

# **Internationales Privates Wirtschaftsrecht, Menno Aden**

**Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München 2006, ISBN 3-486-57892-8, XIV, 255 S., Euro 29,80.**

Der Titel dieses Buches weist auf eine Merkwürdigkeit der Rechtsausbildung in Deutschland (zumindest der Ausbildungsliteratur) hin: Die unter dem Titel „Internationales Wirtschaftsrecht“ herausgegebenen Bücher - z.B. von M. Herdegen und von L. Gramlich - befassen sich ausschließlich mit dem (Wirtschafts-)Völkerrecht. Diese begriffliche Dominanz des Völkerrechts entspricht aber in keiner Weise der Bedeutung, welche diese Rechtsmaterie in der Wirtschaftspraxis - insbesondere für kleinere und mittelständische Betriebe - hat.

Allerdings geht auch Aden in seinem Lehrbuch auf das Völkerrecht ein. Nach einer Einführung, in der Begriffe und der Gegenstand des Internationalen Wirtschafts(privat)rechts definiert werden, skizziert er auf 30 Seiten die Grundlagen des Völkerrechts. Ausführlicher, nämlich auf 50 Seiten, wird dann das Internationale Privatrecht dargestellt. Ein weiteres Kapitel ist dem Internationalen Zivilprozeßrecht gewidmet. Kurz erörtert werden auch der deutsch-amerikanische Rechtsverkehr, die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit und besondere Rechtsbereiche wie das internationale Gesellschafts- und das internationale Insolvenzrecht. Im letzten Kapitel führt der Autor auf gut 30 Sei-

ten in die Rechtsvergleichung ein. Ein Literatur- und ein Stichwortverzeichnis beschließen das Werk.



Aden hat bei der Stoffauswahl einen innovativen Ansatz gewählt, der den Anforderungen der Praxis gerecht wird: Die Lehrbücher zum IPR behandeln zwar eine von der Struktur her zusammenhängende Rechtsmaterie, aber der Geschäftsführer eines Unternehmens, das in Benin investieren will, hat nur gesellschafts- und steuerrechtliche Fragen und wird (im Regelfall) nicht auch eine Frau aus Benin heiraten oder ein

Kind aus Benin adoptieren. Hier wird im IPR vieles in einen Topf geworfen, was in der anwaltlichen Tätigkeit meistens nicht von einer, sondern von verschiedenen, ganz unterschiedlich strukturierten Kanzleien als Beratungsschwerpunkt angeboten wird. Dies berücksichtigte in der Ausbildungsliteratur bislang nur Rainer Gildeggen, Internationale Handelsgeschäfte (Verlag Vahlen 2000, 2. Aufl. 2005), der jedoch andere Schwerpunkte setzt als Aden.

Das Buch von Aden ist gut lesbar; viele Beispiele veranschaulichen das Gesagte. Wie bei den meisten Erstauflagen haben sich allerdings einige sachliche Fehler eingeschlichen. So wird das UWG noch i.d.F. vor 2004 zitiert (S. 195); beim EGBGB

wird von „§“ statt von „Art.“ gesprochen (S. 6); der Autor behauptet, die Bundesrepublik Deutschland habe alle Schulden des Deutschen Reichs übernommen (S. 23) und übersieht dabei das Allgemeine Kriegsfolgenrecht v. 5.11.1957; ferner kann der Eindruck entstehen, in Frankreich sei die Bezeichnung „conflict des droits“ [sprachlich richtig: conflit de lois] für IPR üblich (Fn. 32), obwohl die Franzosen von „droit international privé“ sprechen. Der „rechtsvergleichende Teil“ des Werkes ist aufgrund der Kürze zwangsläufig lückenhaft und birgt daher das Risiko, daß Anfänger – und an diese richtet sich das Lehrbuch ja in erster Linie – in die Irre gehen. So lassen die Ausführungen zur Aufrechnung (S. 229) vermuten, daß dieses

Rechtsinstitut in Deutschland und Frankreich identisch geregelt ist, obwohl im französischen Recht sich die Aufrechnung von Gesetzes wegen vollzieht (Art. 1290 CC).

Positiv ist hervorzuheben, daß es dem Autor nicht um bloße Wissensvermittlung geht, sondern dass er den Leser auch zum Nachdenken anregen will. Insbesondere in den Fußnoten hinterfragt Aden vieles. Seine Kritik an der h.M. verdient es, in der wissenschaftlichen Debatte berücksichtigt zu werden, denn seine – tendenziell unorthodox-konservativen – (Gegen-)Ansichten bringen Wertungswidersprüche der geltenden Doktrin brillant auf den Punkt.

Fazit: Ein interessantes, gutes Lehrbuch, dem weitere Auflagen zu wünschen sind. Diese sollten noch um Kapitel zur internationalen Kautelarpraxis und zu den besonderen Zahlungsformen im Außenhandel ergänzt werden.

Prof. Dr. Joachim Gruber D.E.A. (Paris I), Zwickau