

2.1. Allgemeine Angaben zum Teilprojekt A4

2.1.1. Titel: Die Verfassung des globalen Handels

2.1.2. Projektleitung

Prof. Dr. Graft-Peter Calliess
geb. 13.12.1967, deutsch
Universität Bremen, FB 6: Rechtswissenschaft
Universitätsallee, GW1, 28359 Bremen
Tel.: 0421/218-66207
E-Mail: g.calliess@uni-bremen.de

Prof. Dr. Jörg Freiling,
geb. 29.02.1964, deutsch
Universität Bremen, FB 7: Wirtschaftswissenschaft
Wilhelm-Herbst-Str. 5, 28359 Bremen
Tel.: 0421/218-66870
E-Mail: freiling@uni-bremen.de

2.2. Entwicklung des Teilprojekts

2.2.1. Bericht

a) Kenntnisstand und Ausgangsfragestellung bei der letzten Antragstellung

Die Globalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft hat zu einem weitgehend liberalisierten Welthandel geführt, ohne dass die nötigen privatrechtlichen Strukturen internationalisiert wurden. Unsicherheiten über die Zuständigkeit, das anwendbare Recht und die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung erschweren den Parteien die Planung. Die normativen Güter der Rechtssicherheit und der Gerechtigkeit, die der OECD-Nationalstaat für den nationalen Handel zur Verfügung stellt, sind in einem globalen Kontext nicht im selben Maße verfügbar. Da Handel auf Rechtssicherheit angewiesen ist, könnte man erwarten, dass grenzüberschreitender Austausch aufgrund der Planungsunsicherheit und damit verbundener Transaktionskosten häufig unterbleibt. Tatsächlich hat der Welthandel jedoch kontinuierlich zugenommen. Der globale Handel muss folglich alternative Strukturen zur Absicherung von Transaktionen entwickelt haben, durch die die Defizite staatlichen Rechts ausgeglichen werden.

Das Teilprojekt A4 hat in der *ersten* Förderphase die Transnationalisierung des Handelsrechts als Ergebnis von gleichzeitiger Internationalisierung und Privatisierung der institutionellen Organisation des Handels beschrieben (Calliess u.a. 2007), um sie in der *zweiten* Förderphase zu erklären (Calliess u.a. 2015). Hierzu wurde eine Taxonomie der Governance globaler Austauschverhältnisse entwickelt, nach der staatliche von einheitlichen, zweiseitigen und dreiseitigen privaten Governance-Mechanismen jeweils in den normativen Dimensionen von Rechtsetzung, Rechtsprechung und Rechtsdurchsetzung unterschieden wurden (Calliess 2011). Untersucht wurde in Teilstudien, inwiefern die Privatisierung der Streit-schlichtung in der Schiedsgerichtsbarkeit sich negativ auf die öffentliche Ordnung auswirkt (Renner 2011), ob die vertikale Integration von Transaktionen in die Hierarchie transnationaler Unternehmen negative wettbewerbsspolitische Effekte hat (Mertens 2011), und unter welchen Bedingungen eine Verbesserung des staatlichen Angebots der Tendenz zur Privatisierung entgegenwirken kann (Hoffmann 2011).

In theoretischer Hinsicht griff A4 in der *dritten* Förderphase auf evolutionstheoretische Ansätze zurück. Verkürzt gesagt beruht die evolutionsökonomische Analyse der Transnationalisierung des Handelsrechts auf der Vorstellung, den Parteien stünden im grenzüberschreitenden Handel auf einem sekundären ‚Rechtmarkt‘ (Eidenmüller 2013) eine Vielzahl an staatlichen und privaten Governance-Mechanismen zur Absicherung ihrer Transaktionen auf dem Primärmarkt zur Verfügung, die sich teils gegenseitig ergänzen und abstützen, teils aber auch als funktionale Äquivalente wirken. In einem solchen institutionellen Wettbewerb, der in erheblichem Umfang durch überindividuelle Faktoren wie Skaleneffekte, technische Innovationen, branchenspezifische Übung (Routinen, Standards, Default Rules) und Pfadabhängigkeiten geprägt wird, kommt es auf die relative Wettbewerbsfähigkeit staatlicher, sozialer und privater Governance-Angebote an. Der konkrete Institutionenmix, der sich auf einem gegebenen Markt durchsetzt, ist dabei kontingent. In bestimmten Branchen wie dem Baumwollhandel (Bernstein 2001) und dem Seehandel (Maurer 2012) wird der Handel von privaten Rechtssystemen reguliert, die sich vom staatlichen Recht abschotten. Die globale Softwareindustrie kommt dagegen weitgehend ohne drittunterstützte Institutionen aus (Dietz 2012), während privaten Ordnungsmechanismen in anderen Branchen nur geringe Bedeutung zukommt. Insgesamt ergibt sich hieraus eine Fragmentierung des transnationalen Han-

delsrechts. Die Herstellung von Rechtssicherheit und Gerechtigkeit für den globalen Handel wird nicht von einer einheitlichen Instanz übernommen, sondern es gibt einen Flickenteppich von staatlichen, hybriden und privaten Governance-Regimes, die sich häufig überschneiden und kollidieren, teilweise aber auch normative Leerräume belassen. In der neuen Konstellation ergibt sich Unsicherheit also sowohl aus Normüberfluss wie aus Normmangel, weshalb sie im Vergleich zur Ausgangskonstellation (Nationalstaat) für die Bereitstellung der normativen Güter Rechtssicherheit und Gerechtigkeit für den globalen Handel einen Qualitätsverlust bedeutet.

In der dritten Förderphase wurde auch untersucht, wie Märkte durch formelle und informelle Integration von Austauschbeziehungen in transnationalen Unternehmen und ihren Netzwerken hierarchisiert wurden, und zwar als Reaktion der Wirtschaftsakteure auf die neue Unsicherheit. Die Vielgestaltigkeit solcher Prozesse der Hierarchisierung sollte aus betriebswirtschaftlicher und juristischer Sicht analysiert werden, ebenso inwiefern diese Hierarchisierung normativ betrachtet eine zunehmende Vermachtung der Märkte mit sich bringt, die auf das normative Gut der Gerechtigkeit materiell und prozedural zurück wirkt.

b) Ergebnisse sowie angewandte und ggf. neu entwickelte Methoden

Das empirische Forschungsprogramm der dritten Phase von A4 bestand aus zwei Teilstudien zur Reaktion der Hierarchisierung (R1 und R2) und zwei Studien zur Vermachtung der Märkte als normative Folgen (O1 und O2). Neben den klassischen juristischen Methoden, einschließlich der Dokumenten- und Urteilsanalyse, wurden dabei vor allem Justizstatistiken ausgewertet und qualitative Inhaltsanalysen von Experteninterviews eingesetzt.

Die *Studie R1* gilt der formellen Dimension der Hierarchisierung in der Steuerung von Transaktionen auf firmeninternen Märkten innerhalb transnationaler Unternehmen (TNU). Die Funktionsweise der einheitlichen Governance von Transaktionen und das Zusammenspiel der dabei verwendeten Governance-Mechanismen waren zu beschreiben. Im theoretischen Teil der Studie wurde dargelegt, dass firmeninterne Handelsstreitigkeiten keineswegs schlicht aufgrund von eigentumsbasierten Weisungen in der Firmenhierarchie im Gesamtinteresse des Unternehmens gelöst werden, wie dies die klassische Transaktionskostentheorie annimmt. Vielmehr müssen Transaktionen im grenzüberschreitenden firmeninternen Handel bereits aufgrund konzern- und steuerrechtlicher Vorgaben nach dem *at arm's length principle* wie Markttransaktionen behandelt werden, was auf die Konfliktlösung bei entstehenden Problemen durchschlägt. Zudem sind moderne TNU zumeist über Profitcenter organisiert, die auf firmeninternen Märkten mit anderen internen und teils auch externen Anbietern konkurrieren. Anreizbezogene Vergütungssysteme sorgen dafür, dass sich die Manager als ‚intrapreneurs‘ bei Konfliktlösungen am Eigeninteresse ihrer Einheit orientieren statt am TNU-Gesamtinteresse. TNUs müssen deshalb ein Vertragsrechtsregime zur Governance firmeninterner Märkte einrichten, welches dem für klassische Markttransaktionen ähnelt.

Diese Erkenntnis wurde empirisch bestätigt: Obwohl es ausgesprochen schwierig war, kompetente Interviewpartner zu finden, konnten insgesamt 11 Experteninterviews vornehmlich mit Mitarbeitern der Rechtsabteilungen großer TNU geführt werden. Diese bestätigten, dass TNU firmeninterne Transaktionen prinzipiell ähnlich wie Markttransaktionen behandeln. Es werden schriftliche Verträge geschlossen. Bei der Durchführung entstehende Konflikte ähneln denen bei Markttransaktionen. Zur Lösung solcher Probleme treten TNU gegenüber ihren internen Einheiten in der Normsetzung (internal trading policies, Standards, Vertragsmuster) wie der Streitschlichtung (firmeninterne Schiedsgerichte, Schlichtungs- und Mediationsangebote, steering committees) als Anbieter von Governance-Mechanismen auf, wobei sich die konkreten Angebote der befragten TNU teils deutlich unterscheiden. Gleichzeitig bestätigte sich die Annahme, dass die Durchsetzung von Entscheidungen im Rahmen von firmeninternen Handelskonflikten innerhalb von TNU aufgrund eigentums- und arbeitsrechtlicher Weisungen auch über nationale Grenzen hinweg als unproblematisch gilt (Calliess & von Harder 2014).

Die *Studie R2* gilt der *informellen* Dimension der Hierarchisierung zur Bildung einer höheren Verlässlichkeit in grenzüberschreitenden Transaktionsbeziehungen. Gemäß dem „*Varieties-of-Hierarchy*“-Ansatz lassen sich entsprechend dem TNU-Einflussbereich zwei unterschiedliche Formen informeller Hierarchisierung unterscheiden: So kann eine Einflussnahme in den TNUs selbst als eine *interne informelle Hierarchisierung* erfolgen, etwa um Auslandsgesellschaften zu steuern, aber auch über ihre Grenzen hinaus reichen, so um rechtlich unabhängige Netzwerkpartner durch *informelle Hierarchisierung des marktlichen Umfelds* zu beeinflussen. Während die bisherige Governance-Forschung zwar hinreichende Erkenntnisse zur Funktionsweise einzelner Mechanismen bereit hält, ist nicht ausreichend geklärt, welche Mechanis-

men in grenzüberschreitenden Transaktionen kombiniert werden und wie sie in Regelungsstrukturen zusammenwirken (Freiling & Laudien 2012; Freiling & Nieswandt 2012). R2 liegt folgende Ausgangsfrage zugrunde: Inwieweit können informelle Governance-Strukturen Regelungslücken in grenzüberschreitenden Austauschbeziehungen im Innen- sowie Außenverhältnis von TNU schließen? Zentrale empirische Untersuchungsergebnisse, die sich auf über vierzig Experteninterviews mit nationalen und internationalen Ansprechpartnern stützen, sind (erste Ergebnisse bei Chung 2014; Krikken 2014): 1. Es dürften zwei *Regulierungsmodelle* existieren, in denen die informelle Governance unterschiedlich intensiv und wirkend auftritt. Eines orientiert sich an der klassischen hierarchischen Ordnung, dem zweiten liegen *heterarchische Steuerungsprinzipien* zugrunde. Gesteuert wird hier durch Interaktion statt durch Anweisung. 2. TNUs tendieren zu einem Regulierungsmodell heterarchischer Steuerung. Hierarchische Strukturen existieren weiterhin, rücken aber in den Hintergrund. Die Steuerung verlagert sich auf die horizontale Ebene, also zwischen die Organisationsmitglieder, um gleichzeitig den Anforderungen lokaler Eingebundenheit und globaler Koordination gerecht zu werden („globales Dilemma“). Diese Entwicklung wird überwiegend durch Koordinationsvorteile und Motivationseffizienz bei Abwicklung intraorganisationaler Transaktionen verursacht. 3. In den Geschäftsbeziehungen zwischen TNUs und Wertschöpfungspartnern im marktlichen Umfeld wirken beide Regulierungsmodelle. Zur einseitigen Steuerung durch das TNU müssen hierarchische, formal geprägte Strukturen aktiviert werden, um eigene Steuerungsziele zu realisieren und eine Einflussnahme der Gegenseite oder Dritter im Wettbewerb zu unterbinden.

Der *Studie O1* lag die Hypothese zugrunde: Formale Governance-Mechanismen, wie Gerichte und Schiedsgerichte, verlieren gegenüber informellen Mechanismen, wie Reputation, Abbruch der Geschäftsbeziehung und Verwertung von Sicherheiten, an Bedeutung. Die wirtschaftliche Macht, auf der informelle Governance beruht, werde nicht mehr durch Einbeziehung eines Dritten neutralisiert. Derart ungezügelt beeinflusse private Macht die Ausgestaltung von Governance-Designs zum Nachteil der schwächeren Partei. Theoretisch, empirisch und rechtsdogmatisch wurde dieser vermutete Zusammenhang in der Baumwollbranche untersucht und das Phänomen sozialer Sanktionen in dreiseitiger privater Governance genauer behandelt. So sollte das Spannungsverhältnis zwischen sozialen Sanktionen und staatlichem Recht theoretisch und rechtsdogmatisch aufgearbeitet werden. Ferner sollte die konkrete Ausgestaltung sozialer Sanktionen empirisch erfasst werden, wozu zwanzig Experteninterviews mit internationalen Kaufleuten und Vertretern von Baumwollbörsen durchgeführt wurden. Dabei hat sich gezeigt, dass formale Governance bei reputationsschädigenden Sanktionen durchaus eine Rolle spielt, jedoch gleichermaßen auf informelle Governance-Mechanismen – wie die Bereitstellung von Sicherheiten – zurückgegriffen wird. Aus Sicht der Akteure können weder informelle, noch formale Governance-Mechanismen staatliche Durchsetzung gänzlich ersetzen. Die rechtsdogmatische Untersuchung bestätigt, dass sich der Nationalstaat weiter das Gewalt- und Sanktionsmonopol vorbehält und sich nur begrenzt für soziale Sanktionen durch private Akteure öffnet. Die einschlägigen Vorschriften des Delikts- und des Wettbewerbsrechts bieten einen Rahmen, der das Vertrauen in reputationsschädigende Sanktionen fördert und als Schutzvorkehrung für die Opfer ungegerechtfertigter Sanktion und unverhältnismäßiger Machtausübung wirkt. Bei sozialen Sanktionen im Rahmen formaler Governance sind hierfür Beispiele aus der Rechtsprechung untersucht worden, in denen insbesondere die Wirkung für den Einzelnen im Vordergrund steht. Des Weiteren spielt für die kartellrechtliche Wertung eine Rolle, dass soziale Sanktionen im Vergleich zu weniger einschneidenden Maßnahmen auch erforderlich waren. Ergebnis von O1 ist insofern, dass in privaten Branchenorganisationen durchaus informelle Governance über Machtstrukturen durchgesetzt werden kann. Daneben kommen soziale Sanktionen über formale Governance zum Zuge. Gleichzeitig bietet das staatliche Recht, insbesondere mit dem Vereins-, Delikts- und Kartellrecht, Rechtsschutzmöglichkeiten für die schwächere Partei oder für die „Opfer“ von Machtausübung, und verhindert so eine unverhältnismäßige Durchsetzung individueller Interessen.

Eine 2012 begonnene Folgestudie gilt insoweit dem Umgang von staatlichen Gerichten mit privat erzeugten Normen. Bislang wurde dabei in einer Untersuchung von deutschen und englischen Gerichtsurteilen festgestellt, dass privat erzeugte Normen wie die Uniform Customs and Practices for Documentary Credits (UCP) meist von den Gerichten nicht für unwirksam erklärt werden. Vielmehr werden diese privat erzeugten Regeln wie Recht behandelt, auch wenn sie rechtstheoretisch betrachtet als Vertrag oder Handelsbrauch anzusehen sind. Staatliches Recht und private Regelwerke scheinen sich wechselseitig zu ergänzen: So regeln die UCP gerade keine Inhalte, die potenziell staatlichem Recht widersprechen könnten. Vielmehr stellt etwa das englische Recht keine eigenen Regeln dafür bereit, während das deutsche Recht allenfalls dispositive Regeln enthält. Sofern standardisierte Vertragsklauseln und Musterver-

träge für den internationalen Handel nicht mit zwingenden staatlichen Vorgaben kollidieren, ist ihre rechtsdogmatische Einordnung als Recht, Handelsbrauch oder Vertrag also praktisch irrelevant. Eine unredliche Machtausübung durch Privatakteure im Rahmen von privat erzeugten Normen dürfte für den Handel in der Praxis kein Problem darstellen.

In der *Studie O2* wurde gefragt: Inwiefern ist im grenzüberschreitenden Handel ein Zugang zu effektivem Privatrechtsschutz gewährleistet? Eine Auswertung von Justizstatistiken hat ergeben, dass die Fallzahlen vor staatlichen Handelsgerichten zwischen 1998 und 2012 stark rückläufig sind. Trotz des enormen Anstiegs der Außenhandelsquote auf 75,9 Prozent waren im Jahr 2012 nur in 5,7 Prozent der Zivilverfahren vor deutschen Gerichten ausländische Parteien beteiligt. Die Fallzahlen der internationalen Handelsschiedsgerichte sind im selben Zeitraum stark angestiegen, bleiben aber verglichen mit den Fallzahlen staatlicher Gerichte auf niedrigem Niveau, wenngleich sehr hohe Streitwerte betroffen sind (Hoffmann & Maurer 2010; Calliess 2014). So stellt sich die Frage: Bieten private Schiedsgerichte einen gleichwertigen Rechtsschutzersatz für grenzüberschreitende Sachverhalte auch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), also gegenüber TNUs schwächere Vertragsparteien? Das wurde theoretisch und empirisch untersucht: Theoretisch wurde analysiert, inwiefern das Angebot von Schiedsgerichten dem von staatlichen Gerichten verfassungsrechtlich vergleichbar ist und welche Rolle der Justizgewährungsanspruch dabei spielt. Empirisch wurden siebzehn Experten aus der Schiedsgerichtsbranche (Schiedsrichter, Funktionäre von Schiedsinstitutionen und KMU-Anwälte) zu ihren Erfahrungen mit KMU in Schiedsverfahren befragt. Es zeigte sich, dass KMU nur selten Parteien von Schiedsverfahren sind. Die Ursachen dafür sind komplex. Traditionell richtet sich das Schiedsangebot überwiegend an TNU, was sich etwa in der Kostenstruktur niederschlägt, die den Zugang zur Schiedsgerichtsbarkeit bei kleineren Streitwerten erschwert. Zwar haben verschiedene Schiedsinstitutionen in den letzten Jahren besondere Small Claims Procedures geschaffen, um die Zugangsschwelle zu senken. Allerdings müssen private Schiedsinstitutionen kostendeckend arbeiten, weshalb die Qualität der Justizdienstleistungen sinkt, wenn etwa nur Einzelschiedsrichter in schriftlichem Verfahren tätig werden. KMU und ihren Anwälten fehlt zudem die Erfahrung im Umgang mit der Schiedsgerichtsbarkeit, was eine psychologische Schwelle für den Zugang schafft (Parise Kuhnle 2015).

Im Gesamtergebnis ist die Transnationalisierung des Handelsrechts ein fortschreitender Prozess, der sich in den vergangenen Jahren vertieft hat. Dieser Trend kann auf zwei Ebenen erklärt werden (Calliess u.a. 2015): Deskriptiv folgt er aus der zunehmenden internationalen Handelsverflechtung, die zur Internationalisierung der Nachfrage nach Rechtssicherheit geführt hat. Während das staatliche Angebot weitgehend auf den Nationalstaat zugeschnitten bleibt und allenfalls für den europäischen Binnenmarkt durch EU-Maßnahmen erweitert wurde, sind private Angebote territorial nicht gebunden und so zur Lösung grenzüberschreitender Governance-Fragen besser geeignet, wobei die Digitalisierung privaten Anbietern zusätzliche Wettbewerbsvorteile verschafft (Dietz 2012). Normativ stellt sich die Frage: Hat die damit einhergehende Privatisierung negative Folgen für rechtsstaatliche Werte wie Rechtssicherheit, Gerechtigkeit, Zugang zum Recht oder die öffentliche Ordnung? Das kann nicht pauschal beantwortet werden. Unsere Fallstudien haben ergeben, dass diese Werte zwar im Einzelfall gefährdet sein können, die entstehenden Probleme sich aber nicht derart verdichtet haben, dass sie politisch wahrgenommen werden und zu Gegenreaktionen geführt haben (Calliess u.a. 2013). Die Veröffentlichungen aus dem Teilprojekt haben dazu beigetragen, die Sensibilität für die Konstitutionalisierung des transnationalen Handelsrechts zu steigern. Dies gilt insbesondere für die aktuelle Debatte um Verbesserungen des Angebots der staatlichen Gerichte (Calliess 2014).

c) Probleme und Schwierigkeiten bei der Umsetzung des Arbeitsprogramms

Probleme ergaben sich insbesondere bei den empirischen Untersuchungen zu den Studien R1 und O1, die auf Experteninterviews beruhten. Es war schwierig, Experten aus den jeweiligen Branchen bzw. aus großen und teilweise international tätigen Unternehmen zu finden, die bereit waren, Auskünfte über ihre internen Organisations- und Entscheidungsstrukturen zu geben. Die mit diesen Studien befassten Mitarbeitenden mussten – teilweise strafbewehrte – Geheimhaltungsverpflichtungen unterzeichnen. Eine erhebliche Anzahl von Anfragen auf Interviews wurde abschlägig beschieden. Dennoch kam eine Reihe von Interviews zustande, so dass eine explorative Auswertung möglich war.

d) Bezüge zu und Kooperationen mit anderen Teilprojekten im Sonderforschungsbereich

Bezüge bestehen insbesondere zu den Teilprojekten aus der A-Säule, hier vor allem zu A1, A2 und A3, teilweise auch zu A6 und A7. Während in den übrigen Teilprojekten der A-Säule ein Hauptaugenmerk der Vernetzung privater und öffentlicher Akteure in der transnationalen Konstellation galt, ging es in A4 darum, Fälle zu untersuchen, die ein hohes Maß an Privatisierung und geringen oder keinen Einfluss öffentlicher Akteure aufweisen. Die in den Teilprojekten der A-Säule erzielten Ergebnisse sind vor diesem Hintergrund nicht etwa widersprüchlich, sondern ergänzen einander. In der A-Säule wurde eine Ringvorlesung unter Beteiligung führender externer Experten durchgeführt, die als Sammelband zum transnationalen Recht bei Mohr Siebeck veröffentlicht wurde (Calliess & Maurer 2014).

e) Vergleiche mit Arbeiten außerhalb des Sonderforschungsbereichs

Das selbst geschaffene Recht des Welthandels, das transnationale Handelsrecht, das in Abgrenzung zur mittelalterlichen Lex Mercatoria als New Law Merchant bezeichnet wird, ist seit den 1960er Jahren Gegenstand einer anschwellenden juristischen Debatte (Überblick: Berger 2010; Dalhuisen 2013). Seit den 1990er Jahren finden sich auch interdisziplinäre Beiträge der Rechtssoziologie (Dezalay & Garth 1996; Teubner 1997; Calliess & Zumbansen 2010), Institutionenökonomik (Milgrom u.a. 1990; Greif 2006; Edwards & Ogilvie 2012), Politologie (Mattli 2001; Cutler 2003; Stone Sweet 2006; Dietz 2014; Mattli & Dietz 2014) und Rechtsgeschichte (Sachs 2006; Kadens 2012; Cordes & Dauchy 2013). Fragestellungen und Ergebnisse von A4 fügen sich in diese Debatte ein, wobei es auch jenseits des Handelsrechts um Rolle und Funktionsweise transnationalen Rechts geht. A4 hat insoweit einen dreifachen Beitrag geleistet: 1. Die langjährige und intensive interdisziplinäre Kooperation zwischen Rechts- und Wirtschaftswissenschaften sowie Politologie hat sich als fruchtbar erwiesen. 2. Hier zeichnen sich insbesondere die juristischen Teilstudien durch eine Verwendung empirischer Methoden aus, die über das in der Rechtswissenschaft Übliche deutlich hinausgeht. 3. Umfang und Dauer der Förderung führten zu einer national wie international sichtbaren Veröffentlichungsschwerpunkt in Bremen, dessen Synergien in mehreren Gemeinschaftspublikationen zusammenfassender Art deutlich werden. Mit Thomas Dietz (jetzt Universität Münster), Andreas Maurer (Universität Mannheim) und Moritz Renner (jetzt Lichtenberg-Proessur in Bremen) sind drei Doktoranden des Teilprojekts als Juniorprofessoren tätig. In einer Ringvorlesung über TNU & Governance im Wintersemester 2011/12 konnten internationale Forschende zum Gedankenaustausch über intra- und interorganisationale Steuerungsmechanismen internationaler Unternehmen nach Bremen geholt werden. Daraus entstand ein referierter Sammelband (Lundan 2014), in dem auch eigene Beiträge vorgestellt werden.

2.2.2. Teilprojektrelevante eigene Publikationen (vornehmlich aus der letzten Phase)

In 2.2.1. sind diese Ergebnisse unterstrichen. Verfasser in [Klammern] sind keine Sfb-Mitarbeiter.

*(I.) Begutachtete Beiträge für**(a.) wissenschaftliche Zeitschriften*

1. Calliess, Graf-Peter & Stephan von Harder (2014) Firmeninternes Handelsrecht, Vertragsdurchsetzung und Streitbeilegung in transnationalen Unternehmen, *Zeitschrift für Rechtssoziologie* 33:2, 207-233 (auch in Englisch 2014).
2. Calliess, Graf-Peter, Jens Mertens & Moritz Renner (2013) Privatizing the Economic Constitution – Can the World Market Reproduce its Own Institutional Prerequisites?, *European Yearbook of International Economic Law* 4, 201-221.
3. Dietz, Thomas (2012) Contract Law, Relational Contracts and Reputational Networks in International Trade, *Law & Social Inquiry* 37:1, 25-53.
4. Freiling, Jörg & Sven M. Laudien (2012) Sustaining Trust as Informal Governance Mechanism, *EM – Journal of Applied Economics* 31:2, 9-24.
5. Freiling, Jörg & Holger Nieswandt (2012) Regelsysteme in grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen, *Managementforschung* 22:1, 199-235.

(b.) monographische Reihen

6. Maurer, Andreas (2012) *Lex Maritima – Grundzüge eines transnationalen Seehandelsrechts*, Tübingen: Mohr Siebeck.
7. Parise Kuhnle, Federico (2015) *Effektiver Rechtsschutz im grenzüberschreitenden Handel durch private Schiedsgerichte*, Baden-Baden: Nomos.

(c.) Sammelbandbeiträge

8. Calliess, Graf-Peter, Hermann B. Hoffmann & Jens M. Lobschat (2015) Explaining the Transnationalization of Commercial Law, in: Heinz Rothgang & Steffen Schneider, Hg., *State Transformations in OECD Countries. Dimensions, Driving Forces, and Trajectories*, Basingstoke: Palgrave, 127-142 (*Transformations of the State Series*).

(II.) Nicht-referierte Beiträge für

(a.) monographische Reihen

9. Calliess, Graf-Peter (2014) Der Richter im Zivilprozess – Sind ZPO und GVG noch zeitgemäß? *Verhandlungen des 70. Deutschen Juristentags 2014*, Bd. 1, Abteilung Verfahrensrecht, A7-A111.
 10. Chung, Kim-Leong (2014) *Informelle Governance in transnationalen Unternehmen. Einfluss auf die Transaktionsunsicherheit*, Wiesbaden: Springer Gabler.
- (b.) Sammelbandbeiträge
11. Calliess, Graf-Peter (2011) The Future of Commercial Law: Governing Cross-Border Commerce, in: Sam Muller, Stavros Zouridis, Morly Frishman & Laura Kistemaker, Hg. *The Law of the Future and the Future of Law*, Oslo: Torkel Opsahl Academic EPublisher, 233-244.
 12. Calliess, Graf-Peter & Andreas Maurer (2014) Transnationales Recht – eine Einleitung, in: Graf-Peter Calliess, Hg. *Transnationales Recht – Stand und Perspektiven*, Tübingen: Mohr Siebeck, 1-36.

2.3. Weitere Literatur

- Berger, Klaus-Peter (2010) *The Creeping Codification of the New Lex Mercatoria*, 2. Aufl. Den Haag: Kluwer Law International.
- Bernstein, Lisa (2001) Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms, and Institutions, *Michigan Law Review* **99**:7, 1724-1788.
- Calliess, Graf-Peter, Thomas Dietz, Wioletta Konradi, Holger Nieswandt & Fabian Sosa (2007) Transformations of Commercial Law. New Forms of Legal Certainty for Globalised Exchange Processes?, in: Achim Hurrelmann, Stephan Leibfried, Kerstin Martens & Peter Mayer, Hg. *Transforming the Golden Age Nation State*, Basingstoke: Palgrave, 83-108 (*Transformations of the State Series*).
- Calliess, Graf-Peter & Peer Zumbansen (2010) *Rough Consensus and Running Code. A Theory of Transnational Private Law*, Oxford: Hart.
- Cordes, Albrecht & Serge Dauchy, Hg. (2013) *Eine Grenze in Bewegung: Öffentliche und private Justiz im Handels- und Seerecht*, München: Oldenbourg.
- Cutler, A. Claire (2003), *Private Power and Global Authority: Transnational Merchant Law in the Global Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Dalhuisen, Jan (2013) *Dalhuisen on Transnational Comparative, Commercial, Financial and Trade Law*, Bd. 1: *Introduction – The New Lex Mercatoria and its Sources*, 5. Aufl. Oxford: Hart.
- Dezalay, Yves & Garth Bryant G. (1996) *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*, Chicago: University of Chicago Press.
- Dietz, Thomas (2014) *Global Order Beyond Law: How Information and Communication Technologies Facilitate Relational Contracting in International Trade*, Oxford: Hart.
- Dixit, Avinash K. (2004) *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*, Princeton: Princeton University Press.
- Edwards, Jeremy & Sheilagh Ogilvie (2012) What Lessons for Economic Development Can We Draw from the Champagne Fairs? *Explorations in Economic History* **49**:2, 131-148.
- Eidenmüller, Horst, Hg. (2013) *Regulatory Competition in Contract Law and Dispute Resolution*, München: C.H. Beck.
- Greif, Avner (2006) *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hoffmann, Hermann (2011) *Kammern für internationale Handelssachen – Eine juristisch-ökonomische Untersuchung zu effektiven Justizdienstleistungen im Außenhandel*, Baden-Baden: Nomos.
- & Andreas Maurer (2010) Entstaatlichung der Justiz – Empirische Belege zum Bedeutungsverlust staatlicher Gerichte für internationale Wirtschaftsstreitigkeiten, *Zeitschrift für Rechtssoziologie* **31**:2, 279-302.
- Kadens, Emily (2012) The Myth of the Customary Law Merchant, *Texas Law Review* **90**:5, 1153-1206.
- Krikken, Martin (2014) *Social Capital and its Impact on Born Transnational Firms*, Wiesbaden: Springer Gabler.
- Lundan, Sarianna, Hg. (2014) *Transnational Corporations and Transnational Governance*, Basingstoke: Palgrave.
- Mattli, Walter (2001) Private Justice in a Global Economy: from Litigation to Arbitration, *International Organization* **55**:4, 919-947.
- & Thomas Dietz, Hg. (2014) *International Arbitration and Global Governance. Contending Theories and Evidence*, Oxford: Oxford University Press.
- Mertens, Jens (2011) *Privatrechtsschutz und vertikale Integration im internationalen Handel*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Milgrom, Paul R., Douglas C. North & Barry R. Weingast (1999) The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs, *Economics and Politics* **2**:1, 1-23.
- Renner, Moritz (2011) *Zwingendes transnationales Recht. Zur Struktur der Wirtschaftsverfassung jenseits des Nationalstaats*, Baden-Baden: Nomos.
- Sachs, Stephen E. (2006) From St. Ives to Cyberspace: The Modern Distortion of the Medieval 'Law Merchant', *American University International Law Review* **21**:5, 685-812.
- Stone Sweet, Alec (2006) The New Lex Mercatoria and Transnational Governance, *Journal of European Public Policy* **13**:5, 627-646.
- Teubner, Gunther, Hg. (1997) *Global Law Without a State*, Dartmouth: Aldershot.