhält es sich, um ein weiteres Beispiel zu nennen, bei der (sehr fluiden) Grenze, die das Recht zwischen der betrugsförmigen Täuschung und der (von *Akerloff/Shiller* (2016) systematisch beschriebenen) Ausnutzung von Informationsvorsprüngen zieht.

2.2 Modell 2: Unternehmen als verantwortungsfähige Kalkulatoren

Das Gegenmodell operiert mit eher konventionellen kriminologischen Denkmustern: Corporate Crimes seien, sieht man von einer delinquenten Minderheit ab, für korporative Akteure in der Regel eher „wesensfremd“. Nach diesem „Unternehmensbild“ orientierten sich viele Organisationen primär auf sozial nützliche Aktivitätsformen hin. Sie seien für die Einhaltung notwendiger Vorschriften oft zu gewinnen – und dies eben nicht nur „for reasons of enlightened self-interest“ (*Gunningham* 2016, S. 516). Unternehmen verhielten sich nämlich vor allem aus Einsicht konform (klassisch *Kagan/Scholz* 1980, S. 355, 360 ff.; *Scholz* 1997, S. 261 ff.; *Ayres/Braithwaite* 1992, S. 22 ff.) – also keineswegs nur, weil sie (wie dies auch für den „amoral calculator“ angenommen wird) die mittel- und langfristigen Deliktsfolgen berücksichtigten (vgl. etwa *Hutter* 2011, S. 311 ff.: Sanktionskosten, Mediendiskurse, Reputationsfragen, verstärkte Regulierung oder sonstiges Stakeholder-Verhalten). Komme es zu Normverstößen, handele es sich deshalb eher um Nebeneffekte ihres regulären Operierens, die im Zuge komplexer Abläufe und Transaktionen einträten und meist auf innerorganisatorischen Defiziten und nicht auf gewinnmotivierten Kalkülen beruhten (*Gunningham* 2016, S. 504). Insofern handele es sich hierbei eher um „Illegalities“ oder um „corporate non-compliance“ als um „echte“ Delikte.¹¹ Die Häufigkeit halte sich zudem im Rahmen – und dies wegen der

¹¹ *Gunningham* (2016), S. 503: „distinguishable from conventional crime in that it is only ‚qualified disfavored‘.“

prinzipiellen Konformitätsbereitschaft selbst bei geringer Kontrollfrequenz.¹² Auf Sanktionsdruck komme es allein bei auffälligen Organisationen an, doch sei diese Gruppe eher klein (*Kagan/Scholz* 1980, S. 363).¹³ Deren Delinquenz stelle auch kein systemisches Phänomen dar, sondern die Ausnahme von der Regel und die Folge von Sonderbedingungen: Sie sei Resultat organisationsinterner und -externer Problemfelder, die einer traditionellen, das heißt kriminologisch-ätiologischen Interpretation zugänglich sind.

Tatsächlich zeigen Hellfeldstudien, dass sich die Registrierung von straf-, zivil- und verwaltungsrechtlich relevanten Verstößen auf bestimmte Unternehmen konzentriert (vgl. etwa *Alalehto* 2010, S. 313; *Kluin* 2014, S. 174, 258 f.) und sich diesbezüglich (zumindest provisorisch) auch einige Risikofaktoren ausmachen lassen (für einen Forschungsüberblick vgl. etwa *McKendall/Wagner* 1997, S. 625 ff.; *Vaughan* 1999, S. 287 ff.; *Simpson* 2013, S. 241 f.; *Huisman* 2016, S. 443 ff.).¹⁴ Unternehmensdelinquenz erklärt man beispielsweise als eine Reaktion von Organisationseinheiten, an die der ökonomische Außen- druck, dem das Unternehmen ausgesetzt ist, weitergegeben wird („intra-organizational strain“) und / oder denen ein mikropolitisch durchsetzungsfähiges Management legal kaum realisierbare Leistungsvorgaben macht (vgl. *Simpson/Koper* 1997, S. 374 ff.; *Faßbauer/Schirmer* 2006; *Agnew et al.* 2010; *Wang/Holtfreter* 2012, S. 154 ff.). Als förderlich gelten ferner Gelegenheitsstrukturen, wie etwa defizitäre interne Kontrollen (*Wang/Holtfreter* 2012, S. 154 ff.) und/oder (Vergütungs-) Anreize, die sich allein auf den kurzfristigen

12 So in der Tat für eine US-Stichprobe *Gray/Shadbegian* (2005), S. 250: bezüglich Abwasser-, Luftreinhalte- und Sicherheitsregelungen liegt die Verstoßrate bei 24 %, 16 % bzw. 13 % trotz geringer Kontrollen (max. 1/Jahr).

13 „Some corporate actors will only comply with the law if it is economically rational for them to do so; most corporate actors will comply with the law most of the time simply because it is the law, *Ayres/Braithwaite* (1992), S. 19.

14 Etwa: Merkmale konkreter Branchen und Märkte (geringe Profitmargen; gegebenenfalls auch Dominanz weniger Großunternehmen; Druck in Lieferketten und Konkurrenzlagen; kulturelle Handlungsräume [Korruptionsüblichkeit]; Gelegenheitsstrukturen [Subventionsbereich]), aber vor allem auch bestimmte organisationseigene Gegebenheiten (innerorganisatorische Komplexität; Management ohne eigene Unternehmensanteile; gegebenenfalls Ertragsdefizite oder finanzielle Schwierigkeiten). Inzwischen gelten auch individuelle Merkmale der ausführenden Mitarbeiter, denen man lange keine Bedeutung bei der Erklärung korporativer Devianz zuerkannte (vgl. etwa *Simpson/Piquero* (2002), S. 510 ff.), als relevant. Beispiele für diesen Ansatz bietet die „Self Selection“-These, wonach deliktisch anfällige Unternehmen für entsprechend disponierte Personen besonders attraktive Arbeitgeber seien, sodass in der Devianz dieser Organisationen auch die Zusammensetzung des Managements zum Tragen käme, *Apel/Paternoster* (2010). In die gleiche Richtung zielen die CEO-Forschung, *Gottschalk* (2017) und Untersuchungen zu Persönlichkeitsmerkmalen deviant agierender Führungskräfte, jüngst etwa *Lingnau et al.* (2017). Der Forschungsstand ist indes inkonsistent, zusammenfassend *Eisenberg/Kölbel* (2017), § 57 Rn. 54.

ökonomischen Nutzen hinorientieren. Ohnehin entwickeln sich in jeder Organisation diverse effektivitätsfördernde Formen „brauchbarer Informalität und Illegalität“, die die Lösung von Zielkonflikten oder den Umgang mit problematischen Hierarchievorgaben erleichtern. Insofern kann sich ein grenzwertiger „ways of doing things“ in der Unternehmenspraxis verstetigen, der gegebenenfalls zu einer folgenreichen Verkettung riskanter Entscheidungen führt (Vaughan 1996) und/oder die Illegalität bestimmter Unternehmenspraktiken normalisiert (näher etwa Ashforth/Anand 2003; Bergmann 2016, S. 12 ff.; Pohlmann/Höly 2017). Aus diesem Grund führt man nicht wenige Delikte auf die „organizational incompetence to comply“ zurück (Huisman 2016, S. 439 f.).

2.3 Divergente Implikationen für die Unternehmensregulierung

Konformitätsunterschiede, die sich zwischen verschiedenen Branchen und Unternehmen ausmachen lassen, gehen aus der Perspektive von *Modell 2* im Grunde also auf die „criminogenic dispositions“ mehrbelasteter Organisationen zurück (Huisman 2016, S. 438). Diese Merkmale werden dabei letztlich als Ursachen einer Normalitätsabweichung begriffen (Vaughan 1999, S. 287 ff.) – wohingegen das *Modell 1* in ihnen eher Verstärker einer generellen wirtschaftstypischen Bereitschaft zur opportunistischen Deliktsaktivität sieht (kennzeichnend Glasbeck 2002, S. 141 f.; Tombs 2008, S. 31 ff.). Dieser Unterschied kann für die Ausgestaltung der Unternehmensregulierung nicht folgenlos sein. Zwar stimmen beide Modelle darin überein, dass die Sozialverträglichkeit von Unternehmen vornehmlich durch den staatlichen Ordnungsrahmen gewährleistet werden muss, doch mit Blick auf das Enforcement herrscht Streit. Betrachtet man Unternehmensdelinquenz als systemisches Phänomen (*Modell 1*), kommt es hier maßgeblich auf Kontrollen und Sanktionsdrohungen an, wobei es von deren Ausgestaltung und Implementierung abhängen soll, ob die normativen Vorgaben wegen ihrer ökonomischen Konsequenzen auch Beachtung erfahren. Rechtslücken und Durchsetzungsschwächen würden durch die Adressaten nämlich in dem Maße ausgenutzt, wie dies für sie vorteilhaft ist.

Die Ausdrucksformen, in denen dies geschieht, hat man als ein „legal engineering“ beschrieben, mit dem man beispielsweise grenzwertige Unternehmensaktivitäten durch kreative Rechtsauslegung juristisch abzusichern (vgl. etwa McBarnet 2006; Baldwin et al. 2011, S. 232) oder die Regelungsunterschiede nationaler Rechtsordnungen systematisch auszuspielen und zu gebrauchen versteht (vgl. etwa Michalowski/Kramer 1987; Gilbert/Russell 2002). Kriminologisch näher untersucht wurde dies etwa bei der Entwicklung und Nutzung rigoroser Steuerminimierungsverfahren (vgl. etwa Braithwaite 2005; Farnsworth/Fooks 2015; Evertsson 2016). Dass bei ausfallender behördlicher

Normdurchsetzung selbst darüber noch hinausgehende illegale Unternehmenspraktiken (etwa eine Unterschreitung von Produkt- und Sicherheitsstandards oder andere formal illegale Verfahren) auftreten, wurde in einigen Studien gleichermaßen gezeigt.¹⁵ Insgesamt habe man Unternehmensdevianz immer dann zu gewärtigen, wenn die ökonomischen Implikationen von Regularität ungünstiger sind als die des devianten Vorgehens (*Slapper/Tombs* 1999, S. 153; *Glasbeck* 2002, S. 140 ff.). Seien Unternehmen beispielsweise bei ihren Auslandsaktivitäten vor die Entscheidung gestellt, angestrebte Geschäftsabschlüsse (überhaupt oder verzögerungsfrei) nur durch Bestechungszahlungen sicherstellen zu können, werde dieser Weg (mit Blick auf die ökonomischen Vorteile oder auch Notwendigkeiten) also von ganz erheblichen Anteilen gewählt (so in der Tat die Befragungsdaten bei *Isenring et al.* 2016, S. 55, 58; siehe ergänzend auch *Hoven* 2017, S. 200 ff., 247 ff.).¹⁶

Wegen dieser opportunistischen Handlungslogik bedürfe jede Deliktseindämmung der konsequenten staatlichen Kontrolle und Sanktionierung (*Pearce/Tombs* 1997, S. 92 ff.; *Tombs* 2002, S. 126 ff.; *Bittle* 2015, S. 147). Zugleich könne man durchaus von einer besonderen abschreckungsgetragenen Ansprechbarkeit von Unternehmen (beziehungsweise ihren Repräsentanten) ausgehen (*Braithwaite/Geis* 1982, S. 300 ff.) – nicht zuletzt wegen der angenommenen amoralischen Rationalität (2.1), die zwar aus verschiedenen Gründen (Zeitdruck, begrenzte Informationen, Zielwidersprüche, interne Abstimmungsprobleme) oftmals gemindert, aber auf eine Kosten-Nutzen-Abwägung doch stets ausgerichtet sei (*Tombs/Whyte* 2013, S. 750 ff.; 2015, S. 102 ff.).¹⁷

15 Zu den besagten Folgen einer behördlichen Nicht-Intervention vgl. z.B. die Fallstudien von *Gunningham* (1987) und *Tweedale* (2000) bezüglich der (über die gesundheitliche Problematik voll informierten) Asbestindustrie.

16 Im Übrigen geben auch die Unternehmen, die entsprechende Zahlungsforderungen nach eigenen Angaben ablehnen, dafür oftmals Nutzenerwägungen an (Vertrag auch ohne Zahlung erreichbar; Sanktionsrisiken); sie verweisen nur teilweise auf die normative Ablehnungsgründe, *Isenring et al.* (2016), S. 60.

17 Unbestritten abstrahiert dies von den tatsächlichen Prozessen, die das Unternehmenshandeln hervorbringen und die in ihrer Komplexität wesentlich über die bloßen Kosten-Nutzen-Kalküle hinausgehen. Vgl. dazu den organisationssoziologischen Überblick bei *Tacke* (2010), S. 346 ff.; zu dies berücksichtigenden Entscheidungsmodellen vgl. *Kreisberg* (1976), S. 1100 ff. Eine Übervereinfachung (so beispielsweise *Croall* (2001), S. 87, 97 ff.; *Simpson* (2002), S. 94) stelle das Bild vom „amoral calculator“ dennoch nicht dar. Es beziehe sich nämlich darauf, dass „a corporation seeks at the very least to present itself to external environments as rational. [...] This representation of themselves, whether aspiration or obfuscation, is essential to their existence. Moreover, it is also central to claims made by them and for them as regards appropriate forms of regulation – specifically regarding their motivation and capacities effectively to comply with law in the absence of external law enforcement. In short, then, deterrence theory is in principle relevant to the structure of corporate and white-collar crime,“ *Tombs/Whyte* (2013), S. 751.

Allerdings wird ein solcher kontrollorientierter Ansatz in der regulatorischen Praxis immer nur nominell, nicht aber faktisch realisiert (*Pearce/Tombs* 1997, S. 92, 94; *Tombs/Whyte* 2013, S. 749). Dokumentiert ist vielmehr ein weites Spektrum an behördlichen „enforcement styles“ (näher *May/Winter* 2011, S. 224 ff.), wobei viele staatliche Institutionen – sei es wegen diverser Implementierungsprobleme oder wegen ihres Programms – stärker zu kooperativen Strategien und einem partnerschaftlichen Umgang mit Unternehmen tendieren (*Tombs* 2002, S. 118; *Tombs/Whyte* 2013, S. 748 f.). Sanktionen kommen hier nur teil- und lückenweise zum Einsatz, und dies oft erst als eine Reserveoption. In der idealtypischen Ausprägung dieser Strategie werden die Behörden vor allem beratend, überzeugend oder verhandelnd aktiv, setzen Anreize und üben eher sanften Druck aus.¹⁸ Bei aufgedeckten Missständen geht es ihnen mehr um gemeinsame Wege zu deren Behebung als um eine Bestrafung (für Befunde zu einer solchen behördlichen Wirtschaftsüberwachung mit weiteren Nachweisen etwa *Parker/Nielsen* 2009a, S. 52 ff.; für Großbritannien etwa *Croall* 2001, S. 109 ff.; für die Niederlande *Kluin* 2014, S. 209 ff., 241 ff.; für Deutschland siehe etwa *Hellmich* 2008, S. 68 ff. sowie mit weiteren Nachweisen auch *Eisenberg/Kölbel* 2017, § 26 Rn. 43 ff.).¹⁹

Für *Modell 2 (2.2)* liegt dieser Verzicht auf ein kontroll- und sanktionsorientiertes Enforcement indes überaus nahe. „Polizeiliche“ Formen der Normdurchsetzung litten nämlich unter strukturellen Problemen (Fehlen überwachungsnotwendiger Ressourcen; geringe Einblicke in unternehmensinterne Abläufe usw. [näher *Parker* 2002, S. 8 ff.; *Baldwin et al.* 2011, S. 107 ff., 240 ff. m.w.N.]). Auch eigneten sich kooperative Verfahren besser als die einfache Sanktionsdrohung dazu, Unternehmen zu zielgenauen internen Präventionsmaßnahmen zu bewegen. Diese würden in ihrer prinzipiellen Konformitätsbereitschaft durch eine faire und vertrauensvolle Behandlung bestärkt (vgl. etwa *Makkai/Braithwaite* 1996), während ein rigoroseres Vorgehen leicht eine widerständige oder doch abwehrende Haltung provoziere (*Simpson* 2006, S. 68; *Gunningham* 2010, S. 124).²⁰ Lediglich bei jenen Unternehmen, die sich auf

18 Was rechtlich ganz konkret vorgeschrieben und welche Unternehmenspraxis compliant ist, wird in diesen Interaktionen zwischen den Behörden und den Unternehmen mit Blick auf dessen konkrete Gegebenheiten (flexibel) ausgehandelt. Ethnografisch dazu *Hutter* (2011), S. 308 ff.

19 Als Folge dieser administrativen Praxis ist das Aufkommen unternehmensgerichteter Strafverfahren denn auch überschaubar. Vgl. die Daten für die USA bei *Engelhart* (2010), S. 260 ff.; für Österreich *Fuchs et al.* (2011), S. 31 ff.

20 Die Präferenz für „discrete interventions“ beruht bei *Modell 2* freilich auch auf der Annahme, dass einer rigiden Regulierung das Potenzial innewohne, durch „chilling effects“ die gewünschte Produktivität des kapitalistischen Marktes einzuengen. Zur Rekonstruktion dieser oft implizit bleibenden Logik, vgl. *Haines* (2016), S. 226 ff.

dieses kooperative Verhältnis nicht einließen oder gar deliktisch agierten, sei dann – je nach Anlass – der sich gegebenenfalls auch progressiv steigende Einsatz von Ermahnungen, Auflagen, Überprüfungs- und Sanktionsmaßnahmen angezeigt (Scholz 1997, S. 258 ff.; in Deutschland etwa Lüderssen 2014, S. 163 ff.). So sieht etwa das besonders einflussreiche Konzept der „Responsive Regulation“ ein systematisch abgestuftes Interventionsarsenal vor (grundlegend Ayres/Braithwaite 1992). Angepasst daran, ob (und wie häufig und intensiv) ein Unternehmen gegen Normen verstößt (und mit den Verstößen umgeht), wird das Vorgehen ihm gegenüber kontinuierlich intensiviert.²¹

2.4 Empirische Fundierung der Modelle

Die Kontroverse um die regulatorische Ausrichtung wird durch die hierzu vorliegenden empirischen Daten bislang mitnichten entschieden. Das dokumentieren beispielsweise jene Studien, die sich mit den jeweils präferierten Enforcement-Stilen befassen. So zeigten sich in Unternehmen, die zum Gegenstand amtlicher Misstandsuntersuchungen geworden waren und in denen man das behördliche Verhalten als Spielart responsiver Regulierung wahrgenommen hatte, nur sehr geringe Steigerungen der korporativen Konformität (vgl. die Befragungsdaten bei Nielsen/Parker 2009, S. 383 ff.).²² Auch ist die immer wieder (etwa von Scholz 1997, S. 259) behauptete Überlegenheit gegenüber kontrollbetonenden Verfahren keineswegs klar (Rechtschaffen 1998, S. 1206 ff.; May/Winter 2011, S. 233 ff. m.w.N.). Direkte Programmvergleiche, denen zufolge eine kooperative Administration einen höheren Konformitätsgrad der Unternehmen erreiche (so im Vergleich von Regionen mit unterschiedlichen Enforcement-Stilen vor allem Fairman/Yapp 2005, S. 508 f., 512 ff.), stehen in Widerspruch zu

21 Etwa: persuasion – warning letter – civil penalty – criminal penalty – license suspension – license revocation, Ayres/Braithwaite (1992), S. 35 f.; aus dem prinzipiell zustimmenden Teil der Diskussion vgl. etwa Simpson (2002), S. 98 ff., 153 ff.; Nielsen/Parker (2009), S. 378 ff.; Gunningham (2010), S. 125 ff.; Baldwin *et al.* (2011), S. 264 ff. Bei anderen Modellen (twin-track regulation, risk-based regulation, smart regulation, responsive risk-based regulation [stellvertretend Black/Baldwin (2010), S. 186 ff.] handelt es sich um erweiterte Varianten, die die Grundidee der responsive regulation teilen: Sie setzen primär auf Selbstregulierungsprozesse und weisen dem Sanktionseinsatz lediglich eine Reservefunktion zu, vgl. etwa Mascini/van Wijk (2009), S. 28.

22 Im Übrigen scheint die behördliche Adaptionsfähigkeit, die von der responsiven Regulierung vorausgesetzt wird, eine Idealisierung zu sein. Eine langfristige, sich gegebenenfalls steigende Einflussnahme auf Unternehmen ist den Behörden oft gar nicht möglich. Vgl. etwa die Studien von Nielsen (2006). Mascini/van Wijk (2009).

eher gegenläufigen oder doch unentschiedenen Befunden (*Burby/Paterson* 1993, S. 763, 765 ff.; *Simpson* 2006, S. 74 ff.; *Stafford* 2012, S. 545 ff.).²³

Zumindest im Umweltbereich werden strenge Überwachungsansätze von Teilen der Literatur als effektiv eingeschätzt (*Alm/Shimshack* 2014, S. 235 ff. sowie bereits *Gray/Shimshack* 2011, S. 17: „generate substantial specific deterrence“ und „substantial general deterrence“). Hinsichtlich der generalpräventiven Effekte²⁴ liegen jedoch nicht nur bestätigende Analysen (*Shimshack/Ward* 2005; für Deutschland *Almer/Goeschl* 2010), sondern auch abweichende Ergebnisse vor (zusammenfassend *Lynch et al.* 2016, S. 3). Ohnehin können Feststellungen zur grundsätzlichen Abschreckbarkeit nicht ohne Weiteres mit relevanten Präventivwirkungen in eins gesetzt werden – und zwar schon deshalb nicht, weil die Entdeckungs- und Sanktionsrate gerade in diesem Sektor so außerordentlich niedrig ist, dass von ihr nur geringe Aggregateffekte ausgehen dürften (dazu näher mit US-Daten *Lynch et al.* 2016 S. 7 ff.). Bezieht man andere regulatorische Arenen mit ein, sehen sich die Zweifel, die an einer allgemeinen Abschreckung von „after-the-fact-punishments“ ganz prinzipiell gehegt werden (für Deutschland beispielsweise *Hefendehl* 2007, S. 826 ff.), durch den Stand der speziell hierzu vorliegenden Forschung zusätzlich genährt: Im Ganzen gesehen wurden bislang (auf Unternehmens- oder Managementebene) nämlich kaum generalpräventive Effekte von Strafdrohung und Strafpraxis aufgezeigt. Anders liegt es nur bei administrativen Sanktionen, die mit vorgelagerten Interventionen (Inspektionen, Auflagen usw.) kombiniert sind.²⁵ Die Wirksamkeit der kontrollorientierten Unternehmensregulierung hängt also stark von der konkreten Ausgestaltung und der kontextuellen Sanktionseinbindung ab. Unterstrichen wird dies durch neuere Arbeiten, die teilweise gegen Abschreckungseffekte sprechen (feldexperimentell *Ariel* 2012) und teilweise eindeutig dafür (so mit Vignettenstudien *Simpson et al.* (2013); *Rorie* 2015; anhand registrierter Deliktsdaten *Yiu et al.* 2014).

23 Nach *Gunningham et al.* (1998), S. 43 f. hängt die Eignung beider Enforcement-Stile stark von den Branchen und den konkreten Umständen ab (Überwachbarkeit der Firmen, Kontrollierbarkeit der Standardeinhaltung usw.).

24 Zu spezialpräventiven Abschreckungswirkungen liegen nach dem Forschungsüberblick von *Gray/Shimshack* (2011), S. 13 ff. einige (konsistent-bejahende) Studien vor. Solche Befunde werden z.B. auch bei *Ko et al.* (2010) sowie mit Abstrichen bei *Baldwin* (2004), S. 361 ff. sichtbar, bei *Simpson/Koper* (1992), S. 365, aber nur in einem geringen Maße. Zum Ganzen auch *Alm/Shimshack* (2014), S. 232 ff. mit weiteren Nachweisen.

25 Dazu - neben dem Review von *Alm/Shimshack* (2014), S. 238 ff. – vor allem und besonders eingehend *Schell-Busey et al.* (2016) von denen alle bis 2011 verfügbaren „Deterrence-Studien“ (meta-analytisch) ausgewertet wurde, die die methodischen Voraussetzungen eines Wirkungsnachweises erfüllen (Vergleichsgruppendesign usw.). Der Bestand an entsprechenden Studien war aber begrenzt ($n=58$).

Ähnlich ambivalent ist der Forschungsstand in der Frage, welches der oben (2.1 und 2.2) skizzierten Unternehmensbilder der mikrostrukturellen, das heißt innerorganisatorischen Realität näherkommt. Dies zeigt sich in Studien zu den Normbefolgungsgründen des Unternehmensmanagements. Befragungen zufolge zieht man offenbar zumindest in Branchen, die eine lange Regulierungsgeschichte haben, beispielsweise Umweltverstöße allein schon deshalb nicht in Betracht, weil man weiß, dass man damit „nicht durchkommt“ und eine Aufdeckung reputationsschädlich wäre – oft aber auch, weil man die betreffenden Vorschriften für richtig hält (*Thornton et al.* 2005; *Gunningham et al.* 2005; vgl. auch *Smith et al.* 2007). Das Management rekuriert also nicht einfach nur auf die drohende Sanktion.

Ohnehin werden Sanktionierungen anderer Unternehmen nur selektiv wahrgenommen und dann auch nicht als abschreckendes Ereignis aufgefasst. Man begreift sie eher als Vergewisserung, dass die fragliche Vorschrift noch „zählt“ und dass das bisherige Compliance-Niveau auf dem Markt weiterhin „hält“ (zum Ganzen auch *Kagan et al.* 2011). Allerdings liegen – neben sehr ähnlich gelagerten Befunden (vgl. *van Wingerde* 2016) – ebenso Beobachtungen vor, wonach sich das Management sehr viel unmittelbarer von drittgerichteten Bestrafungen beeinflussen lässt (so etwa die Ergebnisse von *Yiu et al.* 2014). Dass dergleichen als „Threat Message“ in den Entscheidungen eine deutlich größere Rolle spielt, gilt nach den Interviews von *Baldwin* (2004, S. 361 ff.) für sehr viele (und nicht nur für die weniger konformen) Unternehmen.²⁶ Vermutlich variiert diese Wirkung mit dem Regelungsfeld, sodass etwa in steuerlichen oder wettbewerbsrechtlichen Bereichen (anders als beispielsweise in Umweltfragen) die ökonomischen Implikationen von Devianz und Konformität stärker im Vordergrund stehen.

Oftmals scheint jedenfalls ein schwer aufzutrennendes Motivgemenge entscheidungsrelevant zu sein, in das neben den erwarteten juristischen „Sanktionskosten“ mitunter der soziale Druck und ethische Aspekte, stets aber auch ökonomische Gesichtspunkte einfließen (dazu *Smith et al.* 2007, S. 651 ff.; *Kagan et al.* 2011, S. 49 ff.; ferner die Managementbefragung von *Nielsen/Parker* 2008; 2012; *van Wingerde* 2016; für einen Forschungsüberblick siehe *Alm/Shimshack* 2014, S. 252 ff.). Es machen sich bisweilen also Entscheidungselemente ohne direkte Kostenrelevanz bemerkbar. Solche Beobachtungen sprechen eher gegen die Figur des „amoralischen Kalkulators“. Zu berücksichtigen ist aber, dass sich

²⁶ Ähnlich wie bei der Einführung des österreichischen Verbandsverantwortungsgesetzes (dazu *Fuchs et al.* (2011), S. 129 ff., 148 ff.) hinterließ auch eine punitive Welle bei den von *Baldwin* (2004) befragten Unternehmensführungen durchaus Eindruck. Allerdings wurden die Sanktionsrisiken oft sehr unkorrekt wahrgenommen und auch nicht immer in konsistente Folgerungen umgelegt.

diese Befunde letztlich nur auf Motive und Haltungen im Management beziehen, die sich mit der Realaktivität der Unternehmen keineswegs decken müssen und deshalb zu deren „Charakter“ womöglich wenig besagen.

2.5 Konsequenzen für Compliance Management Systeme

Ungeachtet dieser eher offenen Forschungslage präferiert die wirtschaftskriminologische Mehrheitsfraktion offenbar das *Modell 2*, denn anders ist die außerordentliche Prominenz von CMS (zur Verbreitung etwa *Parker* 2002, S. 18 ff.; *Bussmann/Matschke* 2008; *Becker* 2011; *Weber/Wasielewski* 2013, S. 611 ff.; *PricewaterhouseCoopers* 2016, S. 54 f.) letztlich kaum zu erklären: Es liegt lediglich aus dieser Warte nahe, nicht allein sanktionsarm und konziliant auf die Einhaltung von Verhaltenserwartungen hinzuwirken, sondern den Unternehmen die Sicherstellung ihrer eigenen Konformität weitgehend zu übertragen und die Wahl der konkreten binnenorganisatorischen Deliktsvorkehrungen (das heißt die Ausgestaltung der CMS) an sie zu delegieren.²⁷ Nur wenn man Corporate Crimes mit *Modell 2* für atypisch hält, ist es plausibel, den Unternehmen einen Vertrauensvorschuss zu gewähren und (solange es zu keinen Enttäuschungen kommt) auf eine Verdichtung von Überwachung und Sanktionen zu verzichten. Allein bei Annahme einer prinzipiellen Konformitätsbereitschaft von Unternehmen kann man dem Compliance-Management eine Deliktseindämmung schon deshalb zutrauen, weil es über die besten Einblicke in die internen Vorgänge und über die Möglichkeit zu den konkret angezeigten internen Umstellungen verfügt (so beispielsweise *Bussmann* 2011, S. 67 ff.; *Sieber* 2008, S. 474 ff.). Nur unter diesen Vorzeichen ist von den CMS eine Veränderung der innerorganisatorischen Handlungsgrundlagen zu erwarten,²⁸ die „alle kriminalitätsfördernden Muster und Strukturen innerhalb der Organisation und bei den Einstellungen der Mitarbeiter und Manager zerschlagen“ kann (*Bussmann* 2016, S. 51).

27 Teilweise werden staatlicherseits allerdings auch Standards für die Programmgestaltung vorgegeben – so etwa, wenn Sanktionsprivilegien (Strafmilderung; staatsanwaltlicher Verfolgungsverzicht) in den USA von bestimmten Qualitätsmerkmalen der vorhandenen oder einzuführenden CMS abhängig gemacht werden. Hierzu etwa *Gruner* (2007), S. 286 ff.; *Engelhart* (2010), S. 162 ff., 236 f.; *Wulf* (2011), S. 86 ff., 104 ff.). In Deutschland werden derartige Maßgaben bislang allein durch die Unternehmens- und Rechtsberatungsbranchen als Bedingungen eine CMS-Zertifizierung entwickelt (für ein Beispiel siehe <https://www.idw.de/idw/verlautbarungen/idw-ps-980/43124>).

28 Konkret würden Gelegenheiten und Anreize zur unternehmensdienlichen Delinquenz reduziert und rechtsorientierte Verhaltensmodelle entwickelt, durch die es seltener zur Normalisierung und Internalisierung illegaler Binnenpraktiken komme, *Schell-Busey* (2009), S. 21 ff.

Aus der Warte von *Modell 1* liegt all dies dagegen fern. Von hier aus gesehen wird die eigentlich notwendige staatliche Außenkontrolle durch CMS nur unzureichend ersetzt.²⁹ Diese erlaubten es mit ihren Gestaltungsspielräumen, die Wirklichkeit des selbstregulativen Geschehens primär an den unternehmerischen Partikular- und nicht an den regulatorischen Gemeinwohlinteressen auszurichten (dazu *Pearce/Tombs* 1997, S. 97; *Slapper/Tombs* 1999, 184; differenzierend *Rechtschaffen* 1998, S. 1243 ff.). Im Zuge einer „Managerialization of Law“ (*Edelman et al.* 2001, S. 1597 ff.) werde die organisationsinterne Regulierung von den gesellschaftlichen Belangen, die hinter den rechtlichen Regelungen stehen, abgelöst und in ein Instrument der Unternehmenseffizienz transformiert (vgl. auch *Baldwin et al.* 2011, S. 150 ff.). CMS seien nämlich ein Baustein des organisationseigenen Risikomanagements (*Laufer* 1999, S. 1397 ff.) und damit ausschließlich an den Bedürfnissen der Haftungsvermeidung und Reputationssicherung orientiert.³⁰ Deshalb seien die Leistungen der CMS auch ganz disparat. Deren Nachteile und Kosten – einschließlich der „forgone profitable (but possibly unlawful) transactions“ (*Langevoort* 2002, S. 79) – übernahmen die Unternehmen allein in dem Maße, wie dies ökonomisch für sie jeweils am sinnvollsten ist. So sorgten die Mittel der Compliance-Programme in manchen Konstellationen für einen regeltreuen Geschäftsbetrieb oder sogar für Überkonformität (*Rorie* 2015, S. 66, 69; *Huisman* 2016, S. 443) – dies aber nicht, weil es „richtig“ (das heißt gemeinwohldienlich usw.) ist, sondern weil es mit Blick auf den konkreten Kontext (Nicht-/Bestehen von amtlicher Überwachung, von Selbstdarstellungsrelevanz, von Wettbewerbszwängen usw.) als ökonomisch günstig erscheint. Unter Bedingungen, unter denen dagegen ein „limited investment“ in die Regeltreue die größeren betriebswirtschaftlichen Vorteile verspricht, werde durch die CMS allein eine formale Minimal-Compliance³¹ oder gar nur eine

29 Das sei im Übrigen auch kein Zufall, weil sich nämlich die Regulierungsdiskurse von den Interessen und Denkweisen der wirtschaftlich Machthabenden nicht freimachen können. Näher *Snider* (2000), S. 180 ff., 188 ff.

30 Dies entspricht nach den Daten von *Bergmann* (2015), S. 351 f. auch dem Selbstverständnis von Compliance-Managern – ebenso wie dem Denken der überwiegenden Compliance-Literatur, *Kölbel* (2013), S. 503 f. m.w.N. CMS werden auch hier nicht als Mittel der Deliktsprävention diskutiert, sondern allein mit Blick auf innerbetriebliche Funktionen. Stellvertretend *Faust* (2017), Rn. 4: Haftungsschutz, Marketing, Beratung, Innovation, Beziehungspflege gegenüber Behörden. Dieser managerielle Gebrauch der CMS wird im Übrigen bei den sogenannten Internal Investigations besonders deutlich: Ob man hier an einer Strafverfolgung mitwirkt oder diese dezidiert zu blockieren versucht, wird (in Literatur und Praxis) allein von den Erfordernissen der Schadensbegrenzung abhängig gemacht. Zum Forschungsstand mit weiteren Nachweisen, *Kölbel* (2016).

31 Das heißt nur solange die Kosten gering bleiben, geschäftliche Interessen nicht gestört werden usw. (dazu *Parker/Nielsen* (2006), S. 471 ff.) und nicht über das Niveau

kosmetische Schein-Konformität³² sichergestellt. Und bei Bedarf (das heißt bei entsprechender Unternehmensnützlichkeit) generierten die Compliance-Programme sogar ein „system that tolerates some level of profitable violations“ (Langevoort 2002, S. 80; vgl. auch Monahan/Quinn 2006, S. 364 f.).³³ Modell 1 erwartet von CMS also ein „Feintuning“ des unternehmensdienlichen Grades an Konformität oder Devianz.

3. Funktioniert Compliance?

3.1 Die Studienlage

Eine solche, überaus deutliche Spaltung in der kriminologischen Bewertung von CMS lässt eine empirische Klärung als dringlich erscheinen. Die weit verstreuten Befunde der ausdifferenzierten und multidisziplinären Compliance-Forschung müssen insbesondere mit Blick auf eine Frage zusammengeführt werden: (Wann) Gibt es einen Präventiveffekt? Führt die Implementierung von CMS zu einer Steigerung der Normkonformität?

Bei einer solchen Fragestellung bleiben einige „benachbarte“ Aspekte unberücksichtigt. Zum einen betrifft dies die „sonstigen“ Folgen von CMS (etwa für die Deliktsaufklärung oder für Kosten, Geschäftsbeziehungen und sonstige betriebswirtschaftliche Abläufe), andererseits aber auch die Wirkungen von anderen meta-regulatorischen Instrumenten, bei denen es sich nicht um CMS handelt.³⁴ Hinsichtlich der weit verbreiteten unternehmenseigenen Ethik-Programme sind allerdings die fließenden Übergänge zwischen „Corporate Ethics“

hinausgehen, das im Sinne einer Haftungsversicherung für gegebenenfalls notwendige Sanktionsboni erforderlich ist, näher hierzu *Laufer* (1999), S. 1402 ff.

32 Compliance als „Window Dressing“, um Erwartungen der Stakeholder oberflächlich zu entsprechen. Stellvertretend dazu etwa *Laufer* (1999), S. 1407 ff.; *Krawiec* (2009), S. 146 f.; *Short/Toffel* (2010), S. 364 f., 387; *MacLean/Behnam* (2010), S. 1500 f.; *Gray/Silbey* (2014), S. 116 ff.

33 Bisweilen münde dies dann auch in schwerwiegende Delinquenz, der entgegenzuwirken die staatlichen Behörden, die ihre Aufsicht an die Unternehmen weitgehende delegiert haben, nicht mehr gerüstet sind. Dazu am Beispiel der Deepwater Horizon-Katastrophe *Mills/Koliba* (2015).

³⁴ Dies betrifft etwa Ausprägungen der sogenannten Management-Based Regulation, bei denen von den Unternehmen das selbst organisierte Erreichen allgemeiner Zielvorgaben (beispielsweise Emissionsreduzierung usw.) erwartet wird. Zu Wirkungsbefunden etwa *Gilad* (2010), S. 491 f. mit weiteren Nachweisen zu deren fehlender Spezifität für Compliance-Fragen vgl. *Parker/Nielsen* (2009a), S. 57. Bezüglich sogenannter Branchenkodizes vgl. *Lubner/Schmelter* (2018) mit weiteren Nachweisen zählt ohnehin nicht zur hiesigen Thematik.

und Compliance-Systemen zu berücksichtigen, durch die sich eine Unterscheidung oft als künstlich ausnimmt. Dies gilt besonders für CMS, die weniger einen „compliance-based“ (kontrollorientierten) als einen „integrity-based“ (werteaktivierungsorientierten) Ansatz verfolgen (zu beiden Grundformen *Paine* 1994; *Treviño/Weaver* 2003, S. 91 f., 193). Deswegen stellt der vorliegende Review auf solche Untersuchungen ab, in denen inhaltlich nach der Reduzierung von (vor allem korporativer) Delinquenz durch Einführung von Codes of Conduct und ähnlichen Maßnahmen gefragt wird – und zwar unabhängig davon, ob diese als Compliance- oder Ethik-Programm etikettiert werden.³⁵

Tabelle 1 fasst etwas holzschnittartig die Befunde einiger Arbeiten zusammen, in denen der Einfluss unternehmensinterner Compliance-Aktivitäten auf normwidriges Organisationsverhalten überprüft worden ist.³⁶ Sichtbar wird dabei eine ausgeprägte Heterogenität der Ergebnistendenz. Neben methodischen Fragen (3.2) dürften hierzu auch die Unterschiede im Untersuchungs-Setting beigetragen haben (verschiedene Branchen, Unternehmensgrößen, regionale Kulturen). Vor allem deutet man die Befundinkonsistenz jedoch als Hinweis darauf, dass die Existenz eines Compliance-Programms erst unter einigen Zusatzbedingungen verhaltensbeeinflussend wirkt (zu deren Systematisierung *Kaptein/Schwartz* 2008, S. 117 ff.). So weisen einige weitere Arbeiten darauf hin, dass die CMS-Effektivität von einem unterstützenden Verhalten der Führungskräfte („tone from the top“) ebenso profitiert wie von einer stabilisierenden Unternehmenskultur (das heißt von einer Integrierung in die betriebliche Lebenswirklichkeit und von einer Verbreitung code-konformer Werte im Unternehmen).³⁷ Außerdem hängt es nach weiteren Studien (dazu mit weiteren Nachweisen *Kölbel* 2015, Rn. 12; 2018a) vom „intelligent design and use“ der Programme ab, ob diese sich im inner-/betrieblichen Verhalten niederschlagen (Anzahl und Zusammensetzung der Komponenten [*Kaptein* 2015], eindeutige

35 Studien, die die Folgen speziell und dezidiert für unethisches Verhalten im weiteren (über Delinquenz hinausgehenden) Sinne untersuchen. Für einen Review vgl. *Treviño et al.* (2014a), zeigen im Übrigen nur geringe Eindämmungseffekte von Ethik-Kodizes. Metaanalytisch *Kish-Gephardt et al.* (2010), S. 21: allenfalls bei konsequenter Durchsetzung, und auch dann nur gering.

36 Für die Zusammen- und Kurzdarstellung der Studien vgl. *Kölbel* (2015), Rn. 6 ff. mit weiteren Nachweisen sowie die aktualisierte Version bei *Kölbel* (2018a) (wobei *Tabelle 1* darüber hinaus die Befunde von *Kölbel* (2018b) berücksichtigt).

37 Vgl. *Kölbel* (2015), Rn. 11; (2018a) mit Kurzdarstellung zu insgesamt 24 Studien (in *Tabelle 1* nicht eingeschlossen) zum wirksamkeitserhöhenden Einfluss dieser „weichen“ Faktoren. Vgl. ferner die Daten bei *Bussmann et al.* (2016); (2018); *Bussmann/Niemeczek* (2017). Dies korrespondiert mit allgemeineren Befunden zur Relevanz von Aspekten wie „ethical climate“, „ethical culture“ und „ethical leadership“. Dazu der Überblick bei *Treviño et al.* (2014a), S. 640 ff., 643 f.; vgl. ferner *Kaptein* (2013), S. 43 ff.

und unternehmensweite Richtlinien [Opitz 2013], geeignetes Training [Warren et al. 2014] Sanktionsdrohungen, Kontrollen usw.). In diesem umfassenden Sinne gilt also: „management matters far more than management systems“ (Gunningham 2010, S. 138).

Tabelle 1: Zentrale Ergebnisse von Studien zu Konformitätseffekten von CMS

Wie wird Konformitätseffekt gemessen?	Anzahl der Studien, die			gesamt
	Konformitätsgewinne feststellen	unklare, schwache, uneinheitliche Effekte feststellen	keine Konformitätsgewinne feststellen	
<i>Direkt</i> (Deliktszahl, die dokumentiert, von den Urhebern berichtet oder bei Dritten beobachtet wurde)	4	4	2	10
<i>Indirekt</i> (Verhalten in Fallszenarien; problematisches, aber legales Verhalten, das von Urhebern berichtet oder bei Dritten beobachtet wurde)	15	7	14	36
<i>sehr indirekt</i> (situationsgelöste Angaben zu eigenen bzw. betrieblichen Praktiken; Einstellungen; Einschätzungen von Effekten)	13	19	8	40

3.2 Kritik

Methodisch wird in den hier ausgewerteten Studien fast ausnahmslos die variiierende Ausprägung von CMS erfasst und nach statistisch korrespondierenden Konformitätsunterschieden gesucht, wobei man sich dabei ganz überwiegend auf Befragungen stützt. Damit geben die meisten Arbeiten – ungeachtet der Plausibilität des sich daraus ergebenden Gesamtbildes – allerdings Anlass zu gewichtigen Bedenken. Diese beziehen sich vor allem auf folgende Punkte:

Stichproben und Vergleichsgruppen – In der Regel werden Mitarbeiter verschiedener Unternehmen befragt. Ob die einbezogenen Unternehmen aber auch repräsentativ für die Wirtschaft eines Landes (einer Branche usw.) sind, ist mit den meist sehr allgemeinen Parametern (Umsatz, Mitarbeiterzahl usw.) indes

kaum feststellbar. Dies gilt ebenso für die Vergleichbarkeit der gegenüber gestellten Unternehmen. Der Effekt konfundierender Umfeld- oder organisations-eigener Faktoren, die sich neben den untersuchten abhängigen Variablen (nicht/vorhandenes CMS; mit/ohne ethical leadership usw.) in den Konformitätsunterschieden niederschlagen können, bleibt so weitgehend unkontrolliert. Im Übrigen ist üblicherweise auch die Repräsentativität ungewiss, die die Befragten für die Mitarbeitergesamtheit ihres jeweiligen Unternehmens an sich aufweisen sollten. Ebenso wenig wird gewährleistet, dass sich die einbezogenen Personen hinsichtlich ihrer Stellung in den verschiedenen Unternehmen ähneln, und zwar in ihrer formalen Rolle und ihrer informellen Position.³⁸

Zuverlässigkeit bei unabhängigen Variablen – In Firmendokumenten lassen sich die Merkmale von CMS der verglichenen Unternehmen nur in ihrer offiziellen Realität erfassen. Deshalb wird oft auf Angaben der Befragten abgestellt, wobei diese wiederum durch die individuelle Perspektive geprägt sind: Aussagen zu den CMS-Bausteinen können in der Regel nur (bestimmte) Führungskräfte treffen, Aussagen zur Implementierungsrealität dagegen eher nur die betroffenen Mitarbeiter unterer Ebenen. Soweit die „dazwischen“ liegenden sozialen Prozesse interessieren („Unternehmenskultur“, „Leadership“), ist deren methodische Zugänglichkeit wiederum durch die Unterspezifität und unternehmensinterne Inhomogenität dieser Faktoren erschwert (näher *Shover/Hochstetler* 2002, S. 6 ff.; *Parker/Gilad* 2011, S. 176 ff., 188 f.; *Huisman* 2016, S. 452 ff.).

Zuverlässigkeit bei abhängigen Variablen – Die Konformität der Unternehmen (mit/ohne CMS) wird in den vorliegenden Studien auf unterschiedliche Weise gemessen (kritisch *Kaptein/Schwarz* 2008, S. 116 f.; *Schell-Busey* 2009, S. 44 ff.). Soweit man sich auf allgemeine Praxisbewertungen, Einstellungen und Handlungsmotive der Befragten beschränkt (*Tabelle 1, letzte Zeile*), eignet sich dies kaum, um reale Unternehmensaktivitäten zu erfassen (*Parker/Nielsen* 2009a, S. 56 f.). Ebenso verhält es sich bei den verbreiteten Vignettenstudien (*Parker/Nielsen* 2009a, S. 59; diese befürwortend aber *Simpson* 2011, S. 489 ff.; *Simpson et al.* 2013, S. 242 ff.; *Bussmann et al.* 2016, S. 37).³⁹ Ein zweifelhafter Deliktsindikator wird auch dort eingesetzt, wo man nicht rechtswidriges, sondern ethisch fragwürdiges Eigen- oder Drittverhalten erfragt (vgl. auch *Treviño/Weaver* 2003, S. 299 f.) Jene Studien, die auf die registrierte Deliktsbelastung der einbezogenen Unternehmen abstellen, sind mit dem

38 Es ist also unklar, für welche anderen Mitarbeiter die Befragungsangaben eines befragten Unternehmensangehörigen aussagekräftig sind und ob sie für die Unternehmensaktivitäten das gleiche Gewicht haben wie die Angaben anderer Mitarbeiter anderer Unternehmen.

39 Angaben der Befragten dazu, wie sie sich in den Fallgeschichten verhalten würden, mag allenfalls für deren Eigenverhalten in ähnlichen Realsituationen aufschlussreich sein – schwerlich aber für Unternehmensdelikte, an denen sie nicht allein „beteiligt“ sind.

wirtschaftskriminologisch besonders ausgeprägten Dunkelfeldproblem konfrontiert (*Parker/Nielsen* 2009a, S. 60 f.; *Simpson* 2011, S. 482 ff.; *Walburg* 2015, S. 26 ff.; *Benson et al.* 2016, S. 102 ff.). Bezieht man sich deshalb auf die Angaben, die in den Interviews zu Deliktsart und -häufigkeit im Unternehmen gemacht werden, ist deren Reliabilität – abgesehen von den allgemeinen Befragungsproblemen (dazu mit weiteren Nachweisen *Eisenberg/Kölbel* 2017, § 16 Rn. 11 ff.) – durch beschränktes Deliktswissen und überlagernde (Unternehmens-)Interessen der Befragten beschränkt (*Treviño/Weaver* 2003, S. 306 ff.; *Parker/Nielsen* 2009a, S. 61 ff.; *Walburg* 2015, S. 32).

Besonders ins Gewicht fällt der Umstand, dass sich unter den ausgewerteten Studien fast überhaupt keine (quasi-) experimentell ausgerichteten Untersuchungen befinden (vor allem keine vor-/nach-CMS-Vergleiche). Letztlich beruht der Forschungsstand auf Arbeiten, die in der Maryland-Scale (*Farrington et al.* 2002) bestenfalls auf *Stufe 3* rangieren (*Schell-Busey* 2009, S. 65) und so nur einen schwachen Wirkungsnachweis bieten (*Warren et al.* 2014, S. 86). Angesichts all dieser Probleme muss man für die oben (3.1) zusammengefassten Befunde von einer geringen Tragfähigkeit ausgehen. Nicht zu bestreiten ist, dass einzelne Studien durchaus eine höhere methodische Güte aufweisen und die vorstehende Kritik bei ihnen eingeschränkt werden muss (vgl. etwa *Schnatterly* 2003 [matched-pair design]; *McKendall/Wagner* 1997; *McKendall et al.* 2002 [breites Faktorenspektrum]; *Parker/Nielsen* 2006; 2009b [Größe der Unternehmensstichprobe]; *Bussmann et al.* 2016; 2018; *Bussmann/Niemeczek* 2017; [Größe der Mitarbeiterstichprobe]; *Snell/Herndon* 2004; *Kaptein/Wempe* 1998, S. 868; *Warren et al.* 2016; *Constandt et al.* 2017 [Ansätze eines längsschnittlichen Designs]; *Kaptein* 2010 [Trenddesign]). Doch auch diese Untersuchungen beherrschen immer nur einen Teil der hier skizzierten Schwächen und sind von den übrigen keineswegs frei.

3.3 Zur Bedeutung qualitativer Forschungsbefunde

In der vorliegenden Situation kommt der qualitativen Compliance-Forschung eine besondere Bedeutung zu. Solche Untersuchungen bemühen sich nicht um Befunde, aus denen sich in repräsentativer Weise eine zählbare CMS-Effektstärke ergibt. Was bei einer qualitativen Herangehensweise aber herausgearbeitet werden kann, ist eine Typenbildung, die sich auf charakteristische Verläufe, Bedingungen und Hindernisse bei der Implementierung und Umsetzung von Compliance-Programmen bezieht. Erste Arbeiten, die die Art und Weise rekonstruieren, in der die beteiligten Unternehmensmitarbeiter mit Compliance-Elementen verfahren, liegen inzwischen vor: So rekonstruieren

beispielsweise *MacLean und Behnam* (2010, S. 1506 ff.) mittels offener Interviews und Dokumentenanalysen die Realität eines Compliance-Programms, das nur auf dem Papier steht und bei dem sich die Implementierung (Training, Kontrolle, Sanktionen usw.) in reiner Ritualisierung erschöpft. Daher dominiert im Unternehmen die Überzeugung, dass die Compliance-Vorkehrungen allein der äußerlichen Reputation wegen eingeführt wurden (ähnliche Interviews bei *Montoya/Richard* 1994, S. 715 ff.).

Bei *Badaracco und Webb* (1995, S. 9 ff., 18 ff.) berichten offen befragte Jungmanager nicht nur von Situationen, in denen sie sich einem erheblichen Druck zu irregulärem Verhalten ausgesetzt sahen, sondern auch davon, solche Situationen über ihre eigenen Maßstäbe aufzulösen und nur ganz selten unter Berücksichtigung des Ethik-Codes ihrer Unternehmen. Auch andere, methodisch vergleichbare Untersuchungen zeigen, dass entsprechende Kodizes vom Unternehmenspersonal kaum herangezogen werden und man ihnen insgesamt keine Handlungsrelevanz beimisst (sondern allenfalls eine gewisse Bedeutung für die Identifikation mit dem Unternehmen und dessen Außendarstellung [vgl. *van Zolingen/Honders* 2010, S. 388 ff.; *Frostenson et al.* 2012]; speziell zur Distanzierung von einem [durch das Mutterunternehmen] „aufgezwungenen“ Code, vgl. *Helin/Sandström* 2010).

CMS-Strukturen durchlaufen auf dem Weg in die operative Praxis, so viel wird hierdurch immerhin klar, eine Reihe von Übersetzungsprozessen, für die die Wahrnehmungen, Bewertungen und Handhabungen durch die Unternehmensmitarbeiter maßgebend sind. Die gilt – wenn auch mit unterschiedlicher Tragweite (*Parker/Gilad* 2011, S. 175 f.) – für das Management und CMS-Personal⁴⁰ ebenso wie für untere und mittlere Ebenen (zu diesen auch *Gray/Silbey* 2014, S. 116 ff.).⁴¹ All diese Organisationsmitglieder können sich zu den CMS affirmativ oder vermeidend oder widerständig oder rituell oder kapitulierend oder kreativ stellen, was zu Verhalten führt, das sich mit den regulatorischen und / oder CMS-Standards ganz oder eben auch nur punktuell

40 Vgl. speziell zu diesem etwa *Parker* (2002), S. 115 ff., 135 ff. und für Deutschland die Interviews und teilnehmenden Beobachtungen von *Bergmann* (2015a), S. 351 ff.; (2015b), 246 ff. Compliance-Manager empfinden danach erhebliche Handlungsprobleme (überforderungsnahen Schwierigkeiten bei der Konkretisierung von unterbestimmten Strafnormen). Sie zweifeln an den eigenen Kontrollmöglichkeiten und ordnen ihre Rolle eher der Schauseite des Unternehmens zu. Die Stellung der CMS-Abteilung wird als verordnet und nicht integriert bzw. nicht anerkannt wahrgenommen („zwischen Baum und Borke“). Auch bei *Treviño et al.* (2014b) werden solche Rollenkonflikte und Akzeptanzprobleme aufgezeigt.

41 Dass die Beurteilung und Nicht-/Akzeptanz von CMS durch Unternehmensmitarbeiter sehr ungleich ausfallen kann (und mit persönlichen Merkmalen sowie mit beruflichen Aufgabenfeldern variiert), zeigt sich gelegentlich auch in quantitativ arbeitenden Studien, so vor allem bei *Opitz* (2013), S. 163 ff.

deckt. So hat etwa *Kühl* (2007, S. 282 ff.) eindrücklich beschrieben, wie bei Einhaltung der Compliance-Vorgaben all jene berufsalldäglichen Probleme wieder aufbrechen können, die von nachgeordneten Mitarbeitern bislang durch flexible, semi-legale Vorgehensweisen bewältigt wurden. Da die Compliance-Programme hier eine Formalisierung verlangen, die sich nicht mit internen Funktionalitätserfordernissen und der hierfür „brauchbaren Illegalität“ verträgt, werden sie stillschweigend umgangen. Bei einer „Unverträglichkeit“ von Alltagsanforderungen und formalen Compliance-Vorgaben ist es, wie das Beispiel zeigt, also stets möglich, dass es zur Distanzierung der Adressaten und zur Marginalisierung des CMS-Personals kommt. Und dies wiederum mündet leicht in ein betriebsinternes „Gebrauchsfertigmachen“ von Compliance-Programmen, bei dem sich die alltäglichen Organisationsprozesse und Geschäftsaktivitäten von der offiziellen CMS-Fassade entfernen („decoupling of form and substance“) (dazu grundlegend *Monahan/Quinn* 2006; exemplarisches Fallmaterial für deutsche Firmen bei *Hoven* 2017, S. 271 ff.).

4. Eine vorläufige Bilanz

Insgesamt gesehen muss eine kaum zufriedenstellende Ertragslage festgehalten werden: Die vorliegende Forschung unterliegt erheblichen Einschränkungen, sodass sie allein vorläufige Hinweise auf das Leistungspotenzial und die relevanten Effektivitätsbedingungen von CMS gibt. Die oben skizzierte, grundlegende Kontroverse im kriminologischen Diskurs besteht also fort und ist jedenfalls nicht mit den Compliance-Studien aufzulösen – denn das, was man den vorliegenden Beobachtungen entnehmen kann, lässt sich unternehmenskriminologisch sowohl in die „Rotten Barrel“- (*Modell 1*) als auch in die „Rotten Apple“-Vorstellung (*Modell 2*) integrieren. Auf jeden Fall scheint es, als werde die Präventionsrelevanz von CMS oftmals überschätzt. Zu berücksichtigen ist dabei auch, dass selbst jene Unternehmen, die in manchen Bereichen einen relativ hohen Grad an formaler Konformität durchsetzen können, das wirtschaftliche Interesse, das hinter den ursprünglichen problematischen Praktiken stand, nicht einfach verlieren. So dokumentieren die Beiträge bei *Kölbel* (2018b) am Beispiel pharmazeutischer Unternehmen, dass diese mit ihren CMS zwar die Abschaffung korruptiver Praktiken ihres Außendienstes erreichen, zugleich aber legale Marketingverfahren mit äquivalenter Zweckrichtung beibehalten und intensivieren. In „der Summe“ führt die formale Compliance hier also nur zu einem geringen Abbau der materiellen Sozial-schädlichkeit. Auch wenn die Welt der Unternehmen mit CMS dennoch eine

etwas bessere als ohne CMS zu sein scheint, bleibt jede darüberhinausgehende Bewertung also von den jeweiligen Prämissen abhängig.

Die rechtspolitische Realität zeigt sich von all dem freilich unbeeindruckt. Hier ist eine implizite Logik zu erkennen, die prinzipiell von einem Konformitätssteigerungspotenzial der CMS ausgeht, welches es nur stärker auszuschöpfen gilt. Deshalb wird dann gleichsam von außen der Druck auf die Unternehmen erhöht, damit diese ihre Programme nicht nur einführen, sondern intern effektiver gestalten. In Deutschland geschieht dies beispielsweise dadurch, dass die Schlechtorganisation eines CMS im Falle eines Unternehmensdeliktes einen eigenen Haftungsgrund darstellen kann (§ 130 OWiG; Garantenhaftung des Compliance-Managers [vgl. *Kölbel* 2013, S. 525 ff.]). In manchen Bereichen hat die Aufsichtsbehörde auch das Recht, die Compliance-Programme der Unternehmen anlasslos auf ihre Eignung hin zu überprüfen (so de facto §§ 35, 36 WpHG). Diesen Zwangsgrad weiter anzuheben⁴² und die Unternehmen so zu einer Wirksamkeitssteigerung ihrer CMS bewegen zu wollen (dafür schon *Ayres/Braithwaite* 1992, S. 39 ff.), liegt also nahe – und bildet doch eine problematische Strategie (*Kölbel* 2013, S. 527 ff.). Der Hauptgrund liegt darin, dass sich mit der sogenannten Unternehmenskultur gerade das, was als wichtigster Effektivitätsfaktor gilt, einer unmittelbaren Steuerung entzieht.⁴³

Nähme man an, dass es den Unternehmensführungen oder dem CMS-Personal möglich sei, „to instrumentally create a new ‚culture‘ that makes the organization committed to compliance“ (*Parker/Gilad* 2011, S. 177), würde ungenügend berücksichtigt, dass es hier um Wahrnehmungs-, Bewertungs- und Handlungsmuster geht, die sich in ihrer Heterogenität erfahrungsgetragen und praxisgebunden herausbilden und durch dritte Personen nicht einfach verändert oder umgestellt werden können. Es ist völlig offen, ob und wie sich die Mitarbeiterkultur durch Führungsverhalten (direkt) beeinflussen lässt (näher *Langevoort* 2017),⁴⁴ und es stellt sich ebenfalls die Frage, ob und wie das Leitungspersonal zu entsprechenden Anstrengungen von außen gebracht werden kann. Sanktionsdrohungen dürften dafür jedenfalls ungeeignet sein. Nicht von Ungefähr trugen in den Untersuchungen von *Treviño und Weaver* (2003, S. 139 ff.) und *Short und Toffel* (2010) die Ethik- und Compliance-Programme gerade jener Unternehmen, deren

42 Als wesentlich hierfür gilt die Koordinierung der verschiedenen staatlichen Institutionen, um auf die „Wiederholungstäterschaft“ von Unternehmen auch dann mit steigender Intensität reagieren zu können, wenn diese sich in unterschiedlichen regulatorischen Arenen zeigt, speziell hierzu *Root* (2017).

43 Dennoch identifizieren *Parker/Gilad* (2011), S. 176 in der aktuellen Debatte „a tendency to assume that it is possible for regulation to engineer a ‚culture‘ of compliance“. Ein Beispiel für diese Tendenz bieten etwa die Überlegungen bei *McBarnet* (2006), S. 1105 f.

44 Vgl. auch die aufschlussreich-phrasenhaften Floskeln der hierzu von *Wulf* (2011), S. 245 ff. befragten Compliance-Manager.

Management bei der Einführung primär dem regulativen Außen-/ Sanktionsdruck nachgeben wollte, oft nur symbolische und formalistische Züge.⁴⁵

Der Ansatz, mit rechtlichen Mitteln die unternehmerisch-selbstregulative Durchsetzung von (anderen) Rechtsnormen zu stimulieren, funktioniert also nur bedingt. Weil der Staat hier offenbar an die Grenzen seiner Mittel stößt, setzt man in der Regulierungsdebatte denn auch auf nicht-staatliche „Third Parties“ (dazu stellvertretend etwa *Gunningham et al.* 1998, S. 367 ff.; *Grabosky* 2001, S. 148 ff.; *Haines* 2016, S. 232 ff.). Soweit damit die außerrechtlichen Kräfte des Marktes – etwa die Konformitätserwartungen von Kunden, Endverbrauchern, in Lieferketten usw. – gemeint sind, handelt es sich hierbei indes um eine Form des Außendrucks, die abermals nur zu einer Anpassung an die jeweils formulierte rechtliche Verhaltenserwartung führt, nicht aber notwendigerweise zu einer unternehmenskulturellen Abstützung. Wirklich neuartige regulatorische Elemente gehen lediglich von zivilgesellschaftlichen Gruppen (Gewerkschaften, Verbraucher- und Umweltschutzverbänden usw.) aus. Diese können beispielsweise mit rechtlichen Optionen (zum Beispiel Sammel- und Verbandsklagebefugnis) ausgestattet werden oder eigenständig diverse Rating- und Zertifizierungsverfahren entwickeln (zu Vor- und Nachteilen zum Beispiel *Miller* 2013), wobei sich das hierin jeweils liegende Potenzial nicht generalisierend abschätzen lässt. Ohnehin traut man den zivilgesellschaftlichen Akteuren die „capacity to overcome the strategic manipulation of compliance to ensure its legality but not its morality“ (*Haines* 2016, S. 232) vor allem deshalb zu, weil sie mit ihrem medialen Skandalisierungsvermögen über eine erhebliche Mobilisierungsmacht verfügen und so einen besonders empfindlichen Außendruck erzeugen.⁴⁶ Hier geben allerdings die typischen Auslöseprozesse einen Anlass zur Skepsis: Wird auf Kontextkräfte vertraut, die immer nur „naturwüchsig“ Einfluss nehmen, erfolgt das Regulieren der Selbstregulierung „wild“ und zufallsgebunden (nicht kontrollbedingt, sondern spontan und skandalinduziert). Und vor allem ist es dann durch die Partikular-Interessen der jeweiligen „Laien-Regulierer“ bestimmt, weshalb es einen eisdynamisch-unkoordinierten und oft überschießenden (jedenfalls keinen regelgesteuert-dosierten) Druck generiert. Aufgelöst werden die Aporien der meta-regulatorischen CMS hierdurch sicher nicht.

45 *Haugh* (2017) macht als Folge des staatlichen Außendrucks eine Tendenz zu rigiden, polizeiähnlichen CMS in US-Unternehmen aus („criminalized compliance“), die intern gerade als illegitim empfunden würden.

46 Antizipierte Reputationsschäden sind für das Management entscheidungsrelevant, aber offenbar nicht in dem oft angenommenen, außerordentlich hohen Maße. Vgl. die Befunde bei *Stevens et al.* (2005); *Nielsen/Parker* (2008); ferner *Baldwin* (2004), S. 363 ff.; siehe im Übrigen und mit weiteren Nachweisen auch *Kölbel* (2013), S. 522. Im Einzelnen dürfte dies stark mit der Branche und der jeweiligen Abhängigkeit von den Endverbrauchern abhängen.

Literatur

- Agnew, R./Piquero, N.L./Cullen, F.* (2010): General strain theory and white-collar crime. In: Simpson, S./Weisburd, D. (Hg.): *The Criminology of White-Collar Crime*. New York, S. 35-60.
- Akerlof, G./Shiller, R.* (2016): *Phishing for Fools*. Princeton u.a.
- Alelehto, T.* (2010): The wealthy white-collar criminals. *Journal of Financial Crime*, 17 (3), S. 308-320.
- Alm, J./Shimshack, J.* (2014): Environmental enforcement and compliance: Lessons from pollution, safety and tax settings. *Foundations and Trends in Microeconomics*, 10 (4), S. 209-274.
- Almer, C./Goeschl, T.* (2010): Environmental crime and punishment: Empirical evidence from the German penal code. *Land Economics*, 86 (4), S. 707-726.
- Apel, R./Paternoster, R.* (2010): Understanding „criminogenic“ corporate culture. In: Simpson, S./Weisburd, D. (Hg.): *The Criminology of White-Collar Crime*. New York, S. 15-33.
- Ariel, B.* (2012): Deterrence and moral persuasion effects on corporate tax compliance. *Criminology*, 50 (1), S. 27-69.
- Ashforth, B.E./Anand, V.* (2003): The normalization of corruption in organizations. *Research in Organizational Behavior*, 25, S. 1-52.
- Ayres, I./Braithwaite, J.* (1992): *Responsive Regulation*. Oxford.
- Badaracco, J.L./Webb, A.P.* (1995): Business ethics: A view from the trenches. *California Management Review*, 37 (2), S. 8-28.
- Baldwin, R.* (2004): The new punitive regulation. *The Modern Law Review*, 67 (3), S. 351-383.
- Baldwin, R./Cave, M./Lodge, M.* (2011): *Understanding Regulation*. 2. Auflage. Oxford.
- Barak, G.* (2017): *Unchecked Corporate Power*. London u.a.
- Bayley, D./Shearing, C.* (2001): *The New Structure of Policing*. Washington.
- Becker, W.* (2011): Compliance-Management im Mittelstand. *Bamberger Betriebswirtschaftliche Beiträge* 178. Bamberg.
- Benson, M./Kennedy, J./Logan, M.* (2016): White-collar and corporate crime. In: Huebner, B./Bynum, T. (Hg.): *The Handbook of Measurement Issues in Criminology and Criminal Justice*. Hoboken, NJ, S. 92-110.
- Bergmann, J.* (2015a): Scheiternde Rechtsnormbildung im Rahmen von Compliance-Kontrolle. *Neue Kriminalpolitik*, 27 (4), S. 346-358.
- Bergmann, J.* (2015b): Vom Versuch, „mit dem Arsch an die Wand zu kommen“. In: von Groddeck, V./Wilz, S.M. (Hg.): *Formalität und Informalität in Organisationen*. Heidelberg, S. 237-260.
- Bergmann, J.* (2016): Corporate Crime, Kriminalitätstheorie und Organisationssoziologie. *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform*, 99 (1), S. 3-22.
- Bertrand, O./Lumineau, F./Fedorova, E.* (2014): The supportive factors of firms' collusive behavior. *Organization Studies*, 35 (6), S. 881-908.
- Bittle, S.* (2015): Beyond corporate fundamentalism: A marxian class analysis of corporate crime law reform. *Critical Sociology*, 41 (1), S. 133-151.
- Black, J./Baldwin, R.* (2010): Really responsive risk-based regulation. *Law & Policy*, 32 (2), S. 181-213.

- Boers, K. (2010): Wirtschaftskriminalität: Begriffe, Methoden, empirische Erkenntnisse, Theorien und Forschungsziele. In: Boers, K./Nelles, U./Theile, H. (Hg.): Wirtschaftskriminalität und die Privatisierung der DDR-Betriebe. Baden-Baden, S. 17-67.
- Boers, K./Theile, H./Karliczek, K.-M. (2004): Wirtschaft und Strafrecht – wer reguliert wen? In: Oberwittler, D./Karstedt, S. (Hg.): Soziologie der Kriminalität. Heidelberg, S. 469-493.
- Braithwaite, J. (2005): Markets in vice, markets in virtue. Oxford.
- Braithwaite, J./Geis, G. (1982): On theory and action for corporate crime control. *Crime & Delinquency*, 28 (2), S. 292-314.
- Burby, R.J./Paterson, R.G. (1993): Improving compliance with state environmental regulations. *Journal of Policy Analysis and Management*, 12 (4), S. 753-772.
- Bussmann, K.-D. (2011): Sozialisation in Unternehmen durch Compliance. In: Hellmann, U./Schröder, C. (Hg.): Festschrift für Klaus Achenbach. Heidelberg u.a., S. 57-82.
- Bussmann, K.-D. (2016): Integrität durch nachhaltiges Compliance Management über Risiken, Werte und Unternehmenskultur. *Corporate Compliance Zeitschrift*, 9 (2), S. 50-57.
- Bussmann, K.-D./Matschke, S. (2008): Der Einfluss nationalen Rechts auf Kontroll- und Präventionsmaßnahmen von Unternehmen. *Zeitschrift für Wirtschafts- und Steuerstrafrecht*, 27 (3), S. 88-95.
- Bussmann, K.-D./Niemiczek, A. (2017): Compliance through company culture and values. *Journal of Business Ethics*, in: <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3681-5>.
- Bussmann, K.-D./Niemiczek, A./Vockrodt, M. (2016): Compliance und Unternehmenskultur. *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform*, 99 (1), S. 23-41.
- Bussmann, K.-D./Niemiczek, A./Vockrodt, M. (2017): Company culture and prevention of corruption in Germany, China and Russia. *European Journal of Criminology*, 15 (3), S. 255-277.
- Coglianesi, C./Mendelson, E. (2010): Meta-regulation and self-regulation. In: Baldwin, R./Cave, M./Lodge, M. (Hg.): *The Oxford Handbook of Regulation*. Oxford, S. 146-168.
- Constandt, B./de Waegeneer, E./Willem, A. (2017): Ethical code effectiveness in football clubs. *Journal of Business Ethics*, in: <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3552-0>.
- Croall, H. (2001): *Understanding White Collar Crime*. Maidenhead.
- Edelman, L./Fuller, S.R./Mara-Drita, I. (2001): Diversity rhetoric and the managerialization of law. *American Journal of Sociology*, 106 (6), S. 1589-1641.
- Eifert, M. (2012): Regulierungsstrategien. In: Hoffmann-Riem, W./Schmidt-Aßmann, E./Voßkuhle, A. (Hg.): *Grundlagen des Verwaltungsrechts*. Band 1. 2. Auflage. München, S. 1319-1394.
- Eisenberg, U./Kölbel, R. (2017): *Kriminologie*. 7. Auflage. Heidelberg.
- Engelhart, M. (2010): *Sanktionierung von Unternehmen und Compliance*. Berlin.
- Evertsson, N. (2016): Corporate tax avoidance: A crime of globalization. *Crime, Law and Social Change*, 66 (2), S. 199-216.
- Fairman, R./Yapp, C. (2005): Enforced self-regulation, prescription, and conceptions of compliance within small businesses: The impact of enforcement. *Law & Policy*, 27 (4), S. 491-519.
- Farnsworth, K./Fooks, G. (2015): Corporate taxation, corporate power, and corporate harm. *The Howard Journal of Crime and Justice*, 54 (1), S. 25-41.
- Farrington, D./Gottfredson, D./Sherman, L./Welsh, B. (2002): The Maryland scientific methods scale. In: Sherman, L./Farrington, D./Welsh, B./MacKenzie, D.L. (Hg.): *Evidence-Based Crime Prevention*. Ottawa, S. 13-21.

- Faßbauer, G./Schirmer, F.* (2006): Moderne Leistungssteuerung und Anomie. *Soziale Welt*, 57 (4), S. 351-371.
- Faust, A.* (2017): Verhaltensregeln und Compliance. In: Schimansky, H./Bunte, H.J./Lwowski, H.J. (Hg.): *Bankrechts-Handbuch*. Band 2. 5. Auflage. München. S. 1287-1399.
- Frostenson, M./Helin, S./Sandström, J.* (2012): The internal significance of codes of conduct in retail companies. *Business Ethics: A European Review*, 21 (3), S. 263-275.
- Fuchs, W./Kreissl, R./Pilgram, A./Stangl, W.* (2011): Generalpräventive Wirksamkeit, Praxis und Anwendungsprobleme des Verbandsverantwortlichkeitsgesetzes (VbVG). Wien.
- Gilad, S.* (2010): It runs in the family: Meta-regulation and its siblings. *Regulation & Governance*, 4 (4), S. 485-506.
- Gilbert, M.J./Russell, S.* (2002): Globalization of criminal justice in the corporate context. *Crime, Law and Social Change*, 38 (3), S. 211-238.
- Glasbeck, H.J.* (2002): *Wealth by Stealth*. Toronto.
- Gottschalk, P.* (2017): *CEOs and White-Collar Crime*. Cham.
- Grabosky, P.* (2001): The system of corporate crime control. In: Pontell, H./Shichor, D. (Hg.): *Contemporary Issues in Crime and Criminal Justice*. Upper Saddle River, S. 137-154.
- Gray, G./Silbey, S.* (2014): Governing inside the organization. *American Journal of Sociology*, 120 (1), S. 96-145.
- Gray, W.B./Shadbegian, R.J.* (2005): When and why do plants comply? Paper Mills in the 1980s. *Law & Policy*, 27 (2), S. 238-261.
- Gray, W.B./Shimshack, J.P.* (2011): The effectiveness of environmental monitoring and enforcement: a review of the empirical evidence. *Review of Environmental Economics and Policy*, 5 (1), S. 3-24.
- Gruner, R.* (2007): Preventive fault and corporate criminal liability. In: Pontel, H.N./Geis, G. (Hg.): *International Handbook of White-Collar and Corporate Crime*. New York, S. 279-306.
- Gunningham, N.A.* (1987): Negotiated non-compliance: a case study of regulatory failure. *Law and Policy*, 9 (1), S. 69-95.
- Gunningham, N.A.* (2010): Enforcement and compliance strategies. In: Baldwin, R./Cave, M./Lodge, M. (Hg.): *The Oxford Handbook of Regulation*. Oxford, S. 120-145.
- Gunningham, N.A.* (2016): Regulation. In: van Slyke, S./Benson, M./Cullen, F. (Hg.): *The Oxford Handbook of White-Collar Crime*. Oxford, S. 503-520.
- Gunningham, N.A./Grabosky, P./Sinclair, D.* (1998): *Smart Regulation*. Oxford.
- Gunningham, N.A./Thornton, D./Kagan, R.A.* (2005): Motivating management: Corporate compliance in environmental protection. *Law & Policy*, 27 (2), S. 289-316.
- Haines, F.* (2016): Taming business? In: Matthews, R. (Hg.): *What is to be done about Crime and Punishment?* London, S. 223-250.
- Haugh, T.* (2017): The criminalization of compliance. *Notre Dame Law Review*, 92 (3), S. 1215-1269.
- Hefendehl, R.* (2007): Außerstrafrechtliche und strafrechtliche Instrumentarien zur Eindämmung der Wirtschaftskriminalität. *Zeitschrift für die gesamte Strafrechtswissenschaft*, 119 (4), S. 816-847.
- Helin, S./Sandström, J.* (2010): Resisting a corporate code of ethics and the reinforcement of management control. *Organization Studies*, 31 (5), S. 583-604.

- Hellmich, N.* (2008): Kooperation statt Konfrontation als Alternative bei der Bekämpfung der Umweltkriminalität. Marburg.
- Hinds, L./Grabosky, P.* (2010): Responsibilisation revisited: From concept to attribution in crime control. *Security Journal*, 23 (2), S. 95-113.
- Hoven, E.* (2017): Auslandsbestechung. Baden-Baden.
- Huisman, W.* (2016): Criminogenic organizational properties and dynamics. In: van Slyke, S./Benson, M./Cullen, F. (Hg.): *The Oxford Handbook of White-Collar Crime*. Oxford, S. 435-462.
- Hutter, B.* (2011): Negotiating social, economic and political environments. In: Parker, C./Nielsen, V.L. (Hg.): *Explaining Compliance*. Cheltenham, S. 305-321.
- Isering, G.L./Mugellini, G./Killias, M.* (2016): Assessing the Areas of Vulnerability for Swiss Firms in International Business Activities. St. Gallen.
- Kagan, R./Gunningham, N./Thornton, D.* (2011): Fear, duty, and regulatory compliance. In: Parker, C./Nielsen, V.L. (Hg.): *Explaining Compliance*. Cheltenham, S. 37-58.
- Kagan, R./Scholz, J.* (1980): The „criminology of the corporation“ and regulatory enforcement strategies. In: Blankenburg, E./Lenk, K. (Hg.): *Organisation und Recht*. Bad Feilnbach, S. 352-377.
- Kaptein, M.* (2010): The ethics of organizations: a longitudinal study of the U.S. working population. *Journal of Business Ethics*, 92 (4), S. 601-618.
- Kaptein, M.* (2013): *Workplace Morality*. Bingley.
- Kaptein, M.* (2015): The effectiveness of ethics programs. *Journal of Business Ethics*, 132 (2), S. 415-431.
- Kaptein, M./Schwartz, M.S.* (2008): The effectiveness of business codes: a critical examination of existing studies and the development of an integrated research model. *Journal of Business Ethics*, 77 (2), 111-127.
- Kaptein, M./Wempe, J.* (1998): Twelve gordian knots when developing an organizational code of ethics. *Journal of Business Ethics*, 17 (8), S. 853-869.
- Kish-Gephart J./Harrison D./Treviño, L.K.* (2010): Bad apples, bad cases, and bad barrels: meta-analytic evidence about sources of unethical decisions at work. *Journal of Applied Psychology*, 95 (1), S. 1-31.
- Kluin, M.* (2014): *Optic Compliance*. Delft.
- Ko, K./Mendeloff, J./Gray, W.* (2010): The role of inspection sequence in compliance with the U.S. Occupational Safety and Health Administration's (OSHA) standards: interpretations and implications. *Regulation & Governance*, 4 (1), S. 48-70.
- Kölbel, R.* (2008): Wirtschaftskriminalität und unternehmensinterne Strafrechtsdurchsetzung. *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform*, 91 (1), S. 22-35.
- Kölbel, R.* (2013): Criminal Compliance - ein Missverständnis des Strafrechts? *Zeitschrift für die gesamte Strafrechtswissenschaft*, 125 (3), S. 499-535.
- Kölbel, R.* (2015): Wirksamkeit und Funktionsbedingungen von Compliance aus wirtschaftskriminologischer Sicht. In: T. Rotsch (Hg.): *Handbuch Criminal Compliance*. Baden-Baden, S. 1424-1447.
- Kölbel, R.* (2016): Zu Herausforderungen für das regulatorische Strafrecht. In: Tiedemann, K./Sieber, U./Satzger, H./Burchard, C./Brodowski, D. (Hg.): *Verfassung moderner Strafrechtspflege*. Baden-Baden, S. 379-409.

- Kölbl, R.* (2018a): Allgemeine Befunde zur Wirksamkeit strafrechtlicher und unternehmens-eigener Regulierungsformen. In: Kölbl, R. (Hg.): Institutionelle Korruption und Arzneimittelvertrieb. Heidelberg, Kapitel 5 (im Erscheinen).
- Kölbl, R.* (2018b): Institutionelle Korruption und Arzneimittelvertrieb. Heidelberg (im Erscheinen).
- Krawiec, K.* (2009): The return of the rogue. *Arizona Law Review*, 51 (1), S. 127-174.
- Kreisberg, S.* (1976): Decision-making models and the control of corporate crime. *Yale Law Journal*, 85 (8), S. 1091-1129.
- Kühl, S.* (2007): Formalität, Informalität und Illegalität in der Organisationsberatung. *Soziale Welt*, 58 (3), S. 271-293.
- Langevoort, D.* (2002): Monitoring, *Columbia Business Law Review*, 71 (1), S. 77-118.
- Langevoort, D.* (2017): Cultures of compliance. *American Criminal Law Review*, 54, S. 933-977.
- Laufer, W.* (1999): Corporate liability, risk shifting, and the paradox of compliance. *Vanderbilt Law Review*, 52 (5), S. 1343-1420.
- Lessenich, S.* (2016): Neben uns die Sintflut. Berlin.
- Lingnau, V./Fuchs, F./Dehne-Niemann, T.* (2017): The influence of psychopathic traits on the acceptance of white-collar crime. *Journal of Business Economics*, 87 (9), S. 1193-1227.
- Lubner, S.M./Schmelter, A.-K.* (2018): Kollektive Selbstregulierung und verbandseigene Gerichtsbarkeit im Pharmabereich. In: Kölbl, R. (Hg.): Institutionelle Korruption und Arzneimittelvertrieb. Heidelberg, Kapitel 14 (im Erscheinen).
- Lüderssen, K.* (2014): Entkriminalisierung des Wirtschaftsstrafrechts III. Baden-Baden.
- Lynch, J./Barrett, K./Stretesky, P./Long, M.* (2016): The weak probability of punishment for environmental offenses and deterrence of environmental offenders. *Deviant Behavior*, 37 (10), S. 1095-1109.
- MacLean, T./Behnam, M.* (2010): The dangers of decoupling. *Academy of Management Journal*, 53 (6), S. 1499-1520.
- Makkai, T./Braithwaite, J.* (1996): Procedural justice and regulatory compliance. *Law & Human Behavior*, 20 (1), S. 83-98.
- Mascini, P./van Wijk, E.* (2009): Responsive regulation at the dutch food and consumer product safety authority. *Regulation & Governance*, 3 (1), S. 27-47.
- May, P./Winter, S.* (2011): Regulatory enforcement styles and compliance. In: Parker, C./Nielsen, V.L. (Hg.): Explaining Compliance. Cheltenham, S. 222-244.
- McBarnet, D.* (2006): After enron will 'whiter than white collar crime' still wash? *British Journal of Criminology*, 46 (6), S. 1091-1109.
- McKendall, M./DeMarr, B./Jones-Rikkens, C.* (2002): Ethical compliance programs and corporate illegality. *Journal of Business Ethics*, 37 (4), S. 367-383.
- McKendall, M./Wagner, J.* (1997): Motive, opportunity, choice, and corporate illegality. *Organization Science*, 8 (6), S. 624-647.
- Michalowski, R./Kramer, R.* (1987): The space between laws. *Social Problems*, 34 (1), S. 34-53.
- Miller, J.* (2013): From bad pharma to good pharma. *The Journal of Law, Medicine & Ethics*, 41 (3), S. 601-610.
- Mills, R.W./Koliba, C.J.* (2015): The challenge of accountability in complex regulatory networks. *Regulation & Governance*, 9 (1), S. 77-91.

- Monahan, S./Quinn, B. (2006): Beyond 'bad apples' and 'weak leaders'. *Theoretical Criminology*, 10 (3), S. 361-385.
- Montoya, I./Richard, A. (1994): A comparative study of codes of ethics in health care facilities and energy companies. *Journal of Business Ethics*, 13 (9), S. 713-717.
- Müller, M. (2002): *The New Regulatory State in Germany*. Birmingham.
- Nielsen, V.L. (2006): Are regulators responsive? *Law & Policy*, 28 (3), S. 395-416.
- Nielsen, V.L./Parker, C. (2008): To what extent do third parties influence business compliance? *Journal of Law and Society*, 35 (3), S. 309-340.
- Nielsen, V.L./Parker, C. (2009): Testing responsive regulation in regulatory enforcement. *Regulation & Governance*, 3 (4), S. 376-399.
- Nielsen, V.L./Parker, C. (2012): Mixed Motives. *Law & Policy*, 34 (4), S. 428-462.
- Opitz, S. (2013): *Antikorruptionssysteme für die strategische Beschaffung*. Wiesbaden.
- Oude Vrielink, M./van Montfort, C./Bokhorst, M. (2011): Codes as hybrid regulation. In: Levi-Faur, D. (Hg.): *Handbook on the Politics of Regulation*. Cheltenham, S. 486 - 498.
- Paine, L.S. (1994): Managing for organizational integrity. *Harvard Business Review*, 72 (2), S. 106-117.
- Parker, C. (2000): Reinventing regulation within the corporation. *Compliance-Oriented Regulatory Innovation*. *Administration & Society*, 32 (5), S. 529-565.
- Parker, C. (2002): *The Open Corporation. Effective Self-regulation and Democracy*. Cambridge.
- Parker, C. (2012): Economic rationalities of governance and ambiguity in the criminalization of cartels. *British Journal of Criminology*, 52 (5), S. 974-996.
- Parker, C./Gilad, S. (2011): Internal corporate compliance management systems: structure, culture and agency. In: Parker, C./Nielsen, V.L. (Hg.): *Explaining Compliance*. Cheltenham, S. 170-195.
- Parker, C./Nielsen, V.L. (2006): Do businesses take compliance systems seriously? *Melbourne University Law Review*, 30 (2), S. 441-494.
- Parker, C./Nielsen, V.L. (2009a): The challenge of empirical research on business compliance in regulatory capitalism. *Annual Review of Law and Social Sciences*, 5, S. 45-70.
- Parker, C./Nielsen, V.L. (2009b): Corporate Compliance Systems. *Administration & Society*, 41 (1), S. 3-37.
- Passas, N. (2005): Lawful but awful: 'Legal Corporate Crimes'. *The Journal of Socio-Economics*, 34 (6), S. 771-786.
- Pearce, F./Tombs, S. (1997): Hazards, Law and Class. *Social & Legal Studies*, 6 (1), S. 79-107.
- Pohlmann, M./Höly, K. (2017): Manipulationen in der Transplantationsmedizin. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 69 (2), S. 181-207.
- PricewaterhouseCoopers* (2016): *Wirtschaftskriminalität in der analogen und digitalen Wirtschaft 2016*. Halle, Wittenberg.
- Rechtschaffen, C. (1998): Deterrence vs. cooperation and the evolving theory of environmental enforcement. *Southern California Law Review*, 71, S. 1181-1272.
- Root, V. (2017): Coordinating compliance incentives. *Cornell Law Review*, 102 (4), S. 1003-1085.
- Rorie, M. (2015): An integrated theory of corporate environmental compliance and overcompliance. *Crime, Law and Social Change*, 64 (2), S. 65-101.

- Schell-Busey, N.M.* (2009): The Deterrent Effects of Ethics Codes for Corporate Crime. College Park, MD.
- Schell-Busey, N./Simpson, S./Rorie, M./Alper, M.* (2016): What works? A systematic review of corporate crime deterrence. *Criminology & Public Policy*, 15 (2), S. 387-416.
- Schnatterly, K.* (2003): Increasing firm value through detection and prevention of white-collar crime. *Strategic Management Journal* 24, (7), S. 587-614.
- Scholz, J.* (1997): Enforcement policy and corporate misconduct. *Law & Contemporary Problems*, 60 (3), S. 253-268.
- Scott, C.* (2004): Regulation in the age of governance. In: Jordana, J./Levi-Faur, D. (Hg.): *The Politics of Regulation*. Northampton, Massachusetts, S. 145-174.
- Shimshack, J./Ward, M.* (2005): Regulator reputation, enforcement, and environmental compliance. *Journal of Environmental Economics and Management*, 50 (3), S. 519-540.
- Short, J./Toffel, M.* (2010): Making self-regulation more than merely symbolic. *Administrative Science Quarterly*, 55 (3), S. 361-396.
- Shover, N./Hochstetler, A.* (2002): Cultural explanation and organizational crime. *Crime, Law and Social Change*, 37 (1), S. 1-18.
- Sieber, U.* (2008): Compliance-Programme im Unternehmensstrafrecht. In: Sieber, U./Abanto Vásquez, M.A./Tiedemann, K. (Hg.): *Festschrift für Klaus Tiedemann*. Köln u.a., S. 449-484.
- Simpson, S.* (2002): *Corporate Crime, Law, and Social Control*. Cambridge.
- Simpson, S.* (2006): Corporate crime and regulation. In: Elffers, H./Verboon, P./Huisman, W. (Hg.): *Managing and Maintaining Compliance*. Den Haag, S. 63-89.
- Simpson, S.* (2011): Making sense of white-collar Crime: Theory and research. *Ohio State Journal of Criminal Law*, 8 (2), S. 481-502.
- Simpson, S./Gibbs, C./Rorie, M./Slocum, L.A./Cohen, M.A./Vandenbergh, M.* (2013): An empirical assessment of corporate environmental crime-control strategies. *Journal of Criminal Law and Criminology*, 103 (1), S. 231-278.
- Simpson, S./Koper, C.* (1992): Detering corporate crime. *Criminology*, 30 (3), S. 347-375.
- Simpson, S./Koper, C.* (1997): The changing of the guard. *Journal of Quantitative Criminology*, 13 (4), S. 373-404.
- Simpson, S./Piquero, N.L.* (2002): Low self-control, organizational theory, and corporate crime. *Law & Society Review*, 36 (3), S. 509-547.
- Slapper, G./Tombs, S.* (1999): *Corporate Crime*. Harlow.
- Smith, C./Simpson, S./Huang, C.-Y.* (2007): Why managers fail to do the right thing. *Business Ethics Quarterly*, 17 (4), S. 633-667.
- Snell, R./Herndon, N.* (2004): Hong Kong's code of ethics initiative. *Journal of Business Ethics*, 51 (1), S. 55-89.
- Snider, L.* (2000): The sociology of corporate crime: An obituary. *Theoretical Criminology*, 4 (2), S. 169-206.
- Stafford, S.* (2012): Do carrots work? *Journal of Policy Analysis and Management*, 31 (3), S. 533-555.
- Stevens, J./Steensma, K./Harrison, D./Cochran, P.* (2005): Symbolic or substantive document? *Strategic Management Journal*, 26 (2), S. 181-195.
- Tacke, V.* (2010): Organisationssoziologie. In: Kneer, G./Schroer, M. (Hg.): *Handbuch Spezifische Soziologien*. Wiesbaden, S. 341-359.

- Thoma, A.C.* (2008): *Regulierte Selbstregulierung im Ordnungsverwaltungsrecht*. Berlin.
- Thornton, D./Gunningham, N./Kagan, R.* (2005): General deterrence and corporate environmental behavior. *Law & Policy*, 27 (2), S. 262-288.
- Tombs, S.* (2002): Understanding regulation? *Social & Legal Studies*, 11 (1), S. 113-133.
- Tombs, S.* (2008): Corporations and health and safety. In: Minkes, J./Minkes, L. (Hg.): *Corporate and White-Collar Crime*. Los Angeles, S. 18-38.
- Tombs, S./Whyte, D.* (2013): The myths and realities of deterrence in workplace safety regulation. *British Journal of Criminology*, 53 (5), S. 746-763.
- Tombs, S./Whyte, D.* (2015): *The Corporate Criminal*. London.
- Treviño, L.K./Weaver, G.* (2003): *Managing Ethics in Business Organizations*. Stanford.
- Treviño, L.K./den Nieuwenboer, N./Kish-Gephart, J.* (2014a): (Un-)Ethical Behavior in Organizations. *Annual Review of Psychology*, 65, S. 635-660.
- Treviño, L.K./den Nieuwenboer, N./Kreiner, G./Bishop, D.* (2014b): Legitimizing the legitimate. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 123 (2), S. 186-205.
- Tweeddale, G.* (2000): *Magic Mineral to Killer Dust*. Oxford.
- van Wingerde, C.G.* (2016): Deterring corporate environmental crime. In: Spapens, T./ White, R./Huisman, W. (Hg.): *Environmental Crime in Transnational Context*. Oxford, S. 193-207.
- van Zolingen, S./Honders, H.* (2010): Metaphors and the application of a corporate code of ethics. *Journal of Business Ethics*, 92 (3), S. 385-400.
- Vaughan, D.* (1996): *The Challenger Launch Decision*. Chicago.
- Vaughan, D.* (1999): The dark side of organization, mistake, misconduct, disaster. *Annual Review of Sociology*, 25 (1), S. 271-305.
- Walburg, C.* (2015): The measurement of corporate crime. In: van Erp, J./Huisman, W./ Vande Walle, G. (Hg.): *The Routledge Handbook of White-Collar and Corporate Crime in Europe*. London u.a., S. 25-38.
- Wang, X./Holtfreter, K.* (2012): The effects of corporation- and industry-level strain and opportunity on corporate crime. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 49 (2), S. 151-185.
- Warren, D./Gaspar, J./Laufer, W.* (2014): Is formal ethics training merely cosmetic? *Business Ethics Quarterly*, 24 (1), S. 85-117.
- Weber, J./Wasielewski, D.* (2013): Corporate ethics and compliance programs. *Journal of Business Ethics*, 112 (3), S. 609-626.
- Weiß, W.* (2014): Selbstregulierung der Wirtschaft – noch sinnvoll nach der Finanzkrise? *Der Staat*, 53 (4), S. 555-575.
- Wulf, K.* (2011): *Ethics and Compliance Programs in Multinational Organizations*. Wiesbaden.
- Yiu, D./Xu, Y./Wan, W.* (2014): The deterrence effects of vicarious punishments on corporate financial fraud. *Organization Science*, 25 (5), S. 1549-1571.