

Februar 2022

## COMPLIANCE & RULE MAKING

*Zentraler Baustein in einem Compliance-Programm sind die internen Compliance-Regeln. Sie gehören zur ordnungsgemäßen Organisation des Compliance Management. Rule Making und Rule Management sind zwei (fast) neue Begriffe, die im Compliance Management ihren Anfang genommen haben und längst in andere Unternehmensfunktionen vordringen. Was aber steht hinter den Begriffen Rule Making und Rule Management? Und was ist eine Rule Due Diligence?*

### I. Regelungsziele von unternehmens-internen Regeln

Interne Regeln sind Führungsentscheidungen für eine Vielzahl von Anwendungsfällen. Vier Regelungsziele werden unterschieden:

- (i) Interne Regeln können Grundwerte für die Führung des Unternehmens festlegen. Sie werden damit Teil der internen Unternehmenskultur und Kommunikation.<sup>1</sup>
- (ii) Interne Regeln können Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten im Unternehmen festlegen und sind dann ein Instrument der Unternehmensorganisation.
- (iii) Interne Regeln können interne Vorgaben und Prozesse regeln und haben dann

Steuerungs- und Vereinfachungsfunktion.<sup>2</sup>

- (iv) Interne Regeln können rechtliche Vorgaben darstellen und erläutern.<sup>3</sup> Sie werden damit zu einem Teil des internen Compliance Awareness- und Schulungsprogramms.

Interne Regeln können mehrere der genannten Regelungsziele verfolgen.

### II. Rule Making

Rule Making geschieht vielfach freihändig, oft durch Übernahme von Branchen- oder Unternehmensstandards, seltener orientiert am internen Leitbild (*rule culture*). Das muss kein rechtlicher Fehler sein. Wer aber Absicherung sucht, wird eine methodische Unterlegung des Rule

<sup>1</sup> Beispiel: "Die Beachtung von einschlägigen Gesetzen und Vorschriften gilt in unserem Unternehmen uneingeschränkt. Schmiergelder und Kartellabsprachen sind kein Mittel, um einen Auftrag zu erlangen. Eine Abwägung zwischen dem wirtschaftlichen Unternehmensinteresse und der Rechtsbefolgungspflichten des Unternehmens findet nicht statt."

<sup>2</sup> Beispiel: "Bargeschäfte von mehr als EUR 1.000 sind in unserem Unternehmen untersagt."

<sup>3</sup> Beispiel: "Unsere Mitarbeiter dürfen bei ihrer Tätigkeit für unser Unternehmen keinem Amtsträger einen Vorteil als Gegenleistung dafür anbieten, versprechen oder gewähren, dass der Amtsträger unter Verletzung seiner Dienstpflichten eine Diensthandlung vornimmt oder unterlässt."

Making suchen. Vier Phasen werden unterschieden:

- (i) **Projektphase.** Welche der oben genannten Regelungsziele sollen erreicht werden? Welche gesetzlichen Vorgaben sind zu berücksichtigen?
- (ii) **Drafting und Qualitätssicherung.** Werden die Regelungsziele erreicht? Genügt die neue Regel den Leitgedanken, an denen die Qualität von internen Regeln konkret gemessen wird?
- (iii) **Verabschiedungsprozess und Implementierung.** Wer hat die Regelungskompetenz im Unternehmen? Wo steht die neue Regel in der internen Normenhierarchie? Wie und für wen soll eine rechtliche Bindung erzeugt werden? Wie ist gewährleistet, dass die interne Regel gelebt wird?
- (iv) **Festlegung der turnusmäßigen Überprüfung.** Wer übernimmt Verantwortung, dass die interne Regel aktuell bleibt?

### III. Was ist Rule Management?

Rule Management beschreibt die Maßnahmen eines Unternehmens, um die Gesamtheit der in-

ternen Regeln wirksam und effizient einzusetzen. Es umfasst den gesamten Life Cycle der internen Regeln, beginnend mit der Auswahl der Leitgedanken zur Sicherung der Wirksamkeit und Effizienz der internen Regeln, über das Rule Making selbst, die Kontrolle und Führung des Bestands interner Regeln, die schnelle und leichte Verfügbarkeit und die Messung ihrer Effizienz bis hin zur Überwachung der Regelanwendung durch Stichproben und Revision.

### IV. Gibt es Grundsätze guten Rule Managements?

Ja, und in Unternehmen wird ein zunehmender Bedarf gesehen. Qualitätssicherung ist im Regulierungsprozess nicht weniger wichtig als in anderen Unternehmensprozessen.

### V. Wie kann man mehr erfahren? Was ist eine Rule Due Diligence?

Besuchen Sie uns zu einem Workshop. Wir stellen Ihnen vor, wie Sie das Leitbild für Rule Making in Ihrem Unternehmen entwickeln können und wie wir eine Rule Due Diligence durchführen.

# MANDANTEN INFORMATION

**SZA**  
SCHILLING, ZUTT & ANSCHÜTZ

Diese Mandanteninformation beinhaltet lediglich eine unverbindliche Übersicht über das in ihr adressierte Themengebiet. Sie ersetzt keine rechtliche Beratung. Als Ansprechpartner zu dieser Mandanteninformation und zu Ihrer Beratung stehen gerne zur Verfügung:



CHRISTIAN GEHLING,  
PARTNER  
T +49 69 976 9601-801  
F +49 69 976 9601-802  
Christian.Gehling@sza.de  
www.sza.de



DR. NICOLAS OTT,  
PARTNER  
T +49 621 4257-205  
F +49 621 4257-296  
Nicolas.Ott@sza.de  
www.sza.de



DR. CÄCILIE LÜNEBORG,  
PARTNERIN  
T +49 69 976 9601-201  
F +49 69 976 9601-202  
Caecilie.Lueneborg@sza.de  
www.sza.de

## FRANKFURT

SZA Schilling, Zutt & Anschütz  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH  
Taunusanlage 1  
60329 Frankfurt a. M.  
T +49 69 9769601-0  
F +49 69 9769601-102

## MANNHEIM

SZA Schilling, Zutt & Anschütz  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH  
Otto-Beck-Straße 11  
68165 Mannheim  
T +49 621 4257-0  
F +49 621 4257-280

## MÜNCHEN

SZA Schilling, Zutt & Anschütz  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH  
Maximilianstraße 30a  
80539 München  
T +49 89 4111417-0  
F +49 89 4111417-280

## BRÜSSEL

SZA Schilling, Zutt & Anschütz  
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH  
Square de Meeüs 23  
1000 Brüssel, Belgien  
T +32 2 8935-100  
F +32 2 8935-102