

Ausgabe 27
Mai 2014



FACHHOCHSCHULE DÜSSELDORF
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES DÜSSELDORF

Forschungsberichte

des Fachbereichs Wirtschaft

der Fachhochschule Düsseldorf

Ausgewählte Themen zu den deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen

Herausgegeben von Hans-H. Bleuel

Peter C. Fischer

**Globalisierung und Recht:
Auswirkungen der Globalisierung auf die Praxis grenz-
überschreitender Transaktionen aus deutscher Perspektive**



Ausgewählte Themen zu den deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen

Herausgegeben von Hans-H. Bleuel

Düsseldorf, 2014

Funk, Lothar:

Varianten von Marktwirtschaften: Lehren für Russland

Bleuel, Hans-H.:

Ökonomische Wechselkursrisiken: Relevanz, Bestimmung und Steuerung im russisch-deutschen
Geschäftsverkehr

Albers, Felicitas G.:

Unternehmensziele und Compliance

Fischer, Peter C.:

Globalisierung und Recht: Auswirkungen der Globalisierung auf die Praxis grenzüberschreitender Transaktionen
aus deutscher Perspektive

Turban, Manfred:

Hybride Distributionssysteme auf Basis von Systemmarken bei vertikalen Unternehmen im Non-Food-
Konsumgütersektor und ihre Internationalisierung

Khabyuk, Olexiy:

Chancen einer deutsch-russischen wissenschaftlichen Zusammenarbeit am Beispiel der Medienökonomie

Globalisierung und Recht

Auswirkungen der Globalisierung auf die Praxis grenzüberschreitender Transaktionen aus deutscher Perspektive¹

Prof. Dr. jur. Peter C. Fischer, M.C.J. (NYU), Notar a.D. und Attorney at Law (NY)

Fachbereich Wirtschaft
Fachhochschule Düsseldorf
Universitätsstraße 1
D-40225 Düsseldorf
peter.fischer@fh-duesseldorf.de

Abstract: Der nachstehende Artikel setzt sich mit der Frage auseinander, wie sich aus deutscher juristischer Sicht die Globalisierung bislang auf die Praxis grenzüberschreitender Transaktionen ausgewirkt hat. Dies soll unter vier zentralen Aspekten untersucht werden: Wer bestimmt das anwendbare Recht bei Transaktionen mit Auslandsbezug? Wer bestimmt die internationale Zuständigkeit der Gerichte? In welcher Sprache werden die Vertragsdokumente in der Praxis verhandelt und verfasst? Welche Rechtskultur prägt die Struktur und die Formulierung dieser Vertragsdokumentation? Die Antworten auf diese Fragen werden deutlich machen, dass das Recht der grenzüberschreitenden Transaktionen nach wie vor primär national oder im Falle der EU-Mitgliedsstaaten auch supranational geprägt ist, d.h. international in der Regel nicht einheitlich geregelt ist, während Vertragssprache und Vertragskultur faktisch grundsätzlich angelsächsischen Standards entspricht.

Abstract: Topic of this publication is the impact of globalisation on the practise of cross-border transactions from a German legal perspective. The focus is on four key questions: Who determines the applicable law in case of a cross-border transaction? Who determines which courts shall have international jurisdiction? In which language will the legal documents be negotiated and drafted in practise? The culture of which jurisdiction will actually influence the structure and wording of such legal documentation? The answers to these questions will make clear that cross-border transactions are still primarily ruled by national laws or in case of the member states of the European Union also by supranational law, meaning there is generally no unified international law, while the language of such contractual documents as well as the culture influencing the legal documentation are in practise generally Anglo-Saxon standards.

¹ Dieser Artikel ist die schriftliche Zusammenfassung eines Vortrags, der vor der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Südrussischen Technischen Universität im Oktober 2013 gehalten wurde.

1 Typische Fallkonstellationen

Ausgangspunkt der Überlegungen zu den rechtlichen wie rechtspraktischen Auswirkungen der Globalisierung sollen zwei ebenso typische wie auf den ersten Blick einfache Fallkonstellationen bilden:

Fallkonstellation 1 aus dem Bereich des grenzüberschreitenden Kaufrechts: Ein Unternehmen deutscher Rechtsform mit Sitz in Deutschland verkauft Maschinen an ein Unternehmen mit Sitz im Ausland.

Fallkonstellation 2 aus dem Bereich der grenzüberschreitenden Unternehmenskäufe (*Mergers & Acquisitions*): Ein Unternehmen mit Sitz im Ausland erwirbt eine Gesellschaft deutscher Rechtsform mit Sitz in Deutschland.

2 Typische Fragestellung

Bei allen Sachverhalten mit Auslandsbezug stellen sich aus juristischer Perspektive insbesondere vier zentrale Fragen:

Frage 1: Welches Recht findet auf diesen Sachverhalt im Streitfall Anwendung?

Frage 2: Welche Gerichte sind im Streitfall international zuständig?

Frage 3: Welche Sprache wird als Vertrags- und Verhandlungssprache verwendet?

Frage 4: Welche Rechtskultur prägt den Vertrag?

Bei sämtlichen vier Fragen kommen als Antworten grundsätzlich (i) eine der beiden beteiligten Jurisdiktionen, (ii) eine dritte nationale Rechtsordnung oder aber auch (iii) eine eigenständige, internationale Rechtsordnung (bzw. die in diesen Jurisdiktionen jeweils gesprochene Sprache oder die dort jeweils praktizierte Rechtskultur) in Betracht. Die nachstehenden Ausführungen werden zeigen, dass grundsätzlich die nationalen Rechtssysteme der beteiligten Länder zur Anwendung gelangen und wirkliche internationale Regelungen trotz aller Globalisierung nach wie vor die Ausnahme bilden.

Daher ist die Verwendung des Begriffes „international“ im Bereich des Zivilrechts meist irreführend: Paradebeispiel für diese Irreführung ist die traditionelle Bezeichnung der deutschen (also nationalen) Kollisionsnormen bei Sachverhalten mit Auslandsberührung als „Internationales Privatrecht (IPR)“.² Tatsächlich ist der internationale Rechtsverkehr grundsätzlich von den nationalen Rechtsordnungen geprägt, internationales Recht ist im Privatrechtsverkehr nur in vereinzelt Spezialgebieten relevant.³ Eine wirkliche Domäne internationalen Rechts ist dagegen das Völkerrecht, dieses hat aber nur sehr entfernt Bedeutung für den grenzüberschreitenden Privatrechtsverkehr.⁴

Die oben aufgelisteten vier Fragen und ihre Anwendung auf die beiden Ausgangsfälle sollen den Rahmen für die weitere Darstellung bilden.⁵

2.1 Welches Recht findet auf diesen Sachverhalt Anwendung?

Ein juristischer Laie würde möglicherweise erwarten, dass die Frage des anwendbaren Rechts von international allgemein gültigen Verträgen oder Regeln beantwortet wird. Tatsächlich existieren – wie bereits erwähnt - nur in Teilbereichen völkerrechtliche Verträge, die sich mit dieser Frage befassen. In der Regel bestimmen rein nationale Kollisionsnormen, die jede Jurisdiktion nach eigenem Ermessen aufstellt, welches Rechts bei Fällen mit Auslandsberührung zur Anwendung gelangt.⁶

In Deutschland finden sich diese Kollisionsnormen traditionell in dem Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch.⁷ Art. 3 EGBGB stellt jedoch klar, dass völkerrechtliche Verträge und die (supranationalen) Kollisionsregelungen im Recht der Europäischen Union vorgehen. Erst vor einigen Jahren hat die Europäische Union weitreichende Kollisionsnormen in unmittelbar anwendbaren Rechtsverordnungen zusammengefasst: Die sogenannte Rom I Verordnung der Europäischen Union⁸ enthält die auf *vertragliche* Schuldverhältnisse anzuwendenden Kollisionsnormen, die sogenannte Rom II Verordnung der Europäischen Union⁹ enthält die auf *außervertragliche* Schuldverhältnisse anzuwendenden Kollisionsnormen.

² Vgl. hierzu z.B. Hölter/Wetzler, 2010, XV Rd.10/S. 1319.

³ Dabei soll aber nicht verschwiegen werden, dass einzelne Kollisionsnormen auf internationale Verträge zurückgehen.

⁴ Vgl. hierzu insgesamt Kegel/Schurig, 2004, S. 9 ff.

⁵ Ausgeklammert wird hier die zusätzliche Frage der Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Urteile, vgl. hierzu Geimer, 2009, S. 952 ff.; Rauscher, 2012, S. 548 ff.; Kropholler, 2006, S.656 ff..

⁶ Vgl. z.B. Enders, 2012, S. 2.

⁷ Vgl. Art. 3 ff. EGBGB.

⁸ Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht vom 17. Juni 2008 (ABl. EU 2008 Nr. L 177, S.6).

⁹ Verordnung (EG) Nr. 864/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates über das auf außerordentliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht vom 11. Juli 2007 (ABl. EU 2007 Nr. L 199, S. 40).

Die für Verträge maßgebende Kollisionsregel in Art. 3 Rom I VO sieht vor, dass die Parteien grundsätzlich das anzuwendende Recht frei wählen dürfen. Treffen die Parteien keine Rechtswahl, dann kommt gem. Art. 4 I a) Rom I VO bei Kaufverträgen über bewegliche Sachen das Recht des Landes zur Anwendung in dem der Verkäufer seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. In der Praxis werden jedenfalls die rechtlich beratenen Parteien praktisch immer eine explizite Rechtswahl treffen.

Bei Verträgen über den Kauf von Waren¹⁰, bei welchen Käufer und Verkäufer ihre Niederlassung in verschiedenen Staaten haben, ist eine wichtige Besonderheit zu beachten:

Dies ist einer der Bereiche im grenzüberschreitenden Privatrechtsverkehr in dem es ausnahmsweise einen völkerrechtlichen Vertrag gibt, der für die Bundesrepublik Deutschland und momentan 80 weitere Vertragsstaaten verbindlich geworden ist: die *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (CISG), kurz UN-Kaufrecht.¹¹ Diese Konvention enthält keine Kollisionsnormen, sondern bereits das anzuwendende Sachrecht (Kaufrecht).¹² Da das UN-Kaufrecht Bestandteil der deutschen Rechtsordnung ist, gelangt es auch zur Anwendung, wenn deutsches Recht gewählt wird oder Kollisionsnormen zur Anwendung deutschen Rechts führen.¹³ In der deutschen Rechtspraxis wurde das UN-Kaufrecht jedoch in der Vergangenheit regelmäßig ausgeschlossen.¹⁴ Dafür mag es vor allem zwei – zugegebenermaßen recht triviale - Gründe geben: Zum einen ist das UN-Kaufrecht den Rechtsexperten und ihren Parteien – man mag dies bedauern - meist unbekannt, zum anderen herrschte jedenfalls eine gewisse Unsicherheit darüber, für wen das UN-Kaufrecht im Ergebnis günstiger ist. Allerdings mag sich hier zur Zeit langsam eine Wende hin zum Nicht-Ausschluss des UN-Kaufrechts vollziehen.

¹⁰ Einschränkungen des sachlichen Anwendungsbereiches finden sich in Art. 2 CISG.

¹¹ Vom 11. April 1980; vgl. BGBl. 1989 II, S. 588; wird auch als „Wiener UN-Übereinkommen“ oder „Wiener Kaufrecht“ bezeichnet. Ausführlich zum UN-Kaufrecht: *Schlechtriem/Schroeter*, 2013; *Schlechtriem/Schwenzer*, 2013; *Schlechtriem/Butler*, 2008.

¹² Vgl. Hölters/Wetzler, 2010, S. 1329.

¹³ S. Art. 1 I CISG.

¹⁴ Dies lässt Art. 6 UN-Kaufrecht explizit zu. Vgl. zu der geschilderten Praxis *Güllemann*, 2011, S. 128; weitere Hinweise auf eine Änderung der Praxis findet sich in *Schlechtriem/Schroeter*, 2013, Rd. 16 f./S. 7 f. m.w.N. Vgl. hierzu auch Ferrari/Kieninger/Mankowski/Saenger, 2012, Art. 6 CISG Rd. 1.

Was allerdings den Bereich der Unternehmenskäufe anbelangt, ist das UN-Kaufrecht bereits meist sachlich gar nicht anwendbar.¹⁵ Beim sog. *Share Deal* kommt das UN-Kaufrecht nicht zur Anwendung, weil Kaufgegenstand keine Waren sind, und beim *Asset Deal* wird es ebenfalls meist an dieser Voraussetzung scheitern. In jedem Fall ist es aber in der Praxis absolut üblich das UN-Kaufrecht (vorsorglich) bei allen Formen des Unternehmenskaufs auszuschließen.¹⁶

Bei der Bestimmung des anzuwendenden Rechts ist stets zu beachten, dass für das anwendbare Sachenrecht zwingend das Recht des Ortes der Belegenheit der Sache zur Anwendung gelangt (sog. *lex rei sitae*-Regel, die wohl in allen Ländern der Welt als nationale Kollisionsregel gilt¹⁷), d.h. die Frage der Übereignung einer bewegliche oder unbeweglichen Sache richtet sich immer nach dem Ort der Belegenheit eben dieser Sache, eine Rechtswahl ist insoweit nicht möglich.¹⁸

Welches Recht die Parteien im Ergebnis vereinbaren, ist meist das Resultat einer Mischung aus Pragmatismus (wo halten sich die Parteien und ihre Rechtsberater tatsächlich auf) und Verhandlungsmacht. Die betroffenen Parteien sollten dabei nie ganz aus den Augen verlieren, dass ihre Rechtsberater insoweit auch sehr stark an ihre eigenen Interessen denken, da Kanzleien verständlicherweise nicht durch die Wahl eines Rechts, in dem sie nicht sachgerecht beraten können, lukrative Mandate verlieren wollen.¹⁹ Hinzu kommt, dass im Rahmen des internationalen Wettbewerbs die ein oder andere Jurisdiktion aus ökonomischen wie politischen Erwägungen versucht, die Anwendung der eigenen Rechtsordnung international durchzusetzen. Insoweit wird oft von dem „Kampf ums anwendbare Recht“ gesprochen.²⁰

Damit kann festgehalten werden, dass trotz aller Globalisierung das Zivilrecht im Wesentlichen eine nationale (und im Falle der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union mitunter supranationale) Angelegenheit (geblieben) ist.

¹⁵ Vgl. in Schlechtriem/Schwenzer/*Ferrari*, Art. 1, Rd. 36.

¹⁶ Vgl. zu dieser Vertragspraxis im Bereich Unternehmenskäufe *Merkt*, a.a.O., S. 160 (mit verschiedenen Formulierungsvorschlägen für die Praxis); *Triebel/Salger*, 2004, S. 440; *Semler/Volhard/Rosener*, 2001, S. 1776 unter Hinweis auf die Begünstigung des Erwerbers durch das UN-Kaufrecht; hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auch die gebräuchlichen Musterhandbücher der Praxis, die sowohl für den *Share Deal* (insofern deklaratorisch) als vor allem auch für den *Asset Deal* (insofern je nach Gegenstand der Transaktion konstitutiv oder – in der Regel - deklaratorisch) die Wahl deutschen Rechts unter explizitem Ausschluss des UN-Kaufrechts vorsehen, vgl. etwa *Seibt*, 2011, S. 645, 668, 682.

¹⁷ Vgl. *Kropholler*, 2006, S. 554; speziell zum Unternehmenskauf in Form des *Asset Deals* vgl. *Merkt/Göthel*, 2011, S. 250.

¹⁸ *Palandt/Thorn*, 2014, Vorb. Art. 43 EGBGB, Rd. 2/Art. 43 EGBGB Rd. 2.

¹⁹ Erfahrungsgemäß sind kontinentaleuropäische Anwälte bei der Beratung in ausländischen Rechtsordnungen deutlich zurückhaltender als ihre englischen Kollegen.

²⁰ Vgl. *Triebel*, 1998, S. 2.

2.2 Welche Gerichte sind im Streitfall zuständig?

Die Frage der internationalen Zuständigkeit der Gerichte, d.h. die Frage danach, welche Jurisdiktion durch ihre Gerichte für die Entscheidung einer bestimmten Rechtssache zuständig ist, ist von zentraler Bedeutung. Dies liegt nicht nur daran, dass jedes Gericht stets das eigene Verfahrensrecht (die sog. *lex fori*)²¹ anwendet (ein deutsches Zivilgericht also etwa insbesondere die Zivilprozessordnung), sondern vor allem auch daran, dass jedes Gericht auf Basis der für dieses Gericht geltenden Kollisionsnormen entscheidet, welches materielle Recht in der Rechtssache zur Anwendung gelangt.²² Dieser Punkt ist von zentraler Bedeutung für das gesamte Internationale Privatrecht: die Entscheidung über die internationale Zuständigkeit ist bereits die Vorentscheidung über die Frage des anwendbaren (materiellen) Rechts. Gerichte verschiedener Jurisdiktionen können so zur Anwendbarkeit unterschiedlicher Rechtsordnungen auf einen bestimmten Fall gelangen.

In der Praxis neigen Gerichte dabei (aus naheliegenden Gründen) zur Anwendung des eigenen (materiellen) Rechts (sog. „Heimwärtsstreben“²³). Auf Seiten der Parteien wird durch dieses System das sog. „forum-shopping“²⁴, d.h. die gezielte Wahl eines für die betroffene Partei günstigen Gerichtsstandes, gefördert.

Die Frage der internationalen Zuständigkeit wird aus deutscher Perspektive maßgeblich durch das Europarecht entschieden: Einschlägig ist insofern die EU-Verordnung über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen²⁵ (kurz EuGVO²⁶). Als allgemeiner Gerichtsstand ist hier (wie auch im deutschen Recht²⁷) der Wohnsitz (bzw. Sitz²⁸) des Beklagten maßgebend.²⁹ Daneben existieren eine Reihe von besonderen Gerichtsständen, etwa der Gerichtsstand des Erfüllungsortes oder der Schadensort bei unerlaubten Handlungen. Gerichtsstandsvereinbarungen sind in weitem Umfang zulässig.³⁰

²¹ Ausführlich zum Lex Fori-Prinzip *Geimer*, a.a.O., Rd. 319 ff./S. 165 ff.

²² Vgl. z.B. *Güllemann*, 2011, S. 233.

²³ Vgl. *Kegel/Schurig*, 2004, S.144 f.; zu den positiven Aspekten des Heimwärtsstrebens beim Renovi (Art. 4 I EGBGB) vgl. *Hoffmann/Thorn*, 2007, Rd. 91/S. 251 f.

²⁴ Vgl. *Kegel/Schurig*, 2004, S. 397; ausführlich *Geimer*, 2009, Rd. 1095 ff./S. 423ff.

²⁵ Verordnung (EG) Nr. 44/2001 des Rates über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen vom 22. Dezember 2000, ABl. EG 2001 Nr. L 12, S.1).

²⁶ Auch als Brüssel I-VO titulierte, Nachfolger des sog. EuGVÜ.

²⁷ S. § 12 ZPO.

²⁸ S. Art. 60 Brüssel I-VO.

²⁹ Vgl. *Güllemann*, 2011, S. 237.

³⁰ Vgl. Art. 23 Brüssel I-VO, vgl. für die nationale, deutsche Ebene § 38 Zivilprozessordnung (ZPO).

Soweit deutsche Gerichte international zuständig sind, stellt sich die Frage nach der Verfahrenssprache: „Die Gerichtssprache ist deutsch.“ heißt es lapidar im deutschen Gerichtsverfassungsgesetz.³¹ Immerhin gibt es neuerdings zumindest ein außerordentlich begrüßenswertes Pilotprojekt für die Zulassung der englischen Sprache als Verhandlungssprache beim Landgericht Köln, soweit die Parteien dies wünschen.³²

Es wäre erfreulich, wenn die seit Dezember 2013 in Deutschland regierende Große Koalition sich des Themas in der neuen Legislaturperiode wieder annehmen und eine Regelung schaffen würde, die Deutschland z.B. durch die flächendeckende Schaffung von Kammern für Handelssachen mit der Verfahrenssprache Englisch auch insoweit international wettbewerbsfähiger machen würde.³³ Die vielen damit verbundenen praktischen wie rechtlichen Fragen sollen dabei nicht übersehen werden, trotzdem wäre dies im Ergebnis sicher ein großer wirtschaftlicher und auch kultureller Gewinn für den Standort Deutschland.³⁴

In der Praxis verständigen sich die Parteien einer grenzüberschreitenden Transaktion, jedenfalls wenn diese von größerer wirtschaftlicher Relevanz für die Parteien ist, oft auf sogenannte Schiedsgerichtsklauseln.³⁵ Dies bedeutet, dass ein etwaiger Rechtsstreit nicht von staatlichen Gerichten in der ein oder anderen Jurisdiktion entschieden werden soll, sondern von einem nicht-staatlichen Gericht, welches nach den Vorgaben einer bestimmten privaten Schiedsgerichtsordnung arbeitet.³⁶ Die wesentlichen Vorteile eines Schiedsgerichts sind insbesondere darin zu sehen, dass die Verhandlungen eines Schiedsgerichts nicht-öffentlich sind³⁷ und die Parteien eine Verfahrenssprache frei wählen können³⁸ (in der Praxis fällt die Entscheidung dabei regelmäßig auf Englisch als Verfahrenssprache). Was etwaige Zeit- und sogar Kostenvorteile als Gründe für Schiedsverfahren anbelangt, gilt dies bestenfalls, wenn man das instanzlose Schiedsverfahren mit dem potentiell mehrere Instanzen umfassenden staatlichen Verfahren vergleicht. Dieser Punkt führt wiederum zu der wichtigen Frage der Qualität der beiden Verfahrensarten, die aber schlecht pauschal beurteilt werden kann und soll, sondern von den individuellen Interessen der Parteien im Einzelfall abhängt.

Im Ergebnis bleibt festzuhalten, dass im Zuge der Globalisierung eine deutliche Präferenz für die Wahl nicht-staatlicher Schiedsgerichte zu beobachten ist.

³¹ S. § 184 GVG.

³² Laut telefonischer Auskunft der Pressestelle des Landgerichts Köln vom Dezember 2013 wurde hiervon allerdings erst in einem einzigen Verfahren Gebrauch gemacht.

³³ Ablehnend insbesondere unter Hinweis auf den Grundsatz der Öffentlichkeit und mit weiteren Nachweisen zum Diskussionsstand MüKo-ZPO/Zimmermann, 2012, § 184 GVG, Rd. 12.

³⁴ Es würde auch eine enorme Stärkung Deutschlands als Sitzungssitz von Gesellschaften bedeuten, wenn die Handelsregister zweisprachig in deutscher und englischer Sprache geführt würden.

³⁵ Vgl. Hölter/Hölter, 2010, I Rd. 195 f., S.68; Kann/Kann, 2009, S. 73 f.; Merkt/Göbel/Wolf, 2011, S. 617.

³⁶ Vgl. Geimer, 2009, Rd. 3715 ff./S. 1274 ff.; Nagel/Gottwald, 2013, S. 839 ff.

³⁷ Vgl. zur Öffentlichkeit und insgesamt zu Schiedsklauseln in M&A-Verträgen z.B. Hettler/Stratz/Hörtnagel/Lips, 2013, S. 184.

³⁸ Vgl. zur freien Wahl der Verhandlungssprache und insgesamt zu Schiedsklauseln in M&A-Verträgen in Lucks/Thun, 2013, S. 272.

2.3 Welche Sprache wird als Vertrags- und Verhandlungssprache verwendet?

Bei Verträgen und Vertragsdokumentationen zwischen Parteien grenzüberschreitender Verträge hat sich ganz unabhängig von der Frage des anwendbaren Rechts oder der zuständigen Gerichte die englische Sprache als absoluter Standard durchgesetzt.³⁹ Dies hängt maßgeblich damit zusammen, dass in der Regel alle an einem grenzüberschreitenden Vertragswerk beteiligten Parteien zumindest einigermaßen die englische Sprache verstehen, aber nur in den seltensten Fällen alle Beteiligten eines grenzüberschreitenden Vertragsschlusses die deutsche oder eine andere gemeinsame Sprache sprechen.

Die Verwendung von parallel erstellten Übersetzungen oder gar zweisprachigen Dokumenten ist dagegen bei Verträgen nicht praxistauglich.⁴⁰ Lediglich bei kürzeren Dokumenten wie Vollmachten oder bei Dokumenten, die bei von den Amtsgerichten geführten Handelsregistern eingereicht werden müssen⁴¹, ist die Verwendung zweisprachiger Dokumente ausnahmsweise zweckmäßig.

So ist es z.B. durchaus üblich, dass Unternehmenskaufverträge zwischen deutschen und französischen Unternehmen weder in deutscher noch in französischer, sondern in englischer Sprache abgeschlossen werden (und schon gar nicht zweisprachig in Französisch und Deutsch).⁴² Es kommt inzwischen sogar vor, dass Verträge zwischen zwei deutschen (international tätigen) Konzernen in englischer Sprache abgefasst werden. Dies mag zum einen daran liegen, dass viele Standardverträge und Vorlagen nur in englischer Sprache existieren, d.h. die Verwendung der deutschen Sprache wäre selbst bei einem rein innerdeutschen Vorgang aufwändiger als die schlichte Benutzung der üblichen englischsprachigen Standards. Der zweite Grund für die Verwendung der englischen Vertragssprache bei rein innerdeutschen Vorgängen ist darin zu sehen, dass manche Unternehmen gerne eine einheitlich englische Vertragsdokumentation haben, was z.B. bei etwaigen späteren Transaktionen mit Vertragspartnern, die nicht die deutsche Sprache beherrschen, große praktische Vorteile hat (man denke hier etwa an die Prüfung der Zielgesellschaft im Rahmen der üblichen *Due Diligence*⁴³).

³⁹ Vgl. Müller-Stewens/Kunisch/Binder/Picot, 2010, S. 514; Hölters/Wetzler, 2010, XV Rd. 282/S. 1380; Triebel, 1998, S. 2 f.; Merkt/Göthel, 2011, S. 124 f.; für den Due Diligence Report vgl. z.B., in Hettler/Stratz/Hörtnagel/Zwirner, 2013, S.79; vgl. allgemein zur Vertrags- und Verhandlungssprache Reithman/Martiny, 2010, Rd. 253f./S.189 f.

⁴⁰ Vgl. Döser, 2001, S. 57 f.; Hölters/Wetzler, 2010, XV Rd. 299/S. 1383. Hier unterscheidet sich der Privatverkehrsverkehr von der Praxis völkerrechtlicher Verträge, die regelmäßig in mehreren Sprachen verfasst werden. Anders als bei völkerrechtlichen Verträgen wäre es bei zweisprachigen Verträgen auch empfehlenswert, einer sprachlichen Fassung im Vertrag den Vorrang einzuräumen.

⁴¹ § 184 GVG: „Die Gerichtssprache ist deutsch.“

⁴² Allgemein hierzu Hölters/Duys/Heinrich, 2010, XVI Rd.1/S. 1386.

⁴³ Umfassend zur Due Diligence Beisel/Andreas, Due Diligence, 2010, S. 1 ff.

Der Nachteil der Verwendung der englischen Sprache besteht darin, dass bei einem etwaigen Gerichtsverfahren vor einem staatlichen Gericht die Erstellung von deutschen Übersetzungen erforderlich würde.⁴⁴ Es wurde bereits dargestellt, dass dies oft einer der ausschlaggebenden Gründe für die Entscheidung zugunsten eines Schiedsgerichtsverfahrens ist.

Die Verhandlungssprache folgt meist der Vertragssprache⁴⁵, aber dies ist nicht zwingend so. Wenn etwa ein deutscher und ein französischer Konzern einen englischsprachigen Vertrag schließen, als Recht aber im Hinblick auf die deutsche Zielgesellschaft deutsches Recht wählen, dann werden beide Seiten sinnvoller Weise deutsche Anwaltskanzleien (bzw. deutsche Büros internationaler Anwaltskanzleien) mit der Vertretung beauftragen. Soweit einzelne Verhandlungsrunden (etwa zu eher juristisch-technischen Fragen) ausschließlich unter Beteiligung der jeweiligen Anwälte stattfinden, dann verhandeln diese selbstverständlich in deutscher Sprache über den englischsprachigen Vertrag.

Im Ergebnis bleibt festzuhalten, dass die englische Sprache sich grundsätzlich als die unumstrittene *lingua franca* der grenzüberschreitenden Verträge etabliert hat.

2.4 Welche Rechtskultur prägt den Vertrag?

Mit dem prägenden Einfluss der englischen Sprache haben sich auch die in den Ländern des *Common Law* gebräuchlichen Rechtstechniken faktisch international durchgesetzt, d.h. die von den englischen *Solicitors* oder US-amerikanischen *Attorneys at Law* entwickelten Rechtstechniken haben sich global als Standard etabliert.⁴⁶ Neben der Sprache⁴⁷ wird es hierbei auch eine Rolle gespielt haben, dass in den zurückliegenden weit über hundert Jahren bekanntlich zwei *Common Law*-Länder welthistorisch prägend waren, zunächst das *British Empire* und heute noch die alleinige verbliebende Supermacht USA. Diese historische Konstellation hat nun wiederum unter anderem zur Konsequenz, dass überproportional viele Beteiligte an Transaktionen aus einer englischsprachigen Jurisdiktion stammen und viele international tätige Anwälte einen Teil ihrer juristischen Ausbildung an englischen oder amerikanischen *Law Schools* verbracht haben.

Das *Case Law* System des *Common Law* führt dazu, dass bei der Erstellung von Verträgen nicht auf einen Codex wie das deutsche Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) oder den französischen *Code Civil* zurückgegriffen werden kann. Dies hat zur Konsequenz, dass bei Geltung eines Fallrechts-Systems in Verträgen sehr viel mehr geregelt werden muss als dies bei der Geltung eines Kodex-Systems der Fall wäre.⁴⁸

⁴⁴ Döser, 2001, S. 58; Hölters/Wetzler, 2010, XV Rd. 199/S. 1360.

⁴⁵ Dabei soll nicht übersehen werden, dass umgekehrt auch die Verhandlungssprache bereits Einfluss auf die Wahl der Vertragssprache hat.

⁴⁶ Vgl. Müller-Stewens/Kunisch/Binder/Picot, 2010, S. 514; Hettler/Stratz/Hörtnagel/Lips, 2013, S.113; Hölters/Duys/Heinrich, 2010, S. 1386 ff.

⁴⁷ Zur Bedeutung der Sprache ausführlich Merkt/Göthel, 2011, S. 124 f. m.w.N.

⁴⁸ Hölters/Duys/Heinrich, 2010, S. 1387.

Englische und vor allem amerikanische Juristen haben vor diesem Hintergrund mitunter sehr beachtliche Vertragsdokumentationen entwickelt, die sich von traditionellen kontinental-europäischen Verträgen schon durch ihren Umfang⁴⁹ und ihre Liebe zur kasuistischen Detailregelung⁵⁰ unterscheiden. Angelsachsen verwenden eine hohe Anzahl von Definitionen⁵¹ (die in Verträgen durch die im Englischen ansonsten eher unübliche Großschreibung des Anfangsbuchstabens gekennzeichnet werden⁵²) und neigen zu umfangreichen Aufzählungen, um jeden denkbaren Einzelfall explizit zu regeln. Parallel dazu wird in die Verträge geschrieben, dass nur das Vereinbarte gelten soll, d.h. den Gerichten soll der Rückgriff auf allgemeine Rechtsgrundsätze nicht gestattet sein.

Diese Technik, Verträge wie ein Uhrwerk zu strukturieren, hat sich unabhängig von der Frage des anwendbaren Sachrechts international durchgesetzt, obwohl die Gründe für diese Technik in vielen Ländern der Welt (wie etwa in den von Gesetzbüchern geprägten kontinentaleuropäischen Jurisdiktionen) gar nicht existieren. Diese Entwicklung ist nicht immer sinnvoll und die umfangreichen Verträge im *Common Law*-Stil sind in der Praxis nicht unbedingt immer hilfreich, schließlich führt dies mitunter dazu, dass diejenigen, die die Verträge unterzeichnen und verantworten müssen, also regelmäßig die Organe der beteiligten Gesellschaften, praktisch gar nicht mehr genau nachvollziehen können, was sie unterzeichnen. Die Kontrolle liegt dann ganz überwiegend bei den Rechtsberatern und den Parteien bleibt im Grunde keine andere Möglichkeit als den Anwälten und deren Erklärungen zu trauen.

Häufig kommt es durch die unreflektierte Übernahme von angelsächsischen Regelungen und Rechtsbegriffen trotz Geltung einer nicht *Common Law*-Rechtsordnung zu technischen Fehlern in den Verträgen, etwa wenn dort von der Zustimmung des *Board of Directors*⁵³ gesprochen wird, d.h. das monistische System der *Corporate Governance* der *Common Law*-Jurisdiktionen übernommen wird, ohne die etwa in Deutschland notwendige Differenzierung des dualistischen Systems aus Vorstand und Aufsichtsrat zu bedenken.

⁴⁹ Vgl. Hettler/Stratz/Hörtnagel/Lips, 2013, S.113

⁵⁰ Merkt/Göthel, 2011, S. 133 ff.; Triebel, 1998, S. 4 ff.

⁵¹ Merkt/Göthel, 2011, S. 134 f.

⁵² Was wiederum bei etwaigen Übersetzungen zu praktischen Problemen führt.

⁵³ Vgl. zum „Board of Directors“ (und generell zum US-Recht) Hay, 2011, Rd. 592 ff./S. 211 ff.; vgl. außerdem zum Anglo-Amerikanischen Rechtskreis Koch/Magnus/Winkler von Mohrenfels, 2010, S. 297 bis 322, sowie Blumenwitz, 2003, S. 1 ff.

Dies kann fatale Folgen haben, wenn etwa die Regeln zur unternehmerischen Mitbestimmung, also der Repräsentation der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat, übersehen werden.⁵⁴ Ein anderes Beispiel sind die in *Common Law*-Ländern üblicherweise nicht bekannten strengen Regeln der Kapitalaufbringung und Kapitalerhaltung bei Kapitalgesellschaften (also der vorgelagerte Gläubigerschutz des deutschen Rechts bei Kapitalgesellschaften⁵⁵). Umgekehrt ließe sich z.B. der dem deutschen Recht unbekanntem *Corporate Secretary* nennen. Diese wenigen Beispiele ließen sich beliebig ergänzen.

Im Ergebnis kann daher festgehalten werden, dass sich die angelsächsische Rechtskultur (man könnte vielleicht auch von anglo-amerikanischer Rechtskultur sprechen) international als Standard etabliert hat.

3 Anwendung der Erkenntnisse auf die beiden Ausgangsfälle

Kehren wir zurück zu den beiden zu Anfang geschilderten Fällen. Wie würde bei dem geschilderten grenzüberschreitenden Kaufvertrag und dem grenzüberschreitenden Unternehmenskaufvertrag in der Praxis verfahren?

Zunächst würden die Parteien in beiden Fällen eine explizite Rechtswahl treffen. Bei dem Kaufvertrag über eine Maschine wäre es dabei primär eine Frage der Verhandlungsmacht und Praktikabilität, ob der Verkäufer oder der Käufer sich mit der Wahl seines Heimatrechts durchsetzt, wobei grundsätzlich die Wahl des eigenen Rechts regelmäßig als Vorteil angesehen wird - unabhängig davon, ob die gewählten Normen im Einzelfall tatsächlich günstiger sind für die Partei, die sich durchgesetzt hat. Fraglich ist, wie die Parteien bei dem Maschinenkauf mit dem UN-Kaufrecht umgehen würden: In der Vergangenheit wurde es in Deutschland regelmäßig ausgeschlossen, neuerdings mag sich hier - wie dargestellt - langsam ein Wandel vollziehen.

⁵⁴ Dies mag auf den ersten Blick nach einem geradezu trivialen Fehler klingen, kommt erschreckenderweise in der Praxis aber gar nicht so selten vor: Vor lauter Detailregelungen und endlos langen Formulierungs- und Verweisungsketten geht oft der Blick für das Wesentliche verloren (insbesondere wenn die Endfassungen von Verträgen in den frühen Morgenstunden fertiggestellt werden).

⁵⁵ Vgl. § 30 GmbHG und § 57 AktG.

Bei dem Unternehmenskauf würden verständige Parteien für den gesamten Unternehmenskaufvertrag das Recht wählen, welches auch als Geschäftsstatut für die Zielgesellschaft gilt (also im Ausgangsfall des Erwerbs einer nach deutschem Recht gegründeten GmbH deutsches Recht, zumal diese Gesellschaft auch ihren Sitz in Deutschland hat, was nach wie vor noch die absolute Regel ist).⁵⁶ Käme es zu einem auseinanderfallen des Rechts der Zielgesellschaft und des gewählten Rechts für den Unternehmenskaufvertrag, müssten beide Rechtsordnungen aufeinander abgestimmt werden⁵⁷ und Rechtsexperten aus beiden Jurisdiktionen beteiligt werden, was zu einem erheblichen Mehraufwand an Zeit und Kosten führen würde (bei gleichzeitigen Einbußen an Qualität). Was das UN-Kaufrecht angeht ist zu differenzieren: Solange es sich um einen reinen Anteilskaufvertrag (*Share Deal* im Gegensatz zum *Asset Deal*) handelt, wäre das UN-Kaufrecht bereits sachlich nicht anwendbar und ein vorsorglicher Ausschluss (wie er in der Praxis durchaus verbreitet ist) von rein deklaratorischer Bedeutung⁵⁸. Beim *Asset Deal* wäre das UN-Kaufrecht in der Regel wohl auch nicht anwendbar, in jedem Fall entspräche es aber – wie bereits ausgeführt - auch hier der Praxis in Deutschland, das UN Kaufrecht vorsorglich explizit auszuschließen.

Parallel zur Rechtswahl würden die Parteien eine explizite und meist auch exklusive Gerichtsstandsklausel treffen. Sinnvollerweise richtet sich die Zuständigkeit der Gerichte nach dem gewählten Recht, um einen Gleichlauf aus Recht und Zuständigkeit zu erzielen. In der Praxis würden sich die Parteien jedenfalls bei dem Unternehmenskauf in der Regel auf eine Schiedsgerichtsklausel verständigen, da das Schiedsverfahren in englischer Sprache ohne Beteiligung der Öffentlichkeit stattfinden würde (nur der Bereich des einstweiligen Rechtsschutzes würde von der exklusiven Zuständigkeit des Schiedsgerichtes ausgenommen). Ob bei dem grenzüberschreitenden Kaufvertrag eine Schiedsgerichtsklausel gewählt würde, dürfte von den Umständen des Einzelfalles und der wirtschaftlichen Bedeutung der Transaktion abhängen.

Vertragssprache wäre in beiden Fällen in den meisten Konstellationen höchstwahrscheinlich Englisch, wobei Fachbegriffe und Paragraphen des gewählten Rechts idealerweise in Klammern ergänzt würden, um übersetzungsbedingten Unklarheiten soweit wie möglich vorzubeugen.⁵⁹

⁵⁶ Vgl. Hettler/Stratz/Hörtnagel/Lips, 2013, S.184.

⁵⁷ Vgl. zu dieser Problematik Merkt/Göthel, 2011, S. 168.

⁵⁸ Vgl. Merkt/Göthel, 2011, S. 160 mit verschiedenen Formulierungsvorschlägen.

⁵⁹ Vgl. Kann/Kann, 2009, S. 37; Hölters/Wetzler, 2010, Rd. 296/S. 1383.

Hinsichtlich der Vertragstechniken (Vertragskultur) wäre der Unternehmenskaufvertrag sicher anglo-amerikanisch geprägt, selbst wenn dies aus sachrechtlichen Gründen nicht unbedingt sinnvoll wäre. Bei dem Kaufvertrag gäbe es im Zweifel auch eine anglo-amerikanische Prägung, diese wäre aber nicht unbedingt so ausgeprägt wie bei dem Unternehmenskaufvertrag. Dies liegt daran, dass die (moderne) Praxis der Unternehmenskäufe vor allem von den großen Wall Street-Kanzleien in New York City entwickelt worden sind und sich von dort als weltweiter Standard verbreitet haben (bei Kaufverträgen war die Entwicklung bekanntlich eine andere).⁶⁰

4 Fazit: Die Globalisierung folgt bei grenzüberschreitenden Transaktionen ihren eigenen Regeln

Kommen wir zurück zur Ausgangsfrage der Auswirkungen der Globalisierung auf das Recht und die Rechtspraxis bei grenzüberschreitenden Transaktionen. Die vorstehenden Ausführungen sollten deutlich gemacht haben, dass für das Recht besondere Regeln gelten, die sich wie folgt zusammenfassen lassen:

1. Das Zivilrecht wird auch im Zeitalter der Globalisierung maßgeblich von den **nationalen Rechtsordnungen** geprägt. Internationales Zivilrecht existiert nur in Teilbereichen und wird wie im Falle des UN-Kaufrechts von der Praxis sogar häufig soweit wie möglich ausgeschlossen. Für die Mitgliedsstaaten der Europäischen Union hat sich im Rahmen der fortschreitenden Europäisierung als Zwischenstufe zwischen nationalem und internationalem Recht in zentralen Bereichen ein sog. supranationales Rechts entwickelt, welches insbesondere Fragen des anwendbaren Rechts und der internationalen Zuständigkeit regelt. Bei grenzüberschreitenden Transaktionen werden die Parteien praktisch immer eine explizite Rechtswahl treffen.

2. Die Parteien lösen die Frage der internationalen Zuständigkeit der Gerichte ebenfalls meist durch eine explizite Gerichtsstandswahl im Gleichlauf mit der getroffenen Rechtswahl. Bei der Frage der Gerichtsstandswahl entscheiden sich die Parteien bei größeren grenzüberschreitenden Transaktion häufig für die Zuständigkeit von nicht-staatlichen **Schiedsgerichten**, welche die Rechtssache dann auf Basis des jeweils anwendbaren (gewählten) Sachrechts entscheiden. Insofern ist also im Zuge der Globalisierung eine gewisse Privatisierung zu beobachten.

3. Wie in anderen Lebensbereichen auch hat sich im grenzüberschreitenden Rechtsverkehr die **englische Sprache** als alleinige Vertrags- und Verhandlungssprache durchgesetzt. Dies gilt auch dann, wenn keine der beteiligten Parteien Englisch als Muttersprache spricht.

4. **Anglo-amerikanische Rechtstechniken** der Vertragserstellung und Vertragsdokumentation haben sich als internationaler Standard etabliert, unabhängig davon, welches Sachrecht zur Anwendung gelangt und ob die Verwendung anglo-amerikanischer Rechtstechniken im Einzelfall sinnvoll ist oder nicht.

⁶⁰ Eine ausführliche Darstellung der historischen Entwicklung und der verschiedenen „M&A-Wellen“ findet sich u.a. bei *Müller-Stewens/Kunisch/Binder*, 2010, S. 15 ff.

Literaturverzeichnis

- [Beisel/Andreas 2010] Beisel, D./Andreas, F.E.: Beck'sches Mandatshandbuch: Due Diligence, Verlag C.H.Beck, München, 2. Aufl. 2010.
- [Blumenwitz 2003] Blumenwitz, D.: Einführung in das anglo-amerikanische Recht, Verlag C.H.Beck, München, 7. Aufl. 2003.
- [Döser 2001] Döser, W.H., Vertragsgestaltung im internationalen Wirtschaftsrecht, JuS Schriftenreihe, Bd. 157, Verlag C.H.Beck, München, 2001.
- [Enders 2012] Enders, T., Grundzüge des Internationalen Wirtschaftsrechts, Grundlagen, Handelsrecht, Internationales Privatrecht, Verlag Franz Vahlen, München, 2012.
- [Ferrari/Kieninger/Mankowski/Bearbeiter 2012] Ferrari, F./Kieninger, E.-M./Mankowski, P./Otte, K./Saenger, I./Schulze, G./Staudinger, A.: Internationales Vertragsrecht, Rom I-VO, CISG, CMR, FactÜ, Kommentar, Verlag C.H.Beck, München, 2. Aufl. 2012.
- [Geimer 2009] Geimer, R.: Internationales Zivilprozessrecht, Otto Schmidt Verlag, Köln, 6. Aufl. 2009.
- [Güllemann 2011] Güllemann, D., Internationales Vertragsrecht, Internationales Privatrecht, UN-Kaufrecht und Internationales Zivilverfahrensrecht, Verlag Franz Vahlen, 2011.
- [Hay 2011] Hay, P.: US-Amerikanisches Recht, Verlag C.H.Beck, München, 5. Aufl. 2011.
- [Hettler/Stratz/Hörtnagel/Bearbeiter 2013] Hettler/Stratz/Hörtnagel (Hrsg.), Beck'sches Mandats-Handbuch: Unternehmenskauf, Verlag C.H.Beck, 2. Aufl. 2013.
- [Hoffmann/Thorn 2007] von Hoffmann, B./Thorn, K.: Internationales Privatrecht, C.H. Beck, München, 9. Aufl. 2007.
- [Hölters/Bearbeiter 2010] Hölters, W., Handbuch des Unternehmens- und Beteiligungskaufs, 7. Aufl., Otto Schmidt Verlag, Köln, 2010.
- [Kann/Bearbeiter 2009] van Kann, J.: Praxishandbuch Unternehmenskauf, Leitfaden Mergers & Acquisitions, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2009.
- [Kegel/Schurig 2004] Kegel, G.; Schurig, K.: Internationales Privatrecht, 9. Aufl., Verlag C.H. Beck 2004.
- [Koch/Magnus/Winkler von Mohrenfels 2010] Koch, H./Magnus, U./Winkler von Mohrenfels, P.: IPR und Rechtsvergleichung, JuS-Schriftenreihe, Bd. 106, Verlag C.H.Beck, München, 4. Aufl. 2010.
- [Kropholler 2006] Kropholler, J.: Internationales Privatrecht, Mohr Sibeck, Tübingen, 6. Aufl. 2006.
- [Lucks/Bearbeiter 2013] Lucks, K.: M&A-Projekte erfolgreich führen, Instrumente und Best Practices, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2013.
- [Merkt/Göthel/Bearbeiter 2011] Merkt, H./Göthel, S.: Internationaler Unternehmenskauf, RWS Verlag, 3. Aufl. 2011.
- [MüKo-ZPO/Bearbeiter 2012] Münchener Kommentar zur Zivilprozeßordnung (ZPO) mit Gerichtsverfassungsgesetz, C.H.Beck, München, 4. Aufl. 2012.
- [Müller-Stewens/Kunisch/Binder/Bearbeiter 2010] Müller-Stewens, G./Kunisch, S./Binder, A. (Hrsg.), Mergers & Acquisitions, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2010.
- [Nagel/Gottwald 2013] Nagel, H./Gottwald, P., Internationales Zivilprozessrecht, Otto Schmidt Verlag, Köln, 7. Aufl. 2013.
- [Palandt/Bearbeiter 2014] Palandt, Bürgerliches Gesetzbuch, C.H. Beck Verlag, München, 73. Aufl. 2014.
- [Rauscher 2012] Rauscher, T.: Internationales Privatrecht, C.F. Müller, Heidelberg, 4. Aufl. 2012.
- [Reithman/Martiny 2010] Reithman, C./Martiny, D.: Internationales Vertragsrecht, Otto Schmidt Verlag, Köln, 7. Aufl. 2010.
- [Schlechtriem/Butler 2008] Schlechtriem, P./Butler, P.: UN Law on International Sale of Goods, Springer Verlag, Heidelberg, 2008.
- [Schlechtriem/Schroeter 2013] Schlechtriem, P./Schroeter, U.: Internationales UN-Kaufrecht, Mohr Sibeck, Tübingen, 5. Aufl. 2013.

- [Schlechtriem/Schwenzer/Bearbeiter 2013] Schlechtriem/Schwenzer, Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht – CISG -, Verlag C.H. Beck, München, 6. Aufl. 2013.
- [Seibt 2011] Seibt, C. (Hrsg.): Beck'sches Formularhandbuch Mergers & Acquisitions, C.H. Beck Verlag, München, 2. Aufl. 2011.
- [Semler/Volhard/Bearbeiter 2001] Semler, J./Volhard, R. (Hrsg.), Arbeitshandbuch für Unternehmensübernahmen, Bd. 1: Unternehmensübernahme, Vorbereitung, Durchführung, Folgen. Ausgewählte Drittländer, Verlag C.H. Beck, 2001.
- [Triebel 1998] Triebel, V.: Anglo-amerikanischer Einfluss auf Unternehmenskaufverträge in Deutschland – eine Gefahr für die Rechtsklarheit?, Recht der Internationalen Wirtschaft / RIW 1998, 1 ff., Deutscher Fachverlag, Frankfurt am Main, 1998.
- [Triebel/Bearbeiter 2004] Triebel, V. (Hrsg.): Mergers & Acquisitions, Strategie – Steuern – Recht, Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg, 2004.

Forschungsberichte des Fachbereichs Wirtschaft der Fachhochschule Düsseldorf

Düsseldorf Working Papers in Applied Management and Economics

ISSN 1866-2722

Bisher erschienen:

Ausgabe 29

Khabyuk, Olexiy:

Chancen einer deutsch-russischen wissenschaftlichen Zusammenarbeit am Beispiel der Medienökonomie

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2014/854/>

Ausgabe 28

Turban, Manfred:

Hybride Distributionssysteme auf Basis von Systemmarken bei vertikalen Unternehmen im Non-Food-Konsumgütersektor und ihre Internationalisierung

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2014/853/>

Ausgabe 27

Fischer, Peter C.:

Globalisierung und Recht: Auswirkungen der Globalisierung auf die Praxis grenzüberschreitender Transaktionen aus deutscher Perspektive

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2014/852/>

Ausgabe 26

Albers, Felicitas G.:

Unternehmensziele und Compliance

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2014/851/>

Ausgabe 25

Bleuel, Hans-H.:

Ökonomische Wechselkursrisiken: Relevanz, Bestimmung und Steuerung im russisch-deutschen Geschäftsverkehr

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2014/850/>

Ausgabe 24

Funk, Lothar:

Varianten von Marktwirtschaften: Lehren für Russland

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2014/856/>

Ausgabe 23

Agnese, Pablo:

Offshoring and Productivity Revisited: A Time-Series Analysis

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2013/799/>

Ausgabe 22

Ziehe, Nikola; Stevens, Sarah:

Erfolgreiche Interaktion mit Digital Natives im Social Commerce: Eine theoretische und explorative Analyse von Erfolgsfaktoren in der Kunden-Kunden-Kommunikation

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2012/754/>

Ausgabe 21

Kalka, Regine; Schmidt, Katharina Juliana:

Identitätsorientierte Markenführung im Dienstleistungsbereich am Beispiel der Versicherungsbranche: Eine explorative Studie

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2012/721/>

Ausgabe 20

Weinert, Stephan:

Diversity der DAX30-Vorstände: Anspruch und Wirklichkeit

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2012/718/>

Ausgabe 19

Pagel, Sven; Jürgens, Alexander; Günther, Janina; Mollekopf, Katrin:

Kommunikationscontrolling von Digital Signage : Wahrnehmung, Nutzung und Wirkung von Point-of-Sale-Bildschirmmedien

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2011/666/>

Ausgabe 18

Kalka, Regine; Lux, Dorothee:

Bedeutung, Ansätze und organisatorische Verankerungen von Employer und Behavioral Branding in Unternehmen: Eine explorative empirische Untersuchung

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2011/661/>

Ausgabe 17

Ziehe, Nikola; Stoll, Raina:

Die Wirkung von Kundenbindungsmaßnahmen auf das Einkaufsverhalten im Einzelhandel: Treueprogramme versus Kundenkarten im deutschen Lebensmitteleinzelhandel

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2011/658/>

Ausgabe 16

Pagel, Sven; Goldstein, Sebastian; Janßen, Bernd; Sadrieh, Karim:

Angebot und Nutzung von Videos in Online-Shops: Ein Forschungsprogramm zur multimedialen Bewegtbildkommunikation im Electronic Commerce

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2010/655/>

Ausgabe 15

Funk, Lothar:

Die europäische Flexicurity-Strategie: Ein Überblick zu wichtigen Vor- und Nachteilen

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2010/653/>

Ausgabe 14

Pagel, Sven; Jürgens, Alexander:

Video-Content auf Youtube-Kanälen von TV-Sendern am Beispiel von ARD, BBC und Deutsche Welle: Wahrnehmung, Nutzung und Wirkung von redaktionellen Video-Inhalten

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2010/652/>

Ausgabe 13

Nicodemus, Gerd:

The Option Value of Investments in Energy-Efficient and Renewable Energy Technologies

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2010/647/>

Ausgabe 12

Turban, Manfred:

Markenfokussierte Distributionssysteme in Non-Food-Konsumgüterbranchen: Strukturmerkmale, Typisierungsansatz und Steuerungsproblematik

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2009/587/>

Ausgabe 11

Pagel, Sven; Goldstein, Sebastian:

Nutzung und Wirkung von Video-Content in Online-Jobbörsen: Erkenntnisse einer explorativen Studie

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2009/531/>

Ausgabe 10

Albers, Felicitas; Pagel, Sven; Peters, Horst:

Wahrnehmung und Image der Rheinbahn AG im Bewusstsein der Öffentlichkeit

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2009/530/>

Ausgabe 9

Gerhards, Claudia:

Branded Entertainment im TV: Ein Bestimmungsversuch aus Sicht der Systemtheorie und der Prinzipal-Agent-Theorie und Handlungsempfehlungen für das Schnittstellenmanagement

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2009/518/>

Ausgabe 8

Bleuel, Hans-H.:

The German Banking System and the Global Financial Crisis: Causes, Developments and Policy Responses

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2009/511/>

Ausgabe 7

Kalka, Regine; Krähling, Sabrina:

Multimediale Public Relations bei Messegesellschaften

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2009/509/>

Ausgabe 6

Albers, Felicitas:

Compliance der Compliance: Elektronische Analyseverfahren personenbezogener Daten zur Prävention und Aufdeckung geschäftsschädigender Handlungen in Unternehmen. Diskurs aus Anlass des sogenannten ‚Datenskandals‘ der Deutsche Bahn AG

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2009/508/>

Ausgabe 5

Markowski, N.; Grosser, K.; Kuhl, R.:

Analyse von Barrieren und Hemmnissen beim Wissenstransfer zwischen Hochschulen und KMU

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2008/493/>

Ausgabe 4

Quack, Helmut:

Der Einsatz der multidimensionalen Skalierung (MDS) im nationalen und internationalen Marketing;

Teil 1: Mathematische, empirische und auswertungsbezogene Vorgehensweise

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2008/486/>

Ausgabe 3

Turban, Manfred; Wolf, Julia:

Absatzbezogene Strategien der Internationalisierung des Lebensmittel-Discountmarkts bei Aldi und Lidl im Vergleich

http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/frontdoor.php?source_opus=475

Ausgabe 2

Bleuel, Hans-H.:

Ein Analyseraster zur Bestimmung langfristiger Wechselkursrisiken von Unternehmen - dargestellt am Beispiel der US-Dollar-Abwertung

<http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/volltexte/2008/439/>

Ausgabe 1

Turban, Manfred:

Kosten- und Leistungsstrukturen ausgewählter Betriebstypen des Lebensmittel-Ladeneinzelhandels in Deutschland im Vergleich

http://fhdd.opus.hbz-nrw.de/frontdoor.php?source_opus=414

