

Gunther Teubner

Das Recht hybrider Netzwerke*

“... une certaine nouvelle Logique”

Gottfried Wilhelm Leibniz zum Erfordernis nicht-hierarchischer und zugleich übergreifender Beziehungen zwischen den Konfessionen.

I. Grenzverletzungen

Demontiert die *new economy* die institutionelle Differenz von Markt und Hierarchie?¹ Zwingen neuartige hybride Netzwerke dazu, die Unterschiede von Vertragsrecht und Unternehmensrecht einzuebnen? Immerhin hatte diese grundlegende Unterscheidung der Privatrechtsverfassung deutlich gemacht, wieweit sich moderne Wirtschaftsorganisationen in ihren Regelungsbedürfnissen von ihren vertragsrechtlichen Ursprüngen entfernt haben.² Entsprechend ist schon lange die Entwicklung der Vertragsverfassung und der Unternehmensverfassung auf getrennte Gleise gesetzt worden. Was aber ist der Rechtsstatus der neuen Netze? Lassen sie sich dem einen oder dem anderen privatrechtlichen Verfassungstyp zuordnen oder bedürfen sie einer eigenständigen Rechtsverfassung?³ Um hier eine Antwort zu finden, reichen rechtsdogmatische Überlegungen zur Abgrenzung von Austauschvertrag und BGB-Gesellschaft nicht aus. Wenn Grundsätze und Normen einer künftigen Netzwerkverfassung entwickelt werden sollen, empfiehlt es sich, ausgewählte Problemanalysen der interdisziplinären Netzwerkforschung heranzuziehen und diese mit den Sozialmodellen des Vertrags- und Unternehmensrechts zu konfrontieren.⁴

Mit dem gegenwärtigen massiven Auftreten von virtuellen Unternehmen, strategischen Netzwerken, hybriden Organisationen, Intranets und Extranets, Franchising-Netzen, Just-in-Time-Verträgen, Outsourcing und anderen Formen vertikaler Entflechtung werden die klaren Grenzen von formalen Organisationen gegenüber ihren Marktumwelten prinzipiell in Frage gestellt.⁵ Unschärf geworden sind die Grenzen der Unternehmensleitung (Hierarchien), der Finanzierung (assets und Eigenfinanzierung), der Integration (Organisationsziele, geteilte Normen und Werte) und der sozialen Beziehungen (Organisationsmitglieder und

* Ich danke Olaf Dilling für Mitarbeit und Kritik.

¹ Schlüsselaufsatz zu dieser Problematik: Powell 1996.

² Zu Vertragsverfassung und Organisationsverfassung grundlegend die organisations- und rechtssoziologischen Untersuchungen von Selznick 1969, 52 ff.; 1992, Kap. 11f.

³ Einerseits Martinek 1987 für Auflösung der Netzwerke in unterschiedliche Vertrags- und Gesellschaftsformen, andererseits Schanze 1991 für eigenständiges Regime symbiotischer Verträge.

⁴ Zu dem damit angesprochenen methodischen Programm einer interdisziplinär orientierten Privatrechtsdogmatik Amstutz 2000; Brüggemeier 1999, 18ff.; Raiser 1995, 33ff., 44ff.; Röhl 1995,.; Walz 1994, 6ff.; Teubner 1989, 123ff., 149ff.

⁵ Eine informative und zugleich anspruchsvolle Einführung in die Netzwerkproblematik bieten Hessinger u.a. 2000; Kenis und Schneider 1996.

Geschäftspartner).⁶ Vernetzungsprozesse lassen räumliche Grenzen von Organisationen an Bedeutung verlieren, ebnen Hierarchien ein, machen den Mitgliedsstatus ambivalent, und lösen funktionale Differenzierungen und Produktionsketten auf.⁷

Diese eigentümliche Fusion von Hierarchien und Märkten ist nicht nur Gegenstand von soziologischen und ökonomischen Analysen; auch Rechtspraxis und Rechtsdogmatik haben zunehmend große Schwierigkeiten, eine trennscharfe Abgrenzung zwischen den grundlegenden privatrechtlichen Verfassungen von Vertrag und Organisation aufrechtzuerhalten.⁸ Im Kartellrecht führte die Revolution der Netzwerke zu dramatischen Änderungen.⁹ Viele Formen der vertikalen und horizontalen Kooperation, die einst als wettbewerbswidrige Praktiken verboten waren, sind inzwischen unter dem Gesichtspunkt organisatorischer Effizienz legalisiert worden. Vergleichbar wird auch das Vertragsrecht in Mitleidenschaft gezogen. Es gerät an seine Grenzen bei den „*controrgs*“, bei durch zweiseitige Verträge konstituierten Hierarchien.¹⁰ Auch das Gesellschaftsrecht, insbesondere das Konzernrecht, muss sich schon seit langem mit den chamäleonartig wechselnden Identitäten korporativer Akteure auseinandersetzen.¹¹ Die Frage nach der Rechtsverfassung dieser privaten Regimes muß neu gestellt werden, da das Recht nicht anders als die Sozialwissenschaften auf die kognitiven und normativen Herausforderungen der neuen Netzwerke konzeptionell nicht ausreichend vorbereitet ist.

Eine „institutionelle Analyse“¹² der Netzwerke, die aus dem neuen Befund organisationsverfassungsrechtliche Folgerungen zu ziehen sucht, ist mit zwei gegensätzlichen Interpretationen der Netzwerke konfrontiert.¹³ Zurück zur Vertragsverfassung – so heißt die eine Botschaft. Starre hierarchische Organisationen lösen sich in flexible Verträge auf; Netzwerke sind institutionelle Arrangements auf dem Weg von Hierarchien zu Märkten. Ökonomische Theorien der Firma reagieren eher indirekt auf diese Entwicklungen, indem sie von vornherein die fundamentalen Unterschiede zwischen Vertrag und Organisation verneinen und jede Wirtschaftsorganisation als ein bloßes Bündel von Verträgen bestimmen.¹⁴ Nach der neoklassischen Version unterschieden sich Organisationen „nicht im geringsten vom normalen markttypischen Vertrag zwischen zwei Personen“.¹⁵ Nach der institutionalistischen Version unterscheiden sie sich nur in den Strukturen der *governance*, die vor allen Dingen dazu dienen sollen, Kontrolle über opportunistisches Verhalten auszuüben.¹⁶ Netzwerke werden in dieser Sicht als Übergangsformen zwischen Organisation und Vertrag definiert.¹⁷

⁶ Badaracco 1991, 4.

⁷ Ashkenas u.a. 1995, 11ff.; Hirschhorn und Gilmore 1992.

⁸ Esser 1996; Teubner 1993.

⁹ Besonders deutlich im Europäischen Wettbewerbsrecht: Ernsthaler und Gesmann-Nuissl 2000, 2269ff.; Shapiro 1998, 285ff.; Kirchner 1996; Joerges 1991.

¹⁰ Zum Recht der „*controrgs*“ siehe Teubner 1990; 1993; Schanze 1991.

¹¹ Zur Reformulierung des Konzernrechts unter der Netzwerkperspektive Teubner 1989, Kap.7.

¹² Zum empirisch-normativen Doppelcharakter einer „institutionellen Analyse“ wiederum Selznick, 1992; 1969.

¹³ Siehe die informative Diskussion der beiden Deutungen bei Tacke 2001; Rölle und Blättel-Mink 1998.

¹⁴ Grossman und Hart 1986.

¹⁵ Alchian und Demsetz 1972, 777.

¹⁶ Williamson 1985.

¹⁷ Williamson 1996, 185.

Die konkurrierende Interpretation macht eine verstärkte *embeddedness* ökonomischer Institutionen für das Verschwimmen der Grenzen verantwortlich.¹⁸ In Netzwerken werden ökonomische Transaktionen in hohem Maße von bestehenden Sozialbeziehungen und von der konkreten Geschichte der Interaktionen beeinflusst. Im Unterschied zu Organisationen sind Netzwerke "stärker abhängig von Beziehungen, wechselseitigen Interessen und sozialem Ansehen – sowie weniger durch eine formale Herrschaftsstruktur ausgezeichnet".¹⁹ Sie sind charakterisiert durch einen höheren Grad an Fairness im Gegensatz zu rein opportunistischen Verhalten, durch diffuse moralische Verpflichtungen im Gegensatz zu formalen vertraglichen Regeln und generalisierte Reziprozität im Gegensatz zu kurzfristiger Äquivalenz.

Meine Vermutung ist, daß weder die eine der anderen Deutung überlegen ist, noch daß eine einfache Synthese zwischen beiden möglich ist. Statt unterschiedliche Interpretationen des gleichen Phänomens zu liefern, plädiere ich dafür, deutlich zwischen zwei Konfigurationen zu unterscheiden, die zwar häufig gemeinsam auftreten, dennoch aber analytisch und empirisch voneinander zu trennen sind – Netzwerke einerseits und Hybride andererseits. Es handelt sich um unterschiedliche soziale Institutionen, die aber dazu neigen, ihr eigentliches Potential erst in einer engen Symbiose zu entfalten.²⁰ Eine sorgfältige Analyse ihrer jeweiligen institutionellen Eigenheiten ist notwendige Voraussetzung für ihre privatrechtliche Erfassung.

1. Netzwerk ist - neben Vertrag und Gesellschaft - ein dritter Typus privater Koordination, der weder auf Tausch noch auf Ressourcenzusammenlegung beruht, sondern auf konditioniertem Vertrauen.
2. Hybrid ist eine Gemengelage, die Elemente aus Netzwerk, Vertrag und Organisation in sich vereinigt. Es handelt sich aber nicht um eine bloße Typenmischung, sondern um ein soziales Arrangement eigener Art, das auf dem *re-entry* von Unterscheidungen beruht.
3. Hybride Netzwerke sind jenseits von Vertrag und Gesellschaft privatrechtlich zu verfassen:
 - a. durch eigenartige Kooperationsverpflichtungen innerhalb des Netzwerks,
 - b. durch Doppelzurechnung und verteilte Verantwortung zwischen Netzwerk und Knoten, und
 - c. durch institutionelle Garantien der reflexiven Autonomie der dezentralen Einheiten.

¹⁸ Schlüsselaufsatz zur *embeddedness* wirtschaftlicher Institutionen Granovetter 1985. Eine allgemeine soziologische Analyse der Netzwerkorganisation bieten Nohria und Eccles 1992; Grabher 1993; Mahnkopf 1994.

¹⁹ Powell 1990, 300; Powell und Smith-Doerr 1996.

²⁰ In meinen früheren Schriften zu diesem Thema habe ich nicht deutlich genug zwischen Netzwerk und Hybriden unterschieden. Siehe Teubner 1990; 1992; 1993.

II. Bisherige Lage: Rechtliche Marginalisierung der Netze

Patronatsbeziehungen, Klientelverhältnisse, *amici degli amici degli amici*, quasi-feudale Treueverhältnisse, *old-boy networks*, mafiöse Strukturen, all diese persönlichen Beziehungsnetze stehen in krassem Widerspruch zu den zwei rationalen Institutionen der Moderne - dem synallagmatischen Vertrag und der formalen Organisation. Zwar sind auch Netzwerke Formen privater Koordination, aber sie basieren weder auf vertraglichem Konsens noch auf Organisationsmitgliedschaft. Netzwerke sind auf konditionierte Vertrauensbeziehungen gegründet. Der Begriff des Netzwerks unterscheidet sich von formaler Mitgliedschaft einerseits und von reziprokem Austausch andererseits durch eine spezifische Vertrauensbeziehung, die auf erkennbaren Interessen, wiederholter Interaktion und auf Beobachtung durch Dritte beruht.²¹ Die Quellen solcher Netzwerkerwartungen sind vielfältig und liegen außerhalb der formal begründeten Beziehung; sie beruhen auf persönlichen Beziehungen, Familienbindungen, Verwandtschaft, Freundschaft, Nachbarschaft, Beruf, Macht, Einfluß und anderen Formen sozialer Interdependenz.

Für das moderne Recht stellte es schon immer ein Problem dar, Netzwerke in ihrem institutionellen Eigenwert anzuerkennen. Angesichts der Dominanz von Vertrag und Organisation fiel es schwer, sie überhaupt als Institutionen eigener Art auszumachen; und wenn, dann schienen sie als prä-moderne Institutionen die neue Zweckrationalität zu sabotieren oder gar zu korrumpieren. Entsprechend schwankte die Reaktion des modernen Privatrechts auf persönliche Beziehungsnetze zwischen offener Illegalisierung, kühler Indifferenz und vorsichtiger Anerkennung. Insofern Netzwerke die Integrität moderner Institutionen zu gefährden schienen, hat das Recht sie durchgehend als illegale Formen der Korruption, der Sabotage von Weisungshierarchien, der Kollusion in Märkten, der Kartellbildung und anderer wettbewerbswidriger Praktiken zu unterdrücken gesucht. Andere Netzwerkphänomene, insbesondere informelle Gruppenbeziehungen innerhalb hierarchischer Organisationen, wurden vom Recht zwar nicht negativ sanktioniert, statt dessen aber vom juridischen Schleier des Nichtwissens verdeckt. Nur wenige Netzwerke erfuhren tatsächlich eine vorsichtige Anerkennung im Recht. Sie wurden aber nicht als eigenständige soziale Institutionen anerkannt, sondern erschienen im Recht nur in verschleierter Form: als auf Vertrauen gestützte (vor-)vertragliche Erwartungen, als gesellschaftsrechtliche Verbindlichkeiten oder als deliktische Pflichten. Zwar hat das Privatrecht für einige Netzwerke ihre auf Vertrauen beruhenden Erwartungen abgestützt und den Bruch von Vertrauensbeziehungen effektiv sanktioniert, dies aber mit ziemlich inadäquaten begrifflichen Mitteln.²² Gewöhnlich knüpfen diese im Vertragsrecht an "Treu und Glauben" an, an Verpflichtungen aus "relationalem Vertrag", an Regeln der quasi-vertraglichen Vertrauenshaftung, an deliktische Verkehrspflichten oder an korporative Treupflichten. Jedoch können die dogmatischen Konstrukte nur schwer verbergen, daß diese Erwartungen gerade nicht durch vertragliche oder gesellschaftsrechtliche Vereinbarung, sondern durch außervertragliche Sozialbeziehungen konstituiert werden.²³ Sie andererseits als gesetzliche Schutzpflichten oder als richterrechtliche Rechtssetzungen zu bezeichnen,

²¹ Luhmann 2000, Kap.1 III; Kramer 1999.

²² Eine gute Analyse des Vertragsrechts ohne Vertrag findet sich bei Köndgen 1981.

²³ Dazu Teubner 1980.

verschleiert wiederum ihre Herkunft aus den Interaktionen privater Akteure. Insgesamt blieb es bei einer vorsichtigen und unsicheren rechtlichen Anerkennung. Sie bewegen sich in einer Grauzone - immer unter dem Verdacht, eigentlich illegitime Praktiken zu sein.

III. Die neue Lage: Wissensproduktion und großtechnische Systeme

Nach der Netzwerkrevolution hat sich die Situation drastisch verändert. Anscheinend vormoderne, irrationale und quasi-korrumpierte Beziehungsnetze entwickeln sich plötzlich zur treibenden Kraft in hypermodernen Arrangements.²⁴ Plötzlich werden die verdächtigen Beziehungsnetze nicht mehr als gefährliche Einbrüche der Prämoderne angesehen, sondern als produktives „Sozialkapital“ moderner rationaler Institutionen gefeiert, die neue Kanäle in ihre Umwelten öffnen.²⁵ Ein wesentlicher Grund für ihre Wiederauferstehung in der Postmoderne scheint die zunehmende Wissensbasierung der Produktion zu sein, für die die traditionellen Transaktionsformen materieller Güter nicht mehr voll adäquat sind, ein anderer die Reorganisation großtechnischer Systeme.

Die immateriellen Vermögenswerte,

“Wissen (*intellectual capital*), Ansehen und Vertrauen (*social capital*) sowie personale Netzwerke (*relational capital*) haben einen paradoxen Charakter: Auf der einen Seite sind sie äußerst unbeständig, auf der anderen Seite tief verwurzelt in sozialen Systemen (*embedded knowledge*)”²⁶

Die Verbreitung nicht-marktfähigen Wissen baut stärker auf langfristigen interpersonalen Kooperationsbeziehungen auf und weniger - wie Produktion und Vertrieb materieller Güter - auf separaten unpersönlichen Tauschakten. Dadurch werden Wirtschaftsunternehmen geradezu gedrängt, sich als netzwerkartige Arrangements neu zu organisieren, in denen vertrauensbasierte Kooperation als Grundlage ständiger Diskussionen, langfristiger Informationsbeziehungen, rekursiver Neuinterpretationen von Ereignissen und kollektiver Konstruktionen von Wissen aufgebaut wird. Dies scheint zunächst Wahl einer formalen Organisation nahelegen. Doch kann eine auf Dauer angelegte Organisation das erforderliche Wissen, das auf dem Markt weit verstreut vorhanden ist, nicht eigens entwickeln und kultivieren. Also sind – jenseits von Vertrag und Organisation - flexiblere dezentrale Ausgestaltungen gefragt, die den Markt auf Informationsquellen hin durchsuchen und diese in Kooperationsverhältnissen zusammenbinden.²⁷ Aufgrund der neuen Informationstechnologien verringern sich schließlich auch die Kosten der Verarbeitung von Daten außerhalb der Organisationen, so daß hierarchische Ausgestaltungen immer unwahrscheinlicher werden.²⁸

²⁴ Hedberg, Dahlgren, Hansson und Olve 1992; Nohria und Eccles 1992.

²⁵ Littmann und Jansen 2000.

²⁶ Littmann und Jansen 2000; Badaracco 1991 .

²⁷ Dazu eindringlich Ladeur 1992, 176ff.

²⁸ Kirchner 1993.

Große technische Systeme sind der andere für die Bedeutung sozialer Netzwerke ausschlaggebende Faktor.²⁹ Auch diese basieren, so ungewohnt dies klingen mag, auf konditioniertem Vertrauen, das sich allerdings vom Vertrauen in persönlichen Beziehungsnetzen deutlich unterscheidet. Personvertrauen ist für große anonyme Netze nicht wesentlich, wohl aber Systemvertrauen, also die entpersonalisierte Zuverlässigkeit des regulären Ablaufs von technischen Prozessen.³⁰ Auf Technologie beruhende Netzwerke bringen nicht nur unaufhörlich technische Standards hervor, sondern schaffen zugleich - durch informale Koordination oder aufgrund formaler Entscheidungen - standardisierte soziale Erwartungen, die zu Vertrauensunterstellungen neuer Art führen. Intime Kenntnisse von Situationen oder Personen sind nicht gefragt, sondern die Übersicht über technologisch induzierte Handlungssequenzen. Dies läßt sowohl den traditionellen marktförmigen Wettbewerb als auch einfache Austauschbeziehungen inadäquat werden und legt eine andere Form der Koordination nahe. Entsprechend war die herkömmliche Lösung für technische Netzwerke im Bereich des Transports, der Energie oder der Kommunikation das "natürliche" Monopol einer integrierten Organisation. Nach dem Aufbrechen dieser Monopole werden sie heute nicht etwa durch den freien Markt ersetzt, sondern durch kooperative/hierarchische Netzwerke, deren Abläufe zu einem großen Teil auf Systemvertrauen aufbauen. Insgesamt liegt es an der Komplexität technischer Produkte, an dem Kostendruck der Lagerhaltung, an der Einführung direkter Kundenbeziehungen in die Produktionskette und an Problemen im Zusammenhang mit Informationsasymmetrien, daß es letztlich zu der erstaunlichen Rückkehr vertrauensbasierter Netzwerke in modernen Institutionen gekommen ist.

Inzwischen mehren sich auch im Privatrecht die Versuche, die neuen Netzwerke begrifflich einzufangen und normativ zu regeln.³¹ Die bisher ehrgeizigste Reaktion der Rechtsdogmatik ist, einen eigenständigen "Netzvertrag" als multilaterale Vereinbarung in technischen Sinne zu konstruieren.³² Ein Kunde, der mit einem technischen Netzwerk in geschäftlichen Kontakt tritt, soll demnach nicht nur mit seinem direkten Geschäftspartner, sondern auch mit einer unbestimmten Vielzahl von Netzwerkteilnehmern kontrahieren, die diesem von vornherein – konkludent - Vollmacht erteilt hätten, daß er für sie den Vertrag als ihr Stellvertreter abschließe. Von diesem Moment an sollen vertragliche Leistungs- und Sorgfaltspflichten zwischen dem Kunden und allen Netzwerkteilnehmern entstehen.

Das Ganze ist offensichtlich eine Fiktion. Wechselseitige multilaterale Stellvertretung der Netzteilnehmer und eine große Anzahl von konkludenten Vollmachten in der Beziehung zu potentiellen Kunden sind von der Realität der Verhandlungen und Vereinbarungen in großen technischen Systemen weit entfernt. Vor allem wird die Vertragskategorie selbst den Eigenheiten von Netzwerken nicht gerecht. Denn es gibt in solchen Netzen keine synallagmatische Beziehung im technischen Sinne, kein *do ut des* zwischen den Einzelleistungen der Teilnehmer - weder bilateral noch multilateral. Zwar weisen Netzwerke Reziprozität auf, aber eine andere als die spezifische Leistungsverknüpfung des synallagmatischen Vertrages. Der eigentümliche Charakter des Netzwerks, worin es sich von einem multilateralem Vertrag im technischen Sinn des *do ut des ut det* unterscheidet, liegt in einer

²⁹ Kowol und Krohn 1995.

³⁰ Zu diesen Kategorien Luhmann 1968, 47ff, 60ff.

³¹ Ablesbar am gehäuften Erscheinen juristischer Habilitationsschriften zu Netzwerken: Rohe 1998; Heermann 1998; Lange 1998; zum Franchising besonders Martinek 1987.

³² Erfunden von Möschel 1987; ausgearbeitet von Rohe 1998, 168ff.

generalisierten Reziprozität begründet. Die Gegenleistungen werden nicht von der unmittelbaren Leistungsbeziehung erwartet, sondern „irgendwie“ aus dem Netzwerk, aus sachlich unbestimmten, sozial diffusen und zeitlich langfristig angelegten Verhältnissen.³³

Dies klingt ganz nach *relational contract*. Und Macneil selbst scheint zuzustimmen, wenn er die globale *new economy* des Turbo-Kapitalismus als einen riesigen relationalen Vertrag beschreibt.³⁴ Jedoch brauchen auch relationale Verträge als Voraussetzung für ihre Verbindlichkeit einen konstitutiven Rechtsakt in Form eines Vertragsschlusses - wenigstens konkludent - zwischen seinen Partnern. Und genau dies ist nicht Voraussetzung für Netzwerke der *amici degli amici*, deren Erwartungen an das Netz nur auf dem Kontakt zu einem der Netzteilnehmer basieren, der wiederum die Verbindung zum ganzen Netzwerk - und damit zu den dort vorhandenen Informationen, zu wiederholten Interaktionen und zur generalisierten Reziprozität - herstellt.³⁵

Konkurrierende Versuche stammen aus dem Deliktsrecht und dem Gesellschaftsrecht. Im Deliktsrecht neigt man dazu, Netzwerke als deliktische Sonderbeziehungen, als Verkehrsbeziehungen zu qualifizieren, die verglichen mit den anonymen Verhältnissen unter Fremden, wie sie sonst für das Deliktsrecht typisch sind, verschiedene und höhere Standards an Sorgfalt verlangen.³⁶ Aber Deliktsrecht betrifft im Kern das Integritätsinteresse, den Schutz von Rechtsgütern, und nicht das Leistungsinteresse selbst, das Interesse an der Produktion und Verteilung von Gütern, Dienstleistungen und Informationen. Doch gerade darum geht es bei den Transaktionen im Netzwerk und den sie begleitenden Erwartungen, deren (selektiver) rechtlicher Schutz in Frage steht.

Andere wiederum sehen Netzwerke, sofern sie eine gewisse Dichte und Intensität überschreiten, als gesellschaftsrechtliche Verbindungen an, als lose Kooperationen autonomer Akteure zu einem gemeinsamen Zweck. Das macht sie rechtlich zu BGB-Gesellschaften, Personengesellschaften des Handelsrechts, in Extremfällen sogar zu Konzernen.³⁷ Aber das Problem gesellschaftsrechtlicher Qualifikation steckt im „gemeinsamen Zweck“.³⁸ Während in normalen korporativen Beziehungen Ressourcen zur Erreichung eines gemeinsamen Zwecks zusammengelegt werden, ist der Aspekt des zweckgerichteten *pooling* in Netzwerken praktisch abwesend. *Amici degli amici* sind notorische Individualisten, die sich zwar wechselseitig unterstützen, aber nichts in einen gemeinsamen *pool* einbringen. Sie kooperieren zwar, aber nicht in Richtung auf einen gemeinsamen Zweck. Es ist das Vertrauen auf die zukünftige Leistung von Seiten irgendeiner der autonomen individueller Teilnehmer mit divergierenden Interessen, das sie das Risiko einer individuellen Vorleistung ohne Schutz durch eine integrierende Verbandsorganisation eingehen läßt.

³³ Semlinger 1993.

³⁴ Macneil 2000.

³⁵ Zur Netzstruktur vgl. die soziologischen Analysen von Stichweh 2000, 220ff.

³⁶ Z.B. in rechtsvergleichender Perspektive, Brüggemeier 1999, 122f.

³⁷ Ernsthaler und Gesmann-Nuissl 2000, 2267 (BGB-Gesellschaft); Martinek 1987, 23ff., 633ff; Oechsler 1997; Nagel u.a. 1989. (besonders dichte Netzwerke als Konzern).

³⁸ Rohe 1998, 380f.

Ergebnis unserer bisherigen Überlegungen ist, dass parallel zu den anderen Sozialwissenschaften, die mit dem Netz einen dritten Begriff jenseits von Markt und Hierarchie etablieren mußten, auch das Privatrecht eine eigene Kategorie neben Vertrag, Delikt und Gesellschaft braucht, welche die interne Rationalität und Normativität von Netzwerken reflektiert. Richard Buxbaum zieht bezüglich der Frage nach der rechtlichen Einordnung von Netzwerken folgenden Schluss:

"The complexity of the network, as distinguished from the dual/horizontal nature of the contract and the unitary/vertical nature of the firm, itself is a mechanism for this interactive form of communication. It is the multiple channels, their criss-crossing, their multi-directionality, that generate their interactive rather than top-down, or left-to-right communication."³⁹

Und es sind wahrscheinlich die altbewährten und - unter dem *newspeak* von Sozialkapital⁴⁰ - wieder hochaktuellen Kategorien von Vertrauen, Loyalität, Treu und Glauben, von *trust*, *confidence* und *reliance*, welche die weitere Verrechtlichung von Netzwerken vorantreiben werden. In der Tat sind dies anerkannte Rechtsbegriffe, die aber - wie bereits gesagt - nur abgeleitet aus dem Zusammenhang anderer Rechtsinstituten verwendet werden. Netzwerke sind aber als Rechtsinstitute eigener Art zu entwickeln. Ohne daß sie notwendig mit Vertrag, Delikt oder Gesellschaft zusammentreffen, entstehen vertrauensbasierte Netzwerke unter rechtlich zu spezifizierenden Umständen, erzeugen besondere "außervertragliche" Rechte und Pflichten, lösen externe Haftungsbeziehungen aus und bedürfen eigener Regeln für ihre Beendigung. Ob dies systematisch als ein eigenständiges Recht der Netzwerke außerhalb des Vertrags- und Gesellschaftsrechts geschieht oder ob innerhalb des Vertrags- und Gesellschaftsrecht je eigenständige Regeln für Netze entwickelt werden, ist demgegenüber eine sekundäre Frage. Wichtig allein ist, daß ihre besondere Handlungslogik auch im Recht adäquat berücksichtigt wird.

IV. Konstitutionalisierung hybrider Netzwerke

1. Hybride versus Netzwerke

Allerdings darf man die Schwierigkeiten nicht unterschätzen, die Logik des Netzwerks von der des Vertrags und der Gesellschaft abzulösen. Wenn man sich die konkrete Ausgestaltung von virtuellen Unternehmen, Just-in-Time, Franchising, Outsourcing, Geldtransfersystemen, strategischen Allianzen und anderen Netzwerken ansieht, wird man oft - wenn nicht immer - eine beträchtliche Anzahl von formalen Verträge und formalen Organisationen finden, die in unterschiedlichen Kombinationen mit einer Netzwerkstruktur eng verbunden sind. Rechtfertigt es diese Symbiose von Vertrag, Organisation und Netzwerk dann nicht, die Vernetzungen selbst je nachdem vertrags- oder gesellschaftsrechtlich zu qualifizieren, auch wenn die Grenzen der einzelnen Verträge und Organisationen nicht mit den (üblicherweise größeren) Begrenzungen der Netzwerke zusammenfallen?

Aus zwei Gründen führt dieser Vorschlag in die Irre. Im einfachsten Fall personaler Beziehungsnetze (*old boy networks*, informelle Nachbarschaftsbeziehung etc.) sind Netzwerke nichts anderes als vertrauensbasierte Interaktionsstrukturen zwischen

³⁹ Buxbaum 1993..

⁴⁰ Littmann und Jansen 2000.

individuellen oder kollektiven Akteuren, ohne dass in ihnen vertragliche oder körperschaftliche Arrangements eine Rolle spielen. Aber informelle Netzwerke entwickeln sich zu eigenständigen autopoietischen Sozialsystemen, sobald sich im Verlauf einer Institutionalisierung à la Philipp Selznick⁴¹ ihre Operationen rekursiv schließen, sobald sie eine eigene Geschichte entwickeln, sobald sie eine besondere soziale Identität herausbilden und insbesondere sobald sie in unterschiedlichen Umwelten handeln.⁴² Dann werden die Netzwerke selbst in der Regel rechtlich als Dauerschuldverhältnis oder als Personengesellschaft, Körperschaft oder Konzern formalisiert, was ihnen stärkere Stabilität und Dauerhaftigkeit verleiht, als es die bloße vertrauensgestützte Interaktion gewährleisten würde. Und Netzwerke können sogar zu vollentwickelten kollektiven Akteuren mit eigener Identität werden. Franchise-Systeme etwa sind, wenn die *contradictio in adjecto* erlaubt ist, vertragliche Korporativ-Akteure.⁴³ Aber dies sollte weder ihre analytische noch ihre empirische Differenz in Zweifel ziehen, sondern deutlich als eine Überlagerung zweier Handlungslogiken – Netzwerk einerseits, Vertrag oder Organisation andererseits – gesehen werden. Informale Vertrauensbeziehungen, wie sie für Netzwerke charakteristisch sind, werden von einer formalen vertraglichen Einigung oder gesellschaftsrechtlichen Verfassung überlagert. Und in diesen Situationen mag es aus praktischen Gründen ausreichen, die Netzwerkerwartungen rechtlich als vertragliche Ansprüche aus Treu und Glauben oder als gesellschaftsrechtliche Treuepflichten zu qualifizieren. Aber auch dann muß deutlich bleiben, dass diese *Bona-fide*-Verpflichtungen nicht-konsensuellen Ursprungs sind.

Der andere Grund der offensichtlichen Verwirrung liegt im typisch parasitären Verhalten der neuen Netzwerke. Ein typischer Fall sind interorganisatorische Netzwerke und Vertragsgruppen in der industriellen Produktion, die informale horizontale Beziehungen zwischen selbständigen Unternehmen auf unterschiedlichen hierarchischen Ebenen herstellen.⁴⁴ Entgegen vorschnellen Behauptungen, daß sich hier die Grenzen der formalen Organisation oder des Vertrags auflösen, zeigt sich bei genauerem Hinsehen, daß Netzwerke auf die Grenzerhaltung von Unternehmen und Vertragsverhältnissen geradezu angewiesen sind. Solche Netzwerke haben von vornherein keine unabhängige Existenz, wie sie viele der traditionellen interpersonellen Netzwerke aufweisen. Sie entstehen nur dort, wo sie ausbeutbare Institutionen vorfinden. Parasitär sind solche Vernetzungen, da sie von den Institutionen leben und mit ihnen wachsen, zugleich aber jedem Versuch der Kontrolle widerstehen.⁴⁵ Verglichen mit ihren Wirtsinstitutionen haben diese (un)gebetenen Gäste ihre besonderen Regeln von Inklusion/Exklusion, sie erhalten ihren Einfluss ausschließlich von den Institutionen und neigen dazu, deren dauerhafte – gefährliche oder produktive – Supplemente zu sein.

Es ist somit die häufige Transformation von informellen Beziehungsnetzen in formale Verträge/Organisationen einerseits und die parasitäre Beziehung von Netzwerken zu Verträgen/Organisationen andererseits, die es notwendig macht, die Netzwerklogik von der Logik von Vertrag und Gesellschaft zu trennen, aber zugleich ihre intime Symbiose zu berücksichtigen. In den heute ökonomisch relevanten Fällen (virtuelle Unternehmen, Intranets, Franchising, Just-in-Time, technische Systeme) treten

⁴¹ Selznick 1992 Kap. 9.

⁴² Luhmann 2000 Kap. 13 II.

⁴³ Teubner 1993 .

⁴⁴ Kämper und Schmidt 1999.

⁴⁵ Hutter und Teubner 1993; Luhmann 2000, Kap. 13 II.

Netzwerke selten in reiner Form auf. Typischerweise erscheinen Netzwerke als Hybride, stets in enger Kombination mit vertraglichen Arrangements und/oder mit formalen Organisationen.

2. Die zugrundeliegende Dynamik

Aber wieso Hybride? Warum dieses massive Auftreten von Netzwerken in enger Symbiose mit Verträgen/Organisationen? Die Antwort ist - *double bind*. Die These ist, daß hybride Netzwerke eine institutionelle Reaktion auf Double-bind-Situationen, also auf bestimmte Situationen ambivalenter, widersprüchlicher oder paradoxer Anforderungen, darstellen, die aus der Umwelt an Handlungseinheiten gestellt werden und diese zu blockieren drohen.⁴⁶ Hybride Arrangements im Dreieck von Vertrag, Organisation und Netzwerk dienen dann der Entblockierung, der Entbindung aus dem *double bind*. Sie sind institutionelle Arrangements, in denen im Unterschied zu bloßen Vertrags- und Organisationslogik die Netzwerklogik die widersprüchliche Umwelтанforderungen aushaltbar macht. Genauer, Hybride reagieren auf paradoxe Situationen (im weiteren Sinne), in denen die Akteure durch Ambivalenzen (A ist und ist nicht non-A), Widersprüche (A ist nicht-A) oder Paradoxien (A weil nicht-A) in ihrer Handlungsfähigkeit gefährdet sind.⁴⁷

Allgemein gibt es zwei Auswege aus solchen Verstrickungen. Der eine ist repressiv, er unterdrückt die Paradoxien und läßt nur die eine der einander widersprechenden Instruktionen zu und verbietet die andere. Aber es gibt auch einen zweiten Ausweg, einen produktiven Gebrauch, der die Paradoxien fruchtbar zu machen sucht, indem er eine komplexere Repräsentation von Welt erzeugt. Das ist mit "Morphogenese" gemeint, einer Konstruktion, die von Krippendorff für den Umgang mit Paradoxien vorgeschlagen wurde:

'Solange man nicht in der Lage ist, paradoxen Situationen zu entkommen, wie es Whitehead und Russell mit ihrer Theorie logischer Typen gelungen ist, paralysieren Paradoxien den Beobachter und führen entweder zu einem Zusammenbruch der Konstruktion seiner oder ihrer Welt oder zu einem Wachstum an Komplexität in seiner oder ihrer Repräsentation der Welt. Es ist der letztere Fall, der als Morphogenese bezeichnet werden kann.'⁴⁸

Im besonderen Zusammenhang hybrider Netzwerke besteht die Double-bind-Situation darin, daß den Akteuren von ihrer Umwelt zugemutet wird, gleichzeitig unterschiedlichen Handlungslogiken zu gehorchen. Für den Umgang mit einer solchen Situation kommt es entscheidend auf die Wahl des institutionellen Arrangements an. Wird der Vertrag als Interaktionsform gewählt, dann wird eine der Handlungslogiken in den Hintergrund gedrängt. Wird die Organisation gewählt, dann geschieht dasselbe mit der anderen Handlungslogik. Der Konflikt wird also dadurch „gelöst“, daß die gewählte institutionelle Verfassung systematisch eine der konfligierenden Handlungslogiken

⁴⁶ Dieses Argument knüpft an Ideen von Karl E. Weick 1985 zur Rolle der Ambivalenz in Organisationen an. Vgl. auch Littmann und Jansen 2000.

⁴⁷ Paradoxien im engen logischen Sinnen bezeichnen Situationen der Art „A weil nicht-A“. Paradoxien im weiten rhetorischen Sinne bezeichnen Ambivalenzen und Widersprüche, die das Denken innerhalb eines vorgegebenen Rahmens blockieren. Für den sozialwissenschaftlichen und juristischen Gebrauch empfiehlt sich die weitere Fassung, die auf Blockierungseffekte und mögliche Entblockierungen abstellt. Dazu Luhmann 1995.

⁴⁸ Krippendorff 1984, 51f.; Luhmann 1984, 480f, 485f.

benachteiligt. Das institutionelle Arrangement stellt den Akteuren hinreichend eindeutige Handlungsanweisungen bereit, aber um den Preis, daß es der Komplexität der Umweltaforderungen nicht gerecht wird.

Hybride stellen nun unter bestimmten Umständen ein institutionelles Arrangement bereit, das ambivalente, widersprüchliche oder paradoxe Kommunikation nicht unterdrückt, auch nicht nur einfach toleriert, sondern fördert, institutionell erleichtert und – im günstigsten Falle - produktiv nutzt. Hybride als eine eigentümliche Kombination im Dreieck von Netzwerk, Vertrag und Organisation erscheinen in dieser Sicht als Resultat eines subtilen Zusammenspiels zwischen verschiedenen, einander widersprechenden Handlungslogiken. Sie sind dann eine produktive institutionelle Antwort auf inkompatible Umweltaforderungen, wenn es gelingt, diese in interne Systemimperative, die miteinander kompatibel sind, umzuformen.

Manche dieser problematischen Umweltaforderungen stammen unmittelbar aus widersprüchlichen wirtschaftlichen Zwängen, andere resultieren aus Kollisionen zwischen ökonomischem Handeln auf der einen Seite, technologischem, wissenschaftlichem, kulturellem, medizinischem und politischem Handeln auf der anderen Seite. Die kommunikativen Paradoxien, mit denen Wirtschaftsunternehmen zu kämpfen haben, sind sozusagen die Reaktion der Gesellschaft auf die hochgetriebene Autonomisierung ökonomischen Handelns.

Es lassen sich drei typische Konstellationen unterscheiden, in denen Hybride als morphogenetische Produkte paradoxer Kommunikation erscheinen. Die Widersprüche resultieren aus den Simultananforderungen (1) von Konkurrenzverhalten und Kooperationsverhalten, (2) von kollektiver und individueller Handlungsorientierung und (3) von unterschiedlichen gesellschaftlichen Rationalitäten. Wenn das Privatrecht hybrider Netzwerke adäquat dogmatisch erfassen will, dann sollte es an diese drei Konstellationen anknüpfen, da hier – in der Kollision unterschiedlicher Handlungslogiken - die eigentlichen Ursachen für ihre Regelungsbedürftigkeit liegen. In einer solchen Konflikttypologie steckt eine konkrete Chance für interdisziplinäre Arbeitsteilung. Sozialwissenschaftliche Analysen decken die Probleme widersprüchlicher Handlungslogiken auf und eröffnen Alternativen für Strukturösungen jenseits von Markt und Hierarchie. Die Rechtsdogmatik schließt daran an und entwickelt Begriffe, Normen und Prinzipien für hybride Netzwerke, die als angemessene Rechtslösungen für neuartige Koordinationsprobleme gelten können. In der Sache geht es einerseits darum, Rechtsformen zu entwickeln, die der spezifischen Netzwerklogik adäquat sind und diese institutionell abstützen, und andererseits darum, auf neuartige Risiken der Netzwerkorganisation mit haftungsrechtlichen Normen zu reagieren.

(1) *Co-opetition*

Es gibt eine erste - und wohl die typische – Konstellation, in denen hybride Netzwerke als Antwort auf widersprüchliche Anforderungen des Marktes erscheinen. Besonders wenn es um wissensbasierte Produkte geht, sind Wirtschaftsentscheidungen gleichzeitig den widersprüchlichen Anforderungen von Wettbewerb/Austausch und Kooperation/Hierarchie unterworfen.⁴⁹ Die paradoxe Instruktion lautet "Kooperiere!" und zugleich "Konkurriere!". Traditionell wurde eine solche Kollision von Handlungslogiken über eine forcierte Entscheidung im Sinne eines Entweder-Oder gelöst. Ergebnis war

⁴⁹ Littmann und Jansen 2000.

die wohlbekannte, rigide Trennung zwischen Markt und Hierarchie, die von den gleichermaßen rigiden Vorschriften des Kartellrechts, Vertragsrechts und Gesellschaftsrechts abgestützt wurde. Jedoch unterdrückt die forcierte Dichotomie von Markt / Hierarchie, Vertrag / Organisation die Paradoxie. Sie zwingt dazu, eine der widersprechenden Orientierungen zu wählen, während sie die andere in die Dunkelheit des Informalen abdrängt. Dort wird sie nur gelegentlich von subversiven Soziologen entdeckt, die sich für Schattenseiten formaler Institutionen interessieren.

Neuere Unternehmensanalysen legen es jedoch nahe, das vermehrte Auftauchen hybrider Netzwerke als eine raffiniertere Reaktion auf die widersprüchlich-gleichzeitigen Anforderungen von Wettbewerb und Kooperation zu deuten.⁵⁰ „Co-opetition“ heisst die neue Zauberformel, die Wettbewerbsvorteile aus der Kombination von Kooperation und Wettbewerb in solchen Arrangements verheißt, denen es gelingt, die Organisation und Vertrag mit Netzwerkelementen verbinden.⁵¹

In einer gewissen Distanz zu solchen Ansätzen sollte man jedoch mit Blick auf die Entparadoxierung den Aspekt des *re-entry* betonen. Eine schlichte Mischung von kompetitiven und kooperativen Verhaltensweisen wäre kein Ausweg aus den Oszillationen des Paradoxons. *Re-entry* im technischen Sinn, wie er von Spencer Brown definiert wurde, ist gerade nicht die Aufhebung der Trennung zweier Seiten einer Unterscheidung.⁵² Im Gegenteil, die Unterscheidung von Wettbewerb und Kooperation wird nicht aufgehoben, sondern streng aufrechterhalten und rechtsförmig institutionalisiert. Zugleich aber wird dieselbe Unterscheidung ein zweites Mal getroffen, nun jedoch in das institutionelle Arrangement wieder eingeführt und ihrerseits fest institutionalisiert.

Demnach haben wir zwei Grundtypen von Hybriden, je nach der Institutionalisierung der ersten Unterscheidung. „Organisationsnetzwerke“ sind und bleiben als formale Organisationen institutionalisiert, führen aber Elemente marktförmiger Koordination durch Netzwerkstrukturen intern wieder ein. „Vertragsnetzwerke“ dagegen sind im Ausgangspunkt Verträge und behalten ihren vertraglichen Charakter, aber führen auf dieser Basis intern kooperative und sogar hierarchische Strukturen ein.⁵³ In diesem Sinne sind hybride Netzwerke atypische Institutionen. Sie kombinieren Netzwerkelemente mit vertraglichen und korporativen Elementen, aber nicht auf der gleichen Ebene. Vielmehr stellen sie eine primäres Verhältnis entweder vertraglichen oder korporativen Charakters her und rekonstruieren innerhalb dessen ein sekundäres Verhältnis (*re-entry*). Demnach dominiert die interne Logik des Primärverhältnisses als Rahmen und zwingt das Sekundärverhältnis zur Anpassung.

Wie reagiert das Privatrecht auf solch ein verwirrendes Arrangement? In der Tat stößt das Kartellrecht hier an seine Grenzen.⁵⁴ Offensichtlich steht die gleichzeitige Realisierung von Wettbewerb und Kooperation in einer Institution in krassen Widerspruch zu den Grundsätzen des Kartellrechts, das eine klare Linie zieht zwischen kompetitiven Märkten, auf denen Kooperation als wettbewerbswidriges oder kollusives Verhalten untersagt ist, und korporativen Arrangements, bei denen Kooperation

⁵⁰ Siehe insbesondere Jarillo 1993.

⁵¹ Littmann und Jansen 2000.

⁵² Spencer Brown 1972, 56ff; 69ff.

⁵³ Teubner 1993..

⁵⁴ Ernsthaller und Gesmann-Nuissl 2000, 2269.

zwischen Mitgliedern legitim ist.⁵⁵ Tatsächlich gab es im Europäischen Wettbewerbsrecht große Schwierigkeiten bei der Anerkennung von Franchising-Netzwerken, die diesen Widerspruch aufweisen. Das EU-Wettbewerbsrecht zog sich schließlich mit der Gruppenfreistellung auf Publizitätserfordernisse zurück und darauf, dass Rechtsetzungskompetenzen auf private Verbände delegiert werden.⁵⁶ In der Tat ist die Regelungskompetenz privater Verbände ein Indiz für das prekäre Gemisch zwischen Wettbewerb und Kooperation, das individuelle Regelung ausschließt und generelle Regeln erfordert, um einen “race to the bottom” zu vermeiden. Trotz allem wird dabei die Formulierung, Überwachung und Implementation der Regeln nicht den Gesetzgebungsorganen, staatlichen Behörden oder Gerichten überlassen, sondern privaten *Governance Regimes* überlassen.

In diesem Zusammenhang ist es eine noch immer ungelöste Rechtsfrage, unter welchen Umständen Netzwerke das Wettbewerbsrecht verletzen. Im Zielkonflikt zwischen Freiheit des Wettbewerbs und der Effizienz von Organisationen zeichnet sich inzwischen als eine Reaktion des Kartellrechts ab, zwischen zentral und dezentral organisierten Netzwerken zu unterscheiden. Bei zentralisierten Netzwerken zeigen sich gerade nicht die typischen Effizienzvorteile der Netzwerkorganisation, sondern nur bei Netzwerken mit einer intelligenten Mischung aus zentralem und dezentralem Management. Ein brauchbares Kriterium gibt die Gewinnverteilung zwischen den Knoten und dem Zentrum des Netzwerks ab, wonach residuale Risiken und Gewinne von den dezentralen Knoten getragen werden müssen. Eine zentralisierte Preisstrategie des ganzen Netzwerks dagegen würde die Effizienzvorteile nicht realisieren, aber wettbewerbsbeschränkend wirken. Dann aber ist eine kartellrechtliche Sanktionierung angezeigt.⁵⁷

(1) *Unitas multiplex*

In einer zweiten Konstellation tauchen hybride Netzwerke auf, wenn kommunikative Widersprüche in der sozialen Handlungszurechnung auftreten: Wem wird wirtschaftliches Handeln, im positiven Sinne als Erfolg und Profit, im negativen Falle als Verlust und Haftung, zugeschrieben: individuellen oder kollektiven Akteuren? “Unitas multiplex” heißt die hier versteckte Paradoxie, die verwirrende Vielfalt von unabhängigen Akteuren „innerhalb“ der Einheit eines kollektiven Akteurs.⁵⁸ Ist das soziale Beziehungsnetz bloß eine vertrauensbasierte Beziehungen zwischen Individualakteuren oder ist es selbst ein eigenständiger Kollektivakteur, der in bestimmten Umwelten autonom agiert und dem Netzwerkteilnehmer Loyalität schulden? Oder beides? Wenn ja, dann wie?

Der Widerspruch der simultanen Instruktionen sieht in diesem Kontext anders aus. Nicht um Kooperation versus Konkurrenz geht es hier, sondern einerseits: “Gehorche! Du bist Teil eines größeren, gemeinsamen Unternehmens”, andererseits: “Sei autonom! Du bist eigenverantwortlicher Akteur”. Auch hier führt die starre Alternative zwischen Vertrag und Organisation, die sowohl in der sozialwissenschaftlichen Theorie als auch in der Rechtsdogmatik zur Verfügung steht, zu unangemessenen Lösungen.

⁵⁵ Kirchner, 1996; 2000.

⁵⁶ Ausführlich Nolte 1998.

⁵⁷ BGH BB 1999, 860 - “Sixt”. Vgl. auch Kirchner 1993.

⁵⁸ Zur vergleichbaren Problematik im Konzerns vgl die auf diese Widersprüche konzentrierte Schrift von Sugarman und Teubner 1990.

Die Sozialpraxis hybrider Netzwerke jedoch hat inzwischen eine dritte Lösung gefunden – “Doppelzurechnung”. Diese Attributionstechnik ist eines der wichtigsten Charakteristika hybrider Netzwerke, das sie von der einfacher Zurechnung auf individuelle Akteure in Verträgen und der auf Kollektivakteure in Organisationen unterscheidet. Ein und dieselbe wirtschaftliche Transaktion wird doppelt zugerechnet - dem individuellen Akteur als einem Knoten im Netzwerk und dem umfassenden Netzwerk selbst.⁵⁹ Durch Doppelattribution gewinnen hybride Netzwerke eine deutliche Verbesserung ihrer Umweltbeziehungen. Ein und dasselbe Netzwerk kann in der einen Umwelt als eine Vielzahl individueller Akteure erscheinen und in einer anderen als ein Kollektivakteur, als autonome Handlungseinheit mit einer abgrenzbaren Identität. Dieses chamäleonartige Changieren erlaubt es hybriden Netzwerken, in Umwelten zu agieren, die ihnen nicht zugänglich wären, wenn sie bloße Vertragsbeziehung oder bloßes Kollektiv wären.

Jedoch entstehen mit diesen neuen Formen der Handlungszurechnung neue Risiken. Sie machen eine Neujustierung rechtlicher Verantwortung von Netzwerken nötig, die sich sowohl von individueller Haftung als auch von kollektiver Haftung von Organisationen unterscheidet. Andernorts habe ich mit eingehender Argumentation eine spezielle Netzwerkhaftung vertreten.⁶⁰ Daran anknüpfend möchte ich mich nun auf zwei Punkte konzentrieren: distribuierte vs. zentralisierte Haftung und “Schnittstellenhaftung” (*interface liability*) in Netzwerken.

Auch das “*piercing the contractual veil*” wird zwei typische Situationen zu unterscheiden haben: Zentralisierung und Dezentralisierung der Vernetzung.⁶¹ Einige hybride Netzwerke sind so sehr zentralisiert und die Autonomie ihrer Knoten ist derart reduziert, daß sie nichts anderes als hierarchische Organisationen in vertraglicher Verkleidung sind. Bei diesen Netzwerken handelt es sich letztlich nur um strategische Instrumente, mit denen man zwingendes Recht zu umgehen sucht. Empirische Daten stützen die Behauptung, daß Unternehmen in der Tat Strategien der Disaggregation nutzen, um der Deliktshaftung⁶² und arbeitsrechtlichen Vorschriften auszuweichen.⁶³ Was neudeutsch „*flexibility*“ genannt wird, stellt sich dann in der nüchternen Sprache des Rechts als Umgehung zwingender Normen heraus.⁶⁴

In solchen Fällen, in denen die wirtschaftliche Realität vertraglicher Netzwerke auf eine straff koordinierte Organisation hinausläuft, die in ihrer Informations-, Produktions-, Distributions- und hierarchischen Führungsstruktur hoch zentralisiert ist,⁶⁵ ist die Umgehung zwingender Rechtspflichten durch eine bloße Wahl der Rechtsform rechtspolitisch problematisch. Da diese Quasi-Hybriden die Effizienzvorteile nicht mehr aufweisen, die in der Autonomie der Netzwerkknoten bestehen, müssen auf sie die zwingenden Normen analog angewandt werden müssen. Da zentralisierte Hybride integrierte funktionale ökonomische Einheiten sind, müssen sie auch als Haftungseinheiten behandelt werden. Diese Lösung findet sich etwa im neuen spanischen Arbeitsrecht.⁶⁶ Dies ist auch der Grund, weshalb im Recht der

⁵⁹ Teubner 1992.

⁶⁰ Teubner 1990; 1993, .

⁶¹ In unterschiedlichen Varianten bei Martinek 1987., Rohe 1998, 11ff., 356ff.; Ernsthaler und Gesmann-Nuissl 2000, 2267.

⁶² Hansmann und Kraakman 1991, 1881, 1913ff.

⁶³ Collins 1990b, 360ff.; cf. auch Felstead 1991, 53f.; Schanze 1991, 100; Hirte 1992, 193f.

⁶⁴ Collins 1990a, 744.

⁶⁵ Martinek 1987, 123ff., 214ff.; Dnes 1991, 133ff.; Felstead 1991, 52.

⁶⁶ Art. 42 Labor law statute. Siehe Supiot 1999, 51.

Banküberweisungen von einigen Autoren vertreten wird, daß die Kundenbank die volle Verantwortlichkeit für den ganzen Überweisungsvorgang in einer Kette von einzelnen Überweisungen trägt.⁶⁷ Ähnlich müssen zentralisierte Franchising-Netzwerke den zwingenden Vorschriften des Unternehmensrechts unterworfen werden. So wird vorgeschlagen, dichte Franchising-Arrangements nach Gesellschaftsrecht zu behandeln, und hochzentralisierte Formen des Franchising dem Konzernrecht zu unterwerfen.⁶⁸ Konsequenz zu Ende gedacht ist das Ergebnis eine weitreichende kollektive Haftung des ganzen Netzwerks. Organisationshaftung ist insbesondere in denjenigen Fällen sinnvoll, in denen Franchising-Ausschüsse als quasi-gesellschaftsrechtliche Organe Kollektiventscheidungen für das ganze Netzwerk treffen.⁶⁹

In dezentralisierten Netzwerken dagegen ist die Haftungssituation anders. Obwohl auch hier eine externe Haftung des Netzwerks selbst und nicht nur die seiner individuellen Knoten rechtlich garantiert sein sollte, sollte hier *piercing the contractual veil* nicht zu einer kollektiven Einheitshaftung führen. Statt dessen scheint eine dezentralisierte, multiple und selektiv kombinierte Haftung des Netzwerkes und der konkret beteiligten Knoten die adäquate Haftungsform zu sein. Anders als bei einer vollständig kollektivierten Haftung der formalen Organisation folgt daraus eine relative Re-Individualisierung kollektiver Haftung in Netzwerken auf die einzelnen beteiligten Handlungseinheiten hin. In Analogie zur wohlbekannten *market share liability* könnte man von *network share liability* sprechen, einer Art der Haftung, die besonders wichtig wird in Situationen, in denen die Verursachung von Schäden nicht auf individuelle Knoten zurückgeführt werden kann, sondern nur auf das Netzwerk selbst.⁷⁰ In dieser Situation ist kein traditioneller kollektiver Akteur anzutreffen, dessen Vermögen als Haftungsgrundlage dienen könnte. Aber das Netzwerk selbst kann als Anknüpfungspunkt der Haftungszurechnung und als Ausgangspunkt der Re-Individualisierung von Haftung für die Knoten dienen. Insbesondere in Situationen, in denen der individuelle Beitrag einzelner Knoten nicht mehr verfolgt werden kann, ist eine Re-Individualisierung zu empfehlen. Eine gesamtschuldnerische Haftung wäre jedenfalls übertrieben und sollte durch eine Pro-rata-Haftung der beteiligten Knoten, entsprechend ihrem Anteil am Netzwerk ersetzt werden.

Schnittstellenhaftung ist der zweite auffällige Aspekt einer erweiterten Verantwortung von Netzwerken. Der Wechsel von Hierarchie zu Netzwerk schafft neue Schnittstellen zwischen den Knoten, die vorher von intra-organisationaler Koordination erfaßt waren. Auf der anderen Seite ist es in einer Situation, in der autonome Unternehmen Bestandteile eines größeren Komplexes auf dem Markt anbieten, das Risiko des Kunden, die Schnittstellenprobleme zwischen den Einzelprodukten zu lösen. Netzwerke dagegen bieten als solche ein komplexes Produkt an, wobei aufgrund ihrer dezentralisierten Struktur das Risiko von Schnittstellenproblemen erhöht ist. In der Tat wird durch empirische Forschung im Bereich der Produktsicherheit nahegelegt, daß in dezentralisierten Konstellationen, bei denen die Entscheidungsgewalt bei Satellitenunternehmen liegt, "besonders subtile Risiken, die von der Interaktion von Subsystemen in einem technisch komplexen Produkt verursacht werden", auftauchen. Die hohe Arbeitsteilung und die stark dezentralisierten Kontrollen, die wir typischerweise in Hybriden finden sind verantwortlich für die Risiken, da "...die

⁶⁷ Köndgen 1987, 143ff.

⁶⁸ Martinek 1987, 23ff., 633ff.

⁶⁹ Teubner 1990.; zum Outsourcing cf. Hirte 1992, 197f.

⁷⁰ Teubner 1994..

Versuchung besteht zu glauben, daß das ganze Produkt sicher ist, wenn jedes einzelne Subsystem sicher ist".⁷¹ Demnach führen – trotz aller Effizienz der Hybride – gerade netzwerktypische Koordinationsmängel zwischen den Knoten zu erhöhten externen Risiken.

Im französischen Recht wurden hier dezentralisierte Lösungen entwickelt. In besonderen Situationen im Bereich der Gesundheits- und Sozialpolitik wird jedem beteiligten Netzwerkknoten die Rechtspflicht zur Koordination auferlegt, die ihrerseits mit einer *responsabilité solidaire* sanktioniert wird.⁷² In einer anderen Situation von *chantiers temporaires et mobiles*, sind nach einer Richtlinie der Europäischen Union Netzwerkknoten verpflichtet, einen zentralen Koordinator mit vertraglich festgelegter Verantwortlichkeit einzusetzen und ein *collège interentreprise* einzurichten.⁷³ Dies sind zwar noch partikuläre, aber doch innovative Ausformungen einer entstehenden Schnittstellenhaftung für Netzwerke. Entsprechend der konkreten Netzwerkstruktur bedürfen sie entweder eines eher zentralisierten oder eher dezentralisierten rechtlichen Koordinationsprozesses mit anschließender kollektiver Haftung.

(3) Intersystemische Netzwerke

Ein anderer Konflikt zwischen verschiedenen Handlungslogiken wird in einer dritten Konstellation von Hybriden deutlich.⁷⁴ Ein Beispiel: Um technologischen Wandel zu fördern, gewähren staatliche Institutionen umfangreiche Subventionen für gemeinsame Forschungsprojekte zwischen einem Industriezweig und unabhängigen Forschungsinstituten. Ergebnis ist ein lose organisiertes Netzwerk von Langzeitverträgen, die eine technological community mit engen Verbindungen zu den relevanten Industrien, den beteiligten Forschungsinstitutionen und den an der Zusammenarbeit interessierten Behörden zusammenbringen. Das Netzwerk kann erfolgreiche Innovationen präsentieren, verhält sich aber in Hinblick auf Transaktionskosten so irrational und extravagant wie eine Abfolge von Konferenzen der Vereinten Nationen.⁷⁵

In diesem und anderen Fällen von privat-öffentlicher Kooperation, die in der derzeitigen Privatisierungswelle hochaktuell sind, kollidieren wieder unterschiedliche Handlungslogiken.⁷⁶ Aber diesmal geht es weder um den Konflikt zwischen Wettbewerb und Kooperation noch um den Konflikt zwischen kollektiver und individueller Handlungsorientierung. Vielmehr bringt die Kollision unterschiedlicher gesellschaftlicher Rationalitäten die öffentlich-privaten Partnerschaften durcheinander. Diesmal wird von den Akteuren verlangt, sich gleichzeitig an verschiedenen einander widersprechenden Handlungslogiken zu orientieren.⁷⁷ Der *double bind* wird zum *multiple bind*. In unserem Fall des öffentlich-privaten Forschungsnetzwerks wird von rationalen Akteuren die gleichzeitige Beachtung von drei gegenseitig sich ausschließenden kategorischen Imperativen verlangt. Erster Imperativ: "Handle so, dass die Maxime deines Willens stets auch als Modell für eine allgemeine staatliche Gesetzgebung dienen könnte!" Zweiter Imperativ: „Handle so, dass die Maxime deines

⁷¹ Eads und Reuter 1983, 95.

⁷² Art.L. 324-10, L.324-13, Art.L. 125-2. Siehe Supiot 1999, 50.

⁷³ Dir. Nr. 92/57 24. Juni 1992.

⁷⁴ Messner 1997.

⁷⁵ Lütz 1993, 192ff.

⁷⁶ Zur Vertragstheorie im Spannungsverhältnis von öffentlichem und privaten Recht Zumbansen 2000.

⁷⁷ Theoretische und empirische Analysen solcher Rationalitätskonflikte bei Bora und Döbert 1993.

Willens stets auch zur Minimierung der Transaktionskosten dienen könnte!“ Dritter Imperativ: “Handle so, dass die Maxime deines Willens stets auch dazu dienen könnte, interessenfrei und handlungsentlastet Wissen auf der Basis intersubjektiv anerkannter wissenschaftlicher Methoden zu erlangen!“. Immanuel Kant müsste sich im Grabe umdrehen.

Wählt man in dieser Situation bilaterale Vertragsbeziehungen zwischen akademischen Forschungsinstituten, profitorientierten Unternehmen und staatlichen Behörden, dann unterdrückt man die Paradoxien recht erfolgreich. Jeder kollektive Akteur folgt einer und nur einer der drei beteiligten Handlungslogiken und tauscht die Resultate auf Vertragsbasis. Aber der Preis ist, dass kein enger Kontakt zwischen den verschiedenen Wirklichkeitskonstruktionen zustandekommt. Wählt man umgekehrt die Integration des Projekts in einer Organisation, so hat man wiederum, wie *Research & Development*-Abteilungen von Wirtschaftsunternehmen zeigen, erfolgreich die Widersprüche der drei Imperative ausgeräumt. Aber der Preis ist, dass eine Handlungslogik die zwei anderen mit der Konsequenz dominiert, dass wissenschaftliche und politische Prozesse ökonomisch instrumentalisiert werden. Im Gegensatz zu diesen beiden Lösungen erlaubt das lose gekoppelte Netzwerk beinahe die Quadratur des Kreises. In der Tat scheinen Netzwerke durch ihren hybriden Charakter für die Abstimmung mehrerer widersprüchlicher Rationalitäten wie geschaffen zu sein. Sie erlauben deren wechselseitige Interferenz ohne hierarchische Ordnung.⁷⁸

Kann eine rechtliche Netzwerkverfassung auf solche Herausforderungen antworten? Im Fall von gemischten Netzwerkregimes ist es offensichtlich nicht ausreichend, Rechtsnormen zu entwickeln, die vor allem Transaktionskostenvorteile oder Effizienzgewinne von Netzwerken gegenüber vertraglichen oder korporativen Arrangements abstützen. In der Realität pflegen diese Netzwerke sogar die Imperative der Transaktionskostenminimierung und der Allokationseffizienz zu verletzen. Trotzdem sind sie erfolgreich im Bereich der Innovation. Vielmehr müsste die Rechtsverfassung von Netzwerken, um ihrem gemischt öffentlich-privaten Charakter gerechtzuwerden⁷⁹, dazu beitragen, auf die Kollision gesellschaftlicher Rationalitäten und ihre institutionelle Abarbeitung im Netzwerk reagieren. Dazu wären Grundsätze der institutionellen Autonomie, der Grundrechte, der Verfahrensfairness, der Rechtsstaatlichkeit und der politischen Verantwortlichkeit zu entwickeln.

Allerdings lässt das Element des *multiple bind* die gemischten Netzwerke über die bloße Dichotomie privat/öffentlich hinauswachsen. Um intersystemische Netzwerke adäquat zu regeln, müsste das Rechtssystem ein Verständnis ihrer je unterschiedlichen Konstruktionen in verschiedenen gesellschaftlichen Kontexten entwickeln. An ihrer Konstruktion sind Wirtschaft, Politik, Recht, Wissenschaft, Technologie und andere soziale Sektoren in unterschiedlicher Weise beteiligt. Jedes von ihnen reflektiert eine der besonderen Teilrationalitäten, die das Netzwerk zusammenbringen muss, ohne sie zu einer Gesamtrationalität auflösen zu können. Die Aufmerksamkeit des Rechts müsste sich entsprechend auf die einigermaßen verblüffende Situation richten, dass derartige Netzwerke von widersprüchlichen Imperativen sozialer Systeme getrieben werden, ohne dass es einen übergreifenden Metadiskurs gäbe, der vereinen könnte.⁸⁰

⁷⁸ Die Affinität von Netzwerken zum Phänomen funktionaler Differenzierung wird betont von Tacke 2001.

⁷⁹ Selznick 1969.

⁸⁰ Für eine vergleichbare Situation im Falle von Ethikkommissionen Calliess 1999.

Und von vornherein ist ausgeschlossen, dass das Recht selbst die Rolle des Metadiskurses übernimmt.

Und hier findet sich eine zentrale Aufgabe für das Recht hybrider Netzwerke. Es wird darum gehen, im Unterschied zu den traditionellen Rechtsbegriffen des "Vertragszwecks" einerseits und des "Unternehmensintesses" andererseits einen rechtlich anschlussfähigen Begriff des "Netzwerkinteresses" zu entwickeln. Im Gegensatz zur instrumentalen Autonomie in dezentralisierten Organisationen sollte man hier von "reflexiver Autonomie" der Netzwerkmitglieder und ihrer rechtlichen Gewährleistung sprechen. In formalen Organisationen, seien es Privatunternehmen, öffentliche Körperschaften oder Mischformen, sind Rechtsnormen über Entscheidungsverfahren stets auf die gemeinsame Zweckorientierung bezogen. Und wenn es zu einer Dezentralisierung oder Delegation von Funktionen auf autonome Subeinheiten kommt, ist der Charakter dieser Autonomie notwendigerweise instrumental. Die dezentralen Einheiten sind autonom, im Lichte ihres überlegenen lokalen Wissens die konkreten Mittel zu wählen, die adäquat zur Erreichung des gemeinsamen Zwecks der Gesamtorganisation sind. Aber selbst in stark dezentralisierten Organisationen ist die heikle Balance zwischen der gesellschaftlichen Funktion der Organisation und ihren Leistungen an verschiedene Umwelten eine Frage kollektiver Reflexion, die nicht notwendig an der Unternehmensspitze lokalisiert sein muß, aber stets doch für das Unternehmen als Ganzes zu vollziehen ist.⁸¹ Und sowohl das öffentliche Recht als auch privates Gesellschaftsrecht sind in ihren konstitutionellen, prozeduralen und materiellen Elementen auf diese kollektive Reflexion der Umwelt- und Gesellschaftsbeziehungen bezogen.

In intersystemischen Netzwerken ist dies anders. Rechtsnormen müssen die Autonomie der Netzwerknoten nicht nur in höherem Maße als in dezentralen Organisationen abstützen, sondern auch auf eine qualitativ andere Art. Es geht darum, daß die Netzwerknoten selbst – allen Vernetzungstendenzen zum Trotz – die Fähigkeit zur autonomen Reflexion behalten, d.h. die Fähigkeit, eigenständig die Balance zwischen ihrer gesellschaftlichen Funktion und ihren Umweltleistungen herzustellen. Diese Differenz von instrumentaler und reflexiver Autonomie der Subeinheiten ist für den Unterschied von bloß dezentralisierter Organisation und Netzwerken grundlegend. In unserem Beispiel der öffentlich-privaten Forschungsnetze läuft dies auf eine Art Drittwirkung der Grundrechte, auf eine quasi-konstitutionelle Garantie der Wissenschaftsfreiheit gegenüber politischen und ökonomischen Interferenzen innerhalb des intersystemischen Netzwerks hinaus. Und diese Idee ist zu generalisieren. Anders als im Fall von Konzernen, in denen Rechtsgarantien der Autonomie der Tochtergesellschaften die wirtschaftlichen Interessen der Teile gegen die des Ganzen schützen, sind im Fall der intersystemischen Netzwerke nicht-wirtschaftliche Aspekte – also die institutionelle Integrität von Forschung, Gesundheit, Erziehung, Journalismus, Technik und Kunst -, in der (nicht nur dezentralisierten sondern) dezentralen Struktur autonomer Knoten und eines umfassenden Netzwerks zu respektieren. Daher ist es im Konzernrecht immer noch sinnvoll, ein gemeinsames Konzerninteresse in Form von prozeduralen und materiellen Rechtsnormen zu formulieren, während ein "Netzwerkinteresse" nur als Kompatibilisierung autonomer Netzwerkteilnehmer existieren kann.

⁸¹ Zu der Trias Leistung Relation zu anderen Systemen, Funktion Relation zur Gesellschaft und Reflexion Relation zu sich selbst, siehe Luhmann 1997, 757ff.

Gibt es in diesem Zusammenhang eine implizite rechtspolitische Perspektive, die der ökonomischen De-konstitutionalisierung von Organisationen und der soziologischen Verstärkung sozialer Einbettung entgegengesetzt ist? Wenn überhaupt, dann wäre es die Stärkung der Polykontextualität der Netzwerke. Dieser Neologismus steht für eine alte Idee. Gottfried Wilhelm Leibniz hatte die Idee als einen Zusammenhang von Theodizee und Kirchenreform entwickelt.⁸² Damit im Streit der Konfessionen Kollisionen zwischen unvereinbaren Normen nicht einseitig gelöst, sondern als solche ausgehalten werden können, bedürfe es neuer institutioneller Formen. Leibniz forderte "... une certaine nouvelle Logique", die Einheit als Vielfalt denkbar macht. Individuell unterschiedliche Manifestationen eines Prinzips müssen koordiniert werden, ohne daß sie zugleich in einem höheren Prinzip aufgelöst werden. Leibniz suchte nach einer Harmonie, die nicht durch Homogenisierung sondern durch ein konstruktives Verflechten von Divergenzen und Widersprüchen geprägt ist. Das ist nichts anderes als Netzwerklogik. Wenn Gottes Wort allen Gläubigen als ein *double bind* verkündet wird, wenn sie gleichzeitig *bona opera* und *solo gratia* ausgesetzt werden, wenn das widersprüchliche Gebot "Gehorche der Hierarchie!" und "Gehorche deinem Gewissen!" ist, dann scheint die Alternative zwischen interkonfessionellem Krieg und Unterwerfung unter die repressive Kirchenhierarchie unausweichlich zu sein. Hingegen würde Polykontextualität, die Heterarchie mit einer übergreifenden Einheit verbindet, die neue institutionelle Logik in *ecclesia semper reformanda* repräsentieren.

Literatur

Amstutz, Marc (2000) *Eine evolutorische Theorie des Wirtschaftsrechts*, Fribourg: Habilitationsschrift, 2000.

Ashkenas, Ron, Ulrich, Dave, Jick, Todd und Kern, Steve (1995) 'The Boundaryless Organization.' San Francisco: Jossey-Bass.

Alchian, Armen A. und Demsetz, Harold (1972) 'Production, Information Costs, and Economic Organization.' *American Economic Review* 62: 777-795.

Badaracco, Joseph L. (1991) *The Knowledge Link: How Firms Compete Through Strategic Alliances*. Boston, Mass. : Harvard Business School Press.

Bora, Alfons und Rainer Döbert (1993) 'Konkurrierende Rationalitäten: Politischer und technisch-wissenschaftlicher Diskurs im Rahmen einer Technikfolgenabschätzung von genetisch erzeugter Herbizidresistenz in Kulturpflanzen.' *Soziale Welt* 44: 75-97.

Brüggemeier, Gert (1999) *Prinzipien des Haftungsrechts. Eine systematische Darstellung auf rechtsvergleichender Grundlage*. Baden-Baden: Nomos.

Buxbaum, Richard M. (1993) 'Is 'Network' a Legal Concept?' *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149: 698-705.

Calliess, Graf (1999). *Prozedurales Recht*. Baden-Baden: Nomos.

⁸² Dazu Spahn 1999.

Collins, Hugh (1990a) ‚Ascription of Legal Responsibility to Groups in Complex Patterns of Economic Interaction.‘ *Modern Law Review* 53: 731-744.

Collins, Hugh (1990b) ‚Independent Contractors and the Challenge of Vertical Disintegration to Employment Protection Laws.‘ *Oxford Journal of Legal Studies* 10: 353-380.

Dnes, Antony W. (1991) ‚The Economic Analysis of Franchising and its Regulation.‘ in C. Joerges (Hrsg.) *Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States*. Baden Baden: Nomos: 133-142.

Eads, George und Reuter, Peter (1983) *Designing Safer Products: Corporate Responses to Product Liability Law and Regulation*. Santa Monica/California: Rand.

Eisenberg, Melvin A. (1994) ‚Relational Contracts.‘ in J. Beatson und D. Friedmann (Hrsg.) *Good Faith and Fault in Contract Law*. Oxford: Clarendon: 292-304.

Ernsthaler, Jürgen und Gesmann-Nuissl (2000) ‚Virtuelle Unternehmen in der Praxis: Eine Herausforderung für das Zivil-, Gesellschafts- und Kartellrecht,‘ *Betriebs-Berater*, 2000, 2265-2271.

Esser, John P. (1996) ‚Institutionalizing Industry: The Changing Forms of Contract.‘ *Law and Social Inquiry* 21: 593-629.

Felstead, Alan (1991) ‚The Social Organization of the Franchise: A Case of 'Controlled Self-Employment'.‘ *Work, Employment & Society* 5: 37-57.

Gordon, Robert (1987) ‚Unfreezing Legal Reality: Critical Approaches to Law.‘ *Florida State University Law Review* 15: 195-220.

Grabher, Gernot (1993) ‚Rediscovering the Social in the Economics of Interfirm Relations.‘ in G. Grabher (Hrsg.) *The Embedded Firm. On the Socio-Economics of Industrial Networks*. New York: Routledge: 1-31.

Granovetter, Mark (1985) ‚Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.‘ *American Journal of Sociology* 91: 481-510.

Grossman, Sanford J. und Hart, Oliver (1986) ‚The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration.‘ *Journal of Political Economy* 94: 691-719.

Hansmann, Henry und Kraakman, Reinier (1991) ‚Toward Unlimited Shareholder Liability for Corporate Torts.‘ *The Yale Law Journal* 100: 1879-1934.

Hedberg, Bo, Dahlgren, Göran, Hansson; Jörgen und Olve, Nils-Göran (1997) *Virtual Organizations and Beyond - Discover Imaginary Systems*. Chichester: J. Wiley and Sons.

Hirschhorn, Larry und Gilmore, Thomas (1992) ‚The New Boundaries of the Boundaryless' Company.‘ *Harvard Business Review* 70: 104-115.

Hirte, Heribert (1992) ‚Gesellschaftsrechtliche Fragen des 'Outsourcing'.‘ *Computer und Recht* 193-198.

Hutter, Michael und Teubner, Gunther (1993) ‚The Parasitic Role of Hybrids.‘ *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 1993: 706-715.

Jarillo, J. C. (1993) *Strategic Networks: Creating the Borderless Organization*. Oxford: Oxford University Press.

Joerges, Christian (1991) ‚Status and Contract in Franchising Law.‘ in C. Joerges (Hrsg.) *Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States*. Baden-Baden: Nomos: 11-66.

Kämper, Eckard und Schmidt, Johannes. F. (1999) ‚Netzwerk als strukturelle Kopplung: Systemtheoretische Überlegungen zum Netzwerkbegriff.‘ in J. Weyer (Hrsg.) *Soziale Netzwerke: Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung*. München: Oldenbourg: 211-235.

Kirchner, Christian (1993) ‚Unternehmensorganisation und Vertragsnetz: Überlegungen zu den rechtlichen Bedingungen zwischen Unternehmensorganisation und Vertragsnetz.‘ in C. Ott und H.-B.S. Schäfer (eds) *Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts*. Heidelberg : Physica: 196-215.

Kirchner, Christian (1996) ‚Symbiotic Arrangements as a Challenge to Antitrust.‘ *Zeitschrift für die gesamte Staatsrechtswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152 : 226-243.

Kirchner, Christian (2000) ‚Horizontale japanische Unternehmensgruppen (keiretsu) im deutschen Konzernrecht.‘ in: T. Baums, K.J. Hopt und N. Horn (Hrsg.), *Corporations, Capital Markets and Business in the Law: Liber Amicorum Richard M. Buxbaum*, London: Kluwer Law International: 339-362.

Köndgen, Johannes (1981) *Selbstbindung ohne Vertrag: Zur Haftung aus geschäftsbezogenem Handeln*. Tübingen: Mohr & Siebeck .

Köndgen, Johannes (1987) ‚Bankhaftung: Strukturen und Tendenzen.‘ in J. Köndgen (Hrsg.) *Neue Entwicklungen im Bankhaftungsrecht*. Köln: RWS Verlag Kommunikationsforum: 133-158.

Kramer, Roderick M. (1999) ‚Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions.‘ *Annual Review of Psychology* 50: 569-598.

Krippendorff, Klaus (1984) ‚Paradox and Information.‘ in B. Dervin and M. Voigt (Hrsg.) *Progress in Communication Sciences* 5. Norwood: Ablex: 46-71.

Ladeur, Karl-Heinz (1992) *Postmoderne Rechtstheorie: Selbstreferenz - Selbstorganisation - Prozeduralisierung*. Berlin: Duncker & Humblot.

Littmann, Peter und Jansen Stephan A. (2000) *Oszillodox: Virtualisierung - die permanente Neuerfindung der Organisation*. Stuttgart: Klett.

Lorenz, Edward H. (1993) ‚Flexible Production Systems and the Social Construction of Trust.‘ *Politics and Society* 21: 307-324.

Luhmann, Niklas (1968) *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. 3. Aufl. Stuttgart: Lucius 2000.

Luhmann, Niklas (1984) *Soziale Systeme: Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt: Suhrkamp.

Luhmann, Niklas, "Why Does Society Describe Itself as Postmodern?," *Cultural Critique*, 1995.

Luhmann, Niklas (1997) *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt : Suhrkamp .

Luhmann, Niklas (2000) *Organisation und Entscheidung*. Frankfurt: Suhrkamp .

Lütz, Susanne (1993) *Die Steuerung industrieller Forschungsk Kooperation: Funktionsweise und Erfolgsbedingungen des staatlichen Förderinstruments Verbundforschung*. Frankfurt : Campus .

Macneil, Ian R. (1980) *The New Social Contract: An Inquiry into Modern Contractual Relations*. New Haven: Yale University Press.

Macneil, Ian R. (2000), Relational Contract Theory: Challenges and Queries.‘ *Northwestern University Law Review* (forthcoming).

Mahnkopf, Birgit (1994) ‚Markt, Hierarchie und soziale Beziehungen: Zur Bedeutung reziproker Marktgesellschaften.‘ in N. Beckenbach und W. von Treeck (Hrsg.) *Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit: Soziale Welt. Sonderband 9*. Göttingen: Schwartz: 65-84.

Martinek, Michael (1987) *Franchising: Grundlagen der zivil- und wettbewerbsrechtlichen Behandlung der vertraglichen Gruppenkooperation beim Absatz von Waren und Dienstleistungen*. Heidelberg: Decker & Schenck.

Möschel, Wernhard (1987) ‚Dogmatische Strukturen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs.‘ *Archiv für die civilistische Praxis* 186: 211-236.

Nagel, Bernhard, Birgit Riess und Gisela Theis (1989) ‚Der faktische Just-in-Time-Konzern - Unternehmensübergreifende Rationalisierungskonzepte und Konzepte am Beispiel der Automobilindustrie.‘ *Der Betrieb* 42 1: 1505-1511.

Nohria, Nitin und Eccles, Robert (1992) *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Boston: Harvard Business School Press.

Oechsler, Jürgen (1997) ‚Die Anwendung des Konzernrechts auf Austauschverträge mit organisationsrechtlichem Bezug.‘ *Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht* 464-492.

Powell, Walter. 'Weder Markt noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen.' In: Patrick Kenis, und Schneider, Volker (Hg.) *Organisation und Netzwerk. Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt: Campus, 1996. 213-271.

Powell, Walter W. und Smith-Doerr, Laurel (1996) ,Networks and Economic Life.' in N. Smelser und R. Swedberg (Hrsg.) *The Handbook of Economic Sociology*. Cheltenham: Elgar: 368-402.

Rohe, Mathias (1998) *Netzverträge: Rechtsprobleme komplexer Vertragsverbindungen*. Tübingen: Mohr & Siebeck .

Schanze, Erich (1991) ,Symbiotic Contracts: Exploring Long-Term Agency Structures Between Contract and Corporation.' in C. Joerges (Hrsg.) *Franchising and the Law: Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States*. Baden-Baden: Nomos: 67-103.

Selznick, Philip (1969) *Law, Society and Industrial Justice*. New York : Russell Sage.

Selznick, Philip (1992) *The Moral Commonwealth: Social Theory and the Promise of Community*. Berkeley: University of California Press.

Semlinger, Klaus (1993) ,Effizienz und Autonomie in Zulieferungsnetzwerken: Zum strategischen Gehalt von Kooperation.' in W.H. Staehle und J. Sydow (Hrsg.) *Managementforschung* 3. Berlin: de Gruyter: 309-354.

Shapiro, Martin (1998) ,Globalization and Freedom of Contract.' in H.N. Scheiber (Hrsg.) *The State and Freedom of Contract*. Stanford: Stanford University Press: 269-363.

Sparr, Walter (1999) ,'...une certaine nouvelle Logique': Der Zusammenhang von Theodizee und Kirchenreform.' in K. Nowak und H. Poser (Hrsg.) *Wissenschaft and Weltgestaltung*. Hildesheim: Georg Olms: 271-288.

Spencer Brown, George (1972) *Laws of Form*. New York: Julian Press.

Stichweh, Rudolf (2000) *Die Weltgesellschaft: Soziologische Analysen*, Frankfurt: Suhrkamp.

Sugarman, David und Teubner, Gunther (Hrsg.) (1990) *Regulating Corporate Groups in Europe*. Baden-Baden: Nomos .

Supiot, Alain (1999) *Au-delà de l'emploi: Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*. Paris: Flammarion.

Tacke, Veronika (2001) "Netzwerk und Adresse," *Soziale Systeme* 7 (im Erscheinen).

Teubner, Gunther (1980) 'Die Generalklausel von „Treu und Glauben“.' *Alternativkommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Band 2. Allgemeines Schuldrecht*. Ed. Rudolf Wassermann. Neuwied: Luchterhand: 32-91.

Teubner, Gunther (1989) *Recht als autopoietisches System*. Frankfurt: Suhrkamp.

Teubner, Gunther (1990) "'Verbund", "Verband" oder "Verkehr"? Zur Außenhaftung von Franchising-Systemen.' *Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht* 154: 295-324.

Teubner, Gunther (1992) 'Die vielköpfige Hydra: Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung.' In: W. Krohn, und Küppers, G. (Hrsg.) *Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung*. Frankfurt: Suhrkamp, 189-216.

Teubner, Gunther (1993) 'Den Schleier des Vertrages zerreißen? Zur rechtlichen Verantwortung ökonomisch "effizienter" Vertragsnetzwerke.' *Kritische Vierteljahresschrift für Gesetzgebung und Rechtswissenschaft* 8 : 367-393.

Teubner, Gunther. 'Die unsichtbare "Cupola": Kausalitätskrise und kollektive Zurechnung.' In: Weyma Lübke (Hrsg.) *Kausalität und Zurechnung: Über Verantwortung in komplexen kulturellen Prozessen*. Berlin: de Gruyter, 91-143.

Thorelli, H. B. (1986) 'Networks: Between Markets and Hierarchies.' *Strategic Management Journal* 7: 37-51.

Weick, Karl E. (1985) *Der Prozeß des Organisierens*. Frankfurt: Suhrkamp.

Williamson, Oliver (1985) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York : Free Press .

Williamson, Oliver E.(1996) 'Vergleichende ökonomische Organisationstheorie: Die Analyse diskreter Strukturalternativen.' In: Patrick Kenis und Schneider, Volker (Hrsg.) *Organisation und Netzwerk: Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*. Frankfurt: Campus, 213-273.

Zumbansen, Peer (2000) *Ordnungsmuster im modernen Wohlfahrtsstaat*. Nomos: Baden-Baden.