

weitaus mehr als das Werben von Bundestagsabgeordneten für die Positionen von Unternehmen oder Verbänden, für die sie einer bezahlten Nebentätigkeit nachgehen. Wenn man Nebentätigkeiten von Abgeordneten jedoch unter dem Aspekt der Interessenvertretung und gar der Überschrift „Lobbyismus im Deutschen Bundestag“ betrachtet, wäre es wichtig, eine entsprechende Einordnung von Nebentätigkeiten in den Zusammenhang aller Erscheinungsformen des Lobbyismus vorzunehmen, was der Autor jedoch unterlässt. Relevant wäre hierbei nicht nur die Frage, inwieweit etwa Spenden für Parteien und Abgeordnete, Mitgliedschaften von Bundestagsabgeordneten in Verbänden oder die klassischen Lobbytätigkeiten von Verbänden und Unternehmen aufgrund verfassungsrechtlicher Maßgaben einer Regulierung etwa durch Offenlegungsvorschriften bedürften, sondern auch, welche Bedeutung den jeweiligen Erscheinungsformen der Interessenvertretung in Deutschland beigemessen werden kann. Die von *Piechaczek* beschriebene Gefahr einer „asymmetrischen Interessenvertretung“ durch Nebentätigkeiten würde dadurch rasch in einem differenzierteren Licht erscheinen. Eine solche Einordnung fehlt jedoch, ebenso wie Angaben über das Ausmaß von Nebentätigkeiten bei Bundestagsabgeordneten. Zudem ist nicht jede Nebentätigkeit gleich als Lobbyismus zu werten. Vielmehr pochen zahlreiche Abgeordnete, die Nebentätigkeiten nachgehen, auf deren Bedeutung für ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit neben dem und über das Mandat hinaus.

Insgesamt stellt die Dissertation einen interessanten, wenngleich im Ergebnis wenig überraschenden Beitrag zu einem vielschichtigen Komplex dar. Man kann sicher unterschiedlicher Meinung darüber sein, ob die Neuschöpfung des Anglizismus „Built-in-Lobbyismus“ der Dissertation zu einem Mehrwert verhilft. Unter dem Titel „Lobbyismus im Deutschen Bundestag“ hätte man sich allerdings mehr erwartet.

Hans-Jörg Schmedes

Parteispenden: ein Mythos wird sezirt

McMenamin, Iain: If Money Talks, What Does it Say? Corruption and Business Financing of Political Parties, Oxford University Press, Oxford 2013, 177 Seiten, £ 55,-.

Das Geld, das Unternehmen an Parteien geben, spricht über Politik, aber was wollen die Geldgeber den Parteien mitteilen? Heute haftet Parteispenden (und ganz besonders Großspenden aus der Wirtschaft und ihren Verbänden) fast überall „ein Geschmäcke“ an. *Iain McMenamin*, Professor an der Dublin City University, hat nun „die erste systematische, international vergleichende Untersuchung zur Finanzierung politischer Parteien durch Zuwendungen von Unternehmen“ (S. 135) vorgelegt.

Die Einführung seines Buches (S. 1 – 5) entfaltet die unterschiedlichen Spendermotive: Unternehmer geben einer Partei Geld, weil sie von deren Politik überzeugt sind („ideologisch“) oder weil sie sich einen geschäftlichen Vorteil versprechen („pragmatisch“). Daraus entwickelt der Autor eine Theorie des Spenderverhaltens und präsentiert dessen Bearbeitung in der Literatur (S. 6 – 21).

Für das Forschungsdesign (S. 21 – 31) und die dabei ausgewählten Länder sind ausschließlich Kriterien der Datenverfügbarkeit sowie die mögliche Ergiebigkeit für den Un-

tersuchungsgegenstand maßgebend. Nach stufenweiser Berücksichtigung von Transparenz politischer Spenden, Größe und politischem System des Landes, Stabilität des Parteiensystems und vollzogenem Machtwechsel bleiben von maximal 113 Ländern genau drei übrig, die alle nötigen Anforderungen erfüllen können: Australien, Deutschland und Kanada.

Die Analyse des kanadischen Beispiels (S. 32 – 66) zeigt deutlich den Zusammenhang von ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen mit ergebnisorientierten („pragmatischen“) Motiven der spendenden Unternehmen. Diese gaben mehr in Wahljahren, stets überwiegend an die jeweils regierende Partei, immer aber auch an die stärkste Oppositionspartei. Während nach landläufiger Vorstellung Großspenden eine unmittelbare Gegenleistung (entweder eine vorteilhafte Einzelentscheidung¹ oder den bevorzugten Zugang zu einem zentralen Entscheider) auslösen, gelingt es *Iain McMenamin* aufzuzeigen, dass dies seltene Ausnahmefälle sind. Spenden schaffen ganz überwiegend langfristig nutzbare Netzwerke, die im Bedarfsfalle zu Ergebnissen führen können (aber keineswegs müssen). Die Spende sichert (in nicht kalkulierbarer Zukunft) den nötigen Telefonkontakt, eventuell auch ein persönliches Gespräch, aber eben (noch) keine positive Entscheidung über ein bestimmtes Anliegen. Für diesen Sachverhalt ist in Deutschland (aus dem Flick-Skandal) die Formel „Pflege der politischen Landschaft“ (*Eberhard von Brauchitsch*) bekannt.

In Australien (S. 67 – 100) entsprechen die ökonomischen und politischen Bedingungen weitgehend denen in Kanada. Allerdings ist das Parteiensystem durch einen ideologischen Gegensatz geprägt, und das Parteienfinanzierungsregime trägt deutlich weniger zur Transparenz der Mittelherkunft bei. Dennoch weist die Interaktion zwischen Unternehmen und Parteien erstaunliche Ähnlichkeiten mit Kanada auf. Allerdings ist die einzelne Unternehmensspende in Australien größer, der tatsächliche Zugang zu politischen Entscheidern häufiger als in Kanada.

Völlig anders stellt sich die Situation in Deutschland dar (S. 101 – 119). Die Unterschiede zu den beiden angelsächsisch geprägten Ländern sind überdeutlich: Die deutsche Wirtschaft ist korporatistisch verfasst, und in der Politik herrscht kooperative Konfliktregulierung; grundlegende politische Veränderungen sind selten. Dies reduziert den Anreiz für erfolgsgerichtete Zuwendungen. Unternehmensspenden sind relativ selten, ganz überwiegend ideologisch motiviert und von vergleichsweise geringer Bedeutung, sowohl für Unternehmen als auch für Parteien.

Es folgt die Betrachtung von fünf neuen Fallstudien (Großbritannien, Neuseeland, USA, Dänemark und Norwegen), die aber wegen der Datenlage nur rudimentär ausfallen können, sowie von vier Beispielen aus dem östlichen Mitteleuropa (S. 120 – 134). Die größere Fallzahl zeigt, dass die konkrete Ausgestaltung des Kapitalismus zum Spendenverhalten der Unternehmen bessere Verallgemeinerungsmöglichkeiten bietet als der Umfang der öffentlichen Parteienfinanzierung, die Strukturen des politischen Systems oder die Formen des Parteienwettbewerbs.

McMenamin beschließt seine Untersuchung mit überaus klaren Ergebnissen (S. 135 – 140). Für Deutschland entwickelt er eine hierzulande völlig unbekannte Sicht: Bundesrat, Bundesverfassungsgericht und der Zwang zu Koalitionsregierungen bewirken ein geringes Risiko sprunghafter Politikwechsel. Folgerichtig besteht nur ein geringer Anreiz für „ideologisch“ motivierte Unternehmensspenden. Da auch erfolgsorientierte („pragmatische“)

1 So offenbar auch *Martin Höpner*, Beiträge der Unternehmen zur Parteienfinanzierung. Wer spendet an wen? Und warum?, in: ZParl, 37. Jg. (2006), H. 2, S. 293 – 312, S. 310 f.

Motive fehlen, bleibt das Spendenaufkommen (nach Wegfall jeglicher Steuerbegünstigung) sehr gering. Das empirische Ergebnis wissenschaftlicher Analyse erklärt den „überraschenden“ Befund deutscher Journalisten.²

Zur Reform von Parteienfinanzierungsregimen (in real existierenden Rechtsstaaten) wird vor allem die Offenlegung von Spenden empfohlen, weil sich so das politische Risiko für Geldgeber und -nehmer beträchtlich erhöht. Verbote oder Höchstgrenzen für Unternehmensspenden hält der Autor für empirisch unbegründet. Die Väter und Mütter des Grundgesetzes haben also mit ihrem Publizitätsgebot (ohne Verbote und Beschränkungen) offenbar instinktiv alles richtig gemacht.

Nach dem heutigen Stand hat *Iain McMenamin* zum Thema Parteienfinanzierung das wichtigste Buch des Jahrzehnts geschrieben. Bemerkenswert ist vor allem die Kaltblütigkeit, mit der er auf strikt empirischer Basis ein altes Gespenst – den weithin akzeptierten Satz: „Politik ist immer und überall durch Spenden bestechlich“ – zu Grabe trägt.

Die einzige Schwäche seines Buches liegt in der lückenhaften bibliographischen Vorarbeit. So sind ihm zahlreiche Beiträge einer Vielzahl von Autoren aus dem Umfeld des IPSA Research Committee „Political Finance and Political Corruption“ unbekannt geblieben: Je zwei Bände von *Herbert E. Alexander* (1979, 1989) und *Arnold J. Heidenheimer* (1968, 1970), Arbeiten von *Colin Hughes* (Australien), *Uwe Schleth*, *Arthur B. Gunlicks* und *Peter Lösche* (alle zu Deutschland), aber auch die klassischen Studien von *Michael Pinto-Duschinsky* über die britische Politikfinanzierung und die deutschen Parteistiftungen ebenso wie die zahlreichen Aufsätze von *Khayyam Z. Paltiel* (1972 bis 1986).

Karl-Heinz Naßmacher

- 2 „Weniger Großspenden an Parteien“, in: Nordwest-Zeitung vom 31. Dezember 2014, http://www.nwzonline.de/politik/weniger-grossspenden-an-parteien_a_22,0,831683074.html; *Philip Plickert*, Großspenden sind nur Kleingeld für die Parteien, in: FAZ vom 24. Dezember 2014, <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/verdeckte-parteienfinanzierung-grossspenden-sind-nur-kleingeld-fuer-die-parteien-13339408.html>; *Andreas Maisch*, Den Parteien brechen die Großspender weg, in: Die Welt vom 22. November 2014, <http://www.welt.de/politik/deutschland/article134617609/Den-Parteien-brechen-die-Grossspender-weg.html> (jeweils Abruf am 14. Januar 2015).

Die Beziehungen von Parteien und Gewerkschaften: Informationsfülle mit Theoriedefiziten

Neusser, Christian: Pluralisierte Partnerschaften. Über den Wandel der Parteien-Gewerkschafts-Beziehungen (Reihe: Forschung aus der Hans-Böckler-Stiftung, Mitbestimmung und wirtschaftlicher Wandel, Bd. 159), edition sigma, Berlin 2013, 350 Seiten, € 24,90.

Im Gefüge der Beziehungen zwischen Parteien und Verbänden in Deutschland hat die historisch gewachsene enge Partnerschaft zwischen SPD und Gewerkschaften über Jahrzehnte eine bedeutende, die soziopolitischen Konfliktlinien in Deutschland maßgebend prägende Rolle gespielt. Mit der zunehmenden programmatischen und wahlstrategischen Orientierung der SPD hin zur bürgerlichen Mitte setzte jedoch ein schleichender Entfremdungsprozess zwischen den beiden Organisationen ein, der durch die Agenda-Politik von Bundeskanz-