

Sonderdruck aus:

Polis und Kosmopolis

Festschrift für Daniel Thürer

Herausgegeben von

Giovanni Biaggini / Oliver Diggelmann / Christine Kaufmann

Andreas Heinemann

Prof. Dr. iur., Professor für Handels-, Wirtschafts- und Europarecht
an der Universität Zürich

Korrekturen am Ordnungs- rahmen für die globalisierte Wirtschaft



DIKE

ISBN 978-3-03751-727-7 Dike Verlag Zürich/St. Gallen 2015
ISBN 978-3-8487-2530-4 Nomos Verlag, Baden-Baden 2015



Nomos

Korrekturen am Ordnungsrahmen für die globalisierte Wirtschaft

Andreas Heinemann

Den Vorgang der Globalisierung hat Daniel Thürer als Übergang von parzellierten Ordnungssystemen zu einem »einheitlichen Weltbild« beschrieben, nämlich zu einer »Weltordnung, die sowohl die internationale wie auch die staatsrechtliche Ebene umfasst«.¹ Diesen Umbruch hat er auch am Beispiel der Weltwirtschaft festgemacht und damit seinem umfassenden Werk eine weitere Dimension hinzugefügt. Seine grundlegende Frage lautet: Wie kann unter den neuen Gegebenheiten wirtschaftliche Macht konstitutionalisiert und »die Logik des Marktes durch die Logik des Rechts gezähmt werden?«.²

Der vorliegende Beitrag möchte die Gedanken des Jubilars aufgreifen und die Eigentümlichkeit des transnationalen Ordnungsrahmens für die globalisierte Wirtschaft andeuten. Die relevanten Regeln sind durch eine komplexe Überlagerung vertikaler und horizontaler, staatlicher und privater sowie verbindlicher und freiwilliger Modelle gekennzeichnet. Es ist für Unternehmen nicht leicht, hier die Übersicht zu wahren, insbesondere wenn sich Pflichten und Obliegenheiten bei internationalen Aktivitäten multiplizieren. Zudem sind die Erwartungen der Kunden und der Gesellschaft heute höher als in der Vergangenheit: Unternehmen sollen sich nicht damit begnügen, die rechtlichen Vorgaben einzuhalten. Der »corporate citizen« hat vielmehr wirtschaftsbürgerliche Tugenden zu zeigen, die über die Respektierung eines ethischen Minimums hinausgehen.

Dieser Rollenwandel wirft grundsätzliche Fragen zur Funktionsweise der Marktwirtschaft auf. Ist es Aufgabe der Unternehmen, Lücken der Rechtsordnung durch private Anstrengungen zu füllen? Sollten sie zu diesem Zweck Ressourcen aufwenden, auch wenn hierdurch das Ge-

¹ Daniel Thürer, Montesquieu, Smith, Rousseau: Staats- und völkerrechtliche Gedanken zur Einbindung wirtschaftlicher Macht, in: Daniel Thürer, Völkerrecht als Fortschritt und Chance – Grundidee Gerechtigkeit, Band 2, Zürich/St. Gallen 2009, S. 927, 928.

² Ibid., S. 951 f.

schäftsergebnis negativ beeinflusst wird? Und wie können die Nachteile gerechtfertigt werden, die hierdurch im Verhältnis zu Wettbewerbern entstehen, die auf solche Initiative verzichten? Zur Beantwortung dieser Frage ist auch zu berücksichtigen, dass die Nachteile nicht nur die Eigentümer des Unternehmens (»shareholders«), sondern auch dessen Arbeitnehmer und Gläubiger (sowie andere »stakeholders«) treffen können.

Entwicklung des nationalen und internationalen Ordnungsrahmens

Grob skizziert nahm die marktwirtschaftliche Entwicklung ihren Anfang mit der Schaffung privater Freiheitsräume im Verhältnis zum Staat und zu den Ständen, die durch Grundrechte und Gesetze (z.B. Eigentum, Wirtschaftsfreiheiten, Vertrags- und Deliktsrecht, Währung und Finanzierung, Polizeirecht) konkretisiert wurden. Sukzessive wurde der Regulierungsrahmen ausgebaut, z.B. durch Arbeits- und Sozialrecht, zwingendes Privatrecht und Umweltschutz. Infolge der Erkenntnis, dass dem Wettbewerbssystem auch Beeinträchtigungen von privater Seite drohen, wurde das Wettbewerbsrecht zwingender Bestandteil des regulatorischen Rahmens, genauso wie das spezielle Regulierungsrecht für die Infrastruktur, das infolge von Deregulierung und Privatisierung der Daseinsvorsorge eine erhebliche Aufwertung erfuhr. Die meisten Staaten in der Welt und ihre regionalen Integrationsverbände setzen heute auf dezentrale Steuerung des wirtschaftlichen Geschehens über Märkte; nirgends ist aber die Rolle des Staates auf die eines »Nachtwächters« reduziert. Das Ausmass staatlicher Verantwortung für oder Einmischung in das wirtschaftliche Geschehen variiert beträchtlich. In Europa hat sich der von Alfred Müller-Armack geprägte Begriff der »Sozialen Marktwirtschaft« durchgesetzt, der sogar Eingang in den Vertrag von Lissabon gefunden hat (Art. 3 Abs. 3 EUV). Ergänzt um den Nachhaltigkeitsgedanken wird auch der Begriff der »Umweltsozialen Marktwirtschaft« verwendet.³

Die innerstaatliche oder regionale Entwicklung spiegelt sich auf internationaler Ebene. Von Beginn an stellten sich Probleme des Internationalen Privatrechts, die man zunächst innerstaatlich löste, bevor völkerrechtliche Verträge aufgelegt wurden. Für den Schutz des geistigen Eigentums sind bis heute die beiden grossen immaterialgüterrechtlichen

³ Wolfgang Fikentscher, Die umweltsoziale Marktwirtschaft als Rechtsproblem, Heidelberg 1991.

Ordnungsrahmen der globalisierten Wirtschaft

Konventionen, nämlich die Pariser Verbandsübereinkunft zum Schutz des gewerblichen Eigentums (PVÜ von 1883) und die Berner Übereinkunft zum Schutz von Werken der Literatur und Kunst (1886) von Bedeutung. Was die Schaffung privater Freiheitsräume betrifft, so wurden Zölle und andere staatliche Beschränkungen grenzüberschreitender Tätigkeit durch bilaterale Verträge reduziert, bis mit dem GATT 1947 ein multilaterales Vertragswerk für den Abbau zwischenstaatlicher Handelshemmnisse sorgte. Schon zuvor, auf der Bretton-Woods-Konferenz 1944, war die Währungs- und Finanzseite des internationalen Wirtschaftsrechts durch die Gründung von Internationalem Währungsfonds und Weltbank geordnet worden. Das GATT ging 1994/95 in der WTO auf, die auf sehr viel breiterer Basis die zwischenstaatlichen Handelsbeschränkungen abbauen soll. Das WTO-Vertragswerk bezieht im GATS die Dienstleistungen ein und enthält im TRIPs-Übereinkommen auch Regeln über den Schutz des geistigen Eigentums. Arbeits- und Sozialstandards wurden auf internationaler Ebene insbesondere im Rahmen der ILO ausgearbeitet. Der internationale Umweltschutz wird seit der Stockholmer Konferenz von 1972 vorwiegend im Rahmen der UNO verhandelt. Trotz zahlreicher Aktivitäten ist die Bilanz allerdings miserabel (s. z.B. Kyoto II).

Asymmetrie zwischen Rechtsschutz und Regulierung

Die fragmentarischen Streiflichter sollen vor allem deutlich machen, welche Akzente der internationale Ordnungsrahmen setzt. Es bestehen zahlreiche Regeln über Marktöffnung, die zudem mit dem schneidigen Instrument des WTO-Streitbeilegungsmechanismus durchgesetzt werden können. Den Unternehmen werden hierdurch beträchtliche Handlungsspielräume eröffnet, welche die Globalisierungstendenzen unterstützen. Weniger stark sind auf der internationalen Ebene die Pflichten von Unternehmen geregelt. Im Bereich des Rechts gegen den unlauteren Wettbewerb begnügt sich Art. 10^{bis} PVÜ mit einer recht allgemein gehaltenen Vorschrift, welche die Vertragsstaaten zu einem wirksamen Schutz gegen unlauteren Wettbewerb anhält und drei Spezialtatbestände, nämlich für Verwechslungsgefahr, Anschwärzung und Irreführung formuliert. Zwingende Vorgaben für das Kartellrecht existieren auf Weltebene nicht. Immerhin hat die UN-Generalversammlung im Jahr 1980 den *Restrictive-Business-Practices-Code* (RBP-Set) verabschiedet, der den UNO-Mitgliedern

die Verabschiedung von Regeln gegen wettbewerbsbeschränkende Praktiken empfiehlt.⁴ Zuvor war unter der Ägide der ILO die *Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy* angenommen worden, die grundlegende arbeitsrechtliche Anforderungen enthält, und die zuletzt im Jahr 2006 revidiert worden ist. Die Annahme dieser beiden Kodizes ist insofern bemerkenswert, als andere Texte, die im Zusammenhang mit der Etablierung einer »Neuen Weltwirtschaftsordnung« diskutiert wurden, und die ebenfalls nähere Anforderungen an das Verhalten von Unternehmen gestellt hätten, scheiterten, z.B. der *Code of Conduct on the Transfer of Technology* (TOT-Kodex) und der *Code of Conduct on Transnational Corporations* (TNC-Kodex).

Insgesamt lässt sich eine deutliche Asymmetrie zwischen unternehmensbezogenen Rechten und Pflichten erkennen, die sich am WTO-System veranschaulichen lässt: Mit dem TRIPs-Übereinkommen wird der Schutz des geistigen Eigentums weltweit auf hohem Niveau gewährleistet. Das Kartellrecht hingegen wurde zwar als eines der »Singapurthemen« auf die Agenda der Doha-Entwicklungsrunde gesetzt, dann aber nach dem Scheitern der Ministerkonferenz in Cancún 2003 wieder entfernt. Dies ist symptomatisch für die Ausgestaltung des internationalen Wirtschaftsrechts. Wenn Pflichten von Unternehmen thematisiert werden, wie z.B. in den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen,⁵ wird in der Regel der Grundsatz der Freiwilligkeit unterstrichen. Rechte werden hingegen häufig in verbindliche Form gegossen.

Regelungslücken und Regelkumulation

Aus der internationalrechtlichen Asymmetrie zwischen Rechtsschutz und Regulierung kann allerdings nicht zwangsläufig auf die Existenz von Regelungslücken geschlossen werden. Unternehmen sind den Regelungsansprüchen vieler Ebenen unterworfen, national, regional und international. Echte Regelungslücken bestehen nur dann, wenn keine dieser Ebenen verbindliche Vorgaben macht, oder wenn Unterschiede im Schutzniveau bestehen, die durch Aktivitätsverlagerungen ausgenutzt werden können. Dies mag das Umwelt-, Gesundheits-, Arbeits-, Sozial-

⁴ Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices, Resolution 35/63 vom 5.12.1980.

⁵ OECD, OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, Neufassung 2011, Paris 2011.

und Konsumentenschutzrecht oder übertriebene Gestaltungsspielräume im Steuerrecht betreffen.

Häufig besteht auch das Problem, dass zwar Regeln existieren, diese aber nicht durchgesetzt werden. Ein Beispiel ist das Thema Zwangsarbeit. Das Verbot von Zwangsarbeit und Sklaverei findet sich nicht nur in Art. 4 EMRK, sondern auf weltweiter Ebene in Art. 8 des UN-Pakts über bürgerliche und politische Rechte sowie in bindenden ILO-Konventionen (seit ILO-Konvention 29 aus dem Jahr 1930). Dennoch musste die ILO feststellen, dass 21 Millionen Menschen Opfer von Zwangsarbeit sind.⁶ Die Aufmerksamkeit sollte also nicht nur auf die Verabschiedung neuer Regelwerke, sondern auch auf die Frage der Durchsetzung gerichtet werden. Dazu gehört das Problem, dass nationale Behörden bei grenzüberschreitenden Vorgängen häufig mit Informationsproblemen konfrontiert sind.

Im Gegensatz zu solchen Regelungslücken oder Durchsetzungsdefiziten steht das Problem der Regelkumulation. International tätige Unternehmen sehen sich mit den Regelungsansprüchen vieler Rechtsordnungen konfrontiert. Es versteht sich von selbst, dass in jedem Land die dortigen Vorgaben einzuhalten sind. Das kann nicht nur hohe Kosten verursachen, sondern auch die Gefahr divergierender Entscheide heraufbeschwören. Ein Beispiel sind die »multijurisdiktionellen Fusionsprojekte, d.h. Zusammenschlussvorhaben, die in die kartellrechtliche Kontrollzuständigkeit mehrerer Länder oder Ländergruppen fallen. Die Pflicht zu mehrfacher Meldung ist aufwendig, besonders wenn man bedenkt, dass heute weit über 60 Staaten oder Integrationsverbände über Regeln zur Zusammenschlusskontrolle verfügen. Es besteht zudem die Gefahr, dass die Kontrollbehörden zu unterschiedlichen Ergebnissen gelangen. So verhielt es sich beim Fusionsprojekt von General Electric und Honeywell: Der Zusammenschluss der beiden US-amerikanischen Unternehmen wurde von der Europäischen Kommission im Jahr 2001 untersagt, obwohl das US-Bundesjustizministerium die Genehmigung (unter Auflagen) in Aussicht gestellt hatte. Erhebliche Spannungen zwischen den Jurisdiktionen waren die Folge. Andere Beispiele für divergierende Behördenentscheide bestehen. Es bedarf nicht grosser Phantasie, um sich das Konfliktpotential auszumalen, das auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik aus der Expansion von Kontrollansprüchen resultiert.

⁶ ILO, *Profits and Poverty: The Economics of Forced Labour*, Genf 2014, S. 1.

Massnahmen gegen Überregulierung

Das Phänomen der Regelkumulation lässt sich unilateral, bilateral, regional oder multilateral lösen. Unilaterale Ansätze zielen auf eine angemessene Begrenzung der geographischen Reichweite des eigenen Rechts. Es erscheint in der Tat essentiell, dass ein Staat die eigenen Regelungsansprüche nicht überdehnt. Das Völkerrecht verlangt eine sinnvolle Anknüpfung (»genuine link«), die z.B. durch das Territorialitäts- oder Personalitätsprinzip gewährleistet sein kann.⁷ Akzeptiert wird ausserdem aber auch das (Aus-)Wirkungsprinzip, das in der Tat sachdienlich ist, aber die territoriale Reichweite stark ausdehnt. Selbst wenn man an die Auswirkungen erhöhte Anforderungen stellt (»direct, substantial and foreseeable effect«) und ein gewisses Mass an Courtoisie, nämlich Rücksichtnahme auf die berechtigten Anliegen anderer Staaten erwartet, sind Jurisdiktionskonflikte nicht ausgeschlossen.

Dieses Risiko wird durch bilaterale Zusammenarbeit gemindert. Bilaterale Verträge erfreuen sich grosser Beliebtheit, insbesondere in Bezug auf die Liberalisierung des Handels (Freihandelsverträge), die Sicherung von Investitionen (Investitionsschutzverträge) und die Besteuerung (Doppelbesteuerungsabkommen). Auch auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik bestehen zahlreiche Kooperationsverträge, die den Kartellbehörden der beteiligten Staaten eine enge Koordination ihres Vorgehens ermöglichen. Das zwischen der Schweiz und der EU abgeschlossene Kooperationsabkommen geht einen Schritt weiter und sieht auch den Austausch vertraulicher Informationen vor (Abkommen der zweiten Generation). So wichtig diese Abkommen für die Praxis auch sind: Das Risiko divergierender Entscheide können sie nicht ausschliessen. Beispielsweise fiel der bereits erwähnte Konflikt um das Zusammenschlussvorhaben zwischen General Electric und Honeywell in eine Zeit, in der ein bilaterales Kooperationsabkommen zwischen EG/EU und den USA bereits seit zehn Jahren existierte.

Eine Lösung konfligierender Geltungsansprüche gelingt in regionalen Integrationsverbänden, jedenfalls bei geeigneter supranationaler Ausgestaltung. Das Schulbeispiel ist die EU, in der die Europäische Kommission und die Kartellbehörden der 28 Mitgliedstaaten zum *European Competition Network* (ECN) zusammengeschlossen sind. Innerhalb dieses

⁷ Alfred Verdross/Bruno Simma, *Universelles Völkerrecht – Theorie und Praxis*, Berlin 1984, §§ 1183 ff.

Ordnungsrahmen der globalisierten Wirtschaft

Netzwerks werden die relevanten Informationen ausgetauscht und das Vorgehen koordiniert. Sind mehrere nationale Wettbewerbsbehörden mit demselben Fall befasst, so können sie das Verfahren zugunsten einer von ihnen aussetzen oder Beschwerden zurückweisen (Art. 13 VO 1/2003). Wird die Europäische Kommission in einem Fall tätig, entfällt automatisch die Zuständigkeit der nationalen Kartellbehörden (Art. 11 Abs. 6 VO 1/2003). Zuständigkeitskonflikte werden hierdurch verhindert. Die Ausgestaltung der Koordinationsmechanismen in anderen regionalen Integrationsverbänden variiert beträchtlich.⁸ In aller Regel geht die Intensität der Zusammenarbeit aber über das in bilateralen Verträgen vorgesehene Mass hinaus.

Anders verhält es sich bei den multilateralen Anstrengungen zur Vermeidung oder Abmilderung von Regelkumulation. Zu nennen sind die Zusammenarbeit der Kartellbehörden im Rahmen der OECD,⁹ die Set-Aktivitäten der UNCTAD¹⁰ und der Dialog im *International Competition Network* (ICN). Zu einem bindenden Abkommen, beispielsweise im Rahmen der WTO, ist es aber bisher nicht gekommen. Die genannten Initiativen tragen zur Entstehung einer internationalen Wettbewerbskultur bei, sorgen für Vertrauen und reduzieren Spannungen. Eine Garantie für die Vermeidung von Regel- oder Kompetenzkonflikten bieten sie aber nicht.

Massnahmen gegen Unterregulierung

Im Kontext der internationalen Wirtschaftsbeziehungen sind besondere Regulierungsmassnahmen indiziert, wenn es zu Staats- oder Marktversagen kommt. Staatsversagen liegt dann vor, wenn ein Land entweder nicht über angemessene Sozial- und Umweltstandards verfügt, oder aber, wenn zwar solche Regeln existieren, ihre Einhaltung aber nicht adäquat überwacht und gewährleistet wird. Transnationale Unternehmen sollten solche Missstände nicht ausnützen, sondern die Regeln (oder in deren Abwesenheit ein angemessenes Schutzniveau) respektieren, auch wenn

⁸ S. z.B. Josef Drexl/Mor Bakhoun/Eleanor M. Fox/Michal S. Gal/David J. Gerbers (Hrsg.), *Competition Policy and Regional Integration in Developing Countries*, Cheltenham/Northampton 2012.

⁹ S. OECD, Recommendation of the Council Concerning Co-operation between Member Countries on Anticompetitive Practices Affecting International Trade, 27.7.1995 – C(95)130/FINAL.

¹⁰ Vgl. oben bei Fn. 4.

die staatliche Überwachung in dem betreffenden Land nicht zufriedenstellend funktioniert.

Häufig werden Unternehmen ein Eigeninteresse an der Einhaltung der Regeln haben, das intrinsischer Natur sein kann (beispielsweise dank einer Unternehmenskultur der Regelbefolgung) oder aber durch äussere Anreize hervorgerufen wird, beispielsweise durch das Risiko, von Konsumenten abgestraft zu werden, die von untragbaren Zuständen im Ausland erfahren und Konsequenzen für ihre Kaufentscheidungen ziehen. Dieser Mechanismus funktioniert allerdings nicht flächendeckend. »Ethical consumerism« bezieht sich meistens auf Markenprodukte oder Nischenmärkte und wird nur von einem begrenzten Teil der Kundschaft praktiziert. Missstände bei Vor- und Zwischenprodukten oder beim Abbau von Rohstoffen können hierdurch also nur schwer und nur indirekt korrigiert werden.

Als »transnationales Marktversagen« soll hier die Situation bezeichnet werden, in der ein Unternehmen das niedrige Schutzniveau oder die Durchsetzungsdefizite in einem bestimmten Land ausnutzt, hierfür aber nicht durch die Kunden zur Rechenschaft gezogen wird. Allerdings gilt es zu differenzieren. Die Standortbedingungen sind unterschiedlich, und der hieraus resultierende Standortwettbewerb ist erwünscht, da er zu internationaler Arbeitsteilung und Wohlstandssteigerungen führt. Es handelt sich beispielsweise nicht um eine zu korrigierende Umgehung, wenn Lohn- und andere Kostenunterschiede ausgenutzt werden. Erfasst ist lediglich der Fall, dass Unternehmen von Durchsetzungsdefiziten oder von Regeln profitieren, die ein angemessenes Schutzniveau unterschreiten.

Mehrere Möglichkeiten sind denkbar, um das bezeichnete Staatsversagen und das transnationale Marktversagen zu korrigieren. Der Abwesenheit adäquater Schutzstandards kann durch völkerrechtliche Verträge und deren Umsetzung in nationales Recht entgegengesteuert werden, wie es z.B. bei den ILO-Konventionen oder den Umweltschutzabkommen der Fall ist. Durchsetzungsdefizite werden hierdurch allerdings nicht geheilt. Hierzu bedarf es besonderer Unterstützung, z.B. im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit. Ein anderer Ansatzpunkt betrifft direkt die international tätigen Unternehmen. Sie können sich selbst in die Pflicht nehmen, um Fehlentwicklungen abzustellen und gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Entsprechende Unternehmensinitiativen werden heute unter der Bezeichnung »Corporate Social Responsibility (CSR)« zusammengefasst. Ihren sichtbarsten Ausdruck hat dieser Trend im *UN Global Compact* gefunden, der im Jahr 2000 vom damaligen UN-

Ordnungsrahmen der globalisierten Wirtschaft

Generalsekretär Kofi Annan ins Leben gerufen wurde. Die teilnehmenden Unternehmen verpflichten sich dazu, zehn Prinzipien in den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung zu respektieren und hierdurch positiven Einfluss auf die globalisierte Wirtschaft zu nehmen. Die Prinzipien gelten auch für die Lieferkette und machen nicht bei den direkten Lieferanten halt. Die Einhaltung der Vorgaben ist durch jährliche Fortschrittsmitteilungen zu dokumentieren.

Der Global Compact war nur ein Anfang. Weitere Initiativen folgten, z.B. die Arbeit des UN-Sonderbeauftragten für Menschenrechte und transnationale Unternehmen John Ruggie, die zu den *Guiding Principles on Business and Human Rights*¹¹ führte und das »Protect, Respect and Remedy«-Konzept zugrunde legt.¹² Zu erwähnen ist auch die ebenfalls im Jahr 2011 angenommene *EU-Strategie für die soziale Verantwortung der Unternehmen* (CSR), die weltweiten Einfluss nehmen möchte und auf einen Multistakeholder-Ansatz setzt. Ein Bestandteil dieser Strategie ist die Angleichung der nationalen Vorschriften über die nicht-finanzielle Berichterstattung, wozu eine Richtlinie ergangen ist.¹³ Schliesslich ist zu erwähnen, dass mit der ISO-Norm 26000 ein Leitfaden zur Verfügung steht, der Best Practices für das gesellschaftlich verantwortliche Handeln von Organisationen beschreibt. Auf Unternehmensebene werden die CSR-Aktivitäten durch betriebsinterne oder branchenweite Verhaltenskodizes umgesetzt.

¹¹ Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie: *Guiding Principles on Business and Human Rights*, UN Document A/HRC/17/31 vom 21.3.2011.

¹² S. hierzu Andreas Heinemann, *Business Enterprises in Public International Law*, in: Ulrich Fastenrath u.a. (Hrsg.), *From Bilateralism to Community Interest – Essays in Honour of Judge Bruno Simma*, Oxford 2011, S. 718, 725 ff.

¹³ Richtlinie 2014/95/EU des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Richtlinie 2013/34/EU im Hinblick auf die Angabe nichtfinanzieller und die Diversität betreffender Informationen durch bestimmte grosse Unternehmen und Gruppen vom 22.10.2014, ABl. L 330/1.

Ausblick

Korrekturen am Ordnungsrahmen für die globalisierte Wirtschaft sind aus unterschiedlichen Gründen erforderlich. Einerseits gilt es, Doppel- und Mehrspurigkeiten abzubauen. Andererseits sind Lücken zu füllen. Ein Paradoxon der internationalen Wirtschaftsbeziehungen besteht darin, dass die Vorteile internationaler Öffnung im Prinzip anerkannt sind, dieses Potential aber nicht annähernd ausgeschöpft wird. Einer der Gründe für dieses Phänomen besteht in der Furcht vor den »rechtsfreien Räumen der Weltwirtschaft«,¹⁴ die real oder aber auch nur vermeintlich bestehen. Eine kluge Mischung aus rechtlichen und ausserrechtlichen Regeln ist erforderlich, um das Vertrauen der Menschen in das internationale Wirtschaftssystem zu stärken.

Wenn der Ausbau des transnationalen Ordnungsrahmens gelingt, wird der von Daniel Thürer eingangs herausgestellte Gegensatz von »Logik des Marktes« und »Logik des Rechts« aufgehoben oder zumindest abgeschwächt. Die durch die Rechtsordnung eingefassten Märkte würden ihrer Steuerungs- und Versorgungsfunktion uneingeschränkt nachkommen können und für eine »funktionsfähige und menschenwürdige Ordnung«¹⁵ sorgen. Die mit der Globalisierung der Wirtschaft einhergehende Internationalisierung von Information birgt in dieser Hinsicht eine grosse Chance: Die Aufmerksamkeit wird auf Missstände gelenkt und der Boden für Gegenmassnahmen bereitet. Allerdings wird kein Weg daran vorbei führen, die wichtigsten Regeln zu formalisieren und durch geeignete Verfahren zu begleiten. Einzelne Staaten und Staatengruppen mögen hier voranschreiten. Letztlich werden sich die weltweiten Probleme aber nur auf internationaler Ebene lösen lassen.

¹⁴ Begriff von Walter Kolvenbach, Neue Rechtsprobleme für Multinationale Unternehmen, FS Werner Benisch, Köln 1989, S. 453, 472.

¹⁵ Walter Eucken, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen 1990, S. 14, 223, 369.