

Nachlese eines moderierten Gedankenaustauschs

# Absprachen im Strafprozess

von Johanna Busmann, Hamburg

Der gewöhnliche Strafprozessbesucher bemerkt sie nicht, dem langgedienten Strafverteidiger sind sie bisweilen ein Dorn im Auge, einigen Staatsanwälten gehen sie nicht weit genug und erfahrenen Strafrichtern fällt kaum ein effizienteres Mittel der Prozessstraffung ein. Absprachen spalten die Strafrechtsriege. Grund genug also für dreißig schleswig-holsteinische Strafverteidiger, Strafrichter und Staatsanwälte, einen ganzen Tag über Absprachen zu sprechen, und zwar konzentriert, kontrovers und konstruktiv.

Absprachen sind nicht mehr die Ausnahme, sondern die Regel im Strafprozess und längst höchststrichterlich definiert als „Verständigung unter Mitwirkung aller Verfahrensbeteiligten in öffentlicher Hauptverhandlung ohne bestimmte Strafzusage mit dem Ergebnis einer nach allgemeinen Zumessungsgesichtspunkten ermittelten schuldangemessenen Strafe“. Absprachen regeln nicht nur das Strafmaß, sondern zunehmend das „Gesamtpaket“ von Strafvollstreckung und Strafvollzug.

Sie gelten manch geübtem User rollenübergreifend als gut handhabbar, zeiteffizient, instanzenschonend, opferschützend, allseits nerven- und energieschonend, ganzheitlich konfliktlösend, verlässlich, kostengünstig und gerecht.

## „Kurzer Prozess“ im Weichspülgang?

Mahnende Zwischenrufe jedoch sind unüberhörbar und inhaltlich vielschichtig:

- Reduzieren Absprachen nicht die Anzahl der Freisprüche?

- Trennt sich in richterlichen Augen nicht schon hinsichtlich der Deal-Bereitschaft der Angeklagten die Spreu vom Weizen?
- Reizen Absprachen die Staatsanwaltschaft nicht zu „overcharging“ – über-

flüssige Anklagepunkte hinzufügen, um sich auf das ursprünglich angestrebte Strafmaß herunterhandeln zu lassen?

- Ist ein „Nein“ zu einem Absprachevorschlag nicht schon Garant für atmosphärisches Gift im Rest der Verhandlung?
- Verliert die Öffentlichkeit dann nicht völlig ihr Vertrauen in die („Kungel“-) Justiz?
- Führen Absprachen nicht zu falschen Geständnissen?
- Entbinden sie den Angeklagten nicht von der Verantwortung für seine Tat?
- Gehen sie nicht über manifeste Opferinteressen hinweg?
- Kann man Absprachen überhaupt schlüssig an Schöffen „verkaufen“, besonders wenn sie vor Prozessbeginn stattfanden?
- Sind bequeme Lösungen nicht manchmal auch rechtlich unangemessen?
- Wird die gemeinsame Golfklub-Mitgliedschaft irgendwann wichtiger als die prozessuale Gerechtigkeit?
- Möchte man nicht durch „Rechts-Quickies“ ablenken von personeller Unterbesetzung in der Justiz?
- Gefährdet nicht das Schielen auf Prozessökonomie die langfristige inhaltliche Stimmigkeit des „Deals“ ?
- Fördern nicht Absprachen falsche Geständnisse?

- Und werden diese dann nicht in möglichen weiteren Prozessen gegen den Angeklagten verwendet?
- Wird nicht der Verteidiger in einen kaum zu händelnden Rollenkonflikt geführt, indem er zu einem Mitrichter über die Angemessenheit der Strafe wird?
- Gilt nicht schon a priori die Deal-Bereitschaft als Schuldanerkenntnis?
- Manipulieren Absprachen nicht die Pflichtverteidigerauswahl?
- Verführen sie nicht zum „kurzen Prozess“?
- Sind ihre Ergebnisse nicht unangemessen abhängig von persönlichen Dispositionen („Vitamin B“, Tagesform, Image und rhetorische Fähigkeiten der Gesprächspartner?)
- Wird das verfassungsrechtliche Prinzip der Öffentlichkeit der Hauptverhandlung nicht unterlaufen?
- Ist der Angeklagte nicht im Nachteil? Schließlich kann er als Einziger bis zur Hauptverhandlung kaum gestalten.
- Ist ein Deal von der „Wahrheit“ nicht unzulässig unabhängig?
- Macht nicht schon die bloße Möglichkeit der Absprache die geradlinigsten Verfechter uneingeschränkter Verteidigerrechte zu taktierenden Mephistos?



- Sind Absprachen nicht einfach nur „Fremdkörper“, ungesteuerte Satelliten im Prozessrecht?
- Sind Beteiligte bestimmter Verfahren nicht von vornherein benachteiligt? (Beteiligte in einer bewusst konflikthafter Verteidigung, in Fällen von Kleinstkriminalität, in unkompliziert wirkenden Beweissituationen und in Prozessen mit schlichter Prozessmaterie)

### **Absprachen haben sich bewährt**

Auch wenn ein berühmter Vertreter einer vergleichsweise antagonistisch anmutenden Verteidigerkunst bereits 1982 unter dem Pseudonym „Detlev Deal aus Mauschelhausen“ unmissverständlich vor einer Aufweichung ideologisch motivierter Grenzen mahnte, waren vier Jahre später 95% der Strafrichter und Staatsanwälte und 83% der Strafverteidiger der Ansicht, Absprachen im Strafprozess hätten sich bewährt (Untersuchung durch Bernd Schönemann. Dies träfe vor allen Dingen zu

- in Wirtschaftsstrafverfahren zur kurzfristigen Beendigung aller rechtlichen und tatsächlichen Fragen (steuerstrafrechtlicher, finanzrechtlicher, verwaltungsrechtlicher Art einschließlich der

Nachzahlung geschuldeter Steuerbeiträge),

- in Betäubungsmittelverfahren zur Lösung der strafrechtlichen Fragen einschließlich der angemessenen Behandlung evtl. Suchtproblematik des Angeklagten.

- in sexuellen Missbrauchsverfahren zum Schutz der Opfer, um den Zeugen die Aussagen im Prozess zu ersparen, die bei einem Geständnis des Angeklagten nicht mehr erforderlich sind.

Verfahrensverkürzende Absprachen sind auch aus Staatsschutzverfahren mit 100-seitiger Anklageschrift, über 200 geladenen Zeugen und einer zu erwartenden Prozessdauer von mehreren Jahren mit ungewissem Ausgang bekannt geworden.

In dem Artikel „Das Ende eines ungewöhnlichen Prozesses“ schildert Rolf Gossner ([www.infolinks.de/geheim/01/003.htm](http://www.infolinks.de/geheim/01/003.htm)) die einvernehmliche Beendigung eines solchen Prozesses ohne jede Zeugenvernehmung nach zehn Tagen. In diesem Fall konzipierten übrigens Bundesanwaltschaft, Verteidiger und Gericht eine Absprache schon vor der Anklageerhebung.

Dagegen gilt es derzeit noch als visionär, nicht-strafrechtliche Aspekte der Tat

gleich mit erledigen zu können und der Justiz und auch den Angeklagten „Folgeprozesse“ in anderen Rechtsgebieten zu ersparen. Zivilrechtlich eingeklagte Schadensersatzforderungen oder verwaltungsrechtliche Verfahren zur Klärung von Aufenthaltsrecht oder Abschiebung werden derzeit noch in gänzlich getrennten Veranstaltungen thematisiert. Letzteres zu ändern würde u.a. eine Änderung der StPO bedeuten, die z.B. die Vertreter der Ausländerbehörde derzeit als Beteiligte der Hauptverhandlung nicht vorsieht. Opferinteressen überhaupt von vornherein in die Absprache mit einzubeziehen, würde allein die quantitativen Möglichkeiten einer Verständigung drastisch minimieren.

### **Gelungene Absprachen sind Ergebnis effektiver Teamarbeit**

Typische Teams im Strafprozess sind am ehesten vergleichbar mit Projekt-Teams in der Industrie: Ihre wechselnde Zusammensetzung, ihre natürliche Ausrichtung auf ein zumindest strukturell gleiches Ziel, ihre daraus folgende Konzentration aufs gemeinschaftlich erzielte inhaltliche Ergebnis und ihre klare Rollen- und damit Arbeitsaufteilung sind

## Money & Markets

Voraussetzung für langfristig tragfähige Ergebnisse.

Und immer dieselben drei „üblichen“ Hindernisse können hier wie dort tragfähige Ergebnisse verhindern: verdeckte (d.h. für mindestens eine Seite undurchsichtige) Ziele, taktische Manöver (oder Manöver, die auf andere rein taktisch wirken) und fehlendes Kommunikationsgeschick.

Diese klassischen „Team-Torpedos“ gefährden Effizienz in jeder Teamarbeit und damit auch im Strafprozess. Sie kommen im Umgang mit Absprachen bei allen drei Verfahrensbeteiligten vor, wie das gegenseitige Feed-back eindrucksvoll zeigte.

Die folgende Aufzählung ist authentisches Ergebnis des Seminars, also unverändert und unkommentiert wiedergegeben in Reihenfolge, Inhalt und Vokabular:

### **Richter gefährden (so sagen Strafverteidiger und Staatsanwälte) Absprachen durch**

- Sätze wie die: „Das muss mindestens soundsoviel Jahre geben“
- Einbindung verfahrensfremder Interessen wie durch den Blick auf den Geschäftsverteilungsplan, bei dem sie als sehr belastet gelten möchten
- das Außerachtlassen der von der Staatsanwaltschaft nicht berücksichtigten Beweismittel
- die Nichtberücksichtigung von Fernwirkungen prozessualer Ergebnisse, wie z.B. im Ausländergesetz
- die Unfähigkeit, von genannten Vorstellungen abzurücken
- die Angst vor Offenheit
- den Mangel an Respekt vor Verwertungsverboten
- mangelnde Professionalität beim Deal
- überfallartige Dealversuche

- Deals aus Entscheidungsschwäche
- zu nachgiebige Strafhöhen
- unzureichende Aktenkenntnis.

### **Staatsanwälte gefährden (so sagen Strafverteidiger und Richter) Absprachen durch**

- fehlende Verhandlungs- und Entscheidungskompetenz des Sitzungsvertreters
- zu wenig Einfühlungsvermögen
- fehlende Professionalität in der Verhandlung
- unangemessene Straferwartung
- Maximalforderungen bei Aktenunkenntnis des Sitzungsvertreters
- fehlende Unabhängigkeit von der Polizei
- das Bedürfnis nach Machtdemonstration
- einseitige Wertung des Ermittlungsergebnisses
- mangelnde Beweglichkeit
- fehlenden Respekt vor Verwertungsverboten

### **Verteidiger gefährden (so sagen Richter und Staatsanwälte) Absprachen durch**

- wirtschaftliche Abhängigkeit vom Mandanten und das Verlängern der Hauptverhandlung im Hinblick auf hohe Verhandlungsgebühren
- überzogene Straferwartungen
- Hinhaltetaktiken
- „Erpressungs“-taktiken mit Hinweis darauf, dass ohne Deal das Verfahren unendlich lange dauern werde
- Nichteinhaltung der Absprachen
- unzureichende Aktenkenntnis
- Unprofessionalität beim Deal
- zu späte Absprache-Geneigntheit
- mangelnde Flexibilität zu Kompromissen
- mangelnde Verständigung mit dem Mandanten

- unrealistische Einschätzung der Aktenlage.

### **Gemeinsamkeiten machen stark**

Gemeinsamkeiten machen stark, und so war es auch diesmal: „Professionalität“ bei Anbahnung, Durchführung und Sicherung von Absprachen wurde und wird von allen vermisst. Und auch wenn bestimmt nicht alle unter diesem Wort dasselbe verstehen: Ihr Fehlen gilt allseits als Manko und – verbindlicher Trost kündigt sich an: sie ist lernbar für jeden, der sie lernen will!

Wie könnte also jeder Einzelne die von hausgemachten Erschwernissen gebeutelte Justiz so entlasten, dass alle Beteiligten langfristig davon profitieren?

Wenn sich alle Seiten in Richtung auf dieses gemeinsame Ziel festlegen würden (in neudeutsch-bemühter Team-Sprache: sich „committen“ auf), käme dabei heraus, dass alle etwas an ihrem eigenen Auftritt ändern könnten. Deshalb lautete der Arbeitsauftrag für alle Gruppen am Schluss der Veranstaltung:

Was konkret können WIR SELBST verbessern, damit Absprachen langfristig konflikt-befriedend und damit justizentlastend wirken?

### **Die Rechtsanwälte wurden sich darüber klar, dass**

- sie mehr darüber aufklären müssen, eine lange Verhandlungsdauer nicht zum eigenen Vorteil anzustreben, da sich dies für sie in den meisten Fällen nicht rentiert
- sie ihre Straferwartungen mehr durch Rechtsprechung belegen sollten, um den Eindruck zu vermeiden, dass ihre Straferwartungen unverhältnismäßig niedrig sind
- sie öfter selbst auf Terminsanberaumung drängen sollten, um den Eindruck von Hinhaltetaktiken zu vermeiden
- sie, um den Eindruck einer Erpressung mit dem Hinweis auf lange Verfahrensdauer zu vermeiden, verständlicher machen müssen, dass für den Angeklagten Gesichtspunkte zum Sachverhalt gehören

Es gilt derzeit noch als visionär, nicht-strafrechtliche Aspekte der Tat gleich mit erledigen zu können und der Justiz und auch den Angeklagten „Folgeprozesse“ in anderen Rechtsgebieten zu ersparen.

können, die nicht von Amts wegen ins Auge springen, um so auch für die anderen Verfahrensbeteiligten nachvollziehbar zu machen, warum für den Angeklagten ein Prozess aus sachlichen Gründen einer umfangreichen Aufklärung bedarf

- sie zur Vermeidung des Eindrucks unzureichender Aktenkenntnis jeweils anbieten sollten, den Sachverhalt aus der Sicht des Angeklagten nach Aktenlage darzustellen
- sie zur Vermeidung des Eindrucks unprofessionellen Vorgehens die Erwartung der anderen Parteien verstehen und erfragen, nicht so sehr kommentieren und bewerten sollten
- sie um Verständnis dafür werben werden sollten, dass eine Absprache manchmal erst nach längerer Hauptverhandlung möglich ist, da der Zeitpunkt eines Deals von Gründen abhängig sein kann, die der Verteidiger im Hinblick auf das Mandatsverhältnis nicht früher offen legen kann
- sie deutlicher und früher als bisher die Abhängigkeit ihrer Flexibilität von der Bereitschaft zur Bewegung bei Richtern und Staatsanwälten zum Ausdruck bringen und inhaltlich erläutern
- sie deutlicher um Verständnis dafür werben sollten, dass Taktisches und Inhaltliches aus dem Mandatsverhältnis nicht oder zumindest teilweise nicht preisgegeben werden kann
- sie für den Fall der Nicht-Verständigung „Konfliktverteidigung“ nicht als Drohung oder Erpressung einsetzen
- sie trotz Kenntnis der BGH-Rechtsprechung (Rechtsmittelverzicht darf nicht vor dem Urteil Teil des Deals sein) den Richter vom Rechtsmittelverzicht nach Urteil überzeugen sollten. Alles andere macht den richterlichen Verzicht auf Beweiserhebung in Details schwierig und unwägbar.

#### **Die Staatsanwälte haben herausgefunden, dass**

- ihnen Fortbildungen für die Kommunikation in Prozessen fehlen, um professioneller agieren zu können

## „Gelungene Absprachen sind ein Ergebnis effektiver Teamarbeit.“

- sie die Handaktenpflege zur ausreichenden Darstellung des Prozessstoffes und des Verfahrensstandes verbessern müssen, um dem Sitzungsvertreter kompetente Entscheidungen in der Hauptverhandlung zu ermöglichen
- sie den Eindruck der Abhängigkeit gegenüber der Polizei vermeiden müssen und demnach auf Äußerungen verzichten wie dies und jenes könne „nicht entschieden werden, weil es der Polizei nicht zu vermitteln“ sei.
- dass sie den Anschein einer Macht demonstration durch entsprechende Aufsichts- oder andere Feed-back-Maßnahmen verhindern sollten.

#### **Die Richter haben erkannt, dass**

- sie in eine Abspracheverhandlung mit Offenheit hineingehen und zunächst die Vorstellungen der anderen Beteiligten abwarten sollten, um dann als Strafvorstellung einen Rahmen zu nennen statt eines Mindestmaßes
- sie zur Selbstkontrolle gerade bei Absprachen besonders aufgerufen sind, um sicherzustellen, dass verfahrensfremde Interessen keine Rolle spielen und dass sie dies durch den Umgang mit den richtigen Parametern in der Verhandlung klar machen müssen
- sie bei Absprachen auch andere Beweisergebnisse als die nach Aktenlage wahrscheinlichen für möglich halten müssen, um auch die von der Staatsanwaltschaft nicht berücksichtigten Beweismittel in die Abspracheregung mit einfließen lassen zu können
- alle Auswirkungen und Folgen des Prozessstoffes in die Gesprächsführung mit einbezogen werden sollten, um auch die Fernwirkung eines Prozesses, z.B. nach dem Ausländergesetz, nicht zu verkennen und dadurch eine so umfassende Lösung wie möglich zu erreichen
- sie autonom, offen und fair unter Be-

achtung der StPO agieren und den Respekt vor Verwertungsverboten von Beweismitteln deutlich machen müssen

- Absprachevorschläge eigenständig, fundiert und begründet sein sollten
- sie vertrauensvoll und in der pragmatischen Hoffnung auf eine wirkungsvolle Streitbeilegung mit der anwaltlichen Ankündigung des Rechtsmittelverzichts vor dem absprachegemäßen Urteil umzugehen versuchen sollten (auch wenn der BGH anders geurteilt hat)
- sie sich zur besseren Professionalisierung von Abspracheverhandlungen in Kommunikationskursen schulen lassen sollten.



**Autorin**

**Johanna Busmann,**  
Hamburg

#### **Vita:**

Johanna Busmann – [www.busmann-training.de](http://www.busmann-training.de), – ist seit 1990 selbständige Trainerin für Rhetorik und Kommunikation in Hamburg. Sie hat sich spezialisiert auf Beratung und Training von Rechtsanwälten und ihren Kanzleien. Johanna Busmann hat heute 76 deutsche und zwei österreichische Kanzleien sowie 1.700 Rechtsanwälte als Einzelkunden Teilnehmer/-innen von Intensivseminaren in ihrer Kundenkartei. Ihre kleinste Kanzlei hat drei Anwälte in Süddeutschland, ihre größte 2400 weltweit. Fragetechniken vor Gericht („Gut befragt ist halb gewonnen“<sup>®</sup>) und Strategien außergerichtlicher Verhandlung („Kommunikation statt Konfrontation“<sup>®</sup>) sind die Themen ihrer Intensivseminare. Johanna Busmann gehört zum Expertenteam der Zeitschrift Die Kanzlei. Unter [www.diekanzlei-online.de](http://www.diekanzlei-online.de) gibt sie praktische Hilfen für den Anwaltsalltag.