

2 Interessenvermittlung durch Interessengruppen in der Europäischen Union. Theoriebildung

Der ausdifferenzierte föderale Aufbau der EU und die Vielzahl von Einflussoptionen der Mitgliedstaaten sowie verschiedener Interessengruppen bilden das politische Organisationsfeld für Aggregation, Artikulation und potentielle Durchsetzung von Interessen (vgl. Janning 1998: passim; Eising / Kohler-Koch 2005: 11). Politisches Handeln als Ausdruck des öffentlichen Bemühens um Problemlösungen ist niemals solitär externen Sachzwängen oder Alternativlosigkeiten unterworfen, sondern wird in Policy-Regimen unterschiedlicher Ausprägungen und Intensitäten ausgehandelt und erfolgt häufig wertgebunden (vgl. Gellner / Hammer 2010: 39). Eine zunehmende Anzahl gesellschaftlicher Akteure sucht folglich nach Optionen, die politische Entscheidungsfindung durch gleichwie gearteten Zugang zu den Entscheidungsarenen zu beeinflussen (vgl. Janning 2011: 29; Wehlau 2009: 27).

Zur Analyse der Funktionen von Akteuren der Interessenvermittlung sowie der Bewertung ihrer Reichweite und des ausgeübten Einflusses existieren verschiedene theoretische Erklärungsansätze, deren analytisches Potential für die in dieser Studie untersuchte Fragestellung unterschiedlich einzuschätzen ist. Grundsätzlich bedarf der Rekurs auf Funktionslogiken des Regierens in komplexen Demokratien stets einer umfassenden theoretischen Erklärung. Folglich soll in diesem Abschnitt eine Präsentation und Diskussion der politikwissenschaftlichen und soziologischen Einflusskonzepte bereitgestellt werden, die im Rahmen einer Syntheseleistung bezüglich des Untersuchungsgegenstandes spezifiziert werden. In einem ersten Schritt bedarf es jedoch einer Operationalisierung der zentralen Begriffe, die mit der politischen Vermittlung von Interessen korrelieren.

2.1 Interessengruppen und NGOs

Die definitorische Annäherung an den Begriff der Interessengruppe beinhaltet bereits eine Vorauswahl für die inhaltliche Dimension dieses Begriffs in Abgrenzung zu Konzepten, deren Erkenntnisinteresse fokussiert ist auf die Analyse

von special interest groups, pressure groups, advocacy groups, Interessenverbänden, sozialen Bewegungen, zivilgesellschaftlichen Akteuren oder NGOs.⁵ Aufgrund heterogener Untersuchungen durch unterschiedliche wissenschaftliche Disziplinen und der unterschiedlichen theoretischen Einbettungen, die innerhalb solcher Studien vorgenommen wurden, existiert keine einheitlich anerkannte Definition des Begriffs der Interessengruppe (vgl. Beyers / Eising / Maloney 2008: 1106; Baur 2011: 3). In Verbindung hiermit könnte das Fehlen einer weitgehend anerkannten Definition auch mit der nahezu unüberschaubaren Anzahl an Interessengruppen auf europäischer sowie internationaler Ebene zusammenhängen, deren Organisationsgrade, Zielorientierungen, Strategien und Mittel derart stark divergieren, dass eine konzise sprachliche und theoretische Erfassung Schwierigkeiten bereitet oder sogar als „mission impossible“ eingeschätzt werden kann (so Martens 2002: 271).⁶

Interessen sind handlungsbestimmende Faktoren, die bedürfnisgebunden entstehen und impulshaft wirken. Sie konstituieren sich im Gegensatz zu diffusen Ansichten oder Wünschen stets in einem sozialen Beziehungskontext, der sich durch eine Verbindung zwischen Handlungssubjekt und Handlungsobjekt herausbilden konnte (vgl. Naßmacher 2002: 6). Im politikwissenschaftlichen Kontext wird nach ALEMANN zwischen drei Analyseebenen des Interessenbegriffs unterschieden. Das individuelle Interesse beschreibt den Impuls zur Befriedigung eigener Ziele, die materielle Ebene bezieht sich auf eine Nutzenmaximierung im Zusammenwirken mit anderen Individuen und die ideelle Ebene fragt nach den subjektiven Entscheidungen in konkurrierenden Nutzenabwägungen (vgl. Alemann 1987: 27f.). Sofern Individuen über ähnliche Interessen verfügen, können sie durch einen gleichwie strukturierten Zusammenschluss mit dem Zweck der Förderung dieser Interessen eine Interessengruppe konstituieren. Zur Analyse von organisierten Interessen bildet der Begriff der Interessengruppe eine sinnvolle Grundlage. Trotz der in der Literatur immer noch anzutreffenden Gleichsetzung von Interessengruppen, Interessenverbänden und NGOs ist erkennbar, dass der Begriff der Interessengruppe im Wesentlichen aus zwei Gründen in neueren wissenschaftlichen Publikationen dominiert. Während ein relativ banaler Erklärungsansatz auf den Publikationsoutput in englischer Sprache und die relative Häufung des Begriffs der *interest group* rekurriert, der von deutschsprachigen Forschern aufgegriffen wurde, bezieht sich ein zweiter materieller Erklärungsansatz auf eine geringer werdende Bedeutung der Interessenverbände. Zunehmende Interessenvermittlung mittels eigener Repräsentanzen in Berlin und

5 NGOs werden im Verlauf dieses Abschnitts noch ausführlich behandelt und auf das Interessengruppenkonzept bezogen und zurückgeführt.

6 WILLETS rekurriert auf die Ausdifferenzierung der Interessengruppen und negiert die Existenz einer typischen NGO (vgl. Willets 1996: 62).

Brüssel, sowie die Mandatierung von Kanzleien und Public-Affairs-Agenturen für Lobbying-Aktivitäten sind ein nachhaltiger Trend (vgl. stellvertretend Lahusen 2005; Bernhagen / Mitchell 2009: 155ff.; Klemens 2011), der zwar nicht Gegenstand dieser Untersuchung ist, jedoch Auswirkungen auf Definitionen und Theoriebildung nach sich zieht. Da die Vermittlung von Interessen durch Verbände ebenfalls nicht das Erkenntnisinteresse dieser Untersuchung berührt, konzentriert sich der Verfasser im weiteren Verlauf auf das Konzept der Interessenvermittlung durch Interessengruppen oder NGOs. Der Zusammenschluss von Individuen mit ähnlichen Interessen kann allenfalls als Ausgangspunkt der Auseinandersetzung mit Interessengruppen dienen. Eine sinnvolle Ergänzung dieses Ansatzes kann anhand der strukturellen Merkmale Organisation, politisches Interesse und Informalität entwickelt werden (so beschrieben von Beyers / Eising / Maloney 2008: 1106). Während sich der Organisationsgrad vornehmlich in Abgrenzung von diffusen Massenbewegungen versteht und die aggregierten Individualinteressen als institutionalisierten Zusammenschluss priorisiert, bezieht sich das Merkmal des politischen Interesses auf das Bestreben der gezielten Einflussnahme auf Policyergebnisse im Sinne der eigenen Agenda. Informalität rekurriert einerseits auf die Ablehnung des Anstrebens öffentlicher Ämter und auf die Nichtteilnahme an Wahlen und andererseits auf den Charakter der Ausübung der eigenen Interessenvermittlung durch informelle Kommunikation mit Politikern und Mitgliedern der Verwaltung (ebd.).⁷

Regierungen, Parteien und die Verwaltung können folglich nicht anhand dieses Konzeptes von Interessengruppen analysiert werden, da sie eindeutig nicht nur über spezifische Eigeninteressen verfügen, sondern ganz erheblich auch als Lobbyingakteur gegenüber anderen Institutionen und im Rahmen von Netzwerken wirken (vgl. Janning 2011: 29ff.). Auch sollen Interessenorganisationen wie Stadträte oder Kreistage, Schulen oder Krankenhäuser im weiteren Verlauf nicht unter dem Begriff der Interessengruppe subsumiert werden, da sie nicht als Primärzweck die Einflussnahme auf Politikergebnisse verfolgen und die Nähe zu staatlichen Institutionen häufig zu sehr dominiert. Diese Ausschlüsse werden nicht von sämtlichen Autoren geteilt (vgl. hierzu Cammisa 1995: *passim*); sie werden in dieser Studie vorgenommen, um eine sinnvolle Definition zur Analyse des Verhältnisses zwischen Interessengruppen und staatlichen Institutionen zu bewerkstelligen. Sofern Krankenhäuser und Schulen inkludiert würden, verkäme die Operationalisierung des Begriffs der Interessengruppe zu einer

7 Während Beyers / Eising / Maloney 2008: 1106) den Begriff Informalität als Merkmal der Nichtteilnahme an Wahlen und des Verzichts auf das Anstreben öffentlicher Ämter benutzen, nutzen andere Forscher den Begriff des ‚privaten Status‘, der treffender erscheint, da Interessengruppen auch stark formalisierte und quasi-institutionalisierte Beziehungen zu staatlichen Akteuren unterhalten können (vgl. Klüver 2010: 5).

wenig aussagekräftigen ‚*catch-all* Definition‘. Auch wenn zahlreiche Unterscheidungsmerkmale zur Typologisierung von Interessengruppen existieren, erscheint für die in dieser Studie verfolgten Zwecke lediglich die weitere Differenzierung zwischen Vereinigungen und Unternehmungen anhand des Merkmals der Mitgliedschaft sinnvoll. Während *associations* individuelle Mitglieder, Unternehmen als Mitglieder oder öffentliche Institutionen als Mitglieder aufweisen, verfügen Unternehmungen als Interessengruppe grundsätzlich über keine Mitglieder.

Eine Interessengruppe soll verstanden werden als ein organisierter Zusammenschluss von Individuen oder Unternehmungen, deren prioritäres Ziel darin besteht, politische Entscheidungen im Sinne der eigenen Agenda mittels verschiedener Strategien zu beeinflussen. Die Teilnahme an Wahlen und das Anstreben öffentlicher Ämter werden nicht verfolgt. Interessengruppen können sowohl privatwirtschaftliche Unternehmen als auch NGOs sein, sofern letztere nicht in erheblichem Ausmaß durch staatliche Institutionen gefördert werden.

Greenpeace wird in Publikationen sowohl als Interessengruppe als auch als NGO bezeichnet. Was unterscheidet NGOs und Interessengruppen und welche Gemeinsamkeiten gibt es? Nach der entwickelten Definition von Interessengruppen können NGOs auch als solche bezeichnet werden, wenn kein wesentlicher staatlicher Einfluss vorliegt. In der Regel sollte dies nicht der Fall sein, da bereits dem Begriff ‚NGO‘ die Abgrenzung gegenüber staatlichem Einfluss immanent ist. Jedoch existieren durchaus zahlreiche NGOs, die einen erheblichen Teil ihrer finanziellen Ressourcen aus öffentlicher Unterstützung beziehen. Für den weiteren Verlauf der Studie soll mit dem Begriff der Interessengruppe gearbeitet werden, da Greenpeace als eine solche im Kontext der Untersuchung operationalisiert wird. Zudem stellt es eine enorme Herausforderung dar, NGOs definitorisch zu erfassen und als gesellschaftliche und politische Akteure zu definieren, da eine große Anzahl heterogener NGOs die Entwicklung eines analytischen Konzepts nach sich zöge, welches in den Bereich der Beliebigkeit abdriften würde. Eine konsensuale Definition oder eine gesellschaftspolitische Grundlegung des NGO-Begriffs wurde angesichts der Heterogenität noch nicht umfassend bereitgestellt, jedoch unterliegen zahlreiche Operationalisierungen oder auch vollständige Untersuchungen einem starken normativen *bias*, den der Verfasser dieser Studie vermeiden möchte. Dennoch wird in gebotener Kürze auf zentrale Konzepte des NGO-Begriffs eingegangen, da Greenpeace sich grundsätzlich selbst als NGO beschreibt und auch seitens staatlicher und zwischenstaatlicher Akteure regelmäßig im Kontext der REACH-Verordnung auf Beiträge der ‚NGOs‘ oder der ‚NGO-Community‘ rekurriert wird.

Ein zentrales Kriterium bezieht sich auf die organisatorische Abgrenzung gegenüber staatlichen Akteuren. Im Bestreben der Erarbeitung einer konzisen

Definition werden organisatorisch mit staatlichen Institutionen in Verbindung stehende Organisationen nicht unter den NGO-Begriff subsumiert. Hierunter fallen GONGOs (government organized non governmental organizations) oder alternativ GRINGOs (government run / inspired non governmental organizations). Auch staatlich finanzierte Organisationen, die bezüglich ihrer Arbeit angeblich über Unabhängigkeit verfügen und unter dem Begriff QUANGOs (quasi non governmental organization) existieren, werden nicht weiter berücksichtigt. Sogenannte FFUNGOS (foreign funded non governmental organization) werden ebenfalls nicht von dem im weiteren Verlauf angewandten NGO-Begriff erfasst, da FFUNGOS zumeist Organisationen in Entwicklungsländern sind, die nahezu ausnahmslos umfassende Unterstützung von Staaten oder anderen NGOs erhalten und folglich keine Autonomie existiert und Zweifel an der Unabhängigkeit dieser Organisationen bestehen (vgl. Furtak 2001: 64f.; Frantz / Martens 2006: 27; Take 2002: 39). Ebenfalls abgrenzenden Charakter hat die Exklusion privatwirtschaftlicher Unternehmungen, deren nichtstaatliches Wesen durchaus nicht in Frage gestellt wird, allerdings wird in der Literatur das Streben nach Gewinnmaximierung als Primärziel dieser Akteure nachvollziehbar beschrieben. Insofern priorisiert die Bezeichnung BINGOs (business international non governmental organizations) den staatsbezogenen Aspekt einer wirtschaftlichen Unternehmung in einer Debatte (vgl. Take 2002: 39f.; Roth 2005: 80ff.; Baur 2011: 3; Arts 1998: 48ff.). Der Ausschluss der angeführten Organisationstypen wird vorrangig über das Kriterium der Unabhängigkeit begründet. Eine NGO in einem politischen Kontext kann nur sinnvoll als Akteur agieren, sofern sie Interessen autonom und abseits staatlichen Einflusses entwickeln und kommunizieren kann. Die Nichtberücksichtigung wirtschaftlicher Unternehmungen bedarf einer differenzierten Erklärung: die Maximierung von Gewinnen eines vom Staat unabhängigen Unternehmens steht prinzipiell nicht der Inklusion dieser Akteure in den Definitionsbereich des NGO-Begriffs entgegen.⁸ Ein anderes Kriterium erweist sich hierbei als hinderlich, nämlich die potentielle Fähigkeit zur möglichen Durchsetzung von Interessen, die ressourcenbedingt von Unternehmungen erfolgreicher realisiert werden könnte. Dieses machtheoretische Argument wird ergänzt durch eine tendenziell normative Begründung. Der Charakter der zu vermittelnden Interessen unterscheidet sich zwischen Unternehmungen und klassischen NGOs erheblich. Gewinnorientierung und Gemeinwohlorientierung können kaum sinnvoll in eine Definition integriert werden, da die notwendige analytische Trennschärfe verloren ginge. Insofern besteht durch die grundsätzliche Exklusion gewinnorientierter Akteure die Möglichkeit, den normativen Duk-

8 Dieser Logik folgend erkennt Volker RITTBERGER auch nationale oder transnationale gewinnmaximierende Unternehmungen als NGOs an (vgl. Rittberger 1995: 29). Allerdings priorisiert RITTBERGER in seinen Publikationen auch nicht die Auseinandersetzung mit NGOs.

tus der Analyse zu reduzieren, da nicht permanent zwischen gewinnmaximierenden und gemeinwohlorientierten Akteuren unterschieden werden muss (vgl. Seifer 2009: 33f.; Take 2002: 39f.).

Hinsichtlich der Frage nach den strukturellen Merkmalen, die NGOs aufweisen sollen, um als solche begriffen werden zu können, postulierten SALAMON und ANHEIER eine weithin rezipierte Kategorisierung, die sie anhand von fünf Kriterien vornehmen, die in diesem Abschnitt angeführt und erläutert werden (vgl. Salamon / Anheier 1997: 35ff.). So müssen NGOs eine Dauerhaftigkeit ihrer Arbeit anstreben und dies durch ein Minimum an Institutionalisierung nachweisen können. Durch dieses erste Kriterium wird es möglich, kurzfristige und *issue*-bezogene Zusammenschlüsse von klassischen NGOs abzugrenzen. Insbesondere soziale Bewegungen sind von NGOs abzugrenzen und als Phänomen eigener Art zu untersuchen. Organisationsstruktur, Professionalisierungsgrad und Legitimationsaspekte weichen zu sehr voneinander ab, um sie gemeinsam unter den NGO-Begriff zu subsumieren (vgl. Walk / Brunnengräber 2000: 214f.; Frantz / Martens 2006: 29). Als problematisch wird in diesem Zusammenhang gesehen, dass eine Differenzierung nicht immer eindeutig vorgenommen werden kann.⁹ Es bestehen zumeist gegenseitige Bezüge, die sich durch Unterstützung seitens klassischer NGOs ausdrücken sowie durch kommunikativen Bezug auf NGOs, der wiederum durch diverse soziale Bewegungen vorgenommen wird. Auch gehen institutionalisierte NGOs häufig aus sozialen Bewegungen hervor. Die Kategorisierung als soziale Bewegung oder als NGO kann zumindest in Transformationsstadien nicht eindeutig zu bewerkstelligen sein, dennoch bietet das entwickelte Kriterium der Institutionalisierung einen sinnvollen Indikator für die Professionalisierung einer NGO. Weiterhin postulieren auch SALAMON und ANHEIER die Bedingung der organisatorischen Trennung von staatlichen Institutionen. Verschränkungen in der Organisationsstruktur oder die Bestellung des Führungspersonals der NGO durch staatliche Akteure hätte die Abqualifikation der NGO als solche zur Folge. Insbesondere dient dieses Kriterium zur Abgrenzung von staatlich gegründeten oder wesentlich durch staatliche Institutionen unterstützten NGOs, da solche eben eindeutig nicht als zivilgesellschaftlicher und somit privater Akteur kategorisiert werden können. Unabhängig von der normativen Zielsetzung von NGOs stellt die Distanz gegenüber dem Staat ein zentrales Definitionskriterium dar. Das Kriterium der Nichtstaatlichkeit muss jedoch insofern relativiert werden, als zahlreiche NGOs durchaus öffentliche finanzielle Unterstützung erhalten, die jedoch in der Regel lediglich einen Teil der Einnahmen einer NGO ausmacht. Insbesondere die Vereinten Nationen

9 Vgl. hierzu stellvertretend die Occupy-Bewegung, die Anfang des Jahres 2011 in New York begonnen hat und in kurzer Zeit sowohl personelle Unterstützung und Legitimation als auch institutionelle Ressourcen mobilisieren konnte.

und die Europäische Kommission unterstützen zahlreiche NGOs durch finanzielle Zuwendungen (vgl. Curbach 2003: 39ff.). Der dritte Aspekt bezieht sich auf die finanzielle Zielorientierung von NGOs. Demnach müssen diese Organisationen eine Gewinnorientierung ablehnen und gewinnverteilend agieren (vgl. Metzges 2006: 22; Frantz / Martens 2006: 24; Salamon / Anheier 1997: 35ff.). Folglich sind wirtschaftliche Unternehmungen keine NGOs. Auf dieses Kriterium wurde bereits eingegangen; zusammenfassend soll festgehalten werden, dass es zur Abgrenzung von Unternehmen dient, deren finanzielle Ressourcen insbesondere für den Bereich der Interessenvermittlung relevant sein könnten. Die beiden abschließenden Kriterien zur Definition von NGOs nach SALAMON und ANHEIER umfassen die Eigenständigkeit der Verwaltung und die Freiwilligkeit der Unterstützung (vgl. Salamon / Anheier 1997: 35ff.).

Es kann konstatiert werden, dass hinsichtlich Definition, Bedeutung und Wirkung von NGOs eine erhebliche Breite an Vorschlägen und Einordnungen vorzufinden ist. Dies ist auch durch die hohe Bandbreite der Forschungsrichtungen bedingt, aus deren Perspektiven NGOs untersucht werden können. Zahlreiche Autoren führen daher den kleinsten gemeinsamen Nenner der NGO-Forschung an und erarbeiten unmittelbar eine eigene Definition, welche die Unübersichtlichkeit des Gegenstands nicht reduziert. Für die vorliegende Untersuchung sind die angeführten Kriterien als Abgrenzungsmerkmal gegenüber anderen staatlichen und nichtstaatlichen Akteuren, die getrachtet sind, Einfluss auf *policies* zu nehmen, nahezu ausreichend. Lediglich eine inhaltliche Dimension wurde bislang nicht berücksichtigt, obwohl sie das zentrale Differenzierungskriterium zwischen Interessengruppe und NGO beinhaltet. Nach FRANTZ / MARTENS verfolgen NGOs das Ziel, „progressiven Wandel“ zu befördern, „weil sie sich für soziale, ökologische und gesellschaftspolitische“ Themen und Sachgebiete einsetzen. (Frantz / Martens 2006: 50). FURTAK sieht die Aufgaben von NGOs in ihrem Engagement für Ziele, die im öffentlichen Interesse liegen, „insbesondere für humanitäre und ökologische [Ziele]“ (Furtak 2001: 62), während TAKE analog zu McCARTHY und ZALD die zentralen Ziele europäischer NGOs in „eine[r] Umverteilung der gesellschaftlichen Ressourcen [...]“ verortet sieht (Take 2002: 43, vgl. McCarthy / Zald 1977: 1217). Die angeführten inhaltlichen Dimensionen der Arbeit von NGOs, die sich aus den herausgearbeiteten Zielen ergeben, verdeutlichen, dass Unterschiede zwischen NGOs und Interessengruppen bestehen können, die einer Einordnung bedürfen. Das zentrale Differenzierungsmerkmal, welches NGOs und Interessengruppen voneinander abgrenzt, sieht der Verfasser in der Priorisierung der Handlungsziele der jeweiligen Organisationstypen verortet. Es wurde bereits im vorhergehenden Abschnitt gezeigt, dass Interessengruppen vorrangig die Realisierung politischer Ziele verfolgen, während NGOs regelmäßig inhaltliche Zielsetzungen auch jen-

seits der politischen Einflussnahme ins Zentrum ihrer Wirkungsweise stellen. NGOs, die in dem Bereich Menschenrechte wirken, engagieren sich durchaus mittels Maßnahmen der Interessenvermittlung, das Hauptziel besteht jedoch dauerhaft in der konkreten Hilfe für nach den Kriterien der jeweiligen NGO betroffene Menschen, die unmittelbarer Hilfe bedürfen (vgl. Malleier 2011: passim). In einer überwiegenden Mehrzahl der Publikationen wird diese Unterscheidung nicht vorgenommen, allerdings bietet sie große Vorteile für die vorliegende Untersuchung, weil die Fokussierung auf die Einflussversuche von NGOs im Rahmen des Konzeptes der Interessengruppe die wissenschaftlich bestehenden Unsicherheiten bei der Verwendung des NGO-Begriffs überwindet.

Da die NGO und Interessengruppe Greenpeace in dieser Studie in ihrer Funktion als lobbyistischer Akteur einer Untersuchung unterzogen wird, soll im weiteren Verlauf der Arbeit Greenpeace als Interessengruppe verstanden werden. Dieser Terminus bezieht sich des Weiteren auch auf andere NGOs, sofern deren interessenvermittlungsbezogene Funktionen angesprochen werden.¹⁰

2.2 Einfluss

Als prioritäres Ziel von Interessengruppen wurde bereits die Realisierung politischer Einflussnahme identifiziert. Doch worauf basiert Einflussnahme? Welche Merkmale bestimmen den Grad des Einflusses? Welche Konzepte werden herangezogen, um Einfluss zu kategorisieren? Die Beantwortung dieser Fragen soll Informationen generieren, die es ermöglichen, den Einfluss von Greenpeace wirklichkeitsnah und anhand nachvollziehbarer Kriterien zu untersuchen.

2.2.1 Begriffliche Grundlagen

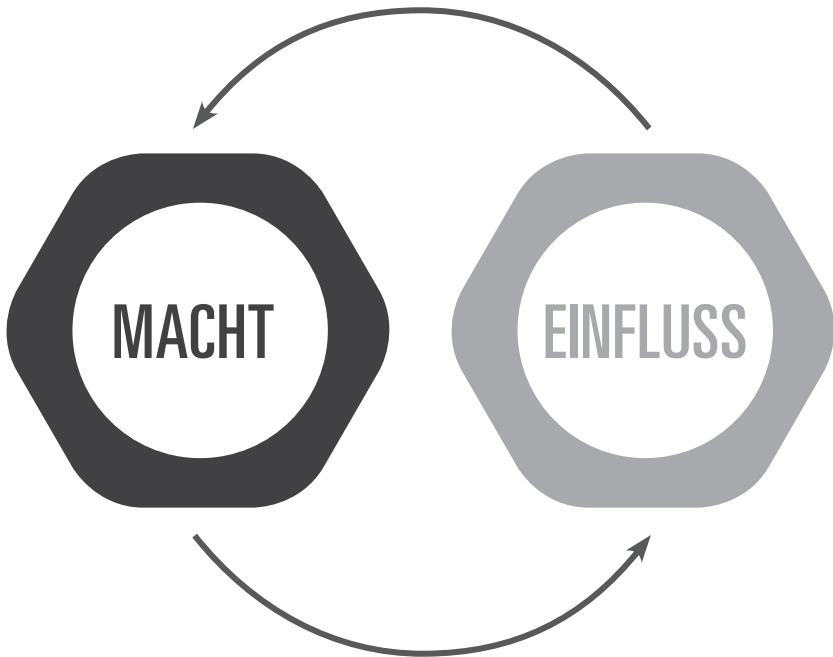
Regelmäßig wird auf die Definition von COX und JACOBSON aus dem Jahr 1973 rekurriert, die zu folgendem Ergebnis gelangen: „[I]nfluence means the modification of one actor's behaviour by that of another. It is thus a relationship between actors [...]“ (Cox / Jacobson 1973: 3f.). Diese nahezu naturwissenschaftliche Annäherung wird durch DÜR um eine teleologische Komponente ergänzt. Demnach kann Einfluss verstanden werden als die Fähigkeit eines Akteurs, Entscheidungen im Sinne eigener Präferenzen zu gestalten (vgl. Dür 2008: 561). Andere Autoren priorisieren die prozedurale Dimension des Begriffs und begreifen Einfluss vorrangig als Ergebnis von Aktivitäten im Bereich der Inte-

10 Der Terminus der „environmental interest group“ wird analog in der englischsprachigen Literatur sehr häufig angewendet.

ressenvermittlung. So kann der Erfolg der Einflussnahme im Wesentlichen durch die Veränderung des Policy-Outputs im Sinne des beeinflussenden Akteurs bestimmt werden, jedoch kann ausgeübter Einfluss auch abseits dieser Messgröße als Erweiterung von Macht verstanden werden (vgl. Wehlau 2009: 30; Adam 2007: 136f.). Mit der vorgenommenen Inklusion des Machtbegriffs sind weitere Differenzierungen verbunden. Während COX und JACOBSON Macht und Einfluss als unterschiedliche Kategorien operationalisieren und Macht als Bündelung aller einem Akteur zur Verfügung stehender Ressourcen und folglich als Fähigkeit begreifen, die teilweise oder vollumfänglich in Einfluss umgewandelt werden kann (vgl. Cox / Jacobson 1973: 3f.), wird dieser Unterschied durch eine prominente Definition von DAHL verwischt, der feststellt: „A has power over B to the extent, that he can get B to do something B would not otherwise do.“ (Dahl 1957: 202f.). Diese Spezifizierung von Macht, die der klassischen Definition nach Max WEBER sehr nahe kommt,¹¹ setzt selbige mit Einfluss nahezu gleich. Zudem anerkennt sie den Widerstand des machtunterworfenen Akteurs. ARTS beschreibt die unterschiedlichen Ansätze mit den Begriffspaaren „*exercising power*“ bei DAHL und „*having power*“ bei COX und JACOBSON (Arts 1998: 57). Gerade im Hinblick auf den Untersuchungsgegenstand dieser Studie muss angeführt werden, dass Einfluss auch mittels der Erreichung von *non-decisions* ausgeübt werden kann. Einfluss kann nach den angeführten Konzepten ebenfalls bedeuten, eine Entscheidung, die nicht den Präferenzen eines Akteurs entspricht, so zu realisieren, dass eine solche Entscheidung nicht noch stärker den Interessen des entsprechenden Akteurs zuwider läuft. Eine frühe Annäherung an die Differenzierung zwischen Macht und Einfluss wird von HUBERTS und KLEINNIJENHUIS vorgenommen, die differenzierend bestimmen, dass Macht die Fähigkeit beinhaltet, Einfluss zu nehmen, und Einfluss mit der Erwirkung eines Effektes beschrieben werden kann (vgl. Huberts / Kleinnijenhuis 1994, zit. in: Arts 1998: 57). Macht wird demnach als Ressource eine ausgeprägtere Dauerhaftigkeit unterstellt, während Einflussnahme als speziellere und flüchtigere Kategorie begriffen wird. Grundsätzlich unterscheiden sich die angeführten Perspektiven hinsichtlich ihrer Priorisierung von strukturellen oder handlungsbezogenen Ebenen des Macht- und Einflussbegriffs. Trotz der analytisch relevanten Differenzierung ist es unstrittig, dass diese Begriffe in einem praxisbezogenen *setting* eine enge Verbindung zueinander aufweisen: Macht artikuliert sich durch die Ausübung von Einfluss und diese Einflussnahme generiert wiederum Macht (vgl. auch Ahmed 2011: 839).

11 Max Weber definierte Macht als „jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht.“ (Weber 1980 [1921]: 28).

Abbildung 1: Verhältnis von Macht und Einfluss



Quelle: eigene Darstellung

Die hier herausgearbeiteten Definitionen können dann vor dem Hintergrund der Ergebnisse des folgenden Abschnitts fundierter betrachtet werden.

2.2.2 Theoretische Ansätze zur Einflussforschung

Beiträge zur Einflussforschung haben vor allem in der Verbändeforschung eine gewisse Prominenz erfahren und wurden deshalb in modifizierter Form auch in die Forschung zu Interessengruppen integriert. Eine Bandbreite an Forschungsperspektiven beschäftigt sich mit dem Verhältnis zwischen Interessen und Policy-Ergebnissen und hat zu konkurrierenden Erklärungsmodellen geführt. In diesem Abschnitt sollen zentrale Bedingungen für Einflussnahme auf europäischer Ebene näher beleuchtet werden. Die wesentlichen Erkenntnisse werden im Folgenden präsentiert, wobei lediglich die zentralen Merkmale der bekannten

Der politische Einfluss von Greenpeace
Lobbying im Bereich der europäischen
Chemikalienregulierung

Koch, L.

2014, XII, 272 S. 8 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-05786-2