

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	13
Einleitung	27
Erster Teil: Grundlagen und Anknüpfungen der Untersuchung	33
Erstes Kapitel: Verwendeter Verhandlungsbegriff	35
A. Strukturelemente	36
I. Interessen	37
II. Macht	38
III. Forum	40
IV. Motivation	43
V. Wahrnehmung	45
VI. Akteure	47
B. Erscheinungsformen	49
I. Bilateral	50
II. Trilateral	52
C. Eigenschaften	57
I. Flexibilität	57
1. Abdingbarkeit des Verhandlungsablaufs	57
2. Vielfalt der Lösungen	62
II. Koordination	64
1. Abgrenzung zur Judikative	64
2. Berücksichtigen aller Koordinationsverfahren	66
III. Zwischenergebnis	69

Zweites Kapitel: Untersuchter Handelsstreit	73
A. Spezifische Rahmenbedingungen	73
I. Zwischenstaatlichkeit	73
II. Streitsituation	85
III. Wirtschaftsregulierung	102
1. Welthandel als integrierter Aufgabenbereich	102
2. Die Vereinbarung über Regeln und Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten (DSU)	109
B. <i>Kodak-Fujifilm</i> – Eine Unternehmensfehde eskaliert zum Handelsstreit	132
I. <i>Kodak</i> erhebt Beschwerde aus Section 301 fortfolgende US Trade Act	132
II. Verhandlungsgesuche des USTR werden vom MITI zurückgewiesen	136
III. Der USTR beantragt Konsultationen im Streitbeilegungssystem der WTO	142
1. Konsultationen DS44	144
2. Konsultationen DS45	144
3. Konsultationen aufgrund der Entscheidung von 1960	149
IV. Der USTR beantragt die Einsetzung eines Panels	155
1. Antrag auf Einsetzung eines Panels	155
2. Verfahrensbeitritt durch die Europäischen Gemeinschaften und Mexiko	160
3. Zusammensetzung des Panels	164
V. Der USTR und das MITI beenden den Handelsstreit	165
VI. Zwischenergebnis	166

**Zweiter Teil: Funktion und Wandel der Strukturelemente im
Verhandlungsablauf 169**

**Drittes Kapitel: Festigen des Handelsstreits im
Vorbereitungsabschnitt 171**

A. Beschaffen und Auswerten relevanter Information	173
I. Berichterstattung	173
II. Überwachung	176
B. Involvieren staatlicher Organe	182
I. Ausschließen des Rechtswegs	183
II. Befassen einer Regierungsstelle	186
III. Ausfüllen der Handlungs- und Ermessensspielräume	189
C. Definieren staatlicher Interessen	197
I. Inkongruenz privater und staatlicher Interessen	198
II. Koordinieren staatlicher Willensbildung	200
D. Ermitteln strategischer Positionen	210
I. Beschaffenheit	211
II. Präzedenzen	213
III. Machtverhältnisse	230
E. Begründen prozessualer Zuständigkeiten	235
I. Bestimmen des Forums	236
1. Abstrakte Kriterien	236
2. Strategische Verwendung	243
a. Bilateral	244
b. Multilateral	252
II. Einleiten der Verfahrensinstanz	271
1. Bevorzugtes Subforum	272
2. Alternatives Subforum	276
III. Zwischenergebnis	278

Viertes Kapitel: Objektivieren des Handelsstreits im designierten Forum	283
A. Gliedern prozessualer Grundlagen	286
I. Bestehende Verfahrensordnung	286
II. Koordinierte Verfahrensordnung	287
B. Wandeln inhaltlicher Positionen	303
I. Fixierte Information im Antrag auf Konsultationen	304
II. Strategischer Verzicht auf unvertretbare Inhalte	308
III. Konkretes Testen im Austausch von Information	309
C. Fördern kooperativen Parteiverhaltens	316
I. Abstrakte Verhaltenspflichten des Subforums	316
II. Konkrete Verhaltensführung im Austausch von Information	325
D. Beteiligen weiterer Teilnehmer	337
I. Interessierte Mitglieder	338
II. Sämtliche Mitglieder	344
III. Einzelne Amtsträger	355
IV. Zwischenergebnis	359
 Fünftes Kapitel: Definieren der Lösung im erweiterten Verhandlungsraum	 365
A. Koordinieren inhaltlicher Willenskongruenz	365
I. Übereinkommen	366
II. Offenhaltung	388
III. Abänderung	391
B. Gestalten prozessualer Alternativen	396
I. Einsetzen eines Panels	396
1. Fixieren des Rechtsstreits	396
2. Ausarbeiten des Mandats	409
3. Verfahrensbeitritt	416
II. Zusammensetzen des Panels	421
III. Zwischenergebnis	426

Dritter Teil: Freiheit und Rechtsbindung im Verhandlungsraum	431
Sechstes Kapitel: Rechtsbindung als Koordinationsfaktor	433
A. Interessen	434
I. Erweiterungs- und Eingrenzungsfaktor in der Interessendefinition	435
1. Transparenz-, Publikations- und Notifikationsbestimmungen	435
2. Schutzzumfang	445
3. Verpflichtungsgrad	451
II. Kooperations- und Konfrontationsfaktor in der Positionsaufstellung	453
1. Rechtsebene	453
2. Rechtsstreit	457
B. Macht	458
I. Drohung und Versprechen	459
II. <i>Crédit diplomatique</i>	463
III. <i>Best alternative to negotiated agreement</i> (BATNA)	471
IV. Zwischenergebnis	473
Siebentes Kapitel: Anwaltssicht im Handelsstreit	479
A. Kernaspekte streitbeilegender Koordination	480
B. Rechtlich gegliederter Verhandlungsablauf	484
I. Subjektivieren im Vorbereitungsabschnitt	484
II. Objektivieren im Vorverfahren des DSU	486
1. Abstrakter Anspruch durch Zielbestimmungen und Verhaltenspflichten	486
2. Anreize im Schatten des gerichtlichen Hauptverfahrens	489
3. Konkrete Schranken aufgrund von Staaten- und Spruchpraxis	491
4. Ansätze zur Verwirklichung eines kooperativen Vorverfahrens	493
III. Zusammenfassung der Ergebnisse	496

Literaturverzeichnis	499
Anhang 1: Verzeichnis der zitierten Bestimmungen	539
Anhang 2: Verzeichnis der zitierten Dokumente	555
Anhang 3: Verzeichnis der zitierten Judikatur	581