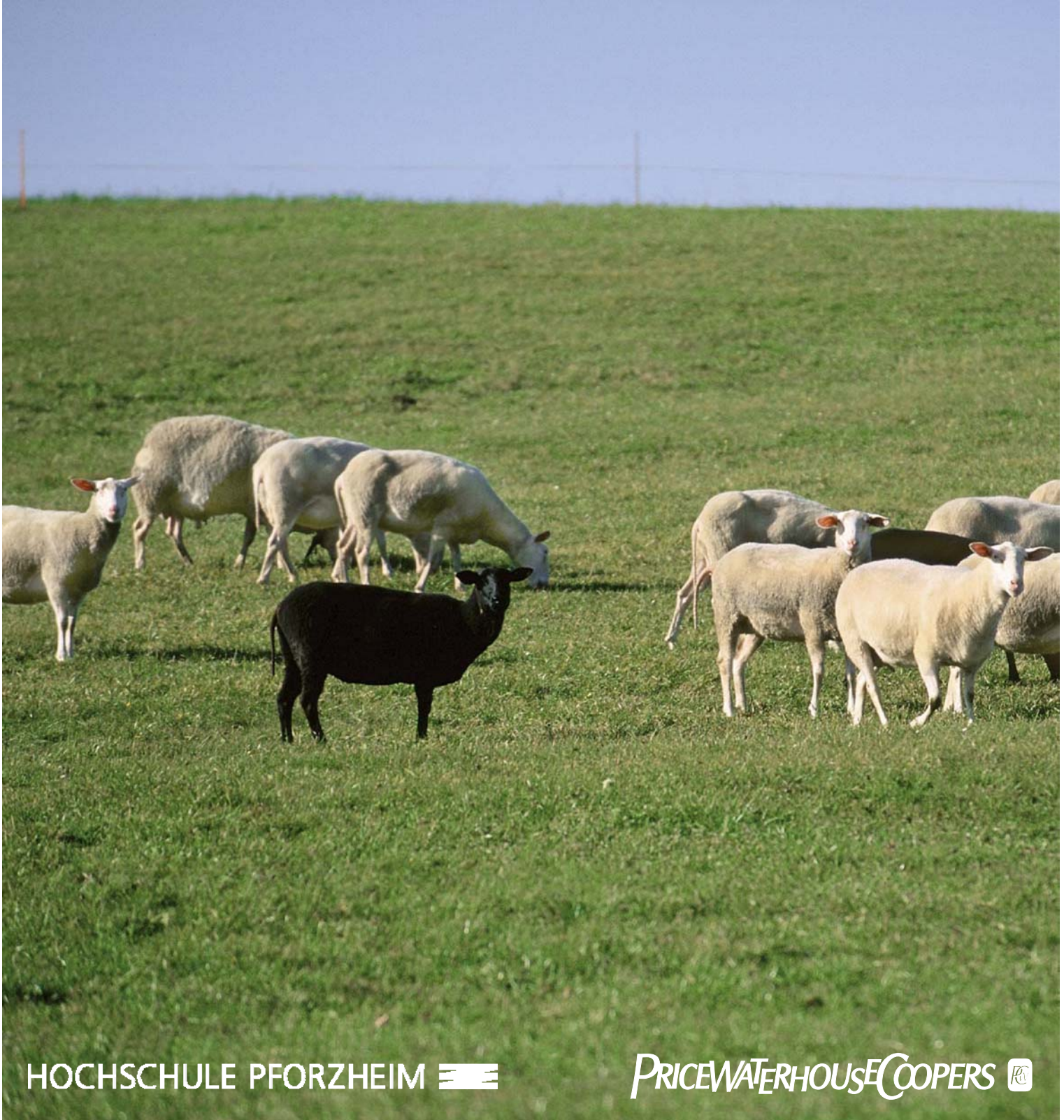


Wirtschaftskriminalität

Eine Analyse der Motivstrukturen



Wirtschaftskriminalität

Eine Analyse der Motivstrukturen

Wirtschaftskriminalität

Eine Analyse der Motivstrukturen

Herausgegeben von PricewaterhouseCoopers

Von Thomas Cleff, Lisa Luppold, Gabriele Naderer und Jürgen Volkert

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sind ohne Zustimmung des Verlags nicht gestattet.

Die Ergebnisse der Studie und Expertenbeiträge sind als Hinweis für unsere Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen und die Unterstützung der in dieser Publikation genannten Ansprechpartner zurück.

Meinungsbeiträge geben die Auffassung der Autoren wieder.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde in diesem Text durchgehend die männliche Form gewählt. Selbstverständlich sind jeweils beide Geschlechter gemeint.

Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion, Frankfurt am Main

Druck

Druckerei J. F. Niemeyer GmbH & Co. KG, Ostercappeln

Printed in Germany

© Februar 2009

PricewaterhouseCoopers bezeichnet die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und die anderen selbstständigen und rechtlich unabhängigen Mitgliedsfirmen der PricewaterhouseCoopers International Limited.

Vorwort

Die vorliegende Studie fasst die Ergebnisse eines Projekts der Hochschule Pforzheim zusammen, das von Studierenden unserer Hochschule weitgehend eigenverantwortlich als freiwilliges studentisches Projekt durchgeführt wurde.

Wir danken unserem Kooperationspartner PricewaterhouseCoopers (PwC), insbesondere Herrn Steffen Salvenmoser und Frau Sabine Schmidt, für wertvolle konzeptionelle und inhaltliche Anregungen und Gespräche, aber auch für die finanzielle Unterstützung der Reisekosten unserer Studierenden im Rahmen des Projekts. Ferner sind wir den Staatsanwaltschaften zu Dank verpflichtet, die trotz erheblicher zeitlicher Belastung unseren studentischen Mitarbeitern – unter strenger Wahrung der datenschutzrechtlichen Erfordernisse – Akteneinsicht gewährten. Personenbezogene Daten standen immer nur kurzzeitig einem engen Kreis von Projektmitarbeitern der Hochschule Pforzheim zur Verfügung, die in Abstimmung mit den Staatsanwaltschaften ausdrücklich auf die datenschutzrechtlichen Erfordernisse verpflichtet worden waren.

Unser besonderer Dank gilt auch Herrn Prof. Dr. Rüdiger Wulf und den Justizvollzugsanstalten, die uns die Möglichkeit gewährt haben, mit den betroffenen Tätern in direkten Kontakt zu treten. Nicht zuletzt gilt unser Dank eben diesen Betroffenen selbst, die uns für lange und intensive Gespräche zur Verfügung standen.

Tanja Kirschler und René Thürbeck von der Hochschule Pforzheim danken wir für ihre vielfältige und flexible Unterstützung des Vorhabens in verschiedensten Projektphasen. Dem geschäftsführenden Herausgeber der Pforzheimer Hochschulschriften, Professor Dr. Hanno Beck, danken wir für seine kompetente und engagierte Durchsicht und Überarbeitung des Manuskripts.

Selbstverständlich gilt unser ganz besonderer Dank den Studierenden, die dieses Projekt nicht nur ermöglicht, sondern in weiten Teilen auch durchgeführt haben. Im ersten Projektabschnitt – der Akteneinsicht und -auswertung bei den Staatsanwaltschaften – haben sich Isabel Anglett, Nirvana Ashrafian, Judith Bublinski, Matthias Faas, Fridolin Haag, Sebastian Knopp, Silke Kohler, Steffen Kroschwald, Wadim Naymanov, Fedor Patrzek, Mirko Pilz, Albert Pusch, Ann-Karin Richl, Marion Staudinger, Annika Kraft, Carolin Schneider, Christian Fritzsche, Patrick Hütter, Nina Gomolka, Alexandra Kaesler, Zeynep Demir, Anna Schilling, Kerstin Goll und Pjeter Pervorfi engagiert. An den Interviews waren Michael Barth, Robert Hammer, Lisa Luppold, Waltraud Schäfer, Sandra Seidelmann, Julia Tokai und Til Winterwerb beteiligt.

Vor allem aber danken wir unserer Projektkoordinatorin Melanie Schmitt recht herzlich, die das keinesfalls einfache, umfangreiche Gesamtprojekt noch als studentische Mitarbeiterin mit großem Einsatz ausgesprochen professionell, umsichtig und erfolgreich organisiert und unterstützt hat.

Hochschule Pforzheim, Oktober 2008

Prof. Dr. Thomas Cleff
Professor für Quantitative Methoden
der BWL

Lisa Luppold
Publikationsstipendiatin

Prof. Dr. Gabriele Naderer
Professorin für Markt- und
Kommunikationsforschung

Prof. Dr. Jürgen Volkert
Professor für Volkswirtschaftslehre
und Ethikbeauftragter

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
Abbildungsverzeichnis	6
Tabellenverzeichnis	7
Zusammenfassung.....	8
A Einleitung.....	9
B Wirtschaftskriminalität aus Unternehmensperspektive	10
C Wirtschaftskriminalität in Theorie und Empirie	14
1 Kriminalitätstheoretische Erklärungsansätze der Wirtschaftskriminalität	14
2 Betrugsdreiecke als pragmatische Integrationsversuche	15
3 Das Leipziger Verlaufsmodell: Prozessanalyse wirtschaftskrimineller Handlungen.....	17
4 Empirische Untersuchungen zum Stand der Wirtschaftskriminalität: derzeitiger Stand und Grenzen	20
D Empirische Analyse der Motive deutscher Wirtschaftsstraftäter	22
1 Das Untersuchungsdesign.....	22
2 Das Prozessmodell	22
3 Allgemeines Erklärungsmodell.....	23
4 Typische Täterprofile und Persönlichkeitsstrukturen	25
4.1 Einflussfaktoren: Motive und Werte	26
4.2 Einflussfaktoren: emotionale Faktoren	28
4.3 Einflussfaktor Rechtsbewusstsein: Neutralisierungs- und Rechtfertigungsstrategien	29
4.4 Einflussfaktor Umwelt	30
4.5 Wahrnehmung einer potenziellen Gelegenheit.....	32
4.6 Rechtfertigung und Neutralisierung	32

5	Validierung der Täterprofile.....	34
5.1	Das NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) nach Costa und McCrae...	34
5.2	Die Ergebnisse der Clusteranalyse	37
E	Erste Schlussfolgerungen für die Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität.....	42
	Literatur	48
	Ansprechpartner.....	51

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Häufigkeiten der Deliktarten in Unternehmen im internationalen Vergleich (2007)	11
Abb. 2	Häufigkeit durch Wirtschaftskriminalität verursachter immaterieller Schäden	12
Abb. 3	Leipziger Verlaufsmodell	17
Abb. 4	Prozessmodell	23
Abb. 5	Allgemeines Erklärungsmodell	24
Abb. 6	Typische Täterprofile	25
Abb. 7	Opfer von Wirtschaftskriminalität nach Branchen	31

Tabellenverzeichnis

Tab. 1	Ergebnistabelle NEO-FFI	35
Tab. 2	Berücksichtigte Tätereigenschaften in der Clusteranalyse	38
Tab. 3	Relative Häufigkeiten von Tätereigenschaften in den vier Clustern der Clusteranalyse	40

Zusammenfassung

Die vorliegende Studie skizziert zunächst die Bedeutung von Wirtschaftskriminalität aus Sicht der deutschen Unternehmen sowie den derzeitigen Forschungsstand zu den Ursachen von Wirtschaftskriminalität. Dabei wird deutlich, dass speziell die Motive von Wirtschaftsstraftätern noch nicht hinreichend erforscht sind.

Um Näheres über die Tatmotive von Wirtschaftsstraftätern in Erfahrung zu bringen, wurden 13 qualitativ-psychologische Interviews mit Wirtschaftsstraftätern in verschiedenen Vollzugsanstalten geführt. Der Fokus lag dabei auf Betrug, Unterschlagung, Untreue und Korruption. Darüber hinaus wurden die Gerichtsakten von insgesamt 60 Wirtschaftsstraftätern aus elf deutschen Staatsanwaltschaften systematisch analysiert und ausgewertet. Dabei wurden die für die Tat ausschlaggebenden Motive, charakteristische Persönlichkeitsmerkmale und begünstigende Rahmenbedingungen untersucht.

Fünf unterschiedliche Täterprofile wurden identifiziert, die es ermöglichen, die Entstehung von Wirtschaftskriminalität besser zu verstehen. Es gilt, das komplexe Zusammenspiel von emotionalen, motivationalen und kognitiven Prozessen auf dem Weg zur Straftat zu verstehen, um mögliche Konsequenzen für die Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität zu diskutieren. Dabei zeigen bereits die ersten Ergebnisse dieser Studie eine Vielfalt an Tätertypen, die nach einem Präventionsmaßnahmen-Mix und geeigneten Rahmenbedingungen des Ethikmanagements verlangt.

A Einleitung

Bestechung, Unterschlagung, Bilanzfälschung – das alles sind Meldungen, die Unternehmen und Öffentlichkeit gleichermaßen in Aufruhr versetzen und das Thema Wirtschaftskriminalität in den Mittelpunkt des allgemeinen Interesses rücken. Zwar entfallen lediglich 1 bis 2 % aller von der Polizei erfassten kriminellen Handlungen auf die Wirtschaftskriminalität, gleichwohl verursacht dieser sehr geringe Anteil an Straftaten über 50 % des von den Behörden erfassten Gesamtschadens.¹

Nach einem stetigen Anstieg der Zahl wirtschaftskrimineller Straftaten zwischen 2004 und 2006 ist diese nach der polizeilichen Kriminalstatistik von 95.887 registrierten Fällen im Jahr 2006 um 8,3 % auf 87.934 Fälle im Jahr 2007 zurückgegangen. Dieser Rückgang resultiert vor allem aus deutlich rückläufigen Deliktzahlen in den Bereichen Betrug und Untreue im Zusammenhang mit Beteiligungen und Kapitalanlagen und bei Insolvenzstraftaten.²

Fast ein Viertel der polizeilich registrierten Täter entstammt dem Topmanagement. Wirtschaftskriminalität stellt somit für Unternehmen ein unkalkulierbar hohes Risiko dar. „[Sie] zeichnet sich dadurch aus, dass wenige Beschuldigte viele Opfer schädigen [...]“ (Bundesministerium des Innern, Bundesministerium der Justiz 2006, S. 38). Diese Unkalkulierbarkeit macht Wirtschaftskriminalität, neben den verursachten Schäden, zu einem zunehmend großen Risiko für das einzelne Unternehmen.

Der großen wirtschaftlichen Bedeutung steht ein bisher geringer wissenschaftlicher Erkenntnisstand in Bezug auf das Thema Wirtschaftskriminalität gegenüber: Obwohl Kriminologie, Psychologie, Soziologie, Ökonomik sowie Wirtschafts- und Unternehmensethik die Wirtschaftskriminalität erforschen, wissen wir nur wenig über die Motivation der Täter. Dementsprechend sind adäquate Präventionsmaßnahmen bisher nur in Ansätzen zu identifizieren. Es fehlt an grundlegendem Wissen über Motive der Täter, sodass aussagekräftige kriminologische Theorien bisher nicht entwickelt werden konnten. Eine besondere Herausforderung besteht darin, die emotionalen, motivationalen und wahrnehmungspsychologischen Prozesse, die eine Tat begleiten, sowie die Persönlichkeit der Täter zu beleuchten und einen tieferen Einblick in Motive und Emotionen der Täter und in ihre Handlungen zu bekommen. Nur so können wirksame Präventionsmaßnahmen entwickelt werden.

Der vorliegende Beitrag basiert auf einem an der Hochschule Pforzheim von Studierenden durchgeführten Projekt. Nach einem Überblick über die aktuellen Befunde aus Untersuchungen zu Wirtschaftskriminalität und ihren Ursachen in Kapitel B und C werden die Ergebnisse der einzelnen Projektabschnitte in Kapitel D detailliert dargestellt.

¹ In dieser Hinsicht stimmen verschiedene Untersuchungen überein, insbesondere die von Ziercke (2008), PwC (2007) sowie Mehles (2003).

² Vgl. Polizeiliche Kriminalstatistik (2007).

B Wirtschaftskriminalität aus Unternehmensperspektive

Die für das Jahr 2005 polizeilich registrierte Anzahl von 40.000 Tatverdächtigen entspricht längst nicht der gesamten Zahl wirtschaftskrimineller Täter. Ursache hierfür sind zum einen jene etwa 50 % der Unternehmen in Deutschland, die keine Strafanzeigen gegen bekannte Täter stellen (Busmann 2007, S. 15). Darüber hinaus existiert ein ausgeprägtes Dunkelfeld unbekannter Delikte, das zum Teil auf bis zu 95 % geschätzt wird.³ Das Dunkelfeld ist nur schwer zu quantifizieren. Allerdings kann man die nicht angezeigten Fälle durch gezielte Unternehmensbefragungen näher analysieren. Neuere Ergebnisse hierzu werden im Folgenden kurz aufgezeigt. Aktuelle Angaben zum Umfang der den Unternehmen bekannten Wirtschaftskriminalität wurden unlängst von PwC (2007) vorgelegt. Hierzu wurden insgesamt 5.428 Unternehmen, darunter 1.166 aus Deutschland, befragt. Dabei zeigt sich, dass fast die Hälfte (49 %) aller Unternehmen in Deutschland in den vergangenen beiden Jahren mindestens einen Schadensfall verzeichnete. Dieser Wert liegt nach wie vor über dem weltweiten Durchschnitt von 43 %. Über einen Fünf- bis Zehnjahreszeitraum betrachtet ist der Anteil der von wirtschaftskriminellen Schäden betroffenen Unternehmen damit sowohl weltweit (von 37 % auf 43 %) als auch in Westeuropa (von 34 % auf 38 %) und in Deutschland (von 39 % auf 49 %) spürbar angestiegen.⁴

Differenziert man die Fälle nach Deliktarten, so sind Unterschlagungen und Betrug die sowohl weltweit als auch in Westeuropa und Deutschland am häufigsten auftretenden Deliktarten.⁵ Generell zeigt sich, dass die betroffenen Unternehmen nicht nur Einzelfälle registrieren. Vielmehr lag der weltweite Durchschnitt in den vergangenen beiden Jahren bei 20 Delikten je Unternehmen; der Wert für Deutschland liegt bei zwölf Delikten. Einen Überblick über die Delikthäufigkeit in verschiedenen Weltregionen gibt Abbildung 1.

³ Ein solch – durchaus umstritten – hoher Wert wird insbesondere im Zusammenhang mit Korruptionsfällen genannt; siehe hierzu Pies/Sass (2006).

⁴ Siehe zu diesen und weiteren Ergebnissen PwC (2007).

⁵ Hinzu kamen neun Geldwäschedelikte, sieben Fälle von Industriespionage und Produktpiraterie; siehe hierzu PwC (2007) sowie Busmann/Werle/Ziegleder (2006).

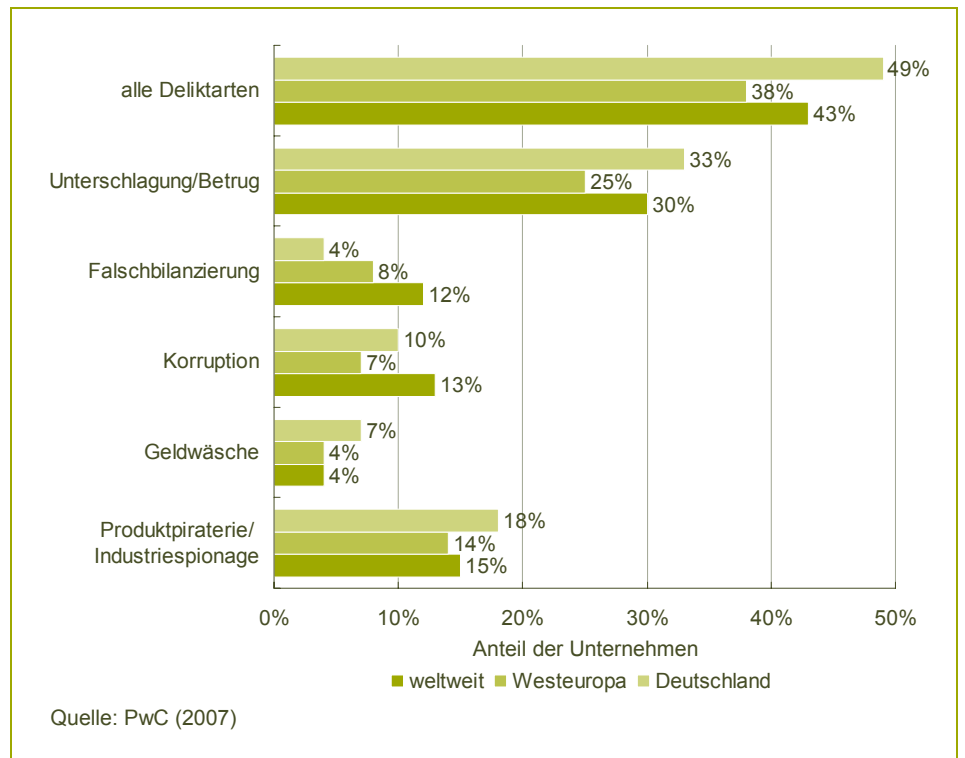


Abb. 1 Häufigkeiten der Deliktarten in Unternehmen im internationalen Vergleich (2007)

Der durch Wirtschaftskriminalität verursachte Schaden wird von den Unternehmen für die vergangenen zwei Jahre auf gut 1 Million Euro pro Unternehmen in Deutschland und auf 1,67 Millionen Euro in Westeuropa geschätzt. Allerdings erzeugen solche Delikte nicht allein unmittelbaren Schaden, sondern zugleich weitere Managementkosten wie Prozesskosten, Ausgaben für Untersuchungen, Stakeholder-Management etc. Einschließlich solcher weitergehenden Managementkosten beziffern deutsche Unternehmen ihren Schaden auf durchschnittlich 1,46 Millionen Euro, ein Wert, dem über 2 Millionen Euro in Westeuropa insgesamt gegenüberstehen. Gesamtwirtschaftlich lassen sich die direkten Schäden der Wirtschaftskriminalität allein für Deutschland auf 4,3 Milliarden Euro hochrechnen. Zu diesen kommen noch weitere Managementkosten von 1,75 Milliarden Euro jährlich hinzu. Hieraus lässt sich der Gesamtschaden durch Wirtschaftskriminalität in Deutschland auf 6,05 Milliarden Euro jährlich schätzen (PwC 2007).

Abgesehen von den direkten finanziellen Schäden der Wirtschaftskriminalität sowie den Managementkosten zur Bewältigung von Straftaten sind auch die immateriellen Folgen von Wirtschaftskriminalität nicht zu vernachlässigen. Die Häufigkeit von durch Wirtschaftskriminalität verursachten immateriellen Schäden sowie von Beeinträchtigungen der Aktienkursentwicklung ist, differenziert nach Schadensarten, Abbildung 2 zu entnehmen.

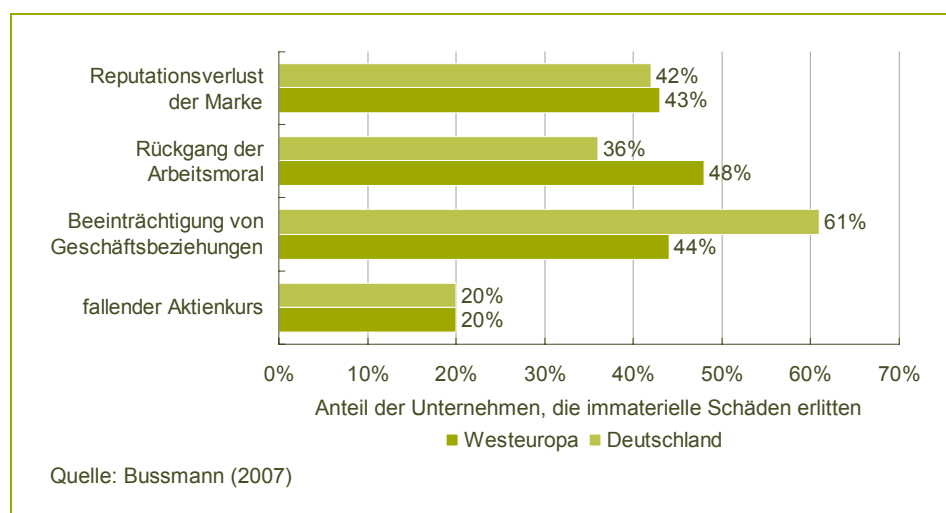


Abb. 2 Häufigkeit durch Wirtschaftskriminalität verursachter immaterieller Schäden

Insgesamt zeigen neuere Untersuchungen, dass Unternehmen die Herausforderungen, die durch Wirtschaftskriminalität erwachsen, unterschätzen. Zwar ist die zunehmende Anzahl der von den Unternehmen aufgedeckten Fälle nicht notwendigerweise ein Alarmzeichen, sondern kann vielmehr ein verstärktes Problembewusstsein und Vorgehen der Unternehmen gegen Wirtschaftskriminalität widerspiegeln. So wird die Zunahme der Wirtschaftskriminalität sowohl in der amtlichen Statistik (Ziercke 2008) als auch in den Untersuchungen der unternehmensintern bekannten Delikte (Bussmann 2008 und 2007) auf ein besseres Kontrollumfeld zurückgeführt. Schließlich kann eine geringe Schadenshäufigkeit weniger Ausdruck eines integeren Geschäftsbetriebs als vielmehr mangelnder Kontroll- und Entdeckungsmaßnahmen sein. Hierauf deuten multivariate Analysen hin, nach denen die bloße Anzahl der Kontrollmaßnahmen einer der erklärungskräftigsten Faktoren bei der Entdeckung von Wirtschaftsdelikten ist. Folglich hängt die Entdeckungswahrscheinlichkeit auch von der Kontrollintensität ab. Hieraus folgt für Unternehmen, die verstärkt gegen Wirtschaftskriminalität vorgehen, dass bei ihnen die Anzahl der entdeckten Fälle zunächst steigen wird, da sie einen größeren Teil des bisherigen Dunkelfelds aufdecken, was auch als „Kontrollparadox“ bezeichnet wird. Dem Gedanken des Kontrollparadox folgend werden also wirtschaftskriminelle Delikte durch verschärfte Kontrollen weniger verhindert als vielmehr aufgedeckt. Sie wirken also zunächst nicht in erster Linie präventiv, sondern aufdeckend. Längerfristig sind Kontrollen in Unternehmen am wirksamsten, wenn sie allen bekannt sind, optimal kommuniziert und von jedem wahrgenommen werden (Bussmann 2008 und 2007).

So ist der Anstieg der aufgedeckten Fälle von Wirtschaftskriminalität in Deutschland möglicherweise das Zeichen eines vermehrten Problembewusstseins und eines verstärkten Vorgehens der Unternehmen gegen Wirtschaftskriminalität. Die wirksame Prävention von Wirtschaftsstraftaten ist damit noch nicht zwingend erreicht. Zwei Faktoren sprechen dafür, dass es sich immer noch um ein von den Unternehmen unterschätztes Problem handelt: Zum einen ist, ungeachtet der zunehmenden Aufdeckung von Straftaten, nach wie vor ein sehr erhebliches Dunkelfeld der Wirtschaftskriminalität anzunehmen. Zum anderen wiegen sich Unternehmen häufig in einer fälschlicherweise „gefühlten Sicherheit“. Obwohl in Deutschland fast jedes zweite Unternehmen in den vergangenen beiden Jahren von wirtschaftskriminellen Delikten betroffen war, halten es nur 10 % der befragten Unternehmen für wahrscheinlich, Opfer einer Wirtschaftsstraftat zu werden. Vermutlich durch Medienberichte gestützt steigt also offensichtlich die Einschätzung des allgemeinen Risikos von Wirtschaftskriminalität, das Risiko

für das eigene Unternehmen allerdings wird nach wie vor unterschätzt, verdrängt oder ignoriert. Zwar unterstellen die Unternehmen in der Regel für ihr Land insgesamt ein höheres Risiko, halten ein solches Risiko im eigenen Hause jedoch oftmals fälschlicherweise für nicht wahrscheinlich.⁶

Es gilt daher also weiterhin, das Problembewusstsein der Unternehmen für die Risiken der Wirtschaftskriminalität auch in Deutschland zu stärken, zugleich aber weitere Fortschritte bei der Entwicklung ursachenorientierter Maßnahmen zur Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität zu entwickeln. Mit den Möglichkeiten und Grenzen des derzeitigen Forschungsstandes zur Erklärung der Ursachen von Wirtschaftskriminalität beschäftigt sich der nachfolgende Abschnitt.

⁶ Diese Thesen decken sich mit Umfrageergebnissen, nach denen 86 % der Unternehmensvertreter, aber nur 68 % ihrer Stakeholder die Gesetzgebung im deutschsprachigen Raum für wirkungsvoll beim Kampf gegen die Korruption halten (Ernst & Young 2008).

C Wirtschaftskriminalität in Theorie und Empirie

Eine wirksame Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität muss an den Ursachen ansetzen. Für die Formulierung ursachenadäquater Strategien ist daher die Suche nach den Ursachen der Wirtschaftskriminalität von besonderer Bedeutung. Nach wie vor gibt es jedoch keine umfassende Theorie der Wirtschaftskriminalität, was Defizite bei der empirischen Operationalisierung von Wirtschaftskriminalitätsursachen zur Folge hat.

1 Kriminalitätstheoretische Erklärungsansätze der Wirtschaftskriminalität

Zur Erklärung der Wirtschaftskriminalität wird eine Reihe verschiedener traditioneller Ansätze der Kriminalitätstheorie im Allgemeinen herangezogen. So stützt sich beispielsweise die „Halttheorie“ auf die Erklärung durch soziobiografische Daten von Tätern. Werteforschung und der Einfluss von Werten auf kriminelles Verhalten stehen stärker im Blickpunkt der „sozialen Bindungstheorie“ von Hirschi. Die „Anomietheorie“ thematisiert demgegenüber eine denkbare Kluft zwischen gesellschaftlichen Zielen und den individuellen Möglichkeiten, an die für eine solche Zielerreichung notwendigen Mittel zu kommen. Die „Theorie der differenziellen Kontakte“ (differenzielle Assoziation) von Sutherland und Cressey wie auch die „Theorie der differenziellen Identifikation“ plädieren für die stärkere Beachtung der Bedeutung des eigenen Rollenverständnisses und vor allem des sozialen Umfelds. So spielt die Berührung beziehungsweise Vertrautheit mit einem kriminellen Verhalten eine Rolle, wenn etwa die Bereitschaft zu wirtschaftskriminellen Handlungen in einer Gruppe steigt, die solches Verhalten (stillschweigend) duldet („Ingroup-Phänomen“).⁷ Nach wie vor stellt die Analyse von Wirtschaftskriminalitätsursachen meist den Versuch dar, ausgehend von einzelnen, oft wenig miteinander verbundenen Kriminalitätstheorien, Anhaltspunkte für die Verursachung von sehr verschiedenen Formen der Wirtschaftskriminalität herzuleiten. Integrative Ansätze versuchen zwar die Erkenntnisse verschiedener Disziplinen – etwa die der Soziologie und die der Psychologie – einzubeziehen, die Ursachenanalyse der Wirtschaftskriminalität ist aber nur zu einem geringen Teil theoriegeleitet. Ein Grund hierfür ist der noch begrenzte Forschungsstand im Bereich dieser eklektischen Ansätze.

Darüber hinaus verändert sich teilweise auch die Art wirtschaftskrimineller Handlungen, was theoretische Weiterentwicklungen erfordert. Traditionell herrscht das Bild von Wirtschaftskriminellen vor, die sich im Eigeninteresse zulasten eines Unternehmens bereichern. Demgegenüber ist in jüngerer Zeit ein neuer Delikttypus vermehrt in Erscheinung getreten. Er ist durch Täter gekennzeichnet, die sich nicht mehr selbst bereichern, sondern kriminelle Handlungen begehen, um dem Unternehmen einen Vorteil zu verschaffen. Dieser neue Typus der „altruistischen“ Wirtschaftskriminalität im und durch Unternehmen erzeugt neue, andersartige Risiken – insbesondere für die Geschäftsleitung und das Unternehmen insgesamt –, die wir im weiteren Verlauf der Studie noch näher erörtern werden. Solchen neuen Risiken lässt sich häufig nicht allein durch Kontrollen begegnen, die den Täter ausnahmslos als „Feind des Unternehmens“ betrachten.⁸ Die ökonomische Analyse von

⁷ Ausführliche Überblicke über die genannten Konzeptionen finden sich in Berg (2001, S. 65) und Schlegel (2003, S. 25–26) sowie Wells (2004, S. 5).

⁸ Vgl. hierzu Samson/Langrock (2007).

Wirtschaftskriminalität⁹ strebt einen Kosten-Nutzen-Vergleich an. Der wirtschaftliche Nutzen kann dabei einerseits in einem geldwerten Vorteil, andererseits aber auch in nicht monetären individuellen Komponenten bestehen (z. B. in einem Gefühl der Genugtuung oder Ähnlichem). Die vorliegende Studie unterstreicht, dass der geldwerte Vorteil häufig nur als stellvertretendes Quasi-bedarf die eigentlichen, wahren Bedürfnisse – etwa nach Anerkennung oder Selbstbestätigung – befriedigt. Dem Nutzen stehen andererseits Kosten gegenüber, bei denen neben den direkten monetären Kosten zusätzlich Transaktionskosten berücksichtigt werden müssen. Zu diesen gehören beispielsweise Suchkosten, um günstige Gelegenheiten zu identifizieren und zu entdecken, Abhängigkeitskosten, Durchsetzungskosten (wie etwa die notwendigen weiteren Schritte, um dauerhaftes wirtschaftskriminelles Verhalten zu ermöglichen) sowie moralische Kosten (Zurechtweisungen, Verlust gesellschaftlicher Anerkennung etc.). Nicht zuletzt sind Sanktionskosten von Bedeutung, bei denen sowohl die Höhe als auch die Entdeckungs- und Verurteilungswahrscheinlichkeit eine Rolle spielen. Hierbei sind nicht allein die tatsächlich angewendeten Sanktionen bedeutsam, sondern auch die Informiertheit der Beschäftigten hierüber.

2 Betrugsdreiecke als pragmatische Integrationsversuche

Angesichts der nach wie vor bestehenden Mängel bei der aussagefähigen Integration verschiedener Erklärungsansätze der Wirtschaftskriminalität¹⁰ erstaunt es nicht, dass die Praxis der Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität auf pragmatische Lösungsansätze ausweicht. Besonders bekannt und verbreitet ist dabei das auf Cressey (1973) zurückgehende Betrugsdreieck, das in einer neueren Variante auch nach Wells (2004) benannt wird. Cressey fasste Ergebnisse verschiedener Disziplinen in drei grundlegenden Faktoren zusammen, die wesentliche Ursachen von Wirtschaftskriminalität beinhalten und erklären sollen. Es wird davon ausgegangen, dass

- eine Gelegenheit zur Straftat vorhanden sein muss,
- der Betreffende einem Anreiz ausgesetzt beziehungsweise Zwang oder Druck unterworfen sein muss und
- er schließlich sein kriminelles Verhalten vor sich selbst rechtfertigen muss.¹¹

Die Gelegenheit zu wirtschaftskriminellen Handlungen entsteht in einem Unternehmen häufig durch ungenügende interne Kontrolle. Nach empirischen Analysen von PwC (2005, S. 26) waren bei 37 % aller wirtschaftskriminellen Delikte mangelnde interne Kontrollen die Ursache. Zwar ist speziell bei großen Unternehmen die Entdeckung von Unterschlagungen weder für Aufsichtsrat noch Wirtschaftsprüfer, Lohnsteuerprüfung oder Betriebsprüfung bis hin zur unternehmenseigenen Revision einfach. Jedoch zeigt sich zugleich, dass die innerbetriebliche Kontrolle nicht selten vernachlässigt wird (Berg 2001, S. 75–77). Insofern erstaunt es nicht, dass nach Erkenntnissen von Weisburd und Waring (2001) „die günstige Gelegenheit“ ein wesentlicher Verursachungsfaktor für wirtschaftskriminelles Handeln darstellt. Dies gilt vor allem, wenn zu dieser Gelegenheit äußerer Druck hinzutritt, der sich beispielsweise durch eine

⁹ Zu einer Übersicht über diese und weitere Kriminalitätstheorien siehe Schlegel (2003, S. 27).

¹⁰ In der Wissenschaft wird diskutiert, inwieweit es zu Erklärungen der Ursachen von Wirtschaftskriminalität möglicherweise einer eigenen „Theorie der Wirtschaftskriminalität“ bedarf; siehe hierzu Schneider (2008) sowie die dort genannte Literatur.

¹¹ Siehe hierzu Cressey (1973) sowie verschiedene darauf aufbauende Anwendungen in PwC (2005) sowie KPMG (2006). Eine ausführliche Diskussion von Cresseys konzeptionellem Hintergrund findet sich in Wells (2004, S. 6–15).

aktuelle Krise ergeben kann.¹² Krisen können jenen Anreiz, Zwang oder Druck erzeugen, der nach Cressey Auslöser für wirtschaftskriminelles Verhalten ist. Es kann sich dabei sowohl um gesamtwirtschaftliche, unternehmensbezogene aber auch persönliche Krisen der Betroffenen handeln. So wird die Konjunkturlage als gesamtwirtschaftlicher Einflussfaktor genannt, da Insolvenzen und der Druck auf Unternehmen und Mitarbeiter in einer Rezession erheblich zunehmen. Wie die vorliegende Studie zeigen wird, sind es emotionale Zustände in Form emotionaler Deprivation oder gar negativer emotionaler Erfahrungen, wie sie insbesondere in Krisensituationen auftreten können, die zu einer wirtschaftskriminellen Handlung motivieren.

Der individuelle Umgang mit diesen krisenbedingten negativen Emotionen (das Erleben von Zwängen oder Druck und Bedrängnis) ist abhängig von persönlichen Anreizen beziehungsweise Motiven für Wirtschaftskriminalität, wie etwa individuelle Habgier (Wieland 2008, S. 159) und/oder ein zu aufwendiger Lebensstil, wie er von PwC (2005) in 37 % aller Fälle von Wirtschaftskriminalität ermittelt wurde. Zu betonen bleibt hierbei, dass materiellen Anreizen unterschiedliche immaterielle Anreize zugrunde liegen können (vgl. Quasi-befürfnisse). Insgesamt zeigt bereits diese sehr cursorische Erörterung, dass die Motive der Wirtschaftskriminalität vielfältig sind.

Jedoch werden nicht alle Beschäftigten, denen sich eine Gelegenheit zu kriminellen Handlungen bietet und die unter Druck stehen oder Anreize hierzu hätten, tatsächlich zu Wirtschaftskriminellen. Vielmehr ist deren individuelle Wahrnehmung solch verbotener Handlungen von erheblicher Bedeutung. Zumindest zu Beginn der illegalen Aktivitäten haben viele Täter durchaus ein Unrechtsbewusstsein, das nach der Tat zu einer kognitiven Dissonanz zwischen der Selbstwahrnehmung als ehrbarer Bürger und der Fremdwahrnehmung als Wirtschaftskrimineller führt. Um diese Konflikte abzubauen, versuchen die meisten Täter Erklärungsmuster zu etablieren, die ihr Handeln rechtfertigen sollen (Wieland 2008, S. 159). In diesem Zusammenhang hat Coleman (1987) aufbauend auf Cressey charakteristische Rechtfertigungsstrategien für Wirtschaftsstraftaten herausgearbeitet. Zu diesen gehört demnach die Verneinung des Schadens („das Unternehmen kann das verkraften“), die Ablehnung bestehender Strafvorschriften („bestehende Gesetze werden den geschäftlichen Realitäten nicht gerecht“), die Verlagerung von Verantwortung („das ist so allgemein üblich“, „sonst hätte es jemand anders getan“) bis hin zur Berufung auf Reziprozität („das Geld steht mir zu, weil ich zu wenig bekomme“) (Schneider 2008, S. 138). Nicht zuletzt versuchen manche Täter ihr Verhalten damit zu rechtfertigen, dass sie die kriminell erwirtschafteten Beträge später zurückzahlen wollen. Nicht wenige von ihnen stellen dann fest, dass eine solche Rückzahlung noch schwieriger ist als die kriminelle Entnahme solcher Beträge (Wells 2004, S. 12).

Die Bündelung verschiedener ursächlicher Faktoren der Wirtschaftskriminalität in einem Betrugsdreieck ist in der Praxis für eine erste Strukturierung des Problems hilfreich. Allerdings vernachlässigt sie – wie auch der überwiegende Stand der derzeitigen Theoriebildung – inhaltliche und prozessuale Zusammenhänge zwischen den einzelnen Faktoren, so zum Beispiel, ob und wie individuelle Werte, Anspruchsniveaus und Frustrationstoleranz zusammenhängen und in ihrer Gesamtheit zu wirtschaftskriminellem Verhalten beitragen. Ebenso wenig Beachtung hat die Frage gefunden, in welchem Verhältnis und an welcher Stelle im Verlauf einer wirtschaftskriminellen Handlung diese Aspekte stehen.

¹² Vgl. hierzu und zu weiteren Fragen im Kontext internationaler empirischer Untersuchungen Schlegel (2003, S. 330).

Das „Leipziger Verlaufsmodell“ versucht die Zusammenhänge zwischen Motiven, Gelegenheiten und äußeren Umständen der Wirtschaftskriminalität zu systematisieren (Schneider 2008). Es soll daher im Folgenden kurz skizziert werden.

3 Das Leipziger Verlaufsmodell: Prozessanalyse wirtschaftskrimineller Handlungen¹³

Das Leipziger Verlaufsmodell analysiert den Prozesscharakter wirtschaftskrimineller Handlungen und die in den jeweiligen Stadien bedeutsamen handlungsleitenden Faktoren. Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass eine Möglichkeit zu wirtschaftskriminellem Handeln (1) bemerkt und (2) bewertet werden und im Anschluss an diese Bewertung (3) eigenes Handeln auslösen muss, damit es zu einer Straftat kommt. Einen Überblick über diesen Prozess gibt Abbildung 3.

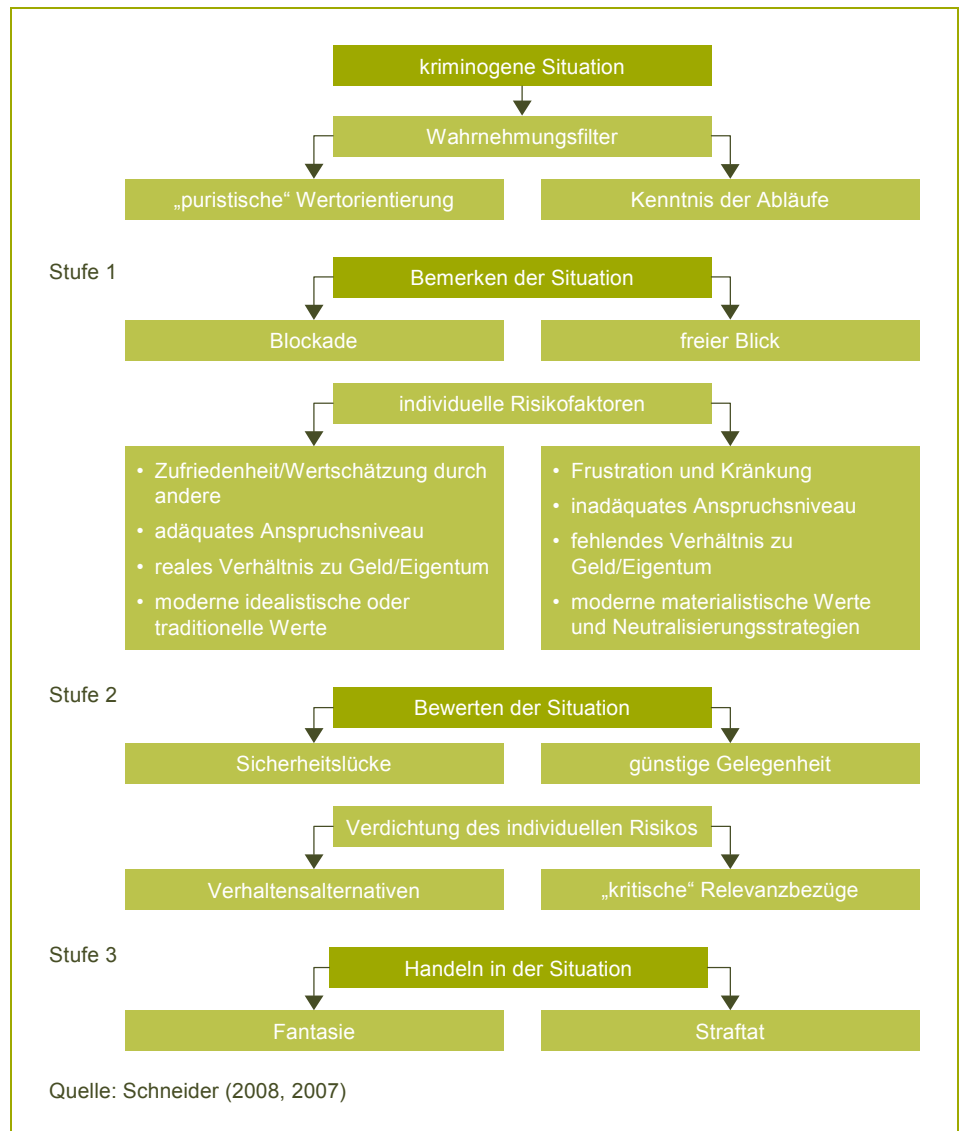


Abb. 3 Leipziger Verlaufsmodell

¹³ Siehe zum Leipziger Verlaufsmodell, soweit nicht anders angegeben, Schneider (2008 und 2007).

Grundsätzlich gibt es im Arbeitsalltag eine ganze Reihe von Situationen, die – selbst im Rahmen von Routineaktivitäten – Möglichkeiten für wirtschaftskriminelles Handeln eröffnen. Damit es aber tatsächlich zu einer Straftat kommt, müssen zusätzliche Bedingungen erfüllt sein. Zunächst müssen diese Situationen überhaupt erst als Sicherheitslücke oder „günstige Gelegenheit“ erkannt werden. Grundsätzlich werden die Betroffenen dies umso eher bemerken, je besser sie sich auskennen, das heißt oftmals erst nach längerer Betriebszugehörigkeit. Hierfür sprechen auch die zum Teil bemerkenswerten langen Betriebszugehörigkeitsdauern von Wirtschaftskriminellen, wie sie im weiteren Verlauf noch präzisiert werden. Zu kurze Betriebszugehörigkeit kann also dazu führen, dass kriminogene Situationen übersehen werden. (Unbewusstes) Übersehen kann auch bei langer Betriebszugehörigkeit eine Folge der besonders ausgeprägten Orientierung an puristischen Konformitätswerten sein, die als eine Art Zensur zwischen der kriminogenen Situation und ihrer kognitiven Erfassung stehen. In diese Richtung deuten auch empirische Ergebnisse, nach denen die Bereitschaft zu wirtschaftskriminellem Verhalten bei „radikalen Marktaktivisten“ deutlich höher ist als bei anderen Gruppen, insbesondere bei „marktdistanzierten Konventionalisten“.¹⁴

Nimmt ein Betriebsangehöriger eine Situation als kriminogen wahr, so hängt es immer noch von seiner Bewertung ab, ob er diese als Sicherheitsrisiko interpretiert und aufgrund dessen Vorschläge zur Verbesserung der Arbeitsabläufe macht oder aber das Ganze als „günstige Gelegenheit“ wahrnimmt. Die Bewertung der Situation hängt letztlich von verschiedenen personalen Risikokonstellationen ab. Beispielsweise tragen Frustration als Folge von Zurücksetzung oder Kränkung zum Risiko wirtschaftskrimineller Handlungen bei. Dies kann der Fall sein, wenn eine als verdient angesehene Anerkennung, eine erwartete Beförderung oder zusätzliche Vergütung ausbleibt. In diesem Fall besteht der Anreiz darin, negative Gefühle durch eine strafbare Handlung zu bewältigen. Insofern greift das Leipziger Modell einen zentralen Aspekt auf, den auch die vorliegende Studie unterstützt, nämlich die hohe Relevanz der individuellen Gefühlslage: von emotionaler Deprivation wie mangelnder Anerkennung und Wertschätzung bis hin zu negativen Emotionen wie Frustration. Deutlich geringer sind die Kriminalitätsrisiken unter zufriedenen, das heißt emotional nicht deprivierten Mitarbeitern, die sich an ihrem Arbeitsplatz geschätzt fühlen.

Kriminalitätsrisiken erhöhen sich zugleich bei einem inadäquaten Anspruchsniveau oder einem fehlenden Verhältnis zu Geld und Eigentum. Hierzu gehören beispielsweise die von Bannenberg (2002) als „Betrügerpersönlichkeiten“ bezeichneten Wirtschaftskriminellen, deren Anspruchsniveau auch bei vergleichsweise sehr hohen Einkommen zu Geldknappheit führen muss. Jedoch kann sich ein solcher Druck auch bei „durchschnittlichen Haushalten“ aufbauen, wenn bei sonstiger sozialer Unauffälligkeit die eigenen Möglichkeiten überschätzt werden. Entscheidend bei verstärktem Druck durch persönliche Krisen oder biografische Wendepunkte ist die Reaktion auf solche Krisen. Gelingt es den Betroffenen nicht, ihr Anspruchsniveau zu senken, so steigt das Risiko wirtschaftskrimineller Handlungen. In der vorliegenden Studie sprechen wir in diesem Zusammenhang von Erfolgssucht oder dem Überschreiten des „Point of no return“.

¹⁴ Radikale Marktaktivisten zeichnen sich dabei durch eine sehr starke Orientierung an ökonomischen Erfolgszielen aus und zeigen zugleich eine relativ geringe Bindung an Rechtsnormen und gemeinschaftliche Orientierungen einer Gruppe. Dagegen richtet sich der „marktdistanzierte Konventionalist“ stark an Rechtsnormen und gemeinschaftlichen Orientierungen aus und misst ökonomischen Erfolgszielen einen geringeren Stellenwert bei; siehe hierzu und zu weiteren Ergebnissen Burkatzki (2007). Hieraus lässt sich allerdings nicht schließen, dass eine Orientierung an ökonomischen Erfolgszielen allein schon das Risiko von Wirtschaftskriminalität erhöht. Vielmehr steigt dieses Risiko erst bei jenen Personen, bei denen eine starke ökonomische Erfolgsorientierung mit einer relativ geringen Bindung an Rechtsnormen zusammentrifft.

Solche Risiken steigen, wenn im Unternehmen arbeitsplatzbezogene Subkulturen entstanden sind, die weitergehende tragende Bindungen zur Familie oder nicht kriminellen Freunden außerhalb und innerhalb des Berufslebens verdrängen. Darüber hinaus kann auch hier eine moderne, materialistische Wertorientierung das Wirtschaftskriminalitätsrisiko erhöhen. Individuelle Werte fungieren damit auf dieser Stufe als wesentliches Bewertungskriterium, ob eine kriminogene Situation als zu beseitigende Sicherheitslücke oder als günstige Gelegenheit zur Erzielung eigener Vorteile bewertet wird. Jeder einzelne dieser Faktoren verstärkt das Risiko, dass unzureichend kontrollierte Situationen als günstige Gelegenheit interpretiert werden und am Ende zu einer Straftat führen. Kommt es zu einer Kumulation und Erhöhung solcher personalen Risiken, so geht Schneider (2008) davon aus, dass hieraus ein Syndrom krimineller Gefährdung entsteht, das er mit dem Begriff „Relevanzbezüge“ bezeichnet. Entscheidend ist dabei nicht die Anzahl, sondern die Intensität der personalen Risiken. So kann beispielsweise eine schwere persönliche Krise, bei der das Anspruchsniveau nicht abgesenkt wird, einen massiven Anreiz zur Kriminalität verursachen. Steigt die Intensität der personalen Risiken über einen kritischen Bereich, so geht Schneider (2008) davon aus, dass es in der Folge oft zu einer Straftat kommt.

Die Stärke des Leipziger Verlaufsmodells liegt darin, dass es wesentliche Moderatorvariablen auf dem Weg zur Wirtschaftskriminalität aufzeigt – etwa emotionale Faktoren wie persönliche Frustration und Unzufriedenheit sowie soziale Faktoren wie die arbeitsplatzbezogenen Subkulturen, die im Wettbewerb zu privaten sozialen Netzwerken stehen.

Die Grenzen des Leipziger Verlaufsmodells liegen im empirisch nicht haltbaren Anspruch nach Allgemeingültigkeit. Dies zeigt sich, wenn Verhaltensnormen verletzt werden, deren Geltung in der Gruppe oder Gesellschaft fraglich ist. Beispiele hierfür können „traditionell korrupte Entscheidungsprozesse“ oder „übliche Steuerhinterziehung“ oder auch die neue Form der „Wirtschaftskriminalität zugunsten von Unternehmen“ sein. In diesen Fällen nehmen die Täter ihre wirtschaftskriminelle Handlung häufig nicht mehr als Straftat wahr. Eine weitere Grenze besteht in Informationsmängeln, wenn die Grenze zwischen erlaubtem und verbotenen Verhalten nicht bekannt ist. So werden manche Taten aus dem Spektrum des Insolvenzstrafrechts schlicht deshalb begangen, weil Unternehmer wie auch deren Berater im Bemühen, das Unternehmen zu erhalten, einschlägige Straftatbestände schlicht übersehen.¹⁵

Eine weitere Schwäche des Leipziger Modells besteht darin, dass es versucht, einen allgemeingültigen Verlauf für alle Wirtschaftsstraftaten darzustellen. Dabei vernachlässigt das Modell die verschiedenen Strategien (potenzieller) Straftäter im Umgang mit defizitären oder negativen emotionalen Gefühlszuständen sowie die hieraus folgenden unterschiedlichen motivationalen Zustände und antizipierten Problemlösungsstrategien. Auf Kosten des Anspruchs nach Allgemeingültigkeit gehen individuelle Details, die zu einem vertiefenden Verständnis beitragen könnten, verloren beziehungsweise verschwinden in einer Art theoretischem „Melting Pot mit totalitärem Anspruch“. Genau hier setzt die vorliegende Studie an, die das Leipziger Modell zwar im Wesentlichen untermauert, dieses aber auch insofern ausdifferenziert, als es den wirtschaftskriminellen Verlauf im Kontext individueller Aspekte wie der persönlichen Gefühlslage, der persönlichen Motivstruktur, der differenziellen Persönlichkeitsstruktur und der subjektiven Wahrnehmung potenzieller Tatgelegenheiten betrachtet.

¹⁵ In dieser Studie werden solche Fälle von Wirtschaftskriminalität als Folge von mangelnder Kenntnis des Insolvenzrechts bewusst ausgeschlossen.

Positiv hervorzuheben ist, dass das Leipziger Verlaufsmodell den Prozesscharakter wirtschaftskrimineller Handlungen hervorzuheben versucht und dabei gleichzeitig eine ganze Reihe von Erklärungsansätzen für wirtschaftskriminelle Handlungen integriert. Dabei müsste eine umfassende Erklärung der Ursachen wirtschaftskrimineller Handlungen den Ausgangspunkt der kriminogenen Situation im Sinne einer „vorhandenen Gelegenheit“ ebenso wie darauf gerichtete unternehmensethische Maßnahmen näher ins Blickfeld rücken (Berg 2001, S. 66). Darüber hinaus verlangt die Kenntnis interner Zusammenhänge zwischen verschiedenen personalen Risikofaktoren eine genauere Untersuchung, die in der Systematisierung und Integration des Leipziger Verlaufsmodells nicht geleistet wird. Hierdurch wird es erschwert, die über das Vorhandensein günstiger Gelegenheiten hinausgehenden Ursachen der Wirtschaftskriminalität genauer zu erfassen. Erst auf dieser Grundlage könnten empirische Untersuchungen zur Relevanz der einzelnen Motive in einem Gesamtkontext systematisiert werden und entsprechende Schlussfolgerungen für die Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität gezogen werden.

4 Empirische Untersuchungen zum Stand der Wirtschaftskriminalität: derzeitiger Stand und Grenzen

Angesichts des fehlenden umfassenden theoretischen Erklärungsansatzes der Ursachen von Wirtschaftskriminalität ist es wenig erstaunlich, dass sich auf dieser Grundlage nur wenige empirische Studien etablieren konnten. So wurden im Anschluss an die klassischen Studien in den vierziger und fünfziger Jahren des 20. Jahrhunderts erst in den neunziger Jahren wieder zwei Studien durchgeführt, die wirtschaftskriminelle Täter in die Untersuchung einbezogen.¹⁶

In den vergangenen Jahren wurden deskriptive empirische Untersuchungen zu sogenannten Täterprofilen erstellt. Sie beinhalten in der Regel soziodemografische Beschreibungen der Täter im Hellfeld der aufgedeckten Wirtschaftskriminalität. Nach Ergebnissen von Bussmann/Werle/Ziegleder (2006, S.26) sind die Täter meist männlich (93 %), zwischen 31 und 40 Jahren (30 %) oder 41 und 50 Jahren (36 %). Sie verfügen oft über einen Hochschulabschluss (41 %) und sind relativ lange im Unternehmen (36 % über sechs und 21 % über zehn Jahre). Sie verfügen oft über einen Hochschulabschluss (41 %) und sind relativ lange im Unternehmen (36 % über sechs und 21 % über zehn Jahre). Zwar geben diese Untersuchungen zu Täterprofilen einen ersten Einblick in sehr grundlegende soziodemografische Merkmale. Allerdings spiegeln sie lediglich die Realität des Managements wieder, das in überdurchschnittlichem Maße aus Männern mit vergleichsweise hoher Bildung und längerer Unternehmenszugehörigkeit besteht, ohne dass sich die Wirtschaftskriminellen hinsichtlich dieser Kriterien nennenswert von integeren Managern unterscheiden.¹⁷ Sie eignen sich damit weniger für eine fundierte ursachenorientierte Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität, gerade weil „*der typische Wirtschaftsstraftäter gegen Unternehmen [...] empirisch gesehen der ‚normale‘ erfolgreiche Manager*“ ist (Bussmann/Salvenmoser 2006, S. 206).

Zudem wird aus solchen Typologien nicht deutlich, inwieweit die Abweichungen von einem solchen Durchschnitt systematisch zu bestimmten Motiv- und

¹⁶ Zu den wenigen internationalen Studien sei verwiesen auf den Überblick in Schlegel (2003, S. 28 ff.).

¹⁷ Siehe hierzu Bussmann/Werle/Ziegleder (2006). Teilweise ist jedoch unklar, woher die Daten zur Erstellung dieser Profile stammen, etwa in den Aussagen von Knecht (2006).

Persönlichkeitsclustern zusammengefasst werden können. Es wäre jedoch wichtig zu wissen, inwiefern Wirtschaftskriminelle ähnliche Motive haben, oder ob unterschiedliche Motive zu wirtschaftskriminellen Handlungen führen. Wenn sich verschiedene Tätertypen nach ihren jeweiligen Motiven unterscheiden, erfordert dies eine differenzierte Präventions- und Bekämpfungsstrategie von Wirtschaftskriminalität. Gerade in dieser Hinsicht ist die Literatur jedoch häufig spekulativ. So vermutet beispielsweise Wieland (2008, S. 159), individuelle Habgier sei zwar von Bedeutung, spiele aber nicht die zentrale Rolle. Er leitet verschiedene Typen von Personen ab, die über ein erhöhtes Risikopotenzial zur Begehung wirtschaftskrimineller Straftaten verfügen sollen.¹⁸ Dabei ist sich Wieland (2008, S. 161) durchaus bewusst, dass hier noch viel empirische Arbeit zu leisten ist, die zu einer verhaltensorientierten Unternehmensethik („Behavioral Business Ethics“) führen könnte. Schließlich muss, wie wir im weiteren Verlauf der Studie noch herausarbeiten werden, ein allein oder weitgehend auf formale rechtliche Kontrollen ausgerichtetes Management mit der Prävention motivations- und verhaltensbedingter Ursachen von Wirtschaftskriminalität überfordert sein. So wird diese Studie zeigen, dass intensive Kontrollen nur bei manchen Tätern adäquat sind, bei anderen dagegen das Wirtschaftskriminalitätsrisiko erhöhen können. Es bedarf eines umfassenden Compliance-Managements, also eines Systems, das die Einhaltung von rechtlichen Normen sowie sonstigen, insbesondere unternehmensinternen Verhaltensnormen gewährleistet, in dem auch Motive und Verhaltensunterschiede der Manager Beachtung finden. Ungeachtet dessen wurden im deutschen Sprachraum lange Zeit gar keine Studien über Persönlichkeits-eigenschaften oder Einstellungen verurteilter wirtschaftskrimineller Straftäter durchgeführt. Im angelsächsischen Raum gab es zu diesen Fragen lediglich zwei Studien (Schlegel 2003, S. 30). Insofern lässt sich mit Schlegel (2003, S. 29) durchaus eine „*theoretische wie empirische Misere in der Forschung um Wirtschaftskriminelle*“ ausmachen.¹⁹

Im folgenden Kapitel sollen deshalb die für die Tatbegehung ausschlaggebenden Motivstrukturen von Wirtschaftsstraftätern empirisch untersucht und charakteristische Persönlichkeitsmerkmale und begünstigende Rahmenbedingungen herausgearbeitet werden, damit ein besserer Einblick in das Zusammenspiel von emotionalen, motivationalen und kognitiven Wahrnehmungsprozessen auf dem Weg zur Straftat möglich wird. Die nachfolgenden Befunde sollen einen ersten Beitrag dazu leisten, die Motive für Wirtschaftskriminalität vertiefend und differenzierter zu verstehen, um so adäquate Möglichkeiten für eine wirksame Prävention und Bekämpfung dieser Delikte zu identifizieren.

¹⁸ Dabei unterscheidet er „Praktiker“, „Verdienstvolle“, „Gesetzesunabhängige“ sowie „Spieler“, die insbesondere nach der Vorgehensweise zur Rechtfertigung der Straftaten differenziert werden.

¹⁹ Eine Zusammenstellung der Literatur zu den wenigen neueren Quellen über Empirie und Theorie der Wirtschaftskriminalität findet sich in Schneider (2008), der auch auf eine neuere Quelle von Blickle et al. (2006) zur Persönlichkeit von Wirtschaftskriminellen verweist.

D Empirische Analyse der Motive deutscher Wirtschaftsstraftäter

Um die ausschlaggebenden Motive von Wirtschaftsstraftätern näher zu beleuchten, wurden für diese Studie 13 qualitativ-psychologische Interviews mit Wirtschaftsstraftätern in verschiedenen Vollzugsanstalten durchgeführt. Darüber hinaus wurden die Gerichtsakten von insgesamt 60 Wirtschaftsstraftätern aus elf bundesweit gestreuten Staatsanwaltschaften systematisch ausgewertet und analysiert. Die Studie konzentriert sich dabei bewusst auf Delikte wie Betrug, Unterschlagung, Untreue oder Korruption auf der Management- oder Geschäftsführerebene zum Nachteil von Unternehmen, die mit einer Haft-/Geldstrafe geahndet wurden. Sie beleuchtet nur bekannt gewordene und registrierte Wirtschaftsstrafaten. Mit dieser Eingrenzung auf bestimmte Delikte sollten bewusst andere Formen der Wirtschaftskriminalität wie Industriespionage, Insiderhandel oder Cyber-Kriminalität ausgeschlossen werden, um die Untersuchung auf möglichst ähnlich gelagerte, empirisch bedeutsame Fälle einzugrenzen. Der Fokus auf die Management- und Geschäftsführerebene diente dazu, insbesondere solche Wirtschaftsstrafaten zu erklären, die einen ausgeprägten Entscheidungsspielraum umfassen.

1 Das Untersuchungsdesign

Ziel der Untersuchung war, nicht nur allgemeine Merkmale wie beispielsweise soziodemografische Daten der Täter zu berücksichtigen, sondern tiefere Einblicke in die Zusammenhänge der Entstehung von Wirtschaftskriminalität zu gewinnen. Es galt, das Zusammenspiel von emotionalen, motivationalen und kognitiven Wahrnehmungsprozessen auf dem Weg zur Straftat zu verstehen und hieraus mögliche Konsequenzen für die Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität zu diskutieren.

Qualitativ-psychologische Interviews werden in der Kriminologie häufig angewandt. Sie bieten die Möglichkeit, die Handlungen der Wirtschaftsstraftäter aus ihrer eigenen Perspektive zu verstehen; einer Verzerrung der Ergebnisse durch ein standardisiertes Forschungsdesign wird so entgegengewirkt. Die Interviews mit den Strafgefangenen dauerten im Durchschnitt etwa fünf bis sechs Stunden, verteilt auf zwei Gesprächstermine. Sie wurden auf Basis der Grundprinzipien non-direktiver Gesprächsführung geführt, die sich durch die Merkmale Freiwilligkeit, Offenheit und Empathie mit dem Ziel der psychologischen Selbstreflexion des Befragten auszeichnen. Die Gerichtsakten wurden mittels thematisch strukturierter Protokollbögen erfasst, codiert und quantitativ ausgewertet.

2 Das Prozessmodell

Unabhängig von den unterschiedlichen Motivatoren sowie der unterschiedlichen Gefühlslage, die zur kriminellen Handlung führen, steht die kriminelle Handlung bei allen untersuchten Fällen am Ende eines immer wieder vergleichbaren mehr oder weniger langen Prozesses (vgl. Abbildung 4): Dabei ist es den Autoren ein besonderes Anliegen, darauf hinzuweisen, dass dieser Prozess nicht zwangsläufig in einer kriminellen Handlung enden muss. Vielmehr ist dies abhängig von einem komplexen Gefüge an Einflussgrößen (vgl. Kapitel D 3).

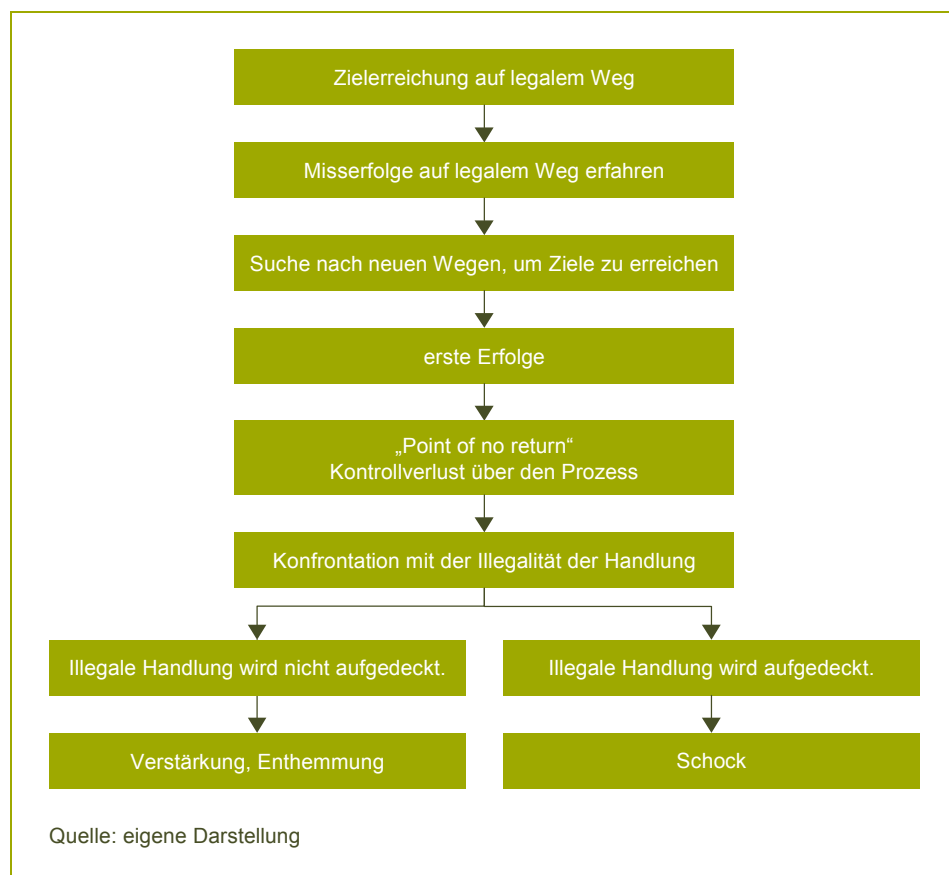


Abb. 4 Prozessmodell

Der Täter durchläuft im Rahmen des Prozessmodells sechs charakteristische Phasen. In der ersten Phase wird versucht, die beruflichen oder privaten Ziele auf legalem Weg zu erreichen. In der zweiten Phase erfahren die Personen Misserfolge bei ihrem legalen Versuch der Zielerreichung. Die angestrebte Bedürfnisbefriedigung beziehungsweise der erwartete Erfolg bleiben jedoch aus. Diese Phase ist begleitet von ausgeprägten negativen Gefühlszuständen wie Versagensangst, Verlustangst oder Existenzangst. Um den emotionalen Mangelzustand zu beheben, suchen die Betroffenen in der dritten Phase nach neuen, nun auch illegalen Lösungswegen. Rechtliche Grenzbereiche werden ausgelotet. Wenn sich erste Erfolge einstellen (vierte Phase), wird diese Handlungsweise bestätigt und verstärkt. Der Wunsch nach weiteren Erfolgen wird stärker als die Angst vor möglichen Sanktionen.

Am Ende – in der fünften Phase – steht der „Point of no return“. Um das eigene Handeln zu rechtfertigen, wird das persönliche Rechtsbewusstsein diesem Handeln angepasst. Die Betroffenen leiden zunehmend unter Realitätsverlust. In dieser Phase sind die Täter bereits tief in illegale Handlungen verstrickt, ein Zurück ist ausgeschlossen. Mit der Aufdeckung der Tat tritt dann der Realitätschock ein.

3 Allgemeines Erklärungsmodell

Wie Personen sich in dem oben beschriebenen Prozess verhalten beziehungsweise wie sie auf die einzelnen Phasen reagieren und ob es zu einer kriminellen Handlung kommt oder nicht, hängt von verschiedenen Einflussgrößen ab. Auf der einen Seite stehen interne Faktoren wie die Persönlichkeitsstruktur, die

individuelle Motive- und Wertestruktur, der daraus resultierende persönliche Stellenwert von Geld und das intraindividuelle Rechtsbewusstsein. Auf der anderen Seite stehen externe Faktoren wie unternehmensspezifische Aspekte und Umwelteinflüsse, durch Misserfolge ausgelöste negative Gefühlszustände sowie die subjektive Wahrnehmung sich bietender Gelegenheiten für eine Straftat. Wenn es aufgrund des Zusammenwirkens all dieser Einflussgrößen zur Tat kommt, wird diese mit unterschiedlichen Strategien gerechtfertigt.

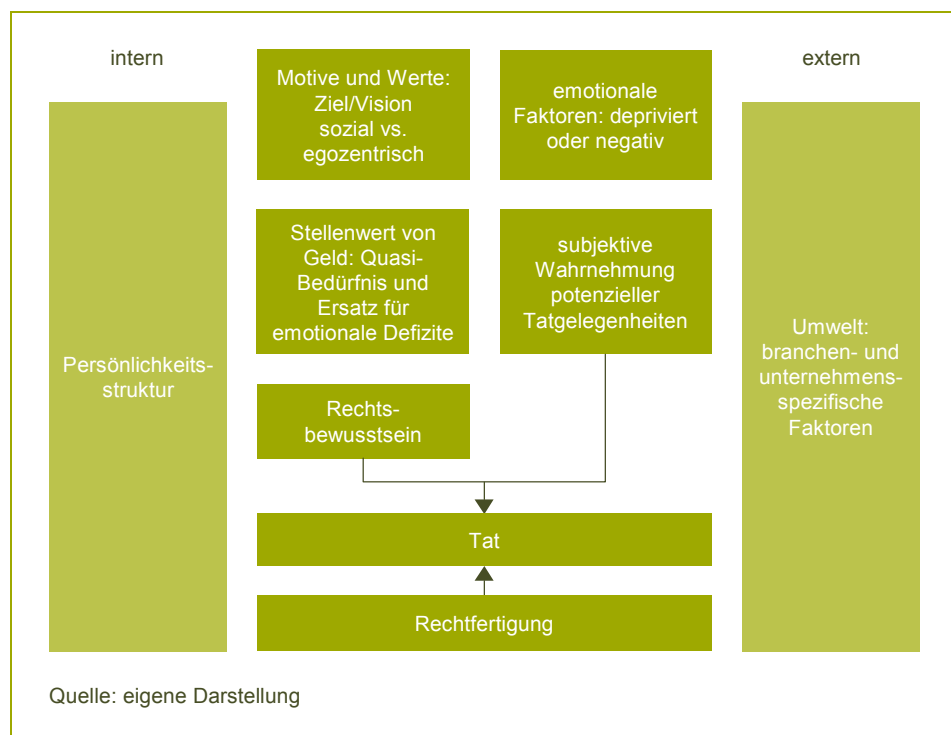


Abb. 5 Allgemeines Erklärungsmodell

Das in Abbildung 5 dargestellte „Allgemeine Erklärungsmodell“ stellt die tatrelevanten Einflussfaktoren auf eine Wirtschaftsstraftat dar und verdeutlicht deren Zusammenhänge. Die verschiedenen Einflussfaktoren sind dabei in unterschiedlicher Ausprägung in allen Täterprofilen vorhanden. Das Modell basiert auf der Annahme, dass den individuellen Motiven der Täter und ihren Werten eine zentrale Rolle zukommt. Abhängig davon, inwieweit diese Motive und Werte erfolgreich umgesetzt werden können, erfahren die Täter Befriedigung und emotionale Bestätigung oder Frustration und Angst, die zur Tat motivieren. Das Streben nach Geld stellt demnach lediglich ein Quasibedürfnis dar, das zur Befriedigung der tieferliegenden, eigentlichen Bedürfnisse instrumentalisiert wird. Das qualitative Analyseergebnis zeigt außerdem, dass Wirtschaftsstraftäter ein verzerrtes und subjektives Rechtsempfinden haben.

Dieses „Allgemeine Erklärungsmodell“ steht jedoch nicht für einen allgemeingültigen, unabwendbaren Automatismus. Auch das Auftreten der in den folgenden Kapiteln beschriebenen Einflussfaktoren führt nicht zwangsläufig zu Wirtschaftskriminalität. Vielmehr können diese Einflussgrößen auch bei Personen vorhanden sein, die keine Wirtschaftsstraftat begehen. Kommen jedoch verschiedene Einflussgrößen in intensiver Ausprägung zusammen, verdichtet sich das Risiko einer Person für wirtschaftsdelinquentes Verhalten.

4 Typische Täterprofile und Persönlichkeitsstrukturen

Die vorliegende Untersuchung zeigt, dass sich bestimmte Charakteristika über verschiedene Fälle hinweg wiederholen beziehungsweise bestätigen. Auch wenn kein einziger der untersuchten Fälle prototypisch für die im Folgenden differenzierten Typen von Wirtschaftsstraftätern war, so erlaubt die typisierende Betrachtung doch das Erkennen von charakteristischen Erklärungsmustern und Handlungszusammenhängen. In Anbetracht der Tatsache, dass Wirtschaftsstraftäter überwiegend männlich sind, wird im Folgenden ausschließlich die männliche Form verwendet. Fünf Grundtypen konnten identifiziert werden: die Visionäre in den Ausprägungen egozentriert, frustriert und narzisstisch sowie abhängige und naive Persönlichkeitsstrukturen.

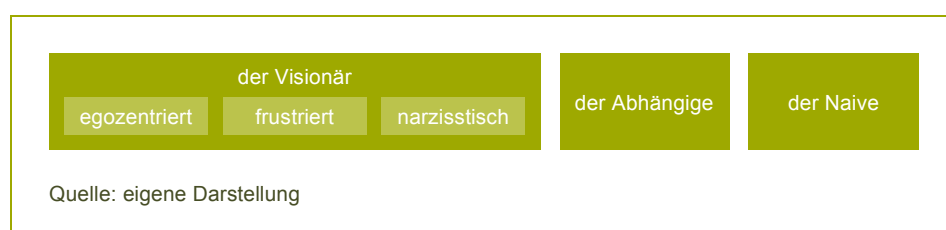


Abb. 6 Typische Täterprofile

Beim Visionär handelt es sich in der Regel um einen sehr intelligenten Menschen, in dessen Leben die Verwirklichung von Visionen im Mittelpunkt steht. Sein Handeln konzentriert sich auf berufliche Erfolge mit dem Ziel, etwas zu bewegen und zu schaffen. Dabei lässt sich der egozentrierte Visionär (1 der 13 Befragten) mit einem auffallend selbstbewussten, ehrgeizigen, zielstrebigem Charakter beschreiben. Er wirkt nach außen wenig emotional. Seine Handlungen – die er generell optimistisch beurteilt – sind überlegt, kontrolliert und berechnend. Sie zielen überwiegend auf den eigenen Vorteil ab. Er ist ein erfolgsorientierter und egozentrierter Mensch, der sich bewusst über Regeln und Gesetze zur Realisierung seiner ehrgeizigen Ziele hinwegsetzt. Er verfolgt materielle Ziele, die ihm einen hedonistischen, luxuriösen Lebensstil ermöglichen. Die befriedigende Wirkung seiner Tat lässt bei ihm schnell nach, sodass er nach immer größeren Erfolgen sucht. Dafür ist er bereit, hart zu arbeiten. Er bedient am ehesten gängige Stereotype über Wirtschaftskriminelle.

Der frustrierte Visionär (7 der 13 Befragten) ist ein erfolgsorientierter „Macher-Typ“. Trotz seiner hohen Intelligenz und sehr guten Bildung scheitert er immer wieder an den hohen Erwartungen an sich selbst. Sein Handeln ist motiviert durch das Streben, etwas Besonderes zu schaffen, etwas zu bewegen. Seine Visionen sind weniger egoistisch, sondern ideell und sozial motiviert. Bei dem Wunsch, seine Visionen zu realisieren, fühlt er sich oft missverstanden und von seinem Umfeld unzureichend unterstützt. Er erfährt nicht die Anerkennung durch andere, die ihm nach eigener Meinung gebührt. Er fühlt sich von seinem persönlichen Umfeld allein gelassen, ist enttäuscht und frustriert. Seine Erfolgsorientierung führt bis hin zu Realitätsverlust. Er scheitert an seinen eigenen visionären Ansprüchen. Als eher unzufriedener Mensch ist er oft mit sich und seinem Umfeld im Unreinen. Diesem Typ des Wirtschaftskriminellen wird das gängige Stereotyp am wenigsten gerecht.

Alle identifizierten Visionäre sind durch eine narzisstische Neigung gekennzeichnet. In der Literatur finden sich ähnliche Hinweise für die in den qualitativen Einzelinterviews gewonnenen Befunde. Blickle et al. (2006, S. 228)

vergleichen in ihrer Studie *Some Personality Correlates of Business White-Collar Crime* Unterschiede in bestimmten Persönlichkeitsmerkmalen von Tätern und Nicht-Tätern beziehungsweise die Zusammenhänge einzelner Persönlichkeitsdimensionen. Dabei kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass Wirtschaftsstraftäter signifikant höhere Werte in der Persönlichkeitsdimension Narzissmus aufweisen. Auch Schlegel (2003, S. 54) kommt zu dem Ergebnis, dass Wirtschaftskriminelle einen signifikant höher ausgeprägten Narzissmus aufweisen als die Kontrollgruppe in seiner Studie *Wirtschaftskriminalität und Werte*.

Beim narzisstischen Visionär (2 der 13 Befragten) ist diese narzisstische Neigung besonders stark ausgeprägt. Er hat ein übersteigertes Selbstbild und möchte darin von seinem Umfeld andauernd bestätigt werden. Berufliche Erfolge und Geld setzt er dafür gezielt ein. Beides dient ihm vor allem dazu, sich selbst zu bestätigen. Der narzisstische Visionär ist sehr mit sich selbst beschäftigt. Er verherrlicht sich selbst – vergleichbar mit Baron von Münchhausen – in übersteigerten, „wahren“ Geschichten über die eigene Biografie. Von außen erwartet er selbstverständlich Anerkennung und Wertschätzung. Niederlagen verkraftet er nur schlecht, Kritik verärgert und provoziert ihn.

Neben den verschiedenen Ausprägungen des Visionärs lassen sich zwei weitere Täterprofile identifizieren:

Der Abhängige (2 der 13 Befragten) ist in starkem Maße emotional abhängig von sozialen Beziehungen. Soziale Beziehungen und die enge Bindung zu anderen Menschen sind für ihn existenziell. Alleinsein ist für ihn schwer erträglich. Entsprechend wird er in besonderem Maße von sozialen und emotionalen Verlustängsten gequält. Diese Verlustängste lassen ihn die Fremdbestimmung durch andere passiv akzeptieren. Wenn also zum Beispiel Personen, zu denen er in einer emotional abhängigen Beziehung steht, materielle Forderungen stellen, erfüllt er diese durch illegale Handlungen, auch wenn er damit sein persönliches Rechtsbewusstsein verletzt.

Das Täterprofil des Naiven (1 der 13 Befragten) ist im Gegensatz zu den intellektuellen Visionären von einem geringeren Bildungsgrad und einfacheren intellektuellen Strukturen geprägt. Er orientiert sich stark an von außen definierten, tradierten Zielen und Werten, versucht pflichtbewusst und gewissenhaft zu handeln. Er ist eher zurückhaltend, verschlossen und scheu. Er ist leicht und schnell überfordert, vor allem, wenn er komplexe Entscheidungen treffen soll. Er handelt unüberlegt, naiv und sehr leichtgläubig. Bewusst illegales Handeln kann man ihm kaum unterstellen.

4.1 Einflussfaktoren: Motive und Werte

Wie bereits anhand der Täterprofile deutlich wird und wie auch Wieland (2008) feststellt, ist Habgier nur ein mögliches Motiv für Wirtschaftskriminalität. Tatsächlich ist die Motivstruktur wesentlich komplexer und variiert zwischen den verschiedenen Täterprofilen. Dennoch impliziert Wirtschaftskriminalität häufig, dass die Delikte aufgrund von Geld begangen werden. Die Ergebnisse aus den qualitativen Interviews zeigen jedoch deutlich, dass Geld bei allen Tätertypen lediglich als Quasibedürfnis zu verstehen ist. Es dient der Verwirklichung von tieferliegenden Motiven, die sich zwischen den verschiedenen Täterprofilen deutlich unterscheiden. Die Ziele und Motive der Täter sind also – unabhängig von ihrem sozialen oder egoistischen Charakter – nicht materieller Natur. Es sind keineswegs nur egoistische Motive, häufig ist die Tat auch sozial motiviert. Geld ist dabei immer nur ein Quasibedürfnis zur Befriedigung echter Bedürfnisse:

Dem egozentrierten Visionär erlaubt Geld, sich über soziale Restriktionen hinwegzusetzen. Es verleiht ihm Unabhängigkeit, Luxus und Genuss. Dem frustrierten Visionär ermöglicht es, sich selbst zu beweisen und die soziale Anerkennung für die Realisierung der eigenen Visionen zu erhalten. Der narzisstische Visionär sucht Anerkennung und Selbstbestätigung: *„Das Geld, der Besitz, das hat mich irgendwo beruhigt oder vielleicht die Bestätigung gegeben, du kannst doch was [...]“*. Der Abhängige möchte *„...einfach dazu gehören...“*. Mit materiellen Mitteln versucht er Menschen an sich zu binden. Dem Naiven sichert Geld die eigene Existenz und die seiner Familie. Die nach außen hin sichtbaren Verhaltensweisen von Wirtschaftsstraftätern sind also immer nur „Quasibedürfnisse“. Dahinter verbergen sich funktionale und emotionale Ziele, soziale und individuelle Werte.

Der egozentrierte Visionär verfolgt materielle Ziele, seine Unabhängigkeit und Dominanz demonstriert er durch Luxusgüter wie „mein Haus“, „mein Boot“. Emotional muss er sich selbst materielle Unabhängigkeit beweisen, anderen gegenüber bleibt er dabei emotional eher unberührt. Über Regeln und Gesetze setzt er sich mit Blick auf seine ehrgeizigen Ziele bewusst hinweg, auch um (sich) seine Unabhängigkeit zu beweisen.

Dem narzisstischen Visionär geht es weniger um die nach außen hin sichtbaren Prestigeobjekte als vielmehr um die selbstverliebte, eitle Pflege der eigenen materiellen Unabhängigkeit. Diese verfolgt er selbstbewusst, auch mit illegalen Mitteln, mit der für ihn typischen Überzeugung, unverwundbar zu sein. Er ist risikofreudig. Sein Verhalten zeigt eine gewisse Zockermentalität. Ihm geht es weniger um materielles Prestige als vielmehr um die Demonstration der eigenen intellektuellen Genialität und Überlegenheit.

Der frustrierte Visionär legt zwar ebenfalls großen Wert auf Statussymbole wie Autos, Reisen oder Häuser. Ihm geht es allerdings nur vordergründig um Luxus und Prestige. Vielmehr will er sich und anderen beweisen, dass er etwas Großes, Visionäres schaffen, etwas bewegen kann. Aus dieser Selbstverwirklichung und der damit einhergehend erwarteten sozialen Anerkennung zieht er seine emotionale Befriedigung.

Bei den Täterprofilen Abhängige und Naive sind die Motive und Werte ebenfalls sozial motiviert. Für sie stehen die Existenzsicherung für sich und andere sowie die emotionale Abhängigkeit von anderen im Vordergrund.

Der Abhängige handelt weitgehend fremdbestimmt. Er verfügt weder über eigene Ziele und Wertvorstellungen noch verfolgt er diese. Vielmehr ist sein eigentliches Ziel, die Anerkennung anderer zu erfahren. Geld oder materielle Sicherheit dienen ihm dazu, persönliche Beziehungsstrukturen – zum Beispiel zur Partnerin – zu sichern. Mit materiellen Mitteln kämpft er gegen seine Angst, für ihn wichtige emotionale Beziehungen beziehungsweise soziale Zuwendung zu verlieren.

Der Naive meint emotionale Defizite in erster Linie dadurch beheben zu können, indem er versucht, die an ihn gerichteten Aufträge und Anforderungen zufriedenstellend zu erfüllen und es allen recht zu machen. Er folgt dabei tradierten Werten wie dem Verantwortungsbewusstsein gegenüber der Familie, dem eigenen Betrieb, also nicht zuletzt der Fürsorge für andere.

4.2 Einflussfaktoren: emotionale Faktoren

Ein Aspekt, der unseres Erachtens bislang zu wenig in den existierenden Erklärungsmodellen für Wirtschaftsstraftaten berücksichtigt wird, ist die besondere Gefühlslage der Wirtschaftsstraftäter. Sie ist gekennzeichnet von Frustration und Angstzuständen. Im Laufe des eingangs beschriebenen mehr oder weniger langen Prozesses, der ja zunächst durch den Versuch charakterisiert ist, auf legalem Wege erfolgreich zu sein, treten diese negativen Emotionen auf. Sie erhöhen die Bereitschaft, nach Lösungen zur Zielerreichung zu suchen, die sich in einer juristischen Grauzone bewegen. Die emotionalen Zustände können dabei variieren:

Der egozentrierte Visionär leidet unter seinem eigenen Erfolgsdruck. Er hat vielleicht sogar erste Erfolge erlebt, die ihn aber immer weniger befriedigen. Er wird geradezu süchtig nach Erfolg: *„Es ging einfach nur noch darum, erfolgreich zu sein.“* *„Ich wollte immer eine eigene Firma haben und damit eine gewisse Macht.“*

Auch der narzisstische Visionär muss, um sein Selbstbild aufrechtzuerhalten, seine Erfolge immer weiter steigern und setzt sich so selbst unter Druck. *„Das ist so, das war auch bei mir so eine Wahrnehmung, es war egal, was dann dazu kam, jetzt wie das wuchs, aber es musste schon weitergehen, es sollte schon weitergehen.“* Der narzisstische Visionär ist gekränkt, wenn er berufliche Misserfolge erleidet oder sein übersteigertes Selbstbild von anderen infrage gestellt wird. Er reagiert verärgert bis aggressiv: *„Sie würden alles kriegen von mir, aber in dem Moment, wo sie das Schwert gegen mich erheben würden, würde sich das total umkehren. Da kann ich sie vernichten, wenn es sein muss.“*

Der frustrierte Visionär muss Misserfolge hinnehmen und wird von Versagensängsten gequält: *„Die Mitarbeiter setzen einen unter Druck [...]“*, *„[...] die wollen eine Entscheidung haben, der Gesellschafter will eine Entscheidung haben [...]“*; *„Man wird behandelt wie ein Hund.“*

Die Angst vor dem Verlust sozialer Bindungen ist charakteristisch für den Abhängigen: *„[Meine Freundin hat mich] mit meinem besten Kumpel betrogen und dadurch hat sich bei mir eine sogenannte Verlustangst festgesetzt.“* Er wird von Dritten bedrängt und unter Druck gesetzt. Aus Angst vor Verlusten gibt er nach und unterdrückt seine eigenen Bedürfnisse: *„Wenn meine Frau gesagt hat, ich möchte jetzt das und das machen und dann hab ich's halt möglich gemacht. Ob ich jetzt Böcke darauf hatte oder nicht. War dann im Prinzip Wurst.“*

Der Naive hat Existenzängste, hat Angst, die Kontrolle über die eigenen Geschäfte zu verlieren, fürchtet, die Familie nicht mehr versorgen zu können und gerät so unter zunehmenden Erwartungsdruck von außen, ist dabei aber eher hilflos: *„Wir haben einfach immer wieder gehofft, dass der nächste Auftrag besser wird, der nächste Tag wird besser. Der nächste Tag wird ein guter Tag.“*

Wesentliche emotionale Auslöser sind also Misserfolge, Enttäuschungen, mangelnde Anerkennung oder gar Ablehnung sowie ausgeprägte Ängste, die je nach Täterprofil von unterschiedlicher Ausprägung sind und unterschiedliche Ursachen haben.

4.3 Einflussfaktor Rechtsbewusstsein: Neutralisierungs- und Rechtfertigungs- strategien

Alle identifizierten Täterprofile zeigen, dass Wirtschaftskriminelle ein äußerst subjektives Rechtsempfinden haben – ein Befund, den andere Studien bestätigen. Das Rechtsbewusstsein umfasst im weitesten Sinne die Anerkennung der geltenden Rechtsordnung und der geltenden Gesetze. Bei wirtschaftskriminellen Straftätern lässt sich ein „subjektives“ Rechtsbeziehungsweise Gerechtigkeitsempfinden erkennen: Die selbst definierten Regeln und Normen der Täter orientieren sich nicht an der Frage, inwieweit eine Handlung legal oder illegal ist, vielmehr ist entscheidend, inwieweit eine Handlung von den Tätern als legitim oder illegitim empfunden wird.

Die Subjektivität des Rechtsempfindens bei Wirtschaftskriminellen ist in der Regel Ergebnis individueller Neutralisierungs- und Rechtfertigungsprozesse. Grundsätzlich ist die legale Vorgehensweise für (potenzielle) Täter in der Regel auch deswegen die attraktivere, da das eigene subjektive Unrechtsbewusstsein einer kriminellen Handlung entgegensteht. Um das eigene Unrechtsbewusstsein zu überwinden und die mit der Tat verbundenen Risiken emotional verkraften zu können, werden „Neutralisierungsstrategien“ eingesetzt, etwa Delikte verharmlost, die allgemeine Verbreitung solcher Handlungen postuliert, als Kompensation für zu geringes Einkommen aufgefasst etc. Diese Position dient zur Rechtfertigung weiterer Taten und zur Beruhigung des eigenen Gewissens.

Es erstaunt daher nicht, dass Täter häufig zur Bagatellisierung ihrer eigenen Straftaten und zur Kritik am eigenen Strafmaß neigen. Vielmehr reagieren sie gekränkt auf die fehlende Anerkennung ihrer wirtschaftlichen Leistung.

Taten, die nicht zum Schaden einer Privatperson, vor allem im Sinne von Gewalt begangen werden, werden also häufig als Bagatell- oder Kavaliersdelikte beschrieben: *„Da hätten Sie eine Knarre nehmen müssen und ein Ding überfallen, kann ich nicht. [...] papiermäßig mache ich Ihnen alles, da mache ich alle Sauereien mit, aber ich kann keine Gewalt anwenden [...]. Das, da muss ich sagen, da sträubt sich alles in mir. Aber wie gesagt, so als Papiertiger, und das ist ja nicht schlimm, das ist ja nicht schlimm über Papier.“* Als legitim werden auch Taten betrachtet, die zum Schaden eines Opfers begangen werden, das ohnehin über ausreichend finanzielle Mittel verfügt, dem es also nicht weh-tut: *„Andererseits macht es mir ja nichts aus, jemandem dann 800 Euro vom Konto zu holen. Ich gehe jetzt mal davon aus, wenn ich das bei gewissen Berufsgruppen mache, dann weiß ich, Halt mal, 800 Euro bringen den nicht um.“* Ein in dieser Form verändertes Rechtsbewusstsein ist in allen typischen Täterprofilen – ausgenommen beim Profil des Naiven – zu finden.

Als Arbeitgeber und Steuerzahler vermissen vor allem der narzisstische Visionär und der frustrierte Visionär die Anerkennung ihrer wirtschaftlichen Leistung durch den Staat. Das Begehen von Wirtschaftsverbrechen legitimiert sich nach ihrem Verständnis dadurch, dass das Delikt zum Wohle des eigenen Unternehmens und der Arbeitnehmer begangen wurde, was indirekt einen Vorteil für den Staat bedeutet: *„Ich möchte damit jetzt nicht sagen, dass ich das Bundesverdienstkreuz verdient habe, aber das Finanzamt hat sehr viel Geld verdient.“* Der narzisstische Visionär fühlt sich durch die mangelnde Anerkennung gekränkt, was zur Folge haben kann, dass er den Staat zum erklärten Feindbild macht: *„Persönliche Zerstörungsziele auf das Individuum,*

jetzt auf mich persönlich, weil man gesagt hat, der, der hat dort gearbeitet, war dort angestellt und hat das ausgenutzt, das machen wir so, wie wir es sehen.“

Das in gewisser Weise verzerrte Rechtsverständnis manifestiert sich auch in der Beurteilung des eigenen Strafmaßes. Vergleiche mit dem Strafmaß anderer Delikte, vor allem Delikte im Bereich der Gewalt- und Drogenkriminalität, führen bei allen Tätern zur Einschätzung, dass das Strafmaß für Wirtschaftsdelikte im Allgemeinen und das eigene Strafmaß im Besonderen, als zu hoch und ungerecht eingeschätzt wird: *„Das Strafrecht, das ist so der Totschläger, das ist so die Guillotine halt.“* Ähnlich verhält es sich beim Vergleich mit prominenten Wirtschaftsstraftätern oder medienbekannten Fällen. Die eigenen Strafen werden vom narzisstischen Visionär, vom Abhängigen sowie von einigen frustrierten Visionären als vergleichsweise hoch empfunden: *„Im Verhältnis mit anderen Straftaten aus dem gleichen Bereich [...] da sind auch halt schon letztendlich Millionenbetrüger mit zwei Jahren auf Bewährung davongelaufen.“* Allerdings ist es auch möglich, dass sich Täter mit den bekannten Fällen identifizieren und beide Strafen als zu hoch empfinden. Diese Meinung vertreten der egozentrierte Visionär und Teile der frustrierten Visionäre. Sie bringen ihre Verärgerung über allgemein zu hoch angesetzte Strafen in Verfahren zur Wirtschaftskriminalität zum Ausdruck: *„Insgesamt meine ich, dass gegenüber Wirtschaftsstraftätern keinerlei Toleranz gezeigt wird.“* Keiner der oben angesprochenen Punkte ist hingegen charakteristisch für den Naiven, der ein eher oberflächliches und stereotypes Rechtsbewusstsein besitzt. Er akzeptiert seine Strafe und stellt deren Höhe nicht infrage. Er setzt sich damit auch nicht weiter auseinander: *„Was der Richter sagt, muss man akzeptieren. Was der Richter sagt, ist schon okay.“*

4.4 Einflussfaktor Umwelt

Der Faktor Umwelt beschreibt Einflüsse, die von außen auf den Täter einwirken. Hierzu gehören – neben der natürlichen Umwelt – unter anderem auch gesellschaftliche Normen und Vorstellungen von Legitimität und Rechtsnormen bis hin zu den formalen Grenzen der Legalität. Wirtschaftsstraftäter nehmen diese Umwelt nur noch verzerrt wahr und schaffen sich eine eigene Realität. Die Umwelteinflüsse sind nicht statisch; sie ändern sich im Laufe der Zeit. Die qualitativen Interviews ergaben, dass sich insbesondere branchen- und unternehmensspezifische Faktoren begünstigend auf die Begehung einer Straftat auswirken: Eine gewisse Branchenabhängigkeit für das Entstehen von Wirtschaftskriminalität wird in allen typischen Täterprofilen zum Ausdruck gebracht. Vor allem Branchen mit einem hohen finanziellen Transaktionsvolumen, wie die Immobilienbranche und finanznahe Branchen, bieten häufiger Tatgelegenheiten und sind daher besonders gefährdet: *„Ich bin nicht Urheber dieser Idee, sondern die ist in der [Immobilien-]Branche einfach gängig.“; „Das Bankgeschäft ist das dreckigste Geschäft [...] nur Versicherungen sind noch schlimmer.“* Des Weiteren ist in Branchen mit einem hohen Wettbewerbsdruck, zum Beispiel der Baubranche, häufiger mit Wirtschaftsstraftaten zu rechnen als in anderen: *„Die [größeren Firmen] wissen, mit den Preisen kommt der nicht raus.“* Die von PwC (2007) durchgeführten Untersuchungen (vgl. Abbildung 7) bestätigen diese Ergebnisse: Hier sind vor allem die Dienstleistungsbranchen überdurchschnittlich häufig von Wirtschaftsdelikten betroffen.

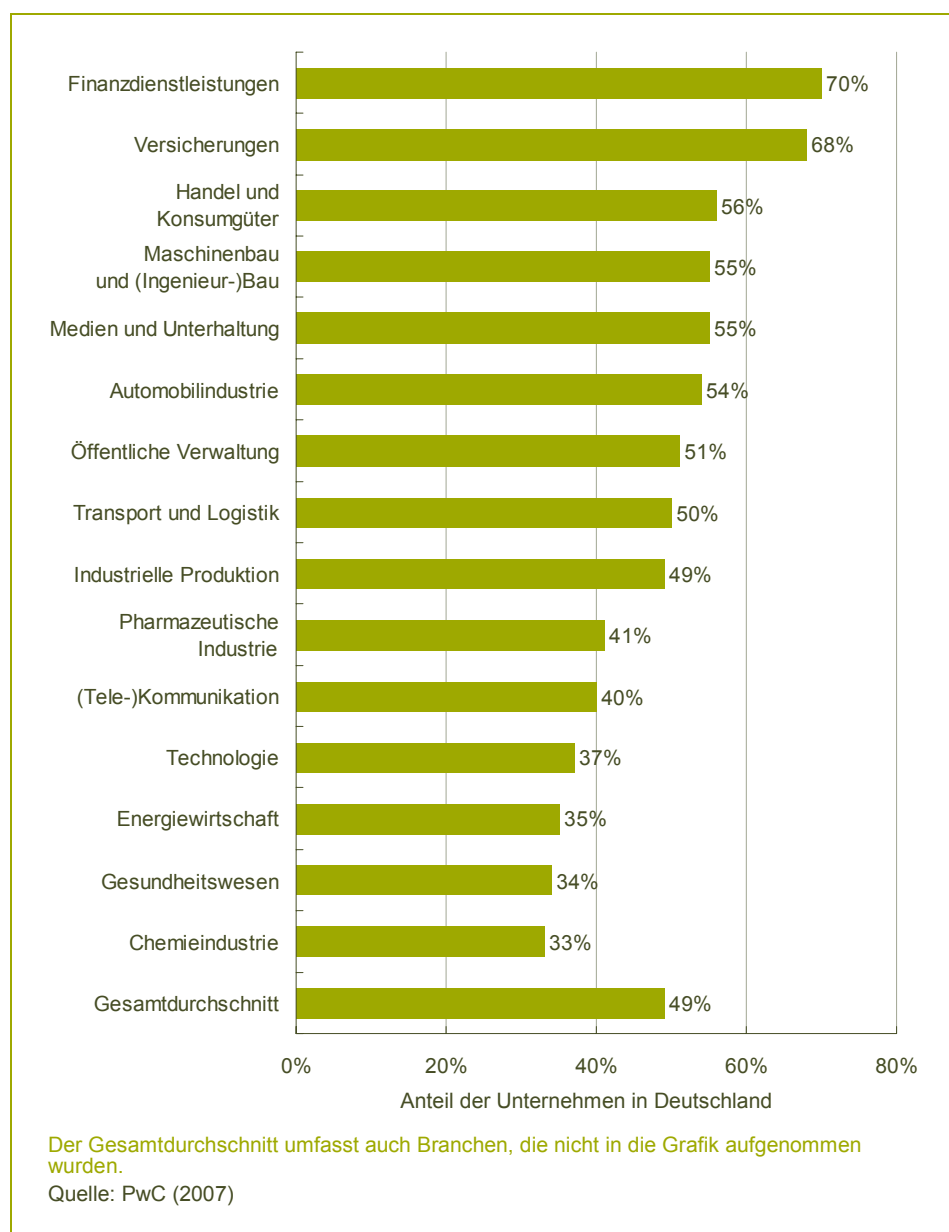


Abb. 7 Opfer von Wirtschaftskriminalität nach Branchen

Die Unübersichtlichkeit von Unternehmen und veraltete, sowie starre Unternehmens- und Organisationsstrukturen begünstigen laut dem narzisstischen und dem frustrierten Visionär ebenso die Entstehung von Wirtschaftskriminalität: „Es wurden ja ganz klar Maßgaben gesetzt, was ist bis zum Jahresende beispielsweise, es sind bestimmte Dinge buchhalterisch abzuwickeln, da haben Sie gar keine Chance. Und da gibt es dann Anweisungen aus den einzelnen Ressorts, die widersprechen dann, wenn Sie einen Jahresabschluss machen, widersprechen diese Anweisungen eindeutig den Compliance-Anweisungen – und was machen Sie da?“ Der Abhängige kämpft mit den Auswirkungen geringer Kontrolle innerhalb der Unternehmen: „[...] weil irgendwann bin ich derjenige, der es veranlasst, freigibt und ich habe keinen mehr, der mich sozusagen hält oder überprüft [...]“, während die Bündelung von Entscheidungskompetenzen aus Sicht des egozentrierten Visionärs eine gewisse Machtkonzentration innerhalb der Unternehmen bedeutet: „Macht kann [man] missbrauchen.“

Aber auch abteilungsspezifische Unterschiede lassen sich feststellen: 70 % der verurteilten Straftäter waren Mitglieder im Vorstand oder in der Geschäftsführung, also in solchen Positionen, die durch besondere Freiräume naturgemäß mehr Tatgelegenheiten bieten. 10 % waren Angestellte im Bereich des Finanz- und Rechnungswesens. 7 % waren im Kreditgeschäft beschäftigt. Jeweils 5 % kamen aus den Bereichen Einkauf und Vertrieb. Lediglich 2 % der Wirtschaftsdelikte wurden jeweils im Produktions- und Lagerbereich begangen. Ein geringer Anteil von 2 % entfällt auf den Bereich des Personalwesens.

Der egozentrierte und der narzisstische Visionär betrachten Selbstständigkeit als Chance. Sie sehen darin die Möglichkeit der Selbstbestimmung als Unternehmer und das eigenständige Treffen von Entscheidungen: *„...ich hab die Chance gesehen dadurch, dass ich selbstständig arbeiten konnte, so viel Geld zu verdienen, wie ich es möchte ...“* Gleichzeitig sind sie dadurch aber auch einem erhöhten Risiko für Wirtschaftskriminalität ausgesetzt. Der frustrierte Visionär sowie der Abhängige sieht in der Selbstständigkeit sowohl eine Chance im Sinne von Freiheit: *„Aber wie gesagt, es ist, deswegen, sagte ich auch eingangs, Unterordnen ist für mich schwer.“*, aber auch eine Gefahr: *„[Selbstständigkeit] ist ein Dunstkreis, auf den man sich rechtlich nicht einwandfrei vorbereiten kann. Hilfe bekommt man da eigentlich nirgends.“* Für den Naiven stellt die berufliche Selbstständigkeit ausschließlich eine Gefahr dar. Rechtliche und bürokratische Fragestellungen und Herausforderungen überfordern ihn: *„[...] von den Bürosachen, also Bürokratie und so weiter haben wir keine Ahnung gehabt.“*

4.5 Wahrnehmung einer potenziellen Gelegenheit

Die identifizierten Täterprofile unterscheiden sich in der subjektiven Wahrnehmung potenzieller Tatgelegenheiten beziehungsweise der Einschätzung des damit einhergehenden Risikos.

Der egozentrierte Visionär sucht aktiv und gezielt nach Gelegenheiten im Bewusstsein möglicher Konsequenzen: *„Dass das ein gewisser Grenzbereich ist, war uns klar.“* Die frustrierten und narzisstischen Visionäre sind latent zur Tat bereit und damit auch immer latent auf der Suche nach Gelegenheiten. Der frustrierte Visionär greift verzweifelt zu: *„... ja die Grenze gibt's noch, da muss man aufpassen, oder so und so ist die geschickteste Variante – das ergibt sich dann im Laufe der Zeit.“* Der Narzisst fürchtet aus Selbstüberschätzung keine Konsequenzen: *„Das auszureizen bis zum Gehnichts mehr und dann mal gucken, was passiert, das interessiert mich schon auch.“* Der Abhängige quält sich im Konflikt zwischen sozialem Gehorsam und möglichen Sanktionen. Der Naive stolpert quasi zufällig über eine Gelegenheit, nutzt diese, ohne sie wirklich konsequent zu reflektieren, geschweige denn ihre Konsequenzen zu erfassen.

4.6 Rechtfertigung und Neutralisierung

In den Einzelinterviews zeigte sich, dass es zwei Kategorien von Rechtfertigungsstrategien gibt. Zum einen bezieht sich ein Teil der Strategien darauf, die Verantwortung für eine Tat abzulehnen oder zu reduzieren, zum anderen wird das eigene Handeln nicht in ausreichendem Maß als Straftat anerkannt.

Beim egozentrierten Visionär erfolgt die Begründung für die Ablehnung der Verantwortung über die eigene Erfolgssucht: *„Der Entschluss war immer abhängig vom Geldverdienen. [...] Es ging einfach drum, erfolgreich zu sein.“* In

etwas abgeschwächter Form zeigen auch der frustrierte Visionär, der narzisstische Visionär sowie der Abhängige ein auffälliges Erfolgsstreben, über das sie die Kontrolle verlieren: *„Das sind, das ist wie eine Droge ...“; „Und mit den 450.000 wollte ich dazu mal gleich 1,2 Millionen machen, da war halt das [...]“* Sie machen dabei zusätzlich Zeitdruck für falsche Entscheidungen verantwortlich: *„Wenn ich also aber keine Zeit habe, da ins Detail zu gehen, dann gibt es die Entscheidung [...]“*

Arglosigkeit in Form von Oberflächlichkeit und Naivität sind Rechtfertigungsstrategien, die Unwissenheit über die Illegalität der Handlung in den Mittelpunkt stellen. Der frustrierte Visionär und vor allem der Naive versuchen, ihre Straftaten auf diese Weise zu rechtfertigen: *„Ich wusste zu keinem Zeitpunkt, dass da jetzt irgendwas kommen könnte.“; „Wenn ich das gewusst hätte, hätte ich aufgehört.“* Das eigene Verschulden wird von beiden Täterprofilen abgestritten oder im Ausmaß reduziert, indem sie anderen entgegengebrachtes Vertrauen als entlastendes Moment heranziehen. Aus ihrer rechtfertigenden Sichtweise werden sie von der Person ihres Vertrauens in eine falsche Richtung gelenkt und in die Illegalität hineingezogen: *„Der hat das so rübergebracht, dass ich ihm das zu 100 Prozent abgenommen habe, keine Zweifel mehr gehabt habe.“* Nicht selten übertragen sie die Verantwortung auf Anwälte, Banken oder ähnliche Instanzen, von denen sie sich falsch beraten fühlen beziehungsweise auf deren Rat sie sich verlassen haben: *„Der Anwalt hat gesagt, es passiert Ihnen nix, es gibt maximal eine Geldstrafe.“; „Nachdem uns der Anwalt vorher grünes Licht gegeben hat, haben wir gesagt, okay, auf geht's in die Vollen.“* Sie übertragen – wie im Übrigen auch der narzisstische Visionär – die Verantwortung gerne auf den Staat und dessen Unübersichtlichkeit von Gesetzen und Bürokratie: *„[Man] nutzt Gesetzeslücken, die nachher keine mehr sind.“; „Aber mit den Paragrafen haben wir uns nicht ausgekannt.“* Das Ausnutzen von Gesetzeslücken erscheint dabei vor allem den Visionären vor dem Hintergrund, der Staat verhalte sich in gleicher ausnutzender und betrügerischer Weise, als legitim: *„Der Staat nutzt auch alles aus was geht. Ist es also verwerflich steuerlich alles auszunutzen, was geht? Nein!“; „Dann muss das von den Leuten jemand auch sagen, wie es geht. Ich kann doch nicht nur antreten und sagen, so geht es nicht, das darf man nicht, das ist nicht gesetzeskonform, das ist nicht gewollt.“*

Eine weitere bagatellisierende Rechtfertigung sehen alle Täter darin, dass sie keine Privatperson geschädigt haben: *„Man muss natürlich auch sagen, ich hab ein Unternehmen geschädigt – ich hab keine Privatperson geschädigt.“* In abgeschwächter Form rechtfertigen sich manche Täter auch mit den nur geringen Verlusten für einzelne geschädigte Personen: *„Wenn ich das bei gewissen Berufsgruppen mache, dann weiß ich, halt mal, 800 Euro bringen den nicht um.“* Der narzisstische Visionär, der frustrierte Visionär, der Abhängige und der Naive versuchen den Schaden mit dem Argument zu relativieren, eine Wiedergutmachungsabsicht schon bei der Begehung der Tat gehabt zu haben: *„Ich hatte immer die Absicht, das Geld zurückzuzahlen.“; „Ich habe mir das Geld von meinen Mandanten geliehen.“*

Die Ergebnisse der empirischen Arbeit zeigen, dass es sich bei den befragten Wirtschaftsstraftätern um Personen handelt, die sich hohen Werten verpflichtet fühlen. Diese hohe Werteorientierung bei gleichzeitig delinquentem Handeln wirft die Frage nach den von den Tätern genutzten Neutralisierungsstrategien auf, die im Unterschied zu den Tätern genutzten Neutralisierungsstrategien auf, die im Unterschied zu den Tätern genutzten Neutralisierungsstrategien vorgelagert sind und erst später auch als Rechtfertigung ihrer Straftat angewendet werden (Fritsche 2003, S. 10 f.). Mithilfe solcher der Handlung vorgelagerten Rechenschaftslegung können die eigentlich hohen inneren Kontrollen, die durch die verinnerlichten Werte repräsentiert werden, umgangen werden (Hess und

Scheerer 2003, S. 77) und es sogar ermöglichen, die eigene Straftat vor sich selbst nicht als solche zu interpretieren (Eisenberg 2000, S. 210). „Die Existenz von Neutralisierungsstrategien [ermöglicht] es dem Handelnden [...], trotz der Interpretation einer Situation als günstige Gelegenheit sein nicht delinquentes Selbstbild aufrechtzuerhalten“ (Schneider 2007, S. 7).

5 Validierung der Täterprofile

Im Folgenden sollen die in der qualitativen Analyse identifizierten typischen Täterprofile validiert werden. In einem ersten Schritt soll dies anhand der Resultate des Persönlichkeitstest NEO-FFI (NEO-Fünf-Faktoren-Inventar) erfolgen. Im Rahmen der qualitativen Einzelinterviews wurde dieser Test von 12 der 13 Befragten gegen Ende des Interviews ausgefüllt. In einem zweiten Schritt sollen die Ergebnisse der Clusteranalyse der 60 Akten zur Validierung der Täterprofile herangezogen werden.

5.1 Das NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) nach Costa und McCrae

Beim NEO-FFI handelt es sich um ein bewährtes, mehrfach validiertes Instrument zur Erfassung individueller Merkmalsausprägungen in den Persönlichkeitsdimensionen Neurotizismus, Extraversion, Offenheit für Erfahrung, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit. Diese fünf Faktoren sind Ergebnis faktorenanalytischer Persönlichkeitsforschung, bei denen sich eben diese als robuste Dimensionen individueller Unterschiede in der Persönlichkeit herausgestellt haben (Borkenau/Ostendorf 1993, S. 5).

Bei der Auswertung werden jeweils die Werte betrachtet, die eine signifikante Abweichung vom Mittelwert nach oben (Überausprägung) oder nach unten (Unterausprägung) aufweisen. Werte, die innerhalb der Werte der Standardabweichung vom Mittelwert liegen, werden als Normbereich bezeichnet. Die fünf Merkmalsausprägungen (Borkenau/Ostendorf 1993, S. 27 f.) lassen sich wie folgt beschreiben:

Die Ausprägung Neurotizismus beschreibt die emotionale Stabilität beziehungsweise Labilität einer Person. Personen mit einer Überausprägung sind leicht aus dem seelischen Gleichgewicht zu bringen, berichten häufig über negative Gefühlszustände und neigen eher dazu ängstlich, nervös, unsicher und verlegen zu sein. Dagegen sind Personen mit einer Unterausprägung ruhig, ausgeglichen und nicht aus der Ruhe zu bringen.

Die Ausprägung Extraversion stellt unter anderem die Geselligkeit einer Person dar. Unterausprägungen weisen auf eine zurückhaltende, ausgeglichene Persönlichkeit hin. Diese Menschen sind unabhängig und verspüren öfter den Wunsch nach Alleinsein. Überausprägungen werden einem Menschen zugeordnet, der aktiv, gesellig, energisch und optimistisch ist.

Das Merkmal Offenheit für Erfahrung spiegelt das Interesse einer Person an neuen Erfahrungen wider. Hohe Werte deuten auf eine Person hin, die fantasievoll, wissbegierig und experimentierfreudig ist. Intellektualität und künstlerisches Interesse sind ebenfalls Eigenschaften, die eine solche Person kennzeichnen. Niedrigere Werte stehen für einen Menschen mit konservativen Einstellungen, der Bekanntes vorzieht und eher gedämpfte emotionale Reaktionen zeigt.

Eine weitere, im NEO-FFI gemessene Ausprägung beschreibt das soziale Verhalten und ist unter dem Punkt Verträglichkeit erfasst. Personen mit einer Überausprägung dieses Merkmals verfolgen altruistische Motive, verhalten sich hilfsbereit und kooperativ. Sie sind mitfühlend, vertrauensvoll und harmoniebedürftig. Dagegen sind Personen mit einer Unterausprägung eher bereit, für ihre eigenen Interessen zu kämpfen und sind misstrauisch gegenüber den Absichten anderer Menschen.

Die fünfte und letzte Ausprägung des NEO-FFI ist mit der Impulskontrolle eines Menschen befasst und wird durch Gewissenhaftigkeit beschrieben. Zielstrebige, ehrgeizige und fleißige Personen, die willensstark, ordentlich und penibel sind, neigen zu einer Überausprägung dieser Dimension. Sie sind in der Lage, ihre Ziele ausdauernd und diszipliniert zu verfolgen. Nachlässigkeit, Gleichgültigkeit und Unbeständigkeit sind dagegen Eigenschaften einer Person mit unterausgeprägtem Wert.

	Neurotizismus	Extraversion	Offenheit für Erfahrung	Verträglichkeit	Gewissenhaftigkeit
Mittelwert	1,66	2,34	2,65	2,35	2,56
Standardabweichung	0,67	0,56	0,53	0,52	0,62
Normbereich	0,99–2,33	1,78–2,90	2,12–3,18	1,83–2,87	1,94–3,18
egozentrierter Visionär (n = 1)	0,42	2,92	2,33	2,25	3,50
frustrierter Visionär (n = 6)	1,03	2,58	2,92	2,25	2,58
	2,00	1,83	2,16	2,33	2,66
	2,25	2,17	1,58	2,67	3,50
	2,58	2,67	2,91	2,42	3,00
	1,41	2,08	2,27	2,41	2,83
	0,92	2,25	2,30	2,08	2,75
narzisstischer Visionär (n = 2)	1,00	2,75	2,08	1,67	3,50
	2,00	2,42	2,83	2,58	3,42
Abhängiger (n = 2)	1,20	3,00	2,00	2,90	3,25
	1,42	2,50	2,09	2,75	3,00
Naiver (n = 1)	1,66	2,75	2,08	2,66	2,91

Tab. 1 Ergebnistabelle NEO-FFI

Über alle Fälle hinweg betrachtet zeigt sich ein charakteristisches Bild: Die interviewten Wirtschaftsstraftäter zeigen in vielen Fällen Überausprägungen in der Dimension Gewissenhaftigkeit. Sie sind äußerst zielstrebig damit befasst, ihre Ziele und Visionen zu verwirklichen. Hinzu kommt, dass die Arbeit in hohen Positionen oder eine selbstständige Tätigkeit ein hohes Maß an Fleiß und Ausdauer erfordern. Daneben treten Unterausprägungen beziehungsweise niedrige Werte bei der Dimension Offenheit für Erfahrung auf. Auch dieser Befund deckt sich mit den Ergebnissen der qualitativen Interviews. Die Täter sind darauf konzentriert, ihre Ziele und Visionen in die Realität umzusetzen, entwickeln dabei eine Art „Tunnelblick“ und sind nicht mehr offen für korrigierende Erfahrungen und Eindrücke von außen. Hinzu kommt, dass sie in ihren individuellen Motiven und Wertvorstellungen sehr verhaftet sind und auch daher geringe Flexibilität gegenüber Neuem zeigen.

Der egozentrierte Visionär weist eine deutliche Unterausprägung in der Dimension Neurotizismus auf. Er ist ein sehr selbstbewusster Charakter, der

nicht mit Selbstzweifeln oder Unsicherheit kämpft. Ängsten anderer Menschen begegnet er eher mit Unverständnis: *„[...] die meisten Menschen – also das größte Problem unserer Menschheit ist, dass die meisten Leute Angst haben. Angst, arbeitslos zu werden, Angst, keinen Partner zu finden, Angst, kein Geld mehr zu haben, Angst, was weiß ich, wenn sie über die Straße gehen.“* Auch eine Überausprägung in der Dimension Extraversion prägt seine Persönlichkeit. Er ist ein enthusiastischer und energischer Charakter, was das Verfolgen seiner Ziele betrifft: *„Ich bin relativ mutig, also ich denke nicht in Verlusten, sondern in Gewinnen. Ich habe keine Ängste, was Neues zu machen.“* Er ist willensstark und zielstrebig, was durch eine hohe Überausprägung in der Dimension Gewissenhaftigkeit deutlich wird: *„Der Entschluss war immer abhängig vom Geldverdienen.“*

Für den frustrierten Visionär ergibt sich ein eher diffuses Bild: Insgesamt gibt es nur vereinzelt Über- oder Unterausprägungen in den verschiedenen Dimensionen. Dies gilt insbesondere für die Dimension Neurotizismus. In diesem Täterprofil scheint es also sowohl psychisch stabile als auch psychisch labile Täter zu geben. Eine geringe Offenheit für Erfahrung ist Ausdruck seines unbedingten Wunsches nach beruflichem Erfolg, wobei auch er offenbar einen „Tunnelblick“ entwickelt: *„Ich kann nichts anderes als Unternehmer sein, ich werde immer Visionen haben.“* Eine stark ausgeprägte Gewissenhaftigkeit ist dabei auf seine Ausdauer und sein Engagement im Beruf bezogen: *„Erfolge geben Stärke, wirkliche Stärke, sie machen sicherer.“*

Der narzisstische Visionär hingegen zeigt in seiner auffälligsten Form eine unterausgeprägte Offenheit für Erfahrung. Als eher selbstverliebter Charakter beschäftigt er sich im Wesentlichen mit seinem übersteigerten Selbstbild und dessen Bestätigung: *„[...] ich möchte mit meinen Kenntnissen, Fähigkeiten und meiner Motivation wieder was bewegen und auf die Beine stellen.“* Dies steht in engem Zusammenhang mit einer geringen sozialen Verträglichkeit. Sein andauerndes Bedürfnis nach Bestätigung seiner Genialität macht ihn zu einem eher schwierigen Charakter. Besonders wenn ihm eine solche Bestätigung von seinem Umfeld verwehrt bleibt, ist er verstimmt bis aggressiv: *„Da habe ich gesagt, gut, dann müsst ihr's haben. Und jetzt setze ich natürlich alles dran, ob legal, nicht legal, das ist mir scheißegal – Hauptsache, ich kriege recht.“* Ein deutlicher Befund ist eine überausgeprägte Gewissenhaftigkeit. Da er fortwährend versucht, sich über seinen beruflichen Erfolg selbst zu bestätigen, verlangt ihm dies ein hohes Maß an Selbstdisziplin und Zielstrebigkeit ab: *„In dem Moment, in dem jemand zufrieden mit sich selber ist, ist das der Anfang vom Ende, aus meiner Sicht.“*

Der Abhängige zeigt ebenfalls eine geringe Offenheit für Erfahrung. Seine Verlustängste treiben ihn dazu, sich auf den Erhalt sozialer Bindungen zu konzentrieren. Diese einseitige Konzentration – vor allem auf eine bestimmte Beziehung – schränkt seine Offenheit für andere, neue Erfahrungen stark ein. In der Dimension Extraversion zeigt sich eine Überausprägung. Dies spricht dafür, dass er sich extrem an seinem sozialen Umfeld und weniger an seinen eigenen Wünschen und Bedürfnissen orientiert: *„Das ist dann eher noch was für mich, was Geselligkeit anbelangt.“* Bei der Dimension Verträglichkeit zeigt sich das gleiche Bild – eine starke Tendenz zu einer hohen sozialen Verträglichkeit ist charakteristisch für dieses Täterprofil. Sein Bindungswunsch spricht für ein ausgeprägtes Harmoniebedürfnis. Aus den Interviews ist außerdem bekannt, dass der Abhängige ein äußerst angepasster Charakter ist, der eigene Interessen hinter die anderer stellt: *„[...] letzten Endes hat's einfach mit der Beziehung zu tun, mit ... ja ... zurückdrängen von eigenen Bedürfnissen, und ähm ... einfach nur, letztendlich so zu leben, dass es dem Partner gefällt, und da bin ich halt selber auch daran kaputtgegangen.“* Wie die anderen

typischen Täterprofile zeigt er eine stark ausgeprägte Gewissenhaftigkeit, die für seinen Ehrgeiz und seine Zielstrebigkeit spricht: *„[...] oder wenn halt mal 18 oder 20 Stunden Arbeitszeit zustande kommen ... bis zur totalen Erschöpfung, dann ist es ein guter Tag, wenn ich wirklich heimkomm und bin wirklich alle, dann hat es Spaß gemacht.“*

Die beim Naiven zu beobachtende Unterausprägung in der Dimension Offenheit spricht für seine eher konservative Einstellung. Er fühlt sich den traditionellen Werten der Familie verpflichtet. Besonders die Rolle des Versorgers nimmt seine ganze Aufmerksamkeit und Energie in Anspruch: *„Augen zu und nur arbeiten.“*, *„[...] meine Familie und die Bildung meiner Kinder sind mir am wichtigsten.“*

5.2 Die Ergebnisse der Clusteranalyse

Da sich die auf Basis der qualitativen Auswertung identifizierten typischen Täterprofile lediglich auf eine geringe Fallzahl von 13 Straftätern stützen, stellt sich zwangsläufig die Frage einer Identifikation der Täterprofile auf einer breiteren quantitativen Basis. Aus diesem Grund wurden die Gerichtsbeziehungsweise Ermittlungsakten aus elf deutschen Staatsanwaltschaften von insgesamt 60 Wirtschaftsstraftätern mittels thematisch strukturierter Protokollbögen erfasst, operationalisiert, codiert und mithilfe einer Clusteranalyse systematisch ausgewertet.

Dabei ist das „Herauslesen“ von Persönlichkeitsmerkmalen sowie von motivationalen und emotionalen Einflussfaktoren aus zum Teil formaljuristischen Dokumenten nicht einfach, da Gerichtsakten nicht in standardisierter Form vorliegen. Selten enthalten sie ausführliche psychologische Gutachten, welche die Persönlichkeitsmerkmale des Straftäters ausführlich dokumentieren und die Motivationen für die Straftat *expressis verbis* zum Ausdruck bringen. Zumeist muss aus Vernehmungsprotokollen, Zeugenaussagen, unternehmensinternen Akten etc. auf die Persönlichkeitsmerkmale und Motivationen geschlossen werden. Hier besteht in nicht unerheblichem Maß Interpretationsspielraum für die die Dokumente sichtenden und codierenden Personen. Um dieser Unsicherheit ansatzweise Rechnung zu tragen, wurden die Tätereigenschaften nur mithilfe einer binären Variablen operationalisiert, die den Wert eins annehmen, wenn aus den Akten mit größter Sicherheit eine jeweilige Eigenschaft zu entnehmen ist. Ansonsten nimmt die Variable den Wert null an, was letztlich bedeuten kann, dass ein Täter diese Eigenschaft tatsächlich nicht besitzt oder dass ein Täter diese Eigenschaft aufweist, diese den Akten aber nicht entnehmbar ist. Die Verwendung eines höheren Skalenniveaus ist aufgrund von interpretatorischen Freiräumen methodisch nicht ratsam.

Auf Basis dieser Vorgehensweise wurden die folgenden – in Tabelle 2 dargestellten – sechs emotionalen, vier motivationalen und vier besonderen Persönlichkeitsmerkmale den Gerichtsakten als binäre Variablen entnommen. In der Tabelle sind neben der Codierungsanweisung für den Wert eins einer binären Tätereigenschaft (siehe zweite Spalte der Tabelle) auch die erwarteten Ausprägungen für die jeweiligen Tätertypen enthalten.

Variablen	Codierung mit dem Wert eins, wenn Zeugen-/Täteraussagen/ Gutachten/sonstige Dokumente ...	Erwartete Ausprägungen binärer Variablen für das jeweilige Täterprofil				
		egozentrierter Visionär	frustrierter Visionär	narzisstischer Visionär	Abhängiger	Naiver
Motivationale Faktoren						
Bestätigung/ Ansehen im Umfeld	... existierendes oder bestehendes hohes Ansehen des Täters bestätigen.	0	1	1	0	0
Sicherheit/ Existenzsicherung der Familie	... wie Konto-/Grundbuchauszüge, Bilanzen etc. eine gefährdete ökonomische Situation zeigen.	0	0	0	0	1
Erfüllung sozialer Normen	... dokumentieren, Täter handelt (1) auf Anweisung oder (2) aus Verpflichtung gegenüber Firma/Mitarbeitern.	0	0	0	1	1
Hedonismus	... wie Konto-/Grundbuchauszüge, Ermittlungsakten mit hohem Lebensstandard verbundene Anschaffungen bestätigen.	1	0	0	0	0
Emotionale Faktoren						
Verlustangst	... expressis verbis eine Verlustangst bestätigen.	0	0	0	1	0
Versagensangst	... expressis verbis eine Versagensangst bestätigen.	0	1	0	0	0
Existenzangst	... expressis verbis eine Existenzangst bestätigen.	0	0	0	0	1
kumulierte Frustration	...sowie frustrierende Brüche Frustration im Lebenslauf belegen.	0	1	0	0	0
Ausweglosigkeit/ Mangel an Lösungsalternativen	... Arbeitsplatzgefährdung, hohen psychischen Druck durch Haupttäter oder Überforderung bestätigen.	0	0	0	0	1
selbst geschaffene Bedrängnis	... hohes Erfolgsstreben bestätigen.	1	1	1	0	0
Persönlichkeitsmerkmale						
enttäuscht	... hohen Grad an Enttäuschtheit bestätigen.	0	1	0	0	0
überfordert	... hohes Maß an Überforderung bestätigen.	0	0	0	0	1
kontrolliert/ berechnend	... hohes Maß an Kontrolliertheit bestätigen.	1	0	0	0	0
selbstsicher/ überlegen	... hohes Maß an Selbstsicherheit/Überlegenheit bestätigen.	1	0	0	0	0
Quelle: eigene Darstellung						

Tab. 2 Berücksichtigte Tätereigenschaften in der Clusteranalyse

Nachdem die Vergleichsdimensionen – also die unabhängigen Variablen des Validierungsmodells – feststehen, können die 60 Beobachtungen einer hierarchischen Clusteranalyse unterzogen werden.²⁰

Bei einer Clusteranalyse handelt es sich um ein strukturentdeckendes quantitatives Verfahren zur Ermittlung von Gruppen (Clustern) von Subjekten oder Objekten, deren Eigenschaftsausprägungen bestimmte Ähnlichkeiten aufweisen. Ein durch die Clusteranalyse ermitteltes Tätercluster definiert sich also als Tätergruppe mit ähnlichen (homogenen) Ausprägungen bezüglich der zuvor in Tabelle 2 festgelegten Eigenschaften. Die Ausprägungen der Eigenschaften unterscheiden sich dabei gleichzeitig sehr stark von denen anderer Tätergruppen (Täterclustern).

Nach Durchführung der hierarchischen Clusteranalyse können vier homogene Tätertypen aus der Gesamtheit der 60 Täter identifiziert werden.²¹ Bei dieser Clusteranzahl ergeben die einfaktoriellen Varianzanalysen für 12 der 14 Täter-eigenschaften signifikante Werte, sodass mit Ausnahme der Variablen „Erfüllung sozialer Normen“ und „Verlustangst“ alle Tätereigenschaften signifikant zur Differenzierung der vier Tätergruppen beitragen.

Die besonderen Eigenschaften dieser vier Cluster entsprechen dabei weitestgehend den Täterprofilen des egozentrierten Visionärs, des frustrierten Visionärs, des Abhängigen und des Naiven. Da das äußerst komplexe Persönlichkeitsmerkmal „Narzissmus“ nur bedingt und nur verbunden mit einer hohen Fehleranfälligkeit aus den Aktenprotokollen zu entnehmen war, ist es als Eigenschaftsvariable nicht mit in die Clusteranalyse eingegangen. Mit einer Ausdifferenzierung des narzisstischen Visionärs durch die Clusteranalyse war somit auch nicht zu rechnen.

²⁰ Bei der Durchführung der Clusteranalyse wurde als Distanzmaß die quadrierte euklidische Distanz und als Fusionsalgorithmus das Verfahren nach Ward (1963) verwendet.

²¹ Die Entscheidung über die Anzahl der Cluster wird hierbei auf Basis des Dendrogramms bzw. des Screeplot getroffen: Der Heterogenitätszuwachs einer geringeren Clusteranzahl erscheint als zu groß. Die Gegenüberstellung der gegebenen Clustereinteilung mit der durch eine Diskriminanzfunktion vorhergesagten Klassifizierung liefert die Anzahl von nur 1,7 % „fehlklassifizierter“ Beobachtungen. Auch dies spricht für eine gute Qualität der Clusterlösung.

Variablen	Relative Häufigkeit der Täreigenschaften				
	Cluster 1: „egozentrierter Visionär“	Cluster 2: „frustrierter Visionär“	Cluster 3: „Abhängiger“	Cluster 4: „Naiver“	alle Täter- gruppen
Motivationale Faktoren					
Bestätigung/ Ansehen im Umfeld	44,4%	66,7%	15,4%	10%	31,7%
Sicherheit/ Existenz- sicherung der Familie	0,0%	0,0%	0,0%	30,0%	5,0%
Erfüllung sozialer Normen	0,0%	13,3%	11,5%	20,0%	11,7%
Hedonismus	33,3%	0,0%	7,7%	0,0%	8,3%
Emotionale Faktoren					
Verlustangst	0,0%	0,0%	11,5%	0,0%	5,0%
Versagens- angst	0,0%	26,7%	3,8%	0,0%	8,3%
Existenzangst	0,0%	6,7%	7,7%	100,0%	21,7%
kumulierte Frustration	11,1%	100,0%	0,0%	7,7%	30,0%
Ausweglosig- keit/Mangel an Lösungs- alternativen	0,0%	0,0%	3,8%	70,0%	13,3%
selbst geschaffene Bedrängnis	66,7%	26,7%	7,7%	0,0%	20,0%
Persönlichkeitsmerkmale					
enttäuscht	0,0%	53,3%	3,8%	10,0%	16,7%
überfordert	0,0%	33,3%	11,5%	60,0%	23,3%
kontrolliert/ berechnend	77,8%	0,0%	0,0%	0,0%	11,7%
selbstsicher/ überlegen	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%
Quelle: eigene Darstellung					

Tab. 3 Relative Häufigkeiten von Täreigenschaften in den vier Clustern der Clusteranalyse

Cluster 1: „egozentrierter Visionär“ (n = 9 von N = 60)

Die Ergebnisse der Clusteranalyse unterstützen das in der qualitativen Analyse identifizierte Täterprofil des egozentrierten Visionärs signifikant und ergeben ein Cluster von 9 der 60 zugeordneten Täter. Alle diesem Cluster zugeordneten Täter zeichnen sich durch Selbstsicherheit und Überlegenheit aus. Das Handeln ist bei 78 % der Täter kontrolliert und berechnend, was dieses Cluster deutlich gegen die anderen Täterprofile abgrenzt (durchschnittlich nur rund 12 % für alle Tätergruppen). Aus weiteren – in der Clusteranalyse nicht berücksichtigten – Variablen ist entnehmbar, dass der egozentrische Visionär auf der Suche nach Selbstbestätigung ist. Die sich daraus ergebende selbst geschaffene Bedrängnis ist mit 67 % überdurchschnittlich hoch. Seine Handlungen konzentrieren sich auf die Verwirklichung von Visionen (67 %; 20 % für alle Tätergruppen). Für 56 % (20 % für alle Tätergruppen) dieses Täterprofils hat Geld die Funktion, ein luxuriöses und hedonistisches Leben zu ermöglichen.

Cluster 2: „frustrierter Visionär“ (n = 15 von N = 60)

Auch das in der qualitativen Analyse identifizierte Täterprofil des frustrierten Visionärs wird durch die Clusteranalyse signifikant bestätigt. Es umfasst 15 der 60 im Datensatz enthaltenen Fallanalysen. Der frustrierte Visionär ist stark auf die Bestätigung und Anerkennung seines Umfelds angewiesen (67 %). Eine Enttäuschung über eine mangelnde Anerkennung kann bei 53 % dieses Täterprofils signifikant häufiger identifiziert werden als bei allen anderen Tätergruppen. Charakteristisch für den frustrierten Visionär ist dabei wiederholte Frustration als dominierende Emotion (100 %; 30 % für alle Tätergruppen). Dies wiederum könnte auch das signifikant häufigere Auftreten von Versagensangst erklären. Aus weiteren – in der Clusteranalyse nicht berücksichtigten – Variablen ist entnehmbar, dass Ehrgeiz und Zielstrebigkeit ebenfalls charakteristische Merkmale dieses Clusters sind (60 % der Täter des Clusters und 33 % für alle Tätergruppen). Auch für ihn ist die Verwirklichung von Visionen das zentrale Ziel seines Schaffens (40 %; 20 % für alle Tätergruppen). Rund 73 % (22 % für alle Tätergruppen) scheitern aber an ihren eigenen Zielen.

Cluster 3: „Naiver“ (n = 10 von N = 60)

Das Täterprofil des Naiven umfasst 10 der 60 Täter. Das Streben nach Sicherheit ist zentral für dieses Profil. Alle im Cluster enthaltenen Täter leiden unter Existenzängsten, die Existenzsicherung der Familie steht signifikant häufiger im Vordergrund als bei anderen Tätergruppen. Seine eher einfach strukturierte Persönlichkeit führt überdurchschnittlich häufig zu einer Überforderung in schwierigen Situationen (60 %; 23 % bei allen Tätergruppen), was wiederum überdurchschnittlich häufig zum Gefühl der Ausweglosigkeit ohne weitere Lösungsalternativen führt (70 %; 13 % bei allen Tätergruppen).

Cluster 4: „Abhängiger“ (n = 26 von N = 60)

Für das Profil des Abhängigen ergibt sich im Rahmen der Analyse ein Cluster im Umfang von 26 zugeordneten Fallanalysen. Es handelt sich dabei um das einzige Cluster, in dem Verlustängste (sozialer Bindungen) auftreten. Dieses besondere Kennzeichen des Tätertyps Abhängiger darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass viele Eigenschaften in diesem Tätercluster eher unterdurchschnittlich ausgeprägt sind. Letztlich dürften hier auch diejenigen Täterakten enthalten sein, bei denen sich das „Herauslesen“ von Tät ereigenschaften als schwierig gestaltete und viele der Eigenschaften deshalb mit dem Wert null codiert werden mussten. Dass sich diese Fälle gerade in diesem Cluster sammeln, liegt an der Tatsache, dass in der Tätergruppe des Abhängigen überhaupt nur bei 2 der 14 in der Clusteranalyse berücksichtigten Eigenschaften überdurchschnittliche Werte zu erwarten gewesen wären.

Insgesamt lässt sich also feststellen, dass vier der fünf Täterprofile aus den Gerichtsakten belegt werden können. Nur die Ausdifferenzierung des narzisstischen Visionärs konnte mithilfe der Clusteranalyse nicht nachgewiesen werden. Ob dies allein auf die Tatsache zurückzuführen ist, dass die Entscheidungsvariable „Narzissmus“ aus genannten Gründen nicht mit in die Analyse eingeflossen ist, ist an dieser Stelle nicht überprüfbar. Es wäre eine erweiterte Einsicht von Akten mit ausreichend detaillierten psychologischen Gutachten nötig, um narzisstische Charaktereigenschaften besser identifizieren zu können. Ein umfangreicher Zugriff auf Akten mit einem derart hohen Detaillierungsgrad war im Rahmen dieser Studie leider nicht möglich. Gegen die Existenz des Täterprofils des narzisstischen Visionärs könnte allerdings sprechen, dass sich einige – der für die Tätergruppe typischen – Eigenschaften in der einfaktoriellen Varianzanalyse als signifikant für die Clusterdifferenzierung herausgestellt haben, es aber dennoch nicht zu einer gesonderten Ausdifferenzierung dieser Tätergruppe kommt.

E Erste Schlussfolgerungen für die Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität

Die vorliegende Studie hat erste für eine Wirtschaftsstraftat ausschlaggebende Motivstrukturen von Wirtschaftsstraftätern empirisch ermittelt und charakteristische Persönlichkeitsmerkmale und begünstigende Rahmenbedingungen identifiziert. Insgesamt zeigen sich fünf verschiedene Täterprofile, die sich im komplexen Zusammenspiel von emotionalen, motivationalen und kognitiven Wahrnehmungsprozessen auf dem Weg zur Straftat unterscheiden. Eine erfolgreiche Prävention und Bekämpfung dieser Delikte muss dieser differenzierten Täterstruktur Rechnung tragen. Schließlich wirken einzelne Präventionsmaßnahmen auf verschiedene Tätertypen unterschiedlich stark und teilweise sogar mit unterschiedlichen – positiven oder negativen – Vorzeichen auf die Wahrscheinlichkeit wirtschaftskrimineller Handlungen ein.

Eine zentrale Rolle für die Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität spielt die Vereinbarung und klare Kommunikation der im Unternehmen geteilten Werte. Grundsätzlich sollte Integrität als Unternehmenswert bereits auf strategischer Ebene, etwa in Mission, Vision, Values Statement oder Code of Ethics deutlich und glaubhaft verankert sein. Mittels ethischer Richtlinien lässt sich die individuelle Selbstbindung stärken, soweit diese konkret, handlungsleitend und glaubwürdig sind, Konsequenzen bei Nichtbeachtung deutlich sind und auch von der Unternehmensspitze gelebt werden.²² Eine solche Dokumentation von Integritätszielen und -erwartungen auf strategischer Unternehmensebene kann zumindest für einige der identifizierten Täterprofile Neutralisierungs- und Rechtfertigungsstrategien erschweren und hierdurch die Hemmschwellen insbesondere für den Einstieg in die Wirtschaftskriminalität, aber auch für eine Fortsetzung wirtschaftskriminellen Handelns erhöhen. Naiven ermöglichen solche Maßnahmen eine erste Orientierung, deren Fehlen für diese Tätergruppe ein Grund für die Bereitschaft zu wirtschaftskriminellen Handlungen ist. Bei Abhängigen kann die klare unternehmensethische Positionierung die Bereitschaft zur Unterstützung kriminellen Verhaltens ihrer Bezugspersonen im Unternehmen schwächen, da ihnen ein Konflikt zwischen der Erfüllung von Erwartungen krimineller Subkulturen im Unternehmen und der unmissverständlichen Unternehmensposition deutlich wird. Dem frustrierten Visionär, der sich grundsätzlich dem Unternehmen verpflichtet fühlt, wird es schwerer fallen, wirtschaftskriminelle Alternativen in Erwägung zu ziehen, wenn „sein“ Unternehmen über verschiedene Unternehmensebenen hinweg glaubhaft signalisiert, dass derartiges Verhalten den Unternehmenszielen eindeutig widerspricht. Weniger Erfolg versprechend ist ein klares Bekenntnis zur Integrität der Unternehmensstrategie dagegen bei egozentrischen und narzisstischen Visionären. Beide fühlen sich dem Unternehmen weit weniger verbunden als etwa der frustrierte Visionär. Sie orientieren sich sehr stark an eigenen Zielen und streben ohnehin eine weitreichende Unabhängigkeit an. Appelle an Integrität von höchster Unternehmensebene dürften von diesem Täterkreis daher zum Teil als „irrelevante ethische Lyrik“ ignoriert und übergangen werden.

Aufbauend auf der Verankerung in der Strategie des Unternehmens sind unternehmensinterne Integritätsziele im Compliance-Management beispielsweise in Verfahrens- und Verhaltensrichtlinien weiter zu präzisieren, auch um eine überzeugende Anbindung der Compliance-Aktivitäten an die Unternehmensvision

²² Vgl. Bussmann/Salvenmoser (2006). Dies verdeutlichen empirische Ergebnisse, nach denen 89 % der Mitarbeiter westeuropäischer Unternehmen einen Code of Conduct fordern, obwohl ein solcher nur in 67 % der Unternehmen, aus denen die Befragten stammen, vorhanden ist. Immerhin 70 % erhoffen sich davon eine zusätzliche Handhabe gegen Betrug, Unterschlagung und Korruption, siehe hierzu Ernst & Young (2007).

und -strategie zu erreichen, die Voraussetzung für ein nachhaltiges Compliance-Management ist.²³ Gleichwohl ist nicht allein die Existenz, sondern auch die Kommunikation der Leitlinien wesentlich für deren Präventionspotenzial bei unterschiedlichen Tätertypen. Unternehmen, die konsequent und nachdrücklich ihre Werte kommunizieren, erhöhen die Hemmschwellen und Hürden für solche Straftäter, die nicht im Eigeninteresse, sondern im vermeintlichen Unternehmensinteresse zu handeln glauben.

Es geht dabei weniger um Abschreckung als um eine Stärkung des Wertebewusstseins sämtlicher Mitarbeiter.²⁴ Allerdings ist die Wirksamkeit effizient und umfassend kommunizierter Leitlinien je nach Tätertyp sehr verschieden. Für Naive können solche Leitlinien präzise Orientierung und Sicherheit geben, vor allem, wenn diese nicht allein schriftlich in Broschüren oder im Internet, sondern auch persönlich in Schulungen und Mitarbeitergesprächen kommuniziert werden. Persönliche Kommunikation von Leitlinien ermöglicht zudem eine Stärkung von Abhängigen, sofern sich diese von anderen Unternehmensangehörigen persönlich abhängig fühlen. Konstruktive Vorschläge und Einwände frustrierter Visionäre im Unternehmensinteresse können in Einzelfällen Anlass sein, Ausnahmen von bestehenden Regeln zu vereinbaren, sofern diese begründet, von mehreren verantwortlichen Personen befürwortet und klar dokumentiert werden (Schmidt 2004). Darüber hinaus bietet die persönliche Kommunikation mit frustrierten Visionären Möglichkeiten, deren Ideen aufzugreifen, Missverständnissen vorzubeugen, aber auch zu hohen Erwartungen und der Gefahr des Realitätsverlusts im persönlichen Gespräch entgegenzuwirken. Auf diese Weise ermöglichen es Mitarbeitergespräche, der Unzufriedenheit als Auslöser krimineller Handlungen bei dieser Tätergruppe entgegenzuwirken. Narzisstische Visionäre lassen sich vermutlich ebenfalls leichter für die Einhaltung von Leitlinien gewinnen, wenn sie an deren Gestaltung beteiligt werden und ihre eigene Position im Ergebnis berücksichtigt sehen. Im diskreten Mitarbeitergespräch kann es dabei eher gelingen, Verhaltenskorrekturen bei dieser wenig kritikfähigen Tätergruppe zu erreichen, ohne bei diesen ein Gefühl der „persönlichen Niederlage“ zu erzeugen, aber auch, ihnen gegebenenfalls die erwartete persönliche Bestätigung zu vermitteln. Für egozentrische Visionäre können Leitlinien dagegen eher einen Angriff auf die eigene Unabhängigkeit darstellen, der ihre Bereitschaft zur Verletzung solcher Vorgaben möglicherweise sogar erhöht.

Im Rahmen der organisatorischen Umsetzung von Compliance-Systemen zur Prävention von Wirtschaftskriminalität werden in jüngerer Zeit verstärkt auch in Deutschland die Potenziale von Hinweisgebersystemen diskutiert. Die anfänglich geäußerten Befürchtungen, Hotlines könnten interne Konflikte im Unternehmen verursachen, haben sich in der Praxis bislang nicht bestätigt. Vielmehr erhöhen sie die Chancen, Verdachtsmomente frühzeitig zu erkennen. Insofern geht es weniger um das „Ob“ als um das „Wie“ von Hinweisgebersystemen, zumal nur etwa die Hälfte der befragten Mitarbeiter in westeuropäischen Unternehmen glaubt, existierende Hotlines würden tatsächlich genutzt. Bemerkenswert dabei ist, dass immerhin noch jeder elfte Mitarbeiter befürchtet, eigene Rechte der Hinweisgeber würden vom Unternehmen im Zweifel nicht geschützt (Leisinger 2008 sowie zur Empirie Busmann/Salvenmoser 2006 und Ernst & Young 2007). Die Vertraulichkeit von Hinweisgebersystemen entlastet alle Tätertypen vor der Befürchtung hierarchischen Drucks, sofern Verdachtsmomente gegenüber Vorgesetzten zur Diskussion stehen. Nicht nur gegenüber Vorgesetzten, sondern allgemein besonders bedeutungsvoll sind vertrauliche Hinweisgebersysteme für (von anderen Unternehmens-

²³ Vgl. Menzies/Tüllner (2008), S. 10.

²⁴ Vgl. Samson/Langrock (2007).

angehörigen) emotional Abhängige, die von sozialen und emotionalen Verlustängsten befreit werden, sofern sie sich zu einem Hinweis entschließen. Insofern empfiehlt sich die Einführung anerkannter Beschwerdewege (Hotlines) auch aus Verantwortung gegenüber dem betroffenen Mitarbeiter und seinem sozialen Umfeld (Leisinger 2008). Etwas geringer sind die weitergehenden Präventionspotenziale bei den anderen Tätertypen, sofern es sich nicht um Hinweise gegenüber hierarchisch Vorgesetzten handelt. Für Naive ist die Anonymität eher eine Barriere, da für sie Ansprechpartner zur Klärung von Informationsdefiziten und Vermittlung von Verhaltenssicherheit wichtig sind. Bei dem an gemeinsamen Zielen orientierten frustrierten Visionär wird eine anonyme Beschwerdestelle wenig zum Abbau von Unzufriedenheit beitragen. Gleiches gilt für den narzisstischen Visionär; ein Hinweisgebersystem trägt dessen Wunsch nach persönlicher Anerkennung und Geltung wenig Rechnung. Dagegen können Hinweisgebersysteme für egozentrierte Visionäre ein weniger kalkulierbares Entdeckungsrisiko darstellen als etwa direkte persönliche Kontrollen, bei denen eine persönliche Einflussnahme auf die Kontrollierenden möglich ist.

So laufen beispielsweise Ombudsleute, die sich nicht nur für die Prävention von Korruption, sondern von Wirtschaftskriminalität im Unternehmen allgemein anbieten, Gefahr, von egozentrierten Visionären beeinflusst oder gar manipuliert zu werden. Dagegen ist ihre Funktion als persönlicher Ansprechpartner vielversprechend, um die bereits genannten Probleme der Anonymität von Hinweisgebersystemen speziell bei Naiven, Abhängigen sowie frustrierten und narzisstischen Visionären zu überwinden.

Bei einem Teil der in der empirischen Untersuchung ermittelten Täterprofile empfiehlt sich ferner die Verhinderung von Tatgelegenheiten durch Kontrollen und ein funktionierendes Berichtswesen.²⁵ Speziell die Gefahr des Realitätsverlusts bei den egozentrierten und narzisstischen Visionären²⁶ legt dies nahe, denn bei diesen Tätergruppen kann eine Suche nach Gelegenheiten unterstellt werden. Um die Erfolgswahrscheinlichkeit dieser Suche zu vermindern, ist neben verstärkten Kontrollen – soweit möglich – auch an einen regelmäßigen Aufgabenwechsel, eine Funktionstrennung oder an Personalrotation zu denken, die allesamt die Vertrautheit als Ursache für die Wahrnehmung von Gelegenheiten verringern (Bussmann/Salvenmoser 2006, S. 207). Hat die Stärkung der Compliance-Strukturen bei Visionären die Aufgabe, deren Handlungen – auch gegen deren Interessen – in einem für das Unternehmen akzeptablen Rahmen zu halten, leidet der Abhängige unter einem Mangel an Kontrollen, der zum Teil durch ein konsequent gehandhabtes Vier-Augen-Prinzip überwunden werden kann und mehr Sicherheit gibt. Nicht zuletzt verlangt die Leichtgläubigkeit des Naiven nach einem hinreichenden Kontrollsystem, um Wirtschaftskriminalität einzudämmen.

Die Anzahl von Kontrollen ist in multivariaten Analysen ein sehr erklärungskräftiger Faktor für die Entdeckung von Wirtschaftskriminalität. Dies spricht für ein generell noch ungenutztes Präventionspotenzial zusätzlicher Kontrollen. Das zeigt sich auch darin, dass 66 % der Fälle von Wirtschaftskriminalität in deutschen Unternehmen durch externe oder interne Tipps oder allein zufällig bekannt werden (Bussmann 2007, S. 17 sowie Bussmann/Salvenmoser 2006, S. 208).

²⁵ Vgl. Schmidt (2004), S. 20 ff.

²⁶ Realitätsverlust ist auch bei frustrierten Visionären kennzeichnend. Allerdings können Kontrollen bei ihnen angesichts ihrer stärkeren sozialen Orientierung auch ein Gefühl mangelnden Vertrauens und fehlender Anerkennung provozieren, das bei ihnen die Kriminalitätsrisiken verstärkt – ein Aspekt, der im weiteren Verlauf noch aufgegriffen wird.

Wesentlich ist dabei die Transparenz und Kommunikation von Kontrollen, die subjektive Entdeckungswahrscheinlichkeiten erhöht und eine merkliche Abschreckungswirkung entfaltet. Allerdings sollten Kontrollen ebenso wie Sanktionen gleichmäßig und ohne Ausnahmen durchgeführt werden. Stattdessen zeigt sich, dass die durch Wirtschaftskriminalität verursachten Schäden zwar mit der Ranghöhe des Managers im Unternehmen steigen, zugleich aber Topmanager, die die höchsten Schäden verursachen, im Entdeckungsfall nur etwa halb so oft wie Angestellte (32 % im Vergleich zu 61 %) mit einer Strafanzeige rechnen müssen (Bussmann/Salvenmoser 2006, S. 209). Eine solche Ungleichbehandlung verletzt unternehmerische Fairnessprinzipien und kann in der Belegschaft zu persönlicher Enttäuschung führen, wie es etwa beim frustrierten Visionär in dieser Studie ermittelt wurde.

Vor allem bei frustrierten Visionären kann ein starker Ausbau des Kontrollsystems in ein von Misstrauen geprägtes Unternehmensklima übergehen und damit die Kriminalitätsbereitschaft erhöhen (Bussmann 2007, S. 119). Hinzu kommt, dass ein vorrangig an rechtlichen Sanktionen orientiertes Compliance-Programm sehr viel stärker an den Kosten von Management und Organisation ansetzt als am Geschäftserfolg. Ein am Geschäftserfolg orientiertes Vorgehen verlangt dagegen nach einem Wertemanagement, das moralische Werte als eine produktive Ressource für das Unternehmen begreift. Hierzu müssen Compliance-Managementsysteme auf formaler und informaler Ebene gleichermaßen ansetzen (Wieland 2008). So lässt sich Unzufriedenheit beim frustrierten Visionär mit Kontrollen eher verstärken als verhindern. Zielführend ist in diesem Fall ein Ethikmanagementsystem, das deutlicher auf Anerkennungen als auf Sanktionen setzt, das sich also dem Integritätsgedanken verpflichtet fühlt (Noll 2002), zugleich aber ein Mindestmaß an Kontrollen beibehält, um das Risiko eines Realitätsverlustes vor allem bei Visionären zu begrenzen. Solche Anerkennungen sollten allerdings derart gestaltet werden, dass sie das unternehmerische Wertemanagementsystem nicht nur anerkennen, sondern auch fördern. Formalrechtliche Compliance-Programme dürfen nicht zur Geschäftsverhinderungsmaßnahme degenerieren (Wieland 2008, S. 162), wie es ein für diese Studie befragter Täter treffend beschrieben hat.²⁷ Frustrierte und narzisstische Visionäre lassen sich auch mit nicht materiellen Anerkennungen motivieren, während der materiell-hedonistisch ausgerichtete egozentrierte Visionär vorrangig durch materielle Incentive-Programme erreichbar sein dürfte. Das Selbstvertrauen von Abhängigen lässt sich dagegen durch nicht materielle wie auch materielle Anreize stärken. Bei Naiven lassen sich Incentives jeder Art einsetzen, um sie zur Beteiligung an Ethiktrainings und anderen Veranstaltungen anzuregen, bei denen sie präventionsrelevantes Know-how erwerben können.

Verschärft werden Motivationsprobleme und Unzufriedenheit durch unübersichtliche Organisationsstrukturen, insbesondere im Empfinden des narzisstischen und des frustrierten Visionärs. Sie können zudem Informationsasymmetrien verursachen und verlangen nach einer höheren Transparenz in den Geschäftsvorgängen (Wieland 2008, S. 162). Eindeutige Zuständigkeiten, ein funktionierendes Berichtswesen sowie die genaue und vollständige Dokumentation von Vorgängen sind daher wesentliche Bestandteile einer Präventionsstrategie (Schmidt 2004), zudem lassen sich mit einer solchen Transparenz demotivierende Kontrollen teilweise verringern, die in intransparenten Prozessen häufiger notwendig sind.

²⁷ „Es wurden ja ganz klar Maßgaben gesetzt [...] es sind bestimmte Dinge buchhalterisch abzuwickeln, da haben Sie gar keine Chance. Und dann gibt es da Anweisungen aus einzelnen Ressorts, die widersprechen dann, wenn Sie einen Jahresabschluss machen, widersprechen diese Anweisungen eindeutig den Compliance-Anweisungen und was machen Sie da?“

Ein gutes Betriebsklima bis hinein in einzelne Arbeitsgruppen kann Versagensängste beim frustrierten Visionär und die Angst vor dem Verlust sozialer Bindungen beim Abhängigen abbauen. Ausdrückliche Anerkennungen für persönliche Leistung und Integrität beugen zudem Minderwertigkeitsgefühlen und Enttäuschungen beim frustrierten Visionär vor. Jedoch ist hier erneut zu differenzieren: Zwar kann eine gute Einbindung in die Gruppe für frustrierte Visionäre und Abhängige hilfreich sein, doch es dürfen hieraus keine Cliques entstehen, die Naive und frustrierte Visionäre unter Druck setzen. Derartige arbeitsplatzbezogene Subkulturen lassen sich vermeiden, wenn Mitarbeiter über tragende Bindungen außerhalb des Arbeitsbereiches verfügen. Aus diesem Blickwinkel kann auch die Berücksichtigung von Work-Life-Balance-Aspekten der Beschäftigten einen eigenständigen Beitrag zur Prävention von Wirtschaftskriminalität leisten (Schneider 2007). Prozess- und Transaktions-fairness als wesentliche Merkmale eines funktionierenden Ethikmanagements sind Voraussetzungen, um dem Faktor „Kränkung“ entgegenzuwirken, der den narzisstischen Visionär teilweise prägt.

In jüngerer Zeit wird diskutiert, ob eine unternehmensinterne Selbstanzeige von Tätern zumindest in den Fällen in Betracht zu ziehen sei, in denen diese nicht im engen Eigeninteresse, sondern in vermeintlich „altruistischer“ Weise Delikte „im Unternehmensinteresse“ begangen haben. Anzuwenden sei dies auf noch unentdeckte Straftaten, bei denen sich Mitarbeiter nicht bereichert haben. Eine solche unternehmensinterne Selbstanzeige soll einerseits eine Abkehr von der Wirtschaftskriminalität erleichtern und der Geschäftsleitung andererseits Informationen für die Prävention und Bekämpfung ähnlicher Straftaten liefern.²⁸ Mit Blick auf die vorliegende Untersuchung könnten von solchen Regelungen vor allem frustrierte Visionäre, Abhängige und Naive profitieren, die sich nicht notwendigerweise selbst bereichern. Gleichwohl ist dieser Vorschlag mit nicht unerheblichen Risiken verbunden. Schließlich würde eine solche „Ausstiegs-klausel“ das faktische Risiko im unternehmensinternen Entdeckungsfall senken und Neutralisierungs- ebenso wie Rechtfertigungsargumente stützen. Letztlich ist nicht auszuschließen, dass eine solche „Amnestie-Option“ die Hemmschwelle zum Einstieg in wirtschaftskriminelles Handeln bei allen Tätergruppen absenkt und das Risiko der Wirtschaftskriminalität letztlich erhöht. Insofern erscheint die Einführung einer unternehmensinternen Selbstanzeigeoption nur in jenen Unternehmen erwägenswert, in denen – etwa zur Aufdeckung umfangreicher korrupter Netzwerke – ein erhebliches Interesse an weitreichenden Einblicken in wirtschaftskriminelle Strukturen besteht, das die geschilderten anderen negativen Folgen überwiegt.

Die wohl grundsätzlichste präventionsrelevante Erkenntnis dieser Studie: Die Rahmenbedingungen eines Ethikmanagement- und Compliance-Systems müssen zwar in der Regel für alle Mitarbeiter oder zumindest für einzelne Unternehmenseinheiten gleich ausgestaltet werden, sie wirken aber aufgrund individueller motivationaler und emotionaler Unterschiede nicht auf alle Beteiligten in gleicher Weise. Hieraus ergeben sich zwei grundlegende Konsequenzen für die Prävention:

- Optimierender Präventionsmix
Eine optimale Prävention von Wirtschaftskriminalität verlangt nach einem Präventionsmaßnahmen-Mix und geeigneten Rahmenbedingungen des Ethikmanagements, das dem Gesamtspektrum unterschiedlicher Mitarbeiter-typen Rechnung trägt.

²⁸ Vgl. Samson/Langrock (2007).

- Eingeschränkte Substituierbarkeit von Präventionsmaßnahmen
Defizite in einem Bereich des Ethikmanagement- und Präventionssystems (etwa Betriebsklima beim frustrierten Visionär) lassen sich durch vermehrten Einsatz anderer Maßnahmen (etwa Kontrollen) nur schwer oder auch gar nicht ausgleichen.

Insgesamt unterstreicht diese Studie, dass sich in der Tat *„ein großes Feld potenzieller empirischer Arbeit erschließt, das zu einer verhaltensorientierten Unternehmensethik, also einer Behavioral Business Ethics führen könnte“* (Wieland 2008, S. 161). Eine solche verhaltensorientierte Unternehmensethik kann, wie die genannten Beispiele andeuten, höchst präventionsrelevante Ergebnisse erzielen. So zeigen bereits diese ersten Ergebnisse Unterschiede in den Täterprofilen, die ein differenziertes Vorgehen verlangen. Kontrollen und eine Stärkung der Compliance sind sinnvoll, werden aber längst nicht allen Täterprofilen gerecht, sondern sind durch ein weitergehendes Ethik- und Wertemanagement zu ergänzen, das nach einzelnen Täterprofilen differenziert und damit eine sehr viel wirksamere Prävention verspricht.

Literatur

Altenthan, S. et al. (1992)

Psychologie. In: Hermann Hobmair (Hrsg.): Psychologie. Köln: Stam-Verlag.

Bannenberg, B. (2002)

Korruption in Deutschland und ihre strafrechtliche Kontrolle: Eine kriminologisch-strafrechtliche Analyse. BKA-Reihe Polizei und Forschung Band 18. Neuwied und Kriftel: Luchterhand-Verlag.

Berg, A. (2001)

Wirtschaftskriminalität in Deutschland. Ursachen und Bekämpfung von Korruption und Untreue. Osnabrück: Der Andere Verlag.

Blickle, G. et al. (2006)

Some Personality Correlates of Business White-Collar Crime. In: Applied Psychology: An International Review, Ausgabe 55 (2), S. 220–233.

Borkenau, P./Ostendorf, F. (1993)

NEO-Fünf-Faktoren-Inventar nach Costa und McCrae – Handanweisung. Göttingen, Bern, Toronto und Seattle: Hogrefe.

Bundesministerium des Innern (2007)

Polizeiliche Kriminalstatistik 2007. Berlin.

Bundesministerium des Innern/Bundesministerium der Justiz (2006)

2. Periodischer Sicherheitsbericht (Kurzfassung). Berlin.

Burkatzki, E. (2007)

Wirtschaftskriminalität als Folge wertbezogener Orientierungen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. In: Forum Wirtschaftsethik, 15. Jahrgang, Nr. 1/2007, S. 25–37.

Bussmann, K.-D. (2007)

Der Faktor „Mensch“ im Unternehmen. Zur Wirkung von Wirtschaftsethik und Kontrollen. In: Forum Wirtschaftsethik, 15. Jahrgang, Nr. 1/2007, S. 13–23.

Bussmann, K.-D. (2008)

Nationales Recht und Anti-Fraud-Management – US-amerikanische und deutsche Unternehmen im Vergleich. In: Albert Löhr und Eckhard Burkatzki (Hrsg.), S. 111–132.

Bussmann, K.-D./Salvenmoser, S. (2006)

Internationale Studie zur Wirtschaftskriminalität. In: NSTz, 2006, Heft 4, S. 203–209.

Bussmann, K.-D./Werle, M. M./Ziegleder, D. (2006)

Wirtschaftskriminalität – Ergebnisse einer weltweiten Studie. In: Forum Kriminalprävention, Nr. 2, 2006, S. 25–28.

Coleman, J. W. (1987)

Toward an interated theory of white-collar crime. In: American Journal of Sociology, Volume 93, Number 2, S. 406–539.

Cressey, D. R. (1973)

Other People's Money. Montclair NJ: Patterson Smith.

Eisenberg, U. (2000)

Kriminologie. 5. Auflage, München: C. H. Beck.

Ernst & Young (2008)

Korruption – das Risiko der Anderen. 10th Global Fraud Survey. EYGM Limited.

Ernst & Young (2007)

A Survey into Fraud Risk Mitigation in 13 European Countries. EYGM Limited.

Fritsche, I. (2003)

Entschuldigen, Rechtfertigen und die Verletzung sozialer Normen. Weinheim, Basel und Berlin: Beltz PUV.

Hess, H./Scheerer, S. (2003)

Theorie der Kriminalität. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Sonderheft 43, S. 69–92.

Knecht, T. (2006)

Das Persönlichkeitsprofil des Wirtschaftskriminellen aus psychiatrischer Sicht. In: Kriminalistik, Nr. 3, 2006, S. 201–206.

KPMG (2006)

Anti Fraud Management – Best Practice der Prävention gegen Wirtschaftskriminalität, Köln.

Leisinger, K. (2008)

„Whistle Blowing“: Zum konstruktiven Umgang mit Kritik, die „von innen“ kommt. In: Albert Löhr und Eckhard Burkatzki (Hrsg.), S. 171–184.

Löhr, A./Burkatzki, E. (2008)

Wirtschaftskriminalität und Ethik. dnwe-Schriftenreihe Folge 16, München und Mering: Rainer Hampp Verlag.

Mehles, T. (2003)

Prävention und Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität in internationalen Unternehmen. In: Forum Kriminalprävention, Nr. 3/2003, S. 35–36.

Menzies, C./Tüllner, J. (2008)

Nachhaltiges und ganzheitliches Compliance Management – Teil I. In: pwc:crisis management. Quarterly Executive Briefing, August 2008, S. 9–10.

Noll, B. (2002)

Wirtschafts- und Unternehmensethik in der Marktwirtschaft. Stuttgart: Kohlhammer.

Pies, I./Sass, P. (2006)

Korruptionsprävention als Ordnungsproblem – wirtschaftsethische Perspektiven für corporate Citizenship als Integritätsmanagement. In: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band 57, S. 341–369.

PwC (2005)

Wirtschaftskriminalität 2005. Internationale und deutsche Ergebnisse. Studie herausgegeben von PricewaterhouseCoopers sowie der Martin Luther Universität Halle-Wittenberg, Frankfurt am Main und Halle an der Saale.

PwC (2007)

Wirtschaftskriminalität 2007. Sicherheitslage der deutschen Wirtschaft. Studie herausgegeben von PricewaterhouseCoopers sowie der Martin Luther Universität Halle-Witten, Frankfurt am Main und Halle an der Saale.

Samson, E./Langrock, M. (2007)

Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität im und durch Unternehmen. In: Der Betrieb, 60. Jahrgang, Heft 31, S. 1684–1688.

Schlegel, A. (2003)

Wirtschaftskriminalität. In: Alexander Schlegel (Hrsg.): Wirtschaftskriminalität und Werte. Theoretische Konzepte, empirische Befunde, praktische Lösungen. Nordhausen: Verlag Traugott Bautz, S. 3–45.

Schmidt, S. (2004)

Korruption in Unternehmen. Typologie und Prävention. Beiträge der Fachhochschule Pforzheim, Nr. 112, Pforzheim.

Schneider, H. (2007)

Leipziger Verlaufmodell wirtschaftskriminellen Handelns – Ein integrativer Ansatz zur Erklärung von Kriminalität bei sonstiger sozialer Unauffälligkeit. In: Neue Zeitschrift für Strafrecht, Heft 10, S. 555–562.

Schneider, H. (2008)

Person und Situation. Über die Bedeutung personaler und situativer Risikofaktoren bei wirtschaftskriminellem Handeln. In: Albert Löhr und Eckhard Burkatzki (Hrsg.), S. 135–153.

Weisburd, D./Waring, E. (2001)

White Collar Crime and criminal careers. New York: New Cambridge University Press.

Wells, J. T. (2004)

Corporate Fraud Handbook. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Wieland, J. (2008)

Die Kunst der Compliance. In: Albert Löhr und Eckhard Burkatzki (Hrsg.), S. 155–169.

Ziercke, J. (2008)

Wirtschaftskriminalität in der Bundesrepublik Deutschland: Fallbeispiele, Entwicklungstrends, Folgeschäden. In: Albert Löhr und Eckhard Burkatzki (Hrsg.): Wirtschaftskriminalität und Ethik, dnwe-Schriftenreihe, Folge 16, München und Mering: Rainer Hampp Verlag, S. 25–42.

Ansprechpartner

Hochschule Pforzheim

Prof. Dr. Thomas Cleff

Professor für Quantitative Methoden
der BWL
Tiefenbronner Straße 65
75175 Pforzheim
thomas.cleff@hs-pforzheim.de

Prof. Dr. Gabriele Naderer

Professorin für Markt- und
Kommunikationsforschung
Tiefenbronner Straße 65
75175 Pforzheim
gabriele.naderer@hs-pforzheim.de

Prof. Dr. Jürgen Volkert

Professor für Volkswirtschaftslehre
und Ethikbeauftragter
Tiefenbronner Straße 65
75175 Pforzheim
juergen.volkert@hs-pforzheim.de

Die Hochschule Pforzheim mit ihren drei Fakultäten – Gestaltung, Technik sowie Wirtschaft und Recht – genießt einen erstklassigen Ruf. Mit den rund 4.500 Studierenden, die in Bachelor- und Masterstudiengängen eingeschrieben sind, ist Pforzheim eine der größten Fachhochschulen des Landes Baden-Württemberg. Qualifikation und Praxiserfahrung der Lehrenden auf der einen und eine intensive Kooperation mit erfolgreichen Unternehmen auf der anderen Seite legen den Grundstein für die herausragende Position der Hochschule in den Rankings.

Die Hochschule kooperiert mit über 100 Partneruniversitäten weltweit, engagiert sich in internationalen Netzwerken und räumt wirtschafts- sowie unternehmensethischen Fragen einen hohen Stellenwert ein. Die Hochschule verpflichtete sich als eine der ersten weltweit zur Einhaltung der von der UN initiierten „Principles for Responsible Management Education“ (PRME).

PricewaterhouseCoopers

Steffen Salvenmoser

Marie-Curie-Straße 24–28
60439 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 9585-5555
steffen.salvenmoser@de.pwc.com

PricewaterhouseCoopers ist weltweit eines der führenden Netzwerke von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften und kann auf die Ressourcen von insgesamt 155.000 Mitarbeitern in 153 Ländern zugreifen. In Deutschland erwirtschaften rund 8.900 Mitarbeiter in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahen Dienstleistungen (Assurance), Steuerberatung (Tax) sowie Transaktions-, Prozess- und Krisenberatung (Advisory) an 28 Standorten einen Umsatz von rund 1,47 Milliarden Euro.

Seit vielen Jahren prüfen und beraten wir führende Industrie- und Dienstleistungsunternehmen jeder Größe. Stark ausgebaut wurde der Geschäftsbereich „Mittelstand“, der mittelständische Unternehmen mit einem dichten Kontaktnetzwerk direkt vor Ort betreut. Auch Unternehmen der öffentlichen Hand, Verbände, kommunale Träger und andere Organisationen vertrauen unserem Wissen und unserer Erfahrung. Aus gutem Grund: Rund 400 Partner und 6.600 weitere Fachkräfte verfügen über umfassende Branchenkenntnisse in allen wichtigen Industrien.

Ergänzt wird unsere hohe Qualitätsorientierung durch den Anspruch, Mandanten vorausschauend zu betreuen. Das heißt, über die bloße Erledigung einer Aufgabe hinaus ihre Anliegen zu antizipieren und einer zukunftsfähigen Lösung zuzuführen. Dadurch geben wir unseren Mandanten ein Höchstmaß an Handlungssicherheit in einem zunehmend komplexen Umfeld und helfen ihnen so, auf den Märkten der Welt erfolgreich zu sein.

