Kundenpflege oder Korruption?

Rund 250 Milliarden Euro Schaden verursachte Korruption allein im Jahr 2012 in der deutschen Wirtschaft, schätzen Experten. Manager und Politiker sind alarmiert – und oft genug ratlos. Der Jurist Michael Grusa erklärt, wie es besser geht.

Kennt sich aus mit Compliance: Michael Grusa

Warum ist Compliance in der Messebranche überhaupt ein Thema?
Weil es auch dort Einfallstore für Korruption gibt. Das kann der Fall sein, wenn der Caterer oder der Messebauer den Kunden, für den er das Catering übernehmen soll oder den Stand bauen, mehr als opulent zum Essen einlädt oder ein besonders guter Standplatz im Zentrum des Geschehens nur gegen Bares zu haben ist oder versucht wird, sich diesen durch illegale Zuwendungen zu erkaufen.

Aber wo hört denn die Kundenpflege auf und wo fängt Korruption an?
Gefährlich wird es immer dann, wenn Leistung und Gegenleistung nicht zueinander passen. Wenn man also versucht, sich den Kunden durch ein besonderes „Verwöhnprogramm" geneigt zu machen. Und vor allem dann, wenn es heimlich oder unter der Hand läuft. Das gilt übrigens auch für Geschenke und Bewirtung am Stand: Streuartikel wie Kugelschreiber sind unproblematisch, genauso wie die Tasse Kaffee und ein paar Plätzchen. Bei höherwertigen Geschenken ist die Grenze zur Unlauterkeit schnell überschritten.

Darf ein Unternehmen eigentlich noch Kunden zur Messe einladen inklusive Übernahme von Flug und Hotel oder ist das auch schon Korruption?
Einladungen zu Messen sind relativ unproblematisch. Es muss bei derartigen Einladungen ja immer der Fachbezug gegeben sein und der steht hier außer Frage.

Gilt das auch für das Rahmenprogramm oder die Gala am Abend?
Da wiederum kommt es darauf an. Ein Get-Together zur Kontaktpflege ist sicherlich okay. Schwierig wird es, wenn Sie in diesem Rahmen zum Beispiel einen weltberühmten Pop- oder Opernstar einfliegen lassen. Dafür müssten Ihre eingeladenen Kunden Eintritt bezahlen und der Fachbezug ist in den meisten Fällen auch nicht gegeben. Da ist die Grenze sicherlich überschritten und der Verdacht liegt nahe, dass Sie im Gegenzug Aufträge erwarten.

Wie sieht es im Ausland aus? Was mache ich, wenn meine Exponate zum Beispiel im Zoll hängen bleiben und der Beamte die Hand aufhält oder der Mitarbeiter eines ortsansässigen Dienstleisters?
Das ist eine Güterabwägung. Normalerweise sollten Sie nicht zahlen. Andererseits brauchen Sie in der Regel eine schnelle Lösung, wenn Sie Ihren Messeauftritt nicht gefährden wollen. Wenn Sie aber zahlen, dann müssen Sie das auf jeden Fall sofort kommunizieren und zwar in Ihrem Unternehmen und auch den Vorgesetzten desjenigen informieren, der die Hand aufgehalten hat. Des Weiteren sollten Sie den Fall genauestens dokumentieren und versuchen, künftig derartige Zahlungen zu vermeiden. Kritisch wird es, wenn man klaglos zahlt und versucht, den Fall zu verschweigen. *Interview: Sonia Shinde*

m+a Compliance Day

Mehr nützliche Praxistipps zum Thema Vermeidung von Korruption im Messewesen bietet der m+a Compliance Day in Kooperation mit dem Seminarveranstalter Escolar. Die Veranstaltung findet am 17. Juli 2014 im Mövenpick Hotel Frankfurt City statt. Anmeldung und weitere Informationen unter: **www.escolar.de/seminar/ma-compliance-day/**

The thin line between customer care and corruption

In 2012 alone, experts estimate, corruption caused around 250 billion euros of damage to the German economy. This has alarmed managers and politicians who are often at a loss at what to do. Lawyer Michael Grusa offers some solutions.

Why is compliance an issue in the exhibition industry?

Because it also provides opportunities for corruption. For instance, when a caterer invites the client for whom he hopes to provide the catering to an over-lavish meal or an exhibition contractor offers a potential client a particularly good and central booth location for cash only or an attempt is made to buy it with illegal gifts.

But where does customer care end and corruption start?

Things get dangerous when the service rendered and consideration received are no longer in proportion, that is, when an attempt is made to please the client by pampering him, especially if it is done secretly or underhandedly. Incidentally, this also applies to gifts and entertainment at the booth: Small freebies like pens are not a problem, nor is a cup of coffee and a couple of biscuits. But the limits of acceptability are soon crossed when gifts get expensive.

m+a Compliance Day

Useful practical tips for avoiding corruption in the exhibition business will be provided by the m+a Compliance Day presented in co-operation with seminar organiser Escolar. The event takes place on July 17, 2014, at Mövenpick Hotel Frankfurt City. For registration details and further information, go to **www.escolar.de/seminar/ma-compliance-day/**

Can a company still invite customers to trade fairs and pay for their flight and hotel ?

Invitations to fairs are relatively unproblematic. Such invitations must always bear some relation to the client's business, and that will be the case here.

Does that also apply to a fringe programme or gala evening?

Now that depends. A get-together to nurture contacts is hardly a problem, but things get tricky if you fly in a world-famous pop or opera star to such an event. The guests you have invited would then have to pay an entrance fee and, in most cases, there will be no relevance to the client's business. That is definitely crossing the line here .

What happens abroad? What do I do, for example, if my exhibits get held up at customs and the customs official or an employee of a local service provider holds out his hand?

You have to weigh one against the other. Normally, you should not pay. On the other hand, you will usually need a quick solution to avoiding jeopardising your exhibition appearance. If you do pay, you must immediately inform both your own company and the superior of the person who held out his hand. You should also carefully document the occurrence and try to avoid such payments in the future. It gets critical if you pay up without complaining and try to keep the incident secret. *Interview: Sonia Shinde*

Photo: author's own

Hier kommt Pep in Ihr Business 2014

www.nuernbergmesse.de/termine

akademika*	27.05.–28.05.
BIOFACH°	12.02.–15.02.
BIOGAS Jahrestagung und Fachmesse	14.01.–16.01.
BrauBeviale	11.11.–13.11.
Chillventa	14.10.–16.10.
ConSozial	05.11.–06.11.
CO-REACH	25.06.–26.06.
E|DPC*	30.09.–01.10.
embedded world	25.02.–27.02.
Enforce Tac°	05.03.–06.03.
EUROGUSS	14.01.–16.01.
evenord	11.10.–12.10.
fensterbau/frontale	26.03.–29.03.
FeuerTRUTZ	19.02.–20.02.
GaLaBau	17.09.–20.09.
HAARE	19.10.–20.10.
HOLZ-HANDWERK	26.03.–29.03.
iENA*	30.10.–02.11.
IFH/Intherm*	08.04.–11.04.
Internationaler Kongress der Deutschen Ophthalmochirurgen*	15.05.–17.05.
Interzoo°	29.05.–01.06.
it-sa – Die IT-Security Messe und Kongress	07.10.–09.10.
IWA OutdoorClassics°	07.03.–10.03.
PADDLEexpo*	28.09.–30.09.
PCIM Europe*	20.05.–22.05.
Perimeter Protection	14.01.–16.01.
POWTECH	30.09.–02.10.
SENSOR+TEST*	03.06.–05.06.
SMT Hybrid Packaging	06.05.–08.05.
Spielwarenmesse°*	29.01.–03.02.
SPS IPC Drives*	25.11.–27.11.
TechnoPharm	30.09.–02.10.
VIVANESS°	12.02.–15.02.
Werkstätten:Messe	13.03.–16.03.

Auszug, alle Angaben ohne Gewähr, Änderungen vorbehalten

° Nur für Facheinkäufer mit Legitimation

* Gastveranstaltung

NÜRNBERG MESSE

Für weitere Informationen rufen Sie uns einfach an: 09 11. 8 60 60