

Die Macht der Informationen: Eine empirische Analyse von Lobbying-erfolg in der Europäischen Union¹

Heike Klüver

The Power of Information: An Empirical Analysis of Lobbying Success in the European Union

Abstract: Why are some interest groups able to successfully feed their preferences into the policy-making process in the European Union whereas others fail in their lobbying attempts? This study argues that lobbying success can largely be explained by the information that interest groups supply to the European Commission, the Council and the European Parliament. What is decisive is however not the provision of information by individual interest groups, but the information supply by entire lobbying coalitions composed of interest groups fighting for the same policy objective. Based on a quantitative text analysis of Commission consultations, the theoretical expectations are empirically tested based on a multilevel analysis of 2696 interest groups and 56 policy initiatives.

Keywords: European Union, Information, Interest groups, Lobbying, Quantitative text analysis

Schlagwörter: Europäische Union, Informationen, Interessengruppen, Lobbying, Quantitative Textanalyse

1. Einleitung

Das zentrale Ziel von Interessengruppen ist politische Einflussnahme. Interessengruppen verfolgen bestimmte politische Ziele und versuchen durch Lobbying bei den Entscheidungsträgern, politische Entscheidungen hervorzubringen, die möglichst ihren eigenen Präferenzen entsprechen. Die Einflussnahme organisierter Interessengruppen ist von besonderer Bedeutung für die Europäische Union (EU), denn sie bietet aufgrund ihres vertikal und horizontal fragmentierten politischen Systems zahlreiche Zugangspunkte für organisierte Interessen (Marks u. McAdam 1996). Aufgrund der zunehmenden Kritik am Demokratiedefizit der Europäischen Union haben sich die europäischen Institutionen in den letzten Jahren mehr und mehr gegenüber Interessengruppen geöffnet. Die Einbindung organisierter

1 Ich danke der Graduate School of Economic and Social Sciences an der Universität Mannheim, der Landesstiftung Baden-Württemberg, dem Deutschen Akademischen Austauschdienst sowie der VolkswagenStiftung für die finanzielle Förderung des Forschungsprojekts. Zudem möchte ich zahlreichen Kolleginnen und Kollegen an der Universität Mannheim sowie an der University of Oxford für hilfreiche Kommentare und Kritik danken, dies gilt insbesondere für Gema García Albacete, Doreen Allerkamp, Christian Arnold, Patrick Bayer, Tanja Dannwolf, Oshrat Hochman, Thomas Meyer, Sven-Oliver Proksch, Iñaki Sagarzazu, Daniel Stegmüller, Bettina Trüb und Arndt Wonka. Besonderer Dank gilt Sabine Sauruggger, Thomas Gschwend und vor allem Berthold Ritterberger für wertvolle Anregungen, Kritik und Unterstützung.

Interessen wurde als Instrument zur Überwindung des Demokratiedefizits gesehen, das es ermöglicht, die Kluft zwischen den Bürgern und den europäischen Institutionen in Brüssel zu überwinden (Kohler-Koch u. Finke 2007). Es wurden zahlreiche Initiativen ergriffen, wie beispielsweise das Weißbuch Europäisches Regieren oder die Transparenzinitiative, um die Beteiligung organisierter Interessen am politischen Prozess zu intensivieren. Obwohl diese Initiativen sämtlichen organisierten Interessen den Zugang zum politischen Entscheidungsprozess in der EU ermöglicht haben, zeigen empirische Studien, dass nicht alle Interessengruppen gleichermaßen in der Lage sind, diesen Zugang auch erfolgreich zu nutzen (Dür u. De Bièvre 2007a; Persson 2007). Wie kann dies erklärt werden? Warum sind manche Interessengruppen in der Lage, ihre Präferenzen erfolgreich in den Gesetzgebungsprozess der Europäischen Union einzubringen während das Lobbying anderer Akteure weitgehend ungehört bleibt?

Das zentrale Argument dieser Studie ist, dass Lobbyingerfolg anhand der Bereitstellung von Informationen durch Lobbyingkoalitionen erklärt werden kann. Ein wichtiger Aspekt des Lobbyingprozesses ist die Übermittlung von Informationen. Politische Entscheidungsträger sind gezwungen, sich mit unterschiedlichsten Gesetzgebungsinitiativen simultan zu befassen. Gleichzeitig werden die Gesetzgebungsvorlagen immer komplexer, sodass politische Entscheidungsträger unzureichend über die technischen Zusammenhänge und Konsequenzen von Gesetzgebungsinitiativen informiert sind (Austen-Smith 1993; Lohmann 1993; Bouwen 2009). Interessengruppen sind hingegen Spezialisten: Sie bearbeiten in der Regel nur einen begrenzten Politikbereich und stehen in direktem Kontakt zu ihren Mitgliedern, die unmittelbar von der Gesetzgebung betroffen sind. Interessenverbände verfügen daher über Informationsvorteile gegenüber den politischen Entscheidungsträgern (Hall u. Deardorff 2006, S. 73). Zur Gewinnung von dringend notwendigen Informationen unterhalten politische Entscheidungsträger deshalb enge Kontakte zu Interessengruppen, damit sie in der Lage sind, Gesetzgebungsinitiativen zu entwickeln, die sowohl technisch sachgerechte Lösungen darstellen, als auch auf die Interessen wichtiger gesellschaftlicher Akteure Rücksicht nehmen (Bouwen 2004; Hall u. Deardorff 2006). Durch Informationsbereitstellung können Interessengruppen den Inhalt von Gesetzgebungsinitiativen in ihrem Sinne beeinflussen, da politische Entscheidungsträger auf der Basis ihrer Informationen über Gesetzgebungsvorhaben entscheiden (Austen-Smith 1993; Lohmann 1993). Dabei ist die Bereitstellung von Informationen durch Lobbyingkoalitionen und nicht durch einzelne Interessengruppen entscheidend. Interessengruppen, die für das gleiche politische Ziel kämpfen, versuchen den Gesetzgebungsprozess in gleichem Sinne zu beeinflussen. Es ist daher ausschlaggebend, wie viele Informationen von einer Lobbyingkoalition gleichgesinnter Interessengruppen bereitgestellt werden.

Die zentrale Bedeutung von Informationsbereitstellung für den Lobbyingerfolg von Interessengruppen wurde in zahlreichen, zumeist theoretischen Beiträgen erörtert (z. B. Potters u. van Winden 1992; Austen-Smith 1993; Austen-Smith u. Wright 1994; Lohmann 1995, 1998; Grossman u. Helpman 2001; Crombez 2002; Broscheid u. Coen 2003; Bernhagen u. Bräuninger 2005). Allerdings haben sich diese Beiträge allein auf die Informationsbereitstellung durch einzelne Inter-

essengruppen konzentriert. Die Bedeutung von Lobbyingkoalitionen wurde bisher nicht in die theoretischen Modelle zur Informationsbereitstellung aufgenommen obwohl andere Studien auf deren zentrale Rolle hingewiesen haben (Sabatier 1988; Baumgartner et al. 2009; Klüver 2011).

Der Großteil der vorliegenden Arbeiten beschränkt sich zudem auf eine rein theoretische Diskussion des Zusammenhangs zwischen Informationsbereitstellung und Lobbyingerfolg. Es gibt bisher lediglich vier empirische Studien, die versuchen, den postulierten Zusammenhang empirisch zu überprüfen, dabei aber auch die Rolle von Lobbyingkoalitionen vernachlässigen. Austen-Smith und Wright (1994) haben ihre theoretischen Erwartungen anhand einer Fallstudie von Interessengruppenlobbying hinsichtlich der Nominierung von Robert Bork zum amerikanischen Supreme Court empirisch überprüft, während Bernhagen und Bräuninger (2005) ihr theoretisches Modell ebenfalls anhand von zwei Fallstudien getestet haben. Obwohl Fallstudien von hoher interner Validität gekennzeichnet sind, lassen sich darauf basierend keine allgemeingültigen Aussagen für die gesamte Population der Interessengruppen treffen.

Bouwen (2004) stützt sich auf eine empirische Analyse von Interessengruppenlobbying im Finanzsektor und findet in der Tat einen positiven Effekt der Bereitstellung von Informationen. Anstatt Informationsbereitstellung allerdings direkt zu messen, nimmt er lediglich an, dass unterschiedliche Interessengruppentypen verschiedene Informationen bereitstellen. Somit ist er nicht in der Lage, Varianz in der Informationsbereitstellung durch Akteure des gleichen Typus einzubeziehen. Eising (2004; 2007) hat in einer umfangreichen Studie von Wirtschaftsverbänden und Unternehmen ebenfalls einen positiven Effekt der Informationsbereitstellung feststellen können, allerdings operationalisiert er Informationsbereitstellung lediglich anhand der Häufigkeit des Informationsaustauschs. Er ist daher nicht in der Lage, Unterschiede in der Informationsbereitstellung von Interessengruppen hinsichtlich bestimmter Gesetzgebungsvorhaben zu berücksichtigen. Jüngste Studien haben hingegen gezeigt, dass Lobbyingerfolg in bedeutendem Maße von Kontextfaktoren abhängt, die mit der spezifischen Gesetzgebungsinitiative verbunden sind (z. B. Mahoney 2007; Baumgartner et al. 2009; Klüver 2011). Zudem stützen sich sowohl Bouwen als auch Eising auf „Zugang“ anstatt auf „Lobbyingerfolg“ als abhängige Variable, sodass deren Ergebnisse nicht direkt Rückschlüsse auf die Determinanten von Lobbyingerfolg erlauben, wie Dür und De Bièvre (2007a) gezeigt haben.

Der Mangel an empirischen Studien zur Überprüfung des Zusammenhangs zwischen Informationsbereitstellung und Lobbyingerfolg basiert maßgeblich auf methodischen Schwierigkeiten hinsichtlich der Messung von Lobbyingerfolg (Dür 2008). Die vorliegende Studie stützt sich daher auf einen neuen, innovativen Ansatz zur Operationalisierung von Lobbyingerfolg, der ein kürzlich entwickeltes quantitatives Textanalyseverfahren verwendet, um Gesetzgebungskonsultationen der Europäischen Kommission zu untersuchen, welche eine vielversprechende, aber bisher kaum beachtete Datenquelle zur Analyse von Interessengruppen darstellen. Dadurch ist diese Studie in der Lage, eine groß angelegte empirische Überprüfung des Effekts der Informationsbereitstellung auf Lobbyingerfolg anhand von 2696 Interessengruppen und 56 Gesetzgebungsvorhaben durchzuführen. Da-

bei geht die vorliegende Studie über die bisher erfolgten aggregierten oder auf eine einzige Phase des Politikzyklus beschränkten Analysen von Lobbyingerfolg hinaus (z. B. Mahoney 2007; Klüver 2011). Stattdessen wird der Lobbyingerfolg von Interessengruppen sowohl in der Phase der Politikformulierung, in der die Europäische Kommission den Gesetzgebungsvorschlag entwickelt, als auch in der Entscheidungsphase, in der der Rat, das Europäische Parlament und die Europäische Kommission über die endgültige Ausgestaltung des Rechtsakts verhandeln, untersucht. Die vorliegende Studie erlaubt daher eine umfassende Bewertung der Erfolgsfaktoren in verschiedenen Stadien des politischen Entscheidungsprozesses.

Im Folgenden wird zunächst der theoretische Rahmen präsentiert. Danach wird das Forschungsdesign dieser Studie vorgestellt bevor die theoretischen Erwartungen anhand des erstellten Datensatzes überprüft werden. Schließlich werden die Ergebnisse dieser Studie zusammengefasst und deren Implikationen diskutiert.

2. Lobbyingerfolg, Informationen und Lobbyingkoalitionen

Um den Lobbyingerfolg von Interessengruppen in der Europäischen Union zu erklären, wird Lobbying als Austausch zwischen den europäischen Institutionen und Interessengruppen konzeptionalisiert, bei dem Informationen gegen politischen Einfluss gehandelt werden (Henning u. Wald 2000; Bouwen 2004). Das theoretische Austauschmodell wird deduktiv von Annahmen über die Handlungslogik und die Präferenzen der europäischen Institutionen und Interessengruppen abgeleitet.

2.1 Theoretische Annahmen

Dem Austauschmodell liegt eine rationale Handlungslogik zugrunde. Es wird angenommen, dass sowohl die europäischen Institutionen als auch Interessengruppen rationale Akteure sind, die nach der Realisierung ihrer Präferenzen streben. Es wird angenommen, dass das primäre Ziel von Interessengruppen politische Einflussnahme ist. Interessengruppen versuchen, ihren Einfluss auf den politischen Entscheidungsprozess in der Europäischen Union zu maximieren. Hinsichtlich der Europäischen Kommission wird angenommen, dass sie einerseits eigene politische Ziele verfolgt, die den Rahmen der europäischen Integration und damit einhergehend ihre eigenen Kompetenzen erweitern. Allerdings ist die Kommission durch das Zustimmungserfordernis des Rates und des Europäischen Parlaments beschränkt. Sie versucht daher, Gesetzgebungsvorschläge zu präsentieren, die in der Lage sind, die Zustimmung des Rates und des Europäischen Parlaments zu gewinnen und damit den legislativen Prozess erfolgreich zu durchlaufen (Majone 1996, S. 61-79; Tallberg 2002, S. 34). Es wird ferner angenommen, dass die nationalen Regierungen im Rat sowie die Mitglieder des Europäischen Parlaments gleichermaßen *Policy-Seeking* und *Office-Seeking* betreiben (Strøm u. Müller 1999). Sie versuchen einerseits, ihre eigenen politischen Ziele durchzusetzen, sie sind aber andererseits von der Gunst der Wähler abhängig und verfolgen ihre eigenen poli-

tischen Präferenzen daher nur unter der Maßgabe, ihre Wiederwahl nicht zu gefährden (Mayhew 1974; Moravcsik 1993, S. 483).

2.2 Der Informationsbedarf der europäischen Institutionen

Um die Realisierung ihrer Präferenzen zu gewährleisten, sind die Kommission, der Rat und das Europäische Parlament auf Informationen von Interessengruppen angewiesen. Die Bedeutung der Informationsbereitstellung wurde in zahlreichen, nahezu ausschließlich theoretischen Beiträgen diskutiert (z. B. Potters u. van Winden 1990, 1992; Austen-Smith 1993; Lohmann 1995, 1998). Es wird argumentiert, dass politische Entscheidungsträger oftmals Entscheidungen über Gesetzgebungsvorlagen treffen müssen, ohne vollständig über deren Konsequenzen und Implikationen informiert zu sein. Dies resultiert aus der Tatsache, dass politische Entscheidungsträger in der Regel gezwungen sind, sich simultan mit unterschiedlichsten Gesetzgebungsinitiativen zu befassen. Gleichzeitig werden die Gesetzgebungsvorlagen immer komplexer, sodass politische Entscheidungsträger unzureichend über die technischen Zusammenhänge und Konsequenzen von Gesetzgebungsinitiativen informiert sind (Austen-Smith 1993; Lohmann 1993; Bouwen 2009). Dieses Informationsdefizit führt zu einer Nachfrage nach Informationen durch externe Akteure. Konkret benötigen politische Entscheidungsträger technische Expertise sowie Informationen über die Präferenzen betroffener gesellschaftlicher Gruppen (Broscheid u. Coen 2003, S. 170; Hall u. Deardorff 2006, S. 74).

Im Gegensatz zu politischen Entscheidungsträgern sind Interessengruppen Spezialisten, die sich in der Regel mit einem abgegrenzten Politikfeld beschäftigen. Interessengruppen sind politische Organisationen, die ein politisches Interesse verfolgen, jedoch nicht an politischen Wahlen teilnehmen wie z. B. Verbände und Unternehmen (Beyers et al. 2008, S. 1106-1107). Verbände befinden sich in einem ständigen Austausch mit ihren Mitgliedern, die direkt von den Gesetzgebungsaktivitäten betroffen sind, während Unternehmen hingegen selbst am Markt aktiv sind. Interessengruppen verfügen daher einerseits über hochspezialisierte technische Expertise und andererseits sind sie über die Präferenzen betroffener gesellschaftlicher Akteure außerordentlich gut informiert. Interessengruppen stellen deshalb eine wichtige Quelle für dringend benötigte Informationen dar.

Zentral für den Lobbyingenerfolg von Interessengruppen ist die Menge an Informationen, die sie den europäischen Institutionen bereitstellen. Um Gesetzgebungsvorhaben zu entwickeln bzw. politisch bewerten zu können, müssen die europäischen Institutionen über die technischen Zusammenhänge sowie die Auswirkungen von Initiativen auf gesellschaftliche Gruppen informiert sein. Da sie selbst chronisch unterbesetzt sind, sind sie diesbezüglich vor allem auf externe Akteure angewiesen. Interessengruppen, die der Kommission, dem Rat und dem Europäischen Parlament nur eine geringe Menge an Informationen bereitstellen, sind kaum in der Lage das Informationsdefizit zu beheben. Interessengruppen, die den europäischen Institutionen hingegen eine große Menge an Informationen bereitstellen, können die Sicht der europäischen Institutionen auf technische Zusammenhänge, gesellschaftliche Implikationen sowie weitergehende Problemstellun-

gen nachhaltig zu beeinflussen. Durch Bereitstellung der benötigten Informationen, auf deren Basis die europäischen Institutionen ihre Entscheidungen treffen, können Interessengruppen den politischen Prozess in ihrem Sinne beeinflussen (Austen-Smith 1993; Lohmann 1993).

Die Europäische Kommission verfügt über das Initiativmonopol im europäischen Gesetzgebungsverfahren und ist daher verantwortlich für die Entwicklung neuer Gesetzgebungsvorschläge. Sie benötigt deshalb technische Expertise, um Gesetzgebungsvorschläge zu erarbeiten, die technisch einwandfrei sind und ein gegebenes regulatives Problem auf angemessene Weise lösen. Darüber hinaus ist die Kommission auf Informationen über die Präferenzen politisch wichtiger gesellschaftlicher Gruppen angewiesen, da diese ihrerseits die Positionen der nationalen Regierungen und des Europäischen Parlaments zu Kommissionsvorschlägen nachhaltig beeinflussen. Massiver Widerstand gesellschaftlicher Gruppen kann somit zu einem Scheitern von Kommissionsinitiativen im weiteren Verlauf des Gesetzgebungsprozesses führen. Trotz der stetig gewachsenen Kompetenzfülle und der hohen Komplexität europäischer Gesetzgebung ist die Europäische Kommission darüber hinaus chronisch personell unterbesetzt (McLaughlin et al. 1993, S. 201; Marks u. McAdam 1999, S. 105; Bouwen 2009, S. 20). Beispielsweise ist die Mitarbeiterzahl der Kommission weitaus kleiner als die der Stadt Rotterdam (Bouwen 2009, S. 20). Um an die notwendigen Informationen zu gelangen, ist die Kommission auf die Bereitstellung von Informationen durch externe Akteure angewiesen und unterhält daher intensive Kontakte zu Interessengruppen (Majone 1996, S. 72-74; Bouwen 2009, S. 22). Durch Bereitstellung der notwendigen Informationen können Interessengruppen den Inhalt der Kommissionsvorlagen beeinflussen (Aspinwall u. Greenwood 1998, S. 7).

Nachdem der Kommissionsvorschlag in den legislativen Prozess eingebracht wurde, wird er zum Rat und zum Europäischen Parlament weitergeleitet. Um in der Lage zu sein, den oftmals sehr technischen und hochkomplexen Kommissionsentwurf politisch zu bewerten und die Auswirkungen auf ihre Wähler nachvollziehen zu können, benötigen die Parlamentarier Informationen (Kohler-Koch 1997; Bouwen 2002). Die personelle Ausstattung der Mitglieder des Europäischen Parlaments ist allerdings ebenfalls sehr begrenzt und das Zeitbudget in den Sitzungswochen zumeist ausgeschöpft. Die Europaparlamentarier reisen permanent zwischen Brüssel, Straßburg und den von ihnen betreuten Heimatregionen hin und her, sodass für inhaltliche Arbeit nur wenig Zeit bleibt. Ihre Büros sind in der Regel nur mit zwei Referenten, einer Sekretärin sowie einem Praktikanten ausgestattet, die die Flut der Gesetzgebungsvorschläge bewältigen müssen. Interessengruppen sind in den Abgeordnetenbüros daher willkommenen Gäste, die die dringend benötigten Informationen bereitstellen (Kohler-Koch 1997, S. 6).

Auch nationale Regierungen im Rat benötigen Informationen von externen Akteuren, um die Gesetzgebungsvorschläge der Europäischen Kommission politisch bewerten zu können. Zwar können nationale Regierungen im Gegensatz zur Kommission und zu den Mitgliedern des Europäischen Parlaments auf nationale Ministerien zurückgreifen, allerdings stützten sich diese unter anderem auch auf Informationen, die von Interessengruppen bereitgestellt werden (Pappi u. Henning 1999, S. 279). Dies ist insbesondere der Fall, wenn es um Informationen

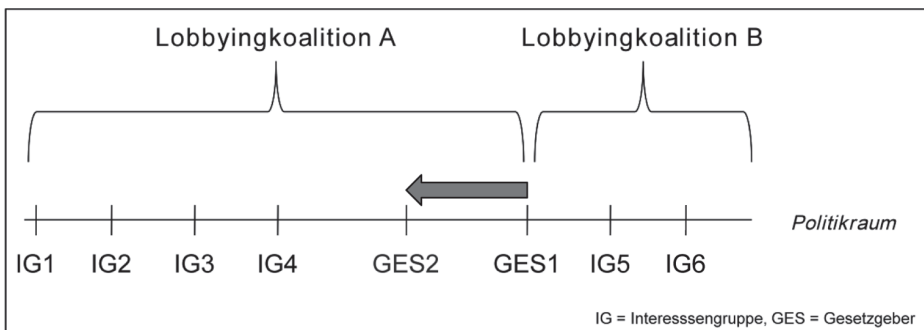
über die Präferenzen politisch wichtiger gesellschaftlicher Akteure geht (Pappi u. Henning 1999, S. 279). Dabei wird vor allem auf politische Informationen und technische Expertise von nationalen Interessengruppen zurückgegriffen (Saurugger 2009, S. 122). Interessengruppen stellen allerdings nicht nur den Ministerien auf nationaler Ebene Informationen bereit, sondern sie unterhalten auch enge Kontakte zu den Vorbereitungsgremien des Rates auf europäischer Ebene (Saurugger 2009, S. 120).

Zusammenfassend benötigen die Europäische Kommission, der Rat und das Europäische Parlament Informationen von Interessengruppen, um technisch einwandfreie Gesetzgebungsvorhaben auf den Weg zu bringen, die nicht am Widerstand wichtiger gesellschaftlicher Gruppen scheitern. Interessengruppen, die den europäischen Institutionen die entsprechenden Informationen liefern können, sind in der Lage, durch selektive Bereitstellung von Informationen den Gesetzgebungsprozess zu beeinflussen.

2.3 Lobbyingkoalitionen

Bisher wurde argumentiert, dass Lobbying als eine Austauschbeziehung konzeptualisiert werden kann, in der Informationen gegen politischen Einfluss gehandelt werden. Es ist allerdings irreführend, lediglich auf die Informationsbereitstellung einzelner Interessengruppen zu schauen und daraus Rückschlüsse auf deren Lobbyingenerfolg zu ziehen. Gesetzgebungsinitiativen führen zur Mobilisierung einer Vielzahl von Interessengruppen, die simultan versuchen, den Ausgang des legislativen Prozesses in ihrem Sinne zu beeinflussen. Lobbying ist daher kein individuelles Unterfangen, sondern ein komplexer, kollektiver Prozess, an dem zahlreiche Akteure beteiligt sind. Es wird daher angenommen, dass die Gruppierung von Interessengruppen in themenspezifische Lobbyingkoalitionen von entscheidender Bedeutung für den Lobbyingenerfolg von Interessengruppen ist (Hula 1999; Baumgartner et al. 2009). Eine Lobbyingkoalition ist definiert als eine Gruppe von Akteuren, die das gleiche politische Ziel verfolgen (Baumgartner et al. 2009, S. 6).

Abbildung 1: Lobbyingkoalitionen



Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 1 illustriert die Bedeutung von Lobbyingkoalitionen. Sechs Interessengruppen sowie ein Gesetzgeber sind entsprechend ihren politischen Positionen in einem eindimensionalen Politikraum dargestellt. Der entscheidende Referenzpunkt für die Identifizierung von themenspezifischen Lobbyingkoalitionen ist die Position, die der Gesetzgeber zu Beginn der Gesetzgebungsdebatte einnimmt (GES1). Alle Interessengruppen, die sich links von der anfänglichen Gesetzgeberposition befinden (IG1, IG2, IG3, IG4), versuchen, den Gesetzgeber im Politikraum weiter nach links zu verschieben, um die Distanz zwischen ihrer Präferenz und der Gesetzgeberposition zu verringern. Sie verfolgen damit ein gemeinsames politisches Ziel und bilden daher Lobbyingkoalition A. Interessengruppen, die sich auf der rechten Seite der anfänglichen Gesetzgeberposition befinden (IG5, IG6), versuchen hingegen, den politischen Entscheidungsträger im politischen Raum nach rechts zu verschieben und bilden deshalb Lobbyingkoalition B.

Die europäischen Institutionen sind in Gesetzgebungsdebatten mit einer Vielzahl von Interessengruppen konfrontiert, die gleichzeitig versuchen, den politischen Entscheidungsprozess in ihrem Sinne zu beeinflussen. Um verstehen zu können, warum einige Interessengruppen erfolgreich Lobbying betreiben, während andere Interessengruppen kaum Gehör finden, ist es notwendig, die aggregierte Informationsbereitstellung durch ihre Lobbyingkoalitionen zu betrachten. Das folgende Beispiel illustriert die Bedeutung von Lobbykoalitionen: IG1, IG2, IG3 und IG4 stellen allein jeweils eine mittelgroße Menge an Informationen bereit. IG5 stellt hingegen eine hohe Informationsmenge bereit während IG6 dem Gesetzgeber lediglich eine geringe Menge an Informationen liefert. Würde man die Interessengruppen lediglich einzeln betrachten, käme man zu dem Schluss, dass die Erfolgswahrscheinlichkeit für IG5 am höchsten ist, da IG5 dem Gesetzgeber die größte Menge an Informationen bereitstellt. Bezieht man aber den spezifischen Kontext dieser fiktiven Gesetzgebungsdebatte mit ein, verändert sich das Bild. Auf der Ebene der Lobbyingkoalitionen liefern IG1, IG2, IG3 und IG4 dem Gesetzgeber zusammen mehr Informationen als die ihnen entgegengesetzten IG5 und IG6, sodass erstere eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit haben als letztere.

Um den Lobbyingserfolg von Interessengruppen erklären zu können, ist es daher von zentraler Bedeutung die aggregierte Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen statt das Informationsangebot durch einzelne Interessengruppen zu betrachten. Entscheidend ist allerdings nicht die absolute Menge der Informationen, die Interessengruppen den europäischen Institutionen bereitstellen, sondern die Menge an Informationen relativ zur entgegengesetzten Lobbyingkoalition hinsichtlich eines bestimmten Gesetzgebungsvorhabens. Basierend auf den Ausführungen zum Informationsaustausch zwischen den europäischen Institutionen und Interessengruppen und der Bedeutung der Lobbyingkoalitionen, kann folgende Hypothese formuliert werden:

Hypothese: Je höher die relative Menge an Informationen, die von einer Lobbyingkoalition bereitgestellt wird, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass Interessengruppen, die dieser Koalition angehören, mit ihren Lobbyingaktivitäten erfolgreich sind.

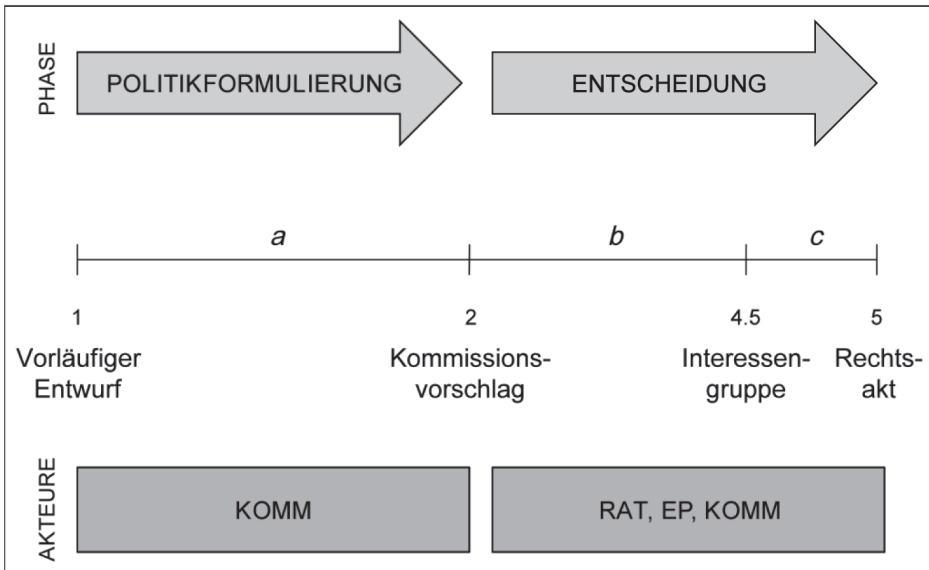
3. Forschungsdesign

Im Folgenden wird erläutert, wie der Datensatz zur empirischen Überprüfung der theoretischen Erwartungen konstruiert wurde. Es wird zunächst die Messung von Lobbyingerfolg diskutiert bevor die Auswahl der Gesetzgebungsvorhaben und Interessengruppen erklärt wird. Schließlich wird die Messung der unabhängigen Variablen dargelegt.

3.1 Messung von Lobbyingerfolg

Die theoretischen Erwartungen werden sowohl für die Politikformulierungs- als auch für die Entscheidungsphase getestet (siehe Abbildung 2). Die Politikformulierungsphase beginnt mit einem vorläufigen Gesetzgebungsentwurf der Kommission, beispielsweise einem Grünbuch oder einem Weißbuch, auf dessen Basis die Kommission eine öffentliche Konsultation durchführt. Die Politikformulierungsphase endet mit der Annahme des offiziellen Gesetzgebungsvorschlags, welche gleichermaßen den Beginn der Entscheidungsphase einläutet. Während dieser Phase verhandeln der Rat, das Europäische Parlament und die Kommission über die endgültige Ausgestaltung des Gesetzgebungsaktes.

Abbildung 2: EU-Gesetzgebungsprozess



Quelle: Eigene Darstellung.

Um den Lobbyingerfolg von Interessengruppen zu messen, stützt sich diese Studie auf die sogenannte „Präferenzrealisierungsmethode“, die die Präferenzen von Interessengruppen mit den Ergebnissen des legislativen Prozesses vergleicht, um damit Schlussfolgerungen hinsichtlich der Gewinner und Verlierer des politischen

Entscheidungsprozesses zu ziehen (z. B. Bailer 2004; Mahoney 2007; Baumgartner et al. 2009). Lobbyingenerfolg in der Politikformulierungs- und der Entscheidungsphase wird daher durch den Vergleich von Interessengruppenpräferenzen mit dem vorläufigen Gesetzgebungsentwurf, dem offiziellen Kommissionsvorschlag sowie dem endgültigen Rechtsakt gemessen.

Die Präferenzrealisierungsmethode hat verschiedene Vorteile gegenüber anderen Techniken der Erfolgsmessung (vgl. Dür 2008): Sie erlaubt eine objektive Messung, sie ist in der Lage, Erfolg zu erfassen unabhängig davon durch welche Lobbyingaktivitäten und Zugangspunkte dieser erzielt wurde und sie ist auf eine große Anzahl von Fällen anwendbar. Allerdings ist auch die Präferenzrealisierungsmethode mit mehreren Problemen behaftet (vgl. Dür 2008): Es ist erstens nicht möglich, die Aktivitäten und Kanäle zu identifizieren, die letztendlich zum Erfolg geführt haben. Darüber hinaus kann Erfolg ein Resultat des Einflusses einer bestimmten Interessengruppe sein, dieser Erfolg kann aber gleichermaßen durch andere Akteure herbeigeführt worden sein, sodass diese Interessengruppe lediglich in der glücklichen Lage war, dass andere Akteure die politischen Entscheidungsträger in ihrem Sinne beeinflusst haben (Barry 1980a, 1980b). Dennoch können durch die Präferenzrealisierungsmethode wichtige Erkenntnisse für die Erforschung von Interessengruppeneinfluss gewonnen werden, da Lobbyingenerfolg in enger Beziehung zu Interessengruppeneinfluss steht und die Ergebnisse der vorliegenden Analyse damit wichtige Erkenntnisse hinsichtlich der Determinanten von Interessengruppeneinfluss liefern (vgl. Mahoney 2007, S. 37).

Ein weiteres Problem der Präferenzrealisierungsmethode ist die Messung von Interessengruppenpräferenzen. Zur Lösung dieses Problems stützte ich mich auf das vor Kurzem entwickelte quantitative Textanalyseverfahren „Wordfish“, welches erlaubt, Präferenzen aus einer großen Anzahl von Texten zu extrahieren, ohne dass weitere Kenntnisse über die Dokumente erforderlich sind (Proksch u. Slapin 2008; Slapin u. Proksch 2008). Basierend auf relativen Worthäufigkeiten und der Annahme, dass Wörter einer Poisson-Verteilung folgen, schätzt Wordfish die Positionen von Texten in einem unidimensionalen Politikraum. Obwohl Gesetzgebungsvorhaben in der Regel verschiedene Themenkomplexe beinhalten wie Thomson et al. (2006) und Thomson (2011) diskutieren, zeigen Baumgartner et al. (2009) in einer empirischen Analyse von 98 Gesetzgebungsdebatten in den USA sowie Klüver (2009) in einer Fallstudie zu Interessengruppenlobbying in der EU, dass sich der Konflikt zwischen Interessengruppen in der Regel in einem eindimensionalen Politikraum abspielt, in dem sich zwei Lobbyingkoalitionen gegenüberstehen, wobei eine für den Erhalt des Status quo plädiert und die andere für einen Politikwechsel kämpft. Nichtsdestotrotz handelt es sich hier um eine vereinfachende Annahme. Die vorliegende Studie muss daher als ein erster Schritt in der systematischen Positions- und Einflussmessung verstanden werden, auf dessen Basis zukünftige Studien komplexere inhaltsanalytische Verfahren anwenden können, die die Dimensionalität von Gesetzgebungsdebatten empirisch überprüfen.

Zur Extraktion von Interessengruppenpräferenzen werden Positionspapiere verwendet, die Interessengruppen im Rahmen von Gesetzgebungskonsultationen der Kommission zuleiten. Basierend auf einem vorläufigen Gesetzgebungsvorschlag veranstaltet die Kommission eine öffentliche Konsultation, bei der Interes-

sengruppen Kommentare einreichen können, in denen sie ihre Sicht auf die Gesetzgebungsinitiative der Kommission darlegen. Erst nach Abschluss der Konsultation stellt die Kommission ihren offiziellen Gesetzgebungsvorschlag fertig, den sie dann an den Rat und das Europäische Parlament weiterleitet. Die Kommission hat diese Konsultationen im Jahr 2000 eingeführt und hat zwischen 2000 und 2007 554 mal von diesem Instrument Gebrauch gemacht (Quittkat 2011). Kommissionskonsultationen stellen daher eine wichtige und bisher kaum genutzte Datenquelle zur Messung von Interessengruppenpositionen dar.² Obwohl die Möglichkeit besteht, dass die Positionspapiere strategische Präferenzen wiedergeben, ist es plausibel anzunehmen, dass Interessengruppen ihre Präferenzen nicht systematisch über- bzw. untertreiben, sodass die enthüllten Präferenzen als Indikator für die ihnen zugrunde liegenden wahren Präferenzen verwendet werden können.

Die Position der Kommission vor der Konsultation wurde direkt aus dem vorläufigen Gesetzgebungsentwurf der Kommission extrahiert. Die Position des offiziellen Kommissionsvorschlags sowie des endgültigen Rechtsakts wurde aufgrund ihrer besonderen Struktur und Rechtsterminologie basierend auf Zusammenfassungen dieser Legislativdokumente gemessen, die vom EP angefertigt wurden und direkt mit der Textstruktur der Interessengruppendokumente vergleichbar sind. Die Vergleichbarkeit der Dokumente der EU-Institutionen mit den Positionspapieren der Interessengruppen wurde durch eine Analyse des Vokabulars dieser beiden Textquellen bestätigt. 90,77 Prozent der Begriffe, die von den europäischen Institutionen verwendet werden, kommen ebenfalls in den Interessengruppentexten vor. Bevor die quantitative Textanalyse durchgeführt werden konnte, wurden die Texte vorab bearbeitet. Es wurden Satzzeichen, Stopwörter, Zahlen und Währungsangaben entfernt, britisches und amerikanisches Englisch wurde vereinheitlicht, Rechtschreibfehler wurden korrigiert und sämtliche Textpassagen, die sich nicht direkt mit dem Gesetzgebungsvorhaben befassen, wurden entfernt. Schließlich wurden die Begriffe auf ihren Wortstamm reduziert („Stemming“), es wurde eine Worthäufigkeitsmatrix erstellt und alle Begriffe, die in weniger als 15 Prozent der Dokumente per Gesetzgebungskonsultation vorkommen, wurden entfernt.

Zur Überprüfung der Validität der Präferenzmessung wurden zwei Tests herangezogen. Es wurde einerseits eine Fallstudie durchgeführt, in der die Wordfish-Präferenzmessung mit „Wordscores“ und einer manuellen handcodierten Textanalyse verglichen wurde (Klüver 2009). Die manuell codierte Inhaltsanalyse sowie das Wordscores-Verfahren haben die Ergebnisse der Wordfish-Präferenzmessung weitestgehend bestätigt. Zur weiteren Überprüfung der Validität wurden Interessengruppen im Rahmen einer Umfrage nach ihren Kooperationspartnern und Gegenspielern bezüglich spezifischer Gesetzgebungsinitiativen befragt. Die Wordfish-Präferenzmessung wird als korrekt betrachtet, wenn Kooperationspartner auf der gleichen Seite des Politikraums zu finden sind während sich Gegen-

2 Quittkat (2011) und Persson (2007) haben bereits Kommissionskonsultationen untersucht. Ihre Analyse beschränkte sich allerdings auf die Anzahl der Eingaben unterschiedlicher Akteure. Eine systematische Inhaltsanalyse der Konsultationseingaben wurde bisher nur von Klüver (2009) durchgeführt.

spieler auf der gegenüberliegenden Seite befinden. Von 347 Interessengruppen, die Angaben über Kooperationspartner und Gegenspieler gemacht haben, wurden 79,54 Prozent richtig geschätzt, was die Validität der Wordfish-Messung weitestgehend bestätigt.

Damit Wordfish in der Lage ist, die Positionen von Texten ohne weitere Kenntnisse über die analysierten Dokumente zu schätzen, wird der Mittelwert der Positionen auf 0 und deren Standardabweichung auf 1 fixiert. Daher ist ein Vergleich absoluter Distanzen über verschiedene Legislativdebatten hinweg nicht möglich. Um gemäß der Präferenzrealisierungsmethode den Erfolg von Interessengruppen dennoch messen zu können, wird Lobbyingerfolg dichotom gemessen. Interessengruppen werden als erfolgreich angesehen, wenn sich die Distanz zwischen ihren Präferenzen und dem Ergebnis des Gesetzgebungsprozesses im Zeitverlauf verringert. Abbildung 2 illustriert die Erfolgsmessung. Der Referenzpunkt zur Erfolgsmessung ist der vorläufige Gesetzgebungsentwurf, da dieser den Beginn des Gesetzgebungsprozesses markiert und die Agenda der legislativen Debatte bestimmt. Interessengruppen bevorzugen jedes politische Ergebnis, das näher an ihrem Idealpunkt liegt als der vorläufige Gesetzgebungsentwurf. Die Interessengruppe in Abbildung 2 wird als erfolgreich in der Politikformulierungsphase betrachtet, da die Distanz b zum offiziellen Kommissionsvorschlag kleiner ist als die Distanz $a + b$ zum vorläufigen Gesetzgebungsentwurf. Da die Distanz c zum endgültigen Rechtsakt ebenfalls kleiner ist als die Distanz $a + b$ zum vorläufigen Gesetzgebungsentwurf, wird die Interessengruppe ebenfalls als erfolgreich während der Entscheidungsphase betrachtet.

Die Fokussierung auf die Politikformulierungs- und die Entscheidungsphase bedingt, dass der Startpunkt der Analyse der vorläufige Gesetzgebungsentwurf der Kommission ist. Es besteht die Möglichkeit, dass Interessengruppen bereits im Vorfeld Lobbying betrieben haben, sodass der vorläufige Gesetzgebungsentwurf bereits von Interessengruppen beeinflusst wurde. Die vorliegende Studie ist nicht in der Lage, dieses frühe Interessengruppenlobbying miteinzubeziehen. Dennoch leistet diese Studie einen wichtigen Beitrag durch die Vorstellung und systematische Anwendung eines neuen methodischen Ansatzes zur Messung von Lobbyingerfolg in der Politikformulierungs- und Entscheidungsphase, auf den spätere Studien zurückgreifen können, um Lobbying in früheren Phasen zu untersuchen.

3.2 Auswahl der Gesetzgebungsvorhaben und Interessengruppen

Der Datensatz wurde basierend auf einem zweistufigen Auswahlverfahren konzipiert. Es wurden zunächst 56 Gesetzgebungsvorhaben der Europäischen Kommission anhand von fünf Kriterien ausgewählt. In einem zweiten Schritt wurden alle Interessengruppen in den Datensatz aufgenommen, die sich an Konsultationen der Kommission bezüglich dieser Gesetzgebungsvorhaben beteiligt haben.

Die Gesetzgebungsvorschläge wurden anhand der folgenden fünf Kriterien ausgewählt: Erstens wurden nur Gesetzgebungsvorschläge aufgenommen, die von der Kommission zwischen dem 01.01.2000 und dem 31.12.2008 in den legislativen Prozess eingebracht wurden. Zweitens wurden, da das Initiativrecht der Kommission auf die erste Säule der EU beschränkt ist, nur Gesetzgebungsvor-

schläge ausgewählt, die unter diese Säule fallen.³ Drittens konzentriert sich der Datensatz auf Kommissionsvorschläge für Richtlinien und Verordnungen, um nur allgemeinverbindliche Legislativakte zu analysieren. Viertens wurden ausschließlich Gesetzgebungsvorhaben ausgewählt, die im Rahmen des Kodezisions- oder des Konsultationsverfahrens in den Legislativprozess eingebracht wurden.⁴ Fünftens hat die Kommission vor der Verabschiedung sämtlicher Gesetzgebungsvorschläge eine öffentliche Konsultation durchgeführt, sodass Positionspapiere zur Messung von Lobbyingerfolg vorhanden sind (Klüver 2009).

Es wurden sämtliche Gesetzgebungsvorschläge der Kommission aus der *PreLex*-Datenbank gewonnen, die diesen fünf Auswahlkriterien entsprechen.⁵ Insgesamt erfüllen 70 Kommissionsvorschläge alle Kriterien. Allerdings konnten aus folgenden Gründen nicht alle 70 Vorschläge analysiert werden: Für sechs Vorschläge hat die Kommission keinen vorläufigen Gesetzgebungsentwurf veröffentlicht, sodass es aufgrund der fehlenden Ausgangsposition der Kommission nicht möglich ist, den Lobbyingerfolg von Interessengruppen während der Politikformulierungsphase zu messen. Auf zwei weitere Vorhaben musste verzichtet werden, da sich weniger als zehn Interessengruppen an der Konsultation beteiligt haben und somit nicht genügend Texte für die Durchführung einer Wordfish-Analyse vorhanden sind (Proksch u. Slapin 2009). Fünf weitere Kommissionsvorschläge konnten aus verschiedenen Gründen nicht in den Datensatz aufgenommen werden.⁶ Schließlich wurde der Kommissionsvorschlag zum REACH-Chemikaliengesetz nicht in die Studie aufgenommen, da sich an dieser Konsultation mehr als 6000 Interessengruppen beteiligt haben, sodass die Analyse dieser einzelnen Legislativdebatte mehr Ressourcen verbraucht hätte als die Analyse aller anderen Gesetzgebungsdebatten zusammen. Diese Studie analysiert demnach den Lobbyingerfolg von Interessengruppen hinsichtlich 56 Gesetzgebungsverfahren.

Der zweite Schritt der Datensatzkonstruktion betrifft die Auswahl von Interessengruppen. Im Rahmen der Konsultationen, die die Kommission hinsichtlich der 56 ausgewählten Gesetzgebungsvorhaben durchgeführt hat, wurden insgesamt 4871 Kommentare eingereicht. Die Autoren dieser Kommentare können in neun Gruppen eingeteilt werden: Mitgliedsorganisationen (2643), Unternehmen (775), nationale öffentliche Institutionen (746), individuelle Bürger (282), Wissenschaftler (187), Internationale Organisationen (55), Drittstaaten (57), politische Parteien (8) sowie sonstige Akteure (118). Gemäß der Interessengruppendefinition von

3 Mit dem Vertrag von Lissabon, der am 1. Dezember 2009 in Kraft getreten ist, wurde diese Säulenstruktur aufgehoben.

4 Im Rahmen des Vertrags von Lissabon wurde das Kodezisionsverfahren in „ordentliches Gesetzgebungsverfahren“ umbenannt. Da die Gesetzgebungsvorschläge aber vor dem Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon von der Kommission eingebracht wurden, wird in dieser Studie die alte Terminologie verwendet.

5 Die *PreLex*-Datenbank wird von der Europäischen Kommission veröffentlicht und dokumentiert den Gesetzgebungsprozess für sämtliche Kommissionsvorlagen.

6 Zwei Vorschläge wurden ausgeschlossen, da die Kommission mehr als ein Positionspapier vor der Konsultation veröffentlicht hat, sodass es nicht möglich ist, lediglich eine Dimension zu identifizieren. Zwei Gesetzgebungsvorhaben wurden nicht in die Studie aufgenommen, da sie lediglich internationale Verträge in europäisches Recht umgesetzt haben. Ein weiterer Kommissionsvorschlag wurde nicht analysiert, da er lediglich einen bereits bestehenden Rechtsakt kodifiziert hat.

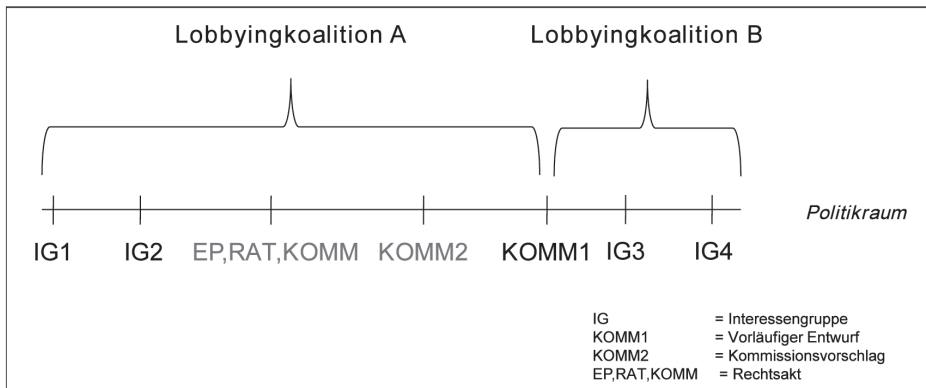
Beyers et al. (2008, S. 1106-1107), nach der Interessengruppen durch politisches Interesse, eine Organisation sowie durch Nichtbeteiligung an politischen Wahlen gekennzeichnet sind, konzentriert sich diese Studie auf Mitgliedsorganisationen und Unternehmen, da nur diese Akteurstypen diese Merkmale erfüllen. Weiterhin mussten Interessengruppen ausgeschlossen werden, die ihre Positionspapiere nicht in englischer Sprache verfasst haben oder aber Kommentare mit weniger als 100 Wörtern eingereicht haben, da Wordfish nur auf Texte in der gleichen Sprache und mit einer Mindestanzahl an Wörtern angewandt werden kann (Proksch u. Slapin 2009). Diese Studie stützt sich daher auf die Analyse von 2696 Interessengruppen. Von diesen Interessengruppen sind 46,96 Prozent auf nationaler Ebene und 53,04 Prozent auf europäischer Ebene organisiert.

Um Lobbyingenerfolg während der Entscheidungsphase zu messen, war es erforderlich, dass bereits ein Rechtsakt vorliegt. Es wurden daher nur Kommissionsvorschläge für die Analyse von Lobbyingenerfolg während der Entscheidungsphase ausgewählt, die der Rat und das Europäische Parlament vor dem 31.12.2010 verabschiedet haben. Von den 56 Gesetzgebungsvorhaben wurden 42 vor diesem Stichtag in europäisches Recht umgesetzt. Die vorliegende Studie analysiert demnach den Lobbyingenerfolg von 2696 Interessengruppen hinsichtlich 56 Gesetzgebungsdebatten während der Politikformulierungsphase sowie den Lobbyingenerfolg von 1793 Interessengruppen hinsichtlich 42 Gesetzgebungsvorhaben während der Entscheidungsphase.

3.3 Operationalisierung der unabhängigen Variablen

Informationsbereitstellung durch Interessengruppen wurde anhand der Länge ihrer Positionspapiere gemessen an der Anzahl der Wörter operationalisiert (siehe auch Klüver 2012b). Um die Qualität dieses Indikators zu verbessern, wurden zuvor sämtliche Textpassagen aus den Konsultationseingaben entfernt, die sich nicht direkt mit den Gesetzgebungsvorhaben befassen wie z. B. Kontaktdaten, Zitate des vorläufigen Gesetzgebungsentwurfs und Stopwörter.

Abbildung 3: Identifikation von Lobbyingkoalitionen



Quelle: Eigene Darstellung.

Um die Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen zu messen, mussten zunächst die Koalitionen identifiziert werden. Aufgrund der Unidimensionalitätsannahme von Gesetzgebungsdebatten können sämtliche Interessengruppen sowie die Positionen des vorläufigen Entwurfs, des Kommissionsvorschlags und des endgültigen Rechtsakts auf einer unidimensionalen Skala gemäß den von Wordfish ermittelten Positionen platziert werden (siehe Abbildung 3). Der zentrale Referenzpunkt für die Lobbyingkoalitionen ist aus theoretischer Hinsicht der ursprüngliche Kommissionsentwurf zu Beginn der Politikformulierungsphase, da er die Agenda und die Rahmenbedingungen der Gesetzgebungsdebatte bestimmt. Interessengruppen bevorzugen daher jedes Policy-Outcome, welches die Distanz zu ihrem Idealpunkt relativ zu dem ursprünglichen Kommissionsentwurf verringert. Alle Interessengruppen, die sich auf der gleichen Seite des Politikraumes in Bezug auf den vorläufigen Gesetzgebungsentwurf der Kommission befinden, bilden daher eine gemeinsame Lobbyingkoalition. Man könnte allerdings argumentieren, dass sich die Konstellation der Lobbyingkoalitionen in der Entscheidungsphase ändert, da der zentrale Referenzpunkt in dieser Phase der offizielle Kommissionsvorschlag ist. Allerdings ist es fraglich, ob sich Lobbyingkoalitionen mit der Verabschiedung des offiziellen Gesetzgebungsentwurfs schlagartig ändern und sich Interessengruppen, die bisher an einem Strang gezogen haben, auf einmal als Gegner gegenüberstellen. Um dennoch die Robustheit der Ergebnisse hinsichtlich einer alternativen Codierung der Lobbyingkoalitionen zu testen, habe ich die Mehrebenenregressionsanalyse in der Entscheidungsphase ebenfalls für die Codierung von Lobbyingkoalitionen basierend auf dem offiziellen Kommissionsvorschlag als Referenzpunkt berechnet. Unabhängig davon welche Identifikationsstrategie für Lobbyingkoalitionen gewählt wird, ergibt sich das gleiche Bild: Die relative Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen hat den erwarteten positiven und statistisch signifikanten Effekt auf die Erfolgswahrscheinlichkeit von Interessengruppen. Da sich die Ergebnisse substanziell nicht unterscheiden, werde ich lediglich die Ergebnisse basierend auf der Codierung der Lobbyingkoalitionen mit dem vorläufigen Entwurf als Referenzpunkt präsentieren.

Tabelle 1 bietet einen Überblick über die Größe und den Erfolg der Lobbyingkoalitionen. Zusätzlich gibt Tabelle 1 an, ob ein Wechsel in der Bewegung der europäischen Institutionen im Verlauf der Gesetzgebungsdebatte zu verzeichnen ist. Von den 42 Gesetzgebungsdebatten für die sowohl Informationen über die Positionierung der europäischen Institutionen während der Politikformulierungsphase sowie während der Entscheidungsphase vorhanden sind, kam es zu neun Wechseln in der Bewegung der europäischen Institutionen. Dies bedeutet, dass sich die Kommission während der Politikformulierungsphase zunächst in eine Richtung bewegt und dass sich die europäischen Institutionen während der Entscheidungsphase dann wieder in die entgegengesetzte Richtung im Politikraum bewegen.

Tabelle 1: Konfiguration und Erfolg der Lobbyingkoalitionen

Debatte	Politikformulierung		Entscheidungsphase		Bewegungswechsel	
	Nicht erfolgreiche IG	Erfolgreiche IG	Nicht erfolgreiche IG	Erfolgreiche IG	EU Institutionen	EU Institutionen
1	10	13	13	10	Ja	Ja
2	19	14	14	19	Ja	Ja
3	2	19	2	19	Nein	Nein
4	60	17	60	17	Nein	Nein
5	0	11	0	11	Nein	Nein
6	2	12	2	12	Nein	Nein
7	0	12	12	0	Ja	Ja
8	23	3	23	3	Nein	Nein
9	13	2	13	2	Nein	Nein
10	22	20	22	20	Nein	Nein
11	18	82	-	-	-	-
12	24	22	-	-	-	-
13	50	57	-	-	-	-
14	28	29	28	29	Ja	Ja
15	56	48	56	48	Nein	Nein
16	12	0	12	0	Nein	Nein
17	27	30	-	-	-	-
18	0	42	0	42	Nein	Nein
19	28	58	-	-	-	-
20	37	14	14	37	Ja	Ja
21	46	54	46	54	Nein	Nein
22	9	55	9	55	Nein	Nein
23	4	47	4	47	Nein	Nein
24	23	73	-	-	-	-
25	52	63	-	-	-	-
26	3	46	3	46	Nein	Nein
27	3	50	3	50	Nein	Nein

28	3	3,03%	96	96,97%	3	3,03%	96	96,97%	Nein
29	40	35,40%	73	64,60%	40	35,40%	73	64,60%	Nein
30	17	77,27%	5	22,73%	17	77,27%	5	22,73%	Nein
31	17	56,67%	13	43,33%	17	56,67%	13	43,33%	Nein
32	13	41,94%	18	58,06%	13	41,94%	18	58,06%	Nein
33	16	32,00%	34	68,00%	-	-	-	-	-
34	29	29,00%	71	71,00%	-	-	-	-	-
35	10	50,00%	10	50,00%	10	50,00%	10	50,00%	Nein
36	12	44,44%	15	55,56%	12	44,44%	15	55,56%	Nein
37	4	25,00%	12	75,00%	4	25,00%	12	75,00%	Nein
38	10	37,04%	17	62,96%	10	37,04%	17	62,96%	Nein
39	7	19,44%	29	80,56%	29	80,56%	7	19,44%	Ja
40	18	100,00%	0	0%	-	-	-	-	-
41	11	21,15%	41	78,85%	11	21,15%	41	78,85%	Nein
42	3	50,00%	3	50,00%	3	50,00%	3	50,00%	Ja
43	2	9,09%	20	90,91%	-	-	-	-	-
44	2	6,45%	29	93,55%	2	6,45%	29	93,55%	Nein
45	4	15,38%	22	84,62%	22	84,62%	4	15,38%	Nein
46	61	46,92%	69	53,08%	61	46,92%	69	53,08%	Nein
47	10	90,91%	1	9,09%	10	90,91%	1	9,09%	Nein
48	3	9,09%	30	90,91%	30	90,91%	3	9,09%	Ja
49	35	85,37%	6	14,63%	35	85,37%	6	14,63%	Nein
50	19	70,37%	8	29,63%	19	70,37%	8	29,63%	Nein
51	14	100,00%	0	0%	-	-	-	-	-
52	47	82,46%	10	17,54%	-	-	-	-	-
53	1	2,86%	34	97,14%	-	-	-	-	-
54	30	47,62%	33	52,38%	30	47,62%	33	52,38%	Nein
55	34	65,38%	18	34,62%	18	34,62%	34	65,38%	Ja
56	35	81,40%	8	18,60%	8	18,60%	35	81,40%	Nein
Mittelwerte	19,25	42,66%	28,89	57,34%	17,62	46,17%	25,07	53,83%	Wechsel = 9

Anmerkung: iG = Interessengruppen. Quelle: Eigene Berechnung.

Die Informationsbereitstellung durch eine Lobbyingkoalition wurde durch die Aggregation der Informationsbereitstellung aller Mitglieder relativ zu der gegenüberliegenden Lobbyingkoalition gemessen. Dabei ist zu beachten, dass sich die Werte für die Informationsbereitstellung zweier Koalitionen, die hinsichtlich des gleichen Gesetzgebungsvorhabens Lobbying betreiben, zu 100 addieren, da es sich um relative Werte handelt und sich pro Gesetzgebungsdebatte immer zwei Lobbyingkoalitionen gegenüberstehen. Wenn Lobbyingkoalition A 40 Prozent der Informationen bereitstellt, stellt Lobbyingkoalition B 60 Prozent bereit. Wenn Lobbyingkoalition A hingegen nur 39 Prozent bereitstellt, liefert Lobbyingkoalition B notwendigerweise 61 Prozent. Eine Erhöhung der Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalition A um einen Prozentpunkt impliziert also stets eine Verringerung der Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalition B um einen Prozentpunkt, was bei der Interpretation der Regressionskoeffizienten beachtet werden muss.

Basierend auf früheren Interessengruppenstudien, werden Kontrollvariablen auf der Interessengruppenebene sowie auf der Ebene der Gesetzgebungsvorhaben in die Analyse mit einbezogen (vgl. u. a. Dür u. de Bièvre 2007b; Mahoney 2007; Klüver 2011). Der Interessengruppentypus wurde anhand von Informationen, die von Interessengruppenwebsites sowie aus den Konsultationseingaben gewonnen wurden, codiert. Es wurde einerseits zwischen national und europäisch organisierten Interessengruppen und andererseits zwischen Unternehmen, sektionalen und zielorientierten Gruppen unterschieden.⁷ National organisierte Interessengruppen vertreten eine nationale Mitgliederbasis bzw. haben nur eine Unternehmensniederlassung in einem einzigen Mitgliedsstaat. Europäisch organisierte Interessengruppen vertreten eine europäische Mitgliederbasis bzw. haben Unternehmensniederlassungen in mindestens zwei Mitgliedsstaaten. Sektionale Interessengruppen repräsentieren ein Segment der Gesellschaft, wie beispielsweise Landwirte oder chemische Unternehmen, und Mitgliedschaft in diesen Gruppen ist für gewöhnlich auf dieses Segment beschränkt (Stewart 1958, S. 25). Zielorientierte Gruppen hingegen repräsentieren Bürger, die ein gemeinsames Ziel verfolgen. Ihre Mitgliedschaft ist nicht auf ein bestimmtes Segment der Gesellschaft beschränkt, sondern jeder, der sich diesem Ziel verpflichtet fühlt, kann der Interessengruppe beitreten (Stewart 1958, S. 25). 55,68 Prozent der in dieser Studie analysierten Interessengruppen sind sektionale Gruppen, 24,22 Prozent sind Unternehmen und 20,10 Prozent sind zielorientierte Gruppen.

Die Salienz von Gesetzgebungsvorhaben wird anhand der Anzahl der mobilisierten Interessengruppen operationalisiert, welche durch die Anzahl der erhaltenen Konsultationseingaben gemessen wird. Die Konflikthaftigkeit von Gesetzgebungsvorhaben wird anhand des Größenverhältnisses der beiden Lobbyingkoalitionen gemessen, die sich hinsichtlich eines Gesetzgebungsvorhabens gegenüberstehen. Konkret wird dieser Indikator durch die Division der Anzahl der Mitglieder der kleineren Koalition durch die Anzahl der Mitglieder der größeren Koalition operationalisiert. Dieses Maß liegt zwischen 0 und 1, wobei ein Wert

7 Im Englischen wird hinsichtlich der „sektionalen“ und „zielorientierten“ Gruppen zwischen „sectional“ und „cause groups“ unterschieden (Stewart 1958, S. 25).

von 0 keinen Konflikt bedeutet, während ein Wert von 1 maximalen Konflikt anzeigt. Ob es bereits einen europäischen Status quo gibt oder ein Gesetzgebungsvorhaben einen Rechtsbereich erstmals auf europäischer Ebene regelt, wird basierend auf der *EurLex*-Datenbank gemessen.⁸ Für jeden Gesetzgebungsvorschlag der Kommission verweist die *EurLex*-Datenbank auf bereits bestehende europäische Gesetzgebung, die durch den Kommissionsvorschlag modifiziert wird. Schließlich wurden auch noch Dummy-Variablen zur Unterscheidung verschiedener Politikfelder in die Mehrebenenanalyse aufgenommen, um zu untersuchen, ob Lobbyingerfolg nach Politikfeldern variiert. Tabelle 2 illustriert die Verteilung der 56 Gesetzgebungsvorhaben in verschiedene Politikfelder.

Tabelle 2: Gesetzgebungsvorhaben per Politikfeld

Politikfeld	Anzahl	Prozent
Wirtschaftspolitik	21	37,50
Energie und Transport	9	16,07
Umwelt	9	16,07
Gesundheit und Verbraucher	6	10,71
Justiz und Inneres	5	8,93
Informationsgesellschaft und Medien	4	7,14
Landwirtschaft	2	3,57
Total	56	100,00

Quelle: Eigene Berechnung.

4. Datenanalyse

In diesem Abschnitt wird die empirische Überprüfung der theoretischen Erwartungen anhand des oben diskutierten Datensatzes vorgestellt. Es wird zunächst kurz die Wahl des statistischen Modells erläutert. Danach werden die Ergebnisse anhand einer Regressionstabelle dargestellt. Zur weiteren Veranschaulichung der Effekte werden schließlich simulierte Wahrscheinlichkeiten in grafischer und tabellarischer Form präsentiert.

4.1 Statistisches Modell

Der Datensatz ist durch eine hierarchische Struktur gekennzeichnet, da Interessengruppen hinsichtlich bestimmter Gesetzgebungsvorhaben Lobbying betreiben. Interessengruppen, die die europäischen Institutionen hinsichtlich der gleichen Gesetzgebungsinitiative zu beeinflussen versuchen, sind daher von den gleichen Kontextfaktoren betroffen, wie beispielsweise die Salienz der Initiative oder die

8 Die *EurLex*-Datenbank ist eine von der Europäischen Union herausgegebene Datenbank, die Zugang zu all ihren Rechtsakten bietet.

Konflikthaftigkeit der Gesetzgebungsdebatte. Um dieser hierarchischen Datenstruktur gerecht zu werden, wird ein Mehrebenenmodell berechnet, das zwischen der Interessengruppenebene (erste Ebene) und der Ebene des Gesetzgebungsvorhabens (zweite Ebene) unterscheidet.⁹ Da Lobbyingenerfolg anhand einer dichotomen Variable gemessen wird, berechne ich ein logistisches Mehrebenenmodell, um die theoretischen Erwartungen empirisch zu überprüfen.

4.2 Mehrebenenanalyse

Tabelle 3 präsentiert die Ergebnisse der Mehrebenenregressionsanalyse. Das Modell in der erste Spalte überprüft die theoretischen Erwartungen für die Phase der Politikformulierung und das Modell in der zweiten Spalte analysiert die Entscheidungsphase, in der der Rat, das Europäische Parlament und die Kommission die endgültige Ausgestaltung des Rechtsakts aushandeln. Die Koeffizienten sind als Chancenverhältnisse angegeben. Wie erwartet hat die Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen in der Tat einen statistisch signifikanten, positiven Effekt auf die Erfolgswahrscheinlichkeit von Interessengruppen. Je größer die relative Menge an Informationen, die eine Lobbyingkoalition den europäischen Institutionen bereitstellt, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass Interessengruppen, die dieser Koalition angehören, mit ihren Lobbyingaktivitäten erfolgreich sind. Ein Anstieg der Informationsbereitstellung durch eine Lobbyingkoalition *A* um einen Prozentpunkt, welche gleichzeitig eine Verringerung der Informationsbereitstellung der entgegengesetzten Lobbyingkoalition *B* um einen Prozentpunkt impliziert, führt zu einer Steigerung der Erfolgchance der Interessengruppen, die Lobbyingkoalition *A* angehören, um 2,2 Prozent während der Politikformulierungsphase und um 1,8 Prozent während der Entscheidungsphase.¹⁰

9 Während bei dieser Modellspezifikation Interessengruppen als Untersuchungseinheiten fungieren, besteht alternativ die Möglichkeit, eine Regressionsanalyse auf der Aggregatenebene mit den Lobbyingkoalitionen als Untersuchungseinheiten zu berechnen. Allerdings führt dieses Vorgehen zu einem unnötigen Informationsverlust, da für zentrale Variablen auf der Interessengruppenebene wie beispielsweise Akeurstypus oder Informationsbereitstellung nicht kontrolliert werden kann. Frühere Interessengruppenstudien haben der Unterscheidung zwischen zielorientierten und sektionalen Gruppen sowie der Informationsbereitstellung durch individuelle Interessengruppen erhebliche Bedeutung beigemessen (z. B. Bouwen 2004; Dür u. De Bièvre 2007a; Eising 2007; Klüver 2012a). Eine Aggregierung der Daten zur Durchführung einer Regressionsanalyse auf der Ebene der Lobbyingkoalitionen führt daher zu einem unnötigen Verlust an Informationen, ohne dass ein zusätzlicher Erkenntnisgewinn zu erwarten wäre. Neben diesen theoretischen Erwägungen spielen auch noch statistische Aspekte eine Rolle, da eine Aggregatanalyse basierend auf 112 Fällen, wobei jeweils zwei Fälle in eine Gesetzgebungsdebatte geclustert sind, es nicht erlaubt, eine Mehrebenenanalyse durchzuführen, die bei einer solchen hierarchischen Datenstruktur geboten ist.

10 Wie bereits im Forschungsdesign erläutert, addieren sich die Werte für die Informationsbereitstellung zweier Koalitionen, die hinsichtlich des gleichen Gesetzgebungsvorhabens Lobbying betreiben, zu 100, sodass eine Erhöhung der Informationsbereitstellung von Lobbyingkoalition *A* um einen Prozentpunkt stets eine Verringerung der Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalition *B* um einen Prozentpunkt impliziert.

Tabelle 3: Ergebnisse der Mehrebenenanalyse

Variablen	Formulierungsphase	Entscheidungsphase
Feste Effekte		
<i>Erklärende Variable</i>		
Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen	1,022*** (0,003)	1,018*** (0,004)
Kontrollvariablen		
Typ: Sektionale Gruppen	1,107 (0,130)	1,047 (0,156)
Typ: Zielorientierte Gruppen	0,984 (0,148)	1,256 (0,239)
Europäisch organisierte Gruppen	1,250* (0,115)	1,020 (0,121)
Informationsbereitstellung durch einzelne Interessengruppen	0,982 (0,023)	1,020 (0,026)
Salienz	1,004 (0,004)	1,011 (0,007)
Konflikt	0,344 (0,242)	0,632 (0,591)
Existenz eines europäischen SQ	0,841 (0,377)	0,371 (0,218)
Policy: Energie und Transport	0,858 (0,503)	1,212 (0,915)
Policy: Informationsgesellschaft und Medien	1,040 (0,797)	0,566 (0,512)
Policy: Landwirtschaft	0,194 (0,191)	0,885 (1,002)
Policy: Justiz und Inneres	0,139** (0,103)	0,052* (0,068)
Policy: Umwelt	1,076 (0,627)	1,190 (0,969)
Policy: Gesundheit und Verbraucher	0,856 (0,602)	2,340 (2,158)
Zufällige Effekte		
Varianz auf der Ebene des Gesetzgebungs-vorhabens	1,604	2,024
N / Gesetzgebungsvorhaben	2696 / 56	1793 / 42

Variablen	Formulierungsphase	Entscheidungsphase
AIC	3125	1959
BIC	3220	2047
Likelihood Ratio Test	0,000	0,000

Anmerkungen: *** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$. Das Referenzmodell für den Likelihood-Ratio-Test ist das Varianz-Dekompositions-Modell. Die Referenzkategorie für sektionale und zielorientierte Gruppen sind Unternehmen, Referenzkategorie für europäisch organisierte Gruppen sind national organisierte Gruppen, Referenzkategorie für die verschiedenen Policy-Felder ist Wirtschaftspolitik.

Quelle: Eigene Berechnung.

Die Mehrebenenregressionsanalyse zeigt darüber hinaus, dass die Erfolgchancen von europäisch organisierten Interessengruppen während der Politikformulierungsphase signifikant höher sind als die Erfolgchancen national organisierter Interessengruppen. Während der Entscheidungsphase ist hingegen kein systematischer Unterschied in der Erfolgswahrscheinlichkeit von national und europäisch organisierten Interessengruppen zu verzeichnen. Diese Ergebnisse stehen im Einklang mit den Ergebnissen verschiedener Studien, die gezeigt haben, dass die Europäische Kommission europäisch organisierte Interessengruppen anderen Akteuren bevorzugt und deren Gründung sogar finanziell unterstützt (z. B. Mahoney u. Beckstrand 2011). Aufgrund ihres Initiativmonopols ist die Europäische Kommission für die Politikformulierung in der Europäischen Union allein verantwortlich und sie kann daher in dieser Phase verstärkt auf europäisch organisierte Interessengruppen zurückgreifen. In der Entscheidungsphase hingegen sind vor allem der Rat und das EP am Zug, die ebenfalls enge Verbindungen zu national organisierten Interessengruppen unterhalten, sodass die europäisch organisierten Interessengruppen ihre Privilegien gegenüber national organisierten Interessengruppen in dieser Phase einbüßen.

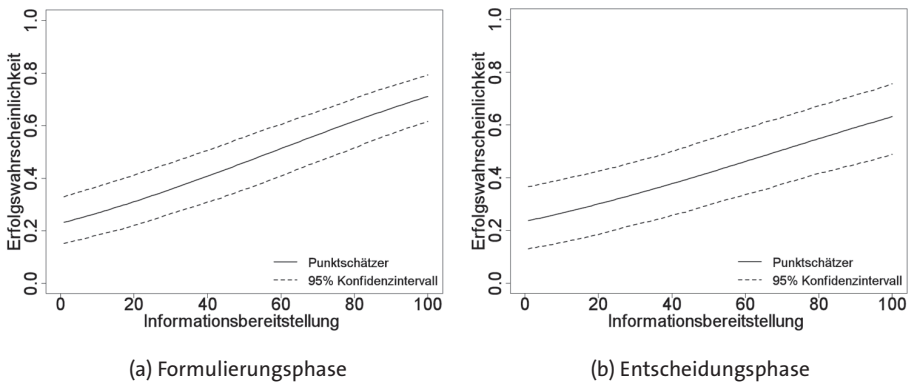
Im Hinblick auf Lobbyingserfolg in verschiedenen Politikfeldern zeigt die Mehrebenenanalyse, dass Lobbyingserfolg in der Innen- und Justizpolitik weitaus unwahrscheinlicher ist als in anderen Politikfeldern. Dieser Effekt ist sowohl in der Politikformulierungs- als auch in der Entscheidungsphase festzustellen. Dieser Befund deutet darauf hin, dass die europäischen Institutionen und vor allem die Mitgliedsstaaten die politischen Entscheidungen in der Innen- und Justizpolitik weitgehend isoliert von organisierten Interessen treffen.¹¹ Alle anderen Kontrollvariablen haben keinen systematischen Effekt auf den Lobbyingserfolg von Interessengruppen. Dies gilt insbesondere auch für die Informationsbereitstellung durch einzelne Interessengruppen, was bestätigt, dass die entscheidende Analyseebene nicht einzelne Interessengruppen, sondern ganze Lobbyingkoalitionen sind.

11 Dieser Effekt ist unabhängig davon welches der sieben Politikfelder als Referenzkategorie ausgewählt wird. Lediglich im Fall von Landwirtschaftspolitik als Referenzkategorie während der Politikformulierungsphase ist die statistische Signifikanz nicht gegeben, die Richtung des Effekts ist jedoch konstant.

4.3 Veranschaulichung der Effekte

Um den Effekt der Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen zu veranschaulichen, wurden vorhergesagte Wahrscheinlichkeiten simuliert (King et al. 2000). Abbildung 4 illustriert wie sich die vorhergesagte Erfolgswahrscheinlichkeit mit der Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen verändert während die Kontrollvariablen konstant gehalten werden. Sowohl in der Phase der Politikformulierung als auch in der Entscheidungsphase ist ein stetiger Anstieg der Erfolgswahrscheinlichkeit zu konstatieren. Je höher die Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass Interessengruppen erfolgreich Lobbying betreiben. Hinsichtlich der Größe des Effekts deutet Abbildung 4 darauf hin, dass der Effekt sowie die durchschnittliche Erfolgswahrscheinlichkeit in der Politikformulierungsphase geringfügig größer sind als in der Entscheidungsphase. Allerdings ist hierbei zu beachten, dass Effektgrößen in unterschiedlichen logistischen Regressionsmodellen nur bedingt vergleichbar sind (Mood 2010).¹²

Abbildung 4: Effekt der Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen



Quelle: Eigene Darstellung.

Um die Effektstärke noch weiter zu illustrieren, wurden zudem „first differences“ simuliert, um zu demonstrieren, wie sich die Erfolgswahrscheinlichkeit verändert, wenn Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen variiert, während die Kontrollvariablen konstant gehalten werden (King et al. 2000). Tabelle 4 enthält in der ersten Spalte die Veränderung der Informationsbereitstellung. In der zweiten Spalte werden die damit einhergehenden Veränderungen in der Erfolgswahrscheinlichkeit präsentiert, während die dritte und vierte Spalte das 95 Pro-

¹² Mood (2010, S. 78) empfiehlt zur Bewertung von Effektgrößen in unterschiedlichen logistischen Regressionsmodellen lineare Wahrscheinlichkeitsmodelle zu berechnen. Die Ergebnisse des linearen Wahrscheinlichkeitsmodell bestätigen, dass die Größe des Effekts in der Politikformulierungsphase größer ist als in der Entscheidungsphase. Da lineare Wahrscheinlichkeitsmodelle aber aus verschiedenen anderen Gründen kritisiert werden, werde ich diese Ergebnisse hier nicht näher diskutieren.

zent Konfidenzintervall beinhalten. Eine statistisch signifikante Veränderung der Erfolgswahrscheinlichkeit ist festzustellen, wenn sowohl die Ober- als auch die Untergrenze des 95 Prozent Konfidenzintervalls oberhalb (positiver Effekt) bzw. unterhalb (negativer Effekt) von Null liegen. Alle dargestellten Wahrscheinlichkeitsveränderungen sind dementsprechend statistisch signifikant, da die Konfidenzintervalle ausschließlich im positiven Wertebereich liegen. Wenn sich die Informationsbereitstellung einer Lobbyingkoalition in der Politikformulierungsphase von 25 auf 50 Prozent erhöht, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Interessengruppen erfolgreich Lobbying betreiben um etwa 13 Prozentpunkte. Falls die Informationsbereitstellung von 50 auf 75 Prozent erhöht wird, steigt die Erfolgswahrscheinlichkeit während der Phase der Politikformulierung um ebenfalls durchschnittlich 13 Prozentpunkte. In der Entscheidungsphase führt eine Steigerung der Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen von 25 auf 50 Prozent zu einer um durchschnittlich 10 Prozentpunkte höheren Erfolgswahrscheinlichkeit. Gleichermaßen steigt die Wahrscheinlichkeit des Lobbyingerfolgs um etwa 11 Prozentpunkte, wenn die Informationsbereitstellung durch Lobbyingkoalitionen von 50 auf 75 Prozent erhöht wird.

Tabelle 4: Effekt der Informationsbereitstellung auf die Erfolgswahrscheinlichkeit

Veränderung der Informationsbereitstellung	Veränderung der Erfolgswahrscheinlichkeit	95% Konfidenzintervall	
<i>Formulierungsphase</i>			
0 - 25%	0,104	0,081	0,128
25 - 50%	0,126	0,097	0,155
50 - 75%	0,131	0,099	0,163
75 - 100%	0,120	0,094	0,145
<i>Entscheidungsphase</i>			
0 - 25%	0,084	0,053	0,113
25 - 50%	0,099	0,060	0,136
50 - 75%	0,108	0,068	0,149
75 - 100%	0,105	0,064	0,146

Quelle: Eigene Berechnung.

5. Fazit

Trotz der zentralen Rolle von Interessengruppen in der Europäischen Union, gibt es kaum Studien, die den Lobbyingerfolg von Interessengruppen empirisch untersuchen. Die vorliegende Studie hat argumentiert, das Lobbyingerfolg maßgeblich von der Bereitstellung von Informationen durch Lobbyingkoalitionen abhängt. Basierend auf einer quantitativen Textanalyse von Gesetzgebungskonsultationen

der Kommission wurden die theoretischen Erwartungen anhand einer Mehrebenenanalyse des Lobbyingerfolgs von 2696 Interessengruppen hinsichtlich 56 Gesetzgebungsinitiativen untersucht. Diese Analyse wurde sowohl für die Phase der Politikformulierung durch die Kommission als auch für die Entscheidungsphase durchgeführt, in der der Rat, das EP und die Kommission die Ausgestaltung des finalen Rechtsakts verhandeln.

Die empirische Analyse hat die zentralen theoretischen Aussagen bestätigt: Die Bereitstellung von Informationen hat einen statistisch signifikanten, positiven Effekt auf die Erfolgswahrscheinlichkeit von Interessengruppen. Die europäischen Institutionen und Interessengruppen sind wechselseitig voneinander abhängig. Während die Kommission, der Rat und das Europäische Parlament von den Interessengruppen Informationen benötigen, um Gesetzgebungsvorschläge auszuarbeiten und politisch zu bewerten, streben die Interessengruppen nach politischer Einflussnahme. Durch die Bereitstellung von Informationen können Interessengruppen den Inhalt von Gesetzgebungsinitiativen in ihrem Sinne beeinflussen, da sie die Sichtweise der europäischen Institutionen auf Gesetzgebungsvorhaben bestimmen können. Die empirische Analyse hat gezeigt, dass Informationsbereitstellung sowohl in der Phase der Politikformulierung als auch in der Entscheidungsphase eine wichtige Rolle spielt. Informationsbereitstellung ist daher ein wichtiger Bestandteil einer erfolgreichen Lobbyingstrategie.

Darüber hinaus wurde die Bedeutung von Lobbyingkoalitionen empirisch bestätigt. Die Bereitstellung von Informationen durch einzelne Interessengruppen hat wie erwartet keinen systematischen Effekt auf den Lobbyingerfolg. Die Bereitstellung von Informationen durch Lobbyingkoalitionen hat hingegen den erwarteten statistisch signifikanten, positiven Effekt. Um nachvollziehen zu können, warum manche Interessengruppen in der Lage sind, ihre Präferenzen erfolgreich in den Gesetzgebungsprozess der Europäischen Union einzubringen, während das Lobbying anderer Akteure weitgehend ungehört bleibt, ist es erforderlich, die Positionierung von Interessengruppen in der spezifischen Gesetzgebungsdebatte zu beachten. Gesetzgebungsinitiativen mobilisieren eine Vielzahl von Interessengruppen, die simultan versuchen, den politischen Entscheidungsprozess in ihrem Sinne zu beeinflussen. Lobbying ist folglich ein kollektiver Prozess: Interessengruppen, die das gleiche politische Ziel verfolgen bilden eine Lobbyingkoalition, deren vereinte Kräfte für den Lobbyingerfolg maßgeblich sind. Es ist daher entscheidend wie viele Informationen durch eine Lobbyingkoalition insgesamt bereitgestellt werden. Aus diesem Grund ist es nicht überraschend, dass frühere Studien, die allein die Informationsbereitstellung einzelner Interessengruppen betrachtet haben, zu unterschiedlichen Ergebnissen gekommen sind. Zukünftige Studien müssen deshalb die Positionierung von Interessengruppen und die daraus resultierende Gruppierung in themenspezifische Lobbyingkoalitionen in ihre Analyse einbeziehen.

Die vorliegende Studie hat einen wichtigen Beitrag zum Verständnis der Rolle von Interessengruppen in der Europäischen Union geleistet. Es wurde gezeigt, dass die Bereitstellung von Informationen ein wichtiges Element einer erfolgreichen Lobbyingstrategie darstellt. Dieses Ergebnis deutet daraufhin, dass die Einbindung von Interessengruppen die Output-Legitimität der Europäischen Union

erhöht. Die europäischen Institutionen setzten die Präferenzen von Interessengruppen nicht vorbehaltlos in europäische Politik um, sondern sie beanspruchen Informationen, um technisch sachgerechte und politisch austarierte Gesetzgebungsinitiativen auf den Weg zu bringen. Interessengruppen verbessern daher die Problemlösungsfähigkeit der europäischen Institutionen und tragen somit zur Output-Legitimität der Europäischen Union bei. Inwiefern Interessengruppen hingegen die Input-Legitimität der Europäischen Union steigern oder diese sogar gefährden, kann diese Studie nicht abschließend beantworten. Es ist einerseits festzustellen, dass es keinen systematischen Unterschied hinsichtlich der Erfolgswahrscheinlichkeit von Unternehmen, sektionalen und zielorientierten Gruppen gibt. Andererseits hat die Autorin (Klüver 2012b) in einer anderen Studie gezeigt, dass Informationsbereitstellung mit der finanziellen Ausstattung sowie dem Grad an funktionaler Differenzierung, Dezentralisierung und Professionalisierung von Interessengruppen steigt. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass Interessengruppen mit entsprechenden Organisationsstrukturen eher in der Lage sind, erfolgreich Lobbying zu betreiben. Um den Beitrag von Interessengruppen zur Input-Legitimität der EU umfassend bewerten zu können, müssen zukünftige Studien die Mitgliederstruktur, die internen Entscheidungsverfahren sowie die Organisationsstrukturen unterschiedlicher Interessengruppentypen empirisch untersuchen und in Beziehung zu ihrem Lobbyingerfolg setzen.

Literatur

- Aspinwall, Mark, und Justin Greenwood. 1998. Conceptualising Collective Action in Europe. In *Collective Action in Europe: Interests and the New Politics of Associability*, Hrsg. Dies., 1-30. London/New York: Routledge.
- Austen-Smith, David. 1993. Information and influence: Lobbying for agendas and votes. *American Journal of Political Science* 37:799-833.
- Austen-Smith, David, und John R. Wright. 1994. Counteractive Lobbying. *American Journal of Political Science* 38:25-44.
- Bailer, Stefanie. 2004. Bargaining success in the European Union: The impact of exogenous and endogenous power resources. *European Union Politics* 5:99-123.
- Barry, Brian. 1980a. Is it better to be powerful or lucky? Part 1. *Political Studies* 28:183-194.
- Barry, Brian. 1980b. Is it better to be powerful or lucky? Part 2. *Political Studies* 28:338-352.
- Baumgartner, Frank R., Jeffrey M. Berry, Marie Hojnacki, David C. Kimball und Beth L. Leech. 2009. *Lobbying and Policy Change: Who Wins, Who Loses, and Why*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bernhagen, Patrick, und Thomas Bräuninger. 2005. Structural Power and Public Policy: A Signaling Model of Business Lobbying in Democratic Capitalism. *Political Studies* 53:43-64.
- Beyers, Jan, Rainer Eising und William Maloney. 2008. Researching Interest Group Politics in Europe and Elsewhere: Much We Study, Little We Know? *West European Politics* 31:1103-1128.

- Bouwen, Pieter. 2002. Corporate Lobbying in the European Union: The Logic of Access. *Journal of European Public Policy* 9:365-390.
- Bouwen, Pieter. 2004. Exchanging Access Goods for Access: A Comparative Study of Business Lobbying in the European Union Institutions. *European Journal of Political Research* 43:337-369.
- Bouwen, Pieter, 2009. The European Commission. In *Lobbying in the European Union: Institutions, Actors, and Issues*, Hrsg. David Coen und Jeremy Richardson, 19-38. Oxford: Oxford University Press.
- Broscheid, Andreas, und David Coen. 2003. Insider and Outsider Lobbying of the European Commission: An Informational Model of Forum Politics. *European Union Politics* 4:165-189.
- Crombez, Christophe. 2002. Information, Lobbying and the Legislative Process in the European Union. *European Union Politics* 3:7-32.
- Dür, Andreas. 2008. Measuring Interest Group Influence in the EU: A Note on Methodology. *European Union Politics* 9:559-576.
- Dür, Andreas, und Dirk De Bièvre. 2007a. Inclusion Without Influence? NGOs in European Trade Policy. *Journal of Public Policy* 27:79-101.
- Dür, Andreas, und Dirk de Bièvre. 2007b. The Question of Interest Group Influence. *Journal of Public Policy* 27:1-12.
- Eising, Rainer. 2004. Multilevel Governance and Business Interests in the European Union. *Governance* 17:211-245.
- Eising, Rainer. 2007. Institutional Context, Organizational Resources and Strategic Choices: Explaining Interest Group Access in the European Union. *European Union Politics* 8:329-362.
- Grossman, Gene M., und Elhanan Helpman. 2001. *Special Interest Politics*. Cambridge: MIT Press.
- Hall, Richard L., und Alan Deardorff. 2006. Lobbying as Legislative Subsidy. *American Political Science Review* 100:69-84.
- Henning, Christian H. C. A., und Andreas Wald. 2000. Zur Theorie der Interessenvermittlung: Ein Netzwerkansatz dargestellt am Beispiel der Gemeinsamen Europäischen Agrarpolitik. *Politische Vierteljahresschrift* 41:647-676.
- Hula, Kevin W. 1999. *Lobbying Together: Interest Group Coalitions in Legislative Politics*. Washington: Georgetown University Press.
- King, Gary, Michael Tomz und Jason Wittenberg. 2000. Making the Most of Statistical Analyses: Improving Interpretation and Presentation. *American Journal of Political Science* 44:341-355.
- Klüver, Heike. 2009. Measuring Interest Group Influence Using Quantitative Text Analysis. *European Union Politics* 10:535-549.
- Klüver, Heike. 2011. The Contextual Nature of Lobbying: Explaining Lobbying Success in the European Union. *European Union Politics* 12:483-506.
- Klüver, Heike. 2012a. Biasing Politics? Interest Group Participation in European Policy-Making. *West European Politics* 35. Im Erscheinen.
- Klüver, Heike. 2012b. Informational Lobbying in the European Union: The Effect of Organizational Characteristics. *West European Politics* 35: 491-510.
- Kohler-Koch. 1997. Organized Interests in the EC and the European Parliament. *European Integration Online Papers* 1.

- Kohler-Koch, Beate, und Barbara Finke. 2007. The Institutional Shaping of EU-Society Relations: A Contribution to Democracy Via Participation? *Journal of Civil Society* 3:205-221.
- Lohmann, Susanne. 1993. A Signaling Model of Informative and Manipulative Political Action. *American Political Science Review* 87:319-333.
- Lohmann, Susanne. 1995. Information, Access, and Contributions: A Signaling Model of Lobbying. *Public Choice* 85:267-284.
- Lohmann, Susanne. 1998. An Information Rationale for the Power of Special Interests. *American Political Science Review* 92:809-827.
- Mahoney, Christine. 2007. Lobbying Success in the United States and the European Union. *Journal of Public Policy* 27:35-56.
- Mahoney, Christine, und Michael Joseph Beckstrand. 2011. Following the Money: EU Funding of Civil Society Organizations. *Journal of Common Market Studies* 49:1339-1361.
- Majone, Giandomenico, 1996. The European Commission as Regulator. In *Regulating Europe*, Hrsg. Ders., 61-79. London: Routledge.
- Marks, Gary, und Doug McAdam. 1996. Social Movements and the Changing Structure of Political Opportunity in the European Community. *West European Politics* 18:249-278.
- Marks, Gary, und Doug McAdam. 1999. On the Relationship of Political Opportunities to the Form of Collective Action: the Case of the European Union. In *Social Movements in a Globalizing World*, Hrsg. Hanspeter Kriesi, Donatella Della Porta und Dieter Rucht, 97-111. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Mayhew, David R. 1974. *Congress: The Electoral Connection*. New Haven: Yale University Press.
- McLaughlin, Andrew M., Grant Jordan und William Maloney. 1993. Corporate Lobbying in the European Community. *Journal of Common Market Studies* 31:191-212.
- Mood, Carina. 2010. Logistic Regression: Why We Cannot Do What We Think We Can Do, and What We Can Do About It. *European Sociological Review* 26:67-82.
- Moravcsik, Andrew. 1993. Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies* 31:473-524.
- Pappi, Franz U., und Christian H. C. A. Henning. 1999. The Organization of Influence on the EC's Common Agricultural Policy: A Network Approach. *European Journal of Political Research* 36:257-281.
- Persson, Thomas. 2007. Democratizing European Chemicals Policy: Do Consultations Favour Civil Society Participation? *Journal of Civil Society* 3:223-238.
- Potters, Jan, und Frans van Winden. 1990. Modelling Political Pressure as Transmission of Information. *European Journal of Political Economy* 6:61-88.
- Potters, Jan, und Frans van Winden. 1992. Lobbying and Asymmetric Information. *Public Choice* 74:269-292.
- Proksch, Sven-Oliver, und Jonathan B. Slapin. 2008. *WORDFISH: Scaling Software for Estimating Political Positions from Texts*. Version 1.3 (22. Januar 2009), <http://www.wordfish.org>. Zugegriffen: Januar 2009.
- Proksch, Sven-Oliver, und Jonathan B. Slapin. 2009. How to Avoid Pitfalls in Statistical Analysis of Political Texts: The Case of Germany. *German Politics* 18:323-344.

- Quittkat, Christine. 2011. The European Commission's Online Consultations – A Success Story? *Journal of Common Market Studies* 49:653-674.
- Sabatier, Paul A. 1988. An Advocacy Coalition Framework of Policy Change and the Role of Policy-Oriented Learning Therein. 21:129-168.
- Saurugger, Sabine, 2009. COREPER and National Governments. In *Lobbying the European Union: Institutions, Actors, and Issues*, Hrsg. David Coen und Jeremy Richardson, 105-127. Oxford: Oxford University Press.
- Slapin, Jonathan B., und Sven-Oliver Proksch. 2008. A Scaling Model for Estimating Time-Series Party Positions from Texts. *American Journal of Political Science* 52:705-722.
- Stewart, John David. 1958. *British Pressure Groups: Their Role in Relation to the House of Commons*. Oxford: Clarendon Press.
- Strøm, Kaare, und Wolfgang C. Müller. 1999. Political Parties and Hard Choices. In *Policy, Office or Votes? How Political Parties in Western Europe Make Hard Decisions*, Hrsg. Wolfgang C. Müller und Kaare Strøm, 1-35. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thomson, Robert. 2011. *Resolving Controversy in the European Union: Legislative Decision-making Before and After Enlargement*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und Thoms Köni. 2006. *The European Union Decides*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tallberg, Jonas. 2002. Delegation to Supranational Institutions: Why, How, and with What Competences? *West European Politics* 25:23-46.

Autorinnenangaben:

Dr. Heike Klüver,
 Nuffield College, Department of Politics and International Relations,
 University of Oxford, New Road, Oxford, OX1 1NF, United Kingdom
 heike.kluever@politics.ox.ac.uk