

Quack, Sigrid

Book Part

Internationale Wirtschaftskanzleien im Spannungsfeld von Wandel und Kontinuität des Rechts

Provided in Cooperation with:

WZB Berlin Social Science Center

Suggested Citation: Quack, Sigrid (2003) : Internationale Wirtschaftskanzleien im Spannungsfeld von Wandel und Kontinuität des Rechts, In: Christoph Dörrenbächer (Ed.): Modelltransfer in multinationalen Unternehmen: Strategien und Probleme grenzüberschreitender Konzernintegration, ISBN 3-89404-233-8, Edition Sigma, Berlin, pp. 173-198

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/122764>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



WZB-Open Access Digitalisate

WZB-Open Access digital copies

Das nachfolgende Dokument wurde zum Zweck der kostenfreien Onlinebereitstellung digitalisiert am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH (WZB). Das WZB verfügt über die entsprechenden Nutzungsrechte. Sollten Sie sich durch die Onlineveröffentlichung des Dokuments wider Erwarten dennoch in Ihren Rechten verletzt sehen, kontaktieren Sie bitte das WZB postalisch oder per E-Mail:

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH
Bibliothek und wissenschaftliche Information
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin
E-Mail: bibliothek@wzb.eu

The following document was digitized at the Berlin Social Science Center (WZB) in order to make it publicly available online.

The WZB has the corresponding rights of use. If, against all possibility, you consider your rights to be violated by the online publication of this document, please contact the WZB by sending a letter or an e-mail to:

Berlin Social Science Center (WZB)
Library and Scientific Information
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin
e-mail: bibliothek@wzb.eu

Digitalisierung und Bereitstellung dieser Publikation erfolgten im Rahmen des Retrodigitalisierungsprojektes **OA 1000+**. Weitere Informationen zum Projekt und eine Liste der ca. 1 500 digitalisierten Texte sind unter <http://www.wzb.eu/de/bibliothek/serviceangebote/open-access/oa-1000> verfügbar.

This text was digitizing and published online as part of the digitizing-project **OA 1000+**. More about the project as well as a list of all the digitized documents (ca. 1 500) can be found at <http://www.wzb.eu/en/library/services/open-access/oa-1000>.

Internationale Wirtschaftskanzleien im Spannungsfeld von Wandel und Kontinuität des Rechts¹

Sigrid Quack

Die Landschaft der Wirtschaftskanzleien in Deutschland ist in Bewegung geraten. Dominierten 1998 noch die alteingesessenen deutschen Kanzleien, so sind im Jahr 2003 unter den zehn größten Anwaltsfirmen nur noch wenige einheimische „Einzelgänger“ anzutreffen. Allein sechs der Top Ten gehen auf in diesen fünf Jahren erfolgte Fusionen mit britischen oder amerikanischen Großkanzleien zurück. Andere führende deutsche Kanzleien, die solchen Fusionen bislang noch skeptisch gegenüberstehen, haben ihr Organisationsnetzwerk mit „befreundeten“ Kanzleien im europäischen und amerikanischen Ausland ausgebaut und vertieft. Weitere Fusionen weisen zudem auf ein Vordringen der fünf großen internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in die Erste Liga der deutschen Rechtsanwaltskanzleien hin (Juve 2003).

In Bewegung geraten ist aber nicht nur der Firmen-, sondern auch der Arbeitsmarkt für Wirtschaftsanwälte.² Erschien es Beobachtern Mitte der 80er Jahre noch völlig unrealistisch, daß alteingesessene Anwaltskanzleien auseinanderbrechen und einzelne der renommierten Partner mit ihren jeweiligen Anwaltsteams zur ausländischen Konkurrenz überwechseln könnten, so gehört dies mittlerweile zum Alltag deutscher Wirtschaftskanzleien. Beispielsweise zerbrach die Traditionskanzlei Schilling, Zutt & Anschutz an der Entscheidung über die Fusion mit einer angelsächsischen Kanzlei. Ein Teil der Partner ging zur amerikanischen Sozietät Shearman & Sterling. Die andere Hälfte der aufgelösten Kanzlei wurde Teil der britischen Kanzlei Allen & Overy. Der Wechsel in eine internationale Anwaltsfirma wird zunehmend auch für Anwaltsteams aus

1 Für anregende Kritik und hilfreiche Verbesserungsvorschläge zu früheren Fassungen dieses Beitrags danke ich Christoph Dörrenbächer sowie Sebastian Botzem, Marie-Laure Djelic, Martina Padmanabhan, Dieter Plehwe und Petra Potz. Sylvia Pichorner hat mit großer Sorgfalt das Manuskript bearbeitet.

2 Dieser Text verzichtet im Interesse einer besseren Lesbarkeit auf die im Deutschen sprachlich nicht immer einfache Umsetzung einer geschlechtergerechten Sprache. Selbstverständlich sind mit allen männlich erscheinenden Formulierungen immer auch Frauen angesprochen oder eingeschlossen.

Kanzleien attraktiv, die der „Fusionitis“ bislang widerstanden haben (KPMG 2002).

Für sich betrachtet, erscheinen diese Entwicklungen als ein überraschend einschneidender Wandel in einer kurzen Zeitspanne. So galten Rechtsanwälte bislang als Inkarnation einer Profession, deren Berufsausübung nicht nur vom Staat kontrolliert, sondern auch weitgehend an nationale Grenzen gebunden war. Erst 1989 wurden in Deutschland überregionale Kanzleien rechtlich zugelassen und damit auch die Voraussetzungen für Fusionen mit internationalen Kanzleien geschaffen (Rogowski 1995). Die Mehrheit der großen deutschen Anwaltskanzleien blieb aber bis weit in die zweite Hälfte der 90er Jahre skeptisch gegenüber Zusammenschlüssen mit internationalen Kanzleien. Unter der Oberfläche vollzogen sich jedoch bereits zu dieser Zeit Veränderungen des materiellen und prozeduralen Rechts sowie der Rechtskultur, welche den skizzierten Wandel im deutschen Kanzleimarkt vorbereiteten und ermöglichten. Von diesen schleichenden Wandlungsprozessen wird in diesem Beitrag die Rede sein.

Am Beispiel der Wirtschaftskanzleien soll untersucht werden, inwieweit die Internationalisierung von Unternehmen von vorangehenden Veränderungen des institutionellen Umfelds abhängt. Die vorliegende Studie spricht damit Wirkungszusammenhänge an, die auch in anderen wissensintensiven, öffentlich-staatlich regulierten Dienstleistungsbranchen wie z.B. der Wirtschaftsprüfung, der Steuerberatung sowie der Finanz- und Anlageberatung zum Tragen kommen, in der Forschung bislang jedoch vernachlässigt wurden. Sowohl die Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen als auch das Berufs- und Kompetenzprofil der in diesen Branchen tätigen *professionals* werden stark von national unterschiedlichen gesellschaftlichen Normen und Standards geprägt. Dies läßt eine höhere Sensibilität der Internationalisierungsstrategien dieser Dienstleistungsunternehmen für Prozesse des institutionellen Wandels erwarten. In diesem Beitrag wird deshalb dafür plädiert, den institutionellen Wandel verstärkt als eine Vorbedingung in Studien zum grenzüberschreitenden Transfer von Produktions-, Organisations- und Geschäftsmodellen in multinationalen Dienstleistungsunternehmen einzubeziehen.

Wandel des nationalen Rechts im internationalen Kontext³

Soziologische Untersuchungen von Rechtskulturen und -systemen betonen in der Regel die Kohärenz und Abgeschlossenheit nationaler Rechtsordnungen. Diese Vorstellung liegt auch international vergleichenden Rechtsstudien zugrunde (Gessner 1995). Der Wandel von Rechtsnormen wird dabei in der Regel auf endogene, dem Rechtssystem oder der Gesellschaft immanente Faktoren zurückgeführt. Die Globalisierung des Rechts wird analog dazu zumeist als eine Entwicklung jenseits der nationalen Grenzen beschrieben: Während in der Internationalen Beziehungslehre zwischenstaatliche und Mehrstaaten-Abkommen im Mittelpunkt des Interesses stehen, heben rechtssoziologische und politikwissenschaftliche Studien des Privatrechts den Bedeutungszuwachs privater Selbst-Regulierung (vgl. z.B. die *Lex Mercatoria* und die internationale Schiedsgerichtsbarkeit) hervor (Teubner 1997). In beiden Fällen wird der globale Rechtsraum aber als jenseits der nationalen Grenzen existierendes Phänomen imaginiert.

Demgegenüber wird hier eine Sichtweise vorgeschlagen, die stärker die Berührungspunkte zwischen unterschiedlichen Rechtsordnungen betont und auf die Analyse deren wechselseitiger Beeinflussung zielt. Im Bereich des Wirtschaftsrechts, auf den sich die folgenden Betrachtungen konzentrieren, ist zudem die enge Wechselwirkung zwischen realwirtschaftlichen und wirtschaftsrechtlichen Entwicklungen zu berücksichtigen.

Aus der Sicht eines spezifischen nationalen Rechtssystems können dabei drei Wirkungszusammenhänge unterschieden werden: Einheimische Unternehmen und Organisationen, die vermehrt im Ausland tätig sind, begegnen zwangsläufig normativen und prozeduralen Vorstellungen von Recht, die sich von denen ihres Herkunftslandes unterscheiden. Dies relativiert möglicherweise ihre Wahrnehmung von bislang als gegeben hingenommenen Rechtsnormen im eigenen Land und kann sie, wenn die ausländischen Regeln als geeigneter erscheinen, veranlassen, im Heimatland auf eine entsprechende Anpassung von Rechtsnormen und -regeln hinzuwirken.

3 Im Mittelpunkt der folgenden Betrachtungen steht nicht so sehr das geschriebene, sondern das „lebendige“ Recht, wie es sich aus dem Zusammenwirken von Gesetz, Rechtsprechung und Wissenschaft ergibt (Rheinstein 1974). Die Begriffe Rechtsordnung und Rechtssystem werden synonym für die Gesamtheit der Institutionen und Praktiken benutzt, durch die Recht geschaffen, interpretiert und in die individuelle und gesellschaftliche Entscheidungsfindung eingebunden wird (Bourdieu 1987; Trubek et al. 1994: 414). Der Begriff der Rechtskultur bezeichnet die normativen und kognitiven Orientierungen und Praktiken der zu einer bestimmten Rechtsordnung gehörenden Akteure.

Umgekehrt sind aber auch die Strategien und Handlungen ausländischer Akteure von den Rechtsvorstellungen ihres jeweiligen Heimatlandes geprägt, wenn sie innerhalb eines anderen Landes tätig werden. Einflußreiche ausländische Akteure können die Legitimität von existierenden rechtlichen Regelungen im Zielland ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten in Frage stellen und – allein oder in Koalitionen mit nationalen Akteuren – auf eine Veränderung von Rechtsnormen und -praktiken hinwirken. Dies ist desto leichter möglich, je weniger es sich um formelles und kodifiziertes Recht handelt.

Schließlich wirken im inter- und supranationalen Raum entstehende Rechtsnormen auf nationale Rechtsvorstellungen ein, sei es, daß erstere zwingend in nationales Recht übernommen werden müssen (z.B. Direktiven der Europäischen Union oder Abkommen im Rahmen der World Trade Organization/WTO oder des General Agreement on Tariffs and Trade/GATT), sei es, daß sie von nationalen Akteuren freiwillig imitiert oder adaptiert werden (für eine allgemeinere Darstellung dieser Wirkungszusammenhänge zwischen Globalisierung und institutionellem Wandel vgl. Djelic/Quack 2003).

Im Hinblick auf den im deutschen Wirtschaftsrecht im Vorfeld der internationalen Kanzleifusionen festzustellenden Wandel sind zwei Einflüsse besonders relevant: zum einen die Entwicklung des europäischen Rechts im Rahmen der Europäischen Union und dessen Umsetzung in nationales deutsches Recht, zum anderen die wachsende Bedeutung anglo-amerikanischer Rechtsnormen und -prozeduren im internationalen Vertrags-, Kapitalmarkt- und Unternehmensrecht und deren Rezeption im deutschen Rechtsraum.

Um die Reichweite der aktuellen Wandlungsprozesse im deutschen Wirtschaftsrecht zu verdeutlichen, wird im folgenden Abschnitt zunächst die unterschiedliche historische Entwicklung des deutschen im Vergleich zum U.S.-amerikanischen Rechtssystem⁴ skizziert. Der Vergleich dieser beiden Länder, der auch eine Betrachtung der Rolle der jeweiligen Kanzleien einschließt, zeigt in pointierter Weise die Kontraste zwischen angelsächsischen und kontinental-europäischen Rechtssystemen und -kulturen. Der darauffolgende Abschnitt rückt die Frage in den Mittelpunkt, inwieweit seit den 70er Jahren Tendenzen einer vermehrten Öffnung des deutschen Rechtssystems für ausländische Einflüsse und eine wachsende internationale Durchdringung des deutschen Wirtschaftsrechts im Hinblick auf anglo-amerikanische und europäische Einflüsse zu beobachten sind. Die Ergebnisse belegen, daß Veränderungen des materiellen und prozeduralen Rechts sowie der Rechtskultur wichtige Voraussetzungen für internationale Kanzleifusionen geschaffen haben. Wie in einem weiteren Abschnitt

4 Großbritannien liegt in vielerlei Hinsicht zwischen diesen beiden Extremen, nicht zuletzt durch die wechselseitige Beeinflussung des britischen und kontinentaleuropäischen Rechts seit dem Beitritt Großbritanniens zur Europäischen Gemeinschaft im Jahr 1973.

gezeigt wird, sehen sich internationalisierte Kanzleien in Deutschland aber zugleich zahlreichen Kontinuitäten im Wirtschafts- wie auch im Berufs- und Standesrecht gegenüber. Aus diesem Spannungsfeld von Wandel und Kontinuität ergeben sich für internationale Wirtschaftskanzleien Chancen und Risiken für ihre zukünftige Entwicklung. Abschließend werden die Implikationen der vorliegenden Studie für zukünftige Forschungen diskutiert.

Zwei Welten des Wirtschaftsrechts: Die U.S.A. und Deutschland im Vergleich

Das U.S.-amerikanische und deutsche Rechtssystem unterscheiden sich zunächst in der Art der Rechtsfindung: Während in den U.S.A. – wie im gesamten angelsächsischen Raum – in vielen Bereichen das Richterrecht vorherrscht, ist in Deutschland – wie auch anderen kontinentaleuropäischen Ländern – das Gesetzesrecht ausgeprägter. Der Rückgriff auf Präzedenzfälle spielt demzufolge im amerikanischen Recht eine größere Rolle als im deutschen. Diese Unterschiede in der Rechtsfindung wurden zwar seit dem Zweiten Weltkrieg etwas eingeebnet. So herrscht in den U.S.A. heute in vielen Bereichen ebenfalls kodifiziertes Recht vor, während in der Bundesrepublik Deutschland richterliche Entscheidungen (insbesondere des Bundesverfassungsgerichts und des Europäischen Gerichtshofes) zunehmend rechtsprägend werden (Rheinstein 1974; Wahl 2001). Die grundlegende Differenz zwischen Richter- und kodifiziertem Recht besteht aber fort.

Weitere wesentliche Unterschiede zwischen den Rechtssystemen in den beiden Ländern liegen in der Verschiedenheit der juristischen Methoden und des Rechtsdenkens, im abweichenden Charakter des Gerichtsverfahrens und letztlich in den Charakteristika des jeweils maßgebenden Juristentyps.

Robert Kagan (2001) hat das amerikanische und deutsche Rechtssystem aus einer solchen akteurs- und prozeßorientierten Perspektive untersucht und zur Beschreibung der Unterschiede die Kategorien *adversarial legalism* und *bureaucratic legalism* vorgeschlagen. In beiden Ländern besteht in ökonomischen und politischen Entscheidungsprozessen eine starke Tendenz, im Konfliktfall auf formale und dabei insbesondere rechtliche Mechanismen zurückzugreifen. Insofern sind beide Systeme als legalistisch einzustufen. Zugleich unterscheiden sie sich aber grundsätzlich in der Art und Weise, in der rechtliche Formen der Entscheidungsfindung und Konfliktlösung zum Einsatz kommen. Während in den U.S.A. der Einfluß privater Interessengruppen dominiert und sich in einer ausgeprägten Konfliktorientierung niederschlägt (*adversarial legalism*), herrschen in Deutschland hierarchische Formen der Entscheidungsfin-

dung und Konfliktlösung mit einer stärkeren Konsensorientierung (*bureaucratic legalism*) vor.

Die Eigenschaften des *adversarial legalism* werden besonders deutlich in der Organisation und dem Ablauf amerikanischer Gerichtsprozesse. Anwälte als Vertreter der beiden Parteien treten sich mit feindlicher Haltung gegenüber und bieten alles auf, um die andere Partei in ihre Schranken zu verweisen. Im Vordergrund steht die Beweisführung der beiden Konfliktparteien, auf welche sich die Entscheidungen der Geschworenen und politisch gewählten Richter weitgehend stützen. Weiterhin gelten amerikanische Richter als besonders offen gegenüber neuen gesellschaftlichen Entwicklungen. Recht wird hier als Instrument verstanden, dessen sich Einzelpersonen oder soziale Gruppen bedienen können, um in Konfliktsituationen ihre Interessen soweit wie möglich zu verfolgen oder zu einem vorteilhaften Kompromiß mit der gegnerischen Partei zu gelangen (Rueschemeyer 1973). Anwälte sehen sich in erster Linie in der Loyalitätspflicht gegenüber ihren Klienten.

Aufgrund der Bedeutung von Präzedenzfällen im amerikanischen Gewohnheitsrecht verkörpern einzelne Fallentscheidungen zugleich auch häufig eine Weiterentwicklung des Rechts. Kommerziell orientierte Anwälte und politisch gewählte Richter üben auf diese Weise einen Einfluß auf die Weiterentwicklung des Rechts aus, der jenem der politischen Akteure der Legislative und Exekutive ebenbürtig ist. Diese Form der Rechtsfindung und -weiterentwicklung reagiert sehr flexibel auf soziale Veränderungen im Umfeld des Rechts (Nonet/Selznick 1978), schafft aber auch ein hohes Maß an Rechtsunsicherheit, da der Ausgang von Prozessen häufig nur schwer vorauszusehen ist.

Dieser spezielle Rechtsstil hat sich in den U.S.A. vor dem Hintergrund einer stark fragmentierten staatlichen Autorität und vergleichsweise schwacher Formen der hierarchisch-bürokratischen Kontrolle im öffentlichen Bereich entwickelt. In den U.S.A. gibt es starke Akteure, aber nur einen schwachen Staat. Dies schlägt sich in einem komplexen Gerüst rechtlicher Bestimmungen nieder, und zwar nicht nur dort, wo das angelsächsische Fallrecht vorherrscht, sondern auch in weitergehend kodifizierten Rechtsbereichen wie dem Verwaltungsrecht. Diese Rechtsvorschriften sind häufig ambivalent, teilweise sogar widersprüchlich und bedürfen zu ihrer Anwendung oft der Auslegung. Die hohe Rechtsunsicherheit treibt Kontrahenten in Auseinandersetzungen häufig dazu, die Gerichte zur Klärung von Konflikten anzurufen. Dies entspricht dem amerikanischen Verständnis des Rechtssystems als Arena für gesellschaftliche Auseinandersetzungen und Interessenvertretung. Das in der amerikanischen Gesellschaft tief verankerte Mißtrauen gegenüber jeglicher Form von Machtkonzentration führte zur Herausbildung vielfältiger Mechanismen der richterlichen Kontrolle

von administrativen Prozessen und Entscheidungen sowie zu einer Ausweitung dieser Praktiken auf den privatrechtlichen Bereich.

In Deutschland hingegen haben Richter, die ihr Amt berufsmäßig und als Beamte ausüben, die führende Rolle in der Beweisaufnahme, Zeugenauswahl und Prozeßführung. Die sozialen Einstellungen und Normen von Richtern in Deutschland sind vorwiegend konservativ auf die Aufrechterhaltung des Status quo und die Auslegung der bestehenden Gesetze ausgerichtet. Recht wird hier als ordnungspolitisches Instrument betrachtet. Richter wie auch Anwälte stehen in der Pflicht, die Prinzipien der Rechtsstaatlichkeit und Gerechtigkeit einzuhalten. Recht wird weitgehend als objektives Regelwerk gesehen, welches handlungsleitend für die einzelnen sein soll. Anwälte sind in ihrer Loyalität gegenüber den Klienten durch berufsethische Normen und Regeln begrenzt, die sie – ähnlich wie die Richter – zu „unabhängigen Organen der Rechtspflege“ machen.

Im deutschen System finden Rechtsfindung und Rechtsentwicklung in stärkerem Maß als in den U.S.A. in politischen Arenen statt. Die starke Kodifizierung begrenzt den Spielraum für die Weiterentwicklung des Rechts durch richterliche Fallentscheidungen. Statt dessen wird Rechtsentwicklung in erster Linie durch Politiker und Juristen im Parlament, in den Ministerien und Verbänden wie auch durch Rechtsprofessoren vorangetrieben. Die seit den 70er Jahren zu beobachtende Prozeduralisierung des Rechts hat zwar den Einfluß der Gerichte gestärkt. Dieser steht aber weiterhin in keinem Vergleich zum Einfluß amerikanischer Richter. Insgesamt ist *bureaucratic legalism* stärker auf die Aufrechterhaltung einer gegebenen Ordnung als auf deren Wandel und Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen ausgerichtet. Im deutschen Rechtssystem wird eine höhere Rechtssicherheit mit größerer Beharrlichkeit erkaufte.

Unterschiede zwischen den beiden Rechtssystemen lassen sich an einer Vielzahl von Teilbereichen des Wirtschaftsrechts konkretisieren. Zwar wurde das deutsche Kartell- und Wettbewerbsrecht nach dem Zweiten Weltkrieg stark durch amerikanische Konzepte beeinflusst (Berghahn 1986; Djelic 1998; Gerber 1998), aber die prozedurale Implementierung dieser Normen erfolgte mit einer starken Orientierung auf öffentlich-administrative Instanzen der Rechtsfindung. In den U.S.A. spielen Privatklagen und gerichtliche Einzelfallentscheidungen eine wichtige Rolle für die Weiterentwicklung des Wettbewerbsrechts. Die damit verbundenen rechtlichen Möglichkeiten weiten sich Galanter (1983) zufolge häufig zu einer „Kriegsführung mittels Technologie und Papier“ aus. In Deutschland werden Entscheidungen über wettbewerbsrechtliche Fragen – soweit sie nicht in die Zuständigkeit der EU fallen – in erster Linie durch das Bundeskartellamt getroffen. Privatrechtliche Klagen sind bislang nur in bestimmten Fällen zugelassen. Wettbewerbsrechtliche Streitfälle entwickeln aufgrund dieser

unterschiedlichen Systemlogiken in den U.S.A. und in Deutschland eine gänzlich andere Dynamik (Quack/Djelic 2003).

Ein weiterer Bereich, in dem die Differenzen zwischen *adversarial* und *bureaucratic legalism* besonders augenfällig werden, sind Schadensersatzansprüche. Während es in den U.S.A. üblich ist, daß einzelne oder Gruppen hohe Schadensersatzforderungen wegen erlittener Gesundheits- oder Unfallschäden gegen Unternehmen erheben (z.B. gegen Zigarettenfirmen), waren und sind solche Prozesse in Deutschland bislang eher ungewöhnlich und wenig erfolgversprechend. Dabei dürfte auch eine Rolle spielen, daß die Kosten für die Behandlung erlittener Gesundheitsschäden in Deutschland in stärkerem Maße als in den U.S.A. durch kollektive Versicherungssysteme aufgefangen werden.

Schließlich sind auch wesentliche Unterschiede zwischen dem anglo-amerikanischen und deutschen (wie auch kontinentaleuropäischen) Vertragsrecht in diesem Kontext zu sehen. Das amerikanische Vertragsrecht setzt in erster Linie auf die Vertragsfreiheit der einzelnen Wirtschaftsakteure, die ihre Absprachen weitgehend frei von staatlichen Regulierungen im Vertrag niederlegen können. Die Rolle der Gerichte beschränkt sich im wesentlichen darauf, die im Vertrag niedergelegten Bestimmungen durchzusetzen. Das deutsche Vertragsrecht greift hingegen in vielen Bereichen auf im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) kodifizierte Rechtsbestimmungen zurück. Diese zielen nicht nur auf die Vertragsfreiheit der beteiligten Parteien, sondern auch auf den Ausschluß von unfairen Praktiken durch das Prinzip „auf Treu und Glauben“ (Casper 2001).

Amerikanische Großkanzleien und deutsche Rechtsboutiquen

Die großen, auf wirtschaftsrechtliche Fragen spezialisierten Anwaltskanzleien entstanden und entwickelten sich in beiden Ländern in enger Wechselbeziehung mit der Entwicklung des Rechtssystems. Die Orientierung des U.S.-amerikanischen Rechts auf Einzelfallentscheidungen, die aktive Rolle der Anwälte in der Ermittlung für Gerichtsprozesse, die Streitbereitschaft von Konfliktparteien in rechtlichen Auseinandersetzungen und die Tatsache, daß Prozeßgewinner in den U.S.A. keine Prozeßkosten zu tragen haben, schufen sowohl den Spielraum als auch die Anreize für die Entwicklung großer Anwaltskanzleien.

So ist die Großkanzlei eine genuin amerikanische Innovation. Die ersten größeren Kanzleien entstanden zu Beginn des 20. Jahrhunderts in den amerikanischen Industrie- und Finanzzentren. Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund der großen sozio-ökonomischen Transformation der U.S.A. um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert von einer agrarisch-ländlichen Gesellschaft der Kleinproduzenten zu einer industriellen Gesellschaft mit einer rasch

ansteigenden Unternehmenskonzentration zu sehen. Anwälte und Richter spielten in den Auseinandersetzungen um eine neue Eigentums- und Wirtschaftsordnung (Djelic 1998; Fligstein 1990; Roy 1997) eine prominente Rolle. Es stellte sich aber bald heraus, daß die anwaltliche Beratung großer Wirtschaftsunternehmen vom Umfang und der Spezifität her nicht mehr durch Einzelanwälte oder Mehrpersonen-Partnerschaften zu gewährleisten war.

Paul D. Cravath gehörte zu den Vorreitern, die ihre Kanzlei vornehmlich auf Klienten aus dem Bereich der Wirtschaft oder großer Organisationen ausrichteten. Er revolutionierte die interne Arbeitsorganisation durch die Einführung von Rechtsanwaltssteams und die Beschäftigung einer wachsenden Zahl junger Anwälte für spezialisierte Aufgaben unter der Aufsicht erfahrener Kanzleipartner. Wirtschaftsanwälte in diesen Kanzleien dehnten in der Folge ihre Tätigkeit rasch über die Rechtsberatung im engeren Sinne auf angrenzende Gebiete wie etwa *legal lobbying*, Beratung bei Unternehmenszusammenschlüssen und Börsenfinanzierungen aus. „In keinem anderen westlichen Land haben Anwälte ein ähnlich großes Interesse daran gezeigt, ihre Talente so uneingeschränkt in den Dienst von kommerziellen Aktivitäten zu stellen“ (Osiel 1990: 2040; eigene Übersetzung). Amerikanischen Rechtsanwaltskanzleien gelang es in der Folge, einen großen Teil der wirtschaftsrechtlichen Beratung zu monopolisieren, die in kontinentaleuropäischen Ländern häufig von Rechtsabteilungen der Unternehmen übernommen wurde.

In der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg beschleunigte sich das Größenwachstum amerikanischer Kanzleien insbesondere in der Folge von Entscheidungen des *U.S. Supreme Court* in den Jahren 1973 und 1985, welche Zusammenschlüsse von Kanzleien aus verschiedenen U.S.-Bundesstaaten als rechtmäßig erklärten. Beschäftigte die größte amerikanische Kanzlei im Jahr 1969 „lediglich“ 169 Anwälte, so war die Zahl bis zum Jahr 1988 bereits auf 962 Anwälte angestiegen (Galanter/Palay 1991: 46). Im Jahr 2001 gehörten den beiden umsatzstärksten U.S.-Kanzleien, Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom und Baker & McKenzie, weltweit 1.322 bzw. 2.477 Anwälte an (Juve 2001).

In seinem Vergleich der amerikanischen und deutschen Juristenprofession veranschaulichte Rueschemeyer (1973: 41), daß im Jahre 1960 die Größenverteilung der Rechtsanwaltskanzleien in der Bundesrepublik Deutschland weitgehend derjenigen des ländlichen Amerikas um die Jahrhundertwende entsprach. Trotz eines kontinuierlichen Wachstums in den folgenden Jahrzehnten dominierten Mitte der 80er Jahre in der Bundesrepublik Deutschland weiterhin relativ kleine und lokal begrenzte Kanzleien. Erst in der Folge einer Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahr 1991 kam es vermehrt zur Gründung von überörtlichen Partnerschaften, u.a. befördert durch die deutsche Einigung und die aus den Aktivitäten der Treuhandgesellschaft erwachsende Nachfrage

nach Rechtsberatung und Prozeßvertretung. Ende der 90er Jahre beschäftigten die größten deutschen Wirtschaftskanzleien zwischen 100 und 200 Anwälte; einige von ihnen unterhielten Büros in ausländischen Städten. Aus internationaler Sicht waren diese Kanzleien aber nach wie vor vergleichsweise kleine „Boutiquen“ (Rogowski 1995).

In der unterschiedlichen Unternehmensgröße spiegeln sich auch Differenzen in den Tätigkeitsfeldern amerikanischer und deutscher Wirtschaftskanzleien. Nicht zufällig hat der *adversarial legalism* in den U.S.A. gerade in Phasen vermehrter Unternehmenszusammenschlüsse an Bedeutung gewonnen. In den U.S.A. kommt es häufig vor, daß Firmen im Vorfeld einer (feindlichen) Übernahme auf umfangreichen Rechtsbeistand zurückgreifen, um durch Androhung rechtlicher Konsequenzen die aufzukaufende Firma in die Knie zu zwingen oder konkurrierende potentielle Käufer abzuschrecken.

Deutsche Wirtschaftskanzleien wurden demgegenüber lange Zeit von einem anderen Juristentyp geprägt. Rechtsanwälte sahen sich in erster Linie als ein vom Staat beauftragtes Organ der Rechtspflege und legten entsprechend großen Wert auf ihre Unabhängigkeit gegenüber Klienten. Die Vertretung von Unternehmen in Übernahmeschlachten war lange Zeit für deutsche Rechtsanwälte undenkbar – nicht nur aufgrund der vorherrschenden informellen Absprachen, sondern auch aufgrund der berufsethischen Normen der Anwaltschaft.

Die Internationalisierung des deutschen Wirtschaftsrechts

Nationale Rechtssysteme waren zwar nie vollständig gegeneinander abgeschottet. Ein gewisses Maß an grenzüberschreitender Rezeption hat es schon immer gegeben. Auch internationale Rechtsnormen, wie etwa das Völkerrecht oder die *Lex Mercatoria*, wirkten in nationale Rechtssysteme hinein, zumindest, wenn sie zur Umsetzung von Schiedssprüchen auf deren Instanzen und Autorität angewiesen waren. Der Einfluß dieser externen Faktoren auf die Rechtsentwicklung im deutschen Raum blieb aber lange Zeit begrenzt, wie auch die Zahl der mit Fragen des Rechtsvergleichs und des internationalen Rechts befaßten Rechtsexperten.

Seit Mitte der 80er Jahre kam es jedoch, so das hier vertretene Argument, zu einer quantitativ wie auch qualitativ neuartigen Öffnung des deutschen Rechtssystems. Diese Internationalisierung hat sich in den letzten Jahrzehnten schleichend und von der gesellschaftlichen Öffentlichkeit eher unbemerkt vollzogen. Diese Entwicklung soll hier etwas genauer beschrieben werden, da die eingangs erwähnten Fusionen von deutschen und anglo-amerikanischen Kanzleien erst im Kontext dieses Wandels verständlich werden. Es soll gezeigt werden, daß

externe Einflüsse zwar für den Wandel materieller und prozeduraler Aspekte des Wirtschaftsrechts entscheidend waren; sie konnten aber erst im Zusammenspiel mit einer fortschreitenden Erweiterung des Interessen-, Erfahrungs- und Handlungsraums wichtiger wirtschaftlicher und rechtlicher Akteure (Großunternehmen, Interessenverbände, Wirtschaftsanwälte, Wirtschaftskanzleien) über die nationalen Grenzen hinaus ihren Einfluß auf das deutsche Wirtschaftsrecht entfalten. Zwei externe Entwicklungen waren besonders relevant: die Europäisierung des Wirtschaftsrechts und die Rezeption anglo-amerikanischer Vorbilder im Wirtschaftsrecht.

Die Europäisierung des Wirtschaftsrechts

Die Gründungsverträge der Europäischen Gemeinschaft aus dem Jahr 1957 legten mit der Ausdifferenzierung der Aufgabenteilung zwischen Ministerrat, Europäischer Kommission, Europäischem Parlament und Europäischem Gerichtshof den Grundstein für die Entwicklung eines supranationalen europäischen Rechtsraums. In diesem Rechtsraum war und ist Deutschland zugleich Akteur und Rezipient. Als Akteure sind deutsche Regierungs- und Parlamentsangehörige, Europaparlamentarier, Wirtschaftsunternehmen und Verbände wie auch Rechtsanwälte und andere freie Berufe an der Erarbeitung, Verhandlung und Verabschiedung europäischer Rechtsakte beteiligt. Diese Akteursgruppen sind aber auch Rezipienten des europäischen Rechts, nämlich dann, wenn es um die zwingende oder fakultative Übernahme von europäischen Rechtsakten in nationales Recht geht. Dasselbe gilt für Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes über die (Un-)Vereinbarkeit nationaler mit europäischen Rechtsbestimmungen.

Es würde an dieser Stelle zu weit führen, die wechselhafte Entwicklung des europäischen Rechts seit den Römischen Verträgen im Detail nachzuzeichnen. Einige kurze Bemerkungen sollen jedoch skizzieren, weshalb das europäische Recht seit den 80er Jahren in zunehmendem Maße die Entwicklung des deutschen Wirtschaftsrechts beeinflusst hat und für die Tätigkeit von Wirtschaftskanzleien in Deutschland an Bedeutung gewonnen hat.

Bereits ab Mitte der 60er Jahre war ein deutlicher Anstieg der Zahl der Rechtsakte des Rates der EG zu verzeichnen, der ab Mitte der 70er Jahre zu einer Stagnation auf hohem Niveau führte (Beisheim et al. 1999: 328). Die rein quantitative Betrachtung täuscht jedoch über wesentliche Veränderungen in der Natur der Rechtsakte hinweg und vernachlässigt zudem die Bedeutung von Einzelfallentscheidungen des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) für die Konstitutionalisierung des europäischen Rechts. Nach der von General de Gaulle Mitte

der 60er Jahre ausgelösten konstitutionellen Krise der Europäischen Gemeinschaft blieben – anders als ursprünglich geplant – für alle wesentlichen Fragen der EG-Politik Einheitsvoten der Mitgliedsländer erforderlich. Angesichts der sich daraus ergebenden Blockaden für den Politikprozeß war es in erster Linie der Europäische Gerichtshof, der bis in die Mitte der 80er Jahre durch richtungweisende Einzelfallentscheidungen den Abbau von Integrationshemmnissen im einheitlichen europäischen Markt vorantrieb (Alter 1998; Stone Sweet/Caparaso 1998). Die aus diesen Fallentscheidungen resultierende europäische Konstitution ging insofern weit über die ursprünglichen Verträge von Rom hinaus, als sie nicht nur Verbindlichkeiten zwischen den vertragschließenden Staaten niederlegte, sondern einklagbare Rechte für alle Rechtspersonen (privater und öffentlicher Natur) im Territorium des gemeinsamen europäischen Marktes festlegte (Zürn/Wolf 1999).

Aufbauend auf dieser Entwicklung gelang es der Europäischen Kommission Mitte der 80er Jahre mit dem Binnenmarktprogramm und der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA), die politische Dimension in der europäischen Rechtsentwicklung zu stärken (Fligstein/Mara-Drita 1996). Dies stellt auch einen wichtigen Einschnitt für die Entwicklung des europäischen Rechts dar. Wie Plehwe und Vescovi (2003) am Beispiel des Transport- und Logistiksektors herausarbeiteten, stieg in der Folgezeit die Zahl von „harten“, für die Mitgliedsstaaten verbindlichen Rechtsakten bei insgesamt etwa gleichbleibender jährlicher Zahl von Rechtsakten an. In den 70er Jahren vorherrschende *Soft-Law*-Aktivitäten, wie etwa die Veröffentlichung von (unverbindlichen) Kommissionsmeinungen zu bestehenden nationalen Gesetzen, wurden in den 80er Jahren zunehmend von europarechtlichen Bestimmungen abgelöst, die wie Verordnungen entweder unmittelbare Geltung entfalteten oder wie Direktiven in nationales Recht implementiert werden mußten. Schätzungen zufolge beruhten fast 60 Prozent aller Anfang der 90er Jahre verabschiedeten europäischen Gesetze auf der Umsetzung der EG-Richtlinien des Binnenmarkt-Weißbuchs von 1985. Mittlerweile betrifft das Gemeinschaftsrecht der Europäischen Union direkt oder indirekt die Mehrheit der Sachverhalte, mit denen Rechtsanwälte im Bereich des Wirtschaftsrechts befaßt sind. Dazu gehören Rechtsakte, die Schlagzeilen gemacht haben (wie z.B. die Richtlinie zum Altautorecycling), aber auch eine viel größere Zahl von unspektakulären Übernahmen von Rechtsakten in nationales Recht (angefangen von rechtlichen Bestimmungen über die Tätigkeit von Handelsvertretern bis hin zur Regulierung von Arbeitsbedingungen im Güterfernverkehr).

Selbst in Bereichen, in denen europäische und nationale Rechtsakte lange Zeit nebeneinander existierten und von seiten der Europäischen Kommission nur wenig Gebrauch von Direktiven gemacht wurde, wie etwa im Kartell- und

Wettbewerbsrecht, wurden europäische Bestimmungen und Praktiken in den 80er und 90er Jahren zunehmend richtungweisend für die Umgestaltung nationalen Rechts (Quack/Djelic 2003; van Waarden/Drahos 2002). Dazu trug u.a. die wachsende und sich intensivierende Vernetzung von nationalen und europäischen Rechtsanwältinnen und Richtern bei.

Europarechtliche Bestimmungen wirken gerade deshalb so weit und tief in nationales Recht hinein, weil sie – anders als internationales Recht – mit einem einklagbaren Rechtsanspruch der einzelnen Bürger, aber eben auch der Wirtschaftsakteure verbunden sind. So wurden richtungweisende Entscheidungen von nationalen Unternehmen und ihren Anwälten vor dem Europäischen Gerichtshof erstritten. Eine zentrale Rolle spielte dabei der Artikel 177, der es nationalen Gerichten erlaubt, in Zweifelsfällen die Meinung des EuGH zur Frage, ob nationale Rechtsbestimmungen mit dem europäischen Recht übereinstimmen oder nicht, einzuholen. Diese Einzelfallentscheidungen sind für nationale Akteure häufig Anlaß, bestehende nationale Gesetze auf ihre Vereinbarkeit mit europäischem Recht zu überprüfen oder sie an dieses anzupassen.

Insgesamt geht die Europäisierung des Wirtschaftsrechts seit den 80er Jahren mit einer Vervielfältigung von Arenen einher, in denen europäisches Recht gestaltet und umgesetzt wird. Neben den nationalen Arenen werden dabei die europäischen Arenen, d.h. die Europäische Kommission und die ständige Vertretung des Europäischen Rats (Komitologie) in Brüssel, der Europäische Gerichtshof in Luxemburg, aber auch das Europäische Parlament in Straßburg, immer wichtiger. Im Zuge dieser Entwicklung sind deutsche Rechtsanwaltskanzleien ebenso wie andere Interessengruppen an den europäischen Schauplätzen immer präsenter.

Zugleich delegiert der Europäische Gerichtshof Entscheidungen zur Frage, ob nationales und europäisches Recht übereinstimmen, verstärkt an nationale Gerichte. Diese Tatsache trägt dazu bei, daß das europäische Recht immer weiter in die Mitgliedsstaaten und somit auch nach Deutschland hineingetragen wird. Vertiefte Kenntnisse des europäischen Rechts stellen für jüngere deutsche Wirtschaftsanwälte zwar nach wie vor ein Spezialgebiet dar, sie sind aber nicht länger eine Ausnahme, wie es etwa vor 15 Jahren noch der Fall war. Davon legt nicht zuletzt die seit den 80er Jahren deutlich gestiegene Zahl von Lehrstühlen für europäisches Recht an deutschen Universitäten Zeugnis ab.

Die Rezeption anglo-amerikanischen Rechts

Der zweite Trend, der sich seit den 80er Jahren im deutschen Wirtschaftsrecht verstärkt und beschleunigt hat, ist die Rezeption anglo-amerikanischer Rechts-

normen. Als Rezeption wird hier die bewußte und freiwillige Übernahme eines juristischen Phänomens aus einer Rechtskultur in eine andere bezeichnet (Rheinstein 1974). Im Dreieck der großen internationalen Teilmärkte – U.S.A., Großbritannien und Deutschland –, in denen die Weiterentwicklung des Wirtschaftsrechts stattfindet, war das deutsche Recht in den letzten beiden Jahrzehnten im wesentlichen Rezipient.⁵ Die Rezeption anglo-amerikanischen Rechts schlägt sich in Veränderungen des substantiellen und prozeduralen Rechts sowie des Rechtsdenkens in Deutschland nieder.

Wandel des substantiellen Rechts

Eine Veränderung substantiellen Rechts nach amerikanischem Vorbild läßt sich vor allem im Zuge der Internationalisierung der Finanzmärkte beobachten. Amerikanische Standards für Transparenz und Anlegerschutz wurden seit Ende der 70er Jahre von der U.S.-Aufsichtsbehörde SEC (*Securities and Exchange Commission*), der New Yorker Börse sowie den amerikanischen Wirtschaftsprüfungsunternehmen international verbreitet und von nationalen Akteuren als Modell aufgegriffen (Braithwaite/Drahos 2000; Laurence 1999; Lütz 1998). In Deutschland wurde die Reform des Finanzmarkt- und Börsenrechts in erster Linie durch Kritik und Änderungsvorschläge deutscher Großbanken angestoßen. In Sachen strategischer Neuausrichtung dieser Banken vom traditionellen Kreditgeschäft auf das expandierende internationale Investmentbanking erwies sich die geringe Attraktivität der heimischen Kapitalmärkte für führende internationale Anleger, wie etwa amerikanische Pensionsfonds, ebenso als Hemmnis wie die Weigerung amerikanischer Börsen und Aufsichtsbehörden, deutsche Finanzmarktinnovationen an dortigen Finanzplätzen zuzulassen. Hauptkritikpunkte von seiten der SEC, aber auch des Basler Komitees für Bankenregulierung und der Europäischen Kommission, waren eine zu geringe Transparenz von Kapitalmarktgeschäften und ein zu schwacher Anlegerschutz.

Die zur Förderung des Finanzplatzes Deutschland seit Beginn der 80er Jahre verabschiedeten Gesetze orientierten sich dann auch in zahlreichen Einzelheiten an amerikanischen Regelungen (Laurence 1999). Hierzu zählen die Erweiterung des Anlegerschutzes und die Einführung von Publizitätsvorschriften für emittierende Firmen durch das Börsenzulassungsgesetz vom Dezember 1986 und die Börsenzulassungsverordnung vom April 1987, der Umbau der bundesdeutschen Kapitalmarktaufsicht durch eine Abfolge von Finanzmarktfördergesetzen in den

5 Vgl. jedoch Teubner (2001) zur Übernahme des kontinentaleuropäischen Prinzips „auf Treu und Glauben“ in die Richtlinie 93/13/EWG des Rates vom 5. April 1993 über mißbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen und deren konfliktreiche Umsetzung in britisches Recht.

90er Jahren und die Zulassung von Schadensersatzansprüchen finanziell geschädigter Investoren durch das 4. Finanzmarktförderungsgesetz vom März 2002 (Lütz 2002: 239ff.).⁶ Auch bei der Neuregulierung des deutschen Bankensektors in den 90er Jahren sind Einflüsse des amerikanischen Regulierungsmodells zu verzeichnen (Lütz 2002).

In der Folge entstand an deutschen Finanz- und Börsenplätzen, insbesondere in Frankfurt, ein wachsender Bedarf an finanzmarktrechtlicher Beratungsexpertise mit Erfahrungen und Kenntnissen im amerikanischen und angelsächsischen Recht. Deutsche Kanzleien versuchten, diesen Bedarf durch die verstärkte Rekrutierung von jungen Rechtsanwälten mit einem Zusatzstudium in den U.S.A. oder einem angelsächsischen Land zu decken. Ab Mitte der 90er Jahre stieg die Zahl von Rechtsanwälten mit einer Spezialisierung im Bank- und Kapitalmarktrecht exponentiell an. Dazu trug auch die Tatsache bei, daß eine wachsende Zahl anglo-amerikanischer Rechtsanwaltsfirmen Büros in Deutschland eröffnete (Lace 2001). Nach Einschätzung des Rechtsinformationsdienstes Juve hätte es sich Mitte der 90er Jahre noch als schwierig erwiesen, aus allen Frankfurter Kanzleien 100 Rechtsanwälte mit einer solchen Spezialisierung zu versammeln. Im Jahr 2001 strebte hingegen bereits eine einzige Kanzlei, nämlich Clifford Chance Pünder, die Beschäftigung von Rechtsexperten für den Bank- und Kapitalmarktbereich in dieser Größenordnung an (Juve 2001).

Veränderungen des prozeduralen Rechts

Auch im Bereich des prozeduralen Rechts sind seit den 80er Jahren verstärkt anglo-amerikanische Einflüsse auf das deutsche Wirtschaftsrecht spürbar, wenngleich grundlegende Unterschiede zwischen Fallrecht und kanonischem Recht fortbestehen. Diese Einflüsse sollen an drei Feldern beispielhaft verdeutlicht werden: der Entwicklung des kommerziellen Vertragsrechts, der Reform des Insolvenzrechts und der Fortentwicklung des Wirtschaftsprüfungsrechts. Im Bereich des kommerziellen Vertragsrechts wird in grenzüberschreitenden Geschäftstransaktionen zunehmend auf internationale Standardklauseln, wie z.B. die Incoterms der *International Chamber of Commerce* (ICC) in Paris, die UNIDROIT-Prinzipien des Internationalen Instituts für die Vereinheitlichung des Privatrechts oder die Lando-Prinzipien des Europäischen Vertragsrechts, Bezug genommen. Für den Fall von Vertragsstreitigkeiten werden häufig internationale Schiedsgerichtsverfahren vorgesehen, in denen die Parteien frei sind, prozedurale Regelungen selbst festzulegen. Internationale Standardklauseln des

6 Auch bei der Reform angrenzender Rechtsbereiche läßt sich eine Rezeption U.S.-amerikanischen Rechts nachweisen (vgl. Fleischer/Körber 2001 zu neueren Entwicklungen des Wettbewerbsrechts).

Vertragsrechts werden mittlerweile ebenso wie internationale Schiedsgerichtsverfahren von nationalen Gerichten in Deutschland (und anderen Ländern) anerkannt. Sowohl die internationalen Standardklauseln des Vertragsrechts (Braithwaite/Drahos 2000; Shapiro 1993) wie auch die internationale Schiedsgerichtsbarkeit (Dezalay/Garth 1996; Lehmkuhl 2003) werden von anglo-amerikanischen Rechtsnormen dominiert.

Eine wachsende Zahl von deutschen Wirtschaftsunternehmen wendet solche Klauseln und Konfliktlösungsverfahren in ihren internationalen kommerziellen Vertragsbeziehungen an. In der Folge kommt es zu einem graduellen Einsickern von anglo-amerikanischen Rechtsprozeduren, die wesentlich stärker am Einzelfall orientiert sind und den Vertragspartnern im wesentlichen freie Hand bei der Ausgestaltung ihrer Vertragsbeziehungen lassen. Wiegand (1996) beschreibt anschaulich, wie ähnliche Einflüsse in der Schweiz zu einem starken Anwachsen des Umfangs der einzelvertraglichen Bestimmungen in kommerziellen Verträgen geführt haben. Zugleich zog die Verlagerung von Konfliktlösungsverfahren aus dem nationalen Rechtswirkungskreis in die internationale Schiedsgerichtsbarkeit einen Zuwachs von Autonomie der Parteien hinsichtlich Verfahrensfragen nach sich.

Rechtliche Regelungen von Konkursen und Insolvenzen werden im deutschsprachigen Raum weitgehend als prozedurale Aspekte des Rechts verstanden. Die Reform der deutschen Gesetzgebung, die nach annähernd 20 Jahren Diskussion im Jahr 1994 verabschiedet wurde, war stark von amerikanischen Vorstellungen und Konzeptionen beeinflusst. Das neu eingeführte Reorganisations- bzw. Sanierungsverfahren orientierte sich am Abschnitt 11 des amerikanischen *Bankruptcy Code* aus dem Jahr 1978. Auch die mit dieser Reform geschaffene Restschuldbefreiung war im wesentlichen dem amerikanischen Recht entlehnt (ebenda).

Als drittes Beispiel für die Rezeption anglo-amerikanischer Vorbilder im prozeduralen Recht seien neue Formen der Rechtsfortentwicklung in der Wirtschaftsprüfung angeführt. Historisch gesehen waren Wirtschaftsprüfungsstandards in Deutschland im Handelsgesetzbuch (HGB) definiert und konnten nur durch eine gesetzliche Neuregelung verändert werden. Führende multinationale Unternehmen drängten in den 80er Jahren auf Veränderungen, da sie für die Kapitalaufnahme an internationalen Börsen nach den dort akzeptierten Regelwerken der *US-Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP)* oder der *International Accounting Standards (IAS)* bilanzieren mußten und eine parallele Bilanzierung nach HGB als zu aufwendig ansahen. Im Jahr 1988 wurde diesen Unternehmen durch eine Neufassung der entsprechenden Passagen des HGB die Pflicht zur zusätzlichen Bilanzierung nach HGB erlassen. Zug um Zug wurde die gesetzliche Fixierung von Wirtschaftsprüfungsstandards durch private Regu-

lierungen ersetzt. So basierte z.B. die Anforderung für Unternehmen im Neuen Markt, nach US-GAAP oder IAS zu bilanzieren, ausschließlich auf Privatverträgen zwischen der deutschen Börse und den an einer Quotierung am Neuen Markt interessierten Firmen. Ihren vorläufigen Abschluß fand diese Verschiebung von einer legalistischen zu einer marktorientierten Fortentwicklung von Wirtschaftsprüfungsstandards mit einer weiteren Veränderung des HGB im Jahre 1998. In dieser wurde das *Deutsche Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (DRSC)*, eine private Vereinigung⁷, mit der Beratung des Justizministeriums bei der Fortentwicklung der Wirtschaftsprüfungsstandards und mit der Vertretung Deutschlands in internationalen Wirtschaftsprüfungsgremien betraut (Glaum 2000; DRSC 2003).

In vielen Fällen gingen der hier beispielhaft veranschaulichten Rezeption von anglo-amerikanischen Rechtsnormen und -prozeduren Veränderungen unterhalb der Schwelle zum formalen Recht voraus. Die Diffusion von anglo-amerikanischen Geschäftspraktiken durch amerikanische und britische multinationale Konzerne (vgl. z.B. Shapiro 1993 und Wiegand 1991 für die Praktiken des *leasing* und *factoring*) spielt hier eine ebenso wichtige Rolle wie die strategische Neupositionierung führender deutscher Produktions- und Bankunternehmen in internationalen Produkt- und Kapitalmärkten (Höpner/Krempel 2003; Lane 2001). In den oben beschriebenen Fällen scheinen in erster Linie dominante heimische Akteure, wie Großbanken oder Großunternehmen, das allmähliche „Einsickern“ von anglo-amerikanischen Vertrags- und Regulierungsformen in den deutschen Rechtsraum befördert zu haben. Der Weg zu einer Reform deutscher Gesetzesbestimmungen führte dabei häufig, wenn auch nicht immer, über zunächst freiwillige Absprachen (vgl. etwa den *Corporate Governance Kodex* aus dem Jahr 2002) oder über privatrechtliche Konstruktionen mit bindender Wirkung für die Vertragsparteien (z.B. im Falle der Zugangsbedingungen für den Neuen Markt). Veränderungen im Markt für Unternehmensübernahmen sind ein weiteres Beispiel dafür, wie sich im Zuge der zunehmenden Internationalisierung zunächst die Verhaltensweisen zentraler einheimischer Wirtschaftsakteure (Vorstände der Großbanken und einiger Großunternehmen) zugunsten des anglo-amerikanischen *Shareholder-Value*-Ansatzes verschoben, bevor diese neuen Handlungsmuster Eingang in rechtliche Bestimmungen fanden, wie etwa den Wegfall von Stimmrechtsbeschränkungen im Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) aus dem Jahr 2000 (MPI

7 Mitglied dieses Vereins kann jede natürliche Person werden, die mit der Rechnungslegung befaßt ist, und zwar als Einzelperson oder als Vertreter eines Unternehmens. In der Praxis sind im DRSC vor allem die Wirtschaftsprüfungsunternehmen und die börsennotierten Großunternehmen vertreten.

2002: 30ff.). Damit fiel eine weitere Barriere gegen feindliche Übernahmen in Deutschland (Höpner/Jackson 2001).

Die Entstehung und das Wachstum des Marktes für Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen in Deutschland waren und sind einer der wichtigsten Anziehungsfaktoren für die Expansion anglo-amerikanischer Rechtsanwaltskanzleien auf den deutschen Markt (Lo 1999).

Wandel der Rechtskultur

Einige Bemerkungen zur Veränderung der Rechtskultur sollen diese kurze Betrachtung der Rezeption anglo-amerikanischen Rechts abschließen. Bereits seit den 70er Jahren war unter deutschen Juraabsolventen ein verstärktes Interesse an zusätzlichen Auslandsstudien in den U.S.A. – mit zeitlicher Verzögerung auch in Großbritannien oder in anderen, zum anglo-amerikanischen Rechtskreis zählenden Ländern – zu verzeichnen. So vermittelt z.B. die Deutsch-Amerikanische Juristenvereinigung seit Mitte der 70er Jahre Studien- und Praktikumsplätze für Juristen in den U.S.A. (DAJV 2003). In der Folge stiegen seit den 80er Jahren sowohl die Zahl von Juraprofessoren an deutschen Universitäten mit zusätzlichem Studienabschluß in den U.S.A. wie auch die Zahl von Rechtsanwälten mit Doppelstudium in den U.S.A. und Deutschland in den großen Wirtschaftskanzleien an. Bereits vor den eingangs erwähnten Zusammenschlüssen mit anglo-amerikanischen Rechtsanwaltsfirmen legten die führenden deutschen Wirtschaftskanzleien zunehmend Wert auf einen solchen Abschluß.

Auf seiten der Wirtschaftsanwälte ging diese Entwicklung mit einer Relativierung des deutschen Rechtsverständnisses durch den Vergleich mit anderen (insbesondere anglo-amerikanischen) Rechtsvorstellungen einher. Die Orientierung und Praxis von deutschen Anwälten in Wirtschaftskanzleien wurden dadurch pragmatischer und flexibler. Sie sind nicht mehr an der im Ausbildungssystem deutscher Juristen vorherrschenden Maxime ausgerichtet, daß es im Recht um die individuelle Suche nach einer vorgegebenen richtigen Norm geht. Die im anglo-amerikanischen Rechtskreis bereits an den Universitäten gelehrt Relativierung des Rechts hat verhältnismäßig schnell Eingang in die deutsche Rechtspraxis gefunden: Das Handeln der Anwälte in großen deutschen Wirtschaftskanzleien steht nicht mehr länger unter der Maxime, die einzig wahre und normativ richtige, sondern eine für die Kundenprobleme angemessene, vorteilhafte und zugleich legale Lösung zu finden. Die deutschen Wirtschaftsanwälte haben eine Metamorphose vom Organ der Rechtspflege zu Rechtsberatern im Interesse der Klienten vollzogen. Zwar stehen sie noch lange nicht so eindeutig im Dienste ihrer Klienten, wie das kritische Kommentatoren amerikanischer Rechtsfabriken bereits in den 30er Jahren monierten (Auerbach 1976; Galanter/

Palay 1991: 17), aber sie sind auch nicht mehr länger unparteiisches Organ der Rechtspflege.

Kontinuität und Wandel im Wirtschaftsrecht

Die Ausweitung der Strategie- und Handlungshorizonte deutscher Wirtschafts- und Rechtsakteure führte dazu, daß sich Entwicklungen im europäischen und anglo-amerikanischen Recht nun viel schneller und stärker auf die Entwicklung des deutschen (materiellen wie auch prozeduralen) Rechts auswirken, als dies noch in den 70er Jahren der Fall war. Einflüsse aus dem europäischen und anglo-amerikanischen Raum bündelten sich zuweilen zu gleichgerichteten Effekten. Im Finanz- und Kapitalmarkt-, Insolvenz- und Unternehmensrecht führten sie z.B. zur Stärkung der Rechte von Aktionären und Investoren gegenüber anderen *stakeholdern*, wie etwa Managern, Beschäftigten und Gläubigern. Europäische und anglo-amerikanische Einflüsse wirkten aber ebensohäufig in unterschiedliche, zum Teil sogar gegensätzliche Richtungen. So zeichnet sich z.B. bei der aktuellen Diskussion um einen verbindlichen EU-weiten Übernahmekodex eine gegenüber U.S.-amerikanischen Standards eigenständige europäische Politik ab. Diese stellt auf stärkere Schutzmechanismen gegenüber den wirtschaftlich negativen Wirkungen von feindlichen Übernahmen ab (Financial Times Deutschland vom 3.2.2003).

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß in den letzten beiden Jahrzehnten sowohl von der Europäisierung als auch von der Rezeption anglo-amerikanischen Rechts substantielle und prozedurale Veränderungen in Teilbereichen des deutschen Wirtschaftsrechts wie auch Anstöße für ein verändertes Rechtsdenken von Wirtschaftsanwälten ausgingen. Ob dieser Wandel von einer solchen Reichweite ist, daß er zu einer Transformation des deutschen Wirtschaftssystems vom koordinierten zum liberalen Kapitalismus beiträgt, bleibt noch genauer zu untersuchen (zur Diskussion über Pfadabhängigkeit versus Pfadbruch vgl. Deeg 2001; Djelic/Quack 2003; Streeck/Yamamura 2003). Im Rahmen des vorliegenden Beitrags wird lediglich eine erste Einschätzung der Implikationen für das Wirtschaftsrecht angestrebt.

Teubner (2001) hat vorgeschlagen, zwischen den „rechtlichen“ und „sozialen“ Irritationen zu unterscheiden, die mit der Verpflanzung von Rechtsphänomenen einhergehen. Erstere beschreiben Veränderungen des Rechts im engeren Sinne, letztere verweisen auf einen allgemeineren Funktions- und Rollenwandel des Rechts in der Gesellschaft. Die weiter oben beschriebenen Entwicklungen weisen auf eine umfassende „rechtliche Irritation“ von Teilen des deutschen Wirtschaftsrechts im Sinne Teubners hin. Wie der Begriff „Irritation“ bereits

nahelegt, läuft dies aber keineswegs auf eine vollständige Harmonisierung des deutschen mit dem europäischen Recht oder eine weitgehende Angleichung des deutschen Rechts an anglo-amerikanische Vorbilder hinaus. Die Verpflanzung bestimmter Rechtsnormen in einen anderen gesellschaftlichen Kontext führt in der Regel zu Übersetzungs- und Adaptionprozessen (vgl. Bluhm/Dörrenbächer in diesem Band; Djelic 1998; Westney 1987 für ähnliche Phänomene beim internationalen Transfer von Organisationsmodellen). Transfer und Rezeption tragen somit auch zur kontinuierlichen Fortentwicklung des aufnehmenden Rechts bei.

Auch diese stärker auf die Kontinuität der Rechtsentwicklung orientierte Dimension des Wandels läßt sich für die Entwicklung in den letzten Jahrzehnten in Deutschland zeigen. Amerikanische Bestimmungen zum Anlegerschutz, zur Transparenz von Kapitalmarkt- und Unternehmenstransaktionen und zur Insolvenz wurden im Zuge der Rezeption durch einheimische Akteure „eingedeutscht“, d.h., sie veränderten ihren Charakter im Zuge der Übertragung in einen anderen sozio-ökonomischen und institutionellen Kontext. Bei der Verabschiedung des KonTraG wurde z.B. am dualen System der Unternehmensführung, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat, festgehalten und nicht zum einheitlichen amerikanischen *board system* gewechselt (Seibert 1999). In der Folge der Reform des Insolvenzrechts zeigten sich Probleme der Paßfähigkeit der am amerikanischen Modell orientierten neuen Gesetzesnormen in bezug auf den sozialstrukturellen Kontext wie auch in bezug auf die Funktionsweise des Rechtssystems in Deutschland, so daß sich rasch erneuter Novellierungsbedarf abzeichnete (Hartenbach 2003). In vielen Fällen wurden neue (ausländische) Elemente mit bestehendem Recht rekombiniert (Djelic/Quack 2002), so daß von einer Hybridisierung des Rechts gesprochen werden kann.

Zugleich erweist sich das deutsche Rechtssystem – hier verstanden als die eingespielten Interaktionsmuster zwischen Rechtsanwälten, Richtern und Rechtsprofessoren in der Rechtssetzung und -findung – als verhältnismäßig stabil und resistent gegenüber Veränderungen. Zwar ist bei den deutschen Wirtschaftsanwälten und ihren Kanzleien ein gradueller Verständniswandel vom Hüter der Rechtsordnung zum Klientenberater zu verzeichnen; damit geht aber bislang kaum die von Teubner (2001) als „soziale Irritation“ bezeichnete kritische Reflexion über die Rolle des Rechts für die soziale Ordnung der Gesellschaft einher. Von den beteiligten Akteuren wird zwar die Schwerfälligkeit des deutschen Wirtschaftsrechts in seiner Anpassung an veränderte Realitäten bemängelt; die Funktionsweise des deutschen Rechtssystems und die damit verbundene Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Akteuren werden jedoch nicht grundlegend in Frage gestellt.

So bestehen die vehementesten Widerstände gegen eine Rezeption amerikanischen Rechts in Deutschland (und Kontinentaleuropa) sicherlich im Hinblick auf den als *adversarial legalism* charakterisierten Rechtsstil. Kagan (1997) selbst hat darauf hingewiesen, daß wesentliche Kontextbedingungen, die in der U.S.A. zur Herausbildung dieses Rechtsstils beitrugen, in Kontinentaleuropa nicht gegeben sind. In der Vergangenheit haben die politisch-administrativen Systeme der EU-Mitgliedsstaaten durch vergleichsweise stabile Mehrparteien-Regierungskoalitionen sowie stärker zentralisierte öffentliche Verwaltungen einer Fragmentierung der Gesetzgebung entgegengewirkt. Vertreter der Regierung und Ministerialbürokratie, Parlamentarier und korporatistische Akteure üben nach wie vor einen größeren Einfluß auf die Gesetzgebung aus als vergleichbare Akteure in den U.S.A., wo Gesetzesinitiativen stärker vom *lobbying* finanzstarker Interessengruppen und individuellen Politikerinteressen an einer Wiederwahl beeinflusst sind. Öffentliche Forderungen nach stärkeren Beteiligungsrechten an der politischen Meinungsbildung haben zur Herausbildung anderer, häufig informeller Beteiligungsformen im Vorfeld politischer oder administrativer Entscheidungen geführt, die in scharfem Gegensatz zu der im *adversarial legalism* gepflegten Zuspitzung von rechtlichen oder gerichtlichen Auseinandersetzungen stehen.

Die in Deutschland wie auch in anderen Mitgliedsstaaten der EU wesentlich stärker als in den U.S.A. entwickelte wohlfahrtsstaatliche Absicherung gegen Gesundheits- und Unfallrisiken hat bislang auch eine Inflationierung von Schadensersatzklagen verhindert. Unter Vertretern des Rechts, der Wirtschaft und der Politik herrscht bei aller Offenheit für die Übernahme amerikanischer Rechtsnormen und -prozeduren eine große Skepsis gegenüber der dem amerikanischen Rechtssystem innewohnenden Konflikthaftigkeit und Rechtsunsicherheit. So attestierte Michael Rogowski, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, bei den mit hochrangigen Experten besetzten Bitburger Gesprächen zur Rechtsentwicklung dem amerikanischen Recht einen eher beängstigenden „Wildwest“-Charakter und bezeichnete es als „nicht exportfähig – jedenfalls nicht freiwillig“ (Frankfurter Rundschau vom 18.01.2003).

Institutioneller Wandel als Voraussetzung für die Internationalisierung von Wirtschaftskanzleien

Die eingangs beschriebene Welle von Fusionen anglo-amerikanischer mit deutschen Wirtschaftskanzleien wird erst vor dem Hintergrund der in diesem Beitrag analysierten internationalen Einflüsse auf die Entwicklung des deutschen Wirtschaftsrechts verständlich. Die verstärkte Einbindung nationaler Wirtschafts-

akteure in grenzüberschreitende und globale Wirtschaftsaktivitäten, die zunehmende Verkopplung nationaler Gesetzgebung mit trans- und supranationalen Regulierungen und die Schaffung des Europäischen Binnenmarktes haben auf beiden Seiten des Kanals und des Atlantiks Anreize und Voraussetzungen für internationale Zusammenschlüsse von Wirtschaftskanzleien geschaffen.

Anreize bestehen auf der Nachfrageseite zum einen in der Schaffung neuer Märkte für anwaltliche Beratungsdienstleistungen nach anglo-amerikanischem Modell in Deutschland. Zum anderen ergeben sie sich aus einer wachsenden Nachfrage nach neuartigen, transnationalen Problemlösungskompetenzen, die der wachsenden Komplexität des Rechts in Mehrebenensystemen und der Überlappung unterschiedlicher internationaler und nationaler Regelungswerke entspringt (Morgan/Quack 2003). Zugleich hat die Internationalisierung des Wirtschaftsrechts auf seiten der deutschen Anwälte zu einem graduellen Wandel der Qualifikationsprofile und Einstellungen beigetragen. Diese Entwicklungen haben die Voraussetzungen für die Zusammenarbeit von anglo-amerikanischen und deutschen Anwälten in den neugeschaffenen internationalen Kanzleien verbessert.

Dennoch sind beim Versuch, Großkanzleien nach anglo-amerikanischem Vorbild in Deutschland aufzubauen, vielfältige Spannungen und Widerstände zu erwarten, nicht zuletzt aufgrund der beschriebenen Kontinuitäten im deutschen Rechtssystem. So stellt das unterschiedliche Berufs- und Standesrecht eine Herausforderung an die organisatorischen Fähigkeiten der Kanzleien zur Integration von Juristen mit unterschiedlichen Wissensbeständen und Anwaltskulturen dar. Weichenstellungen für die zukünftige Entwicklung werden getroffen bei Entscheidungen über die Stellung der deutschen und anglo-amerikanischen Fusionspartner, bei Entscheidungen über die finanzielle Beteiligung der Partner an Gewinn und Verlust der internationalen Sozietät, ebenso bei der Lösung berufsethischer Fragen im Hinblick auf Werbung und Vermeidung von Interessenkonflikten (Kreifels 2002).

Zusammenfassend ist festzustellen, daß der rechtlich-institutionelle Wandel in Deutschland zeitlich der Internationalisierung deutscher Wirtschaftskanzleien durch Fusionen und Netzbildung voranging. Seine Wirkungen auf die Strategie- und Handlungsmuster der beteiligten Akteure entfalteten sich vermittelt über Veränderungen auf der Nachfrage- und Angebotsseite. Die vorliegende Studie bestätigt somit für Deutschland die These, daß unternehmerische Internationalisierungsprozesse vom Wandel institutioneller Rahmenbedingungen abhängen.

Das Verhältnis von institutionellem Wandel und Unternehmensinternationalisierung stellt sich aber möglicherweise sehr unterschiedlich dar, je nachdem, aus welcher Länder- und Akteursperspektive es betrachtet wird. So war die

Entwicklung des Wirtschaftsrechts in Deutschland sehr viel stärker internationalen Einflüssen ausgesetzt als z.B. jene in den U.S.A. (Shapiro 1993). Während in Deutschland die Initiative für Veränderungen der rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen häufig von einheimischen Akteuren ausging, belegen Studien für den lateinamerikanischen Raum eine wesentlich aktivere Rolle U.S.-amerikanischer Wirtschaftskanzleien bei der Reformierung nationaler Rechtssysteme (Dezalay/Garth 2002).

Für zukünftige Forschungen erscheint es deshalb sinnvoll, breiter angelegte Forschungshypothesen über die Ko-Evolution von Unternehmensinternationalisierung und Transnationalisierung des gesellschaftlichen Umfeldes zu formulieren und empirisch zu überprüfen. Bei der Analyse von Transformationsprozessen in Mittel- und Osteuropa wurden Institutionen- und Modelltransfer bislang zumeist getrennt voneinander, aber nur selten im Hinblick auf ihre Wechselwirkungen untersucht. Die Ko-Evolution von veränderten regulativen Rahmenbedingungen durch Transnationalisierung einerseits und Unternehmensinternationalisierung andererseits dürfte auch in Branchen des verarbeitenden Gewerbes mit stark regulierten Märkten, wie der pharmazeutischen, bio- und umwelttechnologischen Industrie, von Bedeutung sein. Die hier vorgeschlagene Untersuchungsperspektive verspricht somit auch über den Dienstleistungssektor hinaus neue Einblicke in die Dynamiken der Unternehmensinternationalisierung und des grenzüberschreitenden Transfers von Produktions-, Organisations- und Geschäftsmodellen.

Literatur

- Auerbach, J. S. (1976): *Unequal Justice. Lawyers and Social Change in Modern America*. London/Oxford/New York
- Alter, K. J. (1998): Who are the „Masters of the Treaty“? European Governments and the European Court of Justice. *International Organization*, Jg. 52, Nr. 1, S. 121-147
- Beisheim, M./Dreher, S./Walter, G./Zangl, B./Zürn, M. (1999): *Im Zeitalter der Globalisierung? Thesen und Daten zur gesellschaftlichen und politischen Denationalisierung*. Baden-Baden
- Berghahn, V. R. (1986): *The Americanisation of West German Industry*. Leamington Spa/New York
- Bourdieu, P. (1987): The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical Field. *Hastings Law Journal*, Jg. 38, Nr. 5, S. 805-853
- Braithwaite, J./Drahos, P. (2000): *Global Business Regulation*. Cambridge
- Casper, S. (2001): The Legal Framework for Corporate Governance: The Influence of Contract Law on Company Strategies in Germany and the United States. In: Hall, P. A./Soskice, D. (eds.): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, S. 387-416

- Deeg, R. (2001): *Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency. The Case of German Finance*. MPIfG Discussion Paper 01/6, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln
- Deutsch-Amerikanische Juristen-Vereinigung e.V. (DAJV) (2003): *Selbstdarstellung*. Internet: <http://www.dajv.de>, download vom 01.04.2003
- Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (DRSC) (2003): *Aufgaben und Ziele des DRSC/DSR*. Internet: <http://www.standardsetter.de/drsc/docs/gascabout.html>, download vom 15.07.2003
- Dezalay, Y./Garth, B. G. (1996): *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order*. Chicago/London
- Dezalay, Y./Garth, B. G. (2002): *The Internationalization of Palace Wars. Lawyers, Economists, and the Contest to Transform Latin American States*. Chicago/London
- Djelic, M.-L. (1998): *Exporting the American Model. The Post-war Transformation of European Business*. Oxford
- Djelic, M.-L./Quack, S. (2002): *The Missing Link: Bringing Institutions back into the Debate on Economic Globalization*. Discussion Paper FS1 02-107, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin
- Djelic, M.-L./Quack, S. (eds.) (2003): *Globalization and Institutions. Redefining the Rules of the Economic Game*. Cheltenham/Northampton
- Financial Times Deutschland (2003): *Berlin und London gehen Kuhhandel bei Übernahme-kodex ein*. Elektronische Ausgabe vom 03.02.2003, Internet: download vom 18.06.2003
- Fleischer, H./Körber, T. (2001): Der Einfluß des US-amerikanischen Antitrustrechts auf das Europäische Wettbewerbsrecht. *Wirtschaft und Wettbewerb*, Nr. 1, S. 6-19
- Fligstein, N. (1990): *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge
- Fligstein, N./Mara-Drita, I. (1996): How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union. *American Journal of Sociology*, Nr. 102, S. 1-33
- Frankfurter Rundschau (2003): *Der Erfolg der kleinen Leute von der „Cancer Alley“*. *Zwischen Recht und Ordnung und Freiheit – der Konflikt zwischen europäischer und US-amerikanischer Kultur*. Elektronische Ausgabe vom 18.01.2003, Internet: http://www.fr-aktuell.de/ressorts/nachrichten_und_politik/im_blick/?cnt=87875, download vom 27.01.2003
- Galanter, M. (1983): Mega-Law and Mega-Lawyering in the Contemporary United States. In: Dingwall, R./Lewis, P. (eds.): *The Sociology of the Professions. Lawyers, Doctors and Others*. London, S. 152-176
- Galanter, M./Palay, T. (1991): *Tournament of Lawyers. The Transformation of the Big Law Firm*. Chicago/London
- Gerber, D. J. (1998): *Law and Competition in Twentieth Century Europe: Protecting Prometheus*. Oxford
- Gessner, V. (1995): Global Approaches in the Sociology of Law: Problems and Challenges. *Journal of Law and Society*, Jg. 22, Nr. 1, S. 85-95
- Glaum, M. (2000): Bridging the GAAP: The Changing Attitude of German Managers towards Anglo-American Accounting and Accounting Harmonization. *Journal of International Financial Management and Accounting*, Jg. 11, Nr. 1, S. 23-47

- Hartenbach, A. (2003): *Zwei Jahre neues Insolvenzrecht: Eine Bestandsaufnahme*. Internet: <http://www.insolvenzverein.de/archiv/Veranst03/hartenbach.htm>, download vom 15.07.2003
- Höpner, M./Krempel, L. (2003): *The Politics of the German Company Network*. Mimeo, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. Köln
- Höpner, M./Jackson, G. (2001): Entsteht ein Markt für Unternehmenskontrolle? Der Fall Mannesmann. *Leviathan*, Jg. 29, Nr. 4, S. 544-563
- Juve (2001): *JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2000/2001*. Köln
- Juve (2003): *JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2002/2003*. Internet: <http://www.juve.de/dhb2002>, download vom 16.07.2003
- Kagan, R. A. (1997): Should Europe Worry about Adversarial Legalism? *Oxford Journal of Legal Studies*, Jg. 17, Nr. 2, S. 165-183
- Kagan, R. A. (2001): *Adversarial Legalism. The American Way of Law*. Cambridge/London
- KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (2002): *Mannschaftsbindung unter Solisten*. *Wirtschaftsanwälte im Zeichen der Globalisierung*, edit *VALUE. Das Kundenmagazin von KPMG*, Nr. 1, S. 4-7
- Kreifels, T. (2002): Verschmelzung deutscher Sozietäten mit anglo-amerikanischen Law Firms. *BRAK-Mitteilungen*, Nr. 1, S. 8-11
- Lace, S. (2001): Mergers, Mergers, Everywhere: Constructing the Global Law Firm in Germany. *Society of Crime, Law and Deviance*, Nr. 3, S. 51-75
- Lane, C. (2001): The Emergence of German Transnational Companies: A Theoretical Analysis and Empirical Study of the Globalization Process. In: Morgan, G./Kristensen, P. H./Whitley, R. (eds.): *The Multinational Firm*. Oxford, S. 69-96
- Laurence, H. (1999): Spawning the SEC. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, Jg. 6, Nr. 2, S. 647-683
- Lehmkuhl, D. (2003): Structuring Dispute Resolution in Transnational Trade: Competition and Coevolution of Public and Private Institutions. In: Djelic, M.-L./Quack, S. (eds.), S. 278-301
- Lo, V. (1999): *Der M&A-Markt in Deutschland*. Arbeitsbericht Nr. 3 des Sonderforschungsbereichs 403, AB-99-24, Frankfurt am Main
- Lütz, S. (1998): The Revival of the Nation-State? Stock Exchange Regulation in an Era of Globalized Financial Markets. *Journal of European Public Policy*, Nr. 5, S. 153-168
- Lütz, S. (2002): *Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA*. Frankfurt am Main/New York
- Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIFG) (2002): *Arbeitsbeziehungen in Deutschland: Wandel durch Internationalisierung*. Bericht über Forschung am MPIFG. Köln
- Morgan, G./Quack, S. (2003): *Internationalisation and Competence Development in Regulated Professional Service Firms*. Mimeo, Warwick Business School und Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. Warwick und Berlin
- Plehwe, D./Vescovi, S. (2003): Europe's Special Case: The Five Corners of Business-State Interactions. In: Djelic, M.-L./Quack, S. (eds.), S. 193-219
- Nonet, P./Selznick, P. (1978): *Law and Society in Transition. Toward Responsive Law*. New York
- Osiel, M. J. (1990): Lawyers as Monopolists, Aristocrats, and Entrepreneurs. *Harvard Law Review*, Nr. 103, S. 2009-2066

- Quack, S./Djelic, M.-L. (2003): *How Societal Institutions Change. The Story of Antitrust and Competition Law in Germany and Europe*. Mimeo, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung und ESSEC. Berlin und Paris
- Rheinstein, M. (1974): *Einführung in die Rechtsvergleichung*. München
- Rogowski, R. (1995): German Corporate Lawyers. Social Closure in Autopoietic Perspective. In: Dezalay, Y./Sugarman, D./Bourdieu, P. E. (eds.): *Professional Competition and Professional Power*. London/New York, S. 114-135
- Roy, W. G. (1997): *Socializing Capital. The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton
- Rueschemeyer, D. (1973): *Lawyers and their Society. A Comparative Study of the Legal Profession in Germany and in the United States*. Cambridge
- Seibert, U. (1999): Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) – die aktienrechtlichen Regelungen im Überblick. In: Dörner, D./Menold, D./Pfitzer, N. (Hg.): *Reform des Aktienrechts, der Rechnungslegung und Prüfung. KonTraG – KapAEG – EuroEG – StückAG*. Stuttgart, S. 1-26
- Shapiro, M. (1993): The Globalization of Law. *Indiana Journal of Global Studies*, Jg. 1, Nr. 1, Internet: <http://www.law.indiana.edu/glsj/voll/Shapiro.html>, download vom 12.03.2001
- Stone Sweet, A./Caparaso, J. A. (1998): From Free Trade to Supranational Polity: The European Court and Integration. In: Sandholtz, W./Stone Sweet, A. (eds.): *European Integration and Supranational Governance*. Oxford, S. 92-133
- Streeck, W./Yamamura, K. (2003): Introduction: Convergence or Diversity? Stability and Change in German and Japanese Capitalism. In: Yamamura, K./Streeck, W. (eds.): *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*. Ithaca/London, S. 1-50
- Teubner, G. (1997): „Global Bukowina“: Legal Pluralism in the World Society. In: Teubner, G. (ed.): *Global Law without a State*. Dartmouth/Aldershot. S. 3-31
- Teubner, G. (2001): Legal Irritants: How Unifying Law Ends up in New Divergences. In: Hall, P./Soskice, D. (eds.): *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, S. 417-441
- Trubek, D. M./Dezalay, Y./Buchanan, R./Davis, J. R. (1994): Global Restructuring and the Law: Studies of the Internationalization of Legal Fields and the Creation of Transnational Arenas. *Case Western Reserve Law Review*, Jg. 44, Nr. 2, S. 407-98
- Van Waarden, F./Drahos, M. (2002): Courts and (Epistemic) Communities in the Convergence of Competition Policies. *Journal of European Public Policy*, Jg. 9, Nr. 6, S. 913-934
- Wahl, R. (2001): Das Bundesverfassungsgericht im europäischen und internationalen Umfeld. *Politik und Zeitgeschichte*, Jg. 37-38, S. 45-54
- Westney, D. E. (1987): *Imitation and Innovation. The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*. Cambridge
- Wiegand, W. (1991): The Reception of American Law in Europe. *The American Journal of Comparative Law*, Nr. 39, S. 229-248
- Wiegand, W. (1996): Americanization of Law: Reception or Convergence? In: Friedman, L. M./Scheiber, H. N. (eds.): *Legal Culture and the Legal Profession*. Boulder, S. 137-152
- Zürn, M./Wolf, D. (1999): European Law and International Regimes: The Features of Law Beyond the Nation State. *European Law Journal*, Jg. 5, Nr. 3, S. 272-292