

Kompetitiver Föderalismus auch für das öffentliche Gut „Recht“?*

Von Klaus Heine**

Zusammenfassung: Die konsequente Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips zur Errichtung des EU-Binnenmarkts führt dazu, dass sich ein interjurisdiktioneller Wettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten entfaltet. Dabei treten die Mitgliedstaaten auch mit ihren rechtlichen Regeln und Regulierungen in Konkurrenz. In diesem Beitrag soll argumentiert werden, dass eine Föderalisierung von Recht als geeignete Politikoption erscheint, den europäischen Binnenmarkt zu verwirklichen. Am aktuellen Beispiel der Niederlassungsfreiheit von Gesellschaften wird gezeigt, dass sich die von der Föderalismus-theorie entwickelten Kriterien zur vertikalen Kompetenzverteilung auch auf Recht anwenden lassen. Dabei ist jedoch dem Konsistenzanfordernis von Recht besondere Bedeutung beizumessen.

Summary: The enforcement of competition in the European Union and the fulfilment of the internal market lead to an interjurisdictional competition between Member States. A crucial means in this competition is the supply of law and regulations by the Member States. We argue that a decentralisation of law might be a useful policy option, in order to realise the internal market and to enhance institutional efficiency. Referring to the example of freedom of establishment we show that the criteria that have been developed by the economic theory of federalism are also useful tools in the area of law and regulation. Special attention will be given to the problem of consistency between regulations.

1 Vom Wettbewerbsprinzip zum Wettbewerbsföderalismus

Das Wettbewerbsprinzip ist für den Ökonomen zwar eine Universalie, gesellschaftlich entfaltet der Wettbewerb aber erst seine wohlfahrtssteigernden Wirkungen, wenn er in einen institutionellen Rahmen eingebettet ist, der seine Kräfte in die gewünschten Bahnen lenkt. Diese – fast triviale – Einsicht scheint auch im EG-Vertrag verankert zu sein. So wird in Art. 3g ein System des unverfälschten Wettbewerbs für den Binnenmarkt als Ziel der Gemeinschaft genannt. Weitere Artikel, z. B. das Verbot von Wettbewerbsbeschränkungen (Art. 81 und 82), die Beihilfenkontrolle (Art. 87) und die vier Grundfreiheiten, operationalisieren dann im Zusammenspiel mit der Praxis der Kommission und der Rechtsprechung des EuGH das Wettbewerbsprinzip des EG-Vertrages.

Stand in den ersten beiden Jahrzehnten der europäischen Integration die Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips auf den europäischen Gütermärkten ganz im Mittelpunkt der Bemühungen, beispielsweise der Abbau von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen, entfaltet das Wettbewerbsprinzip mittlerweile in allen binnenmarktrelevanten Bereichen seine Wirkung. Dabei kommt dem Wettbewerbsprinzip auch eine ordnungspolitische Be-

* Ich danke Katarina Röpke für viele wertvolle Hinweise und Diskussionen.

** FB Wirtschaftswissenschaften, Philipps-Universität Marburg, 35032 Marburg, E-Mail: heine@wiwi.uni-marburg.de

deutung im Hinblick auf den interjurisdiktionellen Wettbewerb der Mitgliedstaaten zu. Denn der EG-Vertrag erfährt durch die Praxis der Kommission und durch die Urteile des EuGH immer häufiger eine Interpretation, die dazu führt, dass sich die Mitgliedstaaten mit ihren nationalen Steuer- und Abgabensystemen, aber insbesondere auch mit ihren nationalen Regulierungen in einem Wettbewerb befinden. Am Beispiel der Beihilfenkontrolle und der gegenseitigen Anerkennung von Produktregulierungen (Cassis-de-Dijon-Rechtsprechung) kann diese Entwicklung recht anschaulich verdeutlicht werden.

Ziel der Beihilfenkontrolle ist es zunächst einmal, einen von Subventionen aller Art unverzerrten Wettbewerb zwischen Unternehmen in Europa zu garantieren. Mitgliedstaaten sollen nicht mit Hilfe von Subventionen Unternehmen an ihren Standort locken oder binden. Über das Subventionsverbot hinaus entpuppt sich die Beihilfenkontrolle aber immer öfter als eine Art Wettbewerbsordnung für den Standortwettbewerb der Mitgliedstaaten (Gröteke et al. 2003, Kerber 1998). Denn die Beihilfenkontrolle verhindert ja nicht, dass die Mitgliedstaaten in Wettbewerb miteinander treten, sondern nur, dass selektive Maßnahmen von den Mitgliedstaaten ergriffen werden, die die Gefahr eines Subventionswettruns mit sich bringen. Im Gegenteil, die Beihilfenkontrolle verschärft den interjurisdiktionellen Wettbewerb, denn eine nicht diskriminierende Fiskalpolitik und eine Verbesserung der allgemeinen institutionellen Infrastruktur ist möglich und wird angeregt. Insofern setzt die Beihilfenkontrolle den Ordnungsrahmen für einen interjurisdiktionellen Wettbewerb, in dem die Mitgliedstaaten versuchen, durch eine Verbesserung ihrer Standortbedingungen mobile Faktoren anzuziehen bzw. am Standort zu halten. Wobei aus polit-ökonomischer Perspektive noch hinzuzufügen ist, dass Politiker in einem solchen Standortwettbewerb gehalten sind, die staatlichen Mittel effizient einzusetzen und der Rentensuche (Rent-Seeking) von Interessengruppen zu widerstehen (Sinn 1992). Die konsequente Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips in der Beihilfenkontrolle übt somit erheblichen Einfluss auf die fiskalische und gesetzgeberische Tätigkeit der Mitgliedstaaten aus.

Noch deutlicher wird die Wirkung des Wettbewerbsprinzips auf den interjurisdiktionellen Wettbewerb im Falle der gegenseitigen Anerkennung von Produktregulierungen. Zur Verhinderung nichttarifärer Handelshemmnisse entschied der EuGH in den berühmten Entscheidungen „Dassonville“ (Rs. C-8/74) und „Cassis de Dijon“ (Rs. C-120/78), dass ein Produkt, das nach den Produktregulierungen eines Mitgliedstaates rechtmäßig in Verkehr gebracht wurde, in allen Mitgliedstaaten verkauft werden kann, auch wenn in einzelnen Staaten ein höheres Regulierungsniveau herrscht. Sicherlich ist die primäre Absicht der Einführung dieses Ursprungslandprinzips gewesen, den Wettbewerb auf dem europäischen Binnenmarkt zu stärken, gleichzeitig wurde aber auch ein Regulierungswettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten angestoßen. Denn das attraktive Angebot von Produktregulierungen kann durchaus mit ein Entscheidungsfaktor für Unternehmen bei der Standortwahl sein, wenn die Produktregulierung einer Jurisdiktion entweder ein entscheidender Kostenfaktor ist oder für den Konsumenten ein Gütesiegel darstellt, das eine bestimmte Qualität signalisiert (Haucap et al. 1997). So führt das Ursprungslandprinzip nicht nur zu einer Verschärfung des Wettbewerbs auf dem europäischen Gütermarkt, sondern auch zu einem institutionellen Wettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten um das Angebot der attraktivsten Produktregulierungen. Die Meinungen darüber, wie ein solcher Wettbewerb hinsichtlich seiner Wirkungen einzuschätzen ist, gehen jedoch auseinander. Ein Teil der Forschung zum Systemwettbewerb vertritt die Meinung, dass Regulierungswettbewerb versagt und die Wettbewerbsprozesse einem „race to the bottom“ folgend in einem („lemons“) Gleichgewicht enden, in dem entsprechend dem Prozess adverser Selektion nur noch minderwertige

Produktregulierungen existieren (z. B. Sinn 1997). Auf der anderen Seite wird argumentiert, dass Regulierungswettbewerb zu einem „race to the top“ führe, indem ein differenziertes Angebot an Regulierungen unterschiedlichen Regulierungspräferenzen gerecht wird. Zudem würden Jurisdiktionen Anreize gegeben, ihre angebotenen Regulierungen ständig zu verbessern. Und schließlich würde Regulierungswettbewerb Politiker und Bürokraten in ihrem Verhalten kontrollieren, so dass Rent-Seeking-Probleme vermindert würden (z. B. Easterbrook 1994).

Das verbindende Element der beiden Beispiele ist, dass durch die konsequente Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips der interjurisdiktionelle Wettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten geschärft wird. Der EG-Vertrag erscheint in diesem Zusammenhang als eine Meta-Ordnung, in der die Wettbewerbsregeln für den interjurisdiktionellen Wettbewerb definiert werden. Mit der Feststellung, dass dem EG-Vertrag die Ordnungsfunktion des Systemwettbewerbs in der EU zugewachsen ist, ist natürlich noch keine Aussage darüber getroffen, ob die bereitgehaltenen Wettbewerbsregeln zu erwünschten Wettbewerbsergebnissen führen. Wie bereits beim Ursprungslandprinzip für Produktregulierungen angedeutet, gehen die Meinungen hierüber auseinander.

Die Aufgabe besteht somit darin, den europäischen Ordnungsrahmen so zu gestalten, dass die positiven Wirkungen des interjurisdiktionellen Wettbewerbs zur Entfaltung gebracht werden, während mögliche Bereiche eines Wettbewerbsversagens identifiziert werden und dann nichtwettbewerbliche Koordinationsverfahren bei der staatlichen Leistungserstellung zum Zuge kommen. Werden staatliche Kompetenzen so zugeordnet, dass ein interjurisdiktioneller Wettbewerb ermöglicht wird, die Kompetenzverteilung aber gleichermaßen berücksichtigt, dass vertikale Über- und Unterordnungsverhältnisse der verschiedenen jurisdiktionellen Ebenen (EU, Staaten, Regionen) nötig sind, um die Funktionsfähigkeit des interjurisdiktionellen Wettbewerbs zu gewährleisten, so kann man von Wettbewerbsföderalismus sprechen (Weingast 1995). Mit anderen Worten: Die konsequente Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips in der Europäischen Union bedarf der gleichzeitigen Einbindung in eine föderale Ordnung, die den Ordnungsrahmen für die interjurisdiktionellen Wettbewerbsprozesse bildet.

Der folgende Abschnitt macht auf einen besonderen Ausschnitt des Wettbewerbsföderalismus aufmerksam, dem eine enorme praktische Bedeutung zukommt, der aber in der finanzwissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Föderalismusdebatte bisher eher eine untergeordnete Rolle spielt. Es handelt sich dabei um den Rechtsföderalismus, also das horizontale und vertikale Nebeneinander von unterschiedlichen Rechtsräumen.¹ Anschließend soll am Beispiel der jüngsten europäischen Entwicklungen im Bereich der Niederlassungsfreiheit von Gesellschaften (Art. 43 und 48 EGV) konkret gezeigt werden, welche große praktische Bedeutung dem Rechtsföderalismus zukommt.²

¹ Für ein frühes Plädoyer, Europa rechtsföderal zu organisieren, vgl. Kalkbrenner (1983).

² Mit dem europäischen Gesellschaftsrecht ist hier ein Teil des Zivilrechts ausgewählt worden, der in besonderem Maße für eine Föderalisierung geeignet erscheint. Die Föderalisierung von Recht ist aber nicht notwendigerweise auf den Bereich des Zivilrechts beschränkt. Zur Frage, inwieweit über das Zivilrecht hinaus Recht föderalisiert werden kann, vgl. die Beiträge in Ott und Schäfer (2002).

2 Die Föderalisierung von Recht: Rechtsföderalismus

Die Föderalismustheorie beschäftigt sich mit der vertikalen Zuordnung von Aufgaben, Ausgaben und Einnahmen auf Gebietskörperschaften. Dabei stehen üblicherweise (klassische) öffentliche Güter und Steuern im Mittelpunkt der Betrachtung. Aus allokativer Perspektive kommen als wichtigste Kriterien für die optimale vertikale Zuordnung einer Aufgabe auf eine Jurisdiktionsebene bekanntlich die Rivalität im Konsum, die Ausschließbarkeit von der Nutzung (Externalitäten), Skalenvorteile in der Produktion und Bereitstellung sowie die lokalen Präferenzen der Bürger infrage (Blankart 2001: 545). Die Kriterien sollen an dieser Stelle nicht rekapituliert werden, sondern es soll lediglich kurz angedeutet werden, dass sie auch fruchtbar auf die Frage der Föderalisierung von Recht angewendet werden können (für eine umfassendere Darstellung vgl. Kerber et al. 2002).

Heterogene Präferenzen. Ein starkes Argument, das für eine Föderalisierung von Recht spricht, sind die unterschiedlichen Präferenzen der Bürger für bestimmte rechtliche Regelungen. Dabei kann die Dezentralisierung von Recht in zwei Intensitätsstufen vorgenommen werden. Zum einen kann von Jurisdiktionen regional unterschiedliches Recht entsprechend den lokalen Präferenzen der Bürger angeboten werden. Da die lokalen Präferenzen aber niemals völlig homogen sein werden, kann eine noch bessere Befriedigung von Regulierungspräferenzen erreicht werden, wenn Rechtswahlfreiheit gewährt wird. In diesem Fall können Bürger das Recht von Jurisdiktionen wählen, auch wenn sie nicht Bürger dieser Jurisdiktion sind oder sich dort aufhalten. Diese nichträumliche Dezentralisierung von Recht weist jedoch ihre eigenen Schwierigkeiten auf, die noch zu diskutieren sein werden.

Reichweite von Problemen und Externalitäten. Dieses Kriterium besagt, dass diejenige Jurisdiktionsebene die Kompetenz zur rechtlichen Regulierung eines Tatbestandes haben sollte, bei der die Reichweite des Problems mit der Reichweite der Regelungskompetenz der Jurisdiktion zur Deckung gebracht wird. Dieses unter dem Namen „fiskalische Äquivalenz“ (Olson 1969) bekannte Prinzip stellt idealerweise sicher, dass es zu keinen externen Effekten bei der Regulierung kommt. Das heißt, das gesamte zu regulierende Problem wird auch erfasst. Andererseits stellt das Prinzip aber auch sicher, dass nicht „überreguliert“ wird, indem die Regulierung über ihr Ziel hinauschießt und Bereiche erfasst, die von der Regulierung negativ betroffen werden.

Statische Skalenvorteile. Gesetzgebungsprozesse können mit erheblichen Kosten verbunden sein, wenn Gesetze in den verschiedensten Gremien ausgearbeitet, verhandelt und schließlich erlassen werden müssen. Zudem muss die Rechtsdurchsetzung sichergestellt sein. Diese Setup-Kosten der Rechtsproduktion und -anwendung haben Fixkostencharakter und sind versunken (sunk costs). Demgegenüber sind die Grenzkosten von Rechtsproduktion und -anwendung einer Gebietskörperschaft im Hinblick auf die Anzahl der Rechtsnachfrager eher niedrig. Die Kosten der Rechtsanwendung durch einen zusätzlichen Rechtsnachfrager fallen vergleichsweise gering aus, weil von Gebietskörperschaften eine rechtliche Infrastruktur in einer bestimmten Größe vorgehalten werden muss, die kurzfristig nur eine eingeschränkte Anpassungsflexibilität an die Anzahl der Rechtsnachfrager hat.³

³ Bei genauer Betrachtung ist jedoch noch in Rechnung zu stellen, dass Überfüllungskosten entstehen können, wenn eine Gebietskörperschaft an die Kapazitätsgrenze von Rechtsproduktion und -anwendung gelangt ist. Erst nach einer Kapazitätserweiterung sinken die Durchschnittskosten dann wieder. Deshalb hat man es hier genau genommen mit Sprungfixkosten in der Produktion von Recht zu tun.

Daraus folgt, dass bei der Rechtsproduktion bzw. -anwendung eine Fixkostendegression vorliegt und größere Jurisdiktionen kostengünstiger Recht produzieren können. Die Größe einer Jurisdiktion hängt hier aber nicht einfach von der räumlichen Ausdehnung und der Einwohnerzahl ab, sondern bestimmt sich auch nach den institutionellen Metaregeln oder – juristisch ausgedrückt – nach dem kollisionsrechtlichen Regime von Jurisdiktionen. Gilt die gegenseitige Anerkennung von Recht, so können auch räumlich kleine Jurisdiktionen erheblich Skalenvorteile realisieren. Ein bekanntes Beispiel ist in dieser Hinsicht der kleine US-Bundesstaat Delaware, dessen Gesellschaftsrecht von den meisten amerikanischen Unternehmen gewählt wird (Romano 1993, 2002). Die Wahl von Delaware-Gesellschaftsrecht ist in den USA unabhängig vom tatsächlichen Standort des Unternehmens möglich, da die Bundesstaaten ihr Gesellschaftsrecht gegenseitig anerkennen.

Im Einzelfall ist allerdings zu beachten, dass Rechtsdurchsetzungskosten asymmetrisch zwischen Jurisdiktionen anfallen können, was bei der Zuordnung einer Kompetenz auf eine jurisdiktionelle Ebene ebenfalls Berücksichtigung finden sollte. So mag beispielsweise der kleine US-Bundesstaat Delaware einen Teil seiner Rechtsdurchsetzungskosten dadurch externalisieren, dass Sanktionen gegen in Delaware registrierte Unternehmen durch die lokalen Behörden anderer Bundesstaaten durchgesetzt werden müssen, denn nur ein Bruchteil der Delaware-Unternehmen hat seine Hauptverwaltung oder Produktionsstätte in Delaware selbst. Kleine Jurisdiktionen erhalten hierdurch einen ungerechtfertigten Kostenvorteil zu Lasten anderer Jurisdiktionen.

Festzuhalten bleibt, dass der Einfluss von statischen Skalenvorteilen in der Rechtsproduktion auf die Zuordnung einer Rechtsetzungskompetenz nicht unabhängig von den rechtlichen Regeln gesehen werden kann, die die gegenseitige Anerkennung von Recht steuern.

Dynamische Skalenvorteile. Dynamische Skalenvorteile spielen bei der Frage der Zuordnung einer Rechtsetzungskompetenz auf eine Jurisdiktionsebene insofern eine Rolle, als dass die Qualität von Recht stark von der inkrementalen Verbesserung des Rechts über die Zeit abhängt. Eine initial rechtlich unscharfe Regulierung wird über die Auslegungspraxis und einschlägige Gerichtsurteile mit der Zeit immer schärfer, und die Rechtssicherheit für die Rechtsanwender steigt (Klausner 1995). Für die jurisdiktionelle Zuordnung von Rechtsetzungskompetenzen folgt daraus zunächst, dass in einem zentralisierten Rechtssystem mit vielen Rechtsanwendern tendenziell schneller mit rechtlichen Präzisierungen zu rechnen ist als in einem dezentralisierten Rechtssystem, in dem vergleichsweise selten Regulierungen auf den gerichtlichen Prüfstand gelangen. Andererseits ist bei der Frage, ob von einem dezentralisierten Rechtsraum zu einem stärker zentralisierten Rechtssystem übergegangen werden sollte, wie es beispielsweise in der Europäischen Union immer wieder diskutiert wird, zu bedenken, dass die bisher dezentralen rechtlichen Regeln erhebliche Zeit zur Ausdifferenzierung hatten, während die neuen zentralen Regeln zunächst noch keine solche qualitative Ausdifferenzierung besitzen. Der Übergang von einem eher dezentralen zu einem stärker zentralisierten Rechtssystem kann somit Umstellungskosten erzeugen, die darin liegen, dass die neuen Regeln erst noch genau an die Bedürfnisse der Rechtsnutzer angepasst werden müssen.

Konsistenz von Rechtsordnungen. Die meisten rechtlichen Regelungen entfalten die von ihnen erwarteten Wirkungen erst im Kontext mit anderen rechtlichen Regeln. Arbeitsmarktrechtliche Regulierungen sind beispielsweise eng verflochten mit diversen sozialpolitischen Regulierungen, oder Gesellschaftsrecht steht in enger Verbindung zum Kapitalmarkt-

recht und zum Handelsrecht. Es leuchtet intuitiv ein, dass inkonsistentes Recht zu erheblichen wirtschaftspolitischen Problemen führen kann.⁴ Bezogen auf die Frage der Kompetenzverteilung führt die Konsistenzforderung von Recht tendenziell dazu, dass eine stärkere Zentralisierung von Recht den Vorteil einer besseren Abstimmung einzelner Regulierungskomplexe erlaubt. Allerdings ist die vollständige Zentralisierung von Recht nicht die einzige Möglichkeit zur Lösung von Konsistenzproblemen. Möglicherweise kann durch die Vereinheitlichung oder Harmonisierung lediglich einzelner kritischer Regelungsbereiche bereits institutionelle Konsistenz hergestellt werden, so dass der Bereich für dezentrales Recht und Rechtswahlfreiheit möglichst groß gehalten wird.

Rent-Seeking. Auch polit-ökonomische Gründe können bei der Frage nach Zentralität oder Dezentralität von Recht eine Rolle spielen. Allerdings ist es nicht leicht, die polit-ökonomischen Erwägungen so zu operationalisieren, dass für einen regulierungsbedürftigen Bereich eine exakte vertikale Zuordnung auf eine Jurisdiktionsebene erfolgen kann. Die polit-ökonomischen Überlegungen sind deshalb eher genereller Natur. Die Grundthese ist, dass Regulierungen von Politikern und Bürokraten zur Umverteilung von Renten für Interessengruppen missbraucht werden können. Eine solche Umverteilung funktioniert umso besser, je weniger transparent das politisch-administrative Geschehen ist. Die Transparenz steigt jedoch bei kleineren politischen Einheiten, in denen Bürger das Verhalten von Politikern und Bürokraten besser beobachten und über Wahlen und Abstimmungen bewerten können. Die politische Kontrolle gelingt darüber hinaus noch besser, wenn via Rechtswahl die Bürger die staatliche Rechtsproduktion durch „entry“ und „exit“ in eine rechtliche (Teil-)Ordnung direkt bewerten können und auf diese Weise Politiker unter Wettbewerbsdruck gesetzt werden. Kurz gesagt, aus polit-ökonomischer Sicht folgen starke Argumente für eine Dezentralisierung von Rechtsetzungskompetenzen zur Zählung des staatlichen „Leviathans“ (Sinn 1992).

Gegenüber dieser optimistischen Einschätzung der Lösung des Rent-Seeking-Problems gibt es jedoch auch pessimistischere Szenarien. Am US-amerikanischen Gesellschaftsrecht zeigt Bebchuk (1992) beispielsweise auf, dass Rent-Seeking-Koalitionen von Managern und Politikern in wettbewerbsföderalen Systemen möglicherweise häufiger sind als in unitarischen Systemen. Bei der Gestaltung rechtsföderaler Systeme ist daher genau zu untersuchen, welche föderale Struktur im Einzelnen Rent-Seeking zu begrenzen vermag und welche gegebenenfalls das Rent-Seeking-Problem verstärkt.

Innovations- und Anpassungsfähigkeit von Rechtssystemen. Geht man davon aus, dass auch ökonomisches Wissen fallibel ist (Popper 1959), dann ist zu einem bestimmten Zeitpunkt nicht klar, ob in einer Jurisdiktion bereits die effizientesten rechtlichen Regeln gefunden und implementiert wurden. Auf alle Fälle ist nicht auszuschließen, dass neue Regeln bessere rechtliche Problemlösungen darstellen können oder dass Regeln an gesellschaftliche Bedürfnisse neu angepasst werden müssen. Aus dem Blickwinkel dieses Innovationsproblems ergibt sich ein Argument für Dezentralität und Wettbewerb von Rechtssystemen. Dezentralität bedeutet in diesem Fall, dass ein paralleles Experimentieren mit rechtlichen Regeln ermöglicht wird, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass für ein regulierungsbedürftiges Problem eine möglichst effiziente Lösung gefunden wird, die dann durch Imitation auch in anderen Jurisdiktionen Anwendung finden kann. Befinden sich die Jurisdiktionen

⁴ Für eine genauere Analyse des Konsistenzproblems am Beispiel der Governance von Unternehmen vgl. insbesondere Milgrom et al. (1995).

zudem in Wettbewerb miteinander, so gibt es für Jurisdiktionen starke Anreize, Rechtsinnovationen hervorzubringen.⁵ Aus evolutorischer Sicht könnte man auch sagen, dass Dezentralität und Wettbewerb zu einem institutionellen Lernprozess in föderalen Systemen führen.

Der hier präsentierte Kriterienkatalog ist sicherlich nicht abschließend. So könnten beispielsweise Erkenntnisse der Transaktionskostenökonomik weitere Anhaltspunkte dafür geben, auf welcher jurisdiktionellen Ebene eine Regulierungskompetenz angesiedelt werden sollte. Der Kriterienkatalog macht jedoch bereits klar, dass viel dafür spricht, auch Rechtssysteme föderal zu organisieren, was vor allem in Hinblick auf die Integration der Europäischen Union von größter Bedeutung ist. Ein weiteres Ergebnis der kurzen Diskussion der einzelnen Kriterien ist, dass dem Wettbewerb zwischen Jurisdiktionen eine wichtige Rolle zukommen kann. Vor allem aus polit-ökonomischer und evolutorischer Perspektive scheint viel dafür zu sprechen, dass Wettbewerb rechtlicher Regeln Anreize für die Produzenten von Recht setzt, Recht effizient anzubieten und innovativ fortzuentwickeln. Jedoch läuft ein solcher Regulierungswettbewerb nicht voraussetzungslos, sondern bedarf ebenso wie der gütermarktliche Wettbewerb der Ordnung. Im Folgenden wird deshalb die Komplexität der Ordnungsaufgabe, einen funktionsfähigen Wettbewerbsföderalismus im Bereich der Bereitstellung rechtlicher Regeln zu etablieren, am aktuellen Beispiel des europäischen Gesellschaftsrechts weiter verdeutlicht.

3 Wettbewerb zwischen europäischen Gesellschaftsrechten

3.1 Der Stand der Dinge

Am 13. März 2003 verkündete der VII. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs (VII ZR 370/98) in der so genannten „Überseering“-Entscheidung:

„Eine Gesellschaft, die unter dem Schutz der im EG-Vertrag garantierten Niederlassungsfreiheit steht, ist berechtigt, ihre vertraglichen Rechte in jedem Mitgliedsstaat geltend zu machen, wenn sie nach der Rechtsordnung des Staates, in dem sie gegründet worden ist und in dem sie nach einer eventuellen Verlegung ihres Verwaltungssitzes in einen anderen Mitgliedsstaat weiterhin ihren satzungsmäßigen Sitz hat, hinsichtlich des geltend gemachten Rechts rechtsfähig ist.“

Diesem Leitsatz des Urteils ist eine über dreißigjährige Diskussion vorangegangen, wie die Art. 43 und 48 EGV, die die Niederlassungsfreiheit von Gesellschaften in der Europäischen Union verbürgen, zu interpretieren seien.⁶ Besonders in Deutschland wurde die Meinung vertreten, dass die Niederlassungsfreiheit restriktiv auszulegen sei. Niederlassungsfreiheit für ausländische Unternehmen, die ihre Hauptverwaltung oder ihren Verwaltungssitz nach Deutschland verlegen wollen, wird nur gewährt, wenn sie die Normativbestimmungen des deutschen Gesellschaftsrechts erfüllen. Dazu muss das Unternehmen zunächst aufgelöst werden und dann nach deutschem Gesellschaftsrecht neu gegründet werden (Inkorporation). Es ist klar, dass mit der Auflösung einer Gesellschaft nicht nur bilanzielle und steuerliche

⁵ Natürlich ist es nicht leicht zu bestimmen, wie die innovationsoptimale rechtsföderale Struktur auszusehen hat. Interessante Überlegungen zur föderalen bzw. organisatorischen Struktur werden in dieser Hinsicht von Sah et al. (1986) und Sah (1991) angestellt.

⁶ Einen guten Überblick über die juristische Diskussion in Deutschland gibt von Halen (2001).

Probleme verbunden sein können, sondern sich auch die Governance von Unternehmen gravierend ändern kann. Ausländische Unternehmen werden beispielsweise in das Vorstands-/Aufsichtsratsystem und die deutsche Mitbestimmung hineingezwungen. Unternehmen, die sich diesem Prinzip nicht unterwerfen, sind fehlerhaft gegründet oder sogar rechtlich nicht existent. Dies hat unter anderem gravierende Folgen für die Haftung der Geschäftsleitung oder die Parteifähigkeit des Unternehmens. Diese restriktive Art mit der Sitzverlegung von Unternehmen umzugehen, wird von Juristen als „Sitztheorie“ bezeichnet und entspricht typologisch dem Bestimmungslandprinzip. Daneben gibt es im Internationalen Gesellschaftsrecht auch ein Ursprungslandprinzip, das als so genannte „Gründungstheorie“ bekannt ist. Insbesondere Großbritannien steht für dieses Prinzip, nach dem ein in einem Staat rechtmäßig gegründetes Unternehmen auch in einem anderen Staat seine rechtliche Identität behält; eine niederländische BV (Besloten Vennootschap) kann z. B. problemlos ihre Hauptverwaltung nach Großbritannien verlegen und sein niederländisches Gesellschaftsrecht mit nach Großbritannien nehmen.⁷

Es ist hier nicht möglich, die weit verästelte juristische Diskussion über die Frage nachzuzeichnen, welche Kollisionsnorm mit dem EG-Vertrag als vereinbar erscheint. Für uns reicht an dieser Stelle festzuhalten, dass die Sitztheorie sich über Jahre hinweg behaupten konnte, weil die Mitgliedstaaten hinsichtlich der Gewährleistung der Niederlassungsfreiheit durch Einigung auf ein harmonisiertes Kollisionsrecht untätig geblieben sind. Seit einigen Jahren argumentiert der EuGH deshalb zur Durchsetzung des Binnenmarkts nun verstärkt im Sinne der Gründungstheorie, wodurch vor allem das deutsche Gesellschaftsrecht zunehmend unter Druck gerät.⁸ Dies kommt auch nochmals ausdrücklich im Schlussantrag des Generalanwalts in der zurzeit beim EuGH anhängigen „Inspire Art“-Entscheidung (Rs. C-167/01, Rdnr. 104) zum Ausdruck: „Der Vertrag gewährt die Niederlassungsfreiheit einschließlich der Möglichkeit, Zweigniederlassungen zu gründen, mit Ausnahme des Artikels 46 EG ohne Wenn und Aber.“ Damit scheint sich eine Föderalisierung des Gesellschaftsrechts in Europa der Art zu ergeben, dass die nationalen Gesellschaftsrechte parallel erhalten bleiben bei gleichzeitiger gegenseitiger Anerkennung. Das Wettbewerbsprinzip und die Durchsetzung des Binnenmarkts scheinen damit auch im Bereich der Niederlassungsfreiheit nun konsequent zur Anwendung zu gelangen.

3.2 Zur Funktionsfähigkeit des gesellschaftsrechtlichen Wettbewerbs

Mit der Feststellung, dass sich im Bereich des europäischen Gesellschaftsrechts über das Wettbewerbsprinzip des EG-Vertrages ein wettbewerbsförderales System entfaltet, ist jedoch noch nichts über dessen Funktionsfähigkeit ausgesagt. Sollte die Funktionsfähigkeit nicht gewährleistet sein, ergibt sich als Konsequenz eine Legitimation für eine Einschränkung der Rechtswahlfreiheit (Sitztheorie) oder eine Vereinheitlichung des materiellen Gesellschaftsrechts auf Ebene der Europäischen Union.

Über die Frage, auf welcher föderalen Ebene die Kompetenz zur Kreation von Gesellschaftsrecht liegen sollte, wird in den USA seit einigen Jahrzehnten eine heftige Diskussion ge-

⁷ In diesem Beispiel gilt in beiden Staaten die Gründungstheorie. Es wird jedoch komplizierter, wenn Wegzugs- und Zuzugsstaat unterschiedliches Kollisionsrecht anwenden.

⁸ Die bekanntesten Entscheidungen in dieser Hinsicht sind „Centros“ (Rs. C-212/97) von 1999 und „Überseering“ (Rs. C-208/00) von 2002. Zu weiterführender Literatur vgl. Eidenmüller (2002) und Heine (2003a, b).

führt. Diese Diskussion wird dabei häufig auch als eine Debatte um die Vor- und Nachteile des Wettbewerbsföderalismus verstanden, was beispielsweise in Titeln wie „The Advantages of Competitive Federalism for Securities Regulation“ (Romano 2002) oder „Federalism and the Corporation: The Desirable Limits on State Competition in Corporate Law“ (Bebchuk 1992) zum Ausdruck kommt. Das Beispiel der USA ist für unsere Überlegungen aber auch deswegen wichtig, weil dort die Gründungstheorie als Kollisionsnorm seit langem Gültigkeit besitzt und insofern empirische Erfahrungen mit den gesellschaftsrechtlichen Wettbewerbsprozessen vorliegen.

Die Kritiker des föderal organisierten gesellschaftsrechtlichen Wettbewerbs argumentieren, dass zwar ein Wettbewerb zwischen den Bundesstaaten um Inkorporationen von Unternehmen herrschen mag, zumal die Bundesstaaten auf inkorporierte Unternehmen eine Rechtsformsteuer (franchise tax)⁹ erheben; dieser Wettbewerb sei jedoch ein „race to the bottom“ (z. B. Cary 1974, Bebchuk 1992). Bei dem Versuch, Unternehmen zur Inkorporation in das eigene Gesellschaftsrecht zu bewegen, würden die Bundesstaaten nämlich ihr Gesellschaftsrecht mit der Zeit immer laxer gestalten. Das mag zwar im Interesse von Management und Mehrheitsaktionären sein, die wesentlichen Einfluss auf die Inkorporationsentscheidung haben, dies gehe jedoch zu Lasten von Minderheitsaktionären, Gläubigern und anderen Gruppen, die ebenso zum Vertragsnetzwerk des Unternehmens gehören. Mit anderen Worten: Gesellschaftsrechtlicher Wettbewerb und Rechtswahlfreiheit deformieren die angebotenen Gesellschaftsrechte derart, dass es zu erheblichen allokativen Ineffizienzen in der Governance von Unternehmen kommt.¹⁰ Empirisch festgestellt werden diese Überlegungen meist am Gesellschaftsrecht des kleinen Bundesstaates Delaware, in dem fast die Hälfte der größten US-amerikanischen Unternehmen inkorporiert ist und der regelmäßig über 20 % seines Staatsbudgets aus der Rechtsformsteuer speist (Romano 1993, 1999). Daraus wird dann gefolgert, dass die Produktion von Gesellschaftsrecht nicht auf Ebene der einzelnen Bundesstaaten bleiben, sondern auf zentralstaatlicher Ebene angesiedelt werden sollte. Die oben entwickelten Kriterien zur Föderalisierung von Recht werden somit insofern negativ beantwortet, als dass ihre Prüfung eine Zentralisierung von Gesellschaftsrecht nahe legt.

Demgegenüber gibt es eine wachsende Zahl von Rechtswissenschaftlern und Ökonomen, die die wettbewerbsförderale Struktur des US-amerikanischen Gesellschaftsrechts äußerst positiv beurteilen (grundlegend Winter 1977). Diese Autoren argumentieren, dass die Präferenzen von Unternehmen bezüglich Gesellschaftsrecht so heterogen seien, dass selbst die fünfzig Gesellschaftsrechte der USA im Prinzip noch zu wenige seien, um allen Unternehmen gerecht zu werden (Easterbrook et al. 1996: 216).¹¹ Auch das Problem externer Effekte sei nicht so gravierend, dass das Gesellschaftsrecht insgesamt harmonisiert wer-

⁹ Die „franchise tax“ ist eine Steuer auf die Benutzung der Rechtsform. Ihr Betrag bestimmt sich meist nach der Höhe des Kapitals einer Gesellschaft. Daneben werden oft noch so genannte „franchise fees“ erhoben; dabei handelt es sich um diverse Gebühren, die bei gesellschaftsrechtlichen Veränderungen von den Registergerichten erhoben werden.

¹⁰ Für eine Darstellung der vermuteten allokativen Ineffizienzen mit weiteren Literaturhinweisen vgl. Heine (2003a).

¹¹ Eine solche implizite Forderung nach weitgehender Individualisierung von Recht weist natürlich ein erhebliches Problempotential auf, das hier nur angedeutet werden kann. In Bezug auf Gesellschaftsrecht stellt sich nämlich letztlich die Frage, ob es sich beim Angebot von Gesellschaftsrecht überhaupt um eine Staatsaufgabe (public ordering) handelt oder um einen Bereich, der vollständig in die Vertragsfreiheit (private ordering) der zum Vertragsnetzwerk eines Unternehmens (nexus of contracts) gehörenden Parteien fallen sollte. Darüber hinaus ist zu fragen, ab welchem Dezentalisierungsgrad von Recht die Transaktionskosten der Koordination von unterschiedlichem Recht so stark steigen, dass die Vorteile eines föderalen Rechtssystems aufgezehrt werden. Allerdings hat man es hier wohl zugegebenermaßen mit nahezu unlösbaren Messproblemen zu tun.

den müsste, sondern es reiche gegebenenfalls aus, gewisse Bereiche, beispielsweise die Regeln zur Unternehmensübernahme, zu harmonisieren, obwohl dies bereits einen ersten Schritt hin zur Schwächung des Wettbewerbs und zur Harmonisierung darstellen könne (Easterbrook et al. 1996: 226, Romano 1993: 52). Die Dominanz von Delaware wird damit erklärt, dass dieser Bundesstaat institutionelle Vorkehrungen geschaffen habe, die in besonderem Maße dafür sorgen, dass gesellschaftsrechtliche Innovationen hervorgebracht werden, die an den Bedürfnissen der Rechtsnachfrager orientiert sind (Easterbrook 1994, Heine 2003a). Und aus polit-ökonomischer Perspektive wird schließlich argumentiert, dass der gesellschaftsrechtliche Wettbewerb Politiker zwingt, Recht effizient fortzuentwickeln. Unternehmen mit ineffizientem Gesellschaftsrecht hätten nämlich Finanzierungsschwierigkeiten am Kapitalmarkt, was Manager letztlich zur Inkorporation in effizientes Gesellschaftsrecht zwingt. Dies gelte selbst dann, wenn man davon ausgehen muss, dass zwischen Managern, Aufsichtsgremien und Anteilseignern erhebliche Agency-Probleme bestehen (Easterbrook et al. 1996: 218). Entscheidende Unterstützung haben die Befürworter einer Föderalisierung von Gesellschaftsrecht zudem jüngst durch eine empirische Studie erhalten, in der gezeigt werden konnte, dass der Firmenwert von in Delaware inkorporierten Unternehmen signifikant höher ist als der Firmenwert von Unternehmen, die in anderen Bundesstaaten inkorporiert sind (Daines 2001).¹² Fasst man die Diskussion um die Föderalisierung von Gesellschaftsrecht damit zusammen, so scheinen die amerikanischen Erfahrungen also recht deutlich dafür zu sprechen, dass ein wettbewerbsföderales Angebot von Gesellschaftsrechten zu effizienten Lösungen führt.

3.3 Europäische Spezifika einer Föderalisierung von (Gesellschafts-)Recht

Vor dem Hintergrund der US-amerikanischen Erfahrungen könnte der Schluss nahe liegen, dass der Übergang zur Gründungstheorie in Europa zu identischen Wettbewerbsergebnissen führen müsste wie in den USA. Diese Schlussfolgerung wäre jedoch voreilig. Im Unterschied zu den USA stoßen in Europa nämlich unterschiedliche Rechtskulturen (Common Law, Code Civil, BGB-Rechtskreis, skandinavischer Rechtskreis) aufeinander, die für sich jeweils konsistente Rechtssysteme ausgeformt haben. Diese paradigmatischen Unterschiede im Rechtssystem finden sich auch in verschiedenen Ausgestaltungen des Gesellschaftsrechts wieder (Heine et al. 2002). Die hohe Konsistenz der in Europa vorfindbaren Gesellschaftsrechte hat im Unterschied zu den USA zur Konsequenz, dass einzelne Elemente eines nationalen Gesellschaftsrechts nicht ohne weiteres im institutionellen Wettbewerbsprozess gegen Elemente eines anderen Gesellschaftsrechts ausgetauscht werden können, ohne die Steuerungsleistung eines Gesellschaftsrechts zu gefährden. Konsistenzprobleme können aber nicht nur aus der wettbewerblichen Rechtsfortbildung der Mitgliedstaaten resultieren, sondern können bereits das Ergebnis der Rechtswahlmöglichkeit von Unternehmen sein. Ohne hier in juristische Details gehen zu wollen, ergeben sich beispielsweise Probleme im Bereich der Beantragung von Insolvenzen. Während nämlich die Insolvenzantragspflicht in Deutschland im Gesellschaftsrecht geregelt ist, ergibt sie sich im englischen Recht aus dem Insolvency Act selbst. Aus dieser unterschiedlichen Anknüpfung der Verpflichtung zur Insolvenzanmeldung kann das Problem entstehen, dass eine englische Gesellschaft in Deutschland keine Insolvenzantragspflicht mehr hat.

¹² Das heißt nicht, dass das Gesellschaftsrecht aus Delaware bereits „optimal“ ist, sondern dass der Wettbewerb zwischen Gesellschaftsrechten offensichtlich zu gesellschaftsrechtlichen Verbesserungen führt. „Delaware law might not be optimal, but it appears to improve value relative to other jurisdictions“ (Daines 2001: 539).

Aus dem geschilderten Konsistenzproblem ergeben sich für den Wettbewerbsföderalismus im Bereich rechtlicher Regeln weit reichende theoretische und empirische Konsequenzen, die bisher von der Wissenschaft höchstens ansatzweise beantwortet werden können. So führt das Konsistenzproblem zu einer Pfadabhängigkeit der Rechtsentwicklung und möglicherweise zu einer Minderung der Wettbewerbsintensität. Aus normativer Perspektive hat das zur Folge, dass es nicht mehr möglich ist, aus dem Wettbewerb rechtlicher Regeln ohne weiteres auf ein „race to the bottom“ oder „race to the top“ der Qualität von Recht zu schließen.¹³ Dabei ist es natürlich eine empirische Frage, ob ein Konsistenzproblem rechtlicher Regeln im Einzelfall auftaucht und wie es am besten gelöst werden kann. Standardlösungen wird es aber wohl kaum geben. Im Falle der Insolvenzantragspflicht wäre z. B. zu überlegen, ob es sich nicht um einen Gegenstand handelt, der aus den nationalen Gesellschaftsrechten herausgenommen und EU-weit vereinheitlicht werden sollte. Die teilweise Vereinheitlichung von rechtlichen Bereichen in der Europäischen Union wäre insofern als eine notwendige Bedingung zu verstehen, um einen funktionsfähigen Wettbewerbsföderalismus von rechtlichen Regeln in Gang zu setzen. Die Lösung rechtlicher Konsistenzprobleme erfordert dabei aber sicherlich sehr detaillierte Einzelfallanalysen.

4 **Schlussbemerkung**

Die Föderalismustheorie hat eine Reihe von Kriterien entwickelt, mit deren Hilfe angegeben werden kann, auf welcher Gebietskörperschaftsebene eine staatliche Kompetenz angesiedelt werden sollte. Anwendung finden diese Kriterien üblicherweise bei der staatlichen Bereitstellung klassischer öffentlicher Güter und bei der Besteuerung. Von großer wirtschaftspolitischer Bedeutung ist es jedoch auch, wenn der Staat in seiner Eigenschaft als Rechtssetzer und Regulierer wirtschaftlicher Transaktionen tätig wird.

Es lässt sich zeigen, dass sich die von der Föderalismustheorie entwickelten Kriterien zur vertikalen Kompetenzverteilung auch fruchtbar auf die Föderalisierung von Recht anwenden lassen. Eine Föderalisierung von Recht ist insbesondere im Zusammenhang mit der Verwirklichung des europäischen Binnenmarkts eine interessante Politikoption, da es als wenig realistisch erscheint, dass die gewachsenen Rechtstraditionen der Mitgliedstaaten einfach durch EU-Einheitsrecht ersetzt werden können (Jayme 2003). Die Föderalisierung von Recht bietet zudem den Vorteil, dass ein vertikal differenzierter Ordnungsrahmen für den interjurisdiktionellen Wettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten geschaffen werden kann. Jedoch wirft eine Föderalisierung von Recht auch eigene Probleme auf, die bisher von der Wissenschaft erst ansatzweise identifiziert und gelöst werden konnten. Mit der Konsistenzforderung von Rechtssystemen haben wir hier am Beispiel des Gesellschaftsrechts einen solchen Problembereich skizziert.

Literaturverzeichnis

- Bebchuk, Lucian A. (1992): Federalism and the Corporation: The Desirable Limits on State Competition in Corporate Law. *Harvard Law Review*, 105, 1435–1510.
Blankart, Charles B. (2001): *Öffentliche Finanzen in der Demokratie*. München, Vahlen.

¹³ Vgl. hierzu ausführlich Hathaway (2001).

- Cary, William L. (1974): Federalism and Corporate Law: Reflections upon Delaware. *Yale Law Journal*, 83, 663–705.
- Daines, R. (2001): Does Delaware Improve Firm Value? *Journal of Financial Economics*, 62, 525–558.
- Easterbrook, Frank H. (1994): Federalism and European Business Law. *International Review of Law and Economics*, 14, 125–132.
- Easterbrook, Frank H. und Daniel R. Fischel (1996): *The Economic Structure of Corporate Law*. Cambridge/MA, Harvard University Press.
- Eidenmüller, Horst (2002): Wettbewerb der Gesellschaftsrechte in Europa. *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 23, 2233–2245.
- Gröteke, Friedrich und Klaus Heine (2003): Beihilfenkontrolle und Standortwettbewerb: „Institutionelle Rigiditäten“ als Rechtfertigung für die Vergabe einer Beihilfe. *Wirtschaft und Wettbewerb*, 53, 257–265.
- Hathaway, Oona A. (2001): Path Dependence in the Law: The Course and Pattern of Legal Change in a Common Law System. *Iowa Law Review*, 86, 601–665.
- Haucap, Justus, Christian Wey und Jens Barmbold (1997): Location Choice as a Signal of Product Quality: The Economics of ‘Made in Germany’. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 153, 510–531.
- Halen, Curt C. von (2001): *Das Gesellschaftsstatut nach der Centros-Entscheidung des EuGH*. Heidelberg, Verlag Recht und Wirtschaft.
- Heine, Klaus (2003a): *Regulierungswettbewerb im Gesellschaftsrecht. Zur Funktionsfähigkeit eines Wettbewerbs der Rechtsordnungen im europäischen Gesellschaftsrecht*. Berlin, Duncker & Humblot (im Erscheinen).
- Heine, Klaus (2003b): Regulatory Competition between Company Laws in the European Union: the Überseering Case. *Intereconomics*, 38, 102–108.
- Heine, Klaus und Wolfgang Kerber (2002): European Corporate Laws, Regulatory Competition and Path Dependence. *European Journal of Law and Economics*, 13, 47–71.
- Jayme, Erik (2003): Die kulturelle Dimension des Rechts – ihre Bedeutung für das Internationale Privatrecht und die Rechtsvergleichung. *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, 67, 211–230.
- Kalkbrenner, Helmut (1983): Rechtseinheit – ein Wert per se? Ein Plädoyer für den Rechtsföderalismus. In: Bayerischer Anwaltverband (Hrsg.): *Über Rechtsanwaltschaft, Gericht und Recht*. Stuttgart, Richard Boorberg Verlag, 40–75.
- Kerber, Wolfgang (1998): Die EU-Beihilfenkontrolle als Wettbewerbsordnung: Probleme aus der Perspektive des Wettbewerbs zwischen Jurisdiktionen. In: Dieter Cassel (Hrsg.): *Europäische Integration als ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe*. Berlin, Duncker & Humblot, 37–74.
- Kerber, Wolfgang und Klaus Heine (2002): Zur Gestaltung von Mehr-Ebenen-Rechtssystemen. In: Claus Ott und Hans-Bernd Schäfer (Hrsg.): *Vereinheitlichung und Diversität des Zivilrechts in transnationalen Wirtschaftsräumen*. Tübingen, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), 167–194.
- Klausner, Michael (1995): Corporations, Corporate Law, and Networks of Contracts. *Virginia Law Review*, 81, 757–852.
- Milgrom, Paul und John Roberts (1995): Complementarities and Fit. Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing. *Journal of Accounting and Economics*, 19, 179–208.
- Ott, Claus und Hans-Bernd Schäfer (Hrsg.) (2002): *Vereinheitlichung und Diversität des Zivilrechts in transnationalen Wirtschaftsräumen*. Tübingen, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).

- Popper, Karl R. (1959): *The Logic of Scientific Discovery*. New York, Harper and Row.
- Romano, Roberta (1993): *The Genius of American Corporate Law*. Washington, AEI Press.
- Romano, Roberta (1999): Corporate Law and Corporate Governance. In: Glenn R. Carrol und David J. Teece (Hrsg.): *Firms, Markets and Hierarchies*. New York, Oxford University Press, 365–427.
- Romano, Roberta (2002): *The Advantage of Competitive Federalism for Securities Regulation*. Washington, AEI Press.
- Sinn, Stefan (1992): The Taming of Leviathan: Competition among Governments. *Constitutional Political Economy*, 2, 177–196.
- Sinn, Hans-Werner (1997): The Selection Principle and Market Failure in Systems Competition. *Journal of Public Economics*, 88, 247–274.
- Sah, Raaj K. (1991): Fallibility in Human Organizations and Political Systems. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 67–88.
- Sah, Raaj K. und Joseph Stiglitz (1986): Human Fallibility and Economic Organization. *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 75, 292–297.
- Weingast, Barry R. (1995): The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development. *Journal of Law, Economics and Organization*, 11, 1–31.
- Winter, Ralph K. (1977): State Law, Shareholder Protection, and the Theory of the Corporation. *Journal of Legal Studies*, 6, 251–292.