

Corporate Social Responsibility

Herausgegeben von
HOLGER FLEISCHER,
SUSANNE KALSS
und HANS-UELI VOGT

*Max-Planck-Institut
für ausländisches und internationales
Privatrecht*

*Beiträge zum ausländischen
und internationalen Privatrecht*

123

Mohr Siebeck

Beiträge zum ausländischen und internationalen Privatrecht

123

Herausgegeben vom
Max-Planck-Institut für ausländisches
und internationales Privatrecht

Direktoren:
Holger Fleischer und Reinhard Zimmermann



Corporate Social Responsibility

Achtes deutsch-österreichisch-schweizerisches Symposium,
Hamburg 1.-2. Juni 2017

Herausgegeben von

Holger Fleischer, Susanne Kalss und Hans-Ueli Vogt

Mohr Siebeck

Holger Fleischer ist Direktor am Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht in Hamburg.

Susanne Kalss ist Universitätsprofessorin am Institut für Zivil- und Unternehmensrecht an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Hans-Ueli Vogt ist Professor für Privat- und Wirtschaftsrecht an der Universität Zürich.

ISBN 978-3-16-156211-2 / eISBN 978-3-16-156212-9
DOI 10.1628/978-3-16-156212-9

ISSN 0340-6709 / eISSN 2568-6577
(Beiträge zum ausländischen und internationalen Privatrecht)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2018 Mohr Siebeck Tübingen. www.mohrsiebeck.com

Dieses Werk ist seit 10/2023 lizenziert unter der Lizenz ‚Creative Commons Namensnennung – Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International‘ (CC BY-SA 4.0). Eine vollständige Version des Lizenztextes findet sich unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>

Das Buch wurde von Gulde Druck in Tübingen auf alterungsbeständiges Werkdruckpapier gedruckt und von der Buchbinderei Spinner in Ottersweier gebunden.

Printed in Germany.

Diskussion

zu den Referaten von *Janine Wendt* und *Karin Müller*

Elke Heinrich / Matthias Pendl

Die Diskussion zu den Referaten von *Janine Wendt* und *Karin Müller* drehte sich im Wesentlichen um drei Themenkreise. Im Zusammenhang mit dem Referat von Frau *Wendt* wurde vor allem die Anreizwirkung von CSR-Kriterien in Vergütungsregelungen thematisiert (I.). Der Vortrag von Frau *Müller* gab Anlass, zunächst die Kompetenzfrage in Bezug auf Spenden und Sponsoring zu erörtern (II.). Anschließend entspann sich eine lebhafte Diskussion um Zulässigkeit und Transparenz politischer Spenden (III.).

I.

Zunächst hegte ein deutscher Teilnehmer Sympathie dafür, Vergütungsregelungen an die CSR-Komponente zu koppeln. Im Vortrag habe er zunächst den Eindruck gehabt, dass die Referentin einer solchen Koppelung ebenfalls positiv gegenüberstehe, weshalb er überrascht gewesen sei, dass sie sich letztlich doch dagegen ausgesprochen habe. Unter der Prämisse, dass von Vergütungsregelungen tatsächlich Verhaltensanreize ausgingen, fragte er daher nach dem Grund für ihr ablehnendes Fazit.

Frau *Wendt* räumte ein, in der Tat eine Sympathie für die Abbildung von CSR-Faktoren in der Vorstandsvergütung zu hegen. Sie glaube jedoch, dass dies zum jetzigen Zeitpunkt zu früh käme, zumal die CSR-Richtlinie gerade erst umgesetzt worden sei. Sie plädierte dafür, derzeit nur so viel wie nötig und so wenig wie möglich zu implementieren. Eher würde sie die Forschung zur Verhaltenssteuerung forcieren wollen und sich ansehen, wieviel transparent gemacht werde. Erst, wenn – wie hinsichtlich der Frauenquote in Aufsichtsräten – festgestellt würde, dass sich nichts bewege und es dennoch ein gesellschaftliches Verlangen nach CSR-Maßnahmen gebe, würde sie den nächsten Schritt zur Verrechtlichung setzen wollen. Unternehmen, die gerade erst die Frauenquote hätten „schlucken müssen“, sollte nicht gleich der nächste Stein vorgeworfen werden.

Ein anderer deutscher Teilnehmer richtete sich mit der Frage an Frau *Wendt*, welche Faktoren ganz konkret in die Vergütung einfließen würden, da diese ja nicht immer so leicht greifbar seien. Daran schloss er die Frage an, ob wirklich davon ausgegangen werden könne, dass die einzelnen Vergütungsfaktoren eine Anreizwirkung auf Unternehmensleitungen ausüben würden und welcher Bestandteil der Vergütung an CSR-Faktoren geknüpft sein müsse, damit eine Verhaltenssteuerung erzielt werden könne. Zudem fragte er, ob es diesbezügliche Studien gebe und an welchen Trends sich die Beratungspraxis in Vergütungsfragen derzeit orientiere.

Frau *Wendt* replizierte, indem sie auf jene Faktoren Bezug nahm, welche die DAX-Unternehmen verankert hätten. Bei BMW orientiere sich die Vergütung an der Innovationsleistung, was ein sehr unbestimmter Begriff sei. Konkret werde die Reduktion von CO₂-Immissionen genannt, die Kundenorientierung, die aufgrund einer Umfrage ermittelt werden solle, die Wandlungsfähigkeit, die Führungsleistung, der Beitrag zur Attraktivität als Arbeitgeber, Fortschritte bei der Umsetzung des Diversity-Konzepts und generell Aktivitäten zur Wahrnehmung von gesellschaftlicher Verantwortung. Bei Lufthansa gehe es etwas konkreter um die Nachhaltigkeitsparameter bei Treibstoffeffizienz und CO₂-Immissionen, aber auch die Mitarbeiterzufriedenheit werde abgefragt. Bei RWE würden 25 % der variablen Vergütung zurückgehalten und erst nach drei Jahren ausbezahlt, wenn ein Bonus-Malus-Faktor erfüllt sei. 45 % dieses Faktors würden wiederum anhand eines unternehmensspezifischen Index zu CSR ermittelt. Dieser baue auf der RWE-Nachhaltigkeitsberichterstattung auf und bilde das ökologische und gesellschaftliche Handeln ab.

Die zweite und dritte Frage konnte die Referentin nicht beantworten. Sie wisse jedoch, dass es Studien zum erforderlichen CSR-Bestandteil in der Vergütungsregelung gebe, könne im Moment jedoch keine konkreten Zahlen daraus nennen. Sie verwies auf die eben erwähnte Vergütungsregelung der RWE, welche eine ungefähre Idee vermittele, wohin es in der Praxis gehen könnte. Ausführungen zur Vergütungsberatung behielt sich die Referentin für die schriftliche Ausfertigung vor.

Auch eine schweizerische Diskussionsteilnehmerin richtete eine Frage an Frau *Wendt*. Angesichts der von der Referentin dargestellten Studien, wonach so viele Menschen in der Bevölkerung eine stärkere Ausrichtung an sozialen und ökologischen Faktoren wünschten, könnten doch Mitbestimmungsmöglichkeiten institutioneller Investoren genutzt werden. Sie fragte sich, ob das Setzen von Anreizen nicht über diese Stelle besser funktionieren könne, wenn man sich den Vergütungsbericht oder die Entlastung zunutze machte.

Frau *Wendt* konstatierte, dass die Hebelwirkung über institutionelle Investoren mit Abstand am größten sei. Das Bundesumweltministerium habe vor zwei Jahren eine Umfrage durchgeführt, in der danach gefragt wurde, wie Investitionen in den Klimaschutz gestärkt werden könnten. Vorstandsver-

gütungen und CSR-Berichterstattungen seien dabei als mäßig interessant beurteilt worden.

Schließlich bemerkte ein Teilnehmer aus Österreich, dass ihn vieles in der Diskussion an jene bei einer Zivilrechtslehrertagung erinnere, bei der Verhaltenssteuerung durch Zivilrecht im Fokus gestanden sei. Letztlich gehe es auch hier um Verhaltenssteuerung durch Anreize. Mit Vergütungsregelungen würde man positive Anreize setzen; ziehe man die Organmitgliedshaftung oder auch das Strafrecht mit ins Kalkül, würden auch negative Anreize gesetzt. Ihm stelle sich daher die Frage, ob CSR-Kriterienkataloge – soweit diese als gut und sinnvoll angesehen werden können – ein und dieselbe Medaille seien, wo auf der einen Seite Achtung der Kriterien zu Honorierung führe, während auf der Kehrseite die Nichtbefolgung Haftung nach sich ziehe. Es sei zu überlegen, ob die beiden Seiten in der gedanklichen Argumentation verbunden werden sollten.

Frau *Wendt* entgegnete, dass zunächst das Setzen von Verhaltensanreizen im Bereich CSR besser verstanden werden müsse. Die Haftung sei zweifellos stets ein großes Thema für das Management, auch wenn sie nur selten tatsächlich schlagend werde. Sie sei jedoch davon überzeugt, dass dies die „größere Seite der Medaille“ sei. Positive und negative Anreizsysteme müssten definitiv gemeinsam betrachtet werden; sie könne allerdings nicht abschätzen, in welchem Verhältnis die beiden Größen zueinander stünden.

II.

Ein deutscher Diskussionsteilnehmer stimmte der von Frau *Müller* referierten Ansicht ausdrücklich zu, dass die Frage, ob politisches Engagement von Unternehmen zulässig ist, eine Kompetenzfrage sei. Zum erwähnten Zitat von *Milton Friedman* („The social responsibility of business is to increase its profits.“) bemerkte er, dass dieses – zwar nicht von *Müller*, jedoch in der allgemeinen Debatte – häufig verkürzt und fälschlicherweise als rein kapitalistisches Petitionum angeführt werde. Jedoch sei *Friedman* von der Anteilsstruktur in der klassisch amerikanischen *corporation* ausgegangen, welche der Altersvorsorge ihrer Eigentümer und damit breiten Schichten der Gesellschaft diene. Vor diesem Hintergrund sei es völlig konsequent, dass Gesellschaftsgewinne zugunsten derer eingesetzt würden, die ihr hart verdientes Ersparnis investiert hätten. Mit dem Einsatz des Zitats im kontinentaleuropäischen Kontext werde daher ein falsches Bild gezeichnet.

Ein deutscher Diskutant bemerkte, dass die Entscheidung über Spenden nicht der Unternehmensleitung obliegen sollte, die mit fremdem Geld wirtschaftet. Vielmehr sollten die Vorstandskompetenzen in diesem Bereich eng

verstanden, Gewinne ausgeschüttet werden und die Aktionäre selbst über deren Verwendungszweck befinden.

Zum vorangegangenen Vortrag von Frau *Micheler* merkte er noch an, dass er Unternehmen nicht bloß als *nexus of contracts* ansehen wolle. Vielmehr hätten diese auch eine soziale und psychologische Relevanz, wie etwa ein Unternehmen, das in einer bestimmten Region schon lange investiert und Arbeitsplätze schafft. Dies dürfe ökonomisch nicht ausgeblendet werden – ein Fehler, den leider viele Makroökonomien machen würden. Deshalb wären die reinen *shareholder-value*-Ansätze wahrscheinlich zu modifizieren. In Ergänzung zu Frau *Müllers* Erläuterung, dass in der Schweiz der Verwaltungsrat entscheide, wie der Gewinn verwendet wird, wies er darauf hin, dass in Deutschland immerhin als kleines Kontrollinstrument der Aufsichtsrat vorhanden sei. Er könne über – durchaus vorhandene – Zustimmungsvorbehalte zu bestimmten Spenden und Sponsoring mitwirken. Im Aufsichtsrat säßen sowohl unabhängige Mitglieder als auch Vertreter von Kleinaktionären. Dadurch werde zumindest eine gewisse Schranke etabliert, die es in der Schweiz nicht zu geben scheine, es sei denn, man etablierte auch dort unabhängige Verwaltungsratsmitglieder, die vielleicht bestimmten Spendenleistungen zustimmen müssten.

Daran anknüpfend stellte ein Diskussionsteilnehmer die an Frau *Müller* gerichtete Frage, ob auch die Möglichkeit bestehe, dass der Verwaltungsrat die geplanten Parteispenden der Generalversammlung vorlege. Falls dies der Fall sei, interessiere ihn, ob es in der Praxis dazu komme.

Frau *Müller* betonte, dass nach ihrer Ansicht die Anerkennung einer Kompetenz der Generalversammlung in der Spendenfrage unter Rechtssicherheitsgesichtspunkten problematisch sei, da es zu Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen den Zuständigkeiten der Gesellschaftsorgane komme könne. Dies sei aus Sicht des Verwaltungsrats besonders heikel, da er für kompetenzwidrige Verfügungen hafte. Ihres Erachtens sei daher die derzeitige strikte Kompetenzverteilung zu befürworten. Den Aktionären bliebe es jedoch unbenommen, in diesem Punkt ergänzende Statutenbestimmungen einzuführen.

III.

Ein deutscher Diskussionsteilnehmer stimmte den kompetenzrechtlichen Ausführungen *Müllers* zu und meinte, es bestehe kein großer Unterschied zwischen dem deutschen und dem schweizerischen Recht. Rechtspolitisch habe er nicht so richtig nachvollziehen können, warum es einen so wesentlichen Unterschied mache, ob eine direkte oder eine repräsentative Demokratie bestehe. Er verwies auf die Supreme-Court-Entscheidung zu Parteispenden (*Citizens United v. FEC*), die gravierende Folgen für den gesamten Demokra-

tieprozess gehabt hätte. In den USA würden sich Großunternehmen massiv in politische Prozesse einmischen und diese in eine bestimmte Richtung drängen. Dies werde bloß teilweise durch aktienrechtliche Vorschriften aufgefangen. Er glaube daher, es bräuchte mehr Vorkehrungen: volle Transparenz, damit man die politischen Einflüsse kenne, bestimmte Höchstgrenzen, deren Höhe nach länderspezifischen Gegebenheiten festzusetzen sei, sowie eine Verhinderung von Umgehungsmöglichkeiten, was in den USA zu kurz komme. Er stellte sodann die Frage, warum dies in der Schweiz so nicht diskutiert werde und ob wirklich die direkte Demokratie den entscheidenden Unterschied ausmache.

Ein schweizerischer Diskussionsteilnehmer nahm hierzu mit einem Beispiel Stellung. Er verwies auf die ehemals in der Schweiz vorhandene Buchpreisbindung durch ein Kartell, welches das Bundesgericht für rechtswidrig erklärte. Daraufhin hätten die Buchhändler für ein Gesetz lobbyiert, welches die Buchpreisbindung wieder erlaubt hätte. Dieses sei vom Parlament angenommen und verabschiedet worden. Daraufhin sei jedoch über eine Unterschriftensammlung ein Referendum initiiert worden, in dem das Gesetz vom Volk abgelehnt wurde.

Im Anschluss daran wies Frau *Müller* darauf hin, dass der schweizerische Bundesrat stets betone, dass das Volk das letzte Wort habe. Es könne zu jedem Gesetz von der Möglichkeit eines Referendums Gebrauch machen und darüber abstimmen. Daher habe ein Unternehmen, welches eine bestimmte Partei sponsere, keine Sicherheit, dass seine Anliegen tatsächlich gesetzlich umgesetzt würden. Das Volk könnte immer noch dagegen entscheiden. Dies sei der Unterschied zur repräsentativen Demokratie in Deutschland, weshalb die erhebliche Gefahr „unnützer“ Spenden bestehe.

Ein Diskussionsteilnehmer aus der Schweiz fügte an, dass es in der Politik um den Kampf zwischen konträren Ansichten über die Gestaltung der Gesellschaft gehe. Wer sich politisch engagiert, habe fast immer zu entscheiden, auf welche Seite er sich dabei schlage. Als Beispiele nannte er zum einen die Schweizer Großbanken, die sich irgendwann dafür entschieden hätten, die bürgerlichen Parteien zu unterstützen. Es sei klar, dass sie sich nicht zur Unterstützung solcher Parteien hinreißen ließen, die gegen den Bankensektor politisierten. Zum anderen verwies er auf den möglichen Mauerbau an der Grenze zwischen den USA und Mexiko, zu dem es eben auch sehr unterschiedliche Meinungen gebe. Es stelle sich nun aber für das zuständige Gesellschaftsorgan stets die Frage, wie sich die Gesellschaft in kontroversen politischen Bereichen positionieren solle. Die Antwort müsse wohl stets im Einzelfall mit Blick auf die Wahrung des Gesellschaftsinteresses ergehen, womit sich freilich die Frage stelle, was die Interessen der Gesellschaft seien. Es stelle sich nun aber auch die Frage, ob das Einbeziehen von CSR zu einer inhärenten, materiellen, vorbestimmten Verschiebung in der sonst einzelfallorientierten politischen Beurteilung führe. Die Einbeziehung von CSR be-

deute dann einen sehr einseitigen *bias* sowie eine Verpflichtung auf *softlaw* und zu bestimmter politischer Positionsnahme.

Eine schweizerische DiskutantIn ging in diesem Zusammenhang auf die Äußerung von Frau Müller ein, wonach es praktisch eher wenig Konflikte zwischen *shareholder-value-Ansatz* und *stakeholder-approach* gebe. Wenn aber danach gefragt werde, wie viel Geld ein Unternehmen etwa zur Abwehr einer ihm nachteiligen Gesetzesinitiative einsetzen dürfe, wäre die am Gesellschaftsinteresse orientierte Obergrenze wohl beinahe unbeschränkt. Eine Schranke könne sich jedoch mit Blick auf die *stakeholders* ergeben. Vielleicht gebe es also doch manchmal Spannungsverhältnisse zwischen den beiden Ansätzen.

Ein österreichischer Teilnehmer adressierte ebenfalls die Spenden- und Sponsoringproblematik und schickte voraus, dass hier die Grenze zur Korruption sehr fließend sei. Frau Müller habe als Kriterien für die Zulässigkeit solcher Zuwendungen unter anderem das Gesellschaftsinteresse und die Angemessenheit genannt. Er wolle diese anhand eines Beispiels um einen weiteren Gesichtspunkt anreichern. Als Österreicher freue es ihn zunächst, dass die Referentin die österreichische Spendentransparenz lobend hervorgehoben habe. Jedoch müsse er darauf hinweisen, dass die diesbezüglichen Vorschriften sehr leicht umgangen werden könnten. Wenn etwa der Bürgermeister einer Gemeinde Fußballfan sei, gehe die Unternehmensspende eben nicht direkt an die Partei, sondern an den ortsansässigen Fußballverein. Für das Unternehmen sei dabei klar, dass es ohne Spende in Zukunft wohl keine Aufträge der Gemeinde mehr bekommen oder sein nächster Antrag auf Genehmigung einer Betriebsanlage auf wenig Wohlwollen treffen werde. Dies sei im Ergebnis Korruption, aber in einem anderen Kleid. Dennoch sei eine solche Zuwendung eindeutig im Unternehmensinteresse, soweit sie auch in angemessener Höhe erfolge. Er fragte daher Frau Müller, wie sie diesen Fall lösen würde.

Auch ein schweizerischer Diskutant zeigte sich in Hinblick auf die geforderte Transparenz bei Parteispenden skeptisch, weil er insoweit massives Umgehungspotential sehe. So könne an Verwandte oder an Verbände gespendet werden; irgendwie würde wohl immer ein Weg gefunden, um politisch motivierte Zuwendungen nicht offenlegen zu müssen.

Ein deutscher Teilnehmer ergänzte daraufhin die rechtliche Ausgangslage zu Parteispenden aus deutscher Sicht und konzentrierte sich dabei bewusst auf die aktienrechtliche Ebene. Das deutsche Aktienrecht statuiere keine parteipolitische Neutralität für Aktiengesellschaften. Dies wäre auch verfassungswidrig, wie das BVerfG einst unter Hinweis auf die in Art. 5 GG verbürgte Meinungsfreiheit entschieden habe. Die Kompetenz liege beim Vorstand, nicht bei der Hauptversammlung. Als kleines Zusatzproblem könnten jedoch Interessenkollisionen auftreten. Eine solche sei etwa gegeben, wenn der Vorstandsvorsitzende maßgeblichen Einfluss auf die Spendenpraxis nehme und seit Jahrzehnten eingeschriebenes Mitglied einer politischen Partei sei. Im

Strafrecht habe es vor rund zehn Jahren einen Fall gegeben, in dem Vorstand und Aufsichtsrat eines Verkehrsunternehmens Spenden an einen örtlichen Sportverein beschlossen hätten. Dies sei im Rahmen der Angemessenheit für grundsätzlich zulässig erklärt worden, sodass sich Organmitglieder unter den Schutzschirm der Business Judgement Rule begeben könnten. Bei Parteispenden müsse man zusätzlich aber berücksichtigen, dass diese Reputationsaspekte aufweisen würden. Mit Blick auf die Rechtstatsachen erläuterte der Diskutant, dass große Unternehmen kaum, und wenn, in überschaubarem Maße spenden würden. Kürzlich sei die seit langem größte Spende in Höhe von € 500.000 von einem Internetunternehmen gegeben worden. Großkonzerne würden üblicherweise € 100.000 an alle bürgerlichen Parteien spenden, sodass die Thematik hierzulande keine große Angelegenheit sei. Die Parteien hätten aus einem Skandal gelernt, nämlich der Großspende einer Hotelkette an die FDP als diese gerade sehr viele Stimmen erhalten hatte und schließlich an der Regierung beteiligt wurde. Dies habe die deutsche Öffentlichkeit über zwei oder drei Monate hinweg beschäftigt. Daher bestehe eine große Zurückhaltung deutscher Großunternehmen bei Spenden an politische Parteien. Es würde folglich eher an andere Organisationen gespendet. Ein Beispiel dafür sei beim LG Mannheim anhängig, in dem es um eine Spende in Höhe von € 200.000 an eine Stiftung des Boxers Klitschko gehe. Der Vorstand wurde infolgedessen abberufen, weil diese Zuwendung zu hoch gewesen sein soll; vor Gericht werde darüber gestritten, ob die Maßnahme im Gesellschaftsinteresse gelegen habe. International betrachtet nähmen Parteispenden eine gewisse Sonderstellung ein. So gebe es in Großbritannien seit dem Jahr 2000 eine Sonderregelung, wonach der *board* grundsätzlich über alle Spenden entscheiden dürfe. Wenn es aber um Parteispenden gehe, müsse die Hauptversammlung über die Spenden-Policy abstimmen. Zudem wies der Teilnehmer auf das indische Beispiel hin, wo große Unternehmen 2 % der Gewinne in CSR-Maßnahmen investieren müssten. Davon explizit ausgenommen seien jedoch Parteispenden.

Frau Müller konstatierte zunächst, dass Parteispenden natürlich immer dort in Erwägung gezogen würden, wo es um kontroverse Fragen gehe. Auf Gesellschaftsebene stelle sich dann die Frage nach dem Gesellschaftsinteresse, welches sie eher weit fassen wolle. Auch die Anliegen der *stakeholders* seien zu berücksichtigen. Gewiss bestehe ein Spannungsverhältnis zwischen *shareholder*- und *stakeholder*-Interessen. Auch unter diesem Gesichtspunkt bestehe aber Spielraum für politische Spenden, weil es unter Umständen nicht nur im Interesse der Aktionäre liege, ein Gesetz zu verhindern. Dies sei etwa dann der Fall, wenn das Gesetzesvorhaben das Unternehmen zur Abwanderung zwingen würde und der Schweiz dadurch Arbeitsplätze, Steuereinnahmen etc. verloren gingen. In Bezug auf die Korruptionsproblematik führte die Referentin aus, dass nach ihrer Ansicht die Höhe der Zuwendung eine maßgebliche Rolle spiele. Als unproblematisch empfinde sie Spenden, die zum Zwecke der

sozialen Akzeptanz erfolgten, wie dies häufig bei kleineren Unternehmen der Fall sei, die überdies kaum zielgerichtet und auf Anfrage spenden oder sponsern würden. Die Grenze zur Korruption sei freilich eine fließende. Große Unternehmen wüssten meist sehr genau, an wen sie wie viel spenden. Hierzu ergänzte sie, dass der Aktionärsverein in einem Spendenbarometer abfrage, was Großunternehmen spenden würden. Interessant sei stets die Quintessenz. Danach herrsche insgesamt wenig Transparenz. Banken und Pharmaunternehmen seien Vorreiter im positiven Sinne; alle übrigen verhielten sich dagegen recht intransparent. Besonders bedeckt hielten sich die Unternehmen in Bezug auf Spenden an Verbände. Daraus ergebe sich für die Praxis natürlich das mehrfach angesprochene Umgehungsproblem.