

Karl M. Meessen

Auf der Suche nach einem
der Wirtschaft gemäßen
Wirtschaftsrecht

Heft 119

Mai 2012

Auf der Suche nach einem der Wirtschaft gemäßen Wirtschaftsrecht

Von

Karl M. Meessen

Zehnte Christian-Thomasius-Vorlesung
zum Internationalen Wirtschaftsrecht
am

15. Dezember 2011

mit finanzieller Unterstützung durch
Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP

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

Karl M. Meessen ist Rechtsanwalt in Düsseldorf und em. Jean Monnet Professor für Öffentliches Recht, Europarecht, Völkerrecht und Internationales Wirtschaftsrecht der Friedrich-Schiller-Universität Jena.

Christian Tietje/Gerhard Kraft/Matthias Lehmann (Hrsg.), Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, Heft 119

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 978-3-86829-488-0 (print)

ISBN 978-3-86829-489-7 (elektr.)

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:

<http://institut.wirtschaftsrecht.uni-halle.de/de/node/23>

<http://telc.jura.uni-halle.de/de/node/23>

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

INHALTSVERZEICHNIS

A. Einheitlichkeit von Wirtschaftsrecht.....	5
B. Wirtschaftsgemäßheit von Wirtschaftsrecht	6
C. Gesamtwirtschaftliche Effizienz als Leitkriterium	7
D. Ökonomische Funktionen wirtschaftsrechtlicher Gebote und Verbote.....	10
I. Erwerb von Verfügungsrechten als Ziel.....	10
II. Transaktionskosten.....	12
III. Internalisierte Kosten.....	12
IV. Finanzierung öffentlicher Güter	13
E. Optimierung der Ausgestaltung wirtschaftsrechtlicher Normen.....	14
I. Regelungsdichte.....	15
II. Detailliertheit	16
III. Dauerhaftigkeit.....	17
IV. Geltungs- und Anwendungsbereich	19
F. Institutionelle Steuerung des Erlasses wirtschaftsrechtlicher Normen.....	21
Schrifttum	25

Gesucht wird nach einem der Wirtschaft gemäßen Wirtschaftsrecht. Jeder der 193 Staaten der Welt – mit dem Kosovo und Südsudan könnten es inzwischen 195 Staaten sein – hat ein Wirtschaftsrecht. Es soll jedoch nicht herausgefunden werden, welcher Staat unter den nahezu 200 Staaten zufällig ein der Wirtschaft gemäßes Wirtschaftsrecht hat. Vielmehr geht es darum, unabhängig vom Recht bestimmter Staaten die Wirtschaftsgemäßheit wirtschaftsrechtlicher Normen zu erörtern. Allerdings soll auch nicht so getan werden, als müsse ein der Wirtschaft gemäßes Wirtschaftsrecht völlig neu konzipiert werden. Vielmehr liegt den folgenden Ausführungen eine Vorstellung von Wirtschaftsrecht zugrunde, die durch das in Deutschland geltende Wirtschaftsrecht geprägt wurde.

A. Einheitlichkeit von Wirtschaftsrecht

Wie in jeder Disziplin so ist man sich auch im Wirtschaftsrecht über die Grenzen des eigenen Rechtsgebiets uneinig. Dazu kann hier nur der eigene Standpunkt, der an anderer Stelle begründet wurde¹, präzisiert werden. Danach ist Wirtschaftsrecht als ein einheitliches Rechtsgebiet zu verstehen, das sich mit der Steuerung wirtschaftlichen Handelns befasst. Diese Feststellung ist weniger banal, als sie klingt. Sie soll daher kurz erläutert werden:

(1) Rechtswissenschaftlicher Tradition entspricht es, zwischen öffentlichem und privatem Wirtschaftsrecht, economic law und commercial law, droit économique und droit commercial zu unterscheiden. In der Tat kann im Wirtschaftsrecht zwischen vertikal strukturierten Ermächtigungen zu Anordnungen und einseitigen Gewährleistungen der öffentlichen Gewalt auf der einen und horizontal strukturierten Normen, die vertraglichem Handeln einen Rahmen vorgeben und Verbotsverletzungen mit privaten Ansprüchen sanktionieren, unterschieden werden. Typische Beispiele für erstere sind Gewerberecht und Berufsrecht, für letztere Handelsrecht und Gesellschaftsrecht. Schwieriger ist bereits die Zuordnung eines für das Wirtschaftsrecht so zentralen Gebiets wie des Wettbewerbsrechts. Während im Bereich des unlauteren Wettbewerbs trotz seiner ordnungswidrigkeitsrechtlichen Bestandteile privatrechtliche Strukturen überwiegen, weisen Kartellrecht und Fusionskontrollrecht vor allem öffentlichrechtliche Strukturen auf. Allerdings tritt die schon immer vorhandene privatrechtliche Komponente des Kartellrechts neuerdings dadurch stärker hervor, dass es – vor allem nach behördlichen Feststellungen von Rechtsverletzungen – immer häufiger zu Schadensersatzprozessen kommt.

Aufgabe des Wirtschaftsrechts ist es, als einheitliches Rechtsgebiet privates Handeln der Wirtschaft auf staatliche Wohlfahrtsziele abzustimmen, Austauschgerechtigkeit und Verteilungsgerechtigkeit miteinander zu verbinden und hierzu teils öffentlichrechtliche, teils privatrechtliche Instrumente einzusetzen. Man kann von einer Doppelfunktion einer einheitlichen Regelung eines einheitlichen Problemzusammenhangs sprechen. Daher muss man zwischen den öffentlich- und privatrechtlichen Teilen des Wirtschaftsrechts zwar unterscheiden, sie aber doch meist gleichzeitig in den Blick nehmen.

¹ Meessen, Economic Law in Globalizing Markets, 15 f.

(2) Der Bestand an wirtschaftsrechtlichen Normen ist groß, vor allem wenn man nicht nur das inländische Recht, sondern alle staatlichen Rechtsordnungen, einschließlich gliedstaatlichen, gebietskörperschaftlichen und personenkörperschaftlichen Rechts sowie Völkerrecht und supranationales Recht einbezieht. Und dennoch – so lautet die zweite Implikation der Vorstellung von einem einheitlichen Wirtschaftsrecht – muss man genau dies tun.

Das war früher nicht notwendig. Heute operiert jedoch die Wirtschaft in über das Inland weit hinausreichenden, oftmals globalen Märkten. Hierdurch ist es zu einer Überlagerung der Geltungs- und Anwendungsbereiche wirtschaftsrechtlicher Normen gekommen. Zum einen wird der Bedarf an wirtschaftsrechtlicher Koordinierung durch Normen gedeckt, die in staatsübergreifenden Räumen – angefangen von Regionen wie der Europäischen Union bis zu annähernd weltweiter Ausdehnung wie unter den Mitgliedstaaten der Welthandelsorganisation – kumulativ gelten, so dass eine Mehrebenenbetrachtung geboten ist². Zum anderen setzt eine wirksame Durchsetzung von Wirtschaftsrecht voraus, dass staatliche Anordnungen auch jenseits der Grenzen Anwendung verlangen. Da dies auch für das Wirtschaftsrecht anderer Staaten gilt, kann es auch horizontal zur Mehrfachsanktionierung ein- und desselben Verhaltens³ oder auch zu Regelungskonflikten⁴ kommen. Jedenfalls ist heute eine streng isolierende Betrachtung nach dem einen oder anderen staatlichen Recht, gar noch unter Ausklammerung von supranationalem Recht und Völkerrecht, nicht mehr möglich.

Begriffe wie deutsches Wirtschaftsrecht, europäisches Wirtschaftsrecht und internationales Wirtschaftsrecht haben an Bedeutung eingebüßt. Auf keinen Fall rechtfertigen sie eine Beschränkung rechtlicher Untersuchungen auf die eine oder andere Rechtsquellenebene. Ebenso unergiebig ist es, ausschließlich privates oder öffentliches Wirtschaftsrecht zu untersuchen. In allen Fällen handelt es sich schlicht um Wirtschaftsrecht.

B. Wirtschaftsgemäßheit von Wirtschaftsrecht

Die Wirtschaftsgemäßheit von Normen festzustellen, gehört nicht zu den Standardaufgaben von Juristen. Juristen können natürlich alles. Aber gelernt haben sie nur, Normen zu finden, auszulegen und anzuwenden. Für Völkerrechtler ist das Finden nicht ganz einfach, wenn sie sich mit ungeschriebenem Völkergewohnheitsrecht befassen und Regelmäßigkeiten in der Staatenpraxis einschließlich der hinter ihnen stehenden Motivation nachweisen wollen. Zivilrechtler können sich in Kontinentaleuropa zum Nachweis eines positivrechtlichen Ausgangspunkts auf ein Nachschlagen im Gesetz- und Verordnungsblatt beschränken. Das sich anschließende Auslegen der Normen stellt für alle Rechtswissenschaftler eine anspruchsvolle Aufgabe dar. In der Praxis liegt die Hauptschwierigkeit jedoch häufig in der Subsumtion komplexer und

² *Meessen*, Wirtschaftsrecht im Wettbewerb der Systeme, 15; *Bungenberg*, Vergaberecht im Wettbewerb der Systeme, 67 f.

³ *Roesen*, Mehrfache Sanktionen im internationalen und europäischen Kartellrecht, 78 f.

⁴ *Meessen*, Völkerrechtliche Grundsätze des internationalen Kartellrechts, 15 f.

oft schwer nachweisbarer Sachverhalte unter die vorher zur Anwendung im konkreten Fall bereits nachgewiesenen und ausgelegten Rechtsnormen.

Keine dieser Fertigkeiten, allenfalls noch der von Rechtswissenschaftlern in ihren gelehrsamten Abhandlungen gelegentlich hinzugefügte Ausblick *de lege ferenda*, hilft bei der Suche nach einem der Wirtschaft gemäßen Wirtschaftsrecht. Das Thema dieses Beitrags zwingt den Autor als Rechtswissenschaftler dazu, über die Grenzen des eigenen Fachs hinauszutreten, und sich in einer nichtjuristischen, vorwiegend ökonomischen Analyse des Rechts zu versuchen. In welcher Weise dies geschehen wird, soll im Folgenden offengelegt und damit auch zur Diskussion gestellt werden.

In einer einführenden Abhandlung zur ökonomischen Analyse des Rechts erinnert *Kornhauser* an eine von H.L.A. *Hart* in seinem bekannten „The Concept of Law“ getroffene Unterscheidung zwischen Primärregeln und Sekundärregeln.⁵ Sie ist zur Charakterisierung des methodischen Vorgehens hilfreich. Nach *Hart* sind Primärregeln die das Verhalten steuernden Gebote und Verbote, während Sekundärregeln die rechtliche Qualität der Primärregeln betreffen, also Fragen zu ihrer Entstehung, Geltungskraft, Abänderbarkeit sowie zu ihrer rechtlichen und praktischen Durchsetzbarkeit beantworten.⁶

Der Gegenstand der wirtschaftsrechtlichen Anordnungen, also der primärrechtlichen Gebote und Verbote, und die von *Hart* als sekundärrechtlich bezeichnete Art der Geltung der Anordnungen könnten aus ökonomischer Sicht unterschiedlich zu beurteilen sein. Nach einer Stellungnahme zu dem gemeinsamen ökonomischen Maßstab der Effizienz (unter C.) wird daher zunächst untersucht, inwiefern die wirtschaftliches Handeln betreffenden Gebote und Verbote der Wirtschaft dienlich sind (unter D.). Anschließend wird unter E. der Frage nachgegangen, in welcher Weise die die Geltung der Primärregeln betreffenden Sekundärregeln im Interesse der Wirtschaft optimiert werden können. Der Beitrag schließt mit einem Ausblick zur institutionellen Steuerung des Erlasses wirtschaftsrechtlicher Normen (unter F.).

C. Gesamtwirtschaftliche Effizienz als Leitkriterium

Die Wirtschaft bemüht sich, wirtschaftlich, also effizient zu handeln. Das gelingt nicht immer und unterbleibt gelegentlich im Rausch des Herdentriebs, dessen neuraler Hintergrund derzeit erforscht wird⁷, wegen *empire building* oder aus anderen Gründen. Es wäre daher verfehlt, beim Erstellen von Prognosen stets die Annahme des – oft als Zerrbild dargestellten – vollständig informierten und rasch entscheidenden *homo oeconomicus* zugrunde zu legen.⁸ Bei der Suche nach einem der Wirtschaft gemäßen Wirtschaftsrecht soll jedoch keine Prognose erstellt, sondern ein Bedarf ermittelt werden. Dieser Bedarf ist unabhängig von den Fähigkeiten und Motivationen

⁵ *Kornhauser*, in: Zalta (Hrsg.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 10 f., erhältlich im Internet: <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2011/entries/legal-econanalysis/>> (besucht am 30.03.2012).

⁶ *Hart*, *The Concept of Law*, 91 f.

⁷ *Klucharev/Munneke/Smidts/Fernández*, *J Neurosci* 31, 11934; zum Herdentrieb: *Akerlof/Shiller*, *Animal spirits*.

⁸ *Kirchgässner*, *Homo Oeconomicus*, 27 f.

des Einzelnen. Er besteht darin, wirtschaftliches Handeln der Wirtschaft zu unterstützen.

Im Folgenden geht es also darum, Kriterien für ein wirtschaftliches Handeln unterstützendes, kurz ein effizientes Wirtschaftsrecht herauszuarbeiten. Bevor mit der Konkretisierung derartiger Kriterien begonnen werden kann, sei klarstellend hinzugefügt, dass über Wirtschaftsrecht nicht die Wirtschaft, sondern der Gesetzgeber entscheidet. Aus der Sicht des Gesetzgebers können jedoch Güterabwägungen (trade-offs) von sicherheits-, umwelt- und sozialpolitischen Zielen mit dem Ziel wirtschaftlicher Effizienz geboten sein. Denkbar ist es auch, im Rahmen einer ganzheitlichen Theorie die erklärende Funktion der Wirtschaftswissenschaften durch Einbeziehung vor allem soziologischer, psychologischer und philosophischer Gesichtspunkte zu unterstützen.⁹

Obwohl Effizienz daher nicht das einzige Ziel des Wirtschaftsrechts und möglicherweise nicht den einzigen Parameter der Wirtschaftswissenschaften darstellt, erscheint es sinnvoll, das Interesse der Wirtschaft an Inhalt und Ausgestaltung wirtschaftsrechtlicher Normen unter Anerkennung ihrer vielfältigen Funktionen jeweils zunächst so zu konzipieren, dass ausschließlich wirtschaftliche Effizienz angestrebt wird. Inwieweit bei der Entscheidung des Gesetzgebers über Form und Inhalt wirtschaftsrechtlicher Normen zugleich andere Ziele unter Einschränkung des Effizienzziels als „zweitbeste“ Lösungen oder als sozialetisch überlegene Lösungen verfolgt werden sollten, kann anschließend immer noch geprüft werden. Oft genug dürfte sich herausstellen, dass Sicherheits-, Umwelt- und Sozialpolitik sowohl von den hauptsächlich über Handlungsanreize wirkenden Methoden als auch von dem fiskalischen Ergebnis effizienter Wirtschaftspolitik profitieren können. Fragwürdig ist daher nicht die Nützlichkeit, wohl aber die alleinige Maßgeblichkeit einer ausschließlich unter Effizienzgesichtspunkten durchgeführten ökonomischen Analyse von Wirtschaftsrecht.¹⁰

Eigentlich ist Effizienz ein ebenso offener Begriff wie der Begriff der Verhältnismäßigkeit im öffentlichen Recht. Bei Verhältnismäßigkeit geht es nach grundsätzlich freier Wahl des zu erreichenden Ziels um den Freiheit und Eigentum am wenigsten einschränkenden und somit verfassungskonformen Weg zur Erreichung des jeweiligen Ziels und bei Effizienz stets um die Ermittlung des wirtschaftlich kostengünstigsten Wegs.¹¹ Nur der Weg ist wirtschaftlich definiert. Das Effizienz-Ziel kann mit nicht-wirtschaftlichen, wie sicherheits-, umwelt- oder sozialpolitischen Zielen verbunden werden. Derartig gemischte Ziele sind freilich einer ausschließlich monetären Bewertung nicht zugänglich, so dass jedenfalls dann, mag man sich auch das Eingehen von Kosten zur Erzielung eines nicht allein wirtschaftlich definierten Nutzens als Tauschvorgang vorstellen, eine genaue Bilanzierung unmöglich ist.¹²

Soweit aber, wie dies im Rahmen der hier beabsichtigten „Vorüberlegung“ geschieht, wirtschaftliche Effizienz als Ziel gewählt wird, ist eine Kosten-Nutzen-Bilanz

⁹ *Colombatto*, Markets, Morals and Policy-Making, 3, 195 ff.

¹⁰ Ähnlich im Ergebnis *Mestmäcker*, A Legal Theory Without Law, 45.

¹¹ *Kleinewefers*, in: Dicke/Fleiner-Gerster (Hrsg.), Festschrift für Leo Schürmann, Staat und Gesellschaft, 83 (92 f.); zu einem Überblick über neuere Literatur zur ökonomischen Rechtslehre *Rühl*, Statut und Effizienz, 80-176.

¹² *Kleinewefers*, in: Dicke/Fleiner-Gerster (Hrsg.), Festschrift für Leo Schürmann, Staat und Gesellschaft, 83 (98).

zumindest theoretisch möglich. Praktisch ist dies allerdings nur dann der Fall, wenn ein Marktpreis für alle Kosten und insbesondere für den Nutzen ermittelt werden kann. Bei wirtschaftlichem Handeln besteht der Nutzen allerdings oft nicht nur in dem Geldwert des Gegenstands des Tauschvorgangs, sondern in Chancen auf künftige Gewinne. Die Zeitkomponente ist also miteinzubeziehen und als Zielvorgabe ist in der Regel nicht allokativer Effizienz, sondern Anpassungseffizienz¹³ anzunehmen. Jedenfalls aus der Sicht eines Schumpeterianisch geprägten Wettbewerbsrechtlers kommt die Einbeziehung ungewisser Gewinne, die meist mit ungewissen, nur im Massengeschäft statistisch kalkulierbaren Risiken verbunden sind, dem Denken von Unternehmern am nächsten.¹⁴ Innovation schafft Wachstum, und als Anreiz zur Innovation erscheint es unverzichtbar, eine Zeitlang einen technischen oder wirtschaftlichen Vorsprung zur Erzielung höherer Margen nutzen zu können.

Da Wirtschaftsrecht wirtschaftliches Handeln unterstützen soll, beziehen sich die folgenden Vorüberlegungen auf die Eignung von Normen zur Erzielung von Anpassungseffizienz. Bevor aber damit begonnen werden kann, primär- und sekundärrechtliche Regeln des Wirtschaftsrechts auf diese Eignung hin zu untersuchen, ist klarzustellen, dass Maßstab nicht etwa der Gewinn eines einzelnen Unternehmens oder einer Branche ist. Vielmehr geht es um eine gesamtwirtschaftliche Beurteilung. Die Anpassungseffizienz ist zwar zunächst individualisiert zu ermitteln und anschließend durch Aggregation der mikroökonomisch ermittelten Beträge im Sinne eines Beitrags zum aktuellen und in naher Zukunft zu erwartenden Bruttosozialprodukt zu gesamtwirtschaftlichen Größen hochzurechnen.¹⁵ In einer den interdisziplinären Diskurs suchenden Abhandlung eines Juristen erscheint freilich eine Beschränkung auf Plausibilitätsannahmen zu gegenwärtigen und kurzfristig prognostizierbaren gesamtwirtschaftlichen Wirkungen angezeigt.

Welche geographische Einheit ist bei der Bestimmung der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen zugrunde zu legen: Deutschland, die Europäische Union, die Welt oder innerhalb Deutschlands das Land Sachsen-Anhalt oder – warum nicht – die Stadt Halle? Es ist jedoch gerade die geographische Ausdehnung, das heißt der territoriale Geltungsbereich, der zu den wichtigsten Parametern der im übernächsten Abschnitt zu untersuchenden sekundärrechtlichen Normen des Wirtschaftsrechts gehört. Sollen die nationalstaatliche und innerhalb der Europäischen Union die supranationale Ebene auch in Zukunft die Hauptquelle wirtschaftsrechtlicher Normierungen bleiben? Oder benötigt globale Wirtschaft globales Recht? Die Frage nach dem optimalen Geltungsbereich wirtschaftsrechtlicher Normen, die mit der Frage nach ihrem zulässigen Anwendungsbereich verknüpft ist, kann daher erst später untersucht werden (unten unter E.IV.).

¹³ *North*, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, 80 f.

¹⁴ *Meessen*, JZ 2009, 697 (698 f).

¹⁵ *Kirchgässner*, Homo Oeconomicus, Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 16 f.

D. Ökonomische Funktionen wirtschaftsrechtlicher Gebote und Verbote

Bei der Ermittlung von Allokationseffizienz und Anpassungseffizienz wirtschaftsrechtlicher Primärregeln sind Nutzen und Kosten miteinander in Beziehung zu setzen. Die erste Frage lautet daher: welchen Nutzen kann Wirtschaftsrecht für die Wirtschaft haben? Die grundsätzliche Antwort ist einfach. Der Nutzen besteht darin, dass Wirtschaftsrecht – in den Kategorien der Institutionenökonomie¹⁶ formuliert – Verfügungsrechte, property rights, gewährleistet (unten unter I.). Die Schaffung und Übertragung von Verfügungsrechten verursacht jedoch Kosten, und zwar Transaktionskosten im engeren Sinne, Kosten der Internalisierung und Kosten für Herstellung und Unterhalt öffentlicher Güter. Je niedriger diese Kosten sind, umso effizienter ist die Erlangung der Verfügungsrechte. Der Wert der jeweils begehrten Verfügungsrechte ist daher den zu ihrer Erlangung im Markt aufgewandten Transaktionskosten sowie den diese Transaktionskosten ganz oder teilweise ersetzenden internalisierten Kosten und den zur Finanzierung wirtschaftsrelevanter öffentlicher Güter aufgewandten Mittel gegenüber zu stellen (unten unter II.-IV.).

Die Bilanzierung von Nutzen und Kosten muss auf den jeweiligen rechtlichen Problemzusammenhang bezogen werden. Dies ist, obwohl sich gewiss immer wieder auf beiden Seiten Optimierungspotentiale nachweisen ließen, hier nicht möglich. Stattdessen wird versucht, die unterschiedlichen Funktionen primärrechtlicher Gebote und Verbote des Wirtschaftsrechts aufzuzeigen und damit auf einzelne Probleme bezogenen Untersuchungen eine Struktur vorzugeben. Allerdings wird man bei realitätsnaher Analyse, wie von der Neuen Institutionenökonomik anerkannt wird, unter dem Gesichtspunkt der Anpassungseffizienz bestenfalls zu einer groben Unterscheidung zwischen „effizient“ und „ineffizient“ gelangen.¹⁷

I. Erwerb von Verfügungsrechten als Ziel

Verfügungsrechte verschaffen Anreize. Sie selbst oder ihr Gegenwert in Geld können als Grundlage weiteren wirtschaftlichen Handelns oder zum Konsum genutzt werden. Genutzt werden können Verfügungsrechte nur dann, wenn sie von einer oder mehreren anderen Personen anerkannt werden und wenn für den Fall ihrer Nichtanerkennung ihre Anerkennung dennoch, notfalls auf dem Rechtsweg, in angemessener Zeit mit vertretbarem Aufwand durchsetzbar ist.

Rechtswissenschaft und Institutionenökonomie unterscheiden zwischen absoluten und relativen Verfügungsrechten. Absolute Rechte sind gegenüber jedermann gewährleistet, relative Rechte nur gegenüber einer oder mehreren anderen Personen.

Zu den *absoluten Rechten* zählen das Eigentum oder engere auf den Gebrauch oder die Sicherung von Forderungen beschränkte dingliche Rechte an Sachen. Auch die Inhaberschaft von Anteilen an Unternehmen, gewerblichen Schutzrechten und geistigem Eigentum ist gegenüber jedermann geschützt. Das Interesse der Wirtschaft dürfte darin bestehen, dass ausreichende Publizität für eine problemlose Anerkennung

¹⁶ Auch zum Folgenden: *Richter/Furubotn*, Neue Institutionenökonomik, passim.

¹⁷ *Ibid.*, 578 f.

durch Dritte sorgt, so dass sich Maßnahmen zur Durchsetzung erübrigen. Anpassungseffizienz kann eine Erweiterung des Kreises anerkannter Verfügungsrechte nahelegen, um neue Möglichkeiten der Technik nutzen oder einen sich ändernden Bedarf der Wirtschaft abdecken zu können. Aus der Sicht der Wirtschaft sollte daher über die von Matthias *Lehmann* vertretene Anerkennung innovativer Finanzinstrumente¹⁸ nicht rechtsdogmatische Tradition, sondern die Frage, ob ein wirksamer Beitrag zu gesamtwirtschaftlichem Wachstum geleistet werden kann, entscheiden.

Grundtyp *relativer Verfügungsrechte* ist der schuldrechtliche Vertrag. Auch hier muss das Interesse der Wirtschaft darin gesehen werden, durch Gewährleistung von Vertragsfreiheit eine möglichst große Bandbreite inhaltlicher Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung gestellt zu bekommen. Da nicht in jedem Vertrag alle rechtlichen Eventualitäten vorab geregelt werden können, ist die Wirtschaft nicht nur daran interessiert, die Verträge privatautonom frei zu gestalten, sondern zur Ersparung eigener Mühen in freier Wahl auf leicht verständliches, praxisnah gestaltetes dispositives Gesetzesrecht des Inlands und bei grenzüberschreitenden Verträgen wahlweise auch des Auslands zurückgreifen zu können. Entscheidend ist die Flexibilität der Rechtswahl.¹⁹

Die die Rechtswahl betreffende Parteiautonomie ist zur Unterstützung des grenzüberschreitenden Handels wohl stets weiter gespannt als die das inländische Recht betreffende Privatautonomie. Mit anderen Worten, es gibt inländisches zwingendes Recht, das durch die Wahl der Anwendbarkeit einer anderen Rechtsordnung abgewählt werden kann. Das Vertragskollisionsrecht trägt damit bei grenzüberschreitenden Verträgen dem Interesse der Wirtschaft an der Beseitigung von Unklarheiten aufgrund unterschiedlicher Bewertung durch die Heimatsrechtsordnungen der Vertragsparteien Rechnung.

Die Vertragsparteien können ihre Gestaltungsfreiheit über die durch international zwingendes Recht gesetzten Grenzen hinaus erweitern, wenn sie als anwendbares Recht allgemeines Kaufmannsrecht wählen, das im Mittelalter kodifiziertem Recht vorangegangen war und daher auch heute noch unter der Bezeichnung *lex mercatoria* bekannt ist. Nach dem Prozessrecht wohl aller Länder ist allerdings Voraussetzung, dass die Parteien die Durchsetzung des Vertrages von staatlichen Gerichten auf Schiedsgerichte übertragen. Auch hierbei sind jedoch Grenzen zu beachten, die man mit Pierre *Lalive* als transnationalen *ordre public* bezeichnen kann.²⁰

Das am freiesten verfügbare Verfügungsrecht ist *Geld*, und zwar heutzutage in aller Regel Buchgeld. Seine Zuordnung erfolgt über vertragliche Verfügungsrechte des Kunden über bei einer oder mehreren Banken unterhaltenen Konten. Der Wert von Buchgeld hängt nicht nur von der Rechtmäßigkeit und Durchsetzbarkeit der mit der Bank abgeschlossenen Verträge, sondern auch von der Bonität der die Haben-Konten führenden Bank und natürlich von der Kaufkraft der jeweiligen Währung ab.

¹⁸ *Lehmann*, Finanzinstrumente, Vom Wertpapier- und Sachenrecht zum Recht der unkörperlichen Vermögensgegenstände.

¹⁹ *Meessen*, Economic Law in Globalizing Markets, 140.

²⁰ *Lalive*, Revue de l'arbitrage 1986, 329; auch *Meessen*, Economic Law in Globalizing Markets, 159 f.

II. Transaktionskosten

Unter Transaktionskosten sollen hier die unmittelbar mit der jeweiligen Transaktion im Markt verbundenen Kosten verstanden werden.²¹ Jede Transaktion bedarf einer Vorbereitung. Der Geschäftspartner muss durch Handelsvertreter oder Handelsmakler gesucht und der Gegenstand des Geschäfts durch Sachverständige geprüft werden. Dann sind Preis und Menge und anschließend die Rahmenbedingungen auszuhandeln. Nur zu letzteren wird juristischer Rat – durch Entwerfen einzelner Verträge oder wiederholt einsetzbarer Vertragsbedingungen – herangezogen. Der Abschluss kann einer gebührenpflichtigen Beurkundung bedürfen oder auch einer Steuer – von der Grunderwerbssteuer bis zur geplanten Transaktionssteuer für Börsengeschäfte – unterliegen.

Je nach der Komplexität der vereinbarten Leistungen und der Dauer eines Vertrages kann die Erfüllung eines Vertrages einen hohen Aufwand an Beratungs- und Überwachungsmaßnahmen verursachen. Bei Verzug, Nichterfüllung oder sonstigen Leistungsstörungen können Kosten zur Durchsetzung von Erfüllungs- oder Ersatzansprüchen insbesondere dann auftreten, wenn das Interesse an einer problemlosen Abwicklung auf einer Seite entfallen ist und die andere Seite Gerichte oder Schiedsgerichte in Anspruch nehmen muss. Juristen leben hiervon. Bei der Beratung zur Vertragsgestaltung besteht jedoch das Interesse der Wirtschaft darin, dass wirtschaftsrechtliche Normen die Voraussetzungen schaffen, den Abwicklungsaufwand möglichst gering zu halten.²²

III. Internalisierte Kosten

Ronald *Coase* formulierte 1937 in einem 20-seitigen Aufsatz den einleuchtenden Gedanken, dass die Gründung eines Unternehmens als eine Form der Internalisierung von Transaktionskosten angesehen werden kann²³, und erhielt hierfür bereits 54 Jahre später den Nobelpreis. Die Internalisierung besteht darin, dass ein Unternehmer, anstatt Fremdkapital durch Darlehensverträge aufzunehmen oder Anleihen zu begeben, mit Partnern die gemeinsame Verfolgung eines Unternehmenszwecks durch Einsatz von Eigenkapital und eigener Arbeitsleistung vereinbart. Kosten von Transaktionen im Markt können auch durch Einstellung von Mitarbeitern und Erweiterung der Produktion auf vor- und nachgelagerte Wertschöpfungsstufen internalisiert werden. In der globalisierten Wirtschaft lassen sich sowohl Partner als auch Arbeitnehmer grenzüberschreitend durch Gründung von Betriebsstätten und Tochtergesellschaften im Ausland gewinnen. Zum Schrecken inländischer Arbeitnehmer können ganze Produktionseinheiten grenzüberschreitend verlagert werden. So sind auf diesem Wege multinationale Unternehmen mit vielen tausend Tochtergesellschaften und Hunderttausenden von Arbeitnehmern in den 195 Staaten der Welt entstanden.²⁴

²¹ *Richter/Furubotn*, Neue Institutionenökonomik, Eine Einführung und kritische Würdigung, 57 f.

²² Zum Beitrag des Internationalen Vertragsrechts zur Senkung von Transaktionskosten *Rühl*, Statut und Effizienz, 209 f.

²³ *Coase*, *Economica* 4 (1937), 386-405.

²⁴ *Muchlinski*, *Multinational Enterprises and the Law*.

Nicht immer werden durch Internalisierung tatsächlich Kosten gespart, weder bei der Entscheidung über die Einstellung von Reinigungspersonal statt Vergabe von Aufträgen zur Büroreinigung, noch bei Unternehmenskäufen. Investoren spüren mehr oder weniger geeignete Unternehmen auf, erwerben sie und verkaufen sie wieder, nachdem sie ihre Profitabilität durch Ausgliederung unwirtschaftlich arbeitender Unternehmensteile und Rückkehr zum Kerngeschäft oder durch Erzielung von Synergien infolge Zusammenführung mit dem erwerbenden Unternehmen gesteigert haben. Dennoch bringen Unternehmensübernahmen den Anteilseignern nicht selten Verluste statt Gewinn.²⁵ Ebenso wenig wie Politiker sind Unternehmer vor den irrationalen Anwendungen des bereits erwähnten *empire building* gefeit.

Im Interesse der Wirtschaft muss Wirtschaftsrecht den nach Ort und Zeit unterschiedlichen Erfordernissen angepassten Unternehmensformen und für Akquisitionen und spin-offs geeignete rechtliche Instrumente zur Verfügung zu stellen. Die dabei entstehenden Kosten sind nicht auf einzelne Transaktionen bezogen und dennoch bei der Berechnung der Effizienz wirtschaftlichen Handelns einzukalkulieren.

IV. Finanzierung öffentlicher Güter

Die Nutzung öffentlicher Güter ist grundsätzlich frei.²⁶ Für einzelne Unternehmen besteht daher kein Anreiz zu ihrer Schaffung. Wettbewerber würden sie als Trittbrettfahrer nutzen. Derartige Güter vorzuhalten, ist Aufgabe des Staates, der sich jedoch die zu ihrer Bereitstellung erforderlichen Mittel durch hoheitliche Eingriffe erst beschaffen muss, und zwar in der Regel durch Erhebung von Steuern. Der Staat kann allerdings auch den Zugang zu öffentlichen Gütern gesetzlich beschränken und anschließend die Nutzung durch die Erhebung von Beiträgen oder Gebühren kostenpflichtig machen. Möglich ist außerdem, dass der Staat bestimmte durch industrielle Aktivitäten verursachte Belastungen der Umwelt als absolute Verfügungsrechte ausgestaltet und diese den Emittenten zu Erwerb und Weiterveräußerung anbietet. Öffentliche Güter wie reine Luft und sauberes Wasser werden auf diese Weise zumindest teilweise in private Verfügungsrechte verwandelt.

Die Finanzierung öffentlicher Güter, die ja nur indirekt den einzelnen Transaktionen zugutekommen, stellt eine besondere Herausforderung dar. Unter den technischen und rechtlichen Bedingungen globaler Märkte können sich Unternehmen der Finanzierung oft unter Aufrechterhaltung der Nutzungsmöglichkeiten entziehen, indem sie die Aktivitäten, an die die Steuererhebung anknüpft, an Standorte verlagern, an denen niedrigere Steuern erhoben werden. Der Verfolgung dieses Interesses der Wirtschaft können die die Steuern erhebenden Staaten dadurch entgegenwirken, dass sie für den Fall der Wahl eines inländischen Standorts Vorteile anbieten. Zu derartigen Standortvorteilen können neben einer wirtschaftsfreundlichen Infrastruktur als

²⁵ So bereits *Caves*, *International Journal of Industrial Organization* 7 (1989), 151 (162).

²⁶ *Richter/Furubotn*, *Neue Institutionenökonomik, Eine Einführung und kritische Würdigung*, 519 f.

weitere öffentliche Güter auch attraktive wirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen gehören.²⁷

Im Rahmen der Schaffung öffentlicher Güter kommt wirtschaftsrechtlichen Geboten und Verboten damit eine zweifache Funktion zu: zum einen sind sie als Regelwerk ein öffentliches Gut, zum anderen stellen sie ein Instrument zur Finanzierung öffentlicher Güter dar, indem sie im zwischenstaatlichen Wettbewerb der Systeme der Unternehmensbesteuerung diese Kosten wirtschaftlichen Handelns mit einem Angebot wirtschaftsgemäßer Verfügungsrechte zu niedrigen Markttransaktionskosten und niedrigen internalisierten Kosten kompensieren.²⁸

Ein öffentliches Gut besonderer Art ist der Markt, auf dem das wirtschaftliche Handeln stattfindet.²⁹ Damit ist im Wettbewerb der Systeme³⁰ nicht nur die Bereitstellung von Verfügungsrechten, wie sie in den drei ersten Büchern des BGB ausgestaltet sind, gemeint. Vielmehr muss das Funktionieren des Markts durch kartellrechtliche Regeln gewährleistet werden. Vertragsfreiheit läuft leer, wenn Marktteilnehmer untereinander Beschränkungen des Angebots an Gütern vertraglich vereinbaren oder in sonstiger Weise den Wettbewerb zu Lasten von Abnehmern, Lieferanten oder anderen Wettbewerbern beschränken. Die Vermeidung von Marktversagen gehört zu den Aufgaben staatlicher Wirtschaftspolitik.³¹

Über 100 der 195 Staaten der Welt haben dies, ohne hierzu völkerrechtlich verpflichtet zu sein, erkannt und – offenbar mit dem Ziel der Verbesserung der inländischen Standortbedingungen – Kartellgesetze erlassen.³² Wenn man dem Kriterium von Allokations- und Anpassungseffizienz genügen will, ist die Einführung eines funktionsfähigen Kartellrechtssystems in der Tat unverzichtbar. Dieser Zusammenhang ist zwingend. Nicht zwingend ist die Wahl des Effizienz-Ziels. Dass Güterabwägungen zur Erreichung sicherheitspolitischer, umweltpolitischer und/oder sozialpolitischer Ziele geboten sein können, wurde oben in Abschnitt C. erwähnt. Zur gleichzeitigen Erreichung mehrerer Ziele bieten sich angesichts unterschiedlicher rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen in einem „Wettbewerb der Wettbewerbsgesetze“³³ viele Wege an, auf die hier aber nicht weiter eingegangen werden kann.

E. Optimierung der Ausgestaltung wirtschaftsrechtlicher Normen

Nicht untersucht wurden bisher die Wünsche, die die Wirtschaft unter den Gesichtspunkten von Allokations- und Anpassungseffizienz zu den Modalitäten der Geltung der primärrechtlichen Normen haben könnte. H.L.A. *Hart* versteht, wie bereits erwähnt, die Geltung rechtlicher Normen einschließlich Auslegung und Anwendung als eigenes System sekundärrechtlicher Normen. Es muss genügen, zu den wichtigsten

²⁷ Grundlegend: *Tiebout*, *The Journal of Political Economy* 64 (1956), 416-424.

²⁸ *Meessen*, in: *Meessen/Bungenberg/Puttler* (Hrsg.), *Economic Law as an Economic Good, Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems*, 3 (3 f., 19 f.)

²⁹ *Cowen*, *Economics & Philosophy* 8 (1992), 249-263.

³⁰ *Meessen*, *JZ* 2009, 697 (703 f.).

³¹ *Fritsch/Wein/Ewers*, *Marktversagen und Wirtschaftspolitik*, passim.

³² *Haucap/Müller/Wey*, *Conferences on New Political Economy* 23 (2006), 307 (314).

³³ *Meessen*, *Northwestern Journal of International Law and Business* 10 (1989), 17-30, passim.

Eigenschaften, die derartige Sekundärnormen zu einem der Wirtschaft gemäßen Wirtschaftsrecht aufweisen sollten, einige Querschnittfragen zu erörtern, und zwar zur Regelungsdichte (unter I.), zum Grad der Detailliertheit (unter II.), zur Dauerhaftigkeit (unter III.) und zu Geltungs- und Anwendungsbereich (unter IV.).

I. Regelungsdichte

Unter Effizienzgesichtspunkten sind die Kräfte des Markts aufgrund des wettbewerblichen „Entdeckungsverfahrens“ zwar grundsätzlich den mit einer „Anmaßung von Wissen“ verbundenen staatlich gesetzten Regeln überlegen³⁴, die Kräfte des Markts bedürfen jedoch einer Ordnung durch rechtliche Regeln³⁵. Der populistisch erhobene Vorwurf entfesselter Konkurrenz blendet dieses Hauptanliegen neoliberaler Theorie aus.³⁶ Offen ist allerdings, in welchem Umfang oder in welcher Dichte wirtschaftsrechtliche Regeln erforderlich sind.

So kann als Alternative zu einer wirtschaftsrechtlichen Regelung durchaus überlegt werden, das jeweilige Problem der Selbstregulierung durch Kräfte des Markts zu überlassen. Auf der Grundlage rechtsgeschäftlicher Freiwilligkeit können sich die Unternehmen durch verbindliche Vereinbarungen selbst binden oder ihr Verhalten unverbindlich abstimmen. Sie brauchen es aber nicht. Ein Marktversagen kann daher nur dann vermieden werden, wenn die Anreize zum Abschluss verbindlicher Vereinbarungen oder zur Beachtung unverbindlicher Abreden genügend groß sind.³⁷ Ob dies der Fall ist, sollte im Interesse der Wirtschaft möglichst nach der Methode von „trial and error“ festgestellt werden. Marktversagen, das nicht durch rechtzeitige Regulierung behoben wird, schlägt jedoch in Staatsversagen um. Die Bankenkrise von 2008 gilt als besonders kostspieliges Beispiel nicht ausreichender Regulierung.³⁸

Auf keinen Fall sollten gesetzgeberische Eingriffe zur Behebung von Marktversagen die im Markt zu erzielenden Ergebnisse vorgeben. Vielmehr sollen sie nur die Marktkräfte in den Stand setzen, wieder in einen ergebnisoffenen Wettbewerbsprozess einzutreten. Ob und inwieweit dies möglich ist, hängt von der Art des Marktversagens ab, wie die folgenden zwei Beispiele zeigen³⁹:

- Die Gehälter und Boni von Managern haben sich weiter denn je von einem durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommen entfernt. Sollen Wirtschaftsgesetze eine Höchstgrenze vorgeben?
- Chancen und Risiken im Blick zu halten, ist ureigenste Aufgabe von Unternehmen. Gilt dies auch, wenn es sich um eine systemrelevante Bank handelt, die bei einem Zusammenbruch auf die Hilfe des Steuerzahlers rechnen kann oder soll Wirtschaftsrecht Regeln vorschreiben, die das Risiko mindern?

³⁴ Hayek, Wettbewerb als Entdeckungsverfahren; *ders.*, The Swedish Journal of Economics 77 (1975), 433 (440).

³⁵ Eucken, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 291 f., 325 f.; Böhm, Ordo 17 (1966), 75 (99 f.).

³⁶ Meessen, JZ 2009, 697 (699 m.w.Nw.).

³⁷ Oben Fn. 31 und zugehörigen Text.

³⁸ Sinn, Kasinokapitalismus, 149 f.

³⁹ Zu Nachweisen und Erläuterungen Meessen, WuW 60 (2010), 6 (12 f.); auch abgedruckt in: Bungenberg/Huber/Streinze (Hrsg.), Der Staat in der Wirtschafts- und Finanzkrise, 23 (31 f.).

Die in den letzten Jahrzehnten stark zunehmende Spreizung zwischen Spitzeneinkommen und Durchschnittseinkommen in Unternehmen einiger Branchen ist sozialpolitisch bedenklich, wenn nicht unerträglich. Aus wettbewerblicher Sicht kann man hinzufügen, dass offenbar die Höhe von Managergehältern auf mangelnde Kontrolle durch die die Anteilseigner vertretenden Aufsichtsräte und oft auch auf überhöhte Gewinnmargen in der jeweiligen Branche hindeutet. Insofern liegt echtes Marktversagen vor. Wie kann Wirtschaftsrecht abhelfen? In den USA gibt es Versuche, das Absegnen von Managementbezügen an das Votum unabhängiger Gremien zu binden.⁴⁰ Zugrunde liegt die Annahme, dass die Mitglieder von Aufsichtsräten, soweit sie selbst Manager in anderen Unternehmen sind, mit den ihrer Kontrolle unterliegenden Managern im selben Boot sitzen. Hinsichtlich der Gewinnmargen könnte in eklatanten Fällen die bloße Anwendung kartellrechtlicher Missbrauchsverbote helfen.

Aus wettbewerblicher Sicht kann man sich fragen und fragt man sich zunehmend, ob nicht das Insolvenzrisiko systemrelevanter Banken dadurch entschärft werden kann, dass man zu einem Trennbankensystem etwa der Art, wie es in den USA von 1933 bis 1999 gegolten hat, zurückkehrt. Auch hierzu gibt es Ansätze in den USA und erste Überlegungen in Großbritannien und in der EU.⁴¹ Im Idealfall würden sich zwei getrennte Märkte herausbilden: ein chancenreicherer und risikoreicherer Markt für Investmentbanken und ein sowohl chancenärmerer, als auch risikoärmerer Markt für Geschäftsbanken. Letztere könnten nicht so leicht über Nacht insolvent werden, und Anteilseignern und Kapitalgebern von reinen Investmentbanken könnte der Steuerzahler in aller Gelassenheit zumuten, ihr Risiko selbst zu tragen.

Marktkonforme Lösungen sollten jedenfalls, soweit sie überhaupt möglich sind, bevorzugt werden. Das Bemühen um Effizienz wohnt ihnen automatisch inne. Außerdem wird man staatliche Regelungen, sobald sie einmal eingeführt sind, nicht mehr los. Sie schaffen – zum Beispiel bei behördlicher Preiskontrolle – oft institutionelle und persönliche Besitzstände, deren politikökonomisches Potential nicht unterschätzt werden darf.

II. Detailliertheit

Welches Maß an Detailliertheit sollen wirtschaftsrechtliche Regeln aufweisen? Detaillierte Regeln erlauben eine präzise Steuerung wirtschaftlichen Verhaltens. Präzise Steuerung bedeutet jedoch eine Vorwegnahme wirtschaftlicher Entscheidungen durch den Gesetzgeber und stellt insofern auch eine „Anmaßung von Wissen“ dar, die den Raum für das „wettbewerbliche Entdeckungsverfahren“ einschränkt. Zum Ärgernis gerät der Erlass detaillierter Regelungen, wenn er hauptsächlich zur Erweiterung der eigenen Zuständigkeit betrieben wird. Manche Harmonisierungsrichtlinien der Europäischen Union rufen diesen Verdacht hervor.⁴²

⁴⁰ *Gordon*, The Journal of Corporation Law 30 (2005), 675 (689); auch Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, 21.7.2010, 12 U.S.C. 5301, Section 952.

⁴¹ *Volcker*, Foreign critics should not worry about 'my' rule, Financial Times, 14.2.2012, 9.

⁴² *Vaubel*, in: Meessen/Bungenberg/Puttler (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good, Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, 369 (371 f.).

Marktwirtschaftlich orientiertes Wirtschaftsrecht, das effizientes wirtschaftliches Handeln ermöglichen soll, ist vorzugsweise Prinzipienrecht. Prinzipienrecht verursacht allerdings hohe Kosten der Rechtsanwendung. Die Anwendung detaillierter Vorschriften kann auch Nichtjuristen überlassen und sogar durch Computer-Programme unterstützt werden. Die Anwendung von Prinzipien hingegen erfordert ein tiefdringendes Verständnis der rechtlichen Vorgaben und oft zugleich die Fähigkeit zur Aufnahme und Subsumtion komplexer Sachverhalte. Verlangt ist letztlich eine hohe Rechtskultur in Justiz, Verwaltung und Anwaltschaft. Weltweit ist sie nur in wenigen Ländern gewährleistet. Deutschland gehörte während des 20. Jahrhunderts nicht immer und nicht in allen Teilen zu diesen Ländern.

Die Akteure in der Wirtschaft stehen daher vor einer Prognoseunsicherheit und sind abhängig von fachlich qualifizierter Beratung. Bei der Anwendung von Kartellrecht bleibt hierfür nur gelegentlich genügend Zeit, so zum Beispiel bei der kartellrechtskonformen Gestaltung vertikaler Vereinbarungen. Schwer hinnehmbar ist Prognoseunsicherheit im Fusionskontrollrecht. Im Wettbewerb der Bieter um den Erwerb von Unternehmen muss schnell gehandelt werden. Schwebestände durch gerichtliche Verfahren sind kaum hinnehmbar. Hierdurch ergibt sich das in der Fusionskontrollpraxis bekannte Machtgefälle zwischen der Genehmigungsbehörde und den an einem Zusammenschluss Beteiligten. Letztere müssen dann oft im Laufe des Verfahrens nachgeben oder den geplanten Zusammenschluss neu konzipieren, um auf der sicheren Seite bei der Anwendung des kontrollierenden Prinzips einer erheblichen Behinderung des Wettbewerbs im europäischen Fusionskontrollrecht oder der Gefahr des Entstehens oder der Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung im deutschen Fusionskontrollrecht zu stehen.

Für eine Bevorzugung von Prinzipienrecht ließe sich noch anführen, dass offene Normstrukturen bei der Rechtsanwendung zu einem Meinungs austausch zwischen Wissenschaft und Praxis anregen. Im Sinne von Anpassungseffizienz können auf diese Weise neue tatsächliche Entwicklungen und neue wissenschaftliche Erkenntnisse bei der Normanwendung rasch Berücksichtigung finden. So hat der von der Europäischen Kommission seit über einem Jahrzehnt propagierte „more economic approach“ die Anwendung des europäischen Wettbewerbsrechts von einer formal typisierenden Betrachtungsweise zu der zugrunde liegenden wirtschaftspolitischen Aufgabenstellung zurückgeführt.⁴³

III. Dauerhaftigkeit

Die Wissenschaft plädiert für Festschreibungen mit verfassungsrechtlicher Geltungskraft, während sich staatliche Akteure gerne die Möglichkeit erhalten, aus politischen Gründen und/oder im Interesse dieses oder jenes Industriezweigs pragmatisch Sonderregelungen zu treffen. Als Beispiel kann man die von GATT- und WTO-

⁴³ *Meessen*, in: Loewenheim/Meessen/Riesenkampff (Hrsg.), Kartellrecht, Kommentar, Einführung, Rn. 59-62.

nahen Wissenschaftlern verfochtene Forderung nach unmittelbarer Anwendbarkeit der Normen des Welthandelsrechts nennen.⁴⁴

Wären Nichtdiskriminierung und Inländerbehandlung in der im Welthandelsabkommen festgeschriebenen Breite von allen über 150 Mitgliedstaaten der WTO als unmittelbar anwendbares Recht zu beachten, dann könnte man diesem Abkommen die Geltungskraft einer Weltwirtschaftsverfassung zusprechen. Verletzungen des Welthandelsrechts bräuchten nicht mehr in zwischenstaatlichen Verfahren geltend gemacht zu werden. Auch entiele die anschließende Ungewissheit, ob und wann eine Sanktionierung in Betracht kommt. Genau dieser Schritt wurde aber ganz bewusst beim Abschluss des Welthandelsabkommens 1994 nicht getan. Oftmals von Interessengruppen initiiertes Protektionismus ist damit weiterhin möglich. Im Sinne handelsrechtlicher Gleichgewichtstheorie ist dies gewiss nicht, und dennoch kann man sich fragen, ob nicht durch protektionistische Eingriffe verursachte Ungleichgewichte stets nur ein schwer auszumerzendes Übel darstellen oder bei gekonnter Regulierungsarbitrage nicht doch gelegentlich innovativer Wettbewerbsdynamik zugute kommen können. Schließlich hat es auch in der Wettbewerbstheorie bis in die 60er Jahre des 20. Jahrhunderts gedauert, bis man die Vorzüge von vorübergehendem unvollkommenen Wettbewerbs erkannte.⁴⁵

Dauerhafte Normierungen sind besonders schwer überwindlichen Voraussetzungen unterworfen. Bekannt ist das Erfordernis verfassungsändernder Mehrheiten nach Art. 79 des Grundgesetzes und ähnlichen Vorschriften in den Verfassungen fast aller Nationalstaaten. Der langwierige und durch mehrere Referenden unterbrochene Weg, den der erste Entwurf der Europäischen Verfassung bis zur Verabschiedung in der Form des Lissabonner Vertrages durchlaufen musste, hat auch den Mitgliedstaaten der supranationalen Europäischen Union den Appetit an weiteren Änderungen der Europaverträge, die auf dieser Ebene die Funktion einer Verfassung einnehmen, fürs Erste verschlagen. Der Abschluss völkerrechtlicher Verträge mit potentiell universeller Mitgliedschaft bleibt ohnehin meist in den feierlichen Erklärungen anlässlich der Unterzeichnung stecken. Zu oft lässt die Ratifizierung, die jeder vertragsschließende Staat vor ausschließlich heimischem Publikum zu bewältigen hat, lange auf sich warten oder bleibt für immer aus. Besonders schwerfällig ist die Abänderung von Normen in Verträgen, die unter einer Vielzahl von Staaten in Kraft getreten sind, es sei denn, die Bestimmungen des jeweiligen Vertrages sehen Abänderungsmöglichkeiten vor, die über die allgemeine Vorschrift des Art. 41 der Wiener Vertragsrechtskonvention hinausgehen. Insbesondere aus spieltheoretischer Sicht gibt hierüber die Studie von Joel *Trachtman*, die auf die – im Sinne von H.L.A. *Hart* – sekundärrechtlichen Normen des Völkerrechts beschränkt ist, Aufschluss.⁴⁶

Die Wahl zwischen völkerrechtlicher oder verfassungsrechtlicher Festschreibung einerseits und einem ergebnisoffenen demokratischen Optimierungsprozess wirtschaftsrechtlicher Normen andererseits muss von Fall zu Fall getroffen werden. Die

⁴⁴ *Meessen*, *Economic Law in Globalizing Markets*, 50 f. m.w.Nw.

⁴⁵ *Clark*, *Competition as a Dynamic Process*.

⁴⁶ *Trachtman*, *The Economic Structure of International Law*, 25.

erschwerte Abänderbarkeit hat aus der Sicht der Wirtschaft auf allen Ebenen zwingenden Rechts sowohl Vorteile als auch Nachteile:

- Zu den Vorteilen gehört nicht nur die für die Wirtschaft wichtige Plansicherheit, sondern auch die erleichterte Durchsetzbarkeit des gesamtwirtschaftlichen Interesses gegenüber partikularen Interessen, die sonst, wie bereits Pareto feststellte, ihr Eigeninteresse gegenüber gleich großen, aber breit gestreuten Eigeninteressen aller Unternehmen (und möglicherweise sogar aller Wähler) durchsetzen können.⁴⁷
- Mit diesen Vorteilen verbunden ist jedoch der schwer wiegende Nachteil fehlender Anpassungsfähigkeit an neue – vielleicht nur regional aufgetretene – Umstände und an neue – auf nationaler oder supranationaler Ebene demokratisch getroffene – Entscheidungen. Effizientes Handeln erfordert transparente und zugleich flexible Rahmenbedingungen.

IV. Geltungs- und Anwendungsbereich

Für den Fall von Marktversagen wurde dafür plädiert, den Markt mit einem Minimum an wirtschaftsrechtlicher Normierung wieder funktionsfähig zu machen, anstatt ihn durch wirtschaftsrechtliche Regulierung zu ersetzen (oben unter I.). Prinzipienrecht wurde im Zweifel vor allzu detailliertem Recht der Vorzug gegeben, um eine ständige Überprüfung und allmähliche Fortentwicklung des Wirtschaftsrechts zu ermöglichen (oben unter II.). Schließlich wurden die mit erleichterter Abänderbarkeit wirtschaftsrechtlicher Normen verbundenen Vorteile betont (oben unter III.).

Nachdem Allokationseffizienz und Anpassungseffizienz als maßgebliche Kriterien für die Bestimmung von gesamtwirtschaftlichen Interessen angenommen wurden, kann der wettbewerbsfreundliche gemeinsame Nenner der bisherigen Thesen zur Ausgestaltung wirtschaftsrechtlicher Normen nicht überraschen. In einer Marktwirtschaft ist ein Übermaß an Rigidität Anathema. Ist es aber legitim, diesen zwar politisch immer wieder umstrittenen, aber *de lege lata* in der Europäischen Union weitgehend gesicherten Ausgangspunkt⁴⁸ als globales gesamtwirtschaftliches Interesse auszugeben?

Die Frage stellen, heißt sie verneinen. Insbesondere bei Einbeziehung nicht ausschließlich auf Effizienz bezogenen Parametern kann Wirtschaftsrecht nicht unabhängig von der sozialen Wirklichkeit konzipiert werden⁴⁹. Kulturelle und mentale Unterschiede der menschlichen Akteure sind ebenso zu berücksichtigen wie geographische Gegebenheiten angefangen von Klima, Bodenschätzen und Verkehrsverbindungen bis zu Größe, Dichte und Ausbildungsstand der Bevölkerung. Bolivien kann nicht einfach deutsches Wirtschaftsrecht übernehmen, ebenso wenig wie China und Somalia. So war es auch eine Illusion anzunehmen, es würde genügen, ein halbes Jahr nach dem Fall der Berliner Mauer im Beitrittsgebiet die Anwendbarkeit des Gesetzes gegen

⁴⁷ Meessen, in: Meessen/Bungenberg/Puttler (Hrsg.), *Economic Law as an Economic Good, Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems*, 3 (21 f.).

⁴⁸ Meessen, *JZ* 2009, 697 (703).

⁴⁹ So auch *Colombatto*, *Markets, Morals and Policy-Making*, 77.

Wettbewerbsbeschränkungen einzuführen, um aus der erfolgreichsten Volkswirtschaft der RGW-Staaten von einem Tag zum anderen eine „blühende Landschaft“ in den neuen Ländern der Bundesrepublik Deutschland zu machen.⁵⁰

Anpassungseffizienz verlangt nicht nur Anpassung an sich im Zeitablauf ändernde Gegebenheiten. Vielmehr muss Wirtschaftsrecht auch Antworten bereitstellen, die den unterschiedlichen Problemen unterschiedlicher Räume gerecht werden. Globales Recht kann nur die Probleme angemessen regeln, die sich weltweit einheitlich stellen. So viele sind das nicht im Wirtschaftsrecht. Zwar ist an dem bereits festgestellten Erfordernis marktwirtschaftlicher Orientierung festzuhalten, eine wirtschaftliches Handeln unterstützende inhaltliche Gestaltung des Wirtschaftsrechts setzt jedoch aus folgenden Gründen eine Anpassung an das jeweilige räumliche Umfeld voraus:

- (1) Der rechtliche Ordnungsrahmen einer Marktwirtschaft kann nicht überall durch den bloßen Erlass wirtschaftsrechtlicher Normen von einem Tag zum anderen geschaffen werden. Auch die Errichtung eines funktionierenden von ausgebildeten Juristen getragenen Justizsystems genügt nicht. Vielmehr müssen, wenn in einer Marktwirtschaft die wichtigen Entscheidungen dezentral getroffen werden sollen, die vielen Entscheidungsträger hierzu auch in der Lage sein. Dies ist in großen Teilen der Welt auch, aber nicht nur, eine Frage des Bildungsniveaus. Hinzukommen muss, wie man in Deutschland seit 1990 beim „Zusammenwachsen des Zusammengehörenden“ trotz gleichem Bildungsniveau beobachten konnte, ein kräftiger Schuss privatwirtschaftlicher Wettbewerbsmentalität. Kartellrecht bedarf nicht nur formaler Geltung und gerichtlicher Durchsetzbarkeit, sondern allmählicher und zugleich dauerhafter Internalisierung durch seine Adressaten in der Wirtschaft.
- (2) Auch in Regionen, in denen die unter (1) genannte Voraussetzung gegeben ist, bedarf die gesellschaftsrechtliche Strukturierung (corporate governance) der Unternehmen einer Anpassung an unterschiedliche verfassungsrechtliche Rahmenbedingungen (Regierungsform, Mehrparteiensystem, Presse- und Koalitionsfreiheit usw.).
- (3) Zusätzliche Vorgaben für eine differenzierende Ausgestaltung wirtschaftsrechtlicher Normen können sich aus sicherheitspolitischen (z.B. militärische Bedrohung), umweltpolitischen (z.B. Förderung alternativer Energien) und sozialpolitischen (z.B. Kinderarbeit) Problemen und Aufgaben ergeben.

Das gesamtwirtschaftliche Interesse ist daher auf Regionen bezogen zu bestimmen.⁵¹ Die Größe der Regionen hängt von dem je nach Problem unterschiedlichen Grad an Homogenität ab. Im Zeichen von Anpassungseffektivität besteht sogar ein globales gesamtwirtschaftliches Interesse daran, dass an jedem Ort des Globus ein Wirtschaftsrecht erlassen, angewandt und durchgesetzt wird, das dem jeweiligen Raum einen optimalen Beitrag zum globalen Wirtschaftswachstum ermöglicht.

Der vom Geltungsbereich zu unterscheidende Anwendungsbereich wirtschaftsrechtlicher Normen geht allerdings oft über ihren auf eine mehr oder weniger große

⁵⁰ *Horn*, in: FIW (Hrsg.), Referate des XXIV. Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e. V. (Hrsg.), Mittel- und Osteuropa im marktwirtschaftlichen Umbruch, Referate des XXIV. FIW-Symposiums, Band 142 (1991), 33-56.

⁵¹ *Vollmer* (Hrsg.), Ökonomische und politische Grenzen von Wirtschaftsräumen, passim.

Region begrenzten territorialen Geltungsbereich hinaus.⁵² Nach dem völkerrechtlichen Wirkungsprinzip können staatliche und supranationale Gesetzgeber berechtigt sein, inländische wirtschaftsrechtliche Normen auf wirtschaftliches Handeln ausländischer Unternehmen im Ausland anzuwenden und im Inland durchzusetzen, soweit dies zur Abwehr der von diesem Handeln ausgehenden inländischen Wirkungen erforderlich ist.⁵³ Die weltweite wirtschaftliche Verflechtung bringt es mit sich, dass insbesondere inländisches Kartellrecht anders nicht durchgesetzt werden kann. Ausländische Staaten, in denen gleichartige Wirkungen desselben Verhaltens auftreten, sind selbstverständlich ebenfalls berechtigt, an dieses Verhalten wirtschaftsrechtliche Folgen anzuknüpfen, mit den oben bereits erwähnten Folgen von Mehrfachsanktionierung oder von Regelungskonflikten.⁵⁴

Eine Folge der weitgehenden Überlappung der territorialen Anwendungsbereiche wirtschaftsrechtlicher Regeln besteht darin, dass in der Praxis kleinere ausländische Staaten, die eigentlich gleichartige wettbewerbspolitische Ziele verfolgen, ihre völkerrechtliche Zuständigkeit nicht ausschöpfen, indem sie vom Erlass oder der Anwendung strengerer Regeln absehen.⁵⁵ Ein derartiges Trittbrettfahren wettbewerbspolitisch gleichgesinnter Staaten, das die staatlichen und supranationalen Kartellbehörden durch ihre Zusammenarbeit im International Competition Network fördern, liegt wegen der Einsparung von Transaktionskosten durchaus im Interesse der Wirtschaft.

Dem eigentlich naheliegenden Ruf nach globalem Recht für eine globale Wirtschaft steht schließlich noch das Interesse der Wirtschaft an einer Optimierung sowohl der primärrechtlichen als auch der sekundärrechtlichen Normen des Wirtschaftsrechts entgegen. Die Anpassung von Wirtschaftsrecht kann in allen Rechtsordnungen zumindest im Rahmen eines „yardstick competition“ jeweils mit dem vergleichenden Blick über die Grenze erfolgen.⁵⁶ Insofern gibt es auch ein wettbewerbliches Entdeckungsverfahren unter den Wirtschaftsgesetzen der Welt, das gesetzgeberische Innovationen und im Interesse der Wirtschaft wirtschaftsrechtlichen Fortschritt fördert.⁵⁷

F. Institutionelle Steuerung des Erlasses wirtschaftsrechtlicher Normen

Der von Christian *Tietje*⁵⁸ einer G7-Studie entnommene Begriff der Finanzarchitektur kennzeichnet die Fragestellung. Eine Übernahme dieses Begriffs in den vorliegenden Zusammenhang erscheint dennoch untunlich. Es geht nicht um die Wirt-

⁵² Zu diesen Begriffen und zum folgenden *Meessen*, Völkerrechtliche Grundsätze des internationalen Kartellrechts, 15, 19 f., 108 f.

⁵³ *Meessen*, in: *Meessen* (Hrsg.), *Extraterritorial Jurisdiction in Theory and Practice*, 225 (225 f.); *Meessen*, in: *Loewenheim/Meessen/Riesenkampff* (Hrsg.), *Kartellrecht, Kommentar, Internationales Kartellrecht der Europäischen Union*, Rn. 62 f.

⁵⁴ Oben Fn. 3 und 4 sowie zugehörigen Text.

⁵⁵ Zum Beispiel des früheren schweizerischen Rechts: *Meessen*, *WuW* 50 (2000), 5 (12).

⁵⁶ *Kerber*, in: *Meessen/Bungenberg/Puttler*, *Economic Law as an Economic Good*, 27 (35 f.).

⁵⁷ So zum Kartellrecht *Meessen*, *WuW* 50 (2000), 5 (11); *Bätge*, *Wettbewerb der Wettbewerbsordnungen?*, passim, jeweils m.w.N.

⁵⁸ *Tietje*, *Architektur der Weltfinanzordnung*, 17 m.w.Nw.

schaftsarchitektur, also um die institutionelle Steuerung der Wirtschaft⁵⁹, sondern lediglich um die Institutionen, die den Erlass wirtschaftsrechtlicher Normen steuern. Auch suggeriert der Begriff Architektur ein Maß an Beständigkeit, das den doch sehr volatilen Strukturen und Funktionsweisen wirtschaftsrechtlicher Normenproduktion fremd ist. Im übrigen entwickelt sich der Bestand an staatlichen und nichtstaatlichen Akteuren unter machtpolitischen Faktoren, die außer bei der Welthandelsorganisation (WTO), der United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) und einigen wenigen Spezialorganisationen nicht mit Erlass, Anwendung und Durchsetzung wirtschaftsrechtlicher Normen zusammenhängen. Die Suche nach primär- und sekundärrechtlichen Normen des Wirtschaftsrechts, die der Wirtschaft gemäß sind, beschränkt sich daher auf einen knappen Überblick über die Effizienz der Steuerung des Erlasses dieser Normen.

Der neuzeitliche Staat, wie er sich mit den Friedensverträgen von Münster und Osnabrück von 1648 herausgebildet hat, hat als „Westphalian State“ Eingang in die Terminologie angloamerikanisch geprägter Politikwissenschaften gefunden.⁶⁰ Der Westfälische Staat soll sich aber auf dem Rückzug, wenn nicht, jedenfalls in Teilen der Welt, in Auflösung befinden.⁶¹ Diesem Meinungstrend folgend sah sich Jürgen *Habermas* jüngst zu der Empfehlung veranlasst, die „Schwelle zur transnationalen Demokratie“ nicht nur in der Europäischen Union, sondern gleich weltweit zu überschreiten und unter Beschränkung der weiterhin staatengesteuerten Vereinten Nationen auf „sicherheitsrelevante Aufgaben“ Wahlen zu einem für die weltweite Verteilungspolitik zuständigen „Weltparlament“ der „kosmopolitischen Gemeinschaft“ vorzubereiten.⁶²

Was die Produktion wirtschaftsrechtlicher Normen angeht, so hat sich der Westfälische Staat allerdings in Wirklichkeit nicht zurückgezogen, sondern nur seine Funktionsweise verändert. Die Staaten sind nach wie vor Inhaber des ihnen von Max *Weber* zugeschriebenen Gewaltmonopols.⁶³ Sie allein entscheiden letztlich über die Durchsetzung wirtschaftsrechtlicher Normen und damit zugleich über die Auswahl der diese Normen anwendenden gerichtlichen und schiedsgerichtlichen Entscheidungen. Zwar haben die staatlichen Akteure den Erlass dieser Normen zunehmend auf internationale und supranationale Organisationen delegiert. So hatte Jacques *Delors* vermutlich Recht, als er im Jahre 1988 bereits für das Jahr 1998 voraussagte, dass 80% der wirtschaftsrechtlichen Gesetzgebung der Mitgliedstaaten nur noch in der Umsetzung der von der Europäischen Union erlassenen Wirtschaftsgesetze bestehen werde.⁶⁴ Dieser relative Bedeutungsverlust der staatlichen Wirtschaftsgesetzgebung innerhalb supranationaler Organisationen ist jedoch durch die Beteiligung der jeweiligen Mitgliedstaaten an der supranationalen Gesetzgebung ausgeglichen worden und betrifft ohnehin nicht die vielen Staaten der Welt, die weiterhin nicht unter dem Dach einer supranationalen Organisation agieren.

⁵⁹ Hierzu *Meessen*, *European Yearbook of International Economic Law* (2011), 3 (5 f.).

⁶⁰ So z. B. *Shaw*, *Theory of the Global State*, 30 f.

⁶¹ *Ibid.*, 199 f.

⁶² *Habermas*, in: *Habermas*, *Zur Verfassung Europas, Ein Essay*, 39 (82, 92 f.).

⁶³ *Weber*, in: *Weber*, hrsg. von *Winckelmann*, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1042 (1043).

⁶⁴ Europäisches Parlament, Plenarsitzung vom 4.-8.7.1988, ABl 1988 C 235; zustimmend erwähnt von *Majone*, in: *Richardson* (Hrsg.), *European Union Power and Policy-Making*, 263 (265).

Überzeugender als mit der Verlagerung staatlicher Funktionen auf supranationale und internationale Organisationen lässt sich die These vom Rückzug des Staates mit einem Trend zur Privatisierung der Steuerung wirtschaftsrechtlicher Normsetzung begründen.⁶⁵ Seit Ausbruch der Banken-, Finanz- und inzwischen Staatsschuldenkrise wird allerdings wieder vermehrt nach staatlichem Eingreifen gerufen. Derartige Meinungstrends kommen und gehen. Insgesamt ist aber gerade an dieser Stelle eher von einer Veränderung als von einer Verringerung staatlicher Einflussnahme zu sprechen:

- (1) Kaufmännische Praxis und selbst *lex mercatoria* stellen keine vollständige Normsetzung dar, sondern bedürfen der Anwendung zumindest durch Schiedssprüche, die meist staatlicher Anerkennung und Durchsetzung bedürfen.⁶⁶
- (2) Normausfüllende und normergänzende Funktionen können wirtschaftlichen Akteuren bei technischer Standardisierung und auch bei der Bildung von soft law zuerkannt werden.⁶⁷
- (3) In pluralistischen Demokratien leisten seit jeher Wirtschaftsverbände und einzelne Großunternehmen einen bedeutenden Beitrag zu der dem Erlass von Wirtschaftsgesetzen vorangehenden politischen Willensbildung.⁶⁸

Im Rahmen des weltweiten zwischenstaatlichen Wettbewerbs von Rechtsordnungen und insbesondere von wirtschaftsrechtlichen Regelungen⁶⁹ verfehlen Versprechungen von Unternehmen, bei dieser oder jener Änderung der wirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen große Investitionen vorzunehmen, ebenso wenig ihre Wirkung wie die im umgekehrten Fall ausgesprochenen Drohungen, wirtschaftliche Aktivitäten ins Ausland zu verlagern. Derartige Versprechungen und Drohungen können dafür sorgen, dass ideologisch motivierte Rechtsakte, zum Beispiel der Black Empowerment Act von Südafrika, nicht umgesetzt werden⁷⁰ oder dass Unternehmen teils durch anspruchsvolle Vorschriften zur Rechnungslegung, teils durch eine großzügige Praxis der Bankenaufsicht zur Verlagerung ihrer Aktivitäten ins Inland veranlasst werden.⁷¹ Allerdings stehen genaue empirische Untersuchungen zur Schiedsrichterrolle, die den Unternehmen im weltweiten Systemwettbewerb beim Erlass wirtschaftsrechtlicher Normen auf diese Weise zugefallen ist, noch aus.

⁶⁵ *Strange*, The Retreat of the State, The Diffusion of Power in the World Economy.

⁶⁶ *Meessen*, Economic Law in Globalizing Markets, 66 f.

⁶⁷ *Ibid.*, 61 f.

⁶⁸ *Ibid.*, 74 f.; zur Rolle von transnationalen Unternehmen und von Nichtregierungsorganisationen, auch *Nowrot*, Normative Ordnungsstruktur und private Wirkungsmacht, Konsequenzen der Beteiligung transnationaler Unternehmen an den Rechtssetzungsprozessen im internationalen Wirtschaftssystem.

⁶⁹ *Meessen*, in: Meessen/Bungenberg/Puttler (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good, Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, 3 (3 f.); *Meessen*, JZ 2009, 697 (703 f.); auch *Peters/Giegerich*, VVDStRL 69 (2010), 7 (7 ff., 57 ff., 106 ff.)

⁷⁰ *Joos*, in: Meessen/Bungenberg/Puttler (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good, 149 (151).

⁷¹ *Laby/Broussard*, in: Meessen/Bungenberg/Puttler (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good 167-185 und *Thelemann*, in: Meessen/Bungenberg/Puttler (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good, 187-191 sowie *Arner*, in: Meessen/Bungenberg/Puttler (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good, 193-209.

Darüber hinaus sind sowohl die wirtschaftlichen als auch die staatlichen Entscheidungsträger einer dauernden Einflussnahme durch die Zivilgesellschaft ausgesetzt.⁷² Der rasche Wandel des Energiewirtschaftsrechts ist ohne die Wirkungsmacht von Organisationen wie Greenpeace nicht vorstellbar. Als neueste Entwicklung kommt hinzu, dass die über das Internet in beliebig großen Räumen sekundenschnell verbreitete Meinungen, ohne dass es der Organisation durch irgendeinen Verband bedarf, über Nacht Demonstrationen für und gegen wirtschaftsrechtsrelevante Entscheidungen, wie man vor allem anlässlich spektakulärer Gipfeltreffen der G 7, G 8, G 20 und der WTO beobachten konnte, auslösen können.

In diesem Zusammenspiel vielfältiger Faktoren lässt sich jedenfalls im Bereich der Wirtschaftsgesetzgebung kein Trend zur Bildung eines Weltstaats ausmachen. Im Gegenteil ist die von Wirtschaft und Gesellschaft mitgetragene politische Willensbildung auf staatlicher supranationaler und internationaler Ebene durch eine sich gegenseitig kontrollierende Gewaltenteilung zwischen den staatlichen und nichtstaatlichen Akteuren gekennzeichnet.⁷³ Demokratisch offene Willensbildung verträgt keine Monopolisierung von Entscheidungsprozessen. Zu Recht wurde jüngst in einer auch historisch fundierten Studie des Harvard-Ökonomen Dani *Rodrick* herausgearbeitet, dass in dem in dem von ihm angenommenen Trilemma von Demokratie, Nationalstaat und Globalisierung letztlich gleichmacherische Globalisierung gegenüber den beiden anderen Strukturprinzipien zurückstehen muss.⁷⁴ Die heutige facettenreiche, wenn auch nicht immer transparente institutionelle Steuerung von Erlass und Anwendung wirtschaftsrechtlicher Normen kommt insofern dem Interesse der Wirtschaft an der Anpassungseffektivität der wirtschaftlichen Handeln regelnden Normen durchaus entgegen.

⁷² Statt vieler *Nowrot*, Normative Ordnungsstruktur und private Wirkungsmacht, Konsequenzen der Beteiligung transnationaler Unternehmen an den Rechtssetzungsprozessen im internationalen Wirtschaftssystem.

⁷³ *Meessen*, JZ 2009, 697 (697 ff.).

⁷⁴ *Rodrik*, The Globalization Paradox, passim.

SCHRIFTTUM

- Akerlof, George A./Shiller, Robert J.*, Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism, Princeton, New Jersey, 2009.
- Arner, Douglas W.*, The Competition of International Financial Centres and the Role of Law, in: Meessen, Karl M./Bungenberg, Marc/Puttler, Adelheid (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good: Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, München 2009, 193-211.
- Bätge, Johanna*, Wettbewerb der Wettbewerbsordnungen? Überlegungen zum richtigen Grad von Dezentralität und Harmonisierung im Recht gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Baden-Baden, 2009.
- Böhm, Franz*, Privatrechtsgesellschaft und Marktwirtschaft, in: Böhm, Franz/Eucken, Walter (Hrsg.), ORDO Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft 17 (1966), 75-151.
- Bungenberg, Marc*, Vergaberecht im Wettbewerb der Systeme, Eine rechtsebenenübergreifende Analyse des Vergaberechts, Tübingen 2007.
- Caves, Richard E.*, Mergers, takeovers, and economic efficiency: Foresight vs. hindsight, International Journal of Industrial Organization, 7 (1989), 151-174.
- Clark, John Maurice*, Competition as a Dynamic Process, Washington DC 1961.
- Coase, Ronald Harry*, The Nature of the Firm, Economica, 4 (1937), 386-405.
- Colombatto, Enrico*, Markets, Morals and Policy-Making, A new defence of free-market economics, Abingdon, New York 2011.
- Cowen, Tyler*, Law as a Public Good, The Economics of Anarchy, Economics and Philosophy, 8 (1992), 249-267.
- Eucken, Walter*, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Auflage, Tübingen 1990.
- Fritsch, Michael/Wein, Thomas/Ewers, Hans-Jürgen*, Marktversagen und Wirtschaftspolitik: mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, 7. Auflage, München 2007.
- Gordon, Jeffrey N.*, Executive Compensation: If There's A Problem, What's the Remedy? The Case for „Compensation Discussion and Analysis“, The Journal of Corporation Law 30 (2005), 675-702.
- Habermas, Jürgen*, Die Krise der Europäischen Union im Lichte einer Konstitutionalisierung des Völkerrechts, Ein Essay zur Verfassung Europas, in: Habermas, Jürgen (Hrsg.), Zur Verfassung Europas, Ein Essay, Berlin 2011, 39-96.
- Hart, Herbert L. A.*, The Concept of Law, 1. Auflage, Oxford 1961.
- Haucap, Justus/Müller, Florian/Wey, Christian*, How to Reduce Conflicts over International Antitrust?, Conferences on New Political Economy 23 (2006), 307-338.
- Horn, Norbert*, Die Privatisierung der Wirtschaft und die Herstellung gleicher Lebensbedingungen im neuen Bundesgebiet, in: Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb e.V. (Hrsg.), Mittel- und Osteuropa im marktwirtschaftlichen Umbruch, Referate des XXIV. FIW-Symposiums, Band 142, Köln 1991, 33-56.
- Joos, Harald*, Dealing with Foreign Governments, in: Meessen, Karl M./Bungenberg, Marc/Puttler, Adelheid (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good: Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, München 2009, 149-151.
- Kerber, Wolfgang*, The Theory of Regulatory Competition and Competition Law, in: Meessen, Karl M./Bungenberg, Marc/Puttler, Adelheid (Hrsg.), Economic Law as an

- Economic Good: Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, München 2009, 27-44.
- Kirchgässner*, Gebhard, Homo oeconomicus, Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 3. Auflage, Tübingen 2008.
- Kleinewefers*, Henner, Ökonomische Theorie des Rechts: Über Unterschiede zwischen dem ökonomischen und dem juristischen Denken, in: Dicke, Detlev-Christian/Fleiner-Gerster, Thomas (Hrsg.), Festschrift für Leo Schürmann, Staat und Gesellschaft, Freiburg (Schweiz), 1987, 83-116.
- Klucharev*, Vasily/*Munneke*, Moniek A. M./*Smidts*, Ale/*Fernández*, Guillén, Downregulation of the Posterior Medial Frontal Cortex Prevents Social Conformity, The Journal of Neuroscience 31 (33), (2011), 11934-11940.
- Kornhauser*, Lewis, The Economic Analysis of Law, in: Zalta, Edward N. (Hrsg.), The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2011 Edition), erhältlich im Internet: <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2011/entries/legal-econanalysis/>> (besucht am 30.03.2012).
- Laby*, Arthur B./*Broussard*, John, The Competition of Systems in the Market for Listings, in: Meessen, Karl M./Bungenberg, Marc/Puttler, Adelheid (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good: Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, München 2009, 167-186.
- Lalive*, Pierre, Ordre Public Transnational (ou Réellement International) Et Arbitrage International, Revue de l'arbitrage, 1986, 329-371.
- Lehmann*, Matthias, Finanzinstrumente, Vom Wertpapier- und Sachenrecht zum Recht der unkörperlichen Vermögensgegenstände, Tübingen 2009.
- Majone*, Giandomenico, A European regulatory state?, in: Richardson, Jeremy (Hrsg.), European Union Power and Policy-Making, 1. Auflage, London 1996, 263-277.
- Meessen*, Karl M., Governmental Decision-Making in the World Economy, in: Herrmann, Christoph/Terhechte, Jörg Philipp (Hrsg.), European Yearbook of the International Economic Law, Heidelberg/Dordrecht/London/New York 2011, 3-18.
- Wettbewerb – richtig dosiert, Zur Institutionalisierung einer wettbewerblichen Folgenabschätzung, Wirtschaft und Wettbewerb, Zeitschrift für Deutsches und Europäisches Wettbewerbsrecht, 2010, 6-16.
 - Introduction, in: Meessen, Karl M./Bungenberg, Marc/Puttler, Adelheid (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good: Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, München 2009, 3-23.
 - Prinzip Wettbewerb, Juristen Zeitung 2009, 697-706.
 - /Loewenheim, Ulrich/Riesenkampff, Alexander (Hrsg.), Kartellrecht, Europäisches und Deutsches Recht, Kommentar, 2. Auflage, München 2009.
 - Wirtschaftsrecht im Wettbewerb der Systeme, Tübingen 2005.
 - Economic Law in Globalizing Markets, Den Haag 2004.
 - Das Für und Wider eines Weltkartellrechts, Wirtschaft und Wettbewerb, Zeitschrift für Deutsches und Europäisches Wettbewerbsrecht, 2000, 5-16.
 - Drafting Rules on Extraterritorial Jurisdiction, in: Meessen, Karl M. (Hrsg.), Extraterritorial Jurisdiction in Theory and Practice, London 1996, 225-252.
 - Competition of Competition Laws, Northwestern Journal of International Law and Business 10 (1989), 17-30.

- Völkerrechtliche Grundsätze des internationalen Kartellrechts, Baden-Baden 1975.
- Mestmäcker*, Ernst-Joachim, A Legal Theory without Law: Posner v. Hayek on Economic Analysis of Law, Tübingen 2007.
- Muchlinski*, Peter, Multinational Enterprises and the Law, Oxford 1996.
- North*, Douglass Cecil, Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, Cambridge 1990.
- Nowrot*, Karsten, Normative Ordnungsstruktur und private Wirkungsmacht, Konsequenzen der Beteiligung transnationaler Unternehmen an den Rechtssetzungsprozessen im internationalen Wirtschaftssystem, Berlin 2006.
- Peters*, Annel/*Giegerich*, Thomas, Wettbewerb von Rechtsordnungen einschließlich anschließender Diskussion, Veröffentlichungen der Vereinigung der Deutschen Staatsrechtslehrer 69, Gemeinwohl durch Wettbewerb (2010), 7-133.
- Richter*, Rudolf/*Furubotn*, Eirik G., Neue Institutionenökonomik, Eine Einführung und kritische Würdigung, 4. Auflage, Tübingen 2010.
- Rodrik*, Dani, The Globalization Paradox, Democracy and the Future of the World Economy, New York 2011.
- Rühl*, Giesela, Statut und Effizienz, Tübingen 2011.
- Roesen*, Katrin, Mehrfache Sanktionen im internationalen und europäischen Kartellrecht, Köln 2009.
- Shaw*, Martin, Theory of the Global State, Globality as an Unfinished Revolution, Cambridge UK 2000.
- Sinn*, Hans-Werner, Kasinokapitalismus: Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist, Berlin 2009.
- Strange*, Susan, The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy, Cambridge UK 1996.
- Thelemann*, Klaus-Michael, Non-U.S. Clients' Reactions to Sarbanes Oxley, in: Meessen, Karl M./Bungenberg, Marc/Puttler, Adelheid (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good: Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, München 2009, 187-192.
- Tiebout*, Charles M., A Pure Theory of Local Expenditures, The Journal of Political Economy 64 (1956), 416-424.
- Tietje*, Christian, Architektur der Weltfinanzordnung, Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht 109 (2011), 5-39.
- Trachtman*, Joel P., The Economic Structure of International Law, Cambridge MA 2008.
- Vaubel*, Roland, The European Constitution and Interjurisdictional Competition, in: Meessen, Karl M./Bungenberg, Marc/Puttler, Adelheid (Hrsg.), Economic Law as an Economic Good: Its Rule Function and its Tool Function in the Competition of Systems, München 2009, 369-381.
- Volcker*, Paul, Foreign critics should not worry about 'my' rule, Financial Times, 14.02.2012, 9.
- Vollmer*, Uwe (Hrsg.), Ökonomische und politische Grenzen von Wirtschaftsräumen, Berlin 2006.
- von Hayek*, Friedrich August, The Pretence of Knowledge, The Swedish Journal of Economics 77 (1975), 433-442.
- Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, Kiel 1968.

Weber, Max, Der rationale Staat als anstaltsmäßiger Herrschaftsverband mit dem Monopol legitimer Gewaltsamkeit, in: Weber, Max, herausgegeben von Winckelmann, Johannes, Wirtschaft und Gesellschaft, Halbband 2, Köln 1964, 1042-1046.

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 Krengel, 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
- Heft 87 Sven Leif Erik Johannsen, Der Investitionsbegriff nach Art. 25 Abs. 1 der ICSID-Konvention, April 2009, ISBN 978-3-86829-131-5
- Heft 88 Koresuke Yamauchi, Das globale Internationale Privatrecht im 21. Jahrhundert – Wendung des klassischen Paradigmas des IPRs zur Globalisierung, Mai 2009, ISBN 978-3-86829-148-3
- Heft 89 Dana Ruddigkeit, Border Tax Adjustment an der Schnittstelle von Welthandelsrecht und Klimaschutz vor dem Hintergrund des Europäischen Emissionszertifikatehandels, Juli 2009, ISBN 978-3-86829-151-3

- Heft 90 Sven Leif Erik Johannsen, Die Kompetenz der Europäischen Union für ausländische Direktinvestitionen nach dem Vertrag von Lissabon, August 2009, ISBN 978-3-86829-155-1
- Heft 91 André Duczek, Rom II-VO und Umweltschädigung – Ein Überblick, September 2009, ISBN 978-3-86829-175-9
- Heft 92 Carsten Quilitzsch, Projektfinanzierung als Mittel zur Umsetzung inter-nationaler Rohstoffvorhaben, Oktober 2009, ISBN 978-3-86829-183-4
- Heft 93 Christian Tietje, Internationales Investitionsschutzrecht im Spannungsverhältnis von staatlicher Regelungsfreiheit und Schutz wirtschaftlicher Individualinteressen, Februar 2010, ISBN 978-3-86829-218-3
- Heft 94 Carsten Quilitzsch, Grenzüberschreitende Verlustverrechnung bei gewerblichen Betriebsstätten und Tochterkapitalgesellschaften in der Europäischen Union – Eine ökonomische Analyse, März 2010, ISBN 978-3-86829-259-6
- Heft 95 Christian Maurer, Die gesetzlichen Maßnahmen in Deutschland zur Finanzmarktstabilisierung 2008 und 2009 – verfassungs- und europarechtliche Probleme, April 2010, ISBN 978-3-86829-273-2
- Heft 96 Karsten Nowrot, International Investment Law and the Republic of Ecuador: From Arbitral Bilateralism to Judicial Regionalism, Mai 2010, ISBN 978-3-86829-276-3
- Heft 97 Diemo Dietrich/Jasper Finke/Christian Tietje, Liberalization and Rules on Regulation in the Field of Financial Services in Bilateral Trade and Regional Integration Agreements, Juni 2010, ISBN 978-3-86829-278-7
- Heft 98 Stefan Hoffmann, Bad Banks als Mittel zur Bewältigung der Wirtschaftskrise – Ein Vergleich der Modelle Deutschlands, der Schweiz, der Vereinigten Staaten und Großbritanniens, Juli 2010, ISBN 978-3-86829-283-1
- Heft 99 Alexander Grimm, Das Schicksal des in Deutschland belegenen Vermögens der Limited nach ihrer Löschung im englischen Register, September 2010, ISBN 978-3-86829-293-0
- Heft 100 Ernst-Joachim Mestmäcker, Die Wirtschaftsverfassung der EU im globalen Systemwettbewerb, März 2011, ISBN 978-3-86829-346-3
- Heft 101 Daniel Scharf, Das Komitologieverfahren nach dem Vertrag von Lissabon – Neuerungen und Auswirkungen auf die Gemeinsame Handelspolitik, Dezember 2010, ISBN 978-3-86829-308-1
- Heft 102 Matthias Böttcher, „Clearstream“ – Die Fortschreibung der Essential Facilities-Doktrin im Europäischen Wettbewerbsrecht, Januar 2011, ISBN 978-3-86829-318-0
- Heft 103 Dana Ruddigkeit, Die kartellrechtliche Beurteilung der Kopplungsgeschäfte von *eBay* und *PayPal*, Januar 2011, ISBN 978-3-86829-316-6
- Heft 104 Christian Tietje, Bilaterale Investitionsschutzverträge zwischen EU-Mitgliedstaaten (Intra-EU-BITs) als Herausforderung im Mehrebenen-system des Rechts, Januar 2011, ISBN 978-3-86829-320-3

- Heft 105 Jürgen Bering/Tillmann Rudolf Braun/Ralph Alexander Lorz/Stephan W. Schill/Christian J. Tams/Christian Tietje, General Public International Law and International Investment Law – A Research Sketch on Selected Issues –, März 2011, ISBN 978-3-86829-324-1
- Heft 106 Christoph Benedict/Patrick Fiedler/Richard Happ/Stephan Hobe/Robert Hunter/Lutz Kniprath/Ulrich Klemm/Sabine Konrad/Patricia Nacimiento/Hartmut Paulsen/Markus Perkams/Marie Louise Seelig/Anke Sessler, The Determination of the Nationality of Investors under Investment Protection Treaties, März 2011, ISBN 978-3-86829-341-8
- Heft 107 Christian Tietje, Global Information Law – Some Systemic Thoughts, April 2011, ISBN 978-3-86829-354-8
- Heft 108 Claudia Koch, Incentives to Innovate in the Conflicting Area between EU Competition Law and Intellectual Property Protection – Investigation on the Microsoft Case, April 2011, ISBN 978-3-86829-356-2
- Heft 109 Christian Tietje, Architektur der Weltfinanzordnung, Mai 2011, ISBN 978-3-86829-358-6
- Heft 110 Kai Hennig, Der Schutz geistiger Eigentumsrechte durch internationales Investitionsschutzrecht, Mai 2011, ISBN 978-3-86829-362-3
- Heft 111 Dana Ruddigkeit, Das Financial Stability Board in der internationalen Finanzarchitektur, Juni 2011, ISBN 978-3-86829-369-2
- Heft 112 Beatriz Huarte Melgar/Karsten Nowrot/Wang Yuan, The 2011 Update of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Balanced Outcome or an Opportunity Missed?, Juni 2011, ISBN 978-3-86829-380-7
- Heft 113 Matthias Müller, Die Besteuerung von Stiftungen im nationalen und grenzüberschreitenden Sachverhalt, Juli 2011, ISBN 978-3-86829-385-2
- Heft 114 Martina Franke, WTO, China – Raw Materials: Ein Beitrag zu fairem Rohstoffhandel?, November 2011, ISBN 978-3-86829-419-4
- Heft 115 Tilman Michael Dralle, Der Fair and Equitable Treatment-Standard im Investitionsschutzrecht am Beispiel des Schiedsspruchs *Glamis Gold v. United States*, Dezember 2011, ISBN 978-3-86829-433-0
- Heft 116 Steffen Herz, Emissionshandel im Luftverkehr: Zwischen EuGH-Entscheidung und völkerrechtlichen Gegenmaßnahmen?, Januar 2012, ISBN 978-3-86829-447-7
- Heft 117 Maria Joswig, Die Geschichte der Kapitalverkehrskontrollen im IWF-Übereinkommen, Februar 2012, ISBN 978-3-86829-451-4
- Heft 118 Christian Pitschas/Hannes Schloemann, WTO Compatibility of the EU Seal Regime: Why Public Morality is Enough (but May not Be Necessary) – The WTO Dispute Settlement Case “European Communities – Measures Prohibiting the Importation and Marketing of Seal Products”, Mai 2012, ISBN 978-3-86829-484-2
- Heft 119 Karl M. Meessen, Auf der Suche nach einem der Wirtschaft gemäßen Wirtschaftsrecht, Mai 2012, ISBN 978-3-86829-488-0