

Wer dealt, sündigt nicht

Unter Druck: Die Praxis wird sich um die Karlsruher Entscheidung kaum scheren / Von Helene Bubrowski

Unter dem Pseudonym Detlef Deal aus Mauschelhausen schrieb ein Verteidiger 1982 in der Zeitschrift „Strafverteidiger“, der Strafprozess sei durch Absprachen zwischen Richter, Staatsanwalt und Angeklagtem zum „Schmierentheater“ degeneriert. An der Anrühigkeit des Deals hat die Anerkennung durch die Rechtsprechung genauso wenig geändert wie seine Aufnahme in die Strafprozessordnung.

Für die Rechtspraxis in Deutschland dürfte es jedoch kaum Bedeutung haben, wie das höchste deutsche Gericht in der nächsten Woche urteilen wird. Dies zeigte sich gerade auf dem Strafverteidigertag in Freiburg. In der Arbeitsgruppe mit dem Titel „Wer dealt, sündigt nicht!“ gaben zahlreiche Anwälte offen zu, sich nicht an die rechtlichen Vorgaben zu halten und dies auch in Zukunft nicht tun zu wollen. Ja, informelle Deals, also solche ohne Aufnahme ins Gerichtsprotokoll, hätten sie schon abgeschlossen. Ihr Mandant habe auch auf Rechtsmittel verzichtet. Wenn die Absprache nicht dokumentiert ist, sei ja nicht nachzuweisen, dass dieser Ver-



zicht unwirksam ist. Ja, man habe auch schon Geständnisse von Mandanten verlesen, von denen man wusste oder zumindest ahnte, dass sie falsch seien, damit sich das Strafmaß im verabredeten Rahmen hielt. Sollte sich herausstellen, dass die Praxis auch nicht auf das Bundesverfassungsgericht hört, dann, so hieß es, „sind wir auf dem Stand einer Bananenrepublik unter allgemeinem Absingen frommer Lieder“. Strafrechtsprofessor Klaus Bernsmann aus Bochum bezeichnete den Deal als „moderne Form der Folter“. Früher seien Menschen gequält worden, um ihnen ein Geständnis zu entlocken; heute drohe man ihnen mit einer hohen Strafe, wenn sie nicht gestehen. „Das zeigt den Wandel von der Herrschaft über den Körper zur Herrschaft über den Geist.“

Die Mehrheit der in Freiburg versammelten Anwälte bezichtigte sich selbst beschämt als „Händler mit der Gerechtigkeit“, als „Kaufleute des Strafrechts“, „Jongleure mit der Gerechtigkeit“. „Wir lassen uns aus Angst vor der Justiz korrumpie-

ren“, hieß es, wer so handele, verdiene nicht den Namen Verteidiger. Welche Auswüchse der Deal haben kann, zeigt das Beispiel eines italienischen Pizzabäckers, von dem ein Anwalt aus München berichtete. Ein Taxifahrer sei bei einer Fahrt überfallen worden. Bei der Gegenüberstellung mit dem Pizzabäcker gab er an, diesen als Täter wiederzuerkennen. Am Folgetag suchte der Taxifahrer wieder die Polizei auf. Er habe die ganze Nacht nicht schlafen können, weil er sich nicht mehr sicher sei, ob es wirklich der Pizzabäcker gewesen sei. Anstatt den Italiener aus der Haft zu entlassen, schlug der Richter einen Deal vor. Auf Druck seines damaligen Verteidigers legte der Angeklagte, der kaum Deutsch sprach, ein Geständnis ab. Der Taxifahrer wurde nicht mehr als Zeuge vernommen, der Pizzabäcker absprachgemäß verurteilt.

Die Strafverteidiger in Freiburg versuchten zu erklären, warum der Deal trotzdem an deutschen Gerichten gang und gäbe ist: Viele Richter übten erheblichen Druck aus. Verteidiger berichteten, Richter riefen sie in ihr Hinterzimmer und drohten ihnen mit einer psychologischen Untersuchung des Mandanten, die die Unterbringung in einem psychiatrischen Krankenhaus zur Folge haben kann. Oft heiße es: „Ohne Rechtsmittelverzicht läuft hier gar nichts.“ Die Richter ihrerseits brauchten den Deal, um der Überlastung der Justiz zu begegnen. „Wenn es den Deal nicht gäbe, würde die Strafjustiz zusammenbrechen“, gab der Richter am Bundesgerichtshof Thomas Fischer zu bedenken.

Manchmal stehe eine Abkürzung des Prozesses durch Verständigung im eigenen Interesse des Anwalts. In Wirtschaftsstrafsachen habe man es häufig mit „vielen Terabytes an Daten“ zu tun. Das sei schlicht nicht zu bewältigen, sagte ein Anwalt aus Frankfurt am Main. Wer sich als Anwalt um Kleinkriminelle kümmere, habe dünnere Akten, aber immer noch „zu viel Arbeit im Vergleich zur Vergütung“. Ein älterer Strafverteidiger warnte, „aus Faulheit“ mal beim Richter „vorzufühlen“, bevor man die Akten kenne. „Stehen Zahlen im Raum, wird das Ergebnis im Kopf und im Bauch beeinflusst.“

Trotzdem seien Mandanten häufig an einer Verständigung mit dem Gericht interessiert. „Sie halten die Unsicherheit des Prozesses nicht aus“, erklärte ein Verteidiger aus Freiburg. In Wirtschaftsstrafsachen sprächen auch finanzielle Erwägungen für einen Deal. „Wer kann sich einen Anwalt für 3000 Euro am Tag an 100 Verhandlungstagen leisten?“ Dagegen erinnerte ein Anwalt aus Regensburg daran, dass er Organ der Rechtspflege sei, und Fischer forderte eine „Ethik im Strafprozess“. An der Verurteilung eines Unschuldigen dürfe ein Anwalt nicht mitwirken, und er müsse die Verfahrensordnung respektieren. „Es gibt kein Level, das nicht unterschritten wird, wenn man einmal in die Informalität geht.“