



TranState Working Papers

LEX MERCATORIA ALS GLOBALES
RECHT DER WIRTSCHAFT?
DIE KOORDINATION DER
INTERNATIONALEN TRANSAKTIONEN
AM BEISPIEL DER HOLZINDUSTRIE

Wioletta Konradi

No. 56

Universität Bremen • University of Bremen
Jacobs Universität Bremen • Jacobs University Bremen

Staatlichkeit im Wandel • Transformations of the State
Sonderforschungsbereich 597 • Collaborative Research Center 597

Wioletta Konradi

***Lex mercatoria als globales Recht der Wirtschaft?
Die Koordination der internationalen Transaktionen
am Beispiel der Holzindustrie***

TranState Working Papers

No. 56

Sfb597 „Staatlichkeit im Wandel“ – „Transformations of the State“

Bremen, 2007

[ISSN 1861-1176]

Wioletta Konradi

Lex mercatoria als globales Recht der Wirtschaft? Die Koordination der Internationalen Transaktionen am Beispiel der Holzindustrie

(TranState Working Papers, No. 56)

Bremen: Sfb 597 „Staatlichkeit im Wandel“, 2007

ISSN 1861-1176

Universität Bremen

Sonderforschungsbereich 597 / Collaborative Research Center 597

Staatlichkeit im Wandel / Transformations of the State

Postfach 33 04 40

D - 28334 Bremen

Tel.: +49 421 218-8720

Fax: +49 421 218-8721

Homepage: <http://www.staatlichkeit.uni-bremen.de>

Diese Arbeit ist im Sonderforschungsbereich 597 „Staatlichkeit im Wandel“, Bremen, entstanden und wurde auf dessen Veranlassung unter Verwendung der ihm von der Deutschen Forschungsgemeinschaft zur Verfügung gestellten Mittel veröffentlicht.

Deutsche
Forschungsgemeinschaft

DFG

***Lex mercatoria als globales Recht der Wirtschaft?
Die Koordination der Internationalen Transaktionen
am Beispiel der Holzindustrie***

ZUSAMMENFASSUNG

In der Zeit der Globalisierung stellt sich die Frage nach der Existenz von alternativen Governance-Mechanismen, welche anstatt des staatlichen Rechts grenzüberschreitende Transaktionen effektiv unterstützen könnten. Das Phänomen, welches geeignet erscheint, als globales Recht der Wirtschaft zu fungieren, ist unter dem Begriff: *lex mercatoria*, *the new law merchant*, bzw. das autonome Welthandelsrecht bekannt. Bei der *lex mercatoria* handelt es sich um von den Kaufleuten selbst kreierte Normen, Handelsbräuche und Standardverträge, die im grenzüberschreitenden Handel universelle Anwendung finden. Die verschiedenen Begriffe, die für die Beschreibung des gleichen Sets von autonomen Handelsnormen verwendet werden, spiegeln die unterschiedlichen Verständnisse des Phänomens wider. Der Diskurs über die Existenz, Rechtsnatur, Umfang und Autonomie der *lex mercatoria* besteht seit über 40 Jahren und setzt oft große praktische Relevanz der *lex mercatoria* voraus. Die unzureichende und widersprüchliche empirische Forschung zeigt aber kein komplettes und kohärentes Bild über den *lex mercatoria*-Ansatz zur Globalisierung. Die offenen Fragen betreffen insbesondere die praktische Anwendung der *lex mercatoria* im Rahmen eng verflochtenen Handelsbranchen sowie ihre tatsächliche Funktion in der Unterstützung globalisierten Handelsgeschäfte. Dieser Beitrag versucht diese Fragen anhand der im Bereich des internationalen Holzhandels gewonnen empirischen Ergebnisse zu klären. Er zeigt, dass die Holzindustrie ihre eigene Governance-Struktur geschaffen hat, welche aus relationalen Verträgen sowie privat kreierte und im Rahmen der Schiedsgerichtsbarkeit angewandten Regeln besteht. Die Benutzung von privaten Koordinationsmechanismen innerhalb der Holzindustrie wird durch die netzwerkartige Struktur der Branche sowie durch den Handel mit einem Naturprodukt begünstigt und ersetzt weitgehend den Rückgriff auf staatliches Recht und Gerichte. Dieser Artikel beschreibt das Zusammenspiel der vorgefundenen Governance-Mechanismen der Holzindustrie und versucht zu klären, ob *lex mercatoria* als dominantes Koordinationsmittel der grenzüberschreitenden Handelsgeschäfte und als globales Recht der Wirtschaft angesehen werden kann.

INHALT

I. EINLEITUNG.....	1
II. THEORETISCHER ANALYSERAHMEN	4
1. Die Doktrin der <i>lex mercatoria</i>	4
2. Relationales Vertragsmanagement.....	7
3. Netzwerkbasierte Governance von Transaktionen.....	9
4. Der Neue Institutionalismus in den Wirtschaftswissenschaften und in der Soziologie.....	12
III. DIE STRUKTUR DER HOLZBRANCHE	16
IV. DIE GOVERNANCE-MECHANISMEN DER HOLZINDUSTRIE.....	21
1. Relationale Geschäftsbeziehungen.....	21
2. <i>Lex mercatoria</i>	24
3. Die Schiedsgerichtsbarkeit.....	30
4. Staatliches Recht/Ordentliche Gerichtsbarkeit.....	36
5. Netzwerkmechanismen	39
V. DIE ZUSAMMENFASSUNG UND THEORETISCHE WÜRDIGUNG DER EMPIRISCHEN ERGEBNISSE.....	41
VI. LITERATUR	49
BIOGRAPHISCHE ANMERKUNG	54

I. EINLEITUNG¹

Wir leben in Zeiten der in allen Wirtschaftsbereichen zunehmenden Globalisierung, die uns neue Lösungsansätze in Bezug auf die Koordinierung der globalen Austauschbeziehungen abverlangt. Nach dem traditionellen Paradigma ist der moderne Nationalstaat die einzige Institution, die dazu legitimiert ist, mittels staatlichen Rechts, die Rechtssicherheit in ökonomischen Austauschprozessen zu gewährleisten.² Im Zeitalter der Globalisierung überschreiten jedoch viele Transaktionen den rechtlichen Rahmen des Nationalstaates. Der ständig expandierende Außenhandel und die Territorialität des Rechts stehen zueinander in einem unverkennbaren Widerspruch. Die rasante Entwicklung des grenzüberschreitenden Handels lässt die Frage aufkommen, ob staatlicher Schutz ausreicht, wenn es sich um globale Sachverhalte und transnational tätige Akteure handelt. Eine weitere Frage, die sich in diesem Zusammenhang stellt, betrifft die Zweckmäßigkeit der staatlichen Regulierung in einer Situation, in der immer mehrere Staaten mit unterschiedlichen Regelungsmodellen und jeweils anders eingerichteten Institutionen miteinander konkurrieren.³

Eine Privatrechtsordnung stellt dem Handel nicht nur einen Mechanismus zur friedlichen Konfliktlösung bereit, sondern stärkt auch das Vertrauen in die Funktionsfähigkeit von Märkten, indem primär ein hohes Maß an Rechtssicherheit und sekundär auch ein Mindestmaß an Gerechtigkeit gewährleistet wird. Die Nationalstaaten verfassen ihre Binnenmärkte, indem sie staatliche Normen sowie staatliche Gerichte zur Verfügung stellen. Im Bereich des grenzüberschreitenden Handels besteht kein vergleichbares Maß an Rechtssicherheit. Angesichts der Vielzahl nationalstaatlicher Privatrechtsordnungen stellt sich bei Verträgen mit Berührung zum Ausland die Frage, welche Gerichte international zuständig sind, welche Normen sie anwenden sollen und ob ein im Ausland ergangenes Urteil auch im Inland vollstreckbar ist.⁴

Das internationale Privat- und Zivilprozessrecht hilft zwar bei der Bestimmung des anwendbaren Rechts und des zuständigen Gerichts, die praktischen Probleme der Parteien bei der rechtlichen Durchsetzung von Ansprüchen werden hierdurch jedoch kaum verringert. Meistens fühlt sich diejenige Partei, deren Recht in einem im Ausland geführten Prozess nicht zur Anwendung kommt, diskriminiert. Darüber hinaus lässt sich bei der Entscheidung von internationalen Rechtssachen in vielen Ländern ein so ge-

¹ Ich bedanke mich herzlich bei allen Interviewpartnern, deren Auskünfte die Durchführung der empirischen Forschung sowie die Fertigstellung dieser Publikation ermöglicht haben. Mein Dank gilt auch den beiden anonymen Gutachtern des Sfb-s für die konstruktive Begutachtung dieses Artikels.

² Weber 1976, S. 187.

³ Vgl. Gessner 2002, S. 292.

⁴ Vgl. Calliess 2004, S. 162.

nannter *homeward trend* beobachten, der hinsichtlich der Gleichbehandlung der Prozessparteien Zweifeln in Bezug auf Gerechtigkeit aufkommen lässt.⁵ Die Effektivität klassischer rechtlicher Mechanismen für die Unterstützung globalisierter Austauschprozesse wird daher bezweifelt. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage nach der Existenz von alternativen Governance-Mechanismen,⁶ welche grenzüberschreitende Transaktionen effektiv koordinieren könnten.

Das Phänomen, welches geeignet erscheint, als globales Recht der Wirtschaft zu fungieren, ist in der Jurisprudenz und Rechtssoziologie unter dem Begriff: *lex mercatoria*, *the new law merchant*, bzw. das autonome Welthandelsrecht bekannt. Bei der *lex mercatoria* handelt es sich im Allgemeinen um von den Kaufleuten selbst kreierte, universelle Normen, Handelsbräuche und Verträge, mit deren Hilfe grenzüberschreitende Transaktionen abgewickelt werden. Die verschiedenen Begriffe, die für die Beschreibung des gleichen Sets von autonomen Handelsnormen verwendet werden, spiegeln die unterschiedlichen Verständnisse des Phänomens wider. Der Diskurs über die Existenz, Rechtsnatur, Umfang und Autonomie der *lex mercatoria* besteht nun seit über 40 Jahren. Die umfangreiche theoretische Literatur bildet einen wertvollen Analyserahmen für die Reichweite⁷ und rechtliche Anerkennung⁸ des Phänomens und setzt oft seine große praktische Relevanz voraus.⁹

Die in diesem Bereich existierende empirische Forschung zeigt aber ein widersprüchliches Bild.¹⁰ Die meisten empirischen Studien, konzentrieren sich, ähnlich wie viele theoretische Ansätze,¹¹ auf die internationale Schiedsgerichtsbarkeit als die weltweit anerkannte Form der alternativen Streitbeilegung, in der die *lex mercatoria* prakti-

⁵ Vgl. Gessner, 1996, S. 207.

⁶ Der Begriff Governance kommt ähnlich wie der Begriff des Private Ordering aus der Institutionenökonomik und wird auch in der Rechtssoziologie benutzt. Unter diesen Begriffen befassen sich die genannten Disziplinen mit alternativen Mechanismen zur Ermöglichung von Austauschbeziehungen (Williamson 1984, 2005), wobei insbesondere die Bedeutung langfristiger Geschäftsbeziehungen (relationale Verträge) in den Vordergrund gestellt wird (Macaulay 1985, Macneil 1985). Der Begriff Governance eignet sich besonders gut zur Beschreibung des vorliegenden Themas und wird in dieser Arbeit auch in Zusammenhang mit den Governance-Mechanismen benutzt, welche auch als Koordinationsmechanismen bezeichnet werden können.

⁷ Berman/Kaufman 1978; Berger 1996.

⁸ DeLy 2001.

⁹ Siehe dazu den Teil II. 1., in dem ein Überblick über die Doktrin der *lex mercatoria* gegeben wird.

¹⁰ Ein Überblick über alle empirischen Studien im Bereich der *lex mercatoria* findet sich bei Konradi/Fix-Fierro 2005, S. 205 ff.

¹¹ Siehe u.a. Carbonneau 1998, Zumbansen 2003, Sosa 2006.

sche Anwendung findet.¹² Nur wenige empirische Arbeiten beschreiben die Produktion und Durchsetzung von autonomen Normen innerhalb von eng verflochtenen Handelsbranchen. Der bisher überzeugendste empirische Nachweis einer autonom regulierten und Erwartungssicherheit¹³ gewährenden Wirtschaftsbranche ist von Lisa Bernstein für den internationalen Diamantenhandel erbracht worden.¹⁴ Bernstein ist es auch gelungen, Selbstregulierung in der Baumwollbranche festzustellen.¹⁵ Doch dieselbe Autorin erzielt in einer anderen Branche ein gegenteiliges Ergebnis.¹⁶ Auch andere Untersuchungen kommen zu der Schlussfolgerung, dass autonome Normen in grenzüberschreitenden Austauschprozessen nur eine geringe Rolle spielen.

Aufgrund der geringen Anzahl des vorhandenen empirischen Materials sowie der widersprüchlichen Ergebnisse der bisherigen Forschung existiert zur Zeit kein komplettes und kohärentes Bild über den Lösungsansatz der *lex mercatoria* zur Globalisierung. Ein wesentliches Defizit des *lex mercatoria*- Diskurses ist auch die Tatsache, dass er dazu tendiert sonstige theoretische und empirische Ansätze zur Existenz und Bedeutung von anderen alternativen Koordinationsmechanismen der globalen Wirtschaft zu ignorieren. Als solche sollten insbesondere die Konzepte des relationalen Vertragsmanagements, die Netzwerktheorien sowie die neue Wirtschaftssoziologie berücksichtigt werden.¹⁷ Eine von diesen Theorien inspirierte, interdisziplinäre Perspektive läßt uns Folgendes fragen: Kann die *lex mercatoria* als funktionales Äquivalent zum staatlichen Recht angesehen werden? Gibt es andere Governance-Mechanismen, die außer dem staatlichen Recht und der *lex mercatoria* in der globalen Wirtschaft eine erwartungssichernde Rolle spielen? Wenn ja, welche Mechanismen sind das und in welchem Verhältnis stehen sie zu den beiden oben genannten Koordinationsmechanismen? Die letzte Frage betrifft den möglichen Wandel der Governance-Mechanismen der eng verflochtenen Branchen, welche mit der Globalisierung der Wirtschaft zusammenhängen könnte.

Der Anspruch dieses Beitrags besteht darin, diese Fragen anhand der Ergebnisse einer im Rahmen der Arbeit des Sonderforschungsbereichs 597 „Staatlichkeit im Wandel“ an der Universität Bremen¹⁸ durchgeführten empirischen Studie zu klären. Für die

¹² Dezalay/Garth 1996, S. 1 ff., Dasser 1989, S. 6 ff., Drahozal 2000, S. 79-146, Berger 2000, 2002.

¹³ Der Begriff „Erwartungssicherheit“ wurde von Luhmann (1983) übernommen und sollte zum Ausdruck bringen, dass die Diamantenbranche hauptsächlich mittels außerrechtlichen Koordinationsmechanismen reguliert wird, weswegen in diesem Fall nicht von „Rechtsicherheit“ gesprochen werden kann.

¹⁴ Bernstein 1992.

¹⁵ Bernstein 2001.

¹⁶ Bernstein 1996.

¹⁷ Siehe dazu die Ausführungen zum analytischen Analyse Rahmen in Teil II dieses Artikels.

¹⁸ www.staatlichkeit.uni-bremen.de/www.state.uni-bremen.de

vorliegende empirische Untersuchung wurde aus mehreren Gründen die Holzindustrie ausgewählt. Der erste und zugleich der bedeutendste Grund für die Wahl der Holzbranche als Gegenstand der empirischen Untersuchung ist ihre lange Tradition, die es ermöglicht, den etwaigen Wandel ihrer Koordinationsmechanismen in der Zeitperspektive zu erfassen.¹⁹ Die Holzbranche charakterisiert sich außerdem seit Jahrzehnten durch einen bedeutenden Außenhandelsanteil, was sie als besonders geeignet für die Analyse der Koordination internationaler Handelsgeschäfte erscheinen lässt. Ein weiterer Grund für die Wahl der Branche ist ihre traditionell enge Verflechtung, die eine gewisse autonome Regulierung erwarten lässt.²⁰ Auch die Besonderheit des Handels mit einem Naturprodukt verhindert weitgehend, dass die Austauschbeziehungen mit Hilfe des staatlichen Rechts und ordentlicher Gerichte geregelt werden und könnte zur Selbstregulierung innerhalb der Handelsbranche führen. Die gewonnenen Forschungsergebnisse basieren auf einer Befragung von 30 Unternehmensrepräsentanten aus der Holzbranche, welche durch zusätzliche Experteninterviews mit Verbandsvertretern und Schiedsrichtern ergänzt wurde. Bevor die Ergebnisse der Branchenstudie präsentiert werden, sollte ein Überblick über die theoretischen Ansätze, welche zur Interpretation der Empirie herangezogen wurden, gegeben werden. Die Zusammenfassung und die theoretische Anbinde der empirischen Ergebnisse finden sich im abschließenden Teil dieses Artikels.

II. THEORETISCHER ANALYSERAHMEN

1. Die Doktrin der *lex mercatoria*

Lex mercatoria ist traditionell die Bezeichnung für das eigenständige Recht der Kaufleute, welches mit der rasanten Zunahme des Handels im Europa des späten 11. und 12. Jahrhunderts entstanden ist. Die Rechtssprechung der Handelsgerichte an den wichtigen Markt- und Messeplätzen sowie an Seehäfen orientierte sich an den praktischen Bedürfnissen und Bräuchen der Kaufmannschaft. Dieses *ancient law merchant* existierte lange Zeit neben dem allgemeinen, vor staatlichen Gerichten angewandten Privatrecht, das aufgrund seiner formalistischen Strenge für die Bedürfnisse des modernen Handels keine adäquaten Lösungen bereit hielt. Im 19. Jahrhundert wurde das allgemeine Privat-

¹⁹ Die ersten grenzüberschreitenden Handelskontakte im Bereich des Holzhandels reichen bis ins frühe Mittelalter. Der Holzhandel zwischen dem Gebiet des heutigen Deutschlands und den nordischen Ländern wurde nachweislich bereits vor einem Jahrtausend betrieben, siehe Speth 2004, S. 54.

²⁰ Laut der Ergebnisse der bereits erwähnten empirischen Studien, erfolgt die Generierung und Durchsetzung von autonomen Normen in der Regel im Rahmen netzwerkartig organisierter Handelsbranchen (siehe Bernstein 1992, 1996, Stammel 1998). Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit des Vorfindens der *lex mercatoria* innerhalb der Holzindustrie.

recht verstaatlicht. Die mittelalterliche *lex mercatoria* als eigenständiges Rechtssystem starb einen stillen Tod.²¹

Die Idee eines universell gültigen Rechts der internationalen Handelsgeschäfte hat die Rechtswissenschaft jedoch weiterhin fasziniert. Die Diskussion über die Existenz und Bedeutung der *lex mercatoria* wurde nach dem Abschluss des II. Weltkrieges wieder aufgenommen. Es war die Reaktion auf die zu beobachtende Entwicklung des Handels und auf die Unfähigkeit des staatlichen Rechts, die grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zu regeln. Die Existenz der *lex mercatoria* wird sowohl von den juristischen wie auch von den rechtsoziologischen Theorien angenommen. Im Rahmen der langjährigen Diskussion wurden verschiedene Konzepte des Phänomens entwickelt. Gleichwohl ist es nicht gelungen, eine einheitliche Definition der *lex mercatoria* aufzustellen.

Im juristischen Bereich hat zur Entwicklung der Doktrin in erster Linie Clive Schmitthoff²² beigetragen, der die positivistische Theorie der *lex mercatoria* vertreten hat. Sein weites Verständnis des Phänomens umfasst die Gesamtheit des vereinheitlichten materiellen Rechts, welches im Bereich der internationalen Transaktionen Anwendung findet. Diese *lex mercatoria* beinhaltet nicht nur selbst kreierte Recht der Geschäftspraxis, das Vertragsrecht, internationale Handelsbräuche und Schiedsgerichtsurteile, sondern auch internationale Gesetzgebung. Die positivistische Theorie unterstreicht die Toleranz der staatlichen Souveräne gegenüber dem privat geschaffenen Kaufmannsrecht und ihre relative Unabhängigkeit von nationalen Rechten. Hervorgehoben wird die Notwendigkeit der vertraglichen Vereinbarung der selbst kreierte Regeln durch die Parteien eines internationalen Handelsgeschäftes. So aufgefasste *lex mercatoria* ist eher „ein Recht von Staates Gnaden“, welches nicht als autonomes Recht der grenzüberschreitenden Transaktionen verstanden werden kann. Diese Theorie ändert also nicht das traditionelle Paradigma des internationalen Wirtschaftsrechts.²³

Ein weiter gehendes, autonomistisches Konzept der *lex mercatoria* wurde von Berthold Goldman²⁴ entwickelt. Er definiert *lex mercatoria* als ein Set von spontan kreierte oder im Rahmen der Praxis des internationalen Handels entwickelten und gegebenenfalls kodifizierten, allgemeinen Prinzipien und spezifischen Regeln, die keiner nationa-

²¹ Calliess 2004, S. 163, 164. Für die historische Entwicklung der *lex mercatoria* aus juristischer Sicht siehe auch Schmitthoff 1964, S. 48 ff., Stein 1995, S. 4 ff., Dasser 1989, S. 32 ff., Weise 1989, S. 8 ff., Lopez 2002, S. 85-89. Aus wirtschaftshistorischer Sicht liegen u. a. folgende Studien zur mittelalterlichen *lex mercatoria* vor: Milgrom/North/Weingast 1990, Greif 2006.

²² Schmitthoff 1961, S. 129-153, 1964, S. 47-77, 1968, S. 105-119, 1982, S. 19-31.

²³ De Ly 2001, S. 161.

²⁴ Goldman 1986, S. 113-125 und 1983, S. 1 ff.

len Rechtsordnung entstammen. Sein Konzept der *lex mercatoria* ist viel enger als das von Schmitthoff und umfasst zu Recht nur Regeln nicht staatlicher Provenienz. Nach Goldman, resultiert die Entwicklung und Anwendung der *lex mercatoria* nicht von der Parteiautonomie, die vom staatlichen Recht gewährleistet wird, sondern von der gemeinsamen Rechtsüberzeugung einer bestimmten sozialen Gruppe, nämlich der internationalen *societas mercatorum*. Diese transnationale Rechtsordnung hat nicht nur ihre eigenen Quellen, sondern benutzt auch die Schiedsgerichtsbarkeit als die bevorzugte Konfliktlösungsmethode. Goldman's Konzept der *lex mercatoria* ist revolutionär, weil er sie als erster als eine autonome Rechtsordnung beschreibt. Seine Theorie stellt die auf dem staatlichen Recht basierende traditionelle Konfliktlösungsmethode in Frage und ändert somit das Paradigma der Gewährleistung der Rechtsicherheit durch den Staat in internationalen Geschäftsbeziehungen.²⁵

Ein noch weiter gehendes Konzept der *lex mercatoria* wurde von Gunther Teubner²⁶ in seiner Theorie des Rechtspluralismus entwickelt. Er betrachtet das transnationale Recht der ökonomischen Transaktionen als das prominenteste Beispiel eines "globalen Rechts ohne den Staat" und sieht in ihm sogar das künftige Recht der Weltgesellschaft. In seinen Augen ist *lex mercatoria* eine eigenständige Rechtsordnung, die nicht an den Maßstäben den nationalen Rechtsordnungen gemessen werden darf. Teubner unterstreicht die funktionale Ausdifferenzierung der verschiedenen Bereiche der Weltgesellschaft und den Fakt, dass die Produktion der *lex mercatoria* in den verschiedenen Sektoren der Gesellschaft, unabhängig von staatlichem Recht und Politik erfolgt. Er betont die Bedeutung des grenzüberschreitenden und selbst referentiellen Vertrages, der durch die in ihm enthaltene Schiedsgerichtsklausel und den faktischen Zugriff auf die Schiedsgerichtsbarkeit eine globale Gültigkeit erlangt. So ein Vertrag soll seiner Meinung nach dem staatlichen Recht gleichgestellt werden.

Auch Klaus- Peter Berger²⁷ begreift die *lex mercatoria* als eine neue sich im Wege dezentraler, spontaner Rechtssetzung im Entstehen befindende Rechtsordnung. Seine Auffassung der *lex mercatoria* geht zurück auf das pragmatische Verständnis des Verhältnisses von Wirtschaft und Recht. Somit vertritt er den funktionalen, von der Rechtsquellenlehre losgelösten Rechtsbegriff. Berger betrachtet die *lex mercatoria* als ein offenes Rechtssystem und als „*law in action*“, das sich in ständiger Fortentwicklung befindet. Sein weites Verständnis der *lex mercatoria* umfasst insbesondere allgemeine Rechtsgrundsätze, Standards und Regeln, internationale Musterverträge und Allgemeine Geschäftsbedingungen, allgemein anerkannte Rechtsinstitute sowie Schiedsgerichts-

²⁵ Ähnlich De Ly 2001, S. 162.

²⁶ Teubner, 1997, S. 3 ff., siehe auch Calliess 2002, S. 185-216.

²⁷ Berger 1996.

teile.²⁸ Betont werden die Anwendung des transnationalen Wirtschaftsrechts im Rahmen der Schiedsgerichtsbarkeit sowie die voranschreitende Kodifizierung der *lex mercatoria* durch internationale Institutionen (sog. Formulating Agencies). Die Kodifikation von Regeln und allgemeinen Rechtsgrundsätzen manifestiert sich in Bergers Auffassung am Beispiel der Festschreibung der UNIDROIT-Prinzipien und der Vertragsgrundsätze der Lando-Kommission und schadet dem flexiblen Charakter des „*law in action*“. Als Ausweg aus dem Dilemma schlägt der Forscher eine schleichende Kodifizierung der *lex mercatoria* durch Auflistung der in der Schieds- und allgemeinen Wirtschaftspraxis angewandten und verfestigten allgemeinen Rechtsgrundsätze, einschließlich der entsprechenden rechtsvergleichenden Nachweise vor.²⁹

Die dargestellten Konzepte der *lex mercatoria* gehören zu den wichtigsten in diesem Bereich und prägen die fortbestehende Diskussion. Das Verständnis der *lex mercatoria*, das diesem Beitrag zugrunde liegt, lehnt sich an das oben dargestellte Konzept von Klaus-Peter Berger an. Dies betrifft insbesondere die Quellen der *lex mercatoria*, ihren flexiblen, sich ständig in der Entwicklung befindenden Charakter sowie die Relevanz ihrer Anwendung vor Schiedsgerichten. Die kontroverse Frage der Rechtsqualität und Autonomie der privat geschaffenen Regeln werden jedoch ausführlich erst nach der Darstellung der empirischen Ergebnisse diskutiert. Das gleiche gilt für die Beantwortung der für diesen Beitrag zentralen Frage des Lösungsansatzes der *lex mercatoria* in Bezug auf die Koordination der transnationalen Handelsgeschäfte. Diese Vorgehensweise soll den für diesen Beitrag zentralen funktionalen Begriff der *lex mercatoria* hervorheben und die Einschätzung ihrer praktischen Bedeutung im Vergleich zu anderen vorgefundenen Koordinationsmitteln der globalen Wirtschaft ermöglichen. Wie schon am Anfang dieses Beitrags erwähnt wurde, fokussiert die *lex mercatoria*-Doktrin nur ein einziges Koordinationsmittel und nimmt keine Rücksicht auf andere Diskurse, die die Bedeutung von anderen alternativen Governance-Mechanismen der globalen Wirtschaft hervorheben. Dies hat die Konsequenz, dass der isoliert geführte *lex mercatoria*-Diskurs keinen ausreichenden Analyserahmen für die gewonnen empirischen Ergebnisse bietet und einen Rückgriff auf andere theoretische Ansätze erforderlich macht, mit deren Hilfe die komplexe Empirie besser erklärt werden könnte.

2. Relationales Vertragsmanagement

Viele Forschungsrichtungen im Bereich der Rechtswissenschaften³⁰ und der Wirtschaftswissenschaften³¹ haben sich mit dem sog. relationalen Vertragsmanagement be-

²⁸ Berger 1996, S. 206.

²⁹ Berger 1996, S. 194.

³⁰ U.a. Macaulay 1963, 1985 und Macneil 1974, 1978.

³¹ U.a. Freiling 1995, 1996; Dwyer 1997.

fasst, das als effektives Koordinationsmittel der grenzüberschreitenden Transaktionen angesehen wird. Ausgangspunkt ihrer Überlegung ist die Annahme, dass die meisten Transaktionen nicht losgelöst voneinander, sondern innerhalb von Geschäftsbeziehungen stattfinden, welche im Laufe der Zeit durch die Entwicklung von Faktoren wie Vertrauen, Freundschaften und Zufriedenheit mit den Produkten entstehen.³² Diese Auffassung von Transaktionen, die wiederholt im Rahmen langfristiger enger Geschäftsbeziehungen stattfinden, ist das Gegenteil von den *spot transactions*, welche zwischen unbekanntem Marktteilnehmern einmalig zustande kommen. In der zweiten Kategorie von Transaktionen, an denen sich anonyme Akteure beteiligen, ist die Gefahr eines opportunistischen Verhaltens viel größer als im Rahmen des *relationship managements*, wo die Geschäftsbeziehung an sich als besonderer Wert angesehen wird, der von allen Parteien sorgfältig gepflegt wird.

Zu den prominentesten Ansätzen, die sich mit dieser Problematik befassen, gehören die Arbeiten der amerikanischen Rechtssoziologen Ian Macneil und Stewart Macaulay. Diese Forschungsarbeiten beruhen auf der empirischen Untersuchung der realen Geschäftswelt. Macaulay, der die empirische Vertragstheorie begründet hat, stellt fest, dass Geschäftsleute oft auf Planung und detaillierte Verträge verzichten oder von Rechtsanwälten erstellte Verträge wenig beachten. Sie haben vielmehr ein Interesse daran, die Angelegenheit in einem einfachen Rahmen zu halten, ohne sie rechtlich zu strukturieren. Da die Erstellung von Verträgen mit viel Schriftverkehr und Zeitaufwand verbunden ist, vertraut man bei vielen Transaktionen lieber auf das Wort eines Mannes, *common honesty and decency* oder einen Handschlag.³³ Macaulay stellt fest, dass die Anpassungen von langfristigen Geschäftsbeziehungen und Konfliktlösungen meist außervertraglich erfolgen. Streitigkeiten werden oft unterdrückt, ignoriert oder mit einer Kompromisslösung „privat beigelegt“, damit die Geschäftsbeziehung erhalten bleibt.³⁴ Die Geschäftspartner haben Hemmungen auf den Vertrag zu verweisen oder den Rechtsweg anzudrohen, auch wenn detaillierte vertragliche Regelungen existieren. Sie richten sich in ihrer Handlungsweise oft nach sozialen Normen, die in der Geschäftswelt verbreitet und anerkannt sind.³⁵ Konsequenz einer gerichtlichen Auseinandersetzung ist nämlich oft die Zerstörung der Geschäftsbeziehung, welche von den Parteien nicht gewünscht wird.

Die zweite bekannteste rechtsoziologische Studie zur Beschreibung relationaler Koordinationsstrukturen stammt von Ian Macneil, der als Gründer der relationalen Ver-

³² Sosa 2006, S. 146.

³³ Macaulay 1963, S. 58 ff.

³⁴ Macaulay 1963, S. 61.

³⁵ Macaulay 1985, S. 467.

tragstheorie angesehen wird. Macneil beschreibt in seiner Arbeit „*The new social contract*“ die Funktion der relationalen Strukturen in der realen Geschäftswelt und schlägt vor, relationale Normen in das staatliche Vertragsrecht zu integrieren. Wie der Autor richtig feststellt, findet der Austausch zwischen den Parteien gewöhnlich über einen längeren Zeitraum durch kontinuierliche Interaktion zwischen den Parteien statt und beinhaltet mehr Elemente als einmalige Transaktionen. Im wahren Leben entspringen vertragliche Rechte und Pflichten nicht nur aus Vertragsversprechen, sondern aus einer Vielzahl sonstiger Elemente, wie z.B. Gewohnheiten.³⁶ Während klassisches Vertragsrecht hauptsächlich auf formalen Regelungen und explizit dokumentierten Vereinbarungen beruht, soll das relationale Vertragsrecht die gesamte, sich entwickelnde Geschäftsbeziehung fokussieren.³⁷

Die Hervorhebung relationaler Elemente im Rahmen von langfristigen Geschäftsbeziehungen in Arbeiten von Macneil und Macaulay sind von äußerst wichtiger Bedeutung und sollten keinesfalls ignoriert werden. Obwohl Macaulay seine empirische Studie im Jahre 1963, also vor mehr als 40 Jahren durchgeführt hat, und obwohl seine Befragung nur unter den im US-Bundesstaat Wisconsin ansässigen Unternehmen durchgeführt wurde, sind seine Befunde von höchster Aktualität und können auf andere Sachverhalte übertragen werden. Dies bestätigt eine neulich erschienene Dissertation von Fabian Sosa, der die Koordination internationaler Transaktionen durch vertragliche und relationale Mechanismen untersucht hat. Der Autor erbrachte durch seine empirische Forschung im Bereich der deutsch-spanischen Geschäftsbeziehungen den Beweis dafür, dass viele grenzüberschreitende Transaktionen mit Hilfe von relationalen Mechanismen strukturiert werden.³⁸

Die außerordentliche Bedeutung von *relationship management* zeigt sich auch in der zum Gegenstand der empirischen Untersuchung gemachten Holzindustrie, wo die Stabilisierung von Erwartungen³⁹ auf effektiven Gütertausch über Jahre und Grenzen hinweg in zunächst auf der Ebene der Geschäftsbeziehung erfolgt.

3. Netzwerkbasierte Governance von Transaktionen

Umfangreiche Literatur befasst sich mit Netzwerkmechanismen,⁴⁰ die laut existierenden Theorien und Ergebnisse von empirischen Studien⁴¹ als effektives Koordinationsmittel im Rahmen eng verflochtener Strukturen angewandt werden. Diese Theorieperspektive

³⁶ Macneil 1974, S. 715 f.

³⁷ Macneil 1978, S. 865.

³⁸ Sosa 2006, S. 224-250.

³⁹ Der Begriff der Erwartensstabilisierung kommt von Luhmann, siehe Luhmann 1983, S. 27 ff.

⁴⁰ Z.B. Aviram 2003, 2004, Freiling 1995, 1999; Freiling/Engelhardt 1996.

⁴¹ Siehe z.B. Landa 1981, S. 349 ff.

behauptet die Bedeutsamkeit der Netzwerke und des Eingebettetseins von individuellen oder korporativen Akteuren für deren Handlungsmöglichkeiten. Netzwerke werden heute als eine zusätzliche Ebene der Handlungskoordination „neben“ oder „über“ den individuellen oder korporativen Akteuren verstanden.⁴²

Für die Institutionenökonomie und für den soziologischen Institutionalismus sind Netzwerke spezifische Formen der Handlungskooperation oder Governanceformen, die gegen andere Formen, z.B. den Markt oder Hierarchie bzw. die Organisation abgegrenzt werden.⁴³ Die zentrale Frage der Institutionenökonomik ist, wie man die Existenz verschiedener Governancetypen als rationale Wahl der Institutionen durch die Akteure erklären kann. Netzwerke ergeben sich dann als ein bestimmtes Koordinationsmodell, in dem Kooperation und Wettbewerb, nachträgliche Anpassung an Marktparameter und vorherige Abstimmung von Akteuren miteinander gepaart sind.⁴⁴ Eigenschaften von Transaktionen wie das Ausmaß der notwendigen Investitionen in die Beziehung zum Vertragspartner, die zu kontrollierenden Unsicherheiten und die Veränderlichkeit der Aufgaben bestimmen, welche Governancestruktur am effizientesten ist und von den Akteuren gewählt wird.⁴⁵

Auch der soziologische Institutionalismus teilt die Vorstellung, dass Netzwerke eine neue, unter bestimmten Bedingungen auftretende Form der Handlungskoordination darstellen.⁴⁶ Soziologen betonen aber, dass Netzwerke nicht notwendig effizient sind. Ferner bezweifeln sie wesentliche Verhaltensannahmen der neuen institutionellen Ökonomik, dass Menschen immer und überall eigennützig und ausbeuterisch handeln, wenn Ihnen dies ohne eigenen Schaden möglich ist. Das Entstehen und Funktionieren von Netzwerken hängt dann nicht nur von bestimmten aufgabentypischen Problemen ab, sondern auch von der Interaktionsorientierung der Beteiligten. Dies führt zur Rolle von nationalen, regionalen und milieuspezifischen Kooperations- und Wettbewerbskulturen, die bestimmte Governanceformen als effizient für die Akteure erscheinen lassen. Als typisch für Netzwerke gelten eine relative Gleichrangigkeit und Autonomie der Akteure, eher horizontale als vertikale Beziehungen und die vertrauensvolle Kooperation der Akteure. Die zentralen Fragen sind, unter welchen Bedingungen diese netzwerkartige Kooperation zwischen den Akteuren möglich ist, wie Vertrauen aufgebaut und stabilisiert werden kann.⁴⁷

⁴² Jansen 2003, S. 11.

⁴³ Jansen 2003, S. 12.

⁴⁴ Williamson 1991, 1994.

⁴⁵ Wolf/Neuburger 1995 zitiert in Jansen 2003, S. 12.

⁴⁶ Granovetter 1985; Powell/Smith-Doerr 1994.

⁴⁷ Jansen 2003, S. 12.

Aufgrund der Ähnlichkeit zum relationalen Vertragsmanagement, dessen Charakteristika oben dargestellt wurden, kann man Netzwerke als externe Koordinationsstrukturen beschreiben.⁴⁸ Wie aus den Ausführungen zu Pkt. II 2 hervorgeht, stellen relationale Geschäftsbeziehungen auch eine effiziente Koordinationsform dar. Sie umfassen aber nur zwei Geschäftsparteien und eine einzige Geschäftsbeziehung und werden deswegen als interne Koordinationsstrukturen bezeichnet. Diese Strukturen erlauben es den Geschäftspartnern einige für die Netzwerkregulierung typische Mechanismen, wie z.B. den Reputationsmechanismus zu benutzen. Sie sind aber grundsätzlich beschränkt auf Sanktionsmechanismen, die im Rahmen eines Vertragsverhältnisses angewandt werden können. So ist z.B. eine typische Sanktion für interne Koordinationsstrukturen ein Abbruch der Geschäftsbeziehung. Bei externen Koordinationsstrukturen, die mehrere Akteure einbeziehen, werden dagegen häufig Schwarzlistung der opportunistischen Akteure oder Ausschluss aus Branchenorganisationen praktiziert. Diese Sanktionsmechanismen sind also meistens von der Existenz von Branchenorganisationen abhängig und somit stärker institutionalisiert. Dies bedeutet einen wesentlichen Unterschied zu internen relationalen Mechanismen, welche ohne formelle Institutionalisierung und organisatorische Einbettung auskommen.

Die Netzwerkregulierung ist oft ein funktionales Äquivalent zur staatlich garantierten Rechtssicherheit. Der Ausschluss vom staatlichem Recht und staatlichen Sanktionsmechanismen führt zu einem Phänomen, das als *private ordering* bezeichnet wird. Private Rechtssysteme bilden sich in der Regel heraus, wenn Staaten und deren Organisationen unfähig oder nicht willig sind, opportunistisches Verhalten der Transaktionspartien einzudämmen. Private Akteure entwickeln dann Regeln, Normen und Institutionen, um ihr Verhalten und Transaktionen effektiv zu koordinieren.⁴⁹ Zu Hauptmechanismen, die Opportunismus eindämmen, gehören in der Regel wiederholte Transaktionen, Reputationsmechanismen und Netzwerkeffekte.⁵⁰

Die prominenteste empirische Studie, die eine Netzwerkregulierung beschreibt, stammt von Lisa Bernstein und betrifft den internationalen Diamantenhandel.⁵¹ Die Studie beschreibt eine Branche, in der Handelsgeschäfte nur mittels Netzwerkmechanismen und unter vollständigem Ausschluss von staatlichem Recht effektiv koordiniert werden. Für die Abwicklung der Diamantentransaktionen reichen Verträge per Handschlag sowie soziale Normen vollkommen aus. Die Angst vor der Rufschädigung, Schwarzlis-

⁴⁸ Siehe Sosa 2006, S. 162.

⁴⁹ Ein Überblick über relevante Netzwerkliteratur findet sich bei Aviram 2004, S. 1-68.

⁵⁰ Siehe Aviram 2003, S. 1179.

⁵¹ Bernstein 1992.

tung oder einem Ausschluss aus einer Branchenorganisation verhindern jegliches opportunistisches Verhalten in der Diamantenindustrie.

Auch die Generierung von autonomen Normen, die keiner staatlichen Rechtsordnung entstammen, ist typisch für Netzwerke. Normen, die von den juristischen und rechtsoziologischen Ansätzen als *lex mercatoria* bezeichnet werden, sind also oft die Konsequenz der Netzwerkregulierung. Problematisch in dieser Hinsicht ist jedoch, dass die Bezeichnung: „*lex*“ eine Rechtsqualität der Normen voraussetzt. Gerade Netzwerkregulierung verfolgt aber in der Regel das Ziel sich von rechtlichen Lösungen abzuschotten und außerrechtliche Koordinationsmechanismen zu verwenden. Wie die Beschreibung der Governance-Mechanismen des Holzhandels zeigen wird, können Netzwerkstrukturen die Generierung von branchentypischen Verträgen und Normen fördern. Sie fördern aber auch die Benutzung von nicht-rechtlichen Mechanismen, die nicht mit *lex mercatoria* verwechselt werden sollen. Der Unterschied zwischen den einzelnen Mechanismen wird im abschließenden Teil des Artikels erklärt, in dem die theoretische Einbettung der Ergebnisse stattfinden soll.

Die Bedeutung von Netzwerken sollte hier verdeutlicht werden, um das Verständnis der Netzwerkmechanismen der Holzindustrie zu ermöglichen, welche in weiteren Teilen der Arbeit thematisiert werden. Da die Netzwerktheorien jedoch nicht ausreichend sind, um alle Governance-Mechanismen der Handelsbranche zu erklären, müssen nun weitergehende theoretische Ansätze herangezogen werden.

4. Der Neue Institutionalismus in den Wirtschaftswissenschaften und in der Soziologie

Im Gegensatz zu den *lex mercatoria* und Netzwerkansätzen, welche sich jeweils nur mit einem Support-Mechanismus für grenzüberschreitende Transaktionen befassen, unterstreicht der Neue Institutionalismus in den Wirtschaftswissenschaften und Soziologie, dass mehrere unterschiedliche Mechanismen zusammenwirken können, um internationale Transaktionen abzusichern. Die Ansätze von Ronald Coase⁵², Douglass North⁵³ und Oliver Williamson⁵⁴ zur Entstehung und Entwicklung von Institutionen haben eine beachtliche Bewegung innerhalb der Wirtschaftswissenschaften inspiriert. In der Soziologie haben Neoinstitutionalisten, z.B. Paul DiMaggio und Walter Powell⁵⁵ ihre Analyse der Organisationen um den Aspekt erweitert, wie institutionelles Umfeld und kulturelle Überzeugungen das Verhalten der Akteure beeinflussen.⁵⁶

⁵² Coase 1984.

⁵³ North 1990.

⁵⁴ Williamson 1995.

⁵⁵ Powell/ Di Maggio 1991.

⁵⁶ Nee 2005, S. 49.

Im Jahr 1995 hat Mark Granovetter in seinem Artikel “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, der in *the American Journal of Sociology* erschienen ist,⁵⁷ das Konzept der Einbettung der Akteure in soziale Strukturen als zentrales Element der neuen Wirtschaftssoziologie wieder aufgenommen. Sein Verständnis der Einbettung hebt die zentrale Rolle von konkreten persönlichen Beziehungen und Strukturen (Netzwerken) von solchen Beziehungen hervor, die nicht nur das ökonomische Verhalten der Akteure beeinflussen, sondern auch soziale und ökonomische Institutionen des Wirtschaftslebens bilden.

Granovetter’s Begriff der Einbettung basiert auf der Vielfalt der sozialen Netzwerke, in die ökonomische Akteure eingebettet sind. Dieser Begriff der Einbettung ist jedoch limitiert durch das Ausblenden von kulturellen Unterschieden und Aspekten, die politische und institutionelle Regulierung von ökonomischem Verhalten betreffen. Dieser Ansatz ist also gut geeignet für die Microanalyse von Netzwerken. Die Wirtschaftssoziologen, wie Victor Nee, Richard Swedberg, Neil Fligstein und Peter Evans⁵⁸ postulieren aber zurecht die Notwendigkeit der Erklärung der Interaktion von Institutionen, sozialen Netzwerken und Normen, die das ökonomische Verhalten koordinieren und beeinflussen. Ein gemeinsamer Ausgangspunkt dieser Ansätze ist, dass Institutionen zählen⁵⁹ und dass das Verständnis der Institutionen und deren Wandels eine zentrale Herausforderung der Sozialwissenschaften ist.⁶⁰

Die Wirtschaftssoziologie erweitert also die frühere Perspektive der Einbettung, welche von Granovetter verfochten wurde. Sie spezifiziert und erklärt diejenigen Mechanismen, welche die Beziehung zwischen den informellen sozialen Netzwerken und den formellen Regeln, die von den Organisationen und Staaten generiert und durchgesetzt werden, ausmachen.⁶¹ Der Neue Institutionalismus in den Wirtschaftswissenschaften und Soziologie kritisiert die beschränkte und unrealistische Annahme der neoklassischen Ökonomie in Bezug auf die „Null-Transaktionskosten“ und die individuelle Nutzenmaximierung der Akteure (die Konzeption des *homo economicus*). Die neuen InstitutionalistInnen betonen, dass Rationalität Kontext abhängig ist, und dass Institutionen, soziale Beziehungen und kulturelle Überzeugungen entscheidend für das Verständnis des Wirtschaftslebens sind. Wirtschaftsakteure sind motiviert durch ihre Interessen, welche von gemeinsamen Überzeugungen, Normen und Netzwerkverbindungen beeinflusst werden.

⁵⁷ Granovetter 1985, S. 481.

⁵⁸ Vgl. Nee 2005; Swedberg 2005; Evans 1999, Fligstein 2002.

⁵⁹ Williamson behauptet z.B: ”we are still very ignorant about institutions”, siehe Williamson 2000, S. 595.

⁶⁰ Nee 2005, S. 49.

⁶¹ Nee 2005, S. 55, 56.

Ein interessanter neoinstitutionalistischer Ansatz stammt von Victor Nee. Er definiert Institutionen als ein dominantes System von zusammenhängenden informellen und formellen Elementen - Bräuchen, gemeinsamen Überzeugungen, Gepflogenheiten, Normen und Regeln - nach denen die Akteure ihre Handlungen bei der Durchsetzung ihrer Interessen ausrichten. So verstandene Institutionen vereinfachen, motivieren und koordinieren soziales und ökonomisches Verhalten der Akteure. Interessen gesteuerte Handlungen finden statt auf der Micro-Ebene - innerhalb von Organisationen und Netzwerken. Als Macro-Ebene-Mechanismen können dagegen staatliche Regulierung, Marktmechanismen und kollektive Handlungen der Akteure verstanden werden.⁶²

Nee und die anderen Neo-Institutionalisten in den Wirtschaftswissenschaften und der Soziologie betonen, dass die formellen Regeln, insbesondere Rechtsvorschriften, die von Staaten und deren Organisationen erlassen und durchgesetzt werden, die grundlegende soziale Struktur des institutionellen Umfeldes formen. Diese Regeln betreffen Eigentumsrechte, Märkte und Unternehmen. Sie beschränken die Handlungsfreiheit der Wirtschaftsakteure und definieren somit die Anreizstruktur. Der institutionelle Rahmen beinhaltet also sowohl formelle wie auch informelle Regeln, welche in laufende soziale Beziehungen eingebettet sind. Die formellen und informellen Regeln wirken zusammen, um ökonomisches Verhalten zu motivieren und zu steuern. Organisationen setzen sich im Rahmen kollektiver Aktionen dafür ein, um die formellen Regeln an ihre Interessen anzupassen. Branchenorganisationen agieren z.B. als Agenten, die die Interessen ihrer Mitglieder repräsentieren.⁶³

Das Konzept der informellen institutionellen Elemente, welches von den neuen Wirtschaftssoziologen vertreten wird, deckt sich mit dem früheren Konzept der Einbettung, welches annimmt, dass die Natur und Struktur der sozialen Beziehungen mehr mit der Koordination des Wirtschaftsverhaltens als mit der institutionellen und organisatorischen Form zusammenhängen. Insbesondere Granovetter⁶⁴ betont die „Rolle von konkreten persönlichen Beziehungen und Strukturen (Netzwerken) von solchen Beziehungen beim Aufbau von Vertrauen und Eindämmung von opportunistischem Verhalten. Er hebt die menschliche Präferenz für Austausch mit Akteuren hervor, welche als vertrauenswürdig und nicht opportunistisch gelten. Vertrauen ist in laufenden sozialen Beziehungen mehr verbreitet als in der Geschäftsabwicklung zwischen Fremden. Dies hängt mit den für Netzwerke typischen Mechanismen zusammen, welche den Akteuren die Involvierung in kollektive Aktionen ermöglichen und die Erreichung von kollektiven

⁶² Siehe Nee 2005, Tabelle 1, S. 63.

⁶³ Nee 2005, S. 56.

⁶⁴ Granovetter 1985, S. 490.

Zielen fördern.⁶⁵ Soziale Belohnungen des kooperativen Verhaltens (z.B. Respekt) und Sanktionen für Opportunismus (z.B. Missachtung, Ausschluss aus Branchenorganisationen) sind zentral in der normativen Regulierung von informellen sozialen Gruppen. Normen sind die informellen Regeln, die gemeinsame Handlungen der eng verflochtenen Gruppen vereinfachen, motivieren und koordinieren. Mitglieder solcher Gruppen kooperieren bei der Durchsetzung von Normen, weil deren Interessen und in manchen Situationen sogar deren Identität mit dem Erfolg der Netzwerke zusammenhängen.⁶⁶

Victor Nee erklärt auch das Verhältnis zwischen den informellen und formellen Institutionen, die das ökonomische Verhalten der Akteure koordinieren. Er argumentiert, dass die Natur des Verhältnisses zwischen informellen sozialen Gruppen und formellen Organisationen die Kosten des Generierens und Durchsetzens von formellen Regeln (also auch Rechtsregeln) beeinflussen kann. Die Normen von eng vernetzten Gruppen können die Realisierung von Organisationszielen (Gemeinschaftszielen) unterstützen, wenn die Zweckbestimmung der Nutzen-maximierenden Normen mit den Anreizen der formellen Regeln übereinstimmen. Diese Bedingung ist erfüllt, wenn Netzwerkmitglieder realisieren, dass ihre Präferenzen und Interessen mit den Zielen der Organisation verbunden sind. Sie verstärkt sich noch, wenn sich die Netzwerkmitglieder mit den Zielen der Organisation identifizieren. Dies hat endogene Motivation der Netzwerke zur Folge, formelle Regeln durchzusetzen.

Wenn formelle Regeln mit den Interessen und der Identität der Individuen in eng verflochtenen Gruppen nicht übereinstimmen, führt dies zur Produktion von Oppositionsnormen. Solche Normen ermöglichen den Netzwerkmitgliedern die Handlungskoordination durch passiven Widerstand (Nichtbefolgung der Regeln) oder durch aktives Verhalten (das Manifestieren der Missachtung von formellen Regeln und der Autorität von Organisationsleitern). Konsequenterweise beeinflussen die Anreize und die aus dem institutionellem Umfeld resultierenden Abschreckmittel in Kombination mit den Interessen, Bedürfnissen und Präferenzen der Individuen ob Normen und Netzwerke zu einer Verzahnung von informellen und formellen Regeln oder aber zur einer Entkopplung durch Oppositionsnormen führen. In der neuen institutionellen Wirtschaftssoziologie können zielgerichtete Handlungen der Korporationsakteure und Individuen nicht getrennt vom institutionellen Umfeld verstanden werden, in welchem Anreize, inklusive Legitimation strukturiert sind.⁶⁷ Rechtsvorschriften sind, wie andere Normen, Bekundungen von erwartetem Verhalten, Ideen die mit einer moralen und ethischen Autorität des Staates unterstützt werden. Ob als Ideologie oder als kulturelle Überzeugungen, sie

⁶⁵ Nee 2005, S. 57.

⁶⁶ Vgl. Nee 2005, S. 58.

⁶⁷ Nee 2005, S. 58, 59.

definieren die Parameter von legitimiertem Verhalten, an welche sich Organisationen und Individuen anpassen.⁶⁸

Die soziologische Analyse der Beziehung zwischen Netzwerken, Normen und umfangreichen institutionellen Strukturen des Wirtschaftslebens, insbesondere den Staaten, befindet sich noch in ihrem Anfangsstadium.⁶⁹ Dieses Konzept ist jedoch im Vergleich zu anderen dargestellten Ansätzen am besten geeignet, um die ökonomische Governance der globalen Wirtschaft zu erklären. Als dies in weiteren Teilen dieses Beitrags erklärt wird, ist die Holzindustrie ein gutes Beispiel der Interaktion von verschiedenen Governance-Mechanismen, welche von Victor Nee beschrieben wurden. Diese Mechanismen werden nach der Kurzbeschreibung der Struktur der Branche, die für das Verständnis ihrer Governance notwendig ist, im Einzelnen dargestellt. Die theoretische Einbettung der Ergebnisse in den Neuen Institutionalismus erfolgt in dem zusammenfassenden Teil dieses Artikels.

III. DIE STRUKTUR DER HOLZBRANCHE

Die Holzbranche ist aufgrund der Zugehörigkeit der meisten Unternehmen zu verschiedenen nationalen und internationalen Branchenverbänden netzwerkartig organisiert.⁷⁰ Die Interessenvertretung der deutschen Importeure und Exporteure wird heutzutage vom *Gesamtverband deutscher Holzhandel (GD-Holz)* wahrgenommen, der seinen Sitz in Wiesbaden und Berlin hat. Der Gesamtverband repräsentiert sowohl den national wie auch den international tätigen Holzhandel (Import- und Exportunternehmen, Makler und Agenten, Groß- und Einzelhandel) der Bundesrepublik Deutschland gegenüber Staat, Gesellschaft und anderen Wirtschaftsorganisationen. Im Jahre 2004 hatte der GD Holz 1.200 Mitgliedsunternehmen. Diese sind mit Umsätzen zwischen 100.000 Euro und 175.Mio. Euro mittelständischer Natur und nahezu ausschließlich familiengeführt. Die Mitgliedszahl entspricht etwa 2/3 der Gesamtzahl an Unternehmen, die in der Umsatzsteuerstatistik mit Umsätzen oberhalb von 250.000 Euro p.a. erfasst sind. Umgerechnet

⁶⁸ Nee 2005, S. 59.

⁶⁸ Nee 2005, S. 59.

⁶⁹ Nee 2005, S. 66.

⁷⁰ Die Struktur der Branche wird genauso wie ihre Governance am Beispiel Deutschlands erklärt, also am Beispiel des Landes, in dem die empirische Forschung durchgeführt wurde. Die Wahl Deutschlands für die empirische Untersuchung erfolgte aufgrund der Tatsache, dass dieses Land neben Großbritannien zu den bedeutendsten Holzimportnationen Europas gehört und weltweite Handelskontakte unterhält, was für die Beschreibung der vorliegenden Fragestellung von großer Relevanz ist. Ein weiterer Grund für die Heranziehung Deutschlands als Model zur Beschreibung der Struktur der Branche ist die Tatsache, dass die Organisation der Handelsbranche in Deutschland die Struktur der gesamten Branche gut widerspiegelt. Auf eventuelle relevante Abweichungen wird in weiteren Teilen des Beitrags hingewiesen.

auf die Umsätze sind etwa 80 % des Umsatzes im Holzfachhandel im GD Holz vertreten. Der Verband verfügt auch über Mitglieder in der Schweiz, Österreich, Luxemburg und Belgien.⁷¹

Die Interessen des Außenhandels werden im Fachbereich Holzaußenhandel vertreten, in welchem vor allem der Importhandel und nur in geringem Umfang der Exporthandel organisiert ist. Der Gesamtverband bietet seinen Unternehmen umfangreiche Leistungen an, die für den internationalen Holzhandel von Bedeutung sind. Zu diesen Leistungen gehören insbesondere Informationsdienste über ausländische Märkte, Mitarbeit in internationalen Gremien für Normungsfragen, z.B. zur Erstellung der europaweit einheitlichen Sortierungsbestimmungen für Nadelschnittholz, CEN-Regeln, Pflege und Weitergabe von Kontraktformularen für den Außenhandel, Mithilfe bei der Vertragsgestaltung mit ausländischen Unternehmen, Unterstützung bei der Abwicklung der Außenhandelsgeschäfte, bei Reklamationsabwicklungen sowie bei der Bestellung von Arbitern, Hilfestellung bei Kontaktaufnahmen zu ausländischen Geschäftspartnern und Informationsvermittlung über Handelsbräuche und Sortierungsbestimmungen im Ausland.⁷²

Zu der Vernetzung der Branche trägt wesentlich die Mitgliedschaft des Gesamtverbandes Deutscher Holzhandel in einer Reihe von nationalen und internationalen Organisationen bei, z.B. dem Deutschen Holzwirtschaftsrat (DHWR) oder dem Europäischen Holzhandelsverband (FEBO). Außer der genannten Mitgliedschaften pflegt die Abteilung Außenhandel des GD Holz Kontakte zu anderen nationalen und internationalen Verbänden. Es bestehen intensive Kontakte zu den skandinavischen, englischen und französischen Verbänden, sowie zu dem Europäischen Verband der Plattenimporteure (UCIP), Europäischen Nadelschnittholzverein (UCBR), Europäischen Verband der Laubholzimporteure (UCBD) und der Association Technique Internationale des Bois Tropicaux (ATIBT).

Die bereits erwähnte *Fédération Européenne du Négoce de Bois (FEBO)* repräsentiert derzeit 13 Länder: Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Litauen, Finnland, Schweden, Österreich, Belgien, Dänemark, die Niederlande, die Schweiz, Luxemburg, 15 nationale Verbände und ca. 3500 Holzhandelsunternehmen.⁷³ Der Handel, der sich ursprünglich in FEBO organisierte, war reiner Binnenhandel. Die Europäisierung von Märkten und zunehmende Globalisierung haben dazu geführt, dass der ursprüngliche Binnenhandel immer mehr im Importbereich aktiv wurde. Die vorherige Unterscheidung zwischen dem Import – und Binnenhandel wird immer schwächer und führt

⁷¹ Siehe GD-Holz Geschäftsbericht 2004, S. 6, 7, http://www.holzhandel.de/img/upload/gf_bericht/gf-bericht2004.pdf

⁷² Vgl. Speth 2004, S. 85, 86.

⁷³ Siehe <http://www.FEBO.org/GFEBOD1.htm>

dazu, dass der internationale Holzhandel heutzutage im FEBO vertreten wird. Zu den Aufgaben von FEBO gehören insbesondere die Förderung der Kooperation innerhalb des europäischen Holzhandels und die Unterstützung des Informationsaustausches zwischen nationalen Verbänden sowie die Vertretung der Interessen des europäischen Holzhandels gegenüber der EU-Kommission. Kennzeichnend für die FEBO ist die Förderung der freien europäischen Holzmärkte und des Abbaus von tarifären und nicht tarifären Handelshemmnissen.⁷⁴ Die Organisation arbeitet seit ein paar Jahren mit der Arbeitsgruppe Forest Law Enforcement Governance and Trade (FLEGT) der EU-Kommission zum Thema „illegaler Holzeinschlag“ zusammen. Sie spricht sich gegen eine Bevorzugung eines einzelnen Zertifizierungssystems aus und plädiert für eine gegenseitige Anerkennung der Zertifizierungssysteme.⁷⁵ Zu den besonderen Verdiensten des europäischen Verbandes gehört die Ausarbeitung eines freiwilligen Verhaltenskodizes im Bereich des Umweltschutzes. Dieser Verhaltenskodex wurde während der Generalversammlung von FEBO am 29.4.2005 angenommen und verpflichtet FEBO-Mitglieder zum Beziehen des Holzes aus legalem Einschlag, insbesondere aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern.⁷⁶ Zu den besonderen Dienstleistungen von FEBO gehören außerdem die Fertigung von Rundschreiben mit Informationen über die Entwicklungen innerhalb der Branche in Europa und die Durchführung von Veranstaltungen, z.B. von dem Branchentag Holz.⁷⁷

Zu anderen internationalen Branchenorganisationen, die außer FEBO zur Vernetzung der Holzbranche auf der europäischen Ebene beitragen, gehören die bereits erwähnten Verbände und Organisationen: *Europäischer Verband der Laubholzimporteure (UCBD)*, *Europäischer Verband der Importeure von Holzwerkstoffen (UCIP)*, *Zentralverband der Europäischen Holzindustrie (C.E.I. Bois)*, *Europäische Organisation der Sägewerksverbände (E.O.S.)* sowie *der Zentralverband der Europäischen Waldbesitzer (CEPF)*. Wie man aus den Bezeichnungen der jeweiligen Organisationen schlussfolgern kann, handelt es sich bei allen diesen Institutionen jeweils um die Vertretung der Interessen einer bestimmten Anzahl von Unternehmen, die in einem Teilbereich des Holzhandels tätig sind. Diese eng spezialisierten Branchenorganisationen sind in ihren jeweiligen Bereichen besonders sachkundig und haben auch Überblick über die Kontraktfor-

⁷⁴ <http://www.FEBO.org/FEBOD5.htm>

⁷⁵ Siehe Geschäftsbericht von GD Holz 2003, S. 24. <http://www.holzhandel.de/img/upload/pdf/Geschaeftsbericht.pdf>

⁷⁶ Siehe <http://www.FEBO.org/GFEBOD3.htm>

⁷⁷ Siehe Geschäftsbericht von GD Holz 2003, S. 24.

mulare einzelner Länder, was für den internationalen Holzhandel mehr Sicherheit schafft.⁷⁸

Eine weitere für den internationalen Holzhandel wichtige Organisation ist *The International Technical Tropical Timber Association (ATIBT)*. Diese Nichtregierungsorganisation mit dem Sitz in Paris repräsentiert die Interessen von mehr als 200 direkten Mitgliedern aus 39 Ländern. Dazu zählen u.a: weltweit ansässige nationale Organisationen der Produzenten und Importeure, Internationale Organisationen wie z.B. the International Tropical Timber Association (ITTO), Forst- und holzwirtschaftliche Forschungsinstitute im Bereich Tropenholz sowie tropisches Holz verarbeitende Konzerne. Die ATIBT spielt eine führende Rolle in dem Dialog zur Empfehlung und Implementation von pragmatischen Lösungen für das nachhaltige Management von Tropenholzressourcen und trägt zur weltweiten Verwendung von Produkten aus tropischem Holz bei. Sie bildet ein internationales Netzwerk von Kontakten.⁷⁹ Sowohl das Generalsekretariat der ATIBT wie auch gelegentlich ihre Mitglieder partizipieren in den Diskussionen, Arbeitsgruppen und Resolutionen von nationalen und internationalen Institutionen wie FAO, die Weltbank, EU und Regierungen von produzierenden und Verbraucherländern. Die Organisation arbeitet mit vielen internationalen und nationalen Nichtregierungsorganisationen wie z.B. dem WWF zusammen.⁸⁰ Sie leistet auch Hilfe bei Problemen mit afrikanischen Lieferländern, in denen sie technische Beratung macht. Da es in Afrika keine Verbandsstrukturen gibt, versuchen europäische Verbände, die die Interessen der europäischen Importeure und Exporteure vertreten, bei Schwierigkeiten bezüglich der Vertragserfüllung seitens ihrer afrikanischen Geschäftspartner über die ATIBT weiterzukommen.⁸¹ Einen wichtigen Teil der Arbeit der ATIBT macht die technische Standardisierung der tropischen Hölzer und Holzprodukte aus. Zu benennenswerten regulativen Werken der ATIBT gehören z.B. die „Grading rules for African sawn timber“ und die „ATIBT Rules of Mensuration“.⁸² Die ATIBT trägt außerdem zu den Arbeiten an CITES, ISO and CEN-Normen bei. Von großer Bedeutung für den internationalen Holzhandel mit Tropenhölzern ist die Tatsache, dass die ATIBT in Paris ihre eigene Schiedsstelle unterhält, welche international hoch anerkannt ist. Die Arbitragekammer ist zuständig für alle etwaigen Streitigkeiten, die sich aus dem Handel mit Tropenholzprodukten ergeben, indem sie eine Expertenarbitrage und juristischen Service anbietet.

⁷⁸ Auskunft eines Verbandsrepräsentanten, Interview Nr. 22.

⁷⁹ Vgl. <http://www.atibt.com/en/atibt.php>

⁸⁰ Vgl. <http://www.atibt.com/en/atibt.php?page=edito>

⁸¹ Aussage eines Verbandsrepräsentanten, Interview Nr. 22.

⁸² Siehe <http://www.atibt.com/en/struc.php?page=norme>

Wie die oben gelieferte Beschreibung erkennen lässt, befinden sich alle relevanten Organisationen im Bereich des internationalen Holzhandels in Europa. Diese Organisationen tragen nicht nur zu einer starken Vernetzung der Holzbranche im europäischen Raum bei. Sie sind auch der Motor der verstärkten Produktion und Durchsetzung von nützlichen Standardverträgen der Branche. Viele dieser Verträge, wie z.B. der Rahmenvertrag Germania 1998, schaffen Rechtssicherheit in mehreren europäischen Ländern. Die enge Zusammenarbeit der europäischen Verbände und ihre Kontakte zu internationalen und supranationalen Organisationen sowie zu internationalen Standardisierungsgremien sorgen für die zunehmende Vereinheitlichung der in Europa geltenden Qualitätsnormen der Holzbranche.

Diese enge Vernetzung der Holzindustrie hat einen enormen Einfluss auf ihre Governance. Die Existenz der Verbände ist eine unentbehrliche Bedingung für die Generierung und Durchsetzung von Branchennormen, welche in den meisten Fällen als Folge der Verbandsarbeit entstehen. Bei komplizierten Werken, wie der Rahmenvertrag „Germania 1998“ handelt es sich um eine enge grenzüberschreitende Arbeit mehrerer nationaler Verbände. Die Existenz von Verbänden bietet auch die Möglichkeit des Zugriffs auf Netzwerkmechanismen, was im Folgenden detailliert beschrieben wird. Ähnlich wie Deutschland, besitzen die meisten OECD Länder gut ausgebildete Verbandstrukturen, die die Interessen der im Holzhandel tätigen Unternehmen im Binnen- und Außenhandel vertreten. Dies gilt insbesondere für stark auf den internationalen Holzhandel orientierte westeuropäische Länder wie Frankreich, England,⁸³ Schottland,⁸⁴ Irland,⁸⁵ skandinavische Länder⁸⁶ sowie für nordamerikanische Länder- die USA⁸⁷ und Kanada. Keine Verbandstrukturen gibt es dagegen in den nicht zur OECD gehörenden afrikanischen und asiatischen Ländern.

⁸³ Informationen über die Englische Timber Trade Federation sind abrufbar über: <http://www.ttf.co.uk>

⁸⁴ Siehe die homepage der Scottish Timber Trade Association (STTA), <http://www.stta.org.uk/>

⁸⁵ Siehe die homepage der Northern Ireland Timber Trade Association (NITTA), <http://www.nitimer.com/>

⁸⁶ In Finnland gibt es z.B. den Suomen Sahat, den Interessenverband der unabhängigen privaten Sägewerksindustrie Finnlands (<http://www.suomensahat.fi/ger/index.htm>), in Schweden den Sagverkens Riksförbund, den Zentralverband der schwedischen Kaufsägerwerke (<http://www.sagverk.se>), in Norwegen: Treindustrien, die Interessenorganisation der Sägeindustrie Norwegens (<http://www.trelast.no>).

⁸⁷ z.B. die American Plywood Association in Washington.

IV. DIE GOVERNANCE-MECHANISMEN DER HOLZINDUSTRIE

1. Relationale Geschäftsbeziehungen

Der erste Governance-Mechanismus der Holzbranche, der in allen analysierten Geschäftsbeziehungen von einer herausragenden Bedeutung ist, ist der Mechanismus des relationalen Vertragsmanagements.

Der Holzhandel, insbesondere in Deutschland, ist von mittelständischen Familienunternehmen geprägt, welche seit Generationen in diesem Bereich tätig sind.⁸⁸ Der Grund dafür, dass sich mit dem Holzhandel insbesondere mittelständische Familienunternehmen befassen, ist auch auf die Besonderheit des Handels zurückzuführen. Beim Holzhandel handelt es sich nämlich um ein spezifisches Produkt, welches nicht komplett standardisiert werden kann. Laut Aussage eines Interviewpartners sind Konzerne durchaus interessiert, dieses Geschäft zu betreiben, sie können aber mit dem Artikel und Werten dieses Artikels auf Dauer nichts anfangen.⁸⁹ Obwohl die Standardisierung der Produkte trotz der offensichtlichen Schwierigkeit der Aufgabe vorangetrieben wird, erfolgt die Qualitätskontrolle oft im Rahmen der persönlichen Begegnungen der Geschäftspartner. Die Notwendigkeit die gehandelte Ware in Augenschein zu nehmen macht das Geschäft sehr persönlich und trägt zu Entwicklung langfristiger Geschäftsbeziehungen bei. Eine der befragten Geschäftsleute fasst das so zusammen: „Holz ist ein Naturmaterial, mit dem man sich sehr genau auskennen und auseinandersetzen muss. Viele Geschäftsverbindungen, gerade im Einkauf, verbinden auch lange. Das sind persönliche Verbindungen, wo Vertrauen gewachsen ist, wo man sich gegenseitig besser kennen gelernt hat und wo der Bedarf, den man hat auch noch berücksichtigt wird- in den Mengen oder in der Sortierung.“⁹⁰

Das Streben nach langfristigen Geschäftsverbindungen und die sehr persönliche Art der Geschäfte werden von allen befragten Unternehmern hervorgehoben.⁹¹ Einzelgeschäfte gibt es im Holzhandel sporadisch. Die meistens persönlich aufgebauten Kontakte zu ausländischen Lieferanten und Kunden werden über Generationen gepflegt. Viele Geschäftskontakte wurden von den Vorfahren, die das Unternehmen geleitet haben, übernommen und werden sorgfältig weiter gepflegt. Der Geschäftsführer einer seit 125 Jahren bestehenden Firma hat z.B. mit Stolz offenbart, dass die längsten dieser Kontakte seit 70 Jahren bestehen.⁹²

⁸⁸ Siehe Konradi/Fix-Fierro 2005, S. 224.

⁸⁹ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 11.

⁹⁰ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 17.

⁹¹ Aussagen von Unternehmensrepräsentanten, Interviews Nr. 9, 10, 11, 17, 18.

⁹² Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 11.

Selbstverständlich handelt es sich aus objektiven Gründen nicht immer um Geschäftskontakte, die seit so vielen Jahren bestehen, weil nicht alle Firmen eine so lange Tradition haben und langjährige Kontaktpflege oft durch externe Faktoren verhindert wird. In der Regel bekennen sich aber die meisten Unternehmen dazu, ihre Geschäftsbeziehungen im Durchschnitt seit 20, 30, 40 Jahren zu pflegen.⁹³ 5-jährige oder 2-jährige Geschäftskontakte wurden in Fällen genannt, in welchen sich die Unternehmen für die Entdeckung neuer Märkte und Lieferanten entschieden haben.

Die Entwicklung und Pflege von vertrauensvollen und persönlichen Beziehungen im Rahmen der Geschäftskette wird oft durch die kleine Anzahl der Lieferanten oder die Existenz von Stammkunden ermöglicht.⁹⁴ Die Unternehmen bleiben im ständigen Kontakt und Austausch mit den Lieferanten/Produzenten und Kunden, was durch häufiges Telefonieren und Reisen der Geschäftsleute ins Ausland sichergestellt wird.⁹⁵ Folgende Aussage eines promovierten Geschäftsführers einer der erfolgreichsten deutschen Holzhandelsagenturen gibt am besten die Art von relationalen Beziehungen in der Holzbranche wieder:

„Es hat sich erwiesen, dass man ausschließlich dann Möglichkeiten hat, in unserer Branche erfolgreich zu arbeiten, wenn man Geschäftsbeziehungen aufbaut, die ganz stark in die persönlichen Beziehungen mit reingehen. Dieser Begriff „Geschäftsfreundschaft“ hat ganz stark mit dem Begriff Freundschaft zu tun (...). Eine Freundschaft ist ein Wert, den man nicht so leicht hintergeht (...). Wir versuchen, wo es nur möglich ist, persönliche Beziehungen zu den Lieferanten und Käufern aufzubauen, um für Schwierigkeiten, die jeden Tag vorkommen, auch eine zufrieden stellende Lösung zu finden, ohne dass eine Geschäftsbeziehung auseinander geht. Einmal kaufen und dann nie wieder kaufen, das gibt es bei uns nicht. Der intensive Kontakt zu Kunden und Lieferanten ist unser Geschäftserfolg. Kein Dokortitel, kein Studium, kein Computer, alles nicht, ausschließlich die Pflege der persönlichen Beziehungen ist ausschlaggebend.“⁹⁶

Wie aus dem Zitat deutlich zu erkennen ist, legen die Parteien, die ihre Geschäftsverbindung als Freundschaft empfinden, keinen großen Wert auf schriftliche Verträge oder deren gerichtliche Durchsetzung. Alle der von mir befragten Kaufleute behaupten, dass sie schnelle, unkomplizierte Lösungen bevorzugen.⁹⁷ Damit lässt sich erklären, warum in vielen relationalen Geschäftsbeziehungen Verträge zunächst per Handschlag geschlossen und erst dann schriftlich fixiert werden. Der damit verbundene bürokrati-

⁹³ Aussagen von Unternehmensrepräsentanten, Interviews Nr. 7, 15, 19.

⁹⁴ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 9.

⁹⁵ Aussagen von Unternehmensrepräsentanten, Interviews Nr. 8, 10, 14, 16, 21.

⁹⁶ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 16.

⁹⁷ U.a. Aussagen von Unternehmensrepräsentanten, Interviews Nr. 1, 10.

sche Aufwand ist den Geschäftsleuten nicht die Zeit und Mühe wert und das Beharren auf schriftlichen Abmachungen wird häufig als schädlich für die Beziehung angesehen. Während es jedoch beim Kauf von Rohholz im Binnenhandel passieren kann, dass es beim Handschlag bleibt, wird im Außenhandel immer darauf geachtet, dass ein Schriftstück als Beweis der Transaktion existiert, auch wenn er oft erst nach dem Abschluss des Handelsgeschäftes angefertigt wird.⁹⁸

So ein nachgereichter Vertrag hat nicht die Funktion alle Rechte und Pflichten der Parteien genau festzulegen. Meistens hat er eine einfache Form, die ausschließlich die *essentialia negotii* eines Vertrages enthält, wie die Bezeichnung der Parteien, Spezifikation der Ware, Preis usw. Dieser verkürzte Vertrag dient der Transparenz über abgeschlossene Handelsgeschäfte. Er ermöglicht insbesondere den Beweis, dass sie in Bezug auf zwingende Regularien der Exportstaaten im Bereich der Konzessionen und Zertifikate ordnungsgemäß abgewickelt wurden. Der Vertrag schafft auch Sicherheit, dass die Ware, bei der es sich um größere Beträge handelt, auch bezahlt wird, was notfalls schiedsgerichtlich oder gerichtlich verfolgt werden kann. Obwohl diese Option, wie in weiteren Teilen des Beitrags erläutert wird, als *last resort* angesehen wird, ist der Gedanke des *worst case* im Hinterkopf einiger Geschäftsleute doch vorhanden.

Geschäftsleute, die sich entscheiden detailliertere Verträge zu erstellen, die über die Spezifikation etc. hinausgehen und z.B. Klauseln über höhere Gewalt oder Bestimmungen über Gewährleistung beinhalten, legen auf diese Inhalte oft keinen Wert. Einer meiner Gesprächspartner sieht es so: „Sie können im Prinzip vieles ausschließen und sich hinter Kontraktbedingungen verstecken, aber dazu ist unser Geschäft zu individuell: ein Kaufvertrag oder Verkaufsvertrag - das ist im Prinzip nicht viel mehr als ein Stück Papier. Vieles was in Verträgen steht, wird in der Praxis anders gehandhabt.“⁹⁹

Die Kaufleute sind im Fall eventueller Schwierigkeiten, wie z.B. Lieferverzögerung oder Zahlungsstörungen, immer zunächst bemüht eine freundschaftliche Einigung zu erzielen. Diese Einstellung führt dazu, dass in vielen Fällen persönliche Lösungen ausgearbeitet werden, die es erlauben einen Konflikt ohne Einbeziehung von Dritten zu lösen oder gar nicht als Konflikt anzusehen. Fehllieferungen, Reklamationen usw. werden oft mit einem Anruf oder Fax geregelt.¹⁰⁰ Meistens finden die Kaufleute eine Lösung, die im geldlichen Bereich liegt, d.h. über einen Nachlass oder eine Gutschrift.¹⁰¹ In vielen Fällen sind die Geschäftsleute sogar bereit auf eine bestimmte Summe zu verzichten, um die Geschäftsbeziehung am Leben zu erhalten. Deswegen gibt es auch un-

⁹⁸ Konradi/Fix-Fierro 2005, S. 224.

⁹⁹ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 15.

¹⁰⁰ Aussagen eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 14.

¹⁰¹ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 12.

terschiedliche Meinungen zur Beilegung einer Streitigkeit im Rahmen einer Arbitrage oder eines Gerichtsprozesses. Eine Arbitrage wird einer gerichtlichen Auseinandersetzung stets vorgezogen und ist in der Holzbranche eine allgemein anerkannte alternative Konfliktlösungsmethode. Nicht desto trotz befürchten einige Kaufleute, dass jede Art von Bemühung von Dritten in Konfliktfällen der Geschäftsbeziehung schaden könnte.¹⁰²

Die Problematik der Einschaltung von Dritten wird näher in dem Kapitel über die Gerichtsbarkeit und Schiedsgerichtsbarkeit erläutert. An dieser Stelle sollte nur konstatiert werden, dass die Entwicklung und Pflege von relationalen Geschäftsbeziehungen im grenzüberschreitenden Holzhandel von enormer Bedeutung ist. *Relational contract management* hat neben der Koordination der Handelsgeschäfte mittels der *lex mercatoria* die wichtigste erwartungsstabilisierende Funktion innerhalb der Holzindustrie und gehört zur Philosophie der meisten in diesem Bereich tätigen Unternehmen. Dies veranschaulicht die Aussage des Geschäftsführers eines der erfolgreichsten deutschen Importhäuser, welche zugleich als Motto auf der Homepage des Unternehmens auftaucht: Dort heißt es: „Wir handeln nicht mit Holz, wir handeln mit Menschen“.¹⁰³ Beim Zitieren dieses Mottos schmunzelte mein Geschäftspartner und erklärte, dass es dabei selbstverständlich nicht um Menschenhandel geht, was man vorschnell schlussfolgern könnte. Sicherlich nicht, es handelt sich dabei um ganz was anderes, was eben ausführlich dargestellt wurde.

2. *Lex mercatoria*

Der zweite Governance-Mechanismus der Holzbranche, der es ermöglicht, Erwartungen auf effektiven Gütertausch zu stabilisieren, ist der Mechanismus der autonomen Normgenerierung. Die im Holzhandel tätigen Branchenorganisationen sind seit den 50-er Jahren damit beschäftigt Kontraktformulare, Standards und Sortierungskriterien für den Handel mit bestimmten Holzarten- und Erzeugnissen zu entwickeln, sowie einige der in der Praxis angewandten Handelsbräuche schriftlich zu fixieren.

Zu umfassenden Kontraktformularen, die von verschiedenen Branchenverbänden entwickelt wurden und den internationalen Holzhandel effektiv regeln, zählen u.a.

- Allgemeine Bedingungen des Schlussscheines Germania 1998, angenommen von dem Verband der Finnischen Forstindustrie (FFIF), dem Verein Schwedischer Holzexporteure (STEF), dem Verband der Norwegischen Sägeindustrie (NSIA) und dem Gesamtverband Deutscher Holzhandel (BD Holz-VDH) e.V., 2. Aufl., Mai 2000

¹⁰² Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 16.

¹⁰³ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 9.

- Japan-Timber 1998, General Conditions, adopted by The Finish Forest Industries Federation, The Norwegian Sawmill Industries Association and The Swedish Wood Exporters Association
- General Conditions-European Plywood Contract Form 1997
- Bedingungen für Sperrholzkontrakte Bremensia 1957, angenommen von dem Verein Deutscher Holzeinfuhrhäuser e. V., dem Verein Finnischer Sperrholzindustrien und dem Verein Schwedischer Sperrholzfabrikanten
- sowie Plywood Cif Contract Form 1957, angenommen von The Timber Trade Federation of the UK.

Außer den oben genannten ausführlichen Kontraktformularen gibt es im grenzüberschreitenden Holzhandel vorformulierte Musterverträge. Zu nennen sind hier insbesondere: „The Sample of a Contract of Sale in the timber trade between a German partner and an overseas partner“ und “The Sample of a contract of sale in the timber trade between a German partner and a partner from an EU Country or Neighbouring Associated Reform Countries”. Diese Musterverträge haben zwar nicht die Qualität umfassender Vertragsformulare, enthalten aber verschiedene frei wählbare Optionen in Bezug auf die Regelung der Handelsgeschäfte und werden gerne im Auslandsverkehr angewandt.

Die Kontraktformulare der Holzbranche regeln detailliert den Handel mit den dort festgelegten Produkten und werden von den Parteien ergänzend zur Regelung ihrer Geschäftsbeziehung vereinbart. Aufgrund der Vielzahl der Holzarten und Produkte, die global gehandelt werden, gibt es auch mehrere Verträge, die solche Handelsgeschäfte koordinieren. Sie gelten jeweils für bestimmte Länder und Regionen, in welchen die von Ihnen erfassten Holzarten und Produkte vorhanden sind. Eine genaue Analyse der typischen Verträge der Holzbranche würde den Umfang dieser Arbeit sprengen. Aus diesem Grund sollten hier nur die wichtigsten Inhalte, die Qualität und praktische Relevanz sowie die Autonomie der Verträge diskutiert werden.

Das umfassendste und populärste Vertragsformular, das in deutschem Außenhandel angewandt wird, ist der Schlussschein „Germania 1998“, welcher vom Gesamtverband Deutscher Holzhandel und von den oben genannten skandinavischen Verbänden (FFIF, STEF, NSIA) entwickelt wurde. Der Rahmenvertrag regelt das Importgeschäft von Nadelholz nach Deutschland aus den Ursprungsländern: Finnland, Schweden und Norwegen. Er wurde im Mai 2000 angenommen und ist ein Nachfolger des Schlussscheines Germania aus dem Jahre 1952. „Germania 1998“ besteht aus 23 Paragraphen und einer Anlage und enthält detaillierte Regelungen bezüglich aller Aspekte, die im oben genannten Holzhandel zwischen Deutschland und Skandinavien von Bedeutung sind.

Dies betrifft nicht nur die für das Naturprodukt Holz aufgestellten Vorschriften über die Eigenschaften der Ware, Sortierung, Gefahrenübergang und Befrachtung. Der Rah-

menvertrag enthält auch notwendige Bestimmungen in Bezug auf Berechnung der Preise, Fristen, Spielräume der Parteien, die Klausel über höhere Gewalt, Versicherung, Import- und Exportpflichten etc. Die Bestimmungen hinsichtlich des Eigentumsvorbehalts sind sogar genauer als diejenigen des BGB. Auch Reklamationen sind detailliert geregelt. Schließlich regelt der Rahmenvertrag explizit den Weg der Arbitrage und sieht sogar verschiedene Arbitragearten vor, je nach Transportstadium und Mengen der Ware, über die entschieden werden soll. Auffällig ist, dass der Vertrag kein anwendbares Recht bestimmt und damit den Gerichtsweg und die Zuständigkeit der deutschen und skandinavischen Gerichte ausschließt. Alle aus dem Vertrag herrührenden Streitigkeiten sollten im Weg der Arbitrage entschieden werden. Die Schiedsrichter entscheiden einzig und alleine aufgrund des „Germania-Vertrages“. Die Arbitrageentscheidung wird als endgültig und bindend erklärt. Für eventuelle Vollstreckungen in Deutschland wird das Oberlandesgericht als zuständig erklärt. Wie jedoch die durchgeführte empirische Forschung zeigt, kommt es sehr selten dazu, dass die Schiedsgerichtsurteile vollstreckt werden müssen.

Alle befragten Unternehmer und Verbandsvertreter sehen in dem Schlussschein Germania ein perfektes Vertragswerk und in der dort festgelegten Arbitrage die beste Streitschlichtungsmethode, auf die man bei der Unmöglichkeit einer gütlichen Einigung zugreifen kann. Die deutschen Unternehmer, die am Handel mit Nadelholz mit Skandinavien beteiligt sind, behaupten den Handel mit diesen Ländern aufgrund des Vertrages effektiv und problemlos abzuwickeln.¹⁰⁴ Die hohe Qualität und Popularität des Regelwerkes hat dazu geführt, dass auch andere europäische Länder angefangen haben, auf seiner Basis zu arbeiten. Der „Germania 1998“ wird ohne weiteres auf Lieferungen aus baltischen Ländern angewandt¹⁰⁵ und findet manchmal auch Anwendung auf Importe aus Polen,¹⁰⁶ obwohl sich diese Länder an der Ausarbeitung des Vertrages nicht beteiligt haben. Der Schlussschein „Germania 1998“ schafft also für mehrere europäische Länder, die am Außenhandel mit Nadelschnittholz beteiligt sind, die gewünschte Rechtssicherheit. Andere oben erwähnte Kontraktformulare genießen zwar auch ziemliche Popularität, sie können aber nicht mit dem Schlussschein „Germania 1998“ verglichen werden.

Ein weiterer Aspekt, der hier diskutiert werden sollte, betrifft den Inhalt und die Autonomie der holztypischen Verträge. Diese Verträge sind zweifellos autonom in Bezug auf deren Produzenten, weil sie jeweils von brancheninternen Experten entwickelt wurden. Alle Verträge enthalten technische Einzelheiten bezüglich der gehandelten Güter.

¹⁰⁴ Aussagen der Interviewpartner, Interviews Nr. 9, 8, 13, 17, 18.

¹⁰⁵ Aussage eines Verbandsrepräsentanten, Interview Nr. 22.

¹⁰⁶ Dies bestätigt die Aussage und der vorgelegte Vertrag eines Interviewpartners, Interview Nr. 14.

Diese Vorschriften konnten nur von Branchenexperten entwickelt werden. Sie entstammen keiner nationalen Rechtsordnung, sondern der reinen Handelspraxis. Die Bestimmungen betreffend die Befrachtung und Versicherung verweisen auf die aktuelle Version der Incoterms, welche von der Internationalen Handelskammer in Paris entwickelt wurden und für eines der prominentesten Elemente der *lex mercatoria* gehalten werden. Die Lieferungs- und Abholfristen für Güter, welche in einigen holztypischen Kontraktformularen, z.B. dem „Germania 1998“ festgelegt wurden, unterscheiden sich von den üblichen Fristen der nationalen Zivilgesetzbücher, insbesondere desjenigen des BGB. Diese Fristen sind an die Besonderheit des Handels mit einem Naturprodukt angepasst. Alle erwähnten Kontraktformulare der Holzbranche enthalten die für internationale Verträge typische Klausel über höhere Gewalt, welche ebenfalls als wichtiges Element der *lex mercatoria* betrachtet wird. Bezüglich der Zahlungssicherung verweisen einige Verträge auf die „Uniform Guidelines for Documentary Credits“ und erlauben somit den Rückgriff auf *lex mercatoria*.

Außerdem bestimmen die meisten Verträge des internationalen Holzhandels die Konfliktschlichtung im Rahmen einer Arbitrage, welche als alternative Konfliktschlichtungsmethode für die privat geschaffenen Normen gilt. Die „Germania“, „Bremensia“ und „Europly“- Verträge regeln eine brancheninterne Arbitrage, während der „Japan Timber“ die internationale Schiedsgerichtsbarkeit vorsieht. Der Schlussschein „Germania 1998“ bestimmt kein anwendbares Recht. Er enthält keine Lücken in Bezug auf die geregelte Materie und bildet somit eine perfekte Basis für etwaige Konfliktlösung. Die Notwendigkeit des Rückgriffs auf staatliche Rechtssysteme besteht also nicht. Demnach kann der Rahmenvertrag als so genannter „rechtsordnungsloser Vertrag“ (*contrat sans loi*) angesehen werden, welcher keinem nationalen Rechtssystem entstammt und deswegen auf großes Interesse der Jurisprudenz stößt.¹⁰⁷

Allerdings enthält der „Germania“-Rahmenvertrag eine Bestimmung bezüglich der Zuständigkeit des Oberlandesgerichts Bremen für eventuelle Vollstreckungen der Schiedsgerichtsurteile. Obwohl solche Vollstreckungen nur in Ausnahmesituationen erfolgen, kann die Tatsache der Involvierung staatlicher Institutionen manchmal von Bedeutung werden. Die Allgemeinen Bedingungen der „Bremensia“ deklarieren die Schiedsgerichtsurteile als rechtskräftig und sehen keine Möglichkeit ihrer Vollstreckung durch staatliche Gerichte vor. Auch sie können also als „rechtsordnungsloser Vertrag“ bezeichnet werden. Der „Europly“- Vertrag bestimmt ebenfalls Schiedsgerichtsverfahren für die Lösung aller sich aus dem Vertrag ergebenden Konflikte. Der Vertrag enthält aber auch eine Bestimmung, welche den Vertragsparteien und Richtern erlaubt, auf die

¹⁰⁷ Siehe Dasser 1989, S. 18.

Rechtssysteme derjenigen Länder zuzugreifen, in welchen die Arbitrage stattgefunden hat. Die Anwendung nationaler Rechte ist auch durch den „Japan Timber 1998“ erlaubt.

Die Analyse der in internationalen Austauschbeziehungen anwendbaren Verträge der Holzbranche zeigt, dass die internationalen Kaufleute weitgehend autonome Verträge entwickelt haben, die auf die speziellen Bedürfnisse des grenzüberschreitenden Handels abgestimmt sind. Die meisten Verträge erlauben keinen Rückgriff auf staatliche Rechtsordnungen und Gerichte und sehen Schiedsgerichtsbarkeit als bevorzugte Konfliktlösungsmethode vor. Es gibt aber auch Kontraktformulare, nach denen die Anwendung nationaler Rechte und die Bemühung ordentlicher Gerichte möglich sind. Die Erkenntnis bezüglich der Existenz verschiedener Regelungen bezüglich der Involvierung staatlicher Institutionen für die Vertragsdurchsetzung führt zu der Schlussfolgerung, dass die internationalen Verträge der Holzbranche zwar weitgehend, aber nicht absolut autonom von staatlichen Rechtssystemen sind.

Ähnliche Anwendung finden in der Praxis des grenzüberschreitenden Holzhandels die von verschiedenen Branchenorganisationen aufgestellten einheitlichen Sortierungskriterien und Qualitätsstandards statt, wie z.B. die „NLGA Standard Grading Rules for Canadian Lumber“ oder die „Standard Grading Rules for Southern Pine Lumber“. Diese technischen Standards sind, wie ihre Bezeichnungen verraten, zwecks Vereinfachung des Handels mit einer bestimmten Holzsorte erstellt worden und haben nicht die Qualität der oben genannten umfassenden Vertragswerke. Immer mehr Standards werden derzeit in internationalen Standardisierungsgremien wie die ISO und CEN produziert, um eine internationale bzw. europäische Vereinheitlichung der Normen zu gewährleisten. An der Entwicklung dieser Normen arbeiten nicht nur die Branchenexperten selber, sondern auch Vertreter der Politik, Wissenschaft etc.

Zusätzlich zu den oben erwähnten Branchennormen und Verträgen gibt es im internationalen Holzhandel einige ungeschriebene und kodifizierte Handelsbräuche. Handelsbräuche sind die tatsächlich im Handelsverkehr geltenden und ausgeübten Gewohnheiten und Gebräuche. Sie dienen als Verkehrssitte des Handels der Typisierung von Auslegungsregeln und Verhaltenserwartungen; insofern wirken sie normativ. Im Gegensatz zum Gewohnheitsrecht sind sie aber nicht als Rechtsnormen anerkannt. Der Handelsbrauch setzt einen gewissen Geltungszeitraum und die einverständliche Übung durch einen Verkehrskreis voraus. Die mit der Heranziehung der Handelsbräuche verbundene Typisierung kommt dem Bedürfnis nach Klarheit und Sicherheit des Handelsverkehrs entgegen. Einer besonderen Vereinbarung oder Schriftform bedarf es zu der Wirksamkeit der Handelsbräuche im Normalfall nicht.¹⁰⁸

¹⁰⁸ Vgl. Heidelberger Kommentar zum Handelsgesetzbuch, Glanegger u.a, 2002, S.880; Schmidt, Handelsrecht, 1999, S. 23; Handelsgesetzbuch, Kommentar, Koller, S. 975.

Zu ungeschriebenen Usancen zählen z.B. spezifische Praktiken der Eigentümererkennung in Bezug auf gekaufte Holzstämmе, die im Laubholzbereich in Afrika und Amerika Anwendung finden.¹⁰⁹ Zu den prominentesten kodifizierten Handelsbräuchen zählen die Tegernseer Handelsbräuche, welche ursprünglich für den deutschen Binnenhandel entwickelt wurden, aber wegen ihrer hohen Qualität auch für grenzüberschreitende Geschäfte, insbesondere mit der Schweiz und Österreich vereinbart werden. Die TG sind durch höchstrichterliche Rechtsprechung¹¹⁰ als Brauchtum im Sinne des § 356 HGB anerkannt. Danach ist "unter Kaufleuten in Ansehung der Bedeutung und Wirkung von Handlungen und Unterlassungen auf die im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche Rücksicht zu nehmen". Dies bedeutet, dass für Vollkaufleute, die dem HGB unterliegen, die Gebräuche automatisch gelten, es also keiner eigenen Vereinbarung bedarf. Vielmehr muss im Einzelfall vereinbart werden, dass sie nicht gelten sollen. Diese Handelsbräuche gelten also normativ, ein Kaufmann kann sich nicht darauf berufen, sie nicht gekannt zu haben. Die Tegernseer Gebräuche gelten auch für Minderkaufleute in der Holzbranche, also z.B. kleine Tischlereibetriebe, kraft "Verkehrssitte" nach § 157 BGB.¹¹¹

Wie unten dargelegt wird, sind Gerichtsgänge und Urteile ordentlicher Gerichte im Holzhandel sehr selten. Dies gilt insbesondere für den internationalen, aber auch für den nationalen Bereich. Nichtsdestotrotz waren ausgerechnet die Tegernseer Gebräuche oft Gegenstand richterlicher Entscheidungen. Es muss hervorgehoben werden, dass die TG nur in Deutschland kraft Verkehrssitte gelten. Im Außenhandel müssen sie immer gesondert vereinbart werden, um ihre Geltungskraft zu entwickeln.¹¹² Dies sorgt für Rechtssicherheit in grenzüberschreitendem Verkehr, in dem auch die Bräuche anderer Länder, wie z.B. die österreichischen oder italienischen Holzhandelsusancen zur Anwendung kommen könnten.

Auch Handelsklauseln, denen im Handelsverkehr große Bedeutung zukommt, müssen vereinbart sein. Handelsklauseln sind schriftliche oder mündlich festgelegte Kurzformen und Abkürzungen. Ihre Auslegung wird zum Teil von Handelsbräuchen beeinflusst und sie selbst können zu einem Handelsbrauch werden und als solcher festgestellt werden. Die INCOTERMS, welche in der Holzbranche große praktische Relevanz genießen, sind von der Internationalen Handelskammer zum Zweck der einheitlichen Auslegung von Handelsklauseln aufgestellt worden. Sie können im Einzelfall zu Handels-

¹⁰⁹ Bericht eines Interviewpartners, Interview Nr. 20.

¹¹⁰ BGH, Az: IV A 2R 209/84.

¹¹¹ OLG Koblenz 1988, Az: 6 U 1286/85.

¹¹² Aussagen mehrerer Interviewpartner, Interviews Nr. 8, 22, 23.

brauch geworden sein. Auch der Inhalt der Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akreditive (ERA) ist teilweise Handelsbrauch.¹¹³

Aufgrund der Vielzahl und der Vielfältigkeit der global gehandelten Holzarten und Produkte gelten die oben dargestellten Handelsbräuche, branchentypischen Kontaktformulare und Sortierungskriterien oft länderspezifisch. Universelle Anwendung finden im internationalen Holzhandel lediglich die branchenübergreifend geltenden INCOTERMS der ICC Paris sowie die allgemeinen Rechtsprinzipien. Die oben genannten Normen, Handelsbräuche und Verträge sind in der internationalen Kaufmannsgemeinschaft jedoch so weit verbreitet und akzeptiert, dass die am grenzüberschreitenden Handel beteiligten Kaufleute auf deren Anwendung und Einhaltung in der *business community* vertrauen. Ihre hohe Akzeptanz ist darauf zurückzuführen, dass sie von anerkannten Branchenexperten geschaffen werden, die umfangreiche Kenntnisse hinsichtlich der Besonderheiten des internationalen Holzhandels haben. Die besondere Provenienz der Normen, Bräuche und Verträge sowie ihre wiederholte Anwendung in der Praxis führen dazu, dass sie grenzüberschreitende Transaktionen effektiv sichern können und somit zur Vereinfachung des Handels beitragen.

3. Die Schiedsgerichtsbarkeit

Die Holzbranche hat nicht nur ihre eignen Regeln, sondern auch eine brancheninterne Schiedsgerichtsbarkeit ausgebildet. Wie bereits am Anfang dieses Artikels erwähnt wurde, hängt die Existenz und praktische Bedeutung der *lex mercatoria* eng mit der Schiedsgerichtsbarkeit zusammen, weil die privat geschaffenen Normen in der Regel im Rahmen dieser Streitschlichtungsmethode Anwendung finden. Die Schiedsverfahren werden im internationalen Holzhandel als Arbitrage bezeichnet.¹¹⁴ Eine Arbitrage ist eine weltweit anerkannte Methode der alternativen Streitbeilegung innerhalb der Holzbranche und wird stets den gerichtlichen Auseinandersetzungen bevorzugt.¹¹⁵ Lösungen mit Anwälten und Gerichtsgänge sind in dieser Branche sehr selten. Bis auf wenige Ausnahmen¹¹⁶ behaupten die befragten Unternehmer noch niemals im internationalen Handelsverkehr einen Anwalt oder ein ordentliches Gericht eingeschaltet zu haben. Wegen des hohen Kosten- und Zeitaufwandes sowie großer Unsicherheit, die mit einem Gerichtsverfahren im Ausland verbunden sind, verzichten die international tätigen

¹¹³ Vgl. Koller, Handelsgesetzbuch-Kommentar, S. 980; Heidelberger Kommentar zum Handelsgesetzbuch, S. 880.

¹¹⁴ Engl. Arbitration, franz. Arbitrage. Die Bezeichnung Arbitrage hat sich auch im deutschen Sprachgebrauch gut etabliert und wird innerhalb der Holzbranche häufiger verwendet als die übliche Bezeichnung: Schiedsgerichtsbarkeit.

¹¹⁵ Aussagen von Unternehmensrepräsentanten, Verbandsrepräsentanten und Schiedsrichtern, Interviews Nr. 9, 10, 21, 22, 23, 24.

¹¹⁶ Aussagen von Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 14, 18.

Kaufleute auf die traditionellen Konflikt-schlichtungsmethoden und wählen den Weg der Arbitrage.¹¹⁷

Dieser wird erst dann eingeschlagen, wenn eine gütliche Einigung zwischen den Parteien nicht möglich ist. In der Regel versuchen sich die Kaufleute freundschaftlich zu einigen, um ihre Handelsbeziehungen nicht mit Streitigkeiten zu belasten.¹¹⁸ Einige der befragten Unternehmer fürchten, dass eine Arbitrage, ähnlich wie ein Gerichtsverfahren, zum Abbruch der Geschäftsbeziehung führen könnte und vermeiden bewusst jegliches Einschalten von Dritten im Falle eines Konfliktes.¹¹⁹ Es kommt aber doch hin und wieder zu Situationen, in denen sich die Parteien ohne die Hilfestellung eines objektiven Dritten nicht einigen können. In solchen Fällen wird die Schiedsgerichtsbarkeit den Gerichtsverfahren eindeutig vorgezogen.

Die dafür am häufigsten genannten Gründe sind: der Wille der Parteien Konflikte von erfahrenen Branchenexperten schlichten zu lassen, die Schnelligkeit des Verfahrens sowie niedrigere Kosten.¹²⁰ Während die Gerichtsprozesse ohne die Heranziehung der Gutachter aus der Branche nicht entschieden werden können, sich Jahre lang in die Länge ziehen, kostspielig und unvorhersehbar sind, ist eine Arbitrage kostengünstiger, vorhersehbarer und in der Regel nach 14 Tagen kompetent und fair entschieden. Das spielt in der Holzbranche eine enorme Rolle, weil die Ware, die bei Qualitätsarbitragen *in toto* (also als Gesamtheit) besichtigt werden muss, nicht für die Dauer eines Gerichtsprozesses zur Verfügung gestellt werden kann. Wie dies ein 30-Jahre lang als Schiedsrichter tätiger Interviewpartner zutreffend erläutert hat, würde das langfristige Überlassen von größeren Partien von Holz zur Begutachtung durch staatliche Richter nicht nur zur Qualitätsverschlechterung oder Unbrauchbarkeit des schnell verderbenden Naturproduktes, sondern auch zur Arbeitsunfähigkeit der ganzen Branche führen.¹²¹

Die Durchführung der Arbitragen wird von verschiedenen nationalen und internationalen Branchenorganisationen, z.B. vom Gesamtverband Deutscher Holzhandel oder von The International Technical Tropical Timber Association (ATIBT) organisiert. Dabei handelt es sich um brancheninterne Arbitragen. Darüber hinaus steht den Kaufleuten frei, eine Arbitrage bei den für alle Handelsstreitigkeiten zuständigen internationalen Schiedsgerichten oder bei den Schiedsstellen der internationalen bzw. nationalen Handelskammern einzuleiten. Wegen großer Konzentration der Holzhandelsunternehmen in Norddeutschland genießen die Arbitragen der hanseatischen Handelskammern in Bre-

¹¹⁷ Aussagen von Interviewpartner, Interviews Nr. 4, 6, 15.

¹¹⁸ Aussage von Unternehmensrepräsentanten, Interviews Nr. 9.

¹¹⁹ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 20.

¹²⁰ Aussagen von Unternehmensrepräsentanten, Interviews Nr. 9, 10, 21, 22 u.a.

¹²¹ Aussage eines Schiedsrichters, Interview Nr. 24.

men und Hamburg große Popularität. Von den internationalen Schiedsgerichten wird die ICC-Schiedsgerichtsstelle in Paris relativ häufig bemüht. Welches Arbitragegericht bemüht wird, ist in Form einer Schiedsgerichtsklausel vertraglich festgelegt. Ein prominentestes Beispiel für die brancheninterne Schiedsgerichtsbarkeit ist die Arbitrage nach dem zuvor dargestellten Rahmenvertrag „Germania 1998“. Der Vertrag sieht einen detaillierten Arbitrageweg mit Einbeziehung von Arbitern und Obmännern vor, die von dem Gesamtverband Deutscher Holzhandel und von skandinavischen Verbänden bestimmt werden.¹²² Wenn dieser Vertrag eine Geschäftsbeziehung regelt, ist es nicht möglich eine Arbitrage bei einer anderen Arbitrageinstitution, z.B. der ICC Paris durchzuführen.

Die einzelnen Verfahren in Arbitragewesen unterscheiden sich ein wenig voneinander. Das Pariser Handelskammer Procedere ist z.B. komplizierter als die deutschen Schiedsgerichtsregeln, die z.B. in der Bremer oder Hamburger Freundschaftlichen Arbitrage festgelegt sind. In der Art und Weise der Durchführung sind die letzten Arbitragen jedoch genauso kompetent und vor allem kostengünstiger. Die Fragestellung in der Arbitrage kann weltweit die gleiche sein. Neben den Streitigkeiten über die Holzqualität können auch Streitigkeiten über gewisse technische Fragen, wie Dimensionen oder aber über Kontraktdurchführung Gegenstand einer Arbitrage sein.¹²³ Bei den Qualitätsstreitigkeiten spricht man von einer Qualitätsarbitrage. In der juristischen Arbitrage wird dagegen über die Kontraktdurchführung entschieden.

Eine Arbitrage endet mit einem rechtskräftigen¹²⁴ und verbindlichen Urteil, das von den Parteien in den meisten Fällen akzeptiert wird.¹²⁵ Die Anerkennung der Schiedsgerichtsurteile ist nicht nur auf das hohe Ansehen der Arbitrer sowie auf die branchenweite Anerkennung der alternativen Konfliktschlichtungsmethode zurückzuführen. Es ist auch eine Frage der Reputation, die in der Holzbranche eine wichtige Rolle spielt. Manche Unternehmer befürchten sich in der Branche lächerlich zu machen, wenn sie den Gang zu staatlichen Gerichten wagen würden. Sie sind überzeugt, dass sich das in der Branche herumsprechen könnte, was der Reputation der Kaufleute schaden würde.¹²⁶

¹²² Die Bestimmungen betreffend Arbitrage sind in den § 16, 17, 18, 19, 20 und 21 der Allgemeinen Bedingungen des Schlussscheins Germania 1998 zu finden.

¹²³ Aussage eines Schiedsrichters, Interview Nr. 24.

¹²⁴ § 1055 ZPO bestimmt für die in Deutschland abgehaltenen Schiedsverfahren, dass der Schiedsspruch unter den Parteien die Wirkungen eines rechtskräftigen gerichtlichen Urteils hat. Dies wird noch mal durch den Inhalt der im Holzhandel anwendbaren Verträge und ergehenden Schiedssprüche festgehalten.

¹²⁵ Aussagen von Interviewpartnern. Interviews Nr. 3, 10, 22, 24.

¹²⁶ Aussage eines Interviewpartners, Interview Nr. 3.

Der Grund für die freiwillige Erfüllung der Schiedssprüche liegt also unter anderem darin, dass es im Handelsverkehr nicht dem kaufmännischen Anstand entspricht, eine schiedsgerichtliche Entscheidung zu einer Vollstreckung kommen zu lassen. Dies gilt besonders für die administrierte Schiedsgerichtsbarkeit, bei der die Schiedsgerichtsinstitutionen ihren Einfluss zur Erfüllung des Schiedsspruchs geltend machen.¹²⁷ Der Schiedsgerichtshof der ICC kann sich zu diesem Zweck auf Art. 28 Abs. 6 ICC Rules 1998 berufen, der folgende Regelung enthält: „Every award is binding on the parties. (...) the parties undertake to carry out any award without delay“. Die ICC leitet aus dieser Regelung eine vertragliche Verpflichtung der Parteien ab, den Schiedsspruch ohne Verzögerung zu erfüllen.¹²⁸ Ähnliche Regelungen finden sich in vielen holzspezifischen Verträgen, in denen die Schiedsgerichtsurteile als „final and binding on all parties“ und „immediately enforceable“ deklariert werden.¹²⁹ Es besteht kein Zweifel darüber, dass das Schiedsverfahren ein einstufiges jurisdiktionelles Verfahren sein soll und die Unanfechtbarkeit des Schiedsspruchs in einer Sache zu den angestrebten Vorteilen der Schiedsgerichtsbarkeit gehört.¹³⁰ Einzelne Branchenangehörige, insbesondere Verbandsvertreter, die die brancheninterne Schiedsgerichtsbarkeit organisieren, sehen sie nicht nur als effektive alternative Streitschlichtungsmethode, sondern auch als Entlastung staatlicher Gerichte an.¹³¹ Dieser Aspekt bewirkt zusätzlich zu den oben genannten Gründen, dass staatliche Gerichte für die Vollstreckung der Schiedsgerichtsurteile kaum involviert werden.

Einen gewissen Einfluss auf die Akzeptanz der Schiedsgerichtsurteile hat aber auch die Gewissheit, dass ein Schiedsgerichtsurteil von einem ordentlichen Gericht vollstreckt werden kann. Obwohl die befragten Kaufleute die Möglichkeit der Vollstreckung immer ganz am Rande benennen und in der Praxis fast nie davon Gebrauch machen,¹³² ist der Hintergedanke der staatlich garantierten Vollstreckung offenbar vorhan-

¹²⁷ Vgl. Lionnet 2005, S. 417.

¹²⁸ Derains/Schwartz, Guide to ICC Rules, 1998, S.297, zitiert in Lionnet 2005.

¹²⁹ So lautet z.B. die Bestimmung des § 13 des zuvor erwähnten „Europly“-Vertrages.

¹³⁰ Lionnet 2005, S. 424.

¹³¹ Zu beachten ist in dieser Hinsicht die Vorschrift des § 1032 ZPO. Nach dieser Vorschrift hat das Gericht eine Klage als unzulässig abzuweisen, wenn sie in einer Angelegenheit erhoben wurde, die Gegenstand einer Schiedsvereinbarung ist. Eine gültige Schiedsvereinbarung schließt also die Entscheidungskompetenz der Gerichte aus. Beim Gericht kann aber nach Abs. 2 der genannten Vorschrift bis zur Bildung des Schiedsgerichts ein Antrag auf Feststellung der Zulässigkeit oder Unzulässigkeit eines schiedsgerichtlichen Verfahrens gestellt werden.

¹³² Keiner der befragten Unternehmer hat jemals versucht ein Schiedsgerichtsurteil gerichtlich zu vollstrecken und behauptet dies auch von Kollegen nicht gewusst zu haben.

den.¹³³ Diese Tatsache kann bei der Analyse der Gründe für die Anerkennung der Schiedsgerichtsurteile nicht ausgeblendet werden.

Die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche richtet sich in Deutschland nach dem Übereinkommen vom 10. Juni 1958 über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche (§ 1061 ZPO).¹³⁴ Mit der „New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards“ (NYC) wurde von den Vereinten Nationen die Rechtsgrundlage für die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit geschaffen. Der äußere Reformschub in der Schiedsgerichtsbarkeit erfolgte in Deutschland und vielen anderen Ländern aufgrund des „UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration“ 1985 (ML). Mit diesem Modelgesetz wurde den Ländern von The United Nations Commission On International Trade Law (UNCITRAL) ein ausführliches, einheitliches Schiedsverfahrensrecht zur Rezeption angeboten. Bis dato haben dieses Gesetz zahlreiche OECD und Nicht-OECD Länder angenommen. Die Rezeption des ML erfolgte in Deutschland im Jahr 1998 und basiert auf dem Gesetz zur Neuregelung des Schiedsverfahrensrechts vom 22. 12.1997.¹³⁵

Der Schiedsspruch, der gem. §1055 ZPO die Wirkungen eines rechtskräftigen Urteils hat, unterliegt der Kontrolle durch staatliche Gerichtsbarkeit. Das Kontrollverfahren ist kein Rechtsmittelverfahren, sondern nur die Überprüfung, ob der Schiedsspruch in einem rechtsstaatlichen Verfahren ergangen ist und anerkannt werden kann.¹³⁶ Das Verfahren ist durch eine doppelte Kontrollmöglichkeit gekennzeichnet. Die Partei, die den Schiedsspruch ablehnen will, kann beim zuständigen staatlichen Gericht das Verfahren auf Aufhebung des Schiedsspruchs beantragen (Art. 34 Abs. 1 ML, § 1059 Abs. 1 ZPO). Die Aufhebung setzt voraus, dass einer der gesetzlichen Ablehnungsgründe vorliegt (Art. 34 Abs. 2 ML, § 1059 Abs. 2 ZPO). Die Partei, die den Schiedsspruch ablehnen will, kann die Ablehnungsgründe aber auch im Verfahren zur Vollstreckbarerklärung, das die andere Partei eingeleitet hat, geltend machen (Art. 36 ML, §§ 1060, 1061 ZPO).

Die Ablehnungsgründe sind im UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration 1985 (ML) und der deutschen ZPO für beide Verfahren gleich geregelt und entsprechen den Gründen des Art. V Abs. 1 der New York Convention on the Re-

¹³³ Aussagen von Interviewpartnern, Interviews Nr. 10, 21.

¹³⁴ Siehe BGBl 1961 II, S. 121. Außer Deutschland haben diese Konvention 134 andere Länder ratifiziert.
http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/NY-conv/XXII_1_e.pdf

¹³⁵ BGBl 1997 I, 3224. Der Text ist abrufbar unter: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-arb/ml-arb-e.pdf>. Zum Status der Übernahme des Modelgesetzes in einzelne Jurisdiktionen siehe: <http://www.jus.uio.no/lm/un.conventions.membership.status/un.arbitration.model.law.1985.html>

¹³⁶ Lionnet, 2005, S. 408.

cognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (NYC) von 1958 zur Versagung der Anerkennung und Vollstreckung eines Schiedsspruchs. Die Aufhebung eines Schiedsspruchs kann jedoch immer nur in dem Land erfolgen, in dem der Schiedsspruch ergangen ist, also im Land des Verfahrensortes. Im Ausland kann gegen den Schiedsspruch nur im Verfahren zur Vollstreckbarerklärung vorgegangen werden. Es wäre nämlich undenkbar, dass Gerichte im Ausland Schiedssprüche aufheben, die nicht ihrer Gerichtshoheit unterliegen.¹³⁷

Zu Aufhebungsgründen gehören zunächst fundamentale Verfahrensmängel, die nur auf Rüge zu prüfen sind (§ 1059 Abs. 2 Ziffer 1 lit. a bis d ZPO). Aufhebungsgründe sind weiterhin das Fehlen der Schiedsfähigkeit sowie Mängel des Sachentscheids, die mit den Gerechtigkeitsvorstellungen in so starkem Widerspruch stehen, dass das Ergebnis allgemein für untragbar gehalten wird (Verletzung des *ordre public*). Diese Gründe (§ 1059 Abs. 2 Ziffer 2 lit. a und b ZPO) sind von Amts wegen zu prüfen.¹³⁸ Diese Liste, die dem Art. 34 ML entnommen ist, gilt als „internationally accepted basis for attacking an award“.¹³⁹

Die im Holzhandel tätigen Schiedsrichter geben zu, auf verfahrensrechtliche, zwingende Vorschriften zu achten, um den Erlass eines Schiedsspruchs zu vermeiden, der aufgrund formaler Fehler von einem staatlichen Gericht aufgehoben werden könnte. So wird z.B. immer darauf geachtet, dass den Parteien das rechtliche Gehör gewährt wird, dessen Verletzung ein Aufhebungsgrund im Sinne des § 1059 Abs. 2 Ziffer 1 lit. b. ZPO bedeutet.¹⁴⁰

Die Sorgfalt der Schiedsrichter, die an die Entscheidungsfindung gelegt wird, verhindert also faktische Verstöße gegen das nationale Recht, die zur Aufhebung eines Schiedsspruchs führen könnte. Die Anerkennung und Vollstreckung eines Arbitrageurteils erfolgt eher in Ausnahmefällen, insbesondere bei der Partizipation einer mit den brancheninternen Prozeduren unerfahrenen Partei oder bei Zwangsbenennung von Arbitern, welche z.B. aufgrund des Germania-Rahmenvertrages erfolgen kann. In solchen Fällen kann sich eine Partei ungerecht behandelt fühlen und eine gerichtliche Kontrolle des erlassenen Schiedsspruchs herbeiführen wollen. Die Möglichkeit der Involvierung staatlicher Gerichte wird auch in Fällen von zahlungsunwilligen Parteien relevant, die ein zur Zahlung verpflichtendes Urteil nicht befolgen wollen.

Die Zusammenfassung der Ausführungen über die Schiedsgerichtsbarkeit sollte mit den Worten eines in der Holzbranche hoch anerkannten Schiedsrichters, der hunderte

¹³⁷ Ebenda, S. 409.

¹³⁸ Ebenda, S. 411.

¹³⁹ Holtzmann/Neuhaus, Guide to Model Law, 1989, S. 911 ff., zitiert in Lionnet 2005, S. 410.

¹⁴⁰ Aussage eines Schiedsrichters, Interview Nr. 24.

von Arbitragen durchgeführt hat, gekrönt werden. Laut seiner Aussage „funktioniert die Branche hervorragend mit ihren selbst gemachten Regeln und ihrer privaten Gerichtsbarkeit. Sie funktioniert in der Regel ohne ordentliche Gerichte.“¹⁴¹

Falsch wäre jedoch der Eindruck, dass die grenzüberschreitenden Geschäfte permanent mit Streitigkeiten belastet sind, und dass die einwandfrei funktionierende Schiedsgerichtsbarkeit missbraucht wird. Die Aussagen von mehreren Interviewpartnern lassen erkennen, dass die Anzahl der Arbitragen in den letzten Jahren zurückgegangen ist. Der vorher zitierte Schiedsrichter, der in der Vergangenheit zwischen 20-40 Arbitragen pro Jahr durchgeführt hat, behauptet, dass er in den letzten Jahren immer weniger Arbitragen gemacht hat und zur Zeit fast überhaupt keine Anfragen mehr hat. Er geht also davon aus, dass es heute fast die Regel ist, dass die Streitigkeiten ohne Hilfe eines Arbiters, also im Wege der freundschaftlichen Einigung erledigt werden. Auch der Leiter der Abteilung Außenhandel bei GD Holz berichtet, dass er in den letzten 5-6 Jahren nur 2-3 Arbitragen nach „Germania 1998 „eingeleitet hat.¹⁴² Diese Aussagen decken sich mit den Aussagen der Unternehmer, die länger im Geschäft sind und die Entwicklung der alternativen Streitschlichtung beurteilen können:

„Also ich halte die Arbitrage für eine sinnvolle Sache, aber sie ist heute nicht so häufig wie vor 20, 30 Jahren. Als ich anfing im Holzgeschäft, gab es viel mehr Arbitragen. Wir haben unsere letzte Arbitrage vor 15 Jahren durchgeführt.“¹⁴³

Diese Aussagen unterstützen die These, dass es den ehrlichen Angehörigen der Holzbranche in der Regel gelingt ihre Geschäfte nicht mit Streitigkeiten zu belasten oder aber im Wege der freundschaftlichen Einigung beizulegen.

4. Staatliches Recht/Ordentliche Gerichtsbarkeit

In seltenen Fällen kommt es im Rahmen grenzüberschreitender Handelsgeschäfte der Holzbranche zur Anwendung vom staatlichen Recht. Es gibt auch Situationen, in denen trotz der oben beschriebenen erschwerten Rechtdurchsetzung im Ausland¹⁴⁴ ordentliche Gerichte bemüht werden. Die Anwendung von nationalen Rechten und die gerichtliche Durchsetzung von vertraglichen Ansprüchen erfolgen in der Holzbranche fast immer im Fall neuer, unbekannter Geschäftspartner aus Risikoländern und sind mit Zahlungsrisiken des Außenhandels verbunden.

Zahlreiche Vertragsklauseln und Techniken dienen dazu, die Zahlung im internationalen Handelsverkehr näher zu bestimmen und zu sichern. Bei Verwendung der Klausel

¹⁴¹ Aussage eines Schiedsrichters, Interview Nr. 24.

¹⁴² Aussage eines Verbandsrepräsentanten, Interview Nr. 22.

¹⁴³ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 14.

¹⁴⁴ Empirische Befunde bestätigen, dass Gerichte bei grenzüberschreitenden Streitigkeiten wesentlich seltener in Anspruch genommen werden als im nationalen Bereich, siehe Gessner 1996, S. 155.

„Kasse gegen Dokumente“ (*cash against documents*) erhält der Verkäufer Zug um Zug gegen Übergabe der Dokumente den vereinbarten Kaufpreis.¹⁴⁵ Beim Dokumenten-Akkreditiv (*letter of credit*) weist der Akkreditiv-Auftraggeber (Käufer) seine Bank („Käuferbank“) an, für den Verkäufer (Begünstigten) ein Akkreditiv zu eröffnen. Der Verkäufer erhält gegen die Vorlage bestimmter Dokumente den Kaufpreis.¹⁴⁶ Ein weiteres im Außenhandel oft benutztes Zahlungssicherungsmittel ist eine Bankgarantie. Sie ist zahlbar auf erste schriftliche Anforderung des Garantienehmers und dessen Erklärung, dass eine bestimmte vertraglich vereinbarte Leistung oder Zahlungsverpflichtung nicht erfüllt worden ist.¹⁴⁷ Auch der Eigentumsvorbehalt ist im Außenhandel verbreitet und wird von vielen holztypischen Verträgen vorgesehen. Wie bereits erwähnt, werden grenzüberschreitende Holzhandelstransaktionen mit unbekanntem Geschäftspartnern mit den oben genannten Zahlungssicherungsmechanismen abgesichert. Die Exporteure sichern ihre Transaktionen häufig mit einem Akkreditiv¹⁴⁸ bzw. einer Bankgarantie ab.¹⁴⁹ Sie verwenden auch die Klausel: *cash against documents*.¹⁵⁰

Bei den genannten Zahlungssicherungsmechanismen handelt es sich zwar um von der internationalen Wirtschaft erfundene private Zahlungssicherungsmittel, bei denen im Fall einer Zahlungsstörung ein privater Dritter, z.B. eine Bank für die Zahlung des fälligen Betrages verantwortlich gemacht wird. Nichtsdestotrotz entstammen diese Zahlungssicherungsmechanismen häufig unterschiedlichen staatlichen Rechtsordnungen oder müssen zumindest gesetzeskonform angewandt werden. Beim Dokumentar-Akkreditiv handelt es sich z.B. um einen von den wenigsten Rechtsordnungen speziell geregelten Vertrag, der Elemente des Auftragsrechts und der Anweisung enthält. Rechtliche Grundlage in der Schweiz bildet deshalb für das Akkreditiv-Geschäft das Schweizerische Obligationenrecht mit den Bestimmungen über den einfachen Auftrag und die Anweisung.¹⁵¹

¹⁴⁵ Siehe http://www.intrecht.eu-frankfurt-o.de/WWW/IH_Int_Fin_Zahl_rtf

¹⁴⁶ Siehe http://www.intrecht.eu-frankfurt-o.de/WWW/IH_Int_Fin_Zahl_rtf

¹⁴⁷ Vgl. Hypovereinsbank, Die Bankgarantie im Außenhandel, 2004, S. 7. http://www.hypovereinsbank.de/portal?view=/media/pdf/fk_auha_gage_Bankgarantie_Brosch.pdf. Siehe auch Sosa 2006, S. 113.

¹⁴⁸ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 4.

¹⁴⁹ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 6

¹⁵⁰ Aussage von Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 6, 11.

¹⁵¹ Züricher Kantonbank, Das Dokumentar-Akkreditiv mit den einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen. Mit Incoterms. Ausgabe 2, 2004, http://www.osec.ch/Osec_Internet_root/marktinformationen/Topics/Financing/das_dokumentar-akkreditiv_einfuehrung/ge/das_dokumentar-akkreditiv_internet.pdf

Da ausführliche nationale und internationale gesetzliche Normen für das Akkreditiv-Geschäft fehlten, hat die Internationale Handelskammer in Paris die Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (ERA 500) geschaffen. Sie vereinheitlichen die Auslegung von Formulierungen, Ausdrücken und Vertragsbestimmungen im Zusammenhang mit Dokumentar-Akkreditiven und deren Abwicklung.¹⁵² Trotzdem kann es dazu kommen, dass die Verwendung der Akkreditive in Anlehnung an eine der wenigen nationalen Rechtsordnungen erfolgt, die es regeln. Auch für die Bankgarantie gibt es kein einheitliches internationales Recht. Maßgebend ist hier das für die Bankgarantie jeweils geltende nationale Recht. Aufgrund der Bedürfnisse der Praxis hat sich ein überwiegend einheitliches Rechtsverständnis entwickelt. Dessen ungeachtet kann es aber länderspezifische Besonderheiten geben, denen im Einzelfall Rechnung zu tragen ist. In der Bundesrepublik Deutschland ist der Grundsatz der Vertragsfreiheit sowie die allgemeinen Bestimmungen des Schuldrechts des Bürgerlichen Gesetzbuches und die von der Rechtsprechung der Gerichte zum Garantierecht entwickelten Grundsätze maßgebend.¹⁵³

Aus den aufgezeigten Beispielen der Entstehung oder Orientierung der privaten Zahlungssicherungsmittel an jeweiligen nationalen Rechtsordnungen lässt sich schlussfolgern, dass ihre Anwendung in grenzüberschreitenden Holzhandelsgeschäften zur automatischen Einbeziehung von staatlichem Recht führen kann. Da es außer einiger optional zu verwendenden Richtlinien der Internationalen Handelskammer in Paris keine einheitliche internationale Gesetzgebung im Bereich der Zahlungssicherungsmittel gibt, sind diese Mechanismen oft an nationales Recht gebunden.

Eine Nichteinhaltung der Zahlungspflicht kann im internationalen Holzhandel zu einem Gerichtsprozess führen.¹⁵⁴ Die meisten der befragten Unternehmer sehen einen Gerichtsprozess als *worst case* und wären nur bereit einen einzuleiten, wenn eine Geschäftsbeziehung sowieso nicht mehr zu retten ist und sie sich nicht erlauben können eine größere Geldsumme zu verlieren. Da sich die wenigen Gerichtsprozesse im Holzhandel fast immer auf Zahlungsausfälle beschränken, werden meistens Kunden und nicht Lieferanten angeklagt. Die meisten Gerichtsprozesse von denen man hört, finden in den OECD-Ländern statt, in denen die Rechtsdurchsetzung zwar erschwert, aber nicht ganz aussichtslos ist. Laut Aussagen vieler befragter Kaufleute kann schon die Drohung mit einem Anwalt oder einem Gerichtsprozess zum Ende einer Geschäftsbe-

¹⁵² http://www.osec.ch/Osec_Internet_root/marktinformationen/Topics/Financing/das_dokumentar-akkreditiv_einfuehrung/ge/das_dokumentar-akkreditiv_internet.pdf

¹⁵³ Hypovereinsbank, Die Bankgarantie im Außenhandel, 2004, S. 8, http://www.hypovereinsbank.de/portal?view=/media/pdf/fk_auha_gage_Bankgarantie_Brosch.pdf

¹⁵⁴ Aussagen von Unternehmensrepräsentanten, Interviews Nr. 6, 14, 18.

ziehung führen.¹⁵⁵ Nach dem Abschluss eines Gerichtsprozesses enden die Geschäftsbeziehungen fast ausnahmslos.

5. Netzwerkmechanismen

Da die Holzbranche netzwerkartig organisiert ist, benutzt sie auch die für Netzwerke typischen Sanktionsmechanismen, wie die Verbreitung von Informationen über die Glaubwürdigkeit der im Holzhandel tätigen Unternehmen, sowie den Switching- und Ausschließungsmechanismus.¹⁵⁶ GD Holz praktiziert z.B. die Schwarzlistung der ausländischen Unternehmen, die den deutschen Holzhändlern geschadet haben. Darüber hinaus ist in der Satzung der Branchenorganisation der Ausschluss der eigenen Mitglieder beim Verlust des guten kaufmännischen Rufes vorgesehen. Letztere ist bisher noch nie erfolgt, gleichwohl dient er als Abschreckung gegen opportunistisches Verhalten der Branchenzugehörigen.

Reputation spielt in der Holzbranche eine wichtige Rolle.¹⁵⁷ Auf Branchentagungen und im Rahmen persönlicher Gespräche werden Informationen über Kollegen und Geschäftspartner ausgetauscht. Die Branchenangehörigen beschreiben die Wirkung der Reputationsmechanismen in folgender Weise: „Nach meiner Kenntnis gibt es keine andere Branche, die auch nur annähernd so geschwätzig ist. Man kann jetzt viele Hypothesen entwickeln, woran es liegt, aber wenn ich möchte, dass sämtliche Firmen in der Branche über irgendein Gerücht informiert sind, weiß ich mit wem ich wo reden muss, damit jeder innerhalb von kurzer Zeit weiß, was die Sache ist.“¹⁵⁸ oder „Unsere Branche ist so klein, dass man eigentlich keine schwarze Liste braucht. Es kennt jeder jeden. Innerhalb eines Tages hat eine Information alle erreicht und es wird auch schnell reagiert. Dieser Informationsmechanismus funktioniert sehr gut.“¹⁵⁹

Nichtsdestotrotz lässt sich der Markt keinesfalls nur über Reputationsmechanismen regeln. Einige seit langem im Geschäft tätigen Branchenangehörigen berichten sogar, dass die Bedeutung der Reputation in den letzten Jahren abgenommen hat.¹⁶⁰ Der aus dem internationalen Diamantenhandel bekannte Handschlag¹⁶¹ wird im grenzüberschreitenden Holzhandel nur ausnahmsweise praktiziert. Die meisten grenzüberschreitenden Handelsgeschäfte werden doch durch schriftliche Verträge abgesichert, auch wenn die Verträge nicht immer die Funktion haben, die Transaktion umfassend zu regeln, son-

¹⁵⁵ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 13.

¹⁵⁶ Nähere Erklärung der Netzwerkmechanismen findet sich bei Aviram 2003 und 2004.

¹⁵⁷ Konradi/Fix-Fierro 2005, S. 223, 224.

¹⁵⁸ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 20.

¹⁵⁹ Aussage eines Unternehmensrepräsentanten, Interview Nr. 16.

¹⁶⁰ Aussage eines Schiedsrichters, Interview Nr. 24.

¹⁶¹ Siehe Pkt. II 3 dieses Artikels.

dern lediglich zu dokumentieren. Solche Verträge können trotzdem von den Parteien im Falle eines ohne Beteiligung eines Dritten nicht lösbaren Konfliktes als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden.

Wie das Beispiel des internationalen Diamantenhandels zeigt, ist das in diesem Bereich festgestellte *opting out of the legal system* nur in Extremfällen möglich. Die ausreichende Koordination der Transaktionen mittels außerrechtlichen Netzwerkmechanismen wie Schwarzlistung und Ausschlüsse aus Branchenorganisationen erfolgt nur im Rahmen geschlossener sozialer und religiöser Netzwerke, die auf pre-existierenden, besonderen Bedingungen aufbauen und den Zugang zum Netzwerk streng reglementieren. Im Fall des Diamantenhandels ist das Phänomen auf die Dominanz der Branche durch orthodoxe Juden zurückzuführen. Diese ethnische Gruppe hat es geschafft, durch Rückgriff auf ursprünglich existierendes jüdisches Recht und die im Rahmen der Industrie eingerichteten Institutionen sowie durch Ausschluss von anderen ethnischen Gruppen aus dem Netzwerk, ein privates Rechtsregime zu etablieren, zu dem z.B. die veränderte Vertragspraxis und brancheninterne Schiedsgerichtsbarkeit zählt. Die Diamantenhändler nutzen aber, wie bereits erwähnt, auch ganz ausgeprägt die Netzwerkmechanismen, welche die Notwendigkeit des Rückgriffs auf staatliches Recht komplett ersetzen.

In der Holzbranche existieren zwar auch stark ausgeprägte netzwerkartige Strukturen, sie sind jedoch nicht auf gleiche Bedingungen zurückzuführen. Das beschriebene Netzwerk der Holzbranche hat nichts mit der ethnischen oder religiösen Identität und Dominanz einer bestimmten Händlergruppe zu tun. Dieses Netzwerk basiert lediglich auf der Zugehörigkeit der Mitglieder zur gleichen Branche sowie auf beständigen Geschäftsbeziehungen, die von Generation zu Generation weiter gegeben werden. Die Holzhändler lassen sich zwar als eine soziale Gruppe auffassen, die eine gewisse autonome, brancheninterne Regulierung anstrebt. Der Zugang zum Netzwerk erfolgt aber alleine aufgrund der Branchenzugehörigkeit und wird nicht weiter limitiert. Es werden zwar in der Branche Familienangehörige der aus den langfristigen Beziehungen bekannten Geschäftspartnern bevorzugt, aber der Zugang für Fremde bleibt grundsätzlich offen. Dies ist anders im Diamantenhandel, wo den Angehörigen der Diamantenhändlern (ihren Söhnen, Töchtern, Witwen) der Beitritt zum New Yorker Diamond Club gemäß den Statuten des Clubs erleichtert wird.¹⁶² Die Fluktuation auf dem Markt ist im Holzhandel deutlich größer als in der Diamantenindustrie.¹⁶³ Wenige der für den deutschen Holzhandel so typischen Familienunternehmen sind aus objektiven Gründen in fremde

¹⁶² Vgl. Richmann 2006, S. 403.

¹⁶³ Zu neuen Entwicklungen in der Diamantenindustrie, welche u.a. die Erweiterung des Marktes um Indische Händler beinhalten, siehe Richman 2006.

Hände übergegangen. In einigen Ländern, wie z.B. in den USA oder in Finnland bilden sich im Holzhandel konzernartige und somit weniger überschaubare Strukturen. Die Tatsache macht eine gewisse normative Regulierung notwendig und hat die Konsequenz, dass in der Branche hauptsächlich die übliche, weit verstandene Form der *lex mercatoria* (schriftlich festgehaltene Normen und Verträge), identifiziert werden kann. Eine weitere Konsequenz der Verdichtung des Marktes ist der gelegentliche Rückgriff auf staatliches Recht und ordentliche Gerichte, der im internationalen Diamantenhandel, zumindest zur Zeit der Durchführung der Bernstein-Studie nicht zu beobachten war.

Die Entwicklung und Wandel der Koordinationsmechanismen in der Holzbranche lässt sich am besten mit den Worten eines erfahrenen Branchenangehörigen beschreiben:

„Den Holzhandel kann man leider mit der Diamantenbranche nicht vergleichen. Holzhandel ist ja auch nicht exklusiv genug und hat heute eine sehr breit gestreute Lieferanten- und Kundenschaft, die nicht so exklusiv arbeitet, wie jetzt vergleichbar der Diamantenhandel, der seine eigene Ethik noch hat. Nein, der Holzhandel, würde ich glauben, hat sich im Laufe der letzten 30 Jahre den etwas wilderen Geschäftsbedingungen angepasst. Da ist nicht mehr die Solidität früherer Jahre. Das ist aber nicht schlimm, solange wenigstens das, was schriftlich abgemacht wird, auch eingehalten wird.“

Diese Aussage lässt folgende Schlussfolgerung zu: Die Globalisierung des Handels kann auch dazu führen, dass einfache Netzwerkmechanismen nicht mehr ausreichen, um den globalen Handel zu regulieren. Da die Exklusivität des von Bernstein beschriebenen New Yorker Diamond Clubs in globalisiertem Holzhandel nicht gegeben ist, ist das Zusammenspiel mehrerer Koordinationsmechanismen notwendig, um die Handelsgeschäfte effektiv zu sichern. Angesichts der Tatsache, dass die im Diamantenhandel vorhandenen Bedingungen im Holzhandel nicht gegeben sind, ist jedoch die in diesem Bereich festgestellte Selbstregulierung eine bemerkenswerte Erscheinung.

V. DIE ZUSAMMENFASSUNG UND THEORETISCHE WÜRDIGUNG DER EMPIRISCHEN ERGEBNISSE

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass man im internationalen Holzhandel eine starke Privatisierung und einen geringen Einfluss der staatlichen Rechtssysteme beobachten kann. Die Holzbranche funktioniert sehr gut auf Basis der zwischen den einzelnen Kaufleuten etablierten langfristigen Geschäftsbeziehungen, der von privaten Akteuren selbst geschaffenen Normen, Bräuchen und Verträgen, sowie der brancheninternen und allgemein zugänglichen Schiedsgerichtsbarkeit. Die Generierung und Durchsetzung der selbst kreierte Regeln wird durch die netzwerkartige Struktur der Branche sowie durch den Handel mit einem spezifischen Produkt begünstigt.

Das dargestellte, empirisch fundierte Bild einer eng verflochtenen Branche verdeutlicht, dass der transnationale Handel zu spezifisch ist, um ausschließlich mit Hilfe des

staatlichen Rechts geregelt werden zu können. Das staatliche Recht funktioniert auf der internationalen Ebene deutlich schlechter als auf der nationalen Ebene und erweist sich als ungeeignet für die Unterstützung der komplexen grenzüberschreitenden Sachverhalte. Wegen der von Teubner¹⁶⁴ zu Recht behaupteten Fragmentierung unserer Gesellschaft und Ausdifferenzierung verschiedener Teilbereiche, ist es in der Tat sehr erschwert, diese Bereiche durch staatliches Recht zu regeln und Vertragsbrüche mit Hilfe der ordentlichen Gerichte zu sanktionieren. Viel effektiver ist hier eine private Normproduktion und Durchsetzung, die im Rahmen der internationalen *societas mercatorum*¹⁶⁵ erfolgt und auf die spezifischen Bedürfnisse der *business community* zugeschnitten ist.

Die selbst geschaffenen Regeln und deren privater Durchsetzungsmechanismus sind in der Holzbranche so weit verbreitet und akzeptiert, dass sie eine wichtige Supportstruktur der grenzüberschreitenden Holzhandelstransaktionen darstellen. Insbesondere in den OECD-Ländern, hauptsächlich in West- und Nordeuropa, sowie in Nordamerika, erfüllen die autonom generierten Normen und deren Durchsetzung im Rahmen der Schiedsgerichtsbarkeit ihre erwartungssichernde Funktion. Mehrere europäische Länder wickeln seit Jahren ihre Holzhandelsgeschäfte nur auf Basis des Germania-Rahmenvertrages ab, welcher die Benutzung von staatlichem Recht und ordentlichen Gerichten grundsätzlich ausschließt.

In anderen Ländern der Welt, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Schwäche der OECD nicht angehören, gibt es aber keine Institutionen, die die autonome Normengenerierung und Durchsetzung vorantreiben könnten. Da die asiatischen und afrikanischen Länder keine Verbandstrukturen besitzen, welche die Aufgabe übernehmen würden, stützt sich der Holzhandel mit diesen Ländern vor allem auf langjährige, beständige Geschäftskontakte, die über Generationen hinweg gepflegt werden. Vereinzelt gibt es in Afrika auch ungeschriebene Handelsbräuche, die in einigen Handelsbereichen, z.B. beim Einkauf von Laubholz praktiziert werden. Solche Bräuche könnten aufgrund ihres ungeschriebenen Charakters als *lex mercatoria sensu stricto*, also das „lebende“, spontan kreierte Recht der Geschäftspraxis verstanden werden.¹⁶⁶ Ihre Seltenheit im Vergleich zu den schriftlich festgelegten Normen, Bräuchen und Verträgen verdeutlicht allerdings die Tendenz zum Kodifizieren der *lex mercatoria*, die schon zuvor von einigen juristischen Autoren erkannt wurde.¹⁶⁷

¹⁶⁴ Teubner 1997, S. 3 ff., siehe auch Teil II 1 dieses Artikels.

¹⁶⁵ Siehe Goldmann, 1983, S. 3 ff.

¹⁶⁶ Solcher Charakter der *lex mercatoria* wurde von Berthold Goldmann, Gunter Teubner und Klaus-Peter Berger hervorgehoben, vgl. dazu Teil II 1 dieses Artikels.

¹⁶⁷ Vgl. Berger, 2006, S. 209.

Die durchgeführte Analyse des internationalen Holzhandels zeigte, dass die in der Holzbranche identifizierten Regeln keine Qualität einer globalen Rechtsordnung haben, welche in Bezug auf *lex mercatoria* von den oben dargestellten juristischen und rechtssoziologischen Theorien angenommen wird. Viele dieser Regeln, z.B. Standardverträge, gelten nur im Fall einer individualvertraglichen Vereinbarung, also im Rahmen der von nationalen Rechtssystemen gewährleisteten Parteiautonomie. Andere Normen, wie die Qualitätsstandards, können nur im Zweifel als eine „*lex*“, also als allgemeingültiges Recht, bezeichnet werden.

Dazu kommt die Tatsache, dass die meisten der identifizierten Normen, Bräuche und Verträge nur in bestimmten Regionen der Erde gelten, wodurch sie ihrem Universalitätsanspruch als globales Handelsrecht nicht genügen. So ein Status könnte den INCOTERMS der Internationalen Handelskammer in Paris gewährt werden, weil sie innerhalb der Holzindustrie und anderer Handelsbranchen große praktische Relevanz haben. Andere universelle Regeln, wie z.B. die UNIDROIT-Prinzipien, welche zu den berühmtesten Elementen der *lex mercatoria* gezählt werden, finden jedoch keine Anwendung in transnationalen Holzhandelsgeschäften.

Die Normen, Bräuche und Verträge, die von den juristischen und rechtssoziologischen Ansätzen als *lex mercatoria* bezeichnet werden, sind zwar kein Recht im herkömmlichen Sinne, sie haben aber normativ und faktisch sehr viel mit Recht zu tun. Die private Produktion der Regeln und ihre Durchsetzung im Rahmen der Schiedsgerichtsbarkeit sind außer der wenigen Fälle der Durchlässigkeit der Verträge für staatliches Recht und den Vollstreckungen der Schiedsgerichtsurteile zwar los gelöst von staatlichen Rechtssystemen; sowohl die Normen wie auch die Schiedsgerichtsbarkeit entspringen aber den Rechtsvorstellungen der Akteure, die sie schaffen und nutzen.

Auch die typischen für relationale Geschäftsbeziehungen soziale Normen, wie z.B. Verhaltensnormen sind eng mit den Rechtsvorstellungen der Geschäftsleute verbunden, weil sie genau wie die *lex mercatoria* die Funktion des Rechts erfüllen, indem sie die Erwartungen auf fairen und effektiven Güterausaustausch stabilisieren. Am wenigsten haben mit Recht die Netzwerkmechanismen zu tun. Solche Sanktionsmechanismen wie Schwarzlistung sind definitiv außerrechtlich und sollten das Fehlen oder Versagen des Rechts bei der Koordination der grenzüberschreitenden Transaktionen ersetzen.

Die Natur und Bedeutung einzelner Governance-Mechanismen des internationalen Holzhandels sollte die tabellarische Übersicht auf der folgenden Seite verdeutlichen.

Tabelle 1: Governance- Mechanismen der Holzbranche

Governance-Mechanismen der Holzbranche	Rechtsnatur	Verbindlichkeit	Nutzungshäufigkeit
<i>Lex mercatoria</i>	Gegeben im Fall der branchentypischen Verträge, allgemeinen Rechtsgrundsätze. Fehlt bei Qualitätsnormen und Handelsbräuchen	Nur im Fall einer vertraglichen Vereinbarung. Kodifizierte Handelsbräuche wie die TG gelten im Binnenhandel per Gesetz, im Auslandshandel kraft Vereinbarung. Allgemein bekannte ungeschriebene Handelsbräuche gelten ohne Vereinbarung.	Hoch, insbesondere in den OECD-Ländern
Relationale Mechanismen	Keine	Keine Freiwillige Befolgung	Sehr hoch in den OECD und Nicht-OECD Ländern
Netzwerk-mechanismen	Keine Gezielte außerrechtliche Regulierung	Keine Sanktionsbedingte Befolgung	Relativ hoch im Bereich der Informations- und Reputationsmechanismen
Staatliches Recht und Gerichte	Ja	Ja	Niedrig, nur in Geschäften mit unbekanntem Partnern aus Risikoländern und bei fehlender Aussicht auf die Fortsetzung der Geschäftsbeziehung

Wie die Tabelle veranschaulicht, macht das Zusammenspiel der in der Holzbranche identifizierten Mechanismen den Rückgriff auf staatliches Recht und ordentliche Gerichte weitgehend entbehrlich. Die Nutzung von internen und externen relationalen Mechanismen sowie die autonome Normengenerierung und Durchsetzung sind eindeutig mit der netzwerkartigen Struktur der Branche verbunden. Die Effektivität dieser Mechanismen steigert sich mit der Zunahme der sozialen Einbettung der Akteure und verliert an Bedeutung bei der Involvierung von Fremden, mit den internen Prozeduren der Branche unerfahrenen Marktteilnehmern. Um das mit den Worten eines renommierten Schiedsrichters auszudrücken: „Je anonymter das Geschäft, desto wahrscheinlicher, dass staatliches Recht zur Anwendung kommt“.¹⁶⁸

Die meisten der befragten Kaufleute können sich in der Tat nicht vorstellen, dass es staatliches Recht gar nicht gäbe. Das Bedürfnis nach einem gewissen Rahmen, der durch nationale Rechtsordnungen gewährt wird und Handlungsgrenzen jedes einzelnen aufzeigt, ist vorhanden. Private Lösungen werden zwar stets bevorzugt, wenn sie aber nicht weiter helfen, erfolgt, auch wenn es sehr selten vorkommt, der Rückgriff auf staatliches Recht und ordentliche Gerichte. Wie die vorliegende Analyse ergeben hat werden beim Handel mit unbekanntem Geschäftspartnern aus Risikoländern häufig detaillierte Verträge sowie Akkreditive und Bankgarantien verwendet. Eine Nichteinhaltung der Zahlungspflicht kann im internationalen Holzhandel zu einem Gerichtsprozess führen.

¹⁶⁸ Aussage eines Schiedsrichters, Interview Nr. 24.

Was bedeutet das für die Existenz und die Autonomie der *lex mercatoria*? Das bedeutet wohl, dass das Phänomen das staatliche Recht nicht ersetzt, aber es drängt es in die Position des *last resort*. Die am internationalen Holzhandel tätigen Akteure handeln wohl *in the shadow of the law*, auch wenn sie oft nichtrechtliche Lösungen benutzen. Anderenfalls ließe sich nicht erklären, dass in diesem Bereich Verträge geschlossen werden, und dass die internationalen Transaktionen nicht nur auf Basis der identifizierten relationalen und netzwerktypischen Mechanismen geregelt werden, wie das z.B. im internationalen Diamantenhandel der Fall ist.

Das Ergebnis der empirischen Branchenstudie lässt deutlich erkennen, dass globale Austauschbeziehungen nicht mit Hilfe eines einzigen Koordinationsmechanismus abgewickelt werden können. Vielmehr besteht für die Akteure die Notwendigkeit einer Kombination der verschiedenen verfügbaren Governance-Mechanismen, um das beste Ergebnis zu erzielen. Globale Wirtschaftsakteure lernen, wie das zu Recht evolutorische Ökonomik hervorhebt,¹⁶⁹ aus ihren Erfahrungen, die sie in der Vergangenheit gemacht haben. Erst dann entscheiden sie sich für eine Strategie für die Governance der Handelsgeschäfte, die je nach Region, mit der der Handel betrieben wird, unterschiedlich ausfallen kann. Die von den Traditionalisten forcierte Meinung, dass wirtschaftlicher Austausch nur mittels staatlicher Mechanismen koordiniert werden kann erweist sich als weitgehend überholt. Übertrieben erscheint aber auch die Behauptung der Transnationalisten, dass es immer die *lex mercatoria* ist, auf Basis welcher die grenzüberschreitenden Transaktionen abgewickelt werden. Wie die Branchenstudie deutlich zeigt, kann die Ordnung in der Wirtschaft nicht immer am besten mit Hilfe des nationalen oder anationalen Rechts geschaffen werden. Eine enorme Rolle spielt in der Wirtschaft, insbesondere in eng verflochtenen Branchen wie die Holzbranche, die soziale Einbettung der Akteure, die leider so oft im Zuge der wissenschaftlichen Diskurse der oben genannten Lager ausgeblendet wird.

Die durchgeführte empirische Studie zeigt, dass das von der neoklassischen Ökonomie vertretene Konzept des *homo economicus* zumindest für die Handelspraxis der eng verflochtenen Branchen nicht zutrifft. Die wirtschaftssoziologische Theorie des Neuen Institutionalismus, welche als Analyserahmen für die vorliegenden empirischen Ergebnisse gewählt wurde, betont zu Recht, dass Rationalität Kontext gebunden ist. Wirtschaftsakteure sind motiviert durch Interessen, welche von gemeinsamen Überzeugungen, Normen und Netzwerkverbindungen geformt werden. Die durchgeführte Branchenstudie bestätigt, dass Individuen ihre Interessen im Rahmen verschiedener Organisationen und Netzwerke artikulieren. Die Holzindustrie besteht aus unterschiedlichen Branchenverbänden, welche nationale und internationale Netzwerke bilden. Die im

¹⁶⁹ Dopfer 1990, 2005; Kappelhof 2004; Sydow u. a. 2005; Freiling & Reckenfelderbäumer 2004; Freiling 2006.

Holzhandel tätigen Kaufleute profitieren von der Mitgliedschaft in diesen Organisationen, weil sie Ihnen Kontakte zu anderen Branchenangehörigen ermöglichen und mit nützlichen Informationen bezüglich des internationalen Handels versorgen. Diese Informationen betreffen ausländische Märkte, Normen und Regeln, welche innerhalb der Branche verbreitet sind sowie das relevante Recht des internationalen Handels. Die in Verbänden assoziierten Kaufleute können die effektive, brancheninterne Schiedsgerichtsbarkeit nutzen. Darüber hinaus können sie an formellen und informellen Treffen mit seinen Kollegen teilnehmen, während deren sie Informationen über die Reputation der anderen Marktteilnehmer bekommen. Es ist das Recht der international tätigen Kaufleute die Branchenorganisationen über die Kandidaten für die *black list* zu informieren, um ihre Kollegen von opportunistischem Verhalten anderer Branchenangehörigen zu schützen. Schließlich können die Netzwerkmitglieder mit Hilfe der Verbandsvertreter, die als ihre Agenten handeln, die politischen Entscheidungen und Regularien, die den internationalen Handel betreffen, beeinflussen. Aufgrund der genannten Aspekte, kann die Mitgliedschaft der Akteure in branchenspezifischen Netzwerken als Nutzenmaximierend verstanden werden.

Wie die Ausführungen zu relationalem Vertragsmanagement verdeutlicht haben, beschränken sich die internationalen Kaufleute nicht nur auf die Zugehörigkeit zu formellen Netzwerken wie Branchenorganisationen. Sie etablieren auch beständige Geschäftsbeziehungen, welche über Generationen gepflegt werden. In solchen Geschäftsbeziehungen spielen Vertrauen und Zufriedenheit mit den gelieferten Produkten eine zentrale Rolle. Alle diese formellen und informellen Elemente können als in Wechselbeziehung stehende Institutionen verstanden werden, welche die ökonomischen Handlungen der Akteure motivieren und koordinieren. In der Regel artikulieren Individuen ihre Interessen innerhalb interner und externer Netzwerkstrukturen. Manchmal verlassen sie jedoch diese sozial eingebetteten Strukturen, um Markttransaktionen zu tätigen. Dies passiert insbesondere bei der Suche nach neuen Geschäftspartnern und Märkten. In solchen Situationen funktioniert die für die Holzindustrie typische Netzwerkregulierung nicht. Als Konsequenz sind die Akteure gezwungen detailliertere Verträge zu verwenden und die Transaktionen mit Dokumentarakkreditiven, Bankgarantien etc. zu sichern. Ein Vertragsbruch, der von einem Fremden begangen wurde, kann mit einer Klage vor einem ordentlichen Gericht sanktioniert werden, während dieser Mechanismus in der Regel nicht innerhalb sozial eingebetteter Strukturen benutzt wird. Die Macro-Ebene-Mechanismen (insbesondere die staatliche Regulierung und die Marktregulierung), die von den neuen Wirtschaftssoziologen beschrieben werden, sind von den in soziale Strukturen eingebetteten Individuen entfernt, sie sind aber nicht komplett abwesend. Ähnlich wie Netzwerkregulierung bieten diese Mechanismen geeignete Sanktionen für

Vertragsbrüche und finden deswegen Akzeptanz bei den international tätigen Kaufleuten.

Die staatliche Regulierung, welche die im Rahmen der Netzwerke handelnden Individuen beeinflusst, ist nicht nur sichtbar bei der Durchsetzung der Verträge und Umweltgesetze.¹⁷⁰ Die Staaten und deren Institutionen sind auch zuständig für die Organisation der Infrastruktur des internationalen Handels. Die Globalisierung des Handels wurde durch die Eröffnung der nationalen Märkte ermöglicht. Viele rechtliche Lösungen, insbesondere das europäische Recht, das den europäischen Binnenmarkt vorsieht und das GATT-Abkommen (General Agreement on Tariffs and Trade) vereinfachen den internationalen Handel. Zusätzlich organisiert der Staat Märkte durch die Bereitstellung der Infrastruktur in der Form von Eigentumsrechten, verschiedenen Unternehmensformen, Handelskammern etc. In der Schiedsgerichtsbarkeit wird die Anwendung von privat generierten Normen manchmal mit staatlicher Vollstreckung verbunden. Die Nationalstaaten sind also immer noch die Garanten der für die Abwicklung transnationaler Handelsgeschäfte unentbehrlichen Infrastruktur.

Man kann argumentieren, dass die Nationalstaaten ihre Unterstützung der grenzüberschreitenden Geschäfte auf die Bereitstellung der oben beschriebenen Infrastruktur beschränken sollen, wenn private Akteure ihre Transaktionen mittels alternativer Governance-Mechanismen erfolgreich koordinieren. Allerdings lässt sich letzstens eine zunehmende Toleranz und Verzahnung der privaten und staatlichen Systeme beobachten. Diese Tendenz ist insbesondere am Beispiel der neuen partikularistischen Normenentwicklung der Holzbranche sichtbar. Die Erstellung und Anpassung der branchentypischen Standardverträge wird zwar immer noch von den Branchenorganisationen der Holzindustrie vorgenommen. Die Qualitätsnormen werden aber seit ein paar Jahren auf die Initiative und mit der Unterstützung der Europäischen Kommission in internationalen Standardisierungsgremien entwickelt. Die Kommission entwickelt zwar keine neuen Standards, sondern schreibt nur die Normen fest, die in der Handelspraxis seit langem existieren. Sie initiiert aber die Harmonisierung den von den Kaufleuten selbst kreierte Regeln und treibt somit die Kodifizierung der *lex mercatoria* voran.

Dieses Beispiel verdeutlicht, dass staatsähnliche Institutionen wie die EU ein zunehmendes Interesse an der Unterstützung der globalisierten Transaktionen haben. Die Fortsetzung dieser Tendenz könnte zur Integration einiger Elemente der *lex mercatoria* in das internationale Handelsrecht oder in die staatlichen Privatrechtssysteme führen.

¹⁷⁰ Dieser Aspekt wurde in diesem Beitrag nicht diskutiert, weil er nicht die Unterstützung, sondern die Regulierung von Transaktionen betrifft. Die regulative Funktion des Staates, welche hauptsächlich den Verbraucher-, Gesundheits- und Umweltschutz betrifft und oft Beschränkungen für den internationalen Handel mit sich bringt, ist nicht von Interesse für die vorliegende empirische Forschung und kann hier nicht thematisiert werden.

Dies hätte die Konsequenz, dass die *lex mercatoria* den von ihren Verfechtern immer noch behaupteten autonomen Charakter komplett verlieren würde, genau wie dies aufgrund ihrer Verstaatlichung im 18. und 19. Jahrhundert geschehen ist. Es ist zu erwarten, dass die Verzahnung von privaten und öffentlichen Strukturen, insbesondere die Kooperation zwischen den privaten und staatlichen Akteuren bei der Entwicklung von normativen Lösungen künftig an Bedeutung gewinnen wird. Der Wettbewerb zwischen verschiedenen Anbietern von Normen und alternativen Koordinationsmechanismen der globalen Wirtschaft fördert zwar kurzfristig die Entwicklung von immer besseren Lösungen; es würde aber auf Dauer den internationalen Handel behindern. Eine intensive Kooperation zwischen privaten und staatlichen Institutionen ist ohne jegliche Zweifel notwendig, um die komplexen globalen Transaktionen auf Dauer zu sichern.

VI. LITERATUR

- Aviram, Amitai, 2003. "Regulation by networks", *Brigham Young University Law Review* 2003, 1179-1238.
- Aviram, Amitai, 2004. "A Paradox of Spontaneous Formation: The Evolution of Private Legal Systems", *Yale Law & Policy Review* 22, 1-68.
- Berger, Klaus-Peter, 1996. "Formalisierte oder "schleichende" Kodifizierung des Transnationalen Wirtschaftsrechts. Zu den methodischen und praktischen Grundlagen der *lex mercatoria*." Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Berger, Klaus-Peter, 2000. "The CENTRAL Enquiry on the Use of Transnational Law in International Contract Law and Arbitration. Selected Results from the First Worldwide Survey on the Practice of Transnational Commercial Law", reprint from Mealey's International Arbitration Report, September.
- Berger, Klaus-Peter/Dubberstein, Holger/Lehmann, Sascha/Petzold, Victoria, 2002. „Anwendung des Transnationalen Rechts in der internationalen Vertrags- und Schiedspraxis. Hintergrund, Methode und ausgewählte Ergebnisse einer Umfrage des Center for Transnational Law (CENTRAL)“, *Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft* 101, 12-37.
- Berman, Harold J./Kaufman, Colin , 1978. „The Law of International Commercial Transactions (*Lex mercatoria*)“, *Harvard International Law Journal* 19:1, 221-277.
- Bernstein, Lisa, 1992. "Opting Out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Trade", *Journal of Legal Studies* 21:1, 115-157.
- Bernstein, Lisa, 1996. „Merchant Law in a Merchant Court: Rethinking the Code's Search for Immanent Business Norms“, *University of Pennsylvania Law Review* 144:5, 1765-1821.
- Bernstein, Lisa, 2001. "Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation Through Rules, Norms, and Institutions", *Michigan Law Review* 99: 7, 1724-1790.
- Bond, Stephen R., 1990. „How to Draft an Arbitration Clause (Revisited)“, *ICC Int'l Ct. of Arb. Bull. [International Chamber of Commerce International Court of Arbitration Bulletin]* 1:2, 20-27.
- Bonell, Michael Joachim, 1990. „International Uniform Law in Practice – or Where the Real Trouble Begins“, *American Journal of Comparative Law* 38: 4, 865-88.
- Calliess, Galf- Peter, 2004. "Transnationales Handelsvertragsrecht. Private Ordnung und staatlicher Rahmen" in Zürn/Zangl (eds.), „Verrechtlichung- Baustein für Global Governance“, Bonn, 160-178.
- Calliess, Galf-Peter, 2002. "Reflexive Transnational Law. The Privatisation of Civil Law and the Civilisation of Private Law", *Zeitschrift für Rechtssoziologie* 23:2, 185-216.
- Carbonneau, Thomas E., 1998. "*Lex mercatoria* and Arbitration: A Discussion of the New Law Merchant". Kluwer Law International.
- Dasser, Felix, 1989. „Internationale Schiedsgerichte und *lex mercatoria*“. Zürich.

- DeLy, Filip, 2001. „*Lex mercatoria (New Law Merchant): Globalization and international Self-Regulation*“ in: Appelbaum u.a. 2001, 159-188.
- Dezalay, Yves, and Garth, Byrant, 1996. „Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order“. Chicago.
- Dicken, Peter, 2003. „Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st century. 4th ed. London: Sage Publications.
- Dopfer, Kurt, 1990. „Elemente einer Evolutionsökonomik: Prozess, Struktur und Phasenübergänge, in: Ulrich Witt (Hg.), Studien zur Evolutorischen Ökonomik I, Berlin: Duncker & Humbold, 19-47.
- Dopfer, Kurt, 2005. „Economics, Evolution and the State: The Governance of Complexity“. Cheltenham: Edward Elgar
- Drahozal, Christopher R., 2000. „Commercial Norms, Commercial Codes, and International Commercial Arbitration“, *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, 79-146.
- Dwyer, Robert/Schur, Paul/Oh Sejo, 1987. „Developing Buyer-Seller Relationships“, *Journal of Law and Marketing* 51: 4, 11 ff.
- Evans Peter/ Rauch, James E., 1999. „Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of “Weberian” State Structures in Economic Growth“, *American Sociological Review* 64, 748-765.
- Fligstein, Neil, 2002. „The Architecture of Markets – An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies“, Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Freiling, Jörg, 1995. „Die Abhängigkeit der Zulieferer: Ein strategisches Problem“, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Freiling, Jörg/Engelhardt, Werner, 1996. „Prekäre Partnerschaften – Gefahren, die aus Geschäftsbeziehungen erwachsen“, *Absatzwirtschaft* 39:10 (Sondernummer), 145 - 15.
- Freiling, Jörg, 1999. „Management Strategischer Allianzen“, *Swiss Export* 40 (Sommer), 10-15.
- Freiling, Jörg, 2004. „Competence-based View der Unternehmung“, *Die Unternehmung* 58:1, 5-25.
- Freiling, Jörg/ Gersch, Martin/ Goeke, Christian, 2006. „Eine „Competence-based Theory of the Firm“ als marktprozesstheoretischer Ansatz – Erste disziplinäre Basisentscheidungen eines evolutorischen Forschungsprogramms“, *Managementforschung* 16, 37-82.
- Gessner, Volkmar (Hg.), 1996. „Foreign Courts – Civil Litigation in Foreign Legal Cultures“. Aldershot: Dartmouth.
- Gessner, Volkmar, 2002. „Teilprojekt A4: 'Neue Formen von Rechtssicherheit in globalisierten Austauschprozessen“, in *Staatlichkeit im Wandel (Antrag auf Einrichtung des Sonderforschungsbereichs 597)*, Bremen: Universität Bremen, Vol. 1, 291-323.
- Glanegger, Peter (u.a.), 2002. „Heidelberger Kommentar zum Handelsgesetzbuch“, 6., neu bearbeitete Auflage. Heidelberg: C. F. Müller Verlag.
- Goldman, Berthold, 1983. „*Lex mercatoria*“, *Forum Internationale* 3. Deventer.

- Goldman, Berthold, 1986. „The Applicable Law: General Principles of Law- *Lex mercatoria*“, Contemporary Problems, 113-125.
- Granovetter, Mark, 1985. „Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness“, *American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- Greif, Avner, 2006. „Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade, Cambridge: UP.
- Jansen, Dorothea, 2003. „Einführung in die Netzwerkanalyse: Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele“. Opladen: Leske + Budrich.
- Kappelhoff, Peter, 2004. „Kompetenzentwicklung in Netzwerken: Die Sicht der Komplexitäts- und allgemeinen Evolutionstheorie“, Wuppertal: Universität, Arbeitspapier am Lehrstuhl für empirische Wirtschafts- und Sozialforschung.
- Kiedaisch, Ingo, 1997. „Internationale Kunden-Lieferanten Beziehungen“, Wiesbaden.
- Koller, Ingo/Roth, Wulf-Henning/Morck, Winfried, 2005. „Handelsgesetzbuch-Kommentar“, München: Verlag C.H. Beck.
- Konradi, Wioletta/Fix-Fierro Hector, 2005. „*Lex mercatoria* in the mirror of empirical research“, *Sociologia del diritto* 2/3, 205-227.
- Landa, Janet, 1981. „A theory of the ethnically Homogenous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law, *Journal of Legal Studies*, 349 ff.
- Lionnet, Klaus/Lionnet, Annette, 2005. „Handbuch der internationalen und nationalen Schiedsgerichtsbarkeit: systematische Darstellung der privaten Handelsschiedsgerichtsbarkeit für die Praxis der Parteien einschließlich CD-ROM mit einschlägigen Normen und Regelwerken, 3., neubearb. Aufl., Stuttgart: Boorberg.
- Lopez, Ana M., 2003. „*Lex Mercatoria* and Harmonization of Contract Law in the EU“, Copenhagen.
- Luhmann, Niklas, 1983. „Rechtssoziologie“. Band 1/2, 2. erw. Aufl., Opladen.
- McConaughay, Philip J., 2001. „Rethinking the Role of Law and Contracts in East-West Commercial Relationships“, *Virginia Journal of International Law* 41, 427 ff.
- Macaulay, Stewart, 1963. „Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study“, *Am. Soc. Rev.* 28, 55 ff.
- Macaulay, Stewart, 1985. „An Empirical View of Contract“, *Wisconsin Law Review*, 465-482.
- Macneil, Ian, 1974. „The Many Futures of Contract, *Southern California Law Review* 47, 691 ff.
- Macneil, Ian, 1985. „Relational Contract: What We Do and Do Not Know“, *Wisconsin Law Review*, 483-525.
- Macneil, Ian, 2000. „Relational Contract Theory: Challenges and Queries“, *Northwestern University Law Review* 94, 877-907.

- Milgrom, Paul R./North, Douglas C./ Weingast, Barry W., 1990. "The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs", *Economics and Politics* 2, 1-23.
- Nee, Victor, 2005. "The New Institutionalisms in Economics and Sociology" in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.), 2005. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton/New York: Princeton University Press, 49-74.
- North, Douglas, 1990. "Institutions, Institutional Change, and Economic Performance". Cambridge: Cambridge University Press.
- Powell, Walter W./DiMaggio, Paul (eds.), 1994. "The New Institutionalism in Organizational Analysis". Chicago: University of Chicago Press.
- Powell, Walter W./Smith-Doerr, 1994. "Networks in economic life" in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.) 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press, 368-402.
- Richman, Barak D., 2006. "How Community Institutions Create Economic Advantage: Jewish Diamond Merchants in New York", *Law & Social Inquiry* 31:2, 383-420.
- Schmidt, Karsten, "Handelsrecht, 1999", 5. Aufl., Berlin, Bonn, München: Carl Heymanns Verlag KG.
- Schmitthoff, Clive, 1961. "International Business Law: A New Law Merchant", *Current Law and Social Problems*, 129-153.
- Schmitthoff, Clive, 1964. "Das neue Recht des Welthandels", *RabelsZ* 28, 47-77.
- Schmitthoff, Clive, 1968. "The Unification of the law of International Trade", *J. Bus. L.*, 105-119.
- Schmitthoff, Clive, 1982. "Nature and evolution of the transnational law of commercial transactions" in Horn/Schmitthoff (ed.) *The Transnational Law of international business transactions*, 19-31.
- Sosa Fabian, 2006. "Vertrag und Geschäftsbeziehung im grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr", Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Sosa, Fabian, 2006. "The Role of Midsized Law Firms in Globalized Exchange Processes, TransState Working Paper, University of Bremen (forthcoming)".
- Speth, Hubert, 2004. "Der Erklärungswert der Transaktionskostentheorie für den Handel mit nordischem Nadelschnittholz." Universität Hamburg.
- Stammel, Christine, 1998. "Waving the Gentlemen's Business Goodbye: From Global Deals to Global Disputes in the London Reinsurance Market", Frankfurt/Main: Verlag Peter Lang
- Stein, Ursula, 1995. "*Lex mercatoria*. Realität und Theorie." Frankfurt/Main.
- Smelse, Neil J./Swedberg, Richard (ed.), 1994. „The Handbook of Economic Sociology“, New York: Princeton University Press.
- Sydow, Jörg/Schreyögg, Georg/Koch, Jochen, 2005. "Organizational Paths: Path Dependency and Beyond.", Berlin: Freie Universität

- Teubner, Gunther, 1997. "Global Law without a State." Dartmouth.
- Weber, Max, 1976. "Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie.", 5. rev. Aufl. Tübingen.
- Weise, Paul-Frank, 1990. "*Lex mercatoria*. Materielles Recht vor der internationalen Handelsggerichtsbarkeit." Frankfurt/Main.
- Williamson, Oliver E., 1984. "The Economics of Governance: Framework and Implications", 140 JITE (1984), 195-223.
- Williamson, Oliver E., 1991. "Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives", Administrative Science Quarterly 36, 269-296.
- Williamson, Oliver E., 1994. "Transaction cost economics and organization theory" in Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.) 1994. The Handbook of Economic Sociology. New York: Princeton University Press, 77-107.
- Williamson, Oliver E., 1994. "The New Institutional Economics", Journal of Institutional and Theoretical Economics 140, 229-231.
- Williamson, Oliver E., 2005. "The Economics of Governance", American Economic Review 95, Papers and Proceedings, 1-18.
- Zumbansen, Peer, 2003. "*Lex mercatoria*, Schiedsgerichtsbarkeit und Transnationales Recht.", *RabelsZ* 67, 637-682.

BIOGRAPHISCHE ANMERKUNG

Wioletta Konradi ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Sonderforschungsbereich „Staatlichkeit im Wandel“ der Universität Bremen.

Telefon: +49 421 218-8710

Fax: +49 421 218-8721

E-Mail: wioletta.konradi@sfb597.uni-bremen.de

Anschrift: Universität Bremen, Sonderforschungsbereich „Staatlichkeit im Wandel“, Linzer Strasse 9 a, D 28359 Bremen