

**Wolfgang Ramsteck**

Die Germany Trade and  
Invest GmbH  
und die Reformen der  
Außenwirtschaftsförderung  
des Bundes: Eine Kopie des  
britischen Ansatzes?

**Heft 86**

**März 2009**

**Die Germany Trade and Invest GmbH und die Re-  
formen der Außenwirtschaftsförderung des Bundes:  
Eine Kopie des britischen Ansatzes?**

Von

*Wolfgang Ramsteck*

Institut für Wirtschaftsrecht  
Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht  
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

*Dipl.-Volksw. (Int.) Univ. Wolfgang Ramsteck ist Doktorand und Mitarbeiter am Lehrstuhl für Auslandswissenschaft der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Sein Dissertationsvorhaben wird durch ein Stipendium des Studienförderwerks Klaus Murmann der Stiftung der Deutschen Wirtschaft unterstützt.*

Christian Tietje/Gerhard Kraft (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 86

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://www.dnb.ddb.de> abrufbar.

ISSN 1612-1368 (print)

ISSN 1868-1778 (elektr.)

ISBN 978-3-86829-129-2

Schutzgebühr Euro 5

Die Hefte der Schriftenreihe „Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht“ finden sich zum Download auf der Website des Instituts bzw. der Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht unter den Adressen:

[www.wirtschaftsrecht.uni-halle.de/publikationen.html](http://www.wirtschaftsrecht.uni-halle.de/publikationen.html)

[www.jura.uni-halle.de/telc/publikationen.html](http://www.jura.uni-halle.de/telc/publikationen.html)

Institut für Wirtschaftsrecht  
Forschungsstelle für Transnationales Wirtschaftsrecht  
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg  
Universitätsplatz 5  
D-06099 Halle (Saale)  
Tel.: 0345-55-23149 / -55-23180  
Fax: 0345-55-27201  
E-Mail: [ecohal@jura.uni-halle.de](mailto:ecohal@jura.uni-halle.de)

## INHALTSVERZEICHNIS

A. Einleitung .....	5
B. Die Außenwirtschaftsförderung in der Bundesrepublik Deutschland.....	6
I. Die Struktur der deutschen Außenwirtschaftsförderung .....	6
II. Die Reform der deutschen Außenwirtschaftsförderung zum Jahr 2009 .....	9
C. Die Außenwirtschaftsförderung in Großbritannien.....	10
I. Die Struktur der britischen Außenwirtschaftsförderung.....	10
II. Reformen der britischen Außenwirtschaftsförderung nach dem Amtsantritt Tony Blairs .....	12
D. Schlussfolgerung: Germany Trade and Invest – Eine Kopie des britischen Ansatzes? .....	14
Schrifttum .....	18



## A. Einleitung

Unter Außenwirtschaftsförderung wird gemeinhin der Versuch verstanden, durch staatliches Eingreifen die wirtschaftliche Tätigkeit von Unternehmen im Ausland zu erleichtern.<sup>1</sup> Diese klassische Definition lässt allerdings staatliches Handeln mit dem Zweck der Anwerbung ausländischer Direktinvestitionen im eigenen Land unberücksichtigt. Vor dem Hintergrund der steigenden Bedeutung von globalen Investitionsströmen während der letzten Jahrzehnte<sup>2</sup> wird deshalb seit längerem v.a. in anglo-amerikanischen Staaten der Begriff der Außenwirtschaftsförderung zunehmend um die staatliche Förderung ausländischer Investitionen bzw. das Standortmarketing ergänzt.<sup>3</sup> Diese weitere Definition der Außenwirtschaftsförderung soll auch in diesem Beitrag verwendet werden. Das Instrumentarium der Außenwirtschaftsförderung ist vielfältig und lässt sich in finanzielle Hilfen, z.B. durch Exportkreditversicherung, Exportbeihilfen etc., sowie in funktionale Hilfen, z.B. durch Abhalten von Messen, Informationsbeschaffung für heimische Unternehmen etc. gliedern.<sup>4</sup> Gegenstand dieses Beitrags soll die funktionale Außenwirtschaftsförderung inklusive der dementsprechenden Förderung ausländischer Direktinvestitionen sein.

Außenwirtschaftspolitik spielt sich in Deutschland und Großbritannien<sup>5</sup> im Rahmen der Europäischen Union (EU), des multilateralen Regelwerks der World Trade Organization (WTO) und der Vereinbarungen innerhalb der Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) ab. Während die Handelspolitik als solche jedoch gemäß überwiegender Ansicht nach Art. 133 EGV bis auf ganz wenige Ausnahmen<sup>6</sup> eine exklusive Kompetenz der EU darstellt, die in Art. 131 EGV näher bestimmt wird, werden die Ziele und Instrumente der Außenwirtschaftsförderung zum Großteil auf nationaler Ebene definiert. Lediglich durch das in Art. 132 EGV vorgegebene Gebot der Harmonisierung in erster Linie der finanziellen Förderung von Exporten und der generellen Vorgabe, dass Maßnahmen mit den Grundsätzen der Verträge vereinbar sein müssen, wird das Handeln der Mitgliedsstaaten begrenzt. Auch im Fall ausländischer Direktinvestitionen ist eine exklusive Kompetenz der EU

<sup>1</sup> *Habuda et al.*, Außenwirtschaftsförderung, 1; Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie definiert seinen Aufgabenbereich Außenwirtschaftsförderung analog: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Außenwirtschaftsförderung, erhältlich im Internet: <<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Aussenwirtschaft/aussenwirtschaftsfoerderung.html>> (besucht am 19. Januar 2009).

<sup>2</sup> *United Nations Conference on Trade and Development*, World Investment Report, fortlaufend, erhältlich im Internet: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1465>> (besucht am 20. Januar 2009).

<sup>3</sup> *Wilson*, Review of Export Promotion.

<sup>4</sup> *Mildner*, Exportkreditversicherung, 13f; *Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*, Instrumente der Außenwirtschaftsförderung, erhältlich im Internet: <<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsfoerderung/aussenwirtschaftsfoerderungsinstrumente.html>> (besucht am 26. Januar 2009).

<sup>5</sup> Mit Großbritannien sei in diesem Beitrag das Vereinigte Königreich von Großbritannien und Nordirland abgekürzt.

<sup>6</sup> Wie z.B. die Rüstungsexporte, siehe Art. 296 EGV.

zurzeit generell nicht gegeben, staatliche Hilfen in diesem Bereich müssen demnach lediglich mit den Grundsätzen des Binnenmarktes, insbesondere mit Artikel 87 EGV vereinbar sein.<sup>7</sup> Funktionale Außenwirtschaftsförderung liegt daher zu einem Großteil im Ermessen der einzelnen Mitgliedsstaaten.

Die Unterschiede in den Ansätzen der Außenwirtschaftsförderung zwischen den EU-Mitgliedsstaaten und in deren Wirkung sind dabei zum Teil beachtlich. Während der Bund in Deutschland, trotz des Titels des „Exportweltmeisters“ lange Zeit auf eine historisch gewachsene Struktur der Außenwirtschaftsförderung in Form einer Vielzahl an staatlichen, staatlich geförderten und privaten Einrichtungen vertraute, wobei gerade letzteren eine zentrale Rolle zukam, reformierte Großbritannien seine Außenwirtschaftsförderung nach dem Amtsantritt der Regierung *Tony Blairs* deutlich. So vollzogen die Briten bereits im Jahr 2000 einen Schritt zur Konzentration der staatlichen Exportförderung und der Investitionswerbung in einer ministeriumsähnlichen Organisation. Auf den ersten Blick ähnlich ging die Bundesregierung zum 01. Januar 2009 vor: Sie fusionierte von der Öffentlichkeit relativ unbemerkt die vormals unabhängig von einander existierenden Fördereinrichtungen Invest in Germany GmbH und die Bundesagentur für Außenwirtschaft (BFAI) zur nunmehrigen Germany Trade and Invest GmbH.

Vorliegender Beitrag soll zunächst die Strukturen der Außenwirtschaftsförderung in Deutschland und Großbritannien aufzeigen und die in beiden Ländern vorgenommenen Reformen analysieren. Abschließend soll untersucht werden, inwieweit die während der letzten Jahre durchgeführten Reformen der deutschen Außenwirtschaftsförderung tatsächlich mit dem britischen Ansatz vergleichbar sind. Insbesondere wird auch betrachtet, welche spezifischen Unterschiede und daraus resultierende Konsequenzen zwischen dem britischen und dem deutschen Modell bestehen, und zu welchen Ergebnissen die Neuordnungen in Deutschland und Großbritannien führten.

## **B. Die Außenwirtschaftsförderung in der Bundesrepublik Deutschland**

### **I. Die Struktur der deutschen Außenwirtschaftsförderung**

Die deutsche Außenwirtschaftsförderung war traditionell nicht nur aufgrund der föderalen Verfassung des Landes stark fragmentiert und baute neben Akteuren des Bundes, wie dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), dem Auswärtigen Amt (AA) mit seinen Auslandsvertretungen, der Bundesagentur für Außenwirtschaft (BFAI) oder dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), stark auf Akteure der Länder und nachgeordneter Gebietskörperschaften.

<sup>7</sup> Siehe die kurze Darstellung in *Young*, JCMS 38 (2000), 93 (108f); für die genannten Artikel siehe: Konsolidierte Fassung des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (EGV) vom 25. März 1957, erhältlich im Internet: <[http://eur-lex.europa.eu/de/treaties/dat/12002E/htm/C\\_2002325DE.003301.html](http://eur-lex.europa.eu/de/treaties/dat/12002E/htm/C_2002325DE.003301.html)> (besucht am 02. Februar 2009); EuGH 11.11.1975, Gutachten 1/75, Slg. 1975, 1355 (1663f). Für eine Diskussion der Implikationen des Vertrages von Lissabon auf die gemeinsame Handelspolitik und die Kompetenzen der EU im Bereich ausländischer Direktinvestitionen siehe *Tietje*, Die Außenwirtschaftsverfassung der EU nach dem Vertrag von Lissabon.

Einen weiteren zentralen Baustein stellten die deutschen Außenhandelskammern (AHK) dar. Diese waren zunächst rein von der Privatwirtschaft organisierte Einrichtungen, die im Laufe der Zeit mit öffentlicher Finanzierung teilweise staatliche Aufgaben wahrnahmen und die mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) kooperierten. Neben diesen staatlichen bzw. mit staatlicher Förderung agierenden Akteuren beteiligte sich auch eine Vielzahl an unterschiedlichen Wirtschaftsverbänden an der Förderarbeit. Insgesamt agierten in Deutschland nach Schätzungen ca. 300 verschiedene staatliche und private Institutionen in unterschiedlicher Intensität auf dem Gebiet der Außenwirtschaftsförderung.<sup>8</sup> Als Grundpfeiler der Außenwirtschaftsförderung im Sinne der Exportförderung galt allerdings das historisch seit dem späten 19. Jahrhundert gewachsene „Drei-Säulen-Modell“ in Form der Arbeit der AHKs, der Wirtschaftsabteilungen der deutschen Auslandsvertretungen sowie der BFAI. Letzterer oblag dabei die Bereitstellung länderspezifischer und außenhandelsrelevanter Informationen für deutsche Unternehmen, in erster Linie durch ihre Tochter, die Gesellschaft für Außenhandelsinformation mbH. Die Auslandsvertretungen stellten der Bundesregierung außenwirtschaftliche Informationen bereit, während die AHKs die direkte Beratung deutscher Unternehmen vornahmen, und damit einen großen Teil der außenwirtschaftlichen Dienstleistung erbrachten.<sup>9</sup>

Das Standortmarketing bzw. die Anwerbung ausländischer Investoren konzentrierte sich zunächst stark auf Aktivitäten der Länder. Erst ab den 1990er Jahren sah der Bund, in erster Linie aufgrund der Wiedervereinigung, Notwendigkeit zum Handeln. Hierzu agierte er mittels zweier Organisationen, der 2003 entstandenen Invest in Germany GmbH und dem in erster Linie auf Ostdeutschland gerichteten, gemeinsam mit den betroffenen Ländern 1997 gegründeten New German Länder Industrial Investment Council (IIC).<sup>10</sup> Anfang des Jahres 2007 fusionierten diese beiden Organisationen zur Invest in Germany GmbH, die ausländischen Investitionsinteressenten mit Informationen, Kontakten und weiteren unterstützenden Dienstleistungen behilflich war, und die ein auf die gesamte Bundesrepublik gerichtetes Standortmarketing betrieb.<sup>11</sup>

Die Struktur der Außenwirtschaftsförderung und des Standortmarketings des Bundes ist somit seit langer Zeit hochgradig fragmentiert. Das System wurde auch deshalb häufig kritisiert. Hauptsächlich Wirtschaftsverbände und Unternehmer erachteten die Außenwirtschaftsförderung des Bundes als ineffizient und forderten, wie am Beispiel eines gemeinsamen Papiers des BDIs, der DIHK u.a. bereits 2005 deutlich wird, eine bessere Vernetzung: Es „(...) müssen die Aktivitäten der Außenhandelskammern (AHKs), bfai, Invest in Germany (...) besser aufeinander abgestimmt werden“.<sup>12</sup> Kleine und mittlere Unternehmen befanden vor allem die Arbeit der Wirt-

<sup>8</sup> Hauser, Föderale Aufgabenwahrnehmung im Bereich Außenwirtschaftsförderung, Störfaktor oder Innovationsmotor?, Vortrag in Köln vom 24. April 2006.

<sup>9</sup> Schultes, in: Jäger et al. (Hrsg.), Außenpolitik, 333 (334-337); Hauser, Außenwirtschaftsförderung, 539f.

<sup>10</sup> Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Außenwirtschaftsförderung.

<sup>11</sup> Schultes, in: Jäger et al. (Hrsg.), Außenpolitik, 333 (341).

<sup>12</sup> Bundesverband der Deutschen Industrie et al., Außenwirtschaft stärken, Arbeitsplätze und Wohlstand sichern, Berlin 2005, 6, erhältlich im Internet: <<http://www.dihk.de>> (besucht am 19. Januar 2009).

schaftsabteilungen der deutschen Auslandsvertretungen für verbesserungswürdig.<sup>13</sup> An dieser anhaltenden Kritik konnte auch die 2003 von der Bundesregierung gestartete Kampagne „Weltweit Aktiv“ nichts ändern.<sup>14</sup>

Haushaltspolitisch wurde vor allem vom Bundesrechnungshof und dem Haushaltsausschusses des Bundestags die teilweise Redundanz der Aufgaben der unterschiedlichen Akteure kritisiert. In erster Linie wurde die parallele Gewinnung außenwirtschaftlicher Informationen durch das BFAI und sein Korrespondentennetz und parallel die staatlich geförderten AHKs als „unwirtschaftlich“ und „sachlich nicht begründet“<sup>15</sup> bezeichnet. Gleichzeitig forderte der Rechnungshof die Arbeit der BFAI künftig durch die AHKs ausüben zu lassen, also die staatlich geförderten Akteure der Wirtschaft zu stärken.

Die Exportförderaktivitäten des Bundes waren somit sowohl von Seiten der Wirtschaft als auch der Politik und Wissenschaft oft starker Kritik ausgesetzt. Daneben übte sich der Bund auch hinsichtlich der Anwerbung ausländischer Investitionen bzw. des Standortmarketings lange Zeit in sehr starker Zurückhaltung. Dies konnte zum einen als ordnungspolitisch motiviertes Vertrauen auf private Akteure, oder die Verfolgung eines durch die föderale Struktur Deutschlands bedingten Subsidiaritätsprinzips gesehen werden.<sup>16</sup> Doch gerade vor dem Hinblick des ebenfalls geringen Stellenwerts der Außenhandelspolitik<sup>17</sup> kann dies auch als gewisses Desinteresse des Bundes an außenwirtschaftspolitischen Themen an sich verstanden werden. Selbst wenn die Bedeutung des Außenbeitrags für die deutsche Wirtschaft immer wieder betont wurde, so ließ eine zielgerichtete Aktivität des Bundes, wie an den obigen Beispielen deutlich wird, doch im europäischen Vergleich relativ lange auf sich warten.<sup>18</sup> Das bis vor kurzem rasante Exportwachstum, so verdoppelte sich in den Jahren 2000 bis 2006 der Wert der Warenexporte kontinuierlich von 550,2 Milliarden US-Dollar auf 1125,8 Milliarden US-Dollar<sup>19</sup>, das Deutschland den Titel des „Exportweltmeisters“ einbrachte, mochte bei der Exportförderung eine gewisse Zurückhaltung noch erlaubt haben. Doch gerade beim Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen musste Deutschland bereits während der letzten Jahre einen für seine Wirtschaftskraft erstaunlich niedrigen Wert verzeichnen: Während nach Großbritannien und Frankreich in den Jahren 2004 bis 2007 im Schnitt pro Jahr 151,5 Milliarden US-Dollar bzw.

<sup>13</sup> *Glania*, Außenwirtschaftsförderung, 6; *Hauser*, Außenwirtschaftsförderung, 547.

<sup>14</sup> *Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*, Außenwirtschaftsoffensive, erhältlich im Internet: <<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/root,did=60494.html>> (besucht am 26. Januar 2009).

<sup>15</sup> Jeweils: *Bundesrechnungshof*, Bemerkungen 2007, 155f.

<sup>16</sup> *Schultes*, in: Jäger et al. (Hrsg.), Außenpolitik, 333 (337).

<sup>17</sup> *Falke*, in: Jäger et al. (Hrsg.), Außenpolitik, 283 (292).

<sup>18</sup> Auf Großbritannien wird in diesem Beitrag noch detaillierter eingegangen. Für weitere europäische Staaten sei beispielhaft auf Schweden verwiesen, das 1995 seine staatliche Investitionsanwerbung startete und im selben Jahr eine alle außenwirtschaftsfördernde Maßnahmen koordinierende Einrichtung schuf (Nämnden för Sverigefrämjande i Utlandet). Frankreich betreibt seit 1969 Investitionsanwerbung und Standortmarketing, seit 1992 mit wesentlich erweiterten Aufgaben und seit 2001 in der heutigen Struktur unter der Bezeichnung Invest in France Agency.

<sup>19</sup> *Organization for Economic Co-operation and Development*, Factbook, 69.

88,4 Milliarden US-Dollar flossen, so schnitt der Exportweltmeister Deutschland hier mit einem Wert von nur 34,5 Milliarden US-Dollar auffallend schwach ab.<sup>20</sup>

## II. Die Reform der deutschen Außenwirtschaftsförderung zum Jahr 2009

Pläne zur Neuordnung der deutschen Außenwirtschafts- und Standortförderung in eine einzige Gesellschaft des Bundes wurden im BMWi bereits seit Ende 2006 öffentlich diskutiert.<sup>21</sup> Anfang des Jahres 2007 wurden dazu als erster Schritt die beiden Standortförderungsgesellschaften IIC sowie Invest in Germany GmbH verschmolzen. Diese firmierte fortan unter der Bezeichnung Invest in Germany GmbH als Gesellschaft des Bundes mit Sitz in Berlin. Hauptaufgaben dieser Gesellschaft waren die Akquisition von ausländischen Investitionen und das Standortmarketing für die gesamte Bundesrepublik.<sup>22</sup> Ausschlaggebend waren bei dieser Fusion neben dem Wunsch des Bundes zu einer Neuordnung auch die finanziellen Schwierigkeiten der IIC nach dem Stopp der finanziellen Förderung durch den Mitgesellschafter Mecklenburg-Vorpommern.<sup>23</sup>

Neben dieser zum Jahr 2007 bereits vollzogenen Fusion zeichnete sich im Laufe des Jahres 2008 ein weiterer Wandel in der Struktur der Außenwirtschaftsförderung ab. Ein „besonders eilbedürftiger“<sup>24</sup> Gesetzentwurf der Bundesregierung vom 22. September 2008, der mit den Stimmen der Fraktionen der CDU/CSU, der SPD, der FDP, der Bündnisgrünen unter Enthaltung der Fraktion Die Linke beschlossen wurde, leitete die Fusion der BFAI inkl. der Gesellschaft für Außenhandelsinformationen mbH und der Invest in Germany GmbH zur privatrechtlichen Organisation Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH (GTAI) ein. Zu diesem Zweck wurden die Beamten der aufgelösten BFAI dem BAFA in Eschborn unterstellt und an GTAI abgeordnet. Die Geschäftsführung übernahm mit *Michael Pfeiffer* ein ehemaliger leitender Funktionär des DIHK.

Die Fusion zur GTAI sollte in erster Linie zur strukturellen Stärkung der Außenwirtschafts- und Standortförderung dienen, und so vor allem den Forderungen der Wirtschaft nach einer verbesserten Vernetzung der Aktivitäten Rechnung tragen. Wirtschaftsverbände nahmen diesen Schritt wohlwollend zur Kenntnis, obgleich sie von einem langwierigen Prozess der Integration ausgehen.<sup>25</sup> Die vom Bundesrechnungshof angeprangerte Redundanz der Informationsbeschaffung sowohl durch BFAI

<sup>20</sup> Eigene Berechnungen, Datenquelle: *United Nations Conference on Trade and Development*, World Investment Report, fortlaufend, erhältlich im Internet: <<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1465>> (besucht am 20. Januar 2009).

<sup>21</sup> *Bundesrechnungshof*, Bemerkungen 2007, 155.

<sup>22</sup> *Invest in Germany*, Pressemitteilung vom 11. Februar 2007: Deutschland verstärkt die internationale Investorenwerbung, erhältlich im Internet: <<http://www.gtai.com/startseite/info-service/pressemitteilungen/pressemitteilungen-2007/jan-apr-07/deutschlandverstaerkt-die-internationale-investorenwerbung/?backlink=Zurück%20zum%20Archiv%20-%20Pressemitteilungen%202007>> (besucht am 20. Januar 2009).

<sup>23</sup> *Regierung des Landes Sachsen-Anhalt*, IIC, 4.

<sup>24</sup> *Deutscher Bundestag*, Gesetzentwurf über das Personal der Bundesagentur für Außenwirtschaft, Bundestagsdrucksache 16/10293, Berlin 2008, 3.

<sup>25</sup> Nitschke zitiert in: *Schöneberger*, Tanz um den Globus.

als auch durch die AHKs wird durch die Beibehaltung der beiden Standorte Köln (ehemaliges BFAI) und Berlin (ehemalige Invest in Germany GmbH) und des Großteils des zum Teil verbeamteten Personals der beiden Organisationen nicht behoben worden sein, und war auch nicht Zweck der Fusion.<sup>26</sup> Die politische Vertretung des Bundes auf außenwirtschaftlicher Ebene (v.a. Auslandsbesuche) verblieb, wie bereits von der rot-grünen Bundesregierung in ihrer Strategie 2002 vorgesehen, im BMWi unter dem Bundesminister für Wirtschaft bzw. fachlich beim zuständigen beamteten Staatssekretär. Eine politische Flankierung von Außenwirtschaftsprojekten, für die der Bund verantwortlich zeichnet, soll nur unter bestimmten, eng begrenzten Voraussetzungen stattfinden. Eine politische Flankierung von ausländischen Investitionsvorhaben in Deutschland scheint durch das BMWi dagegen nicht zu erfolgen.<sup>27</sup>

Für Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung beabsichtigt der Bund im Haushalt 2009 über das BMWi etwa 199 Millionen Euro bereitzustellen. Auf den Haushaltstitel „Wirtschaftsbeziehungen mit dem Ausland“, zu dem u.a. die GTAI und die Zuschüsse an die AHKs gerechnet werden, entfallen dabei ca. 60,8 Millionen Euro, eine Steigerung gegenüber dem Haushalt 2008 um ca. 8,6 Millionen Euro.<sup>28</sup>

Als Vorbild für die Reformen in Deutschland wurde, vor allem in der begrenzten Berichterstattung über Außenwirtschaftsförderung in der Tagespresse, oft das Vorgehen in Großbritannien angeführt.<sup>29</sup> Die britische Außenwirtschaftsförderagentur British Trade International (BTI), bzw. später in UK Trade & Investment (UKTI) umbenannt, weist auf den ersten Blick eine grundlegend ähnliche Struktur und vergleichbare Aufgaben auf. Die Entwicklung der Außenwirtschaftsförderung in Großbritannien, und vor allem die auf den ersten Blick nicht sichtbaren, teilweise gravierenden Unterschiede zwischen den beiden Ansätzen Deutschlands und Großbritanniens sollen in folgenden Abschnitten analysiert werden.

## C. Die Außenwirtschaftsförderung in Großbritannien

### I. Die Struktur der britischen Außenwirtschaftsförderung

Die britische Außenwirtschaftsförderung unterschied sich von der deutschen in erster Linie durch das aufgrund der zentralstaatlichen Organisation des Staates lange

<sup>26</sup> *Bundesrechnungshof*, Bemerkungen 2007, 155f.

<sup>27</sup> *Deutscher Bundestag*, Antwort der Bundesregierung auf die Große Anfrage der Fraktion der FDP, Bundestagsdrucksache 14/9186, Berlin 2002, 29f; *Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*, Politische Flankierung von Auslandsprojekten deutscher Unternehmen, erhältlich im Internet: <<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsfoederung/aussenwirtschaftsfoederungsinstrumente.did=193834.html?view=renderPrint>> (besucht am 20. Januar 2009).

<sup>28</sup> *Bundesministerium der Finanzen*, Bundeshaushalt 2008 – Einzelplan 09 – Titelgruppe 08, erhältlich im Internet: <<http://www.bundesfinanzministerium.de/bundeshaushalt2008/pdf/epl09/s0902108.pdf>> (besucht am 20. Januar 2009); *Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*, Haushalt 2009: Einzelplan 09 – BMWI Stand 20. November 2008, tabellarische Übersicht, erhältlich im Internet: <<http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/H/haushalt-2009-informationen-zu-foerderbereichen.property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>> (besucht am 20. Januar 2009).

<sup>29</sup> Unter anderem durch: *Schöneberger*, Tanz um den Globus.

Zeit weitestgehende Fehlen staatlicher Akteure auf Ebene unterhalb der Zentralregierung Londons.

Führend im Bereich der Außenwirtschaftsförderung und des Standortmarketings waren demnach die Organe der britischen Regierung, in erster Linie das Department of Trade & Industry (DTI) (nach dem Amtsantritt Gordon Browns im Juni 2007 in Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform (BERR) umbenannt), das mit dem seit 1972 bestehenden British Overseas Trade Board die Erbringung dieser Dienstleistungen in Großbritannien selbst übernahm, und das Foreign and Commonwealth Office (FCO) mit seinen Auslandsvertretungen. Traditionell konzentrierten sich diese Aktivitäten nicht nur auf Exportförderung, sondern, besonders auch unter regionalen Gesichtspunkten, auf die Anwerbung ausländischer Investitionen.<sup>30</sup> Andere Ministerien sowie Initiativen der Wirtschaft wie die Chambers of Commerce spielten in dieser Struktur nur eine untergeordnete Rolle.<sup>31</sup> Erst im Zuge der Devolution<sup>32</sup> und der Schaffung regionaler legislativer bzw. exekutiver Kompetenzen für Wales, Schottland und Nordirland begannen auch die Maßnahmen dieser Regionen an Bedeutung zu gewinnen. So verfügen mit Schottland (Scottish Development International), Nordirland (Invest Northern Ireland) und Wales (International Business Wales) alle Regionen über Einrichtungen, die der jeweiligen regionalen Regierung bzw. Verwaltung unterstehen und nicht mehr, wie in den Jahren zuvor, dem zuständigen Ministerium in London. Essentiell blieben allerdings die Aktivitäten der britischen Regierung, die vor allem zwischen den einzelnen Ministerien Whitehalls stark fragmentiert waren.

Die Struktur und Arbeitsweise der staatlichen Außenwirtschaftsförderung erregte bereits über einen langen Zeitraum Kritik von Seiten der Wirtschaft, Haushaltspolitikern aber auch aus der Wissenschaft.<sup>33</sup> So konstatierte *The Economist*, dass das stark auf staatliche Akteure konzentrierte britische System für das Ziel der Außenwirtschaftsförderung konzeptionell großteils ungeeignet sei. Vor allem die unklaren Zuständigkeiten zwischen den unterschiedlichen Ministerien, die oftmals fehlende ökonomische Qualifikation auf Seiten der Verantwortlichen im FCO und nicht zuletzt die wirtschaftliche Ineffizienz verbunden mit der 1989 eingeführten generellen Kostspflichtigkeit der Dienstleistungen brachte die Zeitung *The Economist* dazu, britischen Unternehmen anzuraten, staatliche Unterstützung nicht in Anspruch zu nehmen. In der Wirtschaft stieß diese Kritik auf breite Zustimmung.<sup>34</sup>

<sup>30</sup> Wallace, *IntAff/London* 50 (2, 1974), 251 (253f).

<sup>31</sup> Wilson, *Review of Export Promotion*, 13ff; *Diplomats for sale*, *The Economist* vom 11. November 1989, 73.

<sup>32</sup> Vgl. z.B. Iain McLean, in: Seldon (Hrsg.), *Blair Effect*, 431 (431-447).

<sup>33</sup> Wallace, *IntAff/London* 50 (2, 1974), 251 (255f).

<sup>34</sup> *Diplomats for sale*, *The Economist* vom 11. November 1989, 73.

## II. Reformen der britischen Außenwirtschaftsförderung nach dem Amtsantritt Tony Blairs

Als Reaktion auf die anhaltenden Klagen wurde nach dem Amtsantritt *Tony Blairs* der Leiter des Cabinet Office, *Sir Richard Wilson*, mit der Ausarbeitung eines Konzepts zur Neuordnung der britischen Außenwirtschaftsförderung betraut. *Wilson*s Bericht von Februar 1999 charakterisierte den *status quo* britischer Außenwirtschaftsförderung mit ähnlich deutlichen Worten wie bereits *The Economist* 1989. Er identifizierte die fehlende Abstimmung zwischen den staatlichen Akteuren, die ineffiziente Mittelaufteilung, eine geringe Kundenorientierung, die nicht stattfindende Evaluation der Wirksamkeit der Maßnahmen und vor allem die fehlende einheitliche Strategie und Zieldefinition für staatliche Akteure als Hauptschwachpunkte.<sup>35</sup> Bereits im Mai 1999 wurde durch die britische Regierung mit *British Trade International* eine Organisation gegründet, die diese Kritikpunkte beheben sollte, und die sich auf die Empfehlungen des Berichts *Wilson*s stützte.<sup>36</sup> So wurden unter dem Dach von BTI sämtliche Exportförderaktivitäten Großbritanniens vermarktet und kurze Zeit später bereits die damalige Standortmarketinggesellschaft *Invest in Britain Bureau* in die Organisation miteinbezogen.<sup>37</sup> BTI sollte vor allem auch eine koordinierende Funktion für die Aktivitäten der übrigen Akteure ausüben. So war BTI als Dachorganisation für die Koordinierung sämtlicher Maßnahmen der britischen Regierung, inklusive der außenwirtschaftlich relevanten Tätigkeiten der britischen Auslandsvertretungen zuständig<sup>38</sup>, sollte die Kooperation mit den neu entstandenen Institutionen in Schottland, Wales und Nordirland verbessern, sowie die Arbeit der *Regional Development Agencies* der englischen Regionen anleiten.<sup>39</sup>

Die Organisation BTIs erfolgte dabei in Form eines so genannten *non-ministerial departments*, für die politisch zunächst zwei Staatsminister<sup>40</sup>, jeweils einer aus dem DTI und dem FCO, als Chairmen verantwortlich waren. Ein Mitglied des Königshauses, zunächst *The Duke of Kent*, danach *The Duke of York*, jeweils enge Verwandte der *Queen*, waren als Sondergesandte für Außenwirtschaft in diese Struktur eingebunden. Die operativen Geschäfte BTIs oblagen einem Geschäftsführer. In die Strukturen BTIs wurden Vertreter der Privatwirtschaft über das Aufsichtsgremium einbezogen, das in erster Linie mit Repräsentanten der Wirtschaft besetzt wurde.<sup>41</sup>

Die britischen Strukturen unterlagen in der Folgezeit einigem Wandel. So wurde vor allem die Verantwortung ab 2001 auf einen einzelnen Staatsminister, den Minis-

<sup>35</sup> *Wilson*, *Review of Export Promotion*, 22ff.

<sup>36</sup> *House of Commons*, Paper 550i.

<sup>37</sup> *House of Commons*, Paper 507, 19.

<sup>38</sup> Diese Regelung war in der Gründungsphase BTIs durchaus von einigen praktischen Schwierigkeiten begleitet, siehe: *House of Commons*, Paper 550i.

<sup>39</sup> *British Trade International*, *Expenditure Plans*, 5.

<sup>40</sup> Die korrekte englische Bezeichnung lautet: *Minister of State*. Zur besseren Verständlichkeit wurden in diesem Aufsatz vergleichbare deutsche Bezeichnungen verwendet, in diesem Fall erscheint der Staatsminister in einem Bundesministerium am naheliegendsten.

<sup>41</sup> *British Trade International*, *Expenditure Plans*, 5.

ter of State for Trade and Investment<sup>42</sup> konzentriert, der sowohl dem DTI als auch dem FCO verantwortlich war, und sich vor allem in jüngster Zeit intensiv auf Auslandsterminen um die Außendarstellung Großbritanniens bemühte. Im Oktober 2003 erfolgte eine Umbenennung British Trade Internationals in das auch heute noch bestehende UK Trade & Investment. Die Konzentration auf die Kernziele, der Stärkung britischer Exporte und die Anwerbung ausländischer Investitionen, deren Erbringung durch ein spezifisches Fortbildungsprogramm für die Mitarbeiter UKTIs mit der Nottingham Trent University verstärkt wurde, wurde um strategische und politische Aufgaben ergänzt. So beteiligte sich UKTI an der Formulierung der außenwirtschaftlichen Strategie der britischen Regierung im so genannten Trade and Investment White Paper von 2004.<sup>43</sup> Überdies nahm UKTI für sich in Anspruch „A Voice in Government“<sup>44</sup> für die Wirtschaft zu sein, eine Aufgabe, die ursprünglich mit dem DTI verbunden wurde.<sup>45</sup> Die aktuelle Strategie UKTIs basiert auf einem Entwurf vom Juli 2006, in dem eine Konzentration der Arbeit UKTIs auf 16 Wachstumsmärkte<sup>46</sup>, insbesondere China und Indien beschlossen wurde.

Finanziell konnte UKTI auf einen eigenen Haushalt, aber auch auf Mittel aus den Haushalten des DTI und des FCO zurückgreifen. So betrug der Gesamthaushalt des UKTI im Jahr 2005/2006 ca. 282 Millionen Pfund, davon trug das FCO 144 Millionen Pfund bei, das DTI ca. 37 Millionen Pfund. Die dem UKTI direkt zur Verfügung gestellten Haushaltsmittel betrugen demnach ca. 100 Millionen Pfund. Von der gesamt verfügbaren Summe wurden ca. 70% für Exportförderung, die übrigen 30% für Investitionsförderung ausgegeben. Im Jahr 2007 beschäftigte UKTI etwa 2.225 Mitarbeiter, davon ca. 900 an den unterschiedlichen Standorten in Großbritannien. Dies bedeutete im Vergleich zum Personalstamm bei Gründung BTIs einen Rückgang um weltweit etwa 475 Stellen. Ein Großteil der Mitarbeiter, vor allem die in den britischen Auslandsvertretungen, entstammte dem FCO.<sup>47</sup>

Das größte politische Aufsehen erregte UKTI im Zuge des Amtsantritts *Gordon Browns*. Dieser berief im Sinne eines „government of all talents“<sup>48</sup> den parteilosen ehemaligen Generalsekretär des britischen Industriedachverbandes Confederation of British Industry (CBI) *Sir Digby Jones* zum Staatsminister für Handel und Investment.<sup>49</sup> Die unklare Haltung *Digby Jones* zur Politik New Labours führte allerdings zu dessen Nichtberücksichtigung im Zuge einer Kabinettsumbildung im Oktober 2008, als mit *Mervyn Davies* ein ehemaliger führender Bankier die politische Führung UK-

<sup>42</sup> Die Handelspolitik als solche war im Verantwortungsbereich eines anderen Politikers angesiedelt, und wird in jüngster Zeit vom BERR und dem federführenden Entwicklungshilfeministerium bearbeitet.

<sup>43</sup> *UK Trade & Investment*, Departmental Report 2004, 2f.

<sup>44</sup> *UK Trade & Investment*, Departmental Report 2005, 16ff.

<sup>45</sup> *House of Commons*, Paper 308, 3.

<sup>46</sup> Namentlich: Brasilien, China, Indien, Indonesien, Malaysia, Mexiko, Katar, Russland, Saudi-Arabien, Singapur, Südafrika, Südkorea, Thailand, Türkei, Vereinigte Arabische Emirate und Vietnam, siehe *UK Trade & Investment*, Departmental Report 2007, 17.

<sup>47</sup> *UK Trade & Investment*, Departmental Report 2007, 13f; *British Trade International*, Expenditure Plans 2001, 41.

<sup>48</sup> *Brown/Morris*, Government of all talents, *The Independent* vom 30. Juni 2007.

<sup>49</sup> *House of Commons*, Paper 208i.

TIs übernahm.<sup>50</sup> Gleichzeitig wurde die Zuständigkeit UKTIs um die für Großbritannien bedeutsamen Rüstungsexporte erweitert, indem diese Kompetenzen vom Ministry of Defence auf die nunmehr in UKTI angesiedelte Defence and Security Organisation übertragen wurden.<sup>51</sup>

#### D. Schlussfolgerung: Germany Trade and Invest – Eine Kopie des britischen Ansatzes?

Der Vergleich der britischen und deutschen Außenwirtschaftsförderung lässt zunächst einige Gemeinsamkeiten erkennen. Sowohl in Großbritannien als auch in Deutschland existierte Ende der 1990er Jahre ein mehr oder minder stark fragmentiertes System der funktionalen Außenwirtschaftsförderung, das in seiner Wirkung sowohl hinsichtlich der Erreichung der gesteckten Ziele als auch der sparsamen Verwendung öffentlicher Mittel oft bemängelt wurde. Auffallend ist hierbei der identische Grundtenor der Kritik: Die Erbringung der Dienstleistung durch staatliche Akteure wurde in vielfältiger Hinsicht als unzureichend angesehen. Die Reformen, die in Deutschland und Großbritannien daraufhin durchgeführt wurden, unterschieden sich jedoch zum Teil erheblich.

Während in Großbritannien relativ zügig nach dem Amtsantritt der Regierung New Labours im Jahr 1997 die Struktur der Außenwirtschaftsförderung inklusive der Anwerbung von ausländischen Investitionen einer Untersuchung und einer darauf folgenden deutlichen Reform unterworfen wurde, geschah von Seiten des Bundes aus unterschiedlichen Gründen zunächst wenig in dieser Richtung. Erste kleinere Schritte wurden erst ab 2003 (Gründung Invest in Germany GmbH), 2007 (Fusion des IIC mit der Invest in Germany GmbH) und schließlich 2009 unternommen. Vor allem im Bereich der Investitionsanwerbung betrat der Bund dabei Neuland. In Großbritannien hingegen wurden diese Förderaktivitäten bereits in den 1970er Jahren, vor allem auf die strukturschwachen Gebiete des Königreichs konzentriert, durchgeführt. Aktive Investitionswerbung durch staatliche Stellen war, wie *William Wallace* 1974 anschaulich darstellt, damit in Großbritannien bereits seit Mitte des letzten Jahrhunderts fester Bestandteil der Wirtschaftspolitik und zunehmend auch begrifflich Teil der Außenwirtschaftspolitik. In Deutschland steckt der Prozess der Einbeziehung der Investitionsanwerbung in den Rahmen der Außenwirtschaftsförderung auf Ebene des Bundes dagegen erst in den Anfängen. Die obigen Beispiele sowie die Tatsache, dass unter Außenwirtschaftsförderung in der Definition des BMWi auch heute in erster Linie Exportförderung verstanden wird, mag hier als bester Beleg dienen.

Die Reformen in Großbritannien veränderten die Aufgabenverteilung zwischen den einzelnen Akteuren darüber hinaus auch weitreichender als die Maßnahmen in

<sup>50</sup> *UK Trade & Investment*, Minister's Office, erhältlich im Internet: <[https://www.uktradeinvest.gov.uk/ukti/appmanager/ukti/aboutus?\\_nfls=false&\\_nfpb=true&\\_pageLabel=ministers\\_office](https://www.uktradeinvest.gov.uk/ukti/appmanager/ukti/aboutus?_nfls=false&_nfpb=true&_pageLabel=ministers_office)> (besucht am 20. Januar 2009).

<sup>51</sup> *UK Trade & Investment*, About the UKTI Defence and Security Organisation, erhältlich im Internet: <<http://www.deso.mod.uk/about.htm>> (besucht am 18. August 2008). Der Handel mit Rüstungsgütern ist von der exklusiven handelspolitischen Kompetenz der EU ausgenommen, siehe Art. 296 EGV.

Deutschland. Zwar änderte man nichts an der Konzentration der Außenwirtschaftsförderung auf staatliche Akteure, jedoch wurden bei der Gründung BTI/UKTIs die Aufgabenbereiche sowohl des DTI als auch des FCO fusioniert. Im Sinne eines „joined-up governments“<sup>52</sup> wurden die Verantwortlichkeiten verschiedener Ministerien, also organisatorisch, in einer mehr oder minder selbständigen Organisation konzentriert und einheitliche Ziele für diese definiert. Etwas Vergleichbares fehlt in der deutschen Außenwirtschaftsförderung, auch nach der Gründung GTAIs völlig. So bleibt die historisch gewachsene Aufgabenteilung in Form der Arbeit der AHKs, der Auslandsvertretungen und nunmehr GTAIs bestehen. Auch an den Aktivitäten der Bundesländer und weiterer Akteure änderte die Gründung GTAIs nichts. Gerade durch die Nichtberücksichtigung der außenwirtschaftlichen Arbeit der Auslandsvertretungen in die gemeinsame Struktur GTAIs ist die Arbeit des Bundes von einer einheitlichen, zielgerichteten Dienstleistungserbringung<sup>53</sup> noch weit entfernt.

Augenfällig werden die Unterschiede in der Außenwirtschaftsförderung auch hinsichtlich der zur Verfügung stehenden Mittel. Während der Bund für Außenwirtschaftsförderung insgesamt ca. 199 Millionen Euro im Jahr 2009 zur Verfügung stellen will, wobei nur ein Teil in GTAI direkt fließen wird, standen für UKTI im Jahr 2006/2007 Mittel in Höhe von mehr als umgerechnet 300 Millionen Euro bereit. Auch die Unterschiede in der Personalausstattung scheinen zunächst gravierend zu sein. So beschäftigt UKTI weltweit im Jahr 2007 immerhin 2.225 Personen, wohingegen selbst der Kern des BMWi im Jahr 2008 nur auf 1.575 Mitarbeiter kam. Die Mitarbeiterzahl GTAIs beträgt noch wesentlich weniger.<sup>54</sup> Allerdings ist zu bedenken, dass aufgrund der strukturellen Unterschiede zwischen der britischen und bundesdeutschen Außenwirtschaftsförderung eine Schlussfolgerung aus diesem Vergleich irreführend wäre. Während UKTI nahezu alles Personal in Großbritannien, einschließlich der mit Förderaktivitäten betrauten Diplomaten im Ausland umfasst, sind in GTAI lediglich die Mitarbeiter der ehemaligen BFAI und der Invest in Germany GmbH vereint.

Auch der direkte Vergleich der Haushaltsmittel erweist sich als problematisch: So sind im Bundeshaushalt die Aufwendungen z.B. der deutschen Länder, die sich ebenfalls noch fördernd beteiligen, nicht enthalten. So verfügt z.B. Bayern über eigene Organisationen wie Bayern International, die mit Millionenbeträgen aus dem Haushalt des Landes unterstützt werden.<sup>55</sup> Ebenso wenig sind im Haushaltsansatz des BMWi die Aufwendungen des AAs ersichtlich. Die gesamten staatlichen Aufwendungen Deutschlands für Außenwirtschaftsförderung inkl. der Initiativen der Bundesländer

<sup>52</sup> Vgl. für dieses Konzept einer interministeriellen Kooperation im Gegensatz zum klassischen Ressortdenken innerhalb der britischen Ministerialbürokratie die Analyse in: *Kavanagh/Richards*, ParIAff 54 (2001), 1 (1-18).

<sup>53</sup> Wie es ursprünglich von der Wirtschaft und der Wissenschaft gefordert wurde. Siehe hierfür v.a.: *BDI et al.*, Außenwirtschaft fördern; *Hauser*, Außenwirtschaftsförderung, 554ff.

<sup>54</sup> *Bundesministerium der Finanzen*, Bundeshaushalt 2008 – Einzelplan 09 – Personalhaushalt 09 01, erhältlich im Internet: <<http://www.bundesfinanzministerium.de/bundeshaushalt2008/html/ep09/ep09kp01pers.html>> (besucht am 20. Januar 2009).

<sup>55</sup> *Bayerisches Staatsministerium der Finanzen*, Haushaltsplan 2007/2008 – Einzelplan 07, 6, erhältlich im Internet: <[http://www.stmf.bayern.de/haushalt/staatshaushalt\\_2007/haushaltsplan/epl07.pdf](http://www.stmf.bayern.de/haushalt/staatshaushalt_2007/haushaltsplan/epl07.pdf)> (besucht am 19. Januar 2009).

und *Parafisci* wie den IHKs und dergleichen dürften sich somit in der Summe nicht mehr so gravierend unterscheiden, wie dies der direkte Vergleich von UKTI und GTAI nahe legen würde. Auch anhand dieser Rechnung wird erneut die sehr begrenzte Tragweite der Reform vom 01. Januar 2009 deutlich, die lediglich eine Umorganisation auf Ebene der dem BMWi zugeordneten Einrichtungen darstellte.

Instruktiver erscheinen die Unterschiede in der politischen Bedeutung UKTIs bzw. GTAIs. GTAI firmiert als privatrechtliche Gesellschaft, die vom Bund und dem BMWi getragen wird und an deren Spitze ein Geschäftsführer steht. Die Organisationsform alleine lässt schon deutlich den ausschließlichen Dienstleistungsgedanken des Unternehmens erkennen. Dem entgegen steht mit UKTI zwar kein Ministerium, dennoch aber eine Organisation, die in ihrem quasi exklusiv verantwortlichen Staatsminister über einen direkten politischen Zugang zur britischen Regierung, insbesondere zum FCO und zum BERR verfügt. UKTI verstand sich in der Vergangenheit zunehmend selbst als „Sprachrohr“ der Wirtschaft und war an der Entwicklung der außenwirtschaftlichen Strategie Großbritanniens zumindest in Teilen beteiligt. Die Übertragung eines Großteils der Kompetenz in Sachen Rüstungsgüterexport stärkte UKTI innerhalb der britischen Bürokratie nochmals. Ein ähnlicher Einfluss bzw. eine ähnliche Ambition ist bei GTAI in der jetzigen Struktur nicht abzusehen. Auch verfügt GTAI nicht über den klaren Auftrag, alle außenwirtschaftlichen Aktivitäten des Bundes zu bündeln bzw. zu koordinieren, insbesondere nicht die Aufgaben der deutschen Auslandsvertretungen. Eine grundsätzliche Evaluation der deutschen Außenwirtschaftsförderung, wie sie der *Wilson*-Bericht für Großbritannien darstellte, lag der Restrukturierung in Deutschland zum Jahr 2009 nicht zugrunde. Eine politische Führung fehlt GTAI (außer dem Aufsichtsrat, der Vertreter des Bundes beinhaltet) völlig, für Außenwirtschaft zeichnet politisch nach wie vor der Bundeswirtschaftsminister bzw. ein beamteter Staatssekretär, also das BMWi direkt verantwortlich. Selbst wenn diese ihre Aufgaben im Rahmen ihrer begrenzten Kapazitäten zur Zufriedenheit der Wirtschaft ausüben, so stellt ein Staatsminister der exklusiv für Außenwirtschaftsförderung zuständig ist, doch einen gewissen Vorteil dar. Hinzu kommt noch, dass Großbritannien mit dem *Duke of York* über einen weiteren prominenten Vertreter gerade für repräsentative Anlässe verfügt, dessen Bedeutung für die Wahrnehmung Großbritanniens im Ausland nicht unterschätzt werden darf.<sup>56</sup>

Auch anhand dieser Differenzen lässt sich der grundlegend unterschiedliche Charakter der Förderaktivitäten des Bundes und Großbritanniens erkennen: Während Deutschland in seiner Außenwirtschaftsförderung nach wie vor stark auf die Initiative der, zum Teil staatlich geförderten, privaten Akteure setzt, wobei der Bund lediglich einen sehr engen Aufgabenbereich abdeckt, bzw. abzudecken beginnt (Investitionsförderung), setzt Großbritannien nahezu komplett auf eine in der Mitte des politischen Prozesses angesiedelte, vereinheitlichte Außenwirtschaftsförderung. Ob und inwieweit der Bund die begonnenen Konzentration der staatlichen Aktivitäten fortführt bleibt offen. Insbesondere aufgrund der Ansprüche der Bundesländer ist eine komplett auf

<sup>56</sup> So unternahm der *Duke of York* im Jahr 2008 acht mehrtägige Auslandsreisen im Auftrag UK Trade & Investments. Daneben nahm er zahlreiche nationale Termine wahr, siehe *The Duke of York Homepage*, *The Duke of York and UKTI*, erhältlich im Internet: <<http://royal.gov.uk/output/Page5766.asp>> (besucht am 22. Januar 2009).

Ebene des Bundes zentralisierte staatliche Außenwirtschaftsförderung nur schwer vorstellbar. Auch eine Fusion der relevanten Aufgabenbereiche des BMWi und des AA, quasi nach britischem Vorbild, ist unter der derzeitigen politischen Konstellation mehr als unwahrscheinlich. Das in bedeutenden Teilen der Wirtschaft verankerte Bild eines unkoordinierten, intransparenten, komplexen und uneinheitlichen<sup>57</sup> Fördersystems wurde durch die Reform 2009 im Kern daher nicht behoben. An der grundsätzlichen Fragmentierung deutscher Außenwirtschaftsförderung auf Bundesebene änderte sich durch die Gründung GTAIs damit nur sehr wenig. Großbritannien hingegen gelang es zumindest organisatorisch bis Ende des Jahres 2008 sämtliche relevanten Kompetenzen in UKTI zu konzentrieren.

<sup>57</sup> *Hauser*, Föderale Aufgabenwahrnehmung im Bereich Außenwirtschaftsförderung, Störfaktor oder Innovationsmotor?, Vortrag in Köln vom 24. April 2006.

## SCHRIFTTUM

- Brown, Colin/Morris, Nigel*, Brown completes government of 'all talents' with team of outsiders, *The Independent* vom 30. Juni 2007.
- British Trade International*, *British Trade International: The Government's Expenditure Plans 2001-02 to 2003-04 and Main Estimates 2001-02*, London 2001.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit*, Außenwirtschaftsförderung, Berlin o.J.
- Bundesrechnungshof*, Bemerkungen zur Haushalts- und Wirtschaftsführung des Bundes 2007, Bonn 2007.
- Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) et al.*, Außenwirtschaft stärken, Arbeitsplätze und Wohlstand sichern, Berlin 2005, im Internet erhältlich: <[www.dihk.de](http://www.dihk.de)> (besucht am 19. Januar 2009).
- Falke, Andreas*, Einflussverlust: Der Exportweltmeister im Welthandelssystem des 21. Jahrhunderts, in: Jäger, Thomas/Höse, Alexander/Oppermann, Kai (Hrsg.), *Deutsche Außenpolitik*, Wiesbaden 2007, 283-307.
- Glania, Guido*, Außenwirtschaftsförderung, Beratungs- und Finanzierungshilfen für das erfolgreiche Auslandsgeschäft, Köln 2002.
- Habuda, Judit/Hilpert, Hanns-Günther/Martsch, Silvia/Ochel, Wolfgang*, Neue Ansätze und Instrumente der Außenwirtschaftsförderung in ausgewählten Industrieländern, München 1998.
- Hauser, Christian*, Geht die staatliche Außenwirtschaftsförderung an den Bedürfnissen des Mittelstands vorbei? Empirische Analyse und Handlungsoptionen, in: Letmathe, Peter/Eigler, Joachim/Welter, Friederike/Kathan, Daniel (Hrsg.), *Management kleiner und mittlerer Unternehmen*, Mannheim 2008, 539-558.
- House of Commons*, Oral Evidence taken before the Business, Enterprise and Regulatory Reform Committee on Tuesday 8 January 2008 – House of Commons Paper 208i, London 2008.
- Foreign Affairs and Trade and Industry Committees, *British Trade International*, Minutes of Evidence, Tuesday 6 June 2000 – House of Commons Paper 550i, London 2000.
  - Foreign Affairs Committee, Fifth Report, Annual Reports of Foreign and Commonwealth Office and British Trade International 2000 – House of Commons Paper 507, London 2000.
  - The Work of the Department of Trade and Industry – House of Commons Paper 308, London 1997.
- McLean, Iain*, The National Question, in: Seldon, Anthony (Hrsg.), *The Blair Effect, The Blair Government 1997-2001*, London 2001.
- Jäger, Thomas/Höse, Alexander/Oppermann, Kai* (Hrsg.), *Deutsche Außenpolitik*, Wiesbaden 2007.
- Kavanagh, Dennis/Richards, David*, Departmentalism and Joined-Up Government: Back to the Future? *Parliamentary Affairs* 54, (2001), 1-18.
- Letmathe, Peter/Eigler, Joachim/Welter, Friederike/Kathan, Daniel* (Hrsg.), *Management kleiner und mittlerer Unternehmen*, Mannheim 2008.

- Mildner*, Stormy, Staatliches Handeln in der Exportkreditversicherung, Frankfurt am Main 2007.
- Organization for Economic Co-Operation and Development*, Factbook 2008, Paris 2008.
- Schöneberger*, Markus, Tanz um den Globus, Rheinischer Merkur vom 21. August 2008.
- Schultes*, Norbert, Deutsche Außenwirtschaftsförderung, in: Jäger, Thomas/Höse, Alexander/Oppermann, Kai (Hrsg.), Deutsche Außenpolitik, Wiesbaden 2007, 333-354.
- Tietje*, Christian, Die Außenwirtschaftsverfassung der EU nach dem Vertrag von Lissabon, Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 83, Halle 2009, erhältlich im Internet: <<http://www2.jura.uni-halle.de/telc/publikationen.html>> (besucht am 26. Februar 2008).
- UK Trade and Investment*, UKTI: Departmental Report 2007, London 2007.
- UKTI: Departmental Report 2005, London 2005.
  - UKTI: Departmental Report 2004, London 2004.
- Wallace*, William. The Management of Foreign Economic Policy in Britain, International Affairs 50, (Nr. 2, 1974) 251-267.
- Wilson*, Richard, The Review of Export Promotion, London 1999, erhältlich im Internet: <<https://www.uktradeinvest.gov.uk/ukti/ShowDoc/BEA+Repository/345/378505>> (besucht am 21. Januar 2009).
- Young*, Alasdair, The Adaptation of European Foreign Economic Policy: From Rome to Seattle, Journal of Common Market Studies 38, (Nr. 1, 2000), 93-116.



**Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht**  
(bis Heft 13 erschienen unter dem Titel: Arbeitspapiere aus dem  
Institut für Wirtschaftsrecht – ISSN 1619-5388)

ISSN 1612-1368 (print)  
ISSN 1868-1778 (elektr.)

**Bislang erschienene Hefte**

- Heft 1 Wiebe-Katrin Boie, Der Handel mit Emissionsrechten in der EG/EU – Neue Rechtssetzungsinitiative der EG-Kommission, März 2002, ISBN 3-86010-639-2
- Heft 2 Susanne Rudisch, Die institutionelle Struktur der Welthandelsorganisation (WTO): Reformüberlegungen, April 2002, ISBN 3-86010-646-5
- Heft 3 Jost Delbrück, Das Staatsbild im Zeitalter wirtschaftsrechtlicher Globalisierung, Juli 2002, ISBN 3-86010-654-6
- Heft 4 Christian Tietje, Die historische Entwicklung der rechtlichen Disziplinierung technischer Handelshemmnisse im GATT 1947 und in der WTO-Rechtsordnung, August 2002, ISBN 3-86010-655-4
- Heft 5 Ludwig Gramlich, Das französische Asbestverbot vor der WTO, August 2002, ISBN 3-86010-653-8
- Heft 6 Sebastian Wolf, Regulative Maßnahmen zum Schutz vor gentechnisch veränderten Organismen und Welthandelsrecht, September 2002, ISBN 3-86010-658-9
- Heft 7 Bernhard Kluttig/Karsten Nowrot, Der „Bipartisan Trade Promotion Authority Act of 2002“ – Implikationen für die Doha-Runde der WTO, September 2002, ISBN 3-86010-659-7
- Heft 8 Karsten Nowrot, Verfassungsrechtlicher Eigentumsschutz von Internet-Domains, Oktober 2002, ISBN 3-86010-664-3
- Heft 9 Martin Winkler, Der Treibhausgas-Emissionsrechtehandel im Umweltvölkerrecht, November 2002, ISBN 3-86010-665-1
- Heft 10 Christian Tietje, Grundstrukturen und aktuelle Entwicklungen des Rechts der Beilegung internationaler Investitionsstreitigkeiten, Januar 2003, ISBN 3-86010-671-6
- Heft 11 Gerhard Kraft/Manfred Jäger/Anja Dreiling, Abwehrmaßnahmen gegen feindliche Übernahmen im Spiegel rechtspolitischer Diskussion und ökonomischer Sinnhaftigkeit, Februar 2003, ISBN 3-86010-647-0
- Heft 12 Bernhard Kluttig, Welthandelsrecht und Umweltschutz – Kohärenz statt Konkurrenz, März 2003, ISBN 3-86010-680-5

- Heft 13 Gerhard Kraft, Das Corporate Governance-Leitbild des deutschen Unternehmenssteuerrechts: Bestandsaufnahme – Kritik – Reformbedarf, April 2003, ISBN 3-86010-682-1
- Heft 14 Karsten Nowrot/Yvonne Wardin, Liberalisierung der Wasserversorgung in der WTO-Rechtsordnung – Die Verwirklichung des Menschenrechts auf Wasser als Aufgabe einer transnationalen Verantwortungsgemeinschaft, Juni 2003, ISBN 3-86010-686-4
- Heft 15 Alexander Böhmer/Guido Glania, The Doha Development Round: Reintegrating Business Interests into the Agenda – WTO Negotiations from a German Industry Perspective, Juni 2003, ISBN 3-86010-687-2
- Heft 16 Dieter Schneider, „Freimütige, lustige und ernsthafte, jedoch vernunft- und gesetzmäßige Gedanken“ (Thomasius) über die Entwicklung der Lehre vom gerechten Preis und fair value, Juli 2003, ISBN 3-86010-696-1
- Heft 17 Andy Ruzik, Die Anwendung von Europarecht durch Schiedsgerichte, August 2003, ISBN 3-86010-697-X
- Heft 18 Michael Slonina, Gesundheitsschutz contra geistiges Eigentum? Aktuelle Probleme des TRIPS-Übereinkommens, August 2003, ISBN 3-86010-698-8
- Heft 19 Lorenz Schomerus, Die Uruguay-Runde: Erfahrungen eines Chef-Unterhändlers, September 2003, ISBN 3-86010-704-6
- Heft 20 Michael Slonina, Durchbruch im Spannungsverhältnis TRIPS and Health: Die WTO-Entscheidung zu Exporten unter Zwangslizenzen, September 2003, ISBN 3-86010-705-4
- Heft 21 Karsten Nowrot, Die UN-Norms on the Responsibility of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights – Gelungener Beitrag zur transnationalen Rechtsverwirklichung oder das Ende des Global Compact?, September 2003, ISBN 3-86010-706-2
- Heft 22 Gerhard Kraft/Ronald Krenzel, Economic Analysis of Tax Law – Current and Past Research Investigated from a German Tax Perspective, Oktober 2003, ISBN 3-86010-715-1
- Heft 23 Ingeborg Fogt Bergby, Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Streitbeilegungsrecht nach dem Energiechartavertrag aus norwegischer Perspektive, November 2003, ISBN 3-86010-719-4
- Heft 24 Lilian Habermann/Holger Pietzsch, Individualrechtsschutz im EG-Antidumpingrecht: Grundlagen und aktuelle Entwicklungen, Februar 2004, ISBN 3-86010-722-4
- Heft 25 Matthias Hornberg, Corporate Governance: The Combined Code 1998 as a Standard for Directors' Duties, März 2004, ISBN 3-86010-724-0

- Heft 26 Christian Tietje, Current Developments under the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures as an Example for the Functional Unity of Domestic and International Trade Law, März 2004, ISBN 3-86010-726-7
- Heft 27 Henning Jessen, Zollpräferenzen für Entwicklungsländer: WTO-rechtliche Anforderungen an Selektivität und Konditionalität – Die GSP-Entscheidung des WTO Panel und Appellate Body, Mai 2004, ISBN 3-86010-730-5
- Heft 28 Tillmann Rudolf Braun, Investment Protection under WTO Law – New Developments in the Aftermath of Cancún, Mai 2004, ISBN 3-86010-731-3
- Heft 29 Juliane Thieme, Latente Steuern – Der Einfluss internationaler Bilanzierungsvorschriften auf die Rechnungslegung in Deutschland, Juni 2004, ISBN 3-86010-733-X
- Heft 30 Bernhard Kluttig, Die Klagebefugnis Privater gegen EU-Rechtsakte in der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes: Und die Hoffnung stirbt zuletzt..., September 2004, ISBN 3-86010-746-1
- Heft 31 Ulrich Immenga, Internationales Wettbewerbsrecht: Unilateralismus, Bilateralismus, Multilateralismus, Oktober 2004, ISBN 3-86010-748-8
- Heft 32 Horst G. Krenzler, Die Uruguay Runde aus Sicht der Europäischen Union, Oktober 2004, ISBN 3-86010-749-6
- Heft 33 Karsten Nowrot, Global Governance and International Law, November 2004, ISBN 3-86010-750-X
- Heft 34 Ulrich Beyer/Carsten Oehme/Friederike Karmrodt, Der Einfluss der Europäischen Grundrechtecharta auf die Verfahrensgarantien im Unionsrecht, November 2004, ISBN 3-86010-755-0
- Heft 35 Frank Rieger/Johannes Jester/ Michael Sturm, Das Europäische Kartellverfahren: Rechte und Stellung der Beteiligten nach Inkrafttreten der VO 1/03, Dezember 2004, ISBN 3-86010-764-X
- Heft 36 Kay Wissenbach, Systemwechsel im europäischen Kartellrecht: Dezentralisierte Rechtsanwendung in transnationalen Wettbewerbsbeziehungen durch die VO 1/03, Februar 2005, ISBN 3-86010-766-6
- Heft 37 Christian Tietje, Die Argentinien-Krise aus rechtlicher Sicht: Staatsanleihen und Staateninsolvenz, Februar 2005, ISBN 3-86010-770-4
- Heft 38 Matthias Bickel, Die Argentinien-Krise aus ökonomischer Sicht: Herausforderungen an Finanzsystem und Kapitalmarkt, März 2005, ISBN 3-86010-772-0

- Heft 39 Nicole Steinat, *Comply or Explain – Die Akzeptanz von Corporate Governance Kodizes in Deutschland und Großbritannien*, April 2005, ISBN 3-86010-774-7
- Heft 40 Karoline Robra, *Welthandelsrechtliche Aspekte der internationalen Besteuerung aus europäischer Perspektive*, Mai 2005, ISBN 3-86010-782-8
- Heft 41 Jan Bron, *Grenzüberschreitende Verschmelzung von Kapitalgesellschaften in der EG*, Juli 2005, ISBN 3-86010-791-7
- Heft 42 Christian Tietje/Sebastian Wolf, *REACH Registration of Imported Substances – Compatibility with WTO Rules*, July 2005, ISBN 3-86010-793-3
- Heft 43 Claudia Decker, *The Tension between Political and Legal Interests in Trade Disputes: The Case of the TEP Steering Group*, August 2005, ISBN 3-86010-796-8
- Heft 44 Christian Tietje (Hrsg.), *Der Beitritt Russlands zur Welthandelsorganisation (WTO)*, August 2005, ISBN 3-86010-798-4
- Heft 45 Wang Heng, *Analyzing the New Amendments of China's Foreign Trade Act and its Consequent Ramifications: Changes and Challenges*, September 2005, ISBN 3-86010-802-6
- Heft 46 James Bacchus, *Chains Across the Rhine*, October 2005, ISBN 3-86010-803-4
- Heft 47 Karsten Nowrot, *The New Governance Structure of the Global Compact – Transforming a "Learning Network" into a Federalized and Parliamentarized Transnational Regulatory Regime*, November 2005, ISBN 3-86010-806-9
- Heft 48 Christian Tietje, *Probleme der Liberalisierung des internationalen Dienstleistungshandels – Stärken und Schwächen des GATS*, November 2005, ISBN 3-86010-808-5
- Heft 49 Katja Moritz/Marco Gesse, *Die Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Acts auf deutsche Unternehmen*, Dezember 2005, ISBN 3-86010-813-1
- Heft 50 Christian Tietje/Alan Brouder/Karsten Nowrot (eds.), *Philip C. Jessup's *Transnational Law* Revisited – On the Occasion of the 50th Anniversary of its Publication*, February 2006, ISBN 3-86010-825-5
- Heft 51 Susanne Probst, *Transnationale Regulierung der Rechnungslegung – International Accounting Standards Committee Foundation und Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee*, Februar 2006, ISBN 3-86010-826-3
- Heft 52 Kerstin Rummel, *Verfahrensrechte im europäischen Arzneimittelzulassungsrecht*, März 2006, ISBN 3-86010-828-X

- Heft 53 Marko Wohlfahrt, Gläubigerschutz bei EU-Auslandsgesellschaften, März 2006, ISBN (10) 3-86010-831-X, ISBN (13) 978-3-86010-831-4
- Heft 54 Nikolai Fichtner, The Rise and Fall of the Country of Origin Principle in the EU's Services Directive – Uncovering the Principle's Premises and Potential Implications –, April 2006, ISBN (10) 3-86010-834-4, ISBN (13) 978-3-86010-834-5
- Heft 55 Anne Reinhardt-Salcinovic, Informelle Strategien zur Korruptionsbekämpfung – Der Einfluss von Nichtregierungsorganisationen am Beispiel von Transparency International –, Mai 2006, ISBN (10) 3-86010-840-9, ISBN (13) 978-3-86010-840-6
- Heft 56 Marius Rochow, Die Maßnahmen von OECD und Europarat zur Bekämpfung der Bestechung, Mai 2006, ISBN (10) 3-86010-842-5, ISBN (13) 978-3-86010-842-0
- Heft 57 Christian J. Tams, An Appealing Option? The Debate about an ICSID Appellate Structure, Juni 2006, ISBN (10) 3-86010-843-3, ISBN (13) 978-3-86010-843-7
- Heft 58 Sandy Hamelmann, Internationale Jurisdiktionskonflikte und Vernetzungen transnationaler Rechtsregime – Die Entscheidungen des Panels und des Appellate Body der WTO in Sachen "Mexico – Tax Measures on Soft Drinks and Other Beverages" –, Juli 2006, ISBN (10) 3-86010-850-6, ISBN (13) 978-3-86010-850-5
- Heft 59 Torje Sunde, Möglichkeiten und Grenzen innerstaatlicher Regulierung nach Art. VI GATS, Juli 2006, ISBN (10) 3-86010-849-2, ISBN (13) 978-3-86010-849-9
- Heft 60 Kay Wissenbach, Schadenersatzklagen gegen Kartellmitglieder – Offene Fragen nach der 7. Novellierung des GWB, August 2006, ISBN (10) 3-86010-852-2, ISBN (13) 978-3-86010-852-9
- Heft 61 Sebastian Wolf, Welthandelsrechtliche Rahmenbedingungen für die Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen – Multilaterale Investitionsverhandlungen oder Rückbesinnung auf bestehende Investitionsregelungen im Rahmen der WTO?, September 2006, ISBN (10) 3-86010-860-3, ISBN (13) 978-3-86010-860-4
- Heft 62 Daniel Kirmse, Cross-Border Delisting – Der Börsenrückzug deutscher Aktiengesellschaften mit Zweitnotierungen an ausländischen Handelsplätzen, Oktober 2006, ISBN (10) 3-86010-861-1, ISBN (13) 978-3-86010-861-1
- Heft 63 Karoline Kampermann, Aktuelle Entwicklungen im internationalen Investitionsschutzrecht mit Blick auf die staatliche Steuersouveränität, Dezember 2006, ISBN (10) 3-86010-879-4, ISBN (13) 978-3-86010-879-6
- Heft 64 Maria Pätz, Die Auswirkungen der Zinsrichtlinie innerhalb der EU und im Verhältnis zur Schweiz, April 2007, ISBN 978-3-86010-904-5

- Heft 65 Norman Hölzel, Kartellrechtlicher Individualrechtsschutz im Umbruch – Neue Impulse durch Grünbuch und *Zementkartell*, Mai 2007, ISBN 978-3-86010-903-8
- Heft 66 Karsten Nowrot, Netzwerke im Transnationalen Wirtschaftsrecht und Rechtsdogmatik, Mai 2007, ISBN 978-3-86010-908-3
- Heft 67 Marzena Przewlocka, Die rechtliche Regelung von Directors’ Dealings in Deutschland und Polen – unter Berücksichtigung der Neuerungen durch das Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz –, Juni 2007, ISBN 978-3-86010-909-0
- Heft 68 Steffen Fritzsche, Open Skies EU-USA – an extraordinary achievement!? August 2007, ISBN 978-3-86010-933-5
- Heft 69 Günter Hirsch, Internationalisierung und Europäisierung des Privatrechts, September 2007, ISBN 978-3-86010-922-9
- Heft 70 Karsten Nowrot, The Relationship between National Legal Regulations and CSR Instruments: Complementary or Exclusionary Approaches to Good Corporate Citizenship? Oktober 2007, ISBN 978-3-86010-945-8
- Heft 71 Martin Brenncke, Is “fair use” an option for U.K. copyright legislation? November 2007, ISBN 978-3-86010-963-2
- Heft 72 Rainer Bierwagen, Das Grünbuch der Europäischen Kommission zu den handelspolitischen Schutzinstrumenten der EG – ein Meilenstein in der Reformdebatte? November 2007, ISBN 978-3-86010-966-3
- Heft 73 Murad L. Wisniewski, Employee involvement in multinational corporations – A European perspective, Februar 2008, ISBN 978-3-86010-996-0
- Heft 74 Christian Tietje/Karsten Nowrot/Clemens Wackernagel, Once and Forever? The Legal Effects of a Denunciation of ICSID, March 2008, ISBN 978-3-86829-011-0
- Heft 75 Christian Tietje/Bernhard Kluttig, Beschränkungen ausländischer Unternehmensbeteiligungen und –übernahmen – Zur Rechtslage in den USA, Großbritannien, Frankreich und Italien, Mai 2008, ISBN 978-3-86829-035-6
- Heft 76 Daniel Scharf, Die Kapitalverkehrsfreiheit gegenüber Drittstaaten, Juni 2008, ISBN 978-3-86829-048-6
- Heft 77 Martina Franke, Chinas Währungspolitik in der Kritik des US-amerikanischen und des internationalen Wirtschaftsrechts, August 2008, ISBN 978-3-86829-069-1
- Heft 78 Christian Tietje, The Applicability of the Energy Charter Treaty in ICSID Arbitration of EU Nationals vs. EU Member States, September 2008, ISBN 978-3-86829-071-4

- Heft 79 Martin Brenncke, The EU Roaming Regulation and its non-compliance with Article 95 EC, October 2008, ISBN 978-3-86829-078-3
- Heft 80 Katharina Winzer, Der Umzug einer GmbH in Europa – Betrachtungen im Lichte der Rechtsprechung des EuGH sowie der aktuellen Gesetzgebung, November 2008, ISBN 978-3-86829-083-7
- Heft 81 Jürgen Bering, Die rechtliche Behandlung von ‚Briefkastenfirmen‘ nach Art. 17 ECT und im allgemeinen internationalen Investitionsschutzrecht, Dezember 2008, ISBN 978-3-86829-101-8
- Heft 82 Clemens Wackernagel, Das Verhältnis von treaty und contract claims in der internationalen Investitionsschiedsgerichtsbarkeit, Januar 2009, ISBN 978-3-86829-103-2
- Heft 83 Christian Tietje, Die Außenwirtschaftsverfassung der EU nach dem Vertrag von Lissabon, Januar 2009, ISBN 978-3-86829-105-6
- Heft 84 Martina Franke, Historische und aktuelle Lösungsansätze zur Rohstoffversorgungssicherheit, Februar 2009, ISBN 978-3-86829-127-8
- Heft 85 Hans Tietmeyer, Währungs- und Finanzmarktstabilität als Aufgabe – Rückblick und Perspektiven, März 2009, ISBN 978-3-86829-119-3
- Heft 86 Wolfgang Ramsteck, Die Germany Trade and Invest GmbH und die Reformen der Außenwirtschaftsförderung des Bundes: Eine Kopie des britischen Ansatzes?, März 2009, ISBN 978-3-86829-129-2