

Inhaltsverzeichnis

Einführung	17
I. Rechtssicherheit in einer globalisierten Wirtschaft	17
II. Theoretische Grundlagen	19
1. Das Koordinationsproblem	19
1.1. Institutionelle Ansätze zur Lösung des Koordinationsproblems	19
1.1.1. Max Weber und das staatliche Recht	19
1.1.2. Alternative institutionelle Ansätze zur Lösung des Koordinationsproblems	20
1.2. Nichtinstitutionelle Ansätze zur Lösung des Koordinationsproblems	20
2. Rechtliche und relationale Ansätze im internationalen Kontext	21
2.1. Relationale Ansätze	21
2.2. Rechtliche Ansätze	21
2.3. Entwicklung eines globalen Rechts auf Basis einheitlicher Verträge	22
3. Entwicklung eines einheitlichen Konzeptes zur Beschreibung vertraglicher und relationaler Koordinationsstrukturen	24
3.1. Koordination internationaler Transaktionen durch rechtliche Strukturen	24
3.2. Koordination internationaler Transaktionen durch relationale Strukturen	25
3.3. Vertragliche und relationale Strukturen als Kommunikationssysteme	26
III. Thesen	27
IV. Ergänzung der theoretischen durch eine empirische Untersuchung	28
1. Kapitel: Bedeutung vertraglicher Strukturen für die Koordination internationaler Transaktionen	31
I. Entwicklung eines unabhängig von nationalen Rechtsordnungen geltenden Konzeptes zur Beschreibung der Koordinationsfunktion von Verträgen	31

1.	Einleitung	31
2.	Rechtsdogmatische Definitionen des Vertrages	32
3.	Ökonomische und rechtssoziologische Ansätze zur Beschreibung des Vertrages	33
3.1.	Austausch und Spezialisierung als wesentliche Grundlagen des Vertrages	33
3.2.	Das »goldene Zeitalter« des Vertrages	34
3.3.	Wandel der Bedeutung des Vertrages	36
3.4.	Rechtssoziologische Definitionen der Koordinationsfunktion von Verträgen	37
3.4.1.	Jhering	37
3.4.2.	Llewellyn	38
3.4.3.	Macaulay	39
3.4.4.	Ghestin	39
3.4.5.	Schmid	40
3.5.	Vertrag als <i>norm of ultimate appeal</i>	42
3.6.	Vertrag als Kommunikationsmittel	43
3.7.	Vertrag als Theaterskript	43
3.8.	Verschiedene Formen der vertraglichen Kommunikation	44
4.	Zusammenfassung der verschiedenen Ansätze	45
5.	Abgrenzung zur dogmatischen Vertragsdiskussion	45
II.	Schaffung vertraglicher Koordinationsstrukturen	47
1.	Einleitung	47
2.	Schaffung von Koordinationsstrukturen am Beispiel verschiedener Transaktions- bzw. Vertragstypen	48
2.1.	Strukturierung einzelner Transaktionen durch Einzellieferverträge	48
2.1.1.	Strukturierung der Durchführung	48
2.1.2.	Strukturierung von Pflichtverletzungen	49
2.1.3.	Strukturierung der Konfliktlösung	50
2.1.4.	Empirische Beispiele für Einzellieferverträge	50
2.2.	Strukturierung von Transaktionen durch Einzellieferverträge in Verbindung mit Rahmenvereinbarungen	53
2.2.1.	Charakteristika von Rahmenvereinbarungen	53
2.2.2.	Empirische Beispiele für die Verwendung von Rahmenvereinbarungen	53
2.3.	Ergebnis hinsichtlich der Strukturierung von Einzellieferverträgen	56
2.4.	Exkurs: Rückgriff auf AGB als <i>last resort</i>	56
2.4.1.	Einleitung	56
	(1.) Form der Einbeziehung in den empirischen Beispielen	58
	(2.) Anwendbares Recht zur Überprüfung der Wirksamkeit der Einbeziehung	59

(3.) Einbeziehungs Voraussetzungen nach den verschiedenen Rechtsordnungen	59
(2.1.) Allgemeine Einbeziehungs Voraussetzungen	60
(2.2.) Laufende Geschäftsbeziehungen	62
(2.3.) Branchenüblichkeit und Handelsbrauch	63
(2.4.) Sprachproblem	65
2.4.2. Wirksame Einbeziehung von AGB in den empirischen Beispielen	65
2.4.3. Ergebnis der Untersuchung	66
2.5. Strukturierung langfristiger Transaktionen durch langfristige Verträge	67
2.5.1. Charakteristika langfristiger Verträge	68
2.5.2. Vertragliche Strukturierungsmöglichkeiten zur Koordination langfristiger Transaktionen am Beispiel des Zuliefervertrages	69
(1.) Strukturierung der Durchführung der Transaktionen	69
(1.1.) Produktspezifikation	71
(1.2.) Menge	72
(1.3.) Liefertermine und Lieferbedingungen	73
(1.4.) Preise	73
(2.) Strukturierung von Pflichtverletzungen	75
(3.) Strukturierung der Beendigung des Vertrages	75
(4.) Strukturierung der Konfliktlösung	76
2.5.3. Empirische Beispiele zur Verwendung langfristiger Verträge	77
2.5.4. Ergebnis hinsichtlich der Strukturierbarkeit langfristiger Transaktionen	81
2.6. Strukturierung komplexer Transaktionen durch komplexe langfristige Verträge	82
2.6.1. Charakteristika komplexer langfristiger Verträge	83
2.6.2. Vertragliche Strukturierung komplexer Transaktionen am Beispiel des Joint-Venture-Vertrages	84
(1.) Grundstruktur des Joint-Venture-Vertrages	84
(2.) Strukturierung der Durchführung der Transaktionen innerhalb eines Joint Venture	85
(2.1.) Gesellschaftsrechtliche Struktur eines Joint Ventures am Beispiel der GmbH	85
(2.2.) Strukturierung der nebenvertraglichen Regelungen	87
(3.) Strukturierung der Vertragsbeendigung	88
(4.) Strukturierung der Konfliktlösung	89
2.6.3. Empirische Beispiele für die Verwendung komplexer langfristiger Verträge	90
2.6.4. Ergebnis hinsichtlich der vertraglichen Strukturierung von Joint Ventures	93

III. Stabilisierung vertraglicher Strukturen 94

1.	Einleitung	94
2.	Durchsetzung vertraglicher Strukturen in grenzüberschreitenden Streitigkeiten	95
2.1.	Gerichtliche Durchsetzung vertraglicher Strukturen	95
2.1.1.	Rechtliche Probleme bei der Durchsetzung	95
2.1.2.	Praktische Probleme bei der Durchsetzung	96
2.1.3.	Unterschiedliche Effektivität nationaler Rechtssysteme	101
2.1.4.	Ergebnis hinsichtlich der gerichtlichen Durchsetzbarkeit vertraglicher Strukturen	103
2.2.	Schiedsgerichtliche Durchsetzung vertraglicher Strukturen	104
2.2.1.	Allgemeine Diskussion über alternative Konfliktlösungsverfahren	104
2.2.2.	Vorteile von Schiedsgerichten gegenüber staatlichen Gerichten	106
2.2.3.	Tatsächliche Verbreitung im internationalen Geschäftsverkehr	111
2.2.4.	Ergebnis hinsichtlich der schiedsgerichtlichen Durchsetzung vertraglicher Strukturen	112
2.3.	Gesamtergebnis hinsichtlich der gerichtlichen und schiedsgerichtlichen Durchsetzung vertraglicher Strukturen	113
3.	Private rechtliche Sanktions- und Sicherungsmechanismen	114
3.1.	Private rechtliche Sanktionsmechanismen	114
3.2.	Private rechtliche Sicherungsmittel	115
3.2.1.	Einleitung	115
3.2.2.	Die klassischen Sicherungsmittel	115
3.2.3.	Vereinbarung der Vorauszahlung	116
3.2.4.	Bankgarantie	117
	(1.) Funktion und Durchsetzbarkeit der Bankgarantie	117
	(2.) Einheitliche Regelungen und Einordnung im deutschen und spanischen Recht	119
	(3.) Kosten	120
3.2.5.	Dokumentenakkreditiv	120
	(1.) Funktion und Durchsetzbarkeit	120
	(2.) Rechtliche Einordnung und einheitliche Regelungen	121
	(3.) Kosten	122
3.2.6.	Dokumenteninkasso	123
	(1.) Funktion und Durchsetzbarkeit	123
	(2.) Rechtliche Einordnung und einheitliche Regelungen	124
	(3.) Kosten	125
3.2.7.	Verwendung von Sicherungsmitteln in den empirischen Beispielen	125
3.2.8.	Analyse der Bedeutung verschiedener Sicherungsmittel zur Stabilisierung rechtlicher Strukturen im internationalen Geschäftsverkehr	127

IV. Tatsächliche Nutzung vertraglicher Strukturen zur Koordination der Transaktionen in den empirischen Beispielen	128
1. Einleitung	128
2. Verwendung vertraglicher Strukturen zur Koordination von Transaktionen in der Durchführungsphase	129
2.1. Verwendung vertraglicher Strukturen zur Anpassung von Verträgen	129
2.1.1. Einzellieferverträge und Rahmenverträge	129
2.1.2. Langfristige Verträge	131
2.2. Verwendung von vertraglichen Strukturen zur Konfliktlösung	133
2.2.1. Einzellieferverträge und Rahmenverträge	133
2.2.2. Langfristige Lieferverträge	135
2.3. Verwendung von vertraglichen Strukturen in der Beendigungsphase (<i>last resort</i>)	137
2.3.1. Einzelverträge und Rahmenverträge	137
2.3.2. Langfristige Verträge	140
V. Gesamtergebnis hinsichtlich der Verwendung vertraglicher Strukturen in der Durchführungs- und Beendigungsphase einer Geschäftsbeziehung in den empirischen Beispielen	142
2. Kapitel: Bedeutung relationaler Strukturen für die Koordination internationaler Transaktionen	146
I. Einleitung	146
II. Stand der Forschung	147
1. Empirische Ansätze zur Beschreibung relationaler Koordinationsstrukturen	148
1.1. Macaulay	148
1.1.1. Koordinationsfunktion rechtlicher Strukturen	148
1.1.2. Koordinationsfunktion relationaler Strukturen	149
1.1.3. Übertragbarkeit der Befunde Macaulays auf den internationalen Kontext	150
(1.) Interne relationale Koordinationsstrukturen	150
(2.) Externe relationale Koordinationsstrukturen	151
1.1.4. Untergang der » <i>Culture of Cooperation</i> «	152
1.2. Beale und Dugdale	153
1.2.1. Koordinationsfunktion rechtlicher Strukturen	153
1.2.2. Koordinationsfunktion relationaler Strukturen	154
1.2.3. Analyse der Ergebnisse der Studie	156
1.3. Weintraub	156

1.3.1.	Verhalten von Unternehmen im Rahmen langfristiger Vertragsbeziehungen	156
1.3.2.	Koordination von Transaktionen durch vertragliche und relationale Strukturen	157
1.3.3.	Analyse der Ergebnisse der Studie	158
1.4.	Fazit der vorgestellten empirischen Studien	159
2.	Empirische Ansätze zur Beschreibung relationaler Koordinationsstrukturen in ökonomischen Netzwerken	160
2.1.	Diamantenhandel	162
2.1.1.	Externe relationale Koordinationsstrukturen im Diamantenhandel	162
	(1.) Entwicklung relationaler Verhaltenserwartungen auf Basis von Verhaltenscodes	162
	(2.) Stabilisierung relationaler Verhaltenserwartungen	163
2.1.2.	Hoher Institutionalisierungsgrad als prägendes Merkmal des Diamantenhandels	164
2.2.	Chinesische Netzwerke	165
2.2.1.	Externe relationale Koordinationsstrukturen in chinesischen Netzwerken	165
	(1.) Entwicklung relationaler Verhaltenserwartungen auf Basis von Verhaltenscodes	165
	(2.) Stabilisierung relationaler Verhaltenserwartungen	165
2.2.2.	Ethnische Verbundenheit als zentrales Merkmal chinesischer Netzwerke	166
2.3.	Analyse von Macaulays Studie unter der Netzwerkperspektive	166
2.3.1.	Externe relationale Koordinationsstrukturen	166
2.3.2.	Örtliche Nähe und Existenz sozialer Institutionen als zentrales Merkmal des Netzwerkes	167
2.4.	Nutzbarkeit des Netzwerkansatzes für diese Arbeit	167
2.4.1.	Charakteristische Merkmale der Netzwerke	167
2.4.2.	Übertragbarkeit auf den internationalen Geschäftsverkehr	168
2.5.	Externe relationale Koordinationsstrukturen außerhalb von Netzwerken	170
3.	Verschiedene theoretische Ansätze zur Beschreibung interner relationaler Koordinationsstrukturen	171
3.1.	Relationale Vertragstheorie	172
3.1.1.	Ausgangspunkt der relationalen Vertragstheorie	173
3.1.2.	Darstellung der drei Entwicklungsstufen der relationalen Vertragstheorie	174
	(1.) Unterscheidung zwischen isoliertem und relationalem Austausch (<i>discrete and relational exchange</i>)	174
	(2.) Typische Verhaltensweisen innerhalb der beiden Transaktionsformen	176

3.1.3.	Analyse der relationalen Vertragstheorie in Bezug auf die Koordinationsfunktion vertraglicher und relationaler Strukturen	179
	(1.) Koordination isolierter Transaktionen durch vertragliche Strukturen	179
	(2.) Koordination relationaler Transaktionen durch relationale Strukturen	180
3.1.4.	Stabilisierung relationaler Normen durch das staatliche Rechtssystem?	181
3.1.5.	Macneils Arbeit als Kritik am amerikanischen Vertragsrecht	184
3.1.6.	Exkurs: Weiterentwicklungen der relationalen Vertragsrechtstheorie	186
3.2.	Drei-Dimensionen-Theorie	187
3.2.1.	Voraussetzung für die Etablierung von Geschäftsbeziehungen	188
	(1.) Vertrauen	188
	(2.) Sanktionsmöglichkeiten	188
	(2.1.) Außerrechtliche Sanktionen	189
	(2.2.) Rechtliche Sanktionen	190
3.2.2.	Unterscheidung zwischen verschiedenen Dimensionen	191
	(1.) Geschäftsbeziehung	191
	(2.) Economic Deal	192
	(3.) Vertrag	192
	(4.) Entwicklung verschiedener Verhaltensmaßstäbe in den einzelnen Dimensionen	193
3.2.3.	Nutzen für diese Arbeit	193
3.2.4.	Anregung zur weitergehenden Forschung und einer differenzierten Betrachtungsweise	196
4.	Ökonomische Beschreibung der Koordinationsfunktion relationaler Strukturen	196
4.1.	Relationship management	196
4.2.	Allgemeine Erkenntnisse des relationship management	197
4.3.	Commitment-Trust-Theorie	199
4.3.1.	Kooperation als Motor der Geschäftsbeziehung	199
4.3.2.	Vertrauen und Commitment als wesentliche Einflussfaktoren für Kooperation	200
4.3.3.	Einflussfaktoren für Vertrauen und Commitment	202
4.3.4.	Eignung der Commitment-Trust-Theorie als Modell für die Beschreibung der Koordinationsfunktion interner relationaler Strukturen	204
4.3.5.	Ergänzung der Commitment-Trust-Theorie	205
	(1.) Kommunikation	205
	(2.) Persönliche Beziehungen	207
	(3.) Kulturelle Aspekte	207
	(4.) Abhängigkeit	209
4.3.6.	Die Commitment-Trust-Theory als dynamisches Modell	210

5.	Zwischenergebnis: Koordinationsfunktion relationaler Strukturen	212
5.1.	Beschreibung relationaler Koordinationsstrukturen	212
5.2.	Rechtliche Strukturen als Rahmen für die Entstehung relationaler Strukturen (<i>shadow of the law</i>)	213
6.	Exkurs: Unterscheidung zwischen symmetrischen und asymmetrischen Machtverhältnissen	214
6.1.	Symmetrische und asymmetrische Machtverhältnisse	214
6.2.	Fazit	218
7.	Einfluss der Internationalität auf die relationalen Koordinationsstrukturen	219
7.1.	Einfluss der Rahmenbedingungen auf relationale Koordinationsstrukturen	219
7.2.	Kommunikationsprobleme	220
7.3.	Kulturelle Unterschiede	221
7.4.	Auswirkungen auf persönliche Beziehungen	222
7.5.	Einfluss der Internationalität auf die Qualität internationaler Geschäftsbeziehungen	222
III.	Ergebnisse der empirischen Untersuchung hinsichtlich der Verwendung von relationalen Strukturen zur Koordination internationaler Transaktionen	224
1.	Einleitung	224
2.	Bedeutung der verschiedenen relationalen Faktoren innerhalb relationaler Strukturen	225
2.1.	Kommunikation	225
2.2.	Bedeutung der persönlichen Beziehung	228
2.3.	Dauer der Geschäftsbeziehung	232
2.4.	Bedeutung der Geschäftsbeziehung für die Zukunft	233
2.5.	Soziale und ökonomische Zufriedenheit	234
2.6.	Abhängigkeiten	237
2.7.	Kulturelle Unterschiede	240
2.8.	Zwischenergebnis	243
3.	Koordination der Transaktionen durch relationale Strukturen	244
3.1.	Außervertragliche Kompromissbereitschaft	244
3.2.	Unterschiedliche Bedeutung der relationalen Strukturen in den einzelnen Gruppen	246
3.2.1.	Maschinenbau	246
3.2.2.	Ernährung und Chemie	247
3.2.3.	Kooperative langfristige Vertragsverhältnisse	249
3.2.4.	Machtbasierte Geschäftsbeziehungen	250
IV.	Vergleich der Verwendung vertraglicher und relationaler Strukturen zur Koordination von internationalen Transaktionen	252

3. Kapitel: Beitrag dieser Arbeit zur Theoriedebatte um <i>Contract Enforcement Institutions</i>	255
I. Einleitung	255
II. Transaktionskostentheorie	256
1. Verschiedene Austauschformen	257
2. Die Wahl der richtigen Austauschform	258
3. Kritik am Transaktionskostenansatz	262
3.1. Differenzierung der Koordinationsmechanismen und Austauschformen	262
3.1.1. Differenzierung der Koordinationsmechanismen	262
3.1.2. Differenzierung der Austauschformen anhand der empirischen Beispiele	263
3.1.3. Fazit	265
3.2. Ermittlung universal gültiger, optimaler Koordinationsstrukturen	265
3.2.1. Allgemeine Kritik in der Literatur	266
(1.) Kritik aus dem Lager der Institutionenökonomik	266
(2.) Wirtschaftssoziologische Kritik	267
3.2.2. Unterstützung der Kritik durch die empirischen Beispiele	268
3.2.3. Fazit	269
3.3. Der embeddedness-Ansatz als Gegenmodell zur Transaktionskostentheorie?	270
3.4. Konvergente Bewegungen in Institutionenökonomie und Wirtschaftssoziologie	270
Literaturverzeichnis	273