



Compliance im Außenhandel

Aufgaben, Analyse von Compliancefeldern, Strategien und Maßnahmen, Teil 2



Von Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Rechtsanwalt in Bremen Compliance als Methodik der aktiven Risikovorbeugung wurde im vorangegangenen Teil 1 dieses Beitrags behandelt. Vorliegend geht es um das Erkennen von Marktrisiken, die im Auslandsgeschäft der Unternehmen typischerweise auftreten und die einer kritischen Analyse, einer Bewertung und vor allem auch in einer dem Geschäft des Unternehmens dienlichen und den Anforderungen von Compliance gerecht werdenden Weise gemeistert werden müssen.

INHALT

Teil 1, AW-Prax 3/2013, S. 93 ff.

- Compliance als aktive Risikovorbeugung
- Pflicht zur Früherkennung und Überwachung im Unternehmen

Teil 2

- Auslandsrisiken erkennen
- Überblick über die Marktrisiken
- Rechtsordnungen
- Länderrisiken
- KT/ZM-Risiken
- Korruption
- Strafrechtliche Sanktion in Deutschland

Teil 3 (Besondere Auslandsrisiken)

Auslandsrisiken erkennen

Unternehmen sehen sich im Auslandsgeschäft mehreren Risikogruppen ausgesetzt:

Zum einen gibt es Risiken des Auslandsgeschäfts, die aus dem (ausländischen) Markt resultieren:

- „Länderrisiken“, die auch „politische Risiken“ genannt werden (KT-/ZM-Risiken, Korruption usw)
- „Schuldnerisiken“,
- „Vertragsrisiken“, da im Auslandsgeschäft besondere Rechtsregeln beachtet werden müssen und

- „Währungsrisiken“, wenn Geschäfte auf der Grundlage einer ausländischen Währung getätigt werden. Daneben gibt es Risiken bei Nichtbeachtung des Außenwirtschaftsrechts, die beispielsweise in den Sanktionen von
- Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) niedergelegt sind,
- dem Exportkontrollrecht entnommen werden können (z.B. Dual Use VO, Ausfuhrlisten)
- oder auf bestehende Embargos zurückzuführen sind.

Schließlich können in der **Abwicklung des Auslandsgeschäfts** Fehler auftreten (z.B. fehlerhafte Zollanmeldung, unterlassene Meldung nach AWV usw), was ebenfalls zu Haftungsrisiken führt.

Überblick über die Marktrisiken

Zu den Risiken des Auslandsgeschäfts, die auf Besonderheiten des ausländischen Marktes zurückzuführen sind, zählen:

- **Länderrisiken:** welche Charakteristika hat der Markt, in dem der Geschäftspartner ansässig ist? Muss befürchtet werden, dass die verhandelten Geschäfte aufgrund von Maßnahmen, die vom ausländischen Staat ausgehen, nur unter erschwerten Bedingungen abgewickelt werden können, oder ist gar damit zu rechnen, dass trotz Leistungsbeurteilung des ausländischen Ge-

schäftspartners der ausländische Staat die Erfüllung der vertraglichen Pflichten behindert? Wie steht es im Zielmarkt um Korruption? Und schließlich: welche Rechtsordnung hat der ausländische Markt? Diese und andere Fragen zwingen ein international orientiertes Unternehmen, sich mit den Risiken des Auslandsmarktes gründlich auseinanderzusetzen.

- **Schuldnerisiken:** hier geht es nun um die Person des ausländischen Geschäftspartners. Ist der Geschäftspartner überhaupt in der Lage, seine eingegangenen Verpflichtungen ordnungsgemäß zu erfüllen? Dabei geht es natürlich zum einen um die *Vertragstreue*. Üblicherweise wird der Begriff des Schuldnerisikos aber *wirtschaftlich* verstanden: kann der Geschäftspartner zahlen? Oder, falls er der Lieferant ist: wird er wirtschaftlich dazu in der Lage sein, eine berechtigte Reklamation ordnungsgemäß zu befriedigen (und die Kosten für eine Reparatur oder Ersatzlieferung zu tragen usw.)?
- **Vertragsrisiken:** ein besonders wichtiger Schwerpunkt. Grundlage aller Geschäfte ist immer ein Vertrag. Wie werden Verträge rechtswirksam geschlossen? Welche wichtigen Inhalte müssen zwingend beachtet werden? Welche Klauseln können vernachlässigt werden? Welcher Vertragsinhalt ist letztlich so wichtig, dass mit dem Vorhandensein dieser Klausel das ganze Geschäft steht oder fällt.
- **Währungsrisiken:** Viele Geschäfte mit ausländischen Partnern werden in Fremdwährung abgeschlossen, vor allem in Dollarwährungen, allen voran in US-Dollar. Da sich deutsche Unternehmen im Normalfall in der Währung „Euro“ bewegen, kann mit einem Geschäftsabschluss in Fremdwährung auch ein Wechselkursrisiko entstehen, das es abzusichern gilt.

Rechtsordnungen

Ein Grundproblem von Auslandsgeschäften ist der Umstand, dass das „deutsche Recht“ außerhalb Deutsch-

lands kaum oder gar nicht bekannt ist. Stattdessen haben die meisten Staaten der Welt (auch in der EU) im Zivil- und Handelsrecht eine anders konzipierte Rechtsordnung, die „typisch deutsche“ Regelungen (wie etwa das „kaufmännische Bestätigungsschreiben“, die „Ver Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts“ usw.) gar nicht (oder unter anderen Voraussetzungen) kennt. Für deutsche Unternehmen ist dies eine problematische Ausgangslage: sie können nicht davon ausgehen, dass die in Deutschland bekannten Prinzipien des Handels- und Wirtschaftsrechts, insbesondere die im kaufmännischen Geschäftsverkehr genutzten Prinzipien des deutschen Vertragsrechts, auch im Auslands in gleicher Weise bestehen.

Länderrisiken

Länderrisiken sind nicht in der Sphäre des ausländischen *Geschäftspartners* begründet, sondern von diesem unabhängig. Es ist der ausländische Staat, der durch politische Eingriffe ins Wirtschaftsleben die ordnungsgemäße Abwicklung des jeweiligen Auslandsgeschäfts behindert oder ganz unmöglich macht. Zu denken ist hier an staatliche Eingriffe in Form von Devisenkontrollen und Devisenbewirtschaftung, von Konvertierungs- und Transferverboten für Zahlungen, an Zahlungsverbote im Einzelfall und an Moratorien.

Zu dem Länderrisiko zählt auch das „Rechtsrisiko“, das unter dem Begriff „Rechtsordnungen“ bereits angesprochen wurde. Es ist für Unternehmer von großer Bedeutung zu wissen, nach welchen Rechtsregeln der ausländische Markt funktioniert. Erfahrungen beispielsweise mit dem wichtigen chinesischen Markt zeigen dies ganz deutlich: deutsche Unternehmen schließen mit chinesischen Geschäftspartnern Geschäfte, wundern sich danach aber, dass vertraglichen Verpflichtungen nicht in erwartetem Umfang nachgekommen wird. Der Grund für diese Entwicklung kann in einem unterschiedlichen Rechtsverständnis liegen: „Verträge, die geschlossen werden, werden möglicherweise nur als eine Art Momentaufnahme des aktuell Abgesprochenen...“ angesehen, nicht jedoch als unbedingtes Leistungsversprechen, das auch erfüllt werden muss.

Unter „Länderrisiko“ ist sowohl die (gegenüber dem Inland erhöhte) politische und rechtliche Unsicherheit zusammenzufassen, als auch das Transferrisiko, welches den Grad der Unsicherheit bezeichnet, in welchem Maße ein Land voraussichtlich bereit oder in der Lage ist, Zahlungen von Schuldnern in der gewünschten Währung zu leisten. Das Länderrisiko setzt sich aus dem *politischen* Risiko und dem auf politische Ursachen zurückzuführenden *wirtschaftlichen* Risiko zusammen, welche beide nicht dem ausländischen Vertragspartner, sondern stattdessen dem ausländischen Staat als ursächlich zuzurechnen sind.

Das politische Risiko

Ein politisches Risiko liegt darin, dass in besonders unruhigen Staaten der Welt eher mit gewaltsamen Auseinandersetzungen (wie etwa Krieg, Revolution usw.) gerechnet werden muss als in ruhigen Nationen. Die Risiken bestehen unter anderem darin, dass Handels-güter oder etwaige im Ausland bestehende Betriebsstätten zerstört oder beschlagnahmt werden können. Zu den politischen Risiken zählt man auch Entscheidungen des ausländischen Staates, die das Wirtschaftsleben so nachhaltig beeinflussen, dass – wie etwa bei Einführung neuer Wirtschaftsziele, einer neuen Wirtschaftsordnung usw. – eine Durchführung des Auslandsgeschäfts nicht in der geplanten oder gewünschten Weise erfolgen kann.

Regulatorische Marktrisiken

Staatliche Risiken bestehen dort, wo protektionistische Maßnahmen bestehen. Auch wenn Regierungen sich mehr oder weniger deutlich zu Freihandel und/oder offenen Märkten bekennen, sind Märkte vielfach für ausländische Investoren nur schwer oder auch gar nicht zugänglich. Dies äußert sich häufig darin, dass ausländische Investoren bestimmte Beteiligungsobergrenzen beachten müssen, wenn sie sich in Betriebe einkaufen wollen; manchmal sind bestimmte Wirtschaftsbereiche ganz verschlossen.

Derartige regulatorische Beschränkungen werden vor allem für Geschäftstätigkeiten in den boomenden Märkten Asiens berichtet. So bedarf die Geschäftstätigkeit in vielen Staaten einer

Vielzahl von Genehmigungen und Registrierungen, die eine Unternehmensgründung deutlich erschweren. Vorschriften zur Investitionslenkung und Listen verbotener, beschränkt möglicher oder geförderter Vorhaben müssen beachtet werden. Hier ist es erforderlich, die stets neuen regulatorischen Anforderungen zu prüfen und peinlich genau zu beachten.

Das in Deutschland mit dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich eingeführte Gebot zur Einführung, Sicherung und Kontrolle des unternehmerischen Risikomanagements verpflichtet die Unternehmensleitung von Kapitalgesellschaften, ein internes System zur Früherkennung von Risiken einzurichten. Diese Gesetzesnorm nicht einzuhalten, kann zu einer deutlichen Haftungserweiterung der Geschäftsleitung führen. Potenziell die Existenz gefährdende Risiken müssen danach durch entsprechende Maßnahmen rechtzeitig identifiziert und bewertet werden. Dieser Prozess umfasst auch die Möglichkeit, die erkannten und als hoch eingeschätzten Risiken durch eine geeignete Versicherung abzusichern. Auslandsprojekte können (und sollten) daher stets auch unter dem Aspekt einer Existenzgefährdung analysiert und gegebenenfalls versichert werden.

Exportkreditgarantien

Zum einen bietet es sich an, mit *Exportkreditgarantien* zu arbeiten. Große private Anbieter in Deutschland sind Euler Hermes, Coface Deutschland und Atradius. Sie sichern wirtschaftliche Risiken (Insolvenz, Vergleichsverfahren oder nachgewiesene uneinbringliche Forderungen des ausländischen Geschäftspartners) ab. Langfristige Engagements und Deckungszusagen für Geschäfte mit Schwellen- und Entwicklungsländern werden nur restriktiv übernommen. Die Lücke der langfristigen Deckung oder Absicherung in risikoreicheren Ländern mit ihren politischen Risiken übernehmen staatliche Exportkreditversicherer (in Deutschland Euler Hermes mit PricewaterhouseCoopers als Mandatäre des Bundes). Stets müssen Geschäfte, die kreditversichert werden sollen, förderungswürdig und risikomäßig vertretbar sein.

Investitionsgarantien

Wenn deutsche Unternehmen nicht nur an einem Warenabsatz im Ausland interessiert sind, sondern dort auch produzieren wollen, ist zu beachten, dass langfristige investive Engagements mit größeren politischen Risiken einhergehen, welche die Investoren nicht beeinflussen können und die zudem auf dem privaten Versicherungsmarkt allein aufgrund des Volumens und der Langfristigkeit der Projekte kaum platziert werden können. Trotzdem müssen Unternehmen diese Risiken erkennen, analysieren und bewerten.

Hilfreich in dieser Ausgangslage sind Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland, die förderungswürdige und risikomäßig vertretbare deutsche Investition im Ausland wirksam schützen können. Das Instrument der Investitionsgarantien war zunächst weltweit wenig verbreitet, sodass Deutschland (nach den USA und Japan) bei Einführung im Jahr 1960 erst der dritte Staat weltweit war, der diese Instrumente anbot. Heute sind Investitionsgarantien in allen OECD- und weiteren wirtschaftlichen Staaten weltweit bekannt. Mit Investitionsgarantien werden nur politische Risiken abgesichert, wie beispielsweise das Risiko der Verstaatlichung einer ausländischen Investition, ferner enteignungsgleiche Eingriffe, der Bruch von Zusagen, Krieg, Aufruhr, je nach Versicherungsumfang auch terroristische Akte sowie Zahlungsverbote, Moratorien und Konvertierungs- und Transferverbote.

Investitionsgarantien bieten für alle Formen und Größenordnungen deutscher Direktinvestitionen auf Basis bilateraler völkerrechtlicher Verträge zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem jeweiligen Ziel-land der deutschen Investition (mittels „Investitionsförderungs- und Investitionsschutzverträgen) projektgerechten Schutz an. Es können das investierte Kapital wie auch fällige Erträge (Dividenden, Zinsen) gesichert werden, sodass diese Versicherungen nicht nur Ersatz für entstandene Verluste, sondern auch zur Vermeidung von Schäden eingesetzt werden können.

KT/ZM-Risiken

Zum politischen Risiko gehört auch die politische Beeinflussung der zwi-

schenstaatlichen Freizügigkeit. Eine solche Situation kann sich auf die Warenlieferung zwischen Ex- und Importeur oder aber auf die Bezahlung der Ware beziehen. Ist die Ware betroffen, dann geschieht dies etwa durch Im- oder Exportverbote oder durch sonstige, den zwischenstaatlichen freizügigen Warenverkehr behindernde Maßnahmen (Zölle, Kontingentierung, nichttarifäre Handelshemmnisse usw.). Ist die Bezahlung der Warenlieferung betroffen, dann geschieht dies dadurch, dass die Währung aufgrund politischer Beeinflussung nicht ungehindert verwendet werden kann. In diesen Zusammenhang gehören die sogenannten KT/ZM-Risiken.

Unter KT/ZM-Risiken versteht man ein *Konvertierungs- und Transferrisiko* sowie die Risiken eines *Zahlungsverbots* oder *Moratoriums*. Dies bedeutet im Einzelnen: sofern der Umtausch der Währung des Empfängerlandes in eine andere, von den Vertragspartnern verabredete Währung nicht erlaubt ist, besteht ein *Konvertierungsrisiko*. Für deutsche Exporteure bedeutet dies, dass sie zwar über die Fremdwährung des Auslandes verfügen können. Eine Konvertierung in die eigene Landeswährung – zum Beispiel wegen Devisenknappheit des ausländischen Staates – ist aber nicht möglich.

- Ein *Transferverbot* besteht, wenn eine vom Schuldner/Warenkäufer zu erbringende Bezahlung nicht in das Land des Exporteurs erfolgen darf, weil der betreffende Staat aus (wirtschafts-)politischen Gründen einen entsprechenden Geldtransfer nicht gestattet.

Bei einem *Zahlungsverbot* wird dem Schuldner untersagt, an den ausländischen Gläubiger Zahlungen zu leisten. Dagegen ist ein *Moratorium* der Versuch von Staaten, der jeweiligen Devisenknappheit im Lande Herr zu werden. Ein Moratorium bezeichnet einen Zahlungsaufschub, der sich häufig in Umschuldungsbemühungen eines Staates äußert. Es wird versucht, fällige Forderungen gestundet zu bekommen und auf einen späteren Fälligkeitstermin zu verschieben.

Länderrisiko	
<p>Ein Länderrisiko ist im ausländischen Staat selbst begründet. Es ist aus Ursachen, die beim ausländischen Staat liegen (z.B. Konvertierungsverbot der Währung; Devisenbeschränkung usw.) nicht möglich, das eingegangene Auslandsgeschäft rechtzeitig oder überhaupt zu erfüllen.</p> <p>Das Länderrisiko als Oberbegriff setzt sich aus zwei Risikokategorien zusammen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zuerst zu nennen ist das <i>politische</i> Risiko, welches wiederum danach unterscheidet, ob es sich um reine Gegebenheiten des Auslandsmarktes handelt oder um eine politische Beeinflussung der zwischenstaatlichen Freizügigkeit. • Daneben ist das auf politische Ursachen zurückzuführende <i>wirtschaftliche</i> Risiko zu beachten, welches also nicht dem ausländischen Vertragspartner, sondern dem ausländischen Staat als ursächlich zuzurechnen ist. <p>Wichtigste Bestandteile des Länderrisikos sind die sogenannten „KT/ZM-Risiken.</p>	
Konvertierungsrisiko	Das „K“-Risiko besteht dann, wenn der Umtausch einer Währung des Ziellandes in eine andere, von der Vertragspartnern gewollte Währung vom ausländischen Staat behindert oder verboten wird.
Transferrisiko	Das „T“-Risiko besteht, wenn ein Kontoguthaben nicht ins Ausland überwiesen werden darf.
Zahlungsverbot	Das „Z“- Risiko verbietet es dem Abnehmer, an einen ausländischen Lieferanten/Gläubiger Zahlungen zu leisten.
Moratorium	Das „M“- Risiko besteht darin, dass der ausländische Staat versuchen könnte, seiner Devisenknappheit durch Ausbedingung eines Zahlungsaufschubs Herr zu werden; Forderungen wurden daher gestundet und auf einen späteren Fälligkeitstermin verschoben.
Problematik Korruption	Korruption ist ein weltweit verbreitetes Länderrisiko – aufgedeckte Korruption kann zu Einfrieren von Geldbeträgen, zur Beschlagnahme und zur Einziehung von Erträgen aus Straftaten führen und ist in Deutschland über § 299 StGB strafrechtlich sanktioniert.

Korruption

Korruption ist in vielen Staaten der Welt immer noch weit verbreitet, wie Transparency International immer wieder feststellt. Danach spiegeln sich die instabilen politischen Verhältnisse in Staaten wie Afghanistan und Somalia auch in der aktuellen Korruptionsliste von Transparency International (TI) wider, in der diese Staaten am Ende der Tabelle stehen. Zu den Schlusslichtern gehören außerdem der Irak, der Sudan und Birma. Sie erhielten auf einer Skala von null bis zehn Noten unter 1,5. In den Ländern, deren staatliche Strukturen durch dauerhafte Konflikte zerrüttet worden sind, gerät Korruption außer Kontrolle und stärkt die Plünde-

rung von öffentlichen Ressourcen sowie Unsicherheit und Rechtlosigkeit.

Transparency International benutzt für seinen jährlichen Korruptionsbericht Umfragen unter Geschäftsleuten und unabhängigen Experten, die über die von ihnen erlebte Korruption in Firmen und Verwaltungen berichten. Der Korruptionswahrnehmungsindex misst damit den Grad der bei Beamten und Politikern wahrgenommenen Korruption. Insgesamt wurden 180 Staaten untersucht. Am besten schneiden Neuseeland (9,4), Dänemark (9,3), Singapur und Schweden (9,2) sowie die Schweiz (9) ab. Auch Deutschland und Österreich gehören laut TI mit den Noten 8 und 7,9 zu den Ländern mit einer vergleichsweise geringen Korrup-

tion. Die Bundesrepublik liegt damit unverändert im Mittelfeld auf Platz 14. Unter den 25 EU-Staaten bilden Bulgarien, Griechenland und Rumänien mit einer Einstufung von 3,8 die Schlusslichter. Auch Italien wird als besonders korrupt bewertet: Mit einer Note von 4,3 liegt das Land hinter dem EU-Beitrittskandidaten Türkei (4,4). Positiv bewertete die Organisation das Vorgehen Chinas gegen korrupte Staatsbedienstete bis hin zu Ministern, das für China zu einem stabilen Wert von 3,6 (Rang 79) für das Land beigetragen habe.

Asien als die größte Wachstumsregion ist häufiges Zielgebiet deutscher Investitionen. Hier kommen Unternehmen oft aber nur „ins Geschäft“, wenn sie Schmiergelder an Entscheidungsträger ihrer Geschäftspartner (als „kickbacks“ an Einkaufsmitarbeiter, Geschäftsführer) zahlen. Untersuchungen zufolge können Bestechungsgelder bis zu 30 % des Auftragswertes ausmachen. In Deutschland wird die Bestechung ausländischer Amtsträger (als Folge der OECD-Anti-Korruptions-Konvention) seit dem 15.02.1999 bestraft.

Das Übereinkommen der Vereinten Nationen gegen Korruption ist der erste weltweit völkerrechtlich bindende Vertrag zur Bekämpfung der Korruption. Er verpflichtet die Vertragsparteien zur Bestrafung verschiedener Formen der Korruption gegenüber Amtsträgern und zur internationalen Zusammenarbeit. Das Übereinkommen ist von 165 Staaten ratifiziert (Stand Januar 2013); die größten Staaten (nach Einwohnerzahl), die durch das Übereinkommen bislang nicht gebunden sind, sind u.a. Japan, Deutschland, Saudi-Arabien und Nordkorea. Deutschland hat das Übereinkommen am 9. Dezember 2003 zwar unterzeichnet, es bislang aber noch nicht ratifiziert, da es dazu noch zahlreicher Änderungen des Strafgesetzbuches (StGB), insbesondere eine Erweiterung des Straftatbestandes der Abgeordnetenbestechung (§ 108 e StGB) bedarf, die noch nicht abgeschlossen sind. Das Übereinkommen behandelt die Verhütung, Ermittlung und strafrechtliche Verfolgung der Korruption sowie das Einfrieren, die Beschlagnahme und die Einziehung von Erträgen aus Straftaten.

Es enthält in den Artikeln 5 bis 14 unter anderem folgende Präventionsmaßnahmen gegen Korruption:

Verhaltenskodizes für Beamte sowie Maßnahmen, mit denen die Unabhängigkeit der Justiz sichergestellt werden soll,

Objektive Kriterien bei der Einstellung und Beförderung von Beamten und für die öffentliche Auftragsvergabe,

Förderung von Transparenz und Rechenschaftspflicht bei der Verwaltung der öffentlichen Finanzen und im Privatsektor

sowie eine Beteiligung der Bürgergesellschaft.

Die Artikel 15 bis 42 regeln die Pflicht der Staaten, verschiedene Sachverhalte rund um Korruption unter Strafe zu stellen.

Strafrechtliche Sanktion in Deutschland

Deutsche Unternehmen und deren Repräsentanten müssen seit dem 01.09.2002 auch im privatwirtschaftlichen Sektor bei Bestechungshandlungen im Ausland eine strafrechtliche Verfolgung in Deutschland befürchten. Hierfür ist die Norm des § 299 StGB einschlägig. Zu Zwecken des Wettbewerbs handelt ein Täter, wenn die Tat objektiv geeignet ist, den eigenen oder fremden Absatz zu fördern und der Täter in der Absicht handelt, sich oder einem Dritten einen Marktvorteil zu verschaffen. Dabei braucht die Person eines Mitbewerbers noch gar nicht festzustehen, um eine Strafbarkeit nach § 299 StGB zu begründen. Es genügt sogar, dass die Handlung nicht vollendet wurde, sondern nur darauf „abzielt“ den anderen zu benachteiligen.

Eine strafrechtliche Verfolgung in Deutschland ist wegen § 7 Abs.1 StGB möglich. Diese Vorschrift ermöglicht damit eine Bestrafung deutscher Täter in Deutschland, wenn am ausländischen Tatort eine dem § 299 StGB entsprechende Strafnorm besteht. Auch Mittäter können nach § 9 Abs.2 StGB bestraft werden, also diejenigen, die zur Bestechung anstiften oder Gelder bereitstellen, da eine rechtswidrige und vorsätzliche Haupttat (wegen der Bestechung im Ausland) stets vorliegt.

Die Risiken der Korruption sind angesichts der seit einigen Jahren in

Deutschland möglichen Strafverfolgung groß. Neben Haft- und Geldstrafen für Täter und Mittäter kann es zu einer Sperre des betroffenen Unternehmens für öffentliche Aufträge kommen; staatliche Kredit- und Investitions Garantien sind gefährdet. Dies sind Gründe dafür, dass geschäftliche Praktiken wohl überlegt und gegebenenfalls neu geregelt werden müssen. Dazu gehört auch, dass Verantwortlichkeiten geklärt und dokumentiert werden müssen. Die organisatorische Vorsorge in Unternehmen genießt daher höchste Priorität, um derartige Risiken zu vermeiden.