



Optik Gesundheitsmanagement E-Learning
Bildverarbeitung Automatisierungstechnik
Marketing Electronic Business Recycling

Kunststofftechnik
Wirtschafts-IT
Diversity Wirtschaft in der Logistik
Nachhaltigkeit
Marktforschung

Embedded systems
Sozialmanagement
Softwarearchitektur
Antriebe Systems Engineering
Mensch-Maschine-Schnittstellen

Controlling Regenerative Energien
Interkultureller Dialog Lernmethoden
Mechatronik Tourismus
Elektronik

Geschäftsprozesse Netzwerke
Personalmanagement Engineering Management
Mikrosystemtechnik Unternehmensstrategie
Signalverarbeitung in der Medizin Robotik
Personenverkehr Fahrzeugtechnik
Unternehmensrecht

HHN

HOCHSCHULE HEILBRONN

TECHNIK

WIRTSCHAFT

INFORMATIK

Forschungsbericht 2010/2011

wuchskräften vielfältig. Dennoch werden sie in Deutschland nach wie vor eher zögerlich eingesetzt. Dabei lassen sich zahlreiche Vorbehalte mit einem verantwortungsvollen Einsatz eines jeweils passenden Verfahrens durchaus entkräften. Passend, d. h., ein Anwendungsziel ist definiert und entspricht dem des Tests. Eine fundierte Entscheidung für einen Test erfordert Zeit und Know-how. Diese Investition ist für einen sinnvollen Einsatz unabdingbar. Als alleiniges Instrument sind Tests allerdings selbst dann regelmäßig ungeeignet. Aber sie können neben objektiven Infos und Ergebnissen einer Fremdeinschätzung strukturiert und zuverlässig wertvolle oder gar entscheidende Informationen liefern.

Das gilt zumindest wenn Verfahren grundlegende Anforderungen an eine fundierte Testentwicklung erfüllen und sich mit Blick auf die klassischen Gütekriterien als zumindest zufriedenstellend bewährt haben. Test und Auswertungsmaterial wie weitere Infos müssen verständlich sein, die Handhabung sollte möglichst einfach fallen und rechtlichen Vorgaben muss entsprochen werden. Schlussendlich ist dann der Zusatznutzen dem Aufwand gegenüber zu stellen. Auf lange Sicht wird sich der Einsatz in vielen Fällen rechnen.

Im vorliegenden Artikel werden fünf Persönlichkeitstests mit Blick auf diese Aspekte genauer unter die Lupe genommen.

Open Source Business Applications – Customizing der Software vtiger CRM bei einem mittelständischen Treppenbauer

Open Source Business Applications – Customizing of vtiger CRM at a medium-sized stair constructor

M. Gröschel, D. Amruth

Open Source auf dem Vormarsch

Die Etablierung von Open Source Software im Unternehmenssinsatz beschränkte sich in der Vergangenheit primär auf den Bereich der Systemsoftware [1]. Open Source basierte Betriebssysteme wie Linux werden schon seit Jahren gerne eingesetzt. Neben Infrastrukturkomponenten werden oft weitere Open Source Produkte, wie der JBoss Application Server, das Eclipse Framework, die Skriptsprache PHP oder Datenbanksysteme wie MySQL und PostgreSQL eingesetzt.

Darüber hinaus konnten sich Open Source Produkte in jüngster Zeit auch vermehrt im Umfeld der Anwendungssoftware etablieren [2]. Ein prominenter Vertreter ist Open Office mit den typischen Büroanwendungen als Konkurrenz zu Microsoft Office. Daneben entwickelten sich zahlreiche Open Source Projekte, die sich im Themenkomplex geschäftsunterstützender Applikationen ansiedeln. Diese sogenannten Open Source Business Applications bieten Funktionalitäten, die die betriebswirtschaftlichen Prozesse direkt unterstützen. Im Gegensatz zu ihren kommerziellen Vertretern fehlt es den Open Source Produkten allerdings häufig an Funktionalität, Support und Referenzinstallationen. Aktuelle Projekte im Business Application Umfeld sind u. a. BusCompiere (Enterprise-Resource-Management), Pentaho (Business Intelligence), Mondrian (Data Warehousing) oder Jasper Reports (Reporting).

Open Source Produkte in den genannten Bereichen laufen stabil, bieten einen zunehmenden Umfang an Funktionalität und sind nicht zuletzt wegen der fehlenden Lizenzkosten attraktiv. Dennoch sind bei der Auswahl solcher Produkte einige zusätzlich Kriterien gegenüber der Auswahl kommerzieller respektive proprietärer Software zu berücksichtigen [3]. Insbesondere die Dokumentation des Produkts und die Verfügbarkeit von Services durch Aufbau von internem Know-how oder durch

externe Dienstleister sind wichtige Prüfkriterien. Im selben Zuge sollte zudem auch eine Analyse der auf den ersten Blick versteckten Total Cost of Ownership (TCO) gehören, die durch eventuelle Hardware- und Dienstleister- oder Schulungskosten und Wartung anfallen [4].

Der Bereich der Systeme für Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management, CRM) nimmt bei den Open Source Business Applications eine führende Stellung ein. Produkte wie SugarCRM, vtiger oder XRMS CRM bieten ein großes Funktionsportfolio sowie eine hohe Qualität und bilden somit die Grundlage für effizientes und professionelles CRM, die für viele Anwender – primär im Bereich der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) – ausreichend sind.

CRM bei kleinen und mittleren Unternehmen

Dass die professionelle Pflege der Kundenbeziehungen mit der wichtigste Bestandteil eines erfolgreichen Unternehmens ist,



Prof. Dr. Michael Gröschel

Studiengang Electronic Business an der Hochschule Heilbronn und forscht als Direktor am Electronic Business Institut EBI u. a. im Bereich Open Source Business Applications und Softwarearchitektur.



Dipl.-Ing. FH Daniel Amruth

ist Absolvent des Studiengangs Electronic Business an der Hochschule Heilbronn. Der Diplom-Wirtschaftsinformatiker arbeitet derzeit als Consultant bei der Logica Deutschland GmbH & Co. KG.

(Quelle: Gröschel, Amruth)

wurde längst nicht nur von Großkonzernen erkannt. Insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen sind die Nähe zum Kunden und das Wissen über seine Bedürfnisse meist wichtiger und individueller, was auch mit der Größe des Kundenstamms einhergeht. Somit ist der Einsatz von CRM-Systemen in KMUs mittlerweile ein wesentlicher Bestandteil des Vertriebs [5].

Für KMUs dient der Einsatz eines CRM-Systems insbesondere dazu interessante Kunden zu identifizieren, diese langfristig zu binden und somit den Kundenwert auf lange Sicht zu erhöhen [6]. KMUs unterscheiden sich meist in ihrer Organisationsstruktur zu großen Unternehmungen. Folglich haben sie auch andere Anforderungen an CRM-Systeme, deren Einführung und anschließende Wartung. Hinzu kommt, dass sie abgesehen von den geringeren finanziellen Mitteln auch andere Vorgehensweisen bei der Evaluierung und Einführung von Software einsetzen. Oft ist in kleinen und mittleren Unternehmen kurzfristig kein spezielles IT-Know-how vorhanden, so dass auf externe Dienstleister zurückgegriffen werden muss [4]. Sobald ein CRM in KMUs jedoch eingeführt wurde und die Mitarbeiter damit umzugehen wissen und es nutzen, können in kurzer Zeit Erfolge verbucht werden, die sich in einer gestärkten Kundenbeziehung niederschlagen und somit den Unternehmenswert langfristig steigern [5].

Vtiger CRM

Vtiger CRM ist ein webbasiertes Open Source CRM-System, welches frei verfügbar ist. Die erste Version von vtiger basierte auf dem CRM-System Sugar-CRM. Diese erste Version wurde 2006 jedoch völlig überarbeitet und im September desselben Jahres unter der Version 5 veröffentlicht. Hauptneuerungen dieses Releases waren die AJAX-Unterstützung und die Möglichkeit der Anbindung von Webservices wie beispielsweise Google Maps. Die derzeit aktuelle Version von vtiger in der Version 5.0.4 steht auf <http://www.vtiger.com> zum Download zur Verfügung.

Technologisch gesehen basiert vtiger auf der weit verbreiteten Skriptsprache PHP. Als Datenbank wird MySQL empfohlen, allerdings lassen sich auch Oracle und PostgreSQL anbinden. Als darunter liegendes Betriebssystem können Windows, Linux sowie andere Unix-Systeme eingesetzt werden.

Der Funktionsumfang von vtiger umfasst die folgenden Themengebiete: Marketing und Vertrieb, Produktverwaltung, Management (Reporting), Support und das Tracking von Aktivitäten [7]. Somit kann vtiger in KMUs für den Verkaufsprozess, beginnend vom Erstkontakt zu einem potentiellen Kunden über die Angebotserstellung hin zur Rechnungsstellung nach erfolgreichem Geschäftsabschluss eingesetzt werden. Zudem können über Administrationsfunktionen die Rechte der Benutzer sehr gezielt eingeschränkt werden. Das System unterstützt auch Mehrsprachigkeit.

Vtiger lässt sich in bestehende Office-Infrastrukturen integrieren. Eine Synchronisierung von Daten mit Microsoft Outlook und Mozilla Thunderbird wird über Plug-Ins ermöglicht [7]. Auch die Erzeugung von Serienbriefen kann über ein Plug-In für vtiger weiterhin in Microsoft Word erfolgen, wobei die in vtiger gepflegten Kontakte herangezogen werden. Vtiger lässt sich durch seinen breiten Funktionsumfang und seiner intuitive Bedienung durchaus mit kommerziellen CRM-Lösungen messen. Hinzu kommt, dass das Lizenzmodell (Mozilla

Public License) sowie die technologische Basis es ermöglichen vtiger ohne großen finanziellen Aufwand einzusetzen.



Bild 1: Der Funktionsumfang von vtiger

Das Projekt CRM@Kenngott

Kenngott ist ein international tätiges produzierendes Unternehmen, welches Treppen in vielen Formen und aus vielfältigen Materialien anbietet. Das mittelständische Unternehmen mit etwa 400 Mitarbeitern benötigte durch seine rasante Expansion ins Ausland eine Vereinheitlichung seiner Vertriebs- und Kundenmanagementprozesse. Eine bereits im Vorfeld erfolgte Evaluierung verschiedener kommerzieller und Open Source CRM-Systeme ließ die Wahl auf vtiger CRM fallen, da es die fachlichen Anforderungen am besten abdeckte und als Open Source System keine direkten Lizenzkosten anfallen.

In einer frühen Projektphase wurden die Bereiche identifiziert, die im Rahmen des Customizing zu bearbeiten waren. Zu den allgemeinen Anforderungen gehörten insbesondere [8]:

- Mehrsprachigkeit
- Anpassung der Oberfläche an das Corporate Design von Kenngott
- Anpassung der erzeugten Dokumente an das CD von Kenngott (Angebote, Rechnungen)
- Verwaltung unterschiedlicher Preislisten (Vertriebspartner- und landesabhängig)
- Konzeption und Umsetzung der Rechtsverwaltung

Eine Anpassung vtigers bezüglich des Corporate Designs des Unternehmens erfordert ausgeprägtes Wissen über Cascading Style Sheets (CSS), ist aber vergleichsweise einfach zu realisieren. In den folgenden Kapiteln werden die Anforderungen und gewählten Lösungen bezüglich Mehrsprachigkeit und Anpassung der Dokumentenerzeugung sowie die Integration in das ERP-System detaillierter erläutert.

Internationalisierung

Die Internationalisierung betraf mehrere Aspekte des Systems. Neben der einfach zu realisierenden Mehrsprachigkeit der Benutzeroberfläche war die Erzeugung von Dokumenten (Angebote, Rechnungen) in verschiedenen Sprachausprägungen erforderlich. Die größte Herausforderung bestand in der Anforderung, dass je nach Land individuelle Produkte, Produktbeschreibungen und Preise zu verwalten waren.

Eine Internationalisierung von vtiger im Sinne der Mehrsprachigkeit kann über so genannte Language Packs erfolgen. Dabei bietet vtiger eine breite Palette an Sprachenpaketen an, welche unter <http://forge.vtiger.com/> heruntergeladen und auf einfache Art und Weise installiert werden können.

Da das System vorrangig von Vertriebspartnern im Ausland benutzt wird, mussten auch die Dokumente wie Angebote und Rechnungen an die jeweilige Landessprache angepasst und mit den entsprechenden Landeslogos versehen werden. Vtiger exportiert Dokumente standardmäßig als PDF und verwendet dazu eine frei verwendbare Komponente, welche jedoch keine kyrillischen Zeichen unterstützt. Da das System aber auch im russischsprachigen Raum eingesetzt wird, musste die bestehende Komponente durch die ebenfalls frei verfügbare Klasse TCPDF ersetzt werden. Mittels dieser Komponente können UTF8-konforme Dokumente erzeugt werden. Ein Austausch der Komponenten bedarf nur eines geringen Eingriffs in den Sourcecode [8].

Kenngott vertreibt seine Produkte sowohl über direkte Vertriebsgesellschaften im Ausland, aber auch über unabhängige Vertriebspartner. Diese haben unterschiedliche Preise für die Produkte. Hinzu kommt, dass jedes Land einen individuellen Produktstamm, landesabhängige Preise und Produktbeschreibungen sowie steuerrechtliche Bedingungen mit sich bringt. Vtiger sieht eine solche Konstellation im Standard nicht vor. Weder Softwarearchitektur noch Datenbankmodell sind auf eine solche Anforderung hin ausgerichtet. Daher würde daraus ein erheblicher Anpassungs- und Implementierungsaufwand entstehen, der zudem bei neuen Versionen größere Wartungsarbeiten verursacht hätte. Daher wurde entschieden, für jede Landeseinheit ein eigenes System aufzusetzen und parallel dazu Maßnahmen ergriffen, die eine Synchronisierung der Daten erlaubt, die für alle Ländersysteme gleich sind [8]. Weitere landesspezifische Anpassungen wurden mit der Erstellung von Konfigurationsdateien, Änderungen an der Datenbankabfrage sowie dem Einfügen von Landeslogos ermöglicht. Zudem wurde das Administrationsmenü um Freitextfelder erweitert, welche von den lokalen Administratoren mit Texten versehen werden können. Die Freitexte sowie eine eigens für Kenngott formatierte Auftragsnummer werden bei der PDF-Erzeugung in den jeweiligen Dokumenten herangezogen.

Das in vtiger integrierte Rechtekonzept erlaubt das Anlegen von Benutzern. Diese können Rollen zugewiesen werden, wobei jede Rolle durch ein Profil verkörpert wird. Ein Profil wiederum kann in seinen Rechten bezüglich des Erstellens, Bearbeitens, Betrachtens und Löschens von Moduldaten eingeschränkt werden. Rollen werden hierarchisch organisiert, was beispielsweise dem Geschäftsführer ermöglicht, alle Daten seiner Mitarbeiter einzusehen und aggregierende Reports zu erzeugen; die Mitarbeiter unter sich können hingegen nur ihre Daten einsehen [8].

Zusammenfassend ermöglicht vtiger in seiner Basisauslieferung eine intuitive Möglichkeit der Einführung der Mehrsprachigkeit, wobei die Language Packs regelmäßig an neue Releases angepasst werden. Eine Anpassung der Dokumente für unterschiedliche Zeichensätze ist nicht ohne Codeanpassungen möglich und widerspricht somit dem Feature der standardmäßig unterstützten Mehrsprachigkeit. Eine Verwaltung von unterschiedlichen Produktstämmen hinsichtlich Preis, Sprache und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen ist nicht ohne Codeanpassungen oder der

Verteilung auf unterschiedliche Applikationen möglich. Zudem geht mit dem Aufsetzen verschiedener Systeme die Möglichkeit des direkten Vergleichs im Reporting verloren.

ERP-Integration

An die Möglichkeit der Einbindung von Produktdaten aus einem ERP-System wurde bereits bei der Entwicklung von vtiger gedacht. Der Datenimport ist über eine csv-Datei möglich. Beim Upload dieser Datei kann eine Zuordnung der Felder in der csv-Datei zu den Datenbankfeldern in vtiger erfolgen. Diese Zuordnung kann für weitere Importvorgänge gespeichert werden und muss somit nur initial einmal angelegt werden. Dieser Import ist statisch und bei Änderungen am Produktstamm oder dessen Aufbau muss der Vorgang wiederholt werden.

Um vtiger produktiv nutzen zu können wäre für viele KMUs eine Live-Schnittstelle zum hausinternen ERP-System durchaus interessant. In vtiger ist eine solche Funktionalität bisher nicht enthalten, und es sind bislang keine Konnektoren bekannt. Eine standardisierte Live-Schnittstelle wird es somit zunächst nicht geben, insbesondere keine bidirektionale, welche nach erfolgreicher Rechnungsstellung eine Meldung mit Verringerung des Bestands an das ERP-System sendet.

Da das Datenmodell von vtiger nach einer kurzen Einarbeitungszeit jedoch überschaubar ist könnte diese Problematik mit einem zyklischen oder manuell gesteuerten Batch-Job gelöst werden. Insbesondere in Unternehmen, in denen sich der Produktstamm in absehbaren Zeiträumen ändert, kann von einem solchen Prozess Gebrauch gemacht werden.

Im Projekt ergab sich aber neben dem nicht automatisierten Import darüberhinaus die Schwierigkeit der Versorgung aller Ländersysteme. Um diesen Import dennoch von einer zentralen Stelle aus zu ermöglichen wurde ein Import-Werkzeug implementiert, welches alle in einer Konfigurationsdatei hinterlegten Systeme mit aktuellen Produktdaten versorgt und dabei auch die Preislistenkoeffizienten mit in die Berechnung der Preise einfließen lässt. Durch die Vereinigung mit den bestehenden Preislisten wurde zudem sichergestellt, dass die referentielle Integrität der Landespreislisten erhalten bleibt [8].

Der Prozess des Preislistenimports könnte durch den automatisierten Export aus dem ERP-System heraus noch verbessert werden. Der dort generierte Export könnte dann in zyklischen Abständen in die Systeme geladen werden.



Bild 2: Auszug der Rechteverwaltung in vtiger mit Anpassung an das Corporate Design

Eine direkte Anbindung an ein ERP-System ist von vtiger auch in nächster Zukunft nicht geplant. Somit wird der Import von Produktstämmen und -preisen nur über den Datenimport oder einen (halb)automatischen Prozess in die Datenbank möglich sein. Eine flexiblere Anbindung beispielsweise über einen Webservice wäre wünschenswert und würde die Attraktivität von vtiger weiter erhöhen.

Fazit

Die in diesem Artikel vorgestellte und in einem Projekt eingesetzte Open Source Business Applications vtiger eignet sich für den produktiven Einsatz in KMUs. Angefangen bei den nicht vorhandenen Lizenzkosten, über die intuitive Bedienung des Systems sowohl für den Administrator als auch für den Benutzer hin zu dem breiten Dienstleister- und Dokumentationsangebot ist vtiger in jeder Evaluation eines Open Source CRM-System mit aufzunehmen. Zudem verfügt vtiger über alle an ein Standard CRM-System gestellte Funktionalitäten. Vtiger lässt sich darüberhinaus einfach in seinem Erscheinungsbild und Mehrsprachigkeit der Benutzungsoberfläche anpassen.

Bezüglich des Customizing und der Erweiterung des Systems müssen jedoch noch entsprechende Schnittstellen und Dokumentationen geschaffen werden, damit auch eine breite Community rund um das Produkt wachsen kann. Insbesondere die Bereitstellung einer Schnittstelle für ein ERP-System wäre eine wünschenswerte Erweiterung ebenso wie die Unterstützung der Generierung von Dokumenten im UTF8-Zeichensatz.

In diesem Beitrag lesen Sie

- Welche Kriterien bei der Auswahl von Open Source Software für Geschäftsanwendungen eine Rolle spielen.
- Erfahrungen aus einer Einführung der Open Source CRM-Software vtiger in einem mittelständischen produzierenden Unternehmen.
- Welche Herausforderungen vtiger in Bezug auf Internationalisierung und ERP-Integration mit sich bringt.

Zusammenfassung

Open Source Software dringt nach der Verbreitung als Systemsoftware verstärkt in den Bereich der Applikationen zur Unterstützung von Geschäftsprozessen ein. Durch die niedrigen Lizenzkosten, die meist große Community, die oftmals ausgefeilte Dokumentation und Softwarearchitektur sowie ein großes Angebot an Dienstleistern finden Open Source Business Applications vor allem in kleinen und mittleren Unternehmen regen Anklang. Zu dieser Gattung gehört auch vtiger, ein webbasiertes Open Source Customer Relationship (CRM) System, welches sich seit 2006 auf dem Markt befindet. Der Beitrag beschreibt die Herausforderungen bei der Anpassung von vtiger für ein mittelständisches Unternehmen und fokussiert sich auf die Themen Internationalisierung und ERP-Integration.

Abstract (english)

Open source software has been a strong player in system software. Recently open source has entered the market of software supporting business processes. Missing licence fees, a usually broad community, mature documentation and software architecture as well as a wide array of service providers are factors that attract small and medium-sized enterprises to so called open source business applications. Vtiger is an open source customer relationship management system that has been on the market since 2006. This paper describes the challenges a medium-sized company was faced with and focuses on the issues of internationalization and integration with ERP systems.

Literatur

- [1] LISoG: Einsatz von Open Source Software, 13. Juni 2007. http://www.lisog.org/publikationen/MarketingLobbying_ProContra-Praesentation/download (zuletzt abgerufen: 20.11.2008)
- [2] Vetter, M./ Renner, T./ Kett, H./ Rex, S.: Open-Source-Software – Einsatzstrategien, Reifegrad und Wirtschaftlichkeit, in: Lutterbeck, B./ Bärwolff, M./ Gehring, R. A. (Hrsg.): Open Source Jahrbuch 2007, Berlin: Lehmanns Media 2007, S. 195–207
- [3] Beckmann, H./ Gröschel, M.: Auswahl von Standardsoftware - Pragmatisches Vorgehensmodell, in: Digital Business Magazin 5/2008, S. 24–27
- [4] Lin, L.: Impact of user skills and network effects on the competition between open source and proprietary software, in: Electronic Commerce Research and Applications 7 (2008), S. 68–81

Zeitschrift für unternehmensweite Anwendungssysteme
www.erp-management.de

1/2009
März 2009
ISSN 1860-6726



ERP

M A N A G E M E N T



Internationalisierung im Mittelstand

Wettbewerb zum ERP-System des Jahres
Marktrecherche ERP-Internationalisierung
Open Source Business Applications
Enterprise Architecture Management
Einführungsstrategien
Anforderungen an internationale ERP-Lösungen
Usability



CeBIT 2009
Messeführer

- [5] Rajola, F.: Customer Relationship Management – Organization and Technological Perspectives, Berlin: Springer Verlag, 2004
- [6] Ott, H.-J.: Customer Relationship Management (CRM): Viele Chancen, viele Risiken, aber ohne Alternative, März 2006 http://www.crmmanager.de/magazin/artikel_926_customer_relationship_management_crm.html (zuletzt abgerufen: 20.11.2008)
- [7] Piepiorra, F.: vtiger CRM v5.x, Eigenverlag, 2007
- [8] Gröschel, M./ Amruth, D./ Pfahl, T./ Reinisch, S./ Zeilinger, M.: Open Source Business Applications im Mittelstand – Architektur und Einsatz des CRM-System vtiger, Aachen: Shaker-Verlag, 2008

Schlüsselwörter

Vtiger CRM, Open Source Business Applications, Customer Relationship Management, Open Source Software

Kontakt

Prof. Dr. Michael Gröschel
 Hochschule Heilbronn, Institut für Electronic Business (IfEB)
 Max-Planck-Straße 39
 74081 Heilbronn
 WWW: <http://ifeb.hs-heilbronn.de/>
groschel@hs-heilbronn.de

Compliance – durch bestmögliche Organisation Haftung im Vorfeld vermeiden

Oliver Haag

Einleitung

Der Begriff „Corporate Compliance“, ursprünglich vor allem bei Aktiengesellschaften im Zusammenhang mit der Einhaltung börsenrechtlicher Vorgaben von Belang, prägt verstärkt auch in mittelständischen Unternehmen das Tagesgeschäft. Compliance gehört zu den national wie international anerkannten Regeln für eine ordnungsgemäße Unternehmensführung. Ein ordnungsgemäßes Compliance-Management ist für den Erhalt des dauerhaften Erfolgs mittelständischer Unternehmen unabdingbar.

Begriff „Corporate Compliance“

Der Begriff Corporate Compliance entstammt dem angloamerikanischen Rechtskreis und kann allgemein mit „Handeln in Übereinstimmung mit allen jeweils anwendbaren Regeln“ übersetzt werden. Die jeweils anwendbaren Regeln sind zuvorderst die gesetzlichen Rahmenvorgaben für das unternehmerische Handeln, die je nach Rechtsform, Branche und Geschäftsaktivität unterschiedlich sein können. Hinzu treten die Vorgaben durch Gesellschaftsvertrag bzw. Satzung ebenso wie unternehmensinterne Vorgaben wie beispielsweise interne Richtlinien und Dienstanweisungen.

Damit bleibt das Begriffsverständnis aber nicht stehen, sondern hat sich dahin gehend etabliert, dass Corporate Compliance heute im Sinne einer Unternehmensorganisation zu verstehen ist, die präventiv und haftungsminimierend alle Maßnahmen umfasst, die das rechtmäßige, d. h. gesetzes- und satzungskonforme Verhalten des Unternehmens sicherstellen sollen.

Hierzu bestimmt die Geschäftsleitung regelmäßig eine Person, den sogenannten „Compliance Officer“, welcher Vorschläge für



Prof. Dr. Oliver Haag
 Geschäftsführender Direktor des Instituts für Unternehmensrecht, lehrt am Campus Heilbronn in den Studiengängen Verkehrsbetriebswirtschaft und Logistik sowie Business Administration in Transport and Logistics die Themen Wirtschaftsrecht, Corporate Governance und Leadership.

(Quelle: Haag)

ein Compliance-System des Unternehmens unterbreitet, dieses System implementiert und weiterentwickelt sowie regelmäßig über seine Erfahrungen berichtet und diese dokumentiert.

Handeln in Übereinstimmung mit allen für das jeweilige Unternehmen einschlägigen Regeln und Vorschriften

Kurzum: Rechtstreue des unternehmerischen Handelns

Heute: Unternehmensorganisation, die präventiv und haftungsmindernd alle Maßnahmen ergreift, um regelkonformes Handeln sicherzustellen

Abb. 1: Begriff Corporate Compliance (Quelle: Haag)

Ziel der Corporate Compliance

Rechtliches Ziel der Corporate Compliance ist letztlich die Haftungsvermeidung durch bestmögliche Organisation. Das Unternehmen selbst, aber auch alle Mitglieder der Geschäftsleitung und Führungskräfte sind im Tagesgeschäft zahllosen Haftungsrisiken