

Klemens Joos

Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union

Mit Beispielen aus der Versicherungs-, Energie-
und Verkehrssicherheitsbranche



BERLIN VERLAG
Arno Spitz GmbH

Joos, Klemens:

Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union : mit Beispielen aus der Versicherungs-, Energie- und Verkehrssicherheitsbranche / Klemens Joos. -

Berlin : Berlin Verl. A. Spitz, 1998

Zugl.: München, Univ., Diss., 1997

ISBN 3-87061-773-X Gb.

© 1998

BERLIN VERLAG Arno Spitz GmbH
Pacelliallee 5 • 14195 Berlin

Meiner Frau Manuela und meiner Familie

Danksagung

Zahlreiche Personen haben durch Gespräche, Ratschläge und Unterstützung die Entstehung dieses Buches erst möglich gemacht. Dafür möchte ich mich ganz herzlich bedanken.

Mein ganz besonderer Dank gilt meinem Doktorvater Professor Helten, der mich mit seinem Rat auf dem Weg zur Vollendung dieser Arbeit begleitet hat und durch einen regen und fruchtbaren Gedankenaustausch so manches Mal Motor meines wissenschaftlichen Fortschritts geworden ist. Ohne ihn wäre dieses Buch nie entstanden.

Auch möchte ich mich herzlich bei all den Personen aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft bedanken, die im Rahmen des empirischen Teils dieser Arbeit bereit gewesen sind, trotz der großen Sensibilität des Themas auf meine umfangreichen Fragen zu antworten und die damit eine wertvolle Grundlage für meine theoretischen Überlegungen geschaffen haben. Dies war für meine Arbeit umso bedeutungsvoller, als eine wissenschaftliche Aufarbeitung des Themas »Interessenvertretung« in der vorliegenden Weise bisher nicht existiert und ich somit nur sehr bedingt auf vorhandene wissenschaftliche Literatur zurückgreifen konnte. Zahlreiche Angaben wurden mir nur unter Zusicherung der Anonymität gemacht. Die Betreffenden wissen jedoch, daß mein Dank ihnen gilt.

Abschließend möchte ich Herrn Ass. iur. Bernd Keßler für seinen juristischen Beistand danken. Herrn Matthias Pawlik danke ich für seine organisatorische Unterstützung.

München, September 1997

Klemens Joos

Die Trennung der Wirtschaftswissenschaften in Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre hat wesentlich dazu beigetragen, daß die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Betriebswirtschaftslehre als Datum betrachtet wurden und daß alle betriebswirtschaftlichen Überlegungen zur Optimierung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität von Betriebsprozessen innerhalb dieser Gegebenheiten stattfinden. Die bestehende Wirtschaftsordnung und die daraus resultierende Organisation von Unternehmen und Märkten wurde nicht in Frage gestellt. Erst im Rahmen der neueren Institutionenökonomik wurde überhaupt die gegenseitige Abhängigkeit von Unternehmen und Institutionen diskutiert. Unternehmen und Märkte werden als im Wettbewerb stehende Koordinationsmechanismen gesehen.

Die Liberalisierung der Märkte sowie die Internationalisierung der Unternehmen und die »Globalisierung der Wirtschaft« hat die klassische, meistens ressourcenintendierte oder produktionsbezogene Frage nach dem geeigneten regionalen Standort zur allgemeinen nationalen Standortdebatte reifen lassen. Im internationalen Wettbewerb spielen die nationalen bzw. europäischen Rahmenbedingungen der Institutionen deshalb eine so wichtige Rolle, weil erst unter Umständen die Gründung von Betriebsstätten im Ausland oder der Zukauf von ausländischen Unternehmen die Existenz der heimischen Unternehmen sichert.

Viel zu wenig wird in der Mikrotheorie und in der Betriebswirtschaftslehre darüber nachgedacht, wie die institutionellen Rahmenbedingungen der Unternehmen zu ändern wären, um die nationale Wirtschaft international wettbewerbsfähiger zu machen und wie diese theoretischen Ergebnisse bei der Legislative eingebracht werden könnten. Statt dessen resignieren die meisten Unternehmen, halten die Rahmenbedingungen für unabänderlich, passen ihre Organisation an die internationalen Marktbedingungen an, statt daß sie versuchen, die nationalen und europäischen Rahmenbedingungen mitzubestimmen.

Vermutlich hat Lobbyismus in Deutschland im Gegensatz zu den USA ein so schlechtes Image, daß man sich nicht offen zu dieser Form der Interessenvertretung bekennt. Andererseits benötigt die Legislative in einer immer differenzierter werdenden Ökonomie Informationen über Produktionsprozesse und Dienstleistungsdetails. Die Betriebswirtschaftslehre muß sich deshalb nicht nur mit dem Problem der Kundenkommunikation befassen,

sondern darüber hinaus auch verstärkt um die Kommunikation mit der Legislative bemühen. Ein erster Ansatz zur Strukturierung von Interessenvertretungen wird in der vorliegenden Monographie versucht.

Elmar Helten

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	15
Abbildungsverzeichnis	19
1. Einleitung	21
1.1. Forschungsziel	21
1.2. Begriffserläuterungen	24
1.3. Wandel der Rahmenbedingungen	29
1.4. Wissenschaftliche Einordnung	33
2. Institutionen der EU als Rahmenbedingungen der Interessenvertretung	39
2.1 Entwicklung des europäischen Binnenmarktes	39
2.1.1. Von der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl bis zum Vertrag von Maastricht	39
2.1.2. Entwicklung und Aufgaben der wichtigsten Institutionen der EU	42
2.1.2.1. Rat der Europäischen Union	42
2.1.2.2. Europäische Kommission	44
2.1.2.3. Europäisches Parlament	46
2.1.3. Aktuelle Harmonisierungsbestrebungen	49
2.2. Institutionelle Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung	53
2.2.1. Zusammenspiel der Institutionen im EU-Rechtsetzungsprozeß im Lichte des Maastricht-Vertrages	53
2.2.1.1. Grundlagen	53
2.2.1.2. Anhörungsverfahren	56
2.2.1.3. Zusammenarbeitsverfahren	56
2.2.1.4. Mitentscheidungsverfahren	58
2.2.1.5. Weitere Rechtsetzungsverfahren	63
2.2.2. Institutionen der EU	64
2.2.2.1. Rat der Europäischen Union	64
2.2.2.2. Europäische Kommission	69

2.2.2.3.	Europäisches Parlament	72
2.2.2.4.	Ausschuß der Regionen	78
2.2.2.5.	Wirtschafts- und Sozialausschuß	80
2.2.3.	Nationale Vertretungen auf EU-Ebene	81
2.2.3.1.	Ständige Vertretung der Bundesrepublik Deutschland bei der EU	81
2.2.3.2.	Vertretungen der Bundesländer	82
3.	Ziele sowie strukturelle und prozessuale Instrumente der Interessenvertretung	85
3.1.	Interessenvertretung als intermediäres System	85
3.2.	Ziele der Interessenvertretung	87
3.2.1.	Exogene und endogene Ziele	87
3.2.2.	Reziproke Informationstransparenz	89
3.3.	Strukturelle Instrumente	92
3.3.1.	Verbände	92
3.3.1.1.	Heterogenitätsproblematik	92
3.3.1.2.	Europäischer Verband	98
3.3.1.3.	Nationaler Verband	101
3.3.1.4.	Sonstige Interessenzusammenschlüsse	103
3.3.2.	Unternehmensrepräsentanz	104
3.3.3.	Externer Dienstleister	106
3.3.3.1.	Strukturelle Unterschiede	106
3.3.3.2.	Sozietät	107
3.3.3.3.	Consultantbüro	108
3.3.3.4.	Einzelberater	108
3.3.4.	Entsendung eigener Mitarbeiter in die Institutionen	108
3.3.5.	Mögliche Kombinationen der strukturellen Instrumente	109
3.3.6.	Koordinator der Interessenvertretungsinstrumente	110
3.4.	Prozessuale Instrumente	113
3.4.1.	Abgrenzung	113
3.4.2.	Monoprozessuale Instrumente	113
3.4.2.1.	Telefonat	113
3.4.2.2.	Besuch	114
3.4.2.3.	Briefing	115
3.4.2.4.	Stellungnahme	115
3.4.3.	Polyprozessuale Instrumente	116
3.4.3.1.	Workshop	116
3.4.3.2.	Parlamentsabend	117

4. Versuch einer Evaluierung der strukturellen Instrumente und Vorschlag eines Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung	119
4.1. Qualitative Evaluierung	119
4.1.1. Personenbezogene Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung	119
4.1.2. Bewertungsmaßstab	125
4.1.3. Bewertung der möglichen Kombinationen von strukturellen Instrumenten und qualitatives Zwischenergebnis	127
4.2. Quantitative Evaluierung	129
4.2.1. Kosten für einen Verband	129
4.2.2. Vollkostenrechnung einer Unternehmensrepräsentanz in Brüssel	130
4.2.3. Vollkostenrechnung eines externen Dienstleisters	134
4.2.4. Ergebnis	137
4.3. Vorschlag eines Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung	139
5. Beispiele von Interessenvertretungen ausgewählter Unternehmen bei den Institutionen der EU	147
5.1. Beispiel für eine Versicherungsunternehmung: Richtlinie zur Harmonisierung der betrieblichen Altersversorgung	147
5.1.1. Problemstellung	147
5.1.2. Relevante EU-Institutionen	148
5.1.3. Eingesetzte strukturelle und prozessuale Instrumente	148
5.2. Beispiel für ein Unternehmen der Energiewirtschaft: Richtlinie zum Erdgasbinnenmarkt	149
5.2.1. Problemstellung	149
5.2.2. Relevante EU-Institutionen	150
5.2.3. Eingesetzte strukturelle und prozessuale Instrumente	150
5.3. Beispiel für ein Unternehmen der Verkehrssicherheitsbranche: Richtlinie zum Seiten- und Frontalcrash	151
5.3.1. Problemstellung	151
5.3.2. Relevante EU-Institutionen	152
5.3.3. Eingesetzte strukturelle und prozessuale Instrumente	152

6. Zusammenfassung und Ausblick	155
Literaturverzeichnis	161
Anhang A	165
Anhang B	213

Abkürzungsverzeichnis

a.a.O.	am angegebenen Ort
a.F.	alte Fassung
a.M.	am Main
Abb.	Abbildung
ABl.	Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften
Abs.	Absatz
AdR	Ausschuß der Regionen
AG	Aktiengesellschaft
Art.	Artikel
AStV	Ausschuß der Ständigen Vertreter
BAG	Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels
BAT	Bundesangestelltentarif
Bd.	Band
BDA	Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
bfrs.	belgische Francs
BFS	Bundesverband der Filialbetriebe und Selbstbedienungs-Warenhäuser
BGW	Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft
BMW	Bayerische Motorenwerke
BT-Drs.	Bundestagsdrucksache
BUND	Bund für Umwelt- und Naturschutz Deutschland e.V.
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CDU	Christlich-Demokratische Union
CEA	Comité Européen des Assurances
COD	Codecision
CSU	Christlich-Soziale Union
D.C.	District of Columbia

d.h.	das heißt
ders.	derselbe
DGB	Deutscher Gewerkschaftsbund
DIHT	Deutscher Industrie- und Handelstag
DM	Deutsche Mark
Dr.	Doktor
E	Entscheidung
e.D.	einfacher Dienst
e.V.	eingetragener Verein
ECHO	Amt für humanitäre Hilfen der Europäischen Gemeinschaft
EEA	Einheitliche Europäische Akte
EG	Europäische Gemeinschaft
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EGV	Vertrag über die Europäische Gemeinschaft
EMSU	Europäische Mittelstandsunion
endg.	endgültige Fassung
EP	Europäisches Parlament
EStG	Einkommensteuergesetz
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EUR-OP	Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften
Euratom	Europäische Atomgemeinschaft
EUROGAS	European Association of the Natural Gas Industry
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWGV	Vertrag über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWU	Europäische Währungsunion
f. (ff.)	folgende Seite(n)
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FDP	Freie Demokratische Partei
g.D.	gehobener Dienst
GD	Generaldirektion
GdV	Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft
GFZ	Gemeinsames Forschungszentrum

GG	Grundgesetz
ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HDE	Hauptverband des Deutschen Einzelhandels
Hrsg.	Herausgeber
I	Information
IHK	Industrie- und Handelskammer
KIV	Koordinator Interessenvertretung
KMU	Kleine- und Mittlere Unternehmen
KOM	Kommission
LMU	Ludwig-Maximilians-Universität
m	Meter
m.D.	mittlerer Dienst
MdEP	Mitglied des Europäischen Parlaments
n.F.	neue Fassung
No.	Nummer
NPÖ	Neue Politische Ökonomie
Nr.	Nummer
o.O.	ohne Ortsangabe
o.V.	ohne Verfasserangabe
RA	Rechtsanwalt
S.	Seite
SAL	Sonderausschuß Landwirtschaft
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
SZ	Süddeutsche Zeitung
t	Zeitfaktor
u.a.	und andere/unter anderem
u.U.	unter Umständen
UNICE	Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe
USA	United States of America
v.	von
VDMA	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.
VdTÜV	Verband der Technischen Überwachungsvereine e.V.
vgl.	vergleiche

Vol.	Volume
WSA	Wirtschafts- und Sozialausschuß
x	Unsicherheitsfaktor
z.B.	zum Beispiel
z.T.	zum Teil
§	Paragraph
%	Prozent

Abbildungsverzeichnis

	Seite
Abb. 1: Die determinierenden Variablen des Organisationsproblems	36
Abb. 2: Die drei tragenden Säulen der EU	41
Abb. 3: Der Rat der EU	44
Abb. 4: Zusammensetzung und Aufgaben der EU-Kommission	46
Abb. 5: Zusammensetzung des EP nach Nationen	49
Abb. 6: Zusammenspiel der EU-Institutionen	53
Abb. 7: Das Anhörungsverfahren	56
Abb. 8: Das Zusammenarbeitsverfahren	58
Abb. 9: Das Mitentscheidungsverfahren	62
Abb. 10: Der supranationale Ansatz einer Interessenvertretung beim Rat der EU	67
Abb. 11: Die GDs des Rates der EU	69
Abb. 12: Die GDs der EU-Kommission	72
Abb. 13: Mögliche Arten der Meinungsbildung im EP	73
Abb. 14: Generelles Verhalten von MdEPs gegenüber Unternehmensanliegen, die an sie herangetragen werden	76
Abb. 15: Auswirkungen eines vorgetragenen Unternehmensstandpunkts auf die Meinungsbildung der Abgeordneten	76
Abb. 16: Die Ausschüsse des EP	78
Abb. 17: Die Mitwirkungsmöglichkeiten eines deutschen Bundeslandes in der EU am Beispiel des Freistaats Bayern	84
Abb. 18: Das intermediäre System der Interessenvertretung im Lichte der determinierenden Variablen des Organisationsproblems	86
Abb. 19: Institutionelle Ansätze und prozessuale Instrumente der Verbände	103
Abb. 20: Weisungsgebundene und weisungsungebundene strukturelle Interessenvertretungsinstrumente eines Unternehmens	105
Abb. 21: Mögliche strukturelle Interessenvertretungsinstrumente	109
Abb. 22: Mögliche relevante Varianten der Strukturierung einer Interessenvertretung	110
Abb. 23: Koordinator Interessenvertretung (KIV)	112
Abb. 24: Maßstab für eine effektive Interessenvertretung	126

Abb. 25:	Ausgewählte Besoldungsgruppen von Beamten und Arbeitnehmern der EU und im Dienst des Bundes bei der EU Beschäftigten	131
Abb. 26:	Tagessätze einiger bedeutender Unternehmensberatungen	135
Abb. 27:	Wahrscheinliche Schnittmenge der Möglichkeiten einer Interessenvertretung bei gleichzeitigem Einsatz der weisungsgebundenen strukturellen Interessenvertretungsinstrumente Unternehmensrepräsentanz sowie externer Dienstleister	139
Abb. 28:	Gesamtmodell zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung	140
Abb. 29:	Leitfaden zur Überführung des branchenneutralen Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung in eine unternehmensspezifische Interessenvertretung	144

1. Einleitung

1.1. Forschungsziel

Bereits 1989 erklärte der damalige Präsident der Europäischen Kommission, Jacques Delors, »daß in Zukunft achtzig Prozent aller Wirtschaftsgesetzgebung in Brüssel erfolgen werde.«¹ Und in der Tat gewinnt die Gesetzgebung der Europäischen Union (EU)² wachsende Bedeutung für das alltägliche Leben in den Mitgliedstaaten. Dies wird spätestens seit Vollendung des europäischen Binnenmarktes mit seinem freien Waren-, Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr im Januar 1993 immer mehr Menschen bewußt. Wenngleich auch nur langsam voranschreitend, so befindet sich die EU in einem stetigen Prozeß der Veränderung und Erneuerung. Zuletzt ist dies durch den einschneidenden Schritt des Maastricht-Vertrages geschehen, der am 01. November 1993 in Kraft trat. Doch bereits 1996 beriefen die Mitgliedstaaten der EU eine Regierungskonferenz ein, die über eine Fortentwicklung des Maastricht-Vertrages und der EU beriet. Die Beratungsergebnisse bildeten die Grundlage für die Beschlüsse des Europäischen Rates der Staats- und Regierungschefs zur Reform des EU-Vertrages bei ihrem Treffen in Amsterdam 1997. Die Dynamik dieses stetig anschwellenden und beständig sich wandelnden Gebildes ›EU‹ ist augenscheinlich. Und so boomt in Brüssel seit 1985, als zum erstenmal mit einem Weißbuch ernsthaft über einen europäischen Binnenmarkt mit allen seinen Folgen für das wirtschaftliche und soziale Leben in den einzelnen Mitgliedstaaten gesprochen wurde, der Berufszweig, dessen Wertschöpfung darin besteht, die Interessen anderer bei den neuen Macht- und Entscheidungsträgern der EU zu vertreten: das Lobbyistengewerbe.³

Im Hinblick auf die enorme Gestaltungsmacht der EU im Bereich der Wirtschaftsgesetzgebung verfolgt die vorliegende Arbeit das Ziel, das bisher von der wissenschaftlichen Beobachtung und Erörterung fast unberührte Gebiet der Interessenvertretung von Unternehmen bei den Institutionen der EU insbesondere hinsichtlich der dabei für die unternehmerische Praxis bedeutsamen Fragen der Ansatzmöglichkeiten und der einsetzbaren Instrumente zu erschließen. Hier besteht großer wissenschaftlicher Handlungs-

1 Triesch, G. und Ockenfels, W.: Interessenverbände in Deutschland: Ihr Einfluß in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, München u.a. 1995, S. 158.

2 Im Rahmen dieser Arbeit kann der Ausdruck ›EU‹ auch in der retrospektiven Betrachtung für die ›Vorläufer‹ der heutigen EU verwendet werden.

3 Vgl. o.V.: Lobbying in Brüssel, in: NATI-EURO SPECIAL Nr. 13, Oktober/November 1995, S. 23.

bedarf. Ein kleines, fast anekdotenhaftes Beispiel soll dies belegen: Bei den ersten Rechercharbeiten zu dieser Arbeit in der Bayerischen Staatsbibliothek konnten unter ca. sieben Millionen Publikationen kaum mehr als 100 gefunden werden, die sich mit dem Thema Interessenvertretung bzw. – um den synonymen englischen Begriff zu gebrauchen – Lobbying beschäftigen. Vielen dieser Werke fehlt es jedoch an einem wissenschaftlichen Ansatz⁴ oder sie sind ausschließlich theoretisch orientiert und damit für die unternehmerische Praxis kaum verwertbar⁵ oder sie befassen sich nicht eingehend mit dem Forschungsgegenstand der vorliegenden Arbeit, der Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der EU.⁶ Mit dieser Arbeit soll daher ein wissenschaftlicher Grundstein für weitere Forschungsarbeiten in diesem Bereich gelegt werden, der seinen Schwerpunkt in der theoriegeleiteten Erarbeitung von handlungsorientierten Interessenvertretungsansätzen sieht.⁷

Die beabsichtigten Untersuchungen werden aus dem Blickwinkel bundesdeutscher privater Unternehmen⁸ heraus durchgeführt. Denn viele der in dieser Arbeit behandelten Punkte müssen je nach dem nationalen Ausgangspunkt differenziert betrachtet werden. So verfügen beispielsweise Unternehmen verschiedenster Branchen aus den Mitgliedstaaten nicht über eine einheitlich dichte und spezialisierte Verbändestruktur auf europäischer Ebene. Darüber hinaus eröffnet z.B. der föderale Aufbau der Bundesrepublik Deutschland einem hier ansässigen Unternehmen grundsätzlich andere Ansatzmöglichkeiten einer Interessenvertretung als dies etwa für eine Firma aus einem zentralistisch aufgebauten Staat der Fall ist.⁹ Eine diesbezügliche Eingrenzung des Themenbereichs ist also erforderlich, da eine Be-

4 Siehe Farnel, F. J.: Am richtigen Hebel: Strategie und Taktik des Lobbying, Landsberg/Lech 1994, S. 11ff.

5 Siehe Potters, J.: Lobbying and pressure: theory and experiments, in: Tinbergen Institute Research Series, Bd. 36, o. O. 1992, S. 39ff.

6 Siehe Strauch, M.: Lobbying – die Kunst des Einwirkens, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a.M. u.a. 1993, S. 17ff.

7 Aus diesem Grund wurden im Rahmen der vorliegenden Arbeit entsprechende Veröffentlichungen aus den Bereichen der Politikwissenschaften, Soziologie und Organisationspsychologie nur sekundär berücksichtigt. Diese Arbeit kann eine Grundlage für vertiefende wissenschaftliche Forschungen in den eben aufgeführten Disziplinen sein.

8 Unter dem Begriff ›Unternehmen‹ werden im Sinne dieser Arbeit grundsätzlich private Unternehmen, d.h. Unternehmen, an denen die öffentliche Hand in keinerlei Weise beteiligt ist, verstanden. Zur genaueren Begriffserläuterung siehe Kapitel 1.2.

9 Ein bundesdeutsches Unternehmen hat beispielsweise die Möglichkeit, sich an die Brüsseler Vertretungen der deutschen Bundesländer um Hilfe oder Vermittlung zu wenden. Eine ähnliche Möglichkeit besteht für ein Unternehmen aus einem zentralistisch aufgebauten Staat nicht.

arbeitung des Themas aus gesamteuropäischer Sicht den Rahmen dieser Monographie sprengen würde.

Für diese Arbeit wurden zahlreiche Stellen in den Institutionen der EU sowie Vertreter der Wirtschaft zur Interessenvertretung befragt. Dabei war es wegen der großen Sensibilität der Thematik außerordentlich schwierig, selbst unter Zusicherung der Anonymität schriftliche Aussagen zu erhalten. Ohne die Unterstützung namhafter Persönlichkeiten aus Politik, Wissenschaft, Verwaltung und Wirtschaft wäre selbst der nur geringe empirische Teil dieser Arbeit nicht möglich gewesen.¹⁰

Zunächst soll die Formulierung der definitorischen Grundlagen und ein kurzer skizzenhafter Einblick in den kontextuellen Rahmen der Thematik sowie die wissenschaftliche Einordnung erfolgen. Anschließend soll als Ausgangspunkt der Überlegungen zu einer adäquaten Interessenvertretung auf der Ebene der EU der historische Hintergrund und die sich abzeichnende zukünftige Entwicklung der Institutionen der EU und der damit verbundene Wandel der Rahmenbedingungen europäischer Macht- und Entscheidungsstrukturen untersucht werden. Damit schließt die Einführung in die essentiellen thematischen und wissenschaftlichen Grundlagen ab.

Daraufhin werden gemäß des erarbeiteten organisationswissenschaftlichen Ansatzes die determinierenden Variablen eines noch aufzuzeigenden Organisations- bzw. Strukturierungsproblems einer Interessenvertretung isoliert untersucht.¹¹

Nachdem damit die relevanten Determinanten einer Interessenvertretung theoretisch erörtert worden sind, soll daraufhin eine Bewertung der herausgearbeiteten Möglichkeiten der Strukturierung einer Interessenvertretung sowohl unter qualitativen wie auch unter quantitativen Gesichtspunkten vorgenommen werden. Ziel ist es dabei, die erarbeiteten Lösungsvorschläge des Organisations- bzw. Strukturierungsproblems durch eine qualitative und quantitative Evaluierung zu überprüfen. Hieraus ergibt sich als wissenschaftliches Ergebnis der Arbeit ein branchenneutrales Gesamtmodell für die Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung bei den Institutionen der EU. Im darauffolgenden Abschnitt sollen anhand konkreter Fallbeispiele dreier bundesdeutscher Unternehmen aus der Versicherungs-, Energie- und Verkehrssicherheitsbranche derzeit verwirklichte Interessenvertretungsansätze aufgezeigt und mit dem zuvor erarbeiteten Modell konfrontiert werden.

10 Daher möchte sich der Verfasser an dieser Stelle für die große Unterstützung bedanken, die diese Arbeit in der vorliegenden Fassung überhaupt erst ermöglicht hat.

11 Dies sind die Variablen Institutionen, Ziele und Instrumente.

1.2. Begriffserläuterungen

Nunmehr müssen einige Begriffe, wie sie im Sinne dieser Arbeit Verwendung finden, erläutert und abgegrenzt werden.

Unter dem Begriff ›Unternehmen‹ im Sinne dieser Arbeit sind grundsätzlich nicht öffentlich-rechtliche Unternehmen zu verstehen.¹² Eine klare Abgrenzung zu diesen muß vorgenommen werden, da diese eine Vertretung ihrer Interessen zumeist exklusiv über öffentliche Vertretungsorgane¹³ realisieren und folglich die meisten Aspekte einer Interessenvertretung, die diese Arbeit untersuchen will, für sie grundsätzlich nicht von Belang sind.

Desweiteren bedarf der Begriff ›Interessenvertretung‹ einer genauen Klärung. Er steht in dieser Arbeit synonym für ›Lobbying‹ in einem positiven Sinn. Es gibt jedoch zahlreiche weitere Begriffe, die in der Literatur für Interessenvertretung im weitesten Sinne Verwendung gefunden haben. Sie reichen von bargaining¹⁴ über collective action¹⁵ und power tactics¹⁶ bis hin zu bribery.¹⁷ Im Sinne dieser Arbeit wird Interessenvertretung jedoch nur mit Lobbying umschrieben werden. Es gibt viele unterschiedliche Auffassungen darüber, wie dieser Begriff zu fassen ist. Die wichtigsten von ihnen sollen hier dargestellt werden.

In der einfachen Sprache eines Englisch-Wörterbuchs könnte man »Lobbying« als eine »Beeinflussung von Abgeordneten (durch Lobbies)«¹⁸ übersetzen. Das wäre jedoch bei weitem zu kurz gegriffen. Ein knapper Blick auf die Geschichte des Begriffs kann hier weiteren Aufschluß geben. Das Wort »Lobbying« selbst wird zurückgeführt auf den amerikanischen Präsidenten und Bürgerkriegsgeneral Grant am Ende des 19. Jahrhunderts. Nach einem Brand, der das erste Weiße Haus zerstört hatte, wohnte er in einem Hotel und klagte über die zahlreichen Interessenvertreter, die in der Lobby des Hauses auf ihn warteten, um ihn für ihre Zwecke zu beeinflussen. Das Wort ist ein stehender Begriff geworden.¹⁹

12 Zu den öffentlich-rechtlichen Unternehmen gehören auch Kapitalgesellschaften, an denen Körperschaften des öffentlichen Rechts beteiligt sind.

13 Für öffentlich-rechtliche Unternehmen in Bayern: Beispielsweise die Vertretung des Freistaates Bayern bei den Institutionen der EU.

14 Siehe Johanson, L.: The bargaining society and the inefficiency of bargaining, Kyklos, Bd. 32, 1979, S. 497ff.

15 Siehe Olson, M.: The logic of collective action, Cambridge (Mass.), 1965.

16 Siehe Michener, H. und Suchner, R.: The tactical use of social power, in: Tedeshi, J. (Hrsg.), The social influence processes, Chicago 1972.

17 Siehe Rose-Ackerman, S.: Corruption, New York 1978.

18 Terrell, P. u. a.: Pons Collins Deutsch-Englisch/Englisch-Deutsch Grosswörterbuch, 2. Auflage, Stuttgart 1991, S. 394.

19 Vgl. Farnel, F. J.: Am richtigen Hebel: a.a.O., S. 19.

Seinen Ursprung hat das »Lobbying« jedoch bereits viel früher: Schon im Altertum war die Interessenvertretung durch geeignete Instrumente bekannt und geht auf Traditionen der griechischen Kultur zurück.²⁰ Die heute auch in Europa herrschende Art der Interessenvertretung läßt sich jedoch am besten aus der amerikanischen Denkart heraus erklären. »Das Ordnungsprinzip der Vereinigten Staaten ist die Interessenvertretung und die Ausgewogenheit von Exekutive, Legislative und Judikative; dabei wird zugleich das Recht garantiert, auch solche Interessen geltend zu machen und bei der Erarbeitung von Gesetzesvorlagen einzubringen, die von der Regierung nicht vertreten werden.«²¹ Mithin geht man sogar soweit, das Institut der Interessenvertretung als »eine der Säulen amerikanischer Demokratie«²² zu bezeichnen. Im Gegensatz zu US-amerikanischen Gepflogenheiten ist es in der alten Welt jedoch weitgehend unüblich und wird es als sehr negativ angesehen, auf die Vertreter der Judikative im Rahmen einer Interessenvertretung einzuwirken. Gerichte müssen nun einmal unabhängig sein, und jeder Versuch der Vertretung von Interessen über das normale und – insbesondere in der Bundesrepublik Deutschland – an strikte Verhaltensregeln gebundene anwaltliche Tätigwerden hinaus wird als Manipulation geächtet. Diese Möglichkeit der Interessenvertretung wird daher im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht berücksichtigt werden.

Aus den oben stehenden kurzen Ausführungen über die Entstehungsgeschichte des Lobbying wird bereits deutlich, daß eine Vertretung von Interessen bei politischen wie administrativen Entscheidungsträgern, wie sie – in enger Anlehnung an das amerikanische Vorbild, ausgenommen den judikativen Bereich – in der EU betrieben wird, eine durchweg seriöse und positive Möglichkeit darstellt, Informationen von Unternehmerseite, Fachleuten und Betroffenen direkt an die zuständigen Entscheidungsträger in Brüssel heranzutragen, die diese dann nach bestem Wissen und Gewissen in ihrem Entscheidungsprozeß berücksichtigen können. In der Literatur wird daher bisweilen auch von »informational lobbying«²³ gesprochen. Dies führt zu einer anderen knappen Definition: »Lobbying ist ... das Einwirken auf Entscheidungsträger und Entscheidungsprozesse durch präzise Information.«²⁴ Daß dies von Seiten der verantwortlichen Politiker und Beamten ebenso positiv bewertet wird, spiegelt sich deutlich am Beispiel eines Beamten der Europäischen Kommission, Generaldirektion XV, wider, der anläßlich eines Workshops zur betrieblichen Altersversorgung in Brüssel am 05. Dezember 1995, an dem Vertreter eines international tätigen Versicherungsunternehmens, von Politik und EU-Verwaltung teilnah-

20 Vgl. ebenda, S. 19.

21 Ebenda, S. 20.

22 Ebenda, S. 19.

23 Potters, J.: a.a.O., S. 36.

24 Strauch, M.: Lobbying – die Kunst ..., a.a.O., S. 19.

men, erklärte: »Wir sind sehr froh, mit Vertretern aus der Praxis der Assekuranz direkt in Kontakt treten zu können und so die Probleme und Anliegen der deutschen Wirtschaft schon in der Vorbereitungsphase einer möglichen Richtlinie zu hören. Die Lobbyisten aus anderen EU-Nationen haben ihre Vorstellungen bereits vor langer Zeit dezidiert vorgetragen. Wir haben schon darauf gewartet, daß die deutsche Wirtschaft sich ähnlich bewegt und sind dankbar für diese Informationen.«²⁵ Der Hintergrund eines solchen Satzes bedarf einer näheren Betrachtung. Bei der Ausarbeitung von Gesetzesentwürfen auf der Bundes- oder Landesebene in Deutschland können die zuständigen Beamten auf eine sehr große Ministerialbürokratie mit einem solide fundierten Fachwissen zurückgreifen. Dieser ministerielle Unterbau zur Erarbeitung von Richtlinien fehlt in Brüssel. Die dortigen Beamten müssen Richtlinienentwürfe, die einmal europaweit Geltung erlangen sollen, zumeist ohne den erforderlichen Stab an Fachleuten erarbeiten. Dies läßt sich mit einfachen Zahlen belegen: In der EU-Kommission sind ca. 15.500 Personen beschäftigt. Betrachtet man diese Zahl im Verhältnis zur Bevölkerungszahl, dann dürften in der bayerischen Landeshauptstadt München gerade 44 Beamte und Bedienstete in der Kommunalverwaltung beschäftigt sein.²⁶ Damit sind die EU-Beamten auf Lobbyisten, die sie mit wertvollen Informationen aus der unternehmerischen Praxis in den Mitgliedstaaten versorgen, beinahe angewiesen, wenn sie den Politikern realistische Entscheidungsentwürfe unterbreiten wollen.²⁷ Interessenvertretung dient in diesem Sinne auch dazu, wie es EU-Kommissar Martin Bangemann ausdrückt, »Reibungsverluste und leistungshemmende Konflikte zwischen Staat, Wirtschaft (...) möglichst zu vermeiden, Kooperation ist somit ein Beitrag zu einer effizienteren Politik.«²⁸

Interessenvertretung im Sinne dieser Arbeit umfaßt aber nicht nur die Möglichkeit, Entscheidungen von Politikern und Beamten durch gezielte Informationsgabe mitzugestalten. Diesem Bereich geht ein anderer zwingend voraus. Um in welcher Weise auch immer am Entscheidungsprozeß mitwirken zu können, bedarf es zunächst eigener Information über aktuelle Prozesse, langfristige Entwicklungen und die zuständigen Entscheidungsträger. Daher ist unter dem Begriff Interessenvertretung als unabdingbarer Be-

25 Eine schriftliche Bestätigung des Beamten über die Richtigkeit des Zitats ist in Anhang B 1 beigelegt. Eine Einladung zu diesem Workshop ist in Anhang B 2 beigelegt.

26 Vgl. Grupp, C. D.: EUROPA 2000: Die Europäische Union der fünfzehn Staaten, Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.), 4. Auflage, Bonn 1996, S. 69.

27 Siehe o. V.: Mehr deutsche Rechtsanwälte in Brüssel tätig, in: FAZ vom 02.08.1997, S. 14.

28 Bangemann, M.: Mut zum Dialog. Wege zu einer europäischen Industriepolitik, Bonn 1992, S. 161.

standteil auch die Beschaffung, Selektion und Auswertung von Informationen, die ein Unternehmen unmittelbar oder mittelbar betreffen und bei richtiger Nutzung zu einem Wettbewerbsvorteil führen können, zu verstehen. Hierunter können insbesondere auf der in der vorliegenden Arbeit untersuchten Ebene der EU unter anderem die unternehmensbezogenen allgemeinen innen- und außenpolitischen Entscheidungen sowie bestimmte Rechtsetzungsverfahren und Förderprogramme fallen.

Somit wird für den Begriff ›Interessenvertretung‹ im Sinne der vorliegenden Arbeit folgende Definition aufgestellt:

Interessenvertretung ist erstens die Beschaffung, Selektion und Auswertung von Informationen, die für das vertretene Unternehmen zu einem Wettbewerbsvorteil führen bzw. einen Wettbewerbsnachteil verhindern können; zweitens das direkte oder indirekte Einwirken eines Unternehmens auf politische und / oder administrative Entscheidungsträger²⁹ mittels Information mit dem Ziel, Wettbewerbsvorteile zu erreichen bzw. -nachteile abzuwenden. Interessenvertretung ist von einem dynamischen Strukturmerkmal gekennzeichnet. Sie ist ein fortschreitender Prozeß, zumal sie erstens auf persönlichen Kontakten zu den betreffenden Entscheidungsträgern basiert und dadurch mit fortschreitender Kultivierung und zunehmender Intensivierung dieser Bekanntschaften mehr an Informationsgehalt und Einflußkraft gewinnen kann, zweitens sich die personellen Gegebenheiten in den Institutionen durch häufige Versetzungen von Beamten bzw. Neuwahlen von Abgeordneten fortlaufend verändern und drittens das institutionelle Gefüge der EU auch in absehbarer Zukunft weiteren möglicherweise grundlegenden Wandlungen unterworfen bleiben wird.³⁰

Vereinfacht läßt sich diese Definition auch in einer knappen veranschaulichenden Formel von Patrice Allain-Dupré zur Findung bzw. zur Beeinflussung von Entscheidungen ausdrücken:³¹

$$E=I(t)+x$$

Dabei steht E für die Entscheidung, die dem Unternehmen durch die Information I ermöglicht bzw. bei den Entscheidungsträgern der EU durch I beeinflusst wird. Die Variable I ist abhängig von der Zeit t. Hinzu kommt noch ein Unsicherheitsfaktor x. Wenngleich sich aus dieser Formel mathematisch betrachtet keine direkte Abhängigkeit der Variable I von x ergibt, so ist dennoch auch bei der Information ein Unsicherheitsfaktor gegeben. Die

29 Dies können beispielsweise Abgeordnete des EP und Beamte sein.

30 Siehe Kapitel 6.

31 Patrice Allain-Dupré lehrt und forscht an der École Polytechnique in Paris und gilt als Experte auf dem Gebiet des Lobbying. Zur Formel siehe Allain-Dupré, P.: Les modèles de la communication de l'entreprise, in: La Documentation Française No. 258, 1992, S. 36.

Information I könnte beispielsweise aufgrund eines Irrtums falsch angegeben werden. Diese faktische Abhängigkeit der Information I von der Unsicherheit x kann jedoch vernachlässigt werden, da E als Ergebnis der Formel von I, t und x gleichermaßen abhängt und dies schließlich das relevante Ziel der Betrachtungen darstellt. Die Variablen t und x dagegen sind unabhängig. Sie werden von den Umständen des konkreten Falles, also von außen bestimmt. Im Idealfall von Allain-Duprés Formel ist $E=I$, sind t und x gleich null. Dies könnte grundsätzlich eine sofortige, von jeder temporären Verzögerung befreite eigene Entscheidung bzw. Einflußnahme auf eine fremde Entscheidung auf der Grundlage einer absoluten unendlichen Information ohne eine weitere Unsicherheit, wie beispielsweise einen Irrtum oder Übermittlungsfehler, bedeuten. In diesem Idealfall wäre eine Interessenvertretung nicht notwendig.

Kritisch anzumerken ist jedoch, daß die Annahme, E sei gleich I, aufgrund von Indifferenzen des Parameters I nicht haltbar ist. Darüber hinaus ist in Allain-Duprés Formel die Art der Zeitabhängigkeit der Information nicht spezifiziert und die Unsicherheit mit der Information positiv statt negativ verbunden. Folgt man der Formel mathematisch logisch, so ist sie folglich inkorrekt. Denn wenn t gleich null ist, wäre auch I gleich null. Dies würde im eigentlichen Idealfall dazu führen, daß eine Entscheidung überhaupt nicht stattfindet, da die zugrundeliegende Information gleich null ist. Es ist also nicht deutlich, was der Zeitfaktor t in Allain-Duprés Formel exakt beinhaltet. Aufgrund dieser offenen Fragen kann die Gleichung von Allain-Dupré nicht als erklärende Formel herangezogen werden, sondern soll in der vorliegenden Arbeit vielmehr lediglich dazu dienen, an relevanten Stellen die triviale Tatsache knapp zu veranschaulichen, daß zur Entscheidungsfindung die Unsicherheit möglichst reduziert werden muß und die Information dazu möglichst schnell und umfassend beschafft werden sollte.

In dieser Arbeit finden die Begriffe Ziele, Institutionen und Instrumente als determinierende Variablen eines noch zu erläuternden Organisations- und Strukturierungsproblems einer Interessenvertretung Verwendung.³² Diese sind dahingehend zu verstehen, daß die Lösung dieses Organisationsproblems von der jeweiligen Konfiguration der Ziele, Institutionen und Instrumente abhängt, ergo von ihr determiniert wird.

Im Rahmen dieser Arbeit wird ein einheitlicher Zielbegriff verwendet. Im Interesse der Entwicklung eines branchenneutralen theoretischen Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung kann und muß grundsätzlich auf eine Bestimmung des konkreten

32 Vgl. Hill, W., Fehlbaum, R. und Ulrich, P.: Organisationslehre, Bd. 1: Ziele, Instrumente und Bedingungen der Organisation sozialer Systeme, Bern u.a. 1989, S. 27ff.

Zielinhalts,³³ der zeitlichen Begrenzung des Ziels sowie des Ausmaßes der Zielerreichung eines Unternehmens verzichtet werden.³⁴

Der Begriff Instrumente wird in den jeweiligen Zusammenhängen differenziert gefaßt. Hierbei soll zwischen strukturellen und prozessualen Instrumenten unterschieden werden. Unter einem strukturellen Instrument wird in der vorliegenden Arbeit eine organisatorisch-strukturelle Voraussetzung einer Interessenvertretung³⁵ verstanden. Als prozessual ist ein Instrument im Sinne dieser Arbeit dann aufzufassen, wenn es als konkretes und praktisch durchführbares Mittel zur Erreichung eines Zieles eingesetzt werden kann.³⁶

Der Begriff Institutionen findet im Rahmen dieser Arbeit in besonderem Sinne Verwendung als Sammelbegriff für die legislativen und exekutiven Einrichtungen der EU.³⁷ Als determinierende Variable des oben angesprochenen Organisations- und Strukturierungsproblems impliziert er darüber hinaus auch die Gesetzesnormen, die von den EU-Institutionen geschaffen werden.

1.3. Wandel der Rahmenbedingungen

Die Möglichkeiten einer Interessenvertretung sind stets abhängig von den wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Gegebenheiten eines Landes und der jeweiligen Zeit. Jedem Wandel insbesondere auf politischem Gebiet muß eine Anpassung der Interessenvertretung an die neuen Macht- und Entscheidungsstrukturen folgen, um wirksam bleiben zu können. Solche Veränderungen können etwa den Spielraum für derartige Aktivitäten erheblich vergrößern, wenn man beispielsweise nur den Übergang vom autoritären zum demokratischen Staat und die damit verbundene größere Transparenz von Entscheidungen und Vervielfachung von Entscheidungsträgern bedenkt.

33 Näheres siehe Kapitel 3.2.1. Für konkrete Beispielfälle siehe Kapitel 5.

34 Siehe Heinen, E.: Industriebetriebslehre als Entscheidungslehre, in: Heinen, E. (Hrsg.), Industriebetriebslehre: Entscheidungen im Industriebetrieb, 8. Auflage, Wiesbaden 1985, S. 28.

35 Z.B. Mitgliedschaft in einem Verband oder eigenes Vertretungsbüro des Unternehmens in Brüssel etc.

36 So beispielsweise ein Workshop mit Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Administration zu einem konkreten Thema.

37 Im umgangssprachlichen Sinne wird der Begriff Institutionen auch für jegliche Einrichtungen verwendet, die sich als solche in irgendeiner Form, beispielsweise als Verband, konstituiert haben.

Seit ihrer Gründung vor beinahe einem halben Jahrhundert hat die Bundesrepublik Deutschland und mit ihr die marktwirtschaftlich orientierte Wirtschaft zahllose solcher Wandlungen erlebt. Hier seien nur die Gründung der Montanunion und späteren Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) 1951, das legendäre ›Wirtschaftswunder‹ und die Wiederherstellung der deutschen Einheit genannt. Die Politik der Bundesrepublik war von ihren Anfängen an von der Westintegration und dem europäischen Gedanken geprägt. Zahlreiche politische, wirtschaftliche und militärische Abkommen stellten schließlich die Weichen für eine Europäische Union.³⁸

Von den oben angesprochenen Veränderungen sollen hier nur einige wenige näher erörtert werden, die durch ihre Aktualität einerseits die immerwährende Dynamik dieses Wandlungsprozesses belegen und andererseits durch ihre unmittelbaren Auswirkungen auf das Gebiet der Interessenvertretung die Brisanz und die Aktualität dieser Thematik verdeutlichen.

Durch die Entstehung eines europäischen Binnenmarktes am 01. Januar 1993 ist aus dem größten Teil Europas ein wirtschaftlich einheitlicher Raum geworden. Sowohl durch die zur Verwirklichung des Binnenmarktes erforderlichen Harmonisierungsmaßnahmen als auch die erneute Ausweitung der Aufgabenfelder der Gemeinschaft durch den Maastricht-Vertrag,³⁹ der am 01. November 1993 in Kraft trat, ist die Verwirklichung einer legislatorischen europäischen Einheit ein großes Stück voran geschritten. Mit Blick auf die zukünftige Entwicklung der Gemeinschaft erklärte der damalige Kommissionspräsident Jacques Delors, wie bereits erwähnt, schon 1989, daß bald achtzig Prozent aller Wirtschaftsgesetze in Brüssel gemacht werden würden. Nach Angaben des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI) wird Delors Recht behalten: Bereits in einem Bericht von 1992 wird den europäischen Gesetzgebern ein Anteil von 50 bis 60 Prozent der Wirtschafts- und Sozialgesetzgebung zugesprochen.⁴⁰ Daraus erklärt sich die steigende Notwendigkeit für ein Unternehmen, eine adäquate Interessenvertretung auf EU-Ebene zu betreiben.

Mit einer Fläche von rund 3,2 Millionen km² ist die EU etwa zehnmal so groß wie Deutschland und hat ein Drittel der Fläche der gesamten USA. Diese Zahlen legen es nahe, das räumliche Element einer Interessenvertretung näher zu betrachten. Wie bereits ausgeführt, beruhen die Möglichkeiten einer Interessenvertretung fast ausschließlich auf persönlichen Kontak-

38 Siehe Weindl, J.: Europäische Gemeinschaft: institutionelles System, Binnenmarkt sowie Wirtschafts- und Währungsunion auf der Grundlage des Maastrichter Vertrages, 2. Auflage, München 1994, S. 1ff.; siehe auch Thiel, E.: Die Europäische Union, 2. Auflage, München 1994, S. 9ff.

39 Z.B. die europäische Wirtschafts- und Währungsunion, gemeinsame Maßnahmen in den Bereichen Energie, Fremdenverkehr und Verbraucherschutz.

40 Vgl. Triesch, G. und Ockenfels, W.: a.a.O., S. 158.

ten zu den betreffenden Entscheidungsträgern. Es ist einleuchtend, daß zur Entstehung solcher Kontakte grundsätzlich persönliche Treffen erforderlich sind, bei denen man sich möglichst locker und zwanglos kennenlernen kann. Auf der regionalen Ebene, durchaus auch auf der Ebene eines Bundeslandes, aber kaum noch des Bundes, können solche Kontakte aus Zufallsbekanntschaften oder aber langjährigen Verbindungen, z.B. durch gemeinsame Studienzeit an einer der herausragenden Universitäten, entstehen. Im ersteren Fall lernt man sich beispielsweise auf Bällen, Empfängen, Festveranstaltungen oder anderen gesellschaftlichen Ereignissen kennen, bei denen zumeist Angehörige der verschiedenen Bereiche⁴¹ anwesend sind. Bedingt durch die große Fläche der EU verringert sich die mögliche Sozialisation durch ›gemeinsames Aufwachsen‹ ebenso wie die Zufälligkeit von Kontakten. Ein Vergleich mit den USA soll dies verdeutlichen: Ein Unternehmen von der Westküste, das keine Vertretung in Washington D.C. als dem Zentrum der Verwaltung und Entscheidungsgewalt hat, besitzt praktisch keine Möglichkeit, einen einzelnen Beamten eines bestimmten Referats in einem speziellen Ministerium, der über für das Unternehmen relevante, möglicherweise sogar vitale Informationen verfügt, kennenzulernen und einen fruchtbaren Kontakt zu ihm aufzubauen. Denn der Beamte wird sich in der Regel nicht zufällig auf einen Empfang oder eine Party im räumlichen Einzugsbereich des Unternehmens mehrere tausend Kilometer weit weg begeben. Umgekehrt sieht die Situation ähnlich aus: Neben dem Geschäftsalltag noch mehrere Stunden Anreise für einen Abend in Washington D.C. in Kauf zu nehmen – noch dazu ohne einen sicheren Erfolg, zumal eine solche Bekanntschaft nicht erzwungen werden kann – wird für einen Mitarbeiter des Unternehmensmanagements wohl eher selten eine realistische Möglichkeit darstellen.

Nun sind die räumlichen Dimensionen in der EU nicht ganz so weitläufig wie in den USA, aber sie bedingen dieselbe Folge: Zufällige Bekanntschaften zwischen Unternehmern, Politikern und insbesondere Beamten auf Ebene der EU sind nicht mehr ausreichend, um durch sie eine adäquate Interessenvertretung realisieren zu können. Mehr als früher wird die Professionalisierung kontinuierlicher politischer wie administrativer Kontaktpflege, mithin der Einsatz spezieller Interessenvertretungsinstrumente, nötig werden, wenn Interessen von Unternehmen bei den Institutionen der EU erfolgreich vertreten werden sollen.

An dieser Stelle ist der Einwand zu erwarten, Interessenvertretung erfolge ja bereits durch die jeweiligen Verbände, denen ein Unternehmen angehört. Bis zu einem gewissen Grad ist dieser Gedanke auch nicht unbegründet. Viele Verbände verfügen über gute Kontakte zu den Brüsseler Entschei-

41 D.h. von Unternehmen, Behörden und aus der Politik.

Trägern und kultivieren sie sorgfältig. Einige von ihnen unterhalten zu diesem Zweck eigene Verbindungsbüros in der belgischen Hauptstadt.⁴²

Jedoch zeichnet sich gerade beim Verbandswesen ein tiefgreifender Wandel ab. So sind sich beispielsweise der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE), die Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels (BAG) und der Bundesverband der Filialbetriebe und Selbstbedienungs-Warenhäuser (BFS) darin einig, daß »die Interessen des Handels in Bonn und Brüssel nicht immer optimal vertreten werden.«⁴³ Die Verbände, klassische Interessenvertretungsinstrumente gerade von Industrie und Handel im Nachkriegsdeutschland, sehen sich vor dem Hintergrund einer immer rasanteren Globalisierung⁴⁴ und insbesondere Europäisierung des Marktes einer strukturellen Revolution gegenüber. Aufgrund der verschiedenen Liberalisierungsbestrebungen, seit 1993 verstärkt durch einen EU-Binnenmarkt mit 370 Millionen Verbrauchern, driften die Interessen der einzelnen europäischen wie nationalen Unternehmen immer weiter auseinander. Die »nationale Politik ist zunehmend zur Ohnmacht verurteilt«.⁴⁵

Diese zunehmende Heterogenität der Interessenlagen von Unternehmen, die im gleichen Verband organisiert sind, schränkt die Effektivität der Verbandsarbeit zwangsweise ein. Als Beispiel hierfür kann der in Frankfurt und Bonn angesiedelte Verband der Automobilindustrie herangezogen werden. »Weil es die Funktionäre nicht schafften, die Interessen von Volkswagen, Ford, Mercedes und BMW rechtzeitig unter eine Haube zu bringen, verpatzte die Bleifuß-Lobby ihren Aufstand gegen die neue Abgasnorm Euro 3.«⁴⁶ In einer Ifo-Umfrage 1996 gab ein Drittel der befragten Unternehmen an, es wäre rentabler für sie, wenn sie ihre Beratungsleistungen bei einem Consultant frei einkaufen könnten.⁴⁷ Im Frühsommer 1996 haben die sächsischen Metall- und Elektrounternehmen die privatwirtschaftliche Beratungsgesellschaft M&E Consult gegründet, um unabhängig vom Verband ihre Interessen zu vertreten.⁴⁸ Einzelne Verbände drohen gar zu zerbrechen, weil sich ihre Mitgliedsfirmen aufgrund ihrer divergierenden Interessen zurückziehen. Hier sei nur auf die BAG-Kündigung durch die Metro AG und

42 So besitzen beispielsweise der BGW, der GdV sowie der VdTÜV eigene Büros in Brüssel.

43 O. V.: Deuss und Conradi vollends im Clinch, in: SZ vom 10.01.1997, S. 24.

44 Siehe Ustinov, P.: Who will set the rules in the battle of the dinosaurs?: »Many corporations are becoming more powerful than some governments«, in: The European vom 26.12.1996/01.01.1997, S. 10.

45 O. V.: Fesseln und Chancen der Globalisierung, in: SZ vom 20.01.1997, S. 25.

46 Neubacher, A.: Wie Piraten, in: Die Woche vom 15.08.1997, S. 12.

47 Vgl. Weidenfeld, U.: Wütende Proteste, in: Wirtschaftswoche vom 11.07.1996, S. 23.

48 Vgl. ebenda, S. 23.

den Austritt der Karstadt AG aus dem HDE hingewiesen, in deren Zusammenhang Karstadt-Chef und BAG-Präsident Walter Deuss davon sprach, es sei »eine Neustrukturierung der Verbandslandschaft im Einzelhandel in Gang gesetzt worden.«⁴⁹ Auch zwischen den beiden deutschen Spitzenverbänden Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) und dem BDI entwickeln sich ernsthafte Differenzen um eine gemeinsame Strategie.⁵⁰

Diese knappen Beispiele sollen genügen, um den Wandel der Rahmenbedingungen im deutschen Verbandswesen darzustellen.⁵¹ Sie zeigen zugleich die dringende Notwendigkeit für ein Unternehmen auf, sich angesichts der besonders durch die grundlegenden und fortdauernden Veränderungen der wirtschaftlichen Strukturen in einem einheitlichen EU-Europa bedingten zunehmenden Heterogenität der verbandsinternen Interessenlagen eine verbandsunabhängige Interessenvertretung aufzubauen bzw. dies zumindest zu prüfen.

1.4. Wissenschaftliche Einordnung

Vor dem Hintergrund, daß sich bei dem Thema Interessenvertretung grundsätzlich eine Interdependenz zwischen Politik⁵² und Wirtschaft feststellen läßt, wird eine interdisziplinäre Komponente rasch augenscheinlich. Die Wirtschaftswissenschaften haben bisher die Eigenständigkeit der Wirtschaft gegenüber der Politik betont. Deshalb konnten Modelle im abgeschirmten Raum zu großer Effizienz führen. Sowohl die Neue Politische Ökonomie (NPÖ) als auch die Ökonomie der Institutionen versuchen demgegenüber, eine breitere Betrachtungsweise in einem neuen interdisziplinären Ansatz durchzusetzen.

In der Vergangenheit wurden in der Ökonomik Normen und Institutionen als Regeln menschlichen Verhaltens als ökonomisch zu erklärende Phänomene nicht berücksichtigt. In der Regel wurden sie lediglich marginal als exogene Variablen beachtet, eine reale eigenständige Bedeutung wurde negiert. In jüngster Zeit werden jedoch diese Regeln humanen Verhaltens als

49 O. V.: Deuss und Conradi ..., a.a.O., S. 24.

50 Vgl. Daniels, A.: Krach bei den Wirtschaftsverbänden, in: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), Informationen zur politischen Bildung Nr. 253, Bonn 1996, S. 24.

51 Der Vollständigkeit halber soll erwähnt werden, daß sich selbst bei den Gewerkschaften ein ähnlicher Wandel wahrnehmen läßt. Vgl. Weidenfeld, U.: Zum letzten Gefecht, in: Wirtschaftswoche vom 01.05.1997, S. 42ff.; vgl. auch Nolte, B.: »Streik? Ich bin froh um meinen Job«, in: SZ vom 13.05.1997, S. 33.

52 Der Begriff Politik umfaßt hier auch die öffentliche Verwaltung.

endogene Variablen und »damit als ökonomisch zu erklärende Größe«⁵³ angesehen.

Im Hinblick auf die Formel $E=I(t)+x$ soll im Rahmen der Arbeit untersucht werden, wie:

- 1) Entscheidungen im Unternehmen durch Informationen erst ermöglicht werden und
- 2) durch gezielte Informationen an Entscheidungsträger der Institutionen der EU deren Entscheidungen beeinflusst werden können.

Würde man nun das in der Ökonomik vorherrschende Menschenbild des homo oeconomicus, den sein früher Kritiker Friedrich Gottl-Ottilienfeld schon vor mehr als einem halben Jahrhundert als »den Hanswurst im Zirkus der reinen Theorie«⁵⁴ bezeichnet hat, zur Erklärung des Entstehens, der Ausbreitung und des Wandels von Regeln und somit als grundlegendes Verhaltensmodell für Entscheidungen heranziehen, so wäre keine Unsicherheit x vorhanden und eine unendliche Informationstransparenz gegeben. Die Entscheidung E wäre dann gleich I . Da der Mensch jedoch in Wirklichkeit nur über begrenzte kognitive Fähigkeiten verfügt, die ein absolut rationales Verhalten hindern und er darüber hinaus kulturelle und sonstige Einflüsse internalisiert hat, an denen sich schließlich auch sein Handeln orientiert, schließt sich die Arbeit der seit längerem immer heftiger werdenden Kritik am vorherrschenden Menschenbild des homo oeconomicus an.⁵⁵

Die zwölfte Tagung des Symposiums NPÖ hat in besonderer Weise einen Beitrag zur Erklärung der Entstehung, der Ausbreitung und des Wandels von Normen und Institutionen geleistet. Bei dieser Tagung wurde eingehend nach den Konsequenzen gefragt, die sich »aus der neueren Kritik am Verhaltensmodell des ›homo oeconomicus‹ für eine neue politische Ökonomie von Normen und Institutionen ergeben«.⁵⁶ Insbesondere Gebhard Kirchgässner hat juristische Denkmuster in die Perspektive ›opportunistisch-rationalen‹ Verhaltens eingebaut. Dabei kommt er zu dem Schluß, daß sich bei der Betrachtung der Rolle von Normen und Institutionen im Rahmen des ökonomischen Verhaltens drei Arten von Regeln unterscheiden lassen:

53 Schmidtchen, D.: Neue Politische Ökonomie von Normen und Institutionen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 12, Tübingen 1993, S. 1.

54 Ebenda, S. 2.

55 Vgl. ebenda S. 2. Siehe hierzu Akerlof, G. A.: Procrastination and Obedience, in: American Economic Review – Papers and Proceedings, Vol. 81 No. 2, 1991, S. 1ff.; siehe auch Frank, R. H.: Passions within Reason, New York 1988; siehe auch Heiner, R. A.: The Origin of Predictable Behavior, in: American Economic Review, Vol. 73, 1983, S. 560ff.; siehe auch Heiner, R. A.: Rule-Governed Behavior in Evolution and Human Society, in: Constitutional Political Economy, o.O. 1990, S. 19ff.

56 Schmidtchen, D.: a.a.O., S. 3.

- 1) Gesetzliche Vorschriften,
- 2) Sanktionsbewehrte gesellschaftliche Regeln (Konventionen) und
- 3) Entscheidungsregeln (Faustregeln), die sich das Individuum entweder selbst gibt oder von außen übernimmt, ohne dazu gezwungen zu sein.

Dabei ist offensichtlich, daß das Zustandekommen und die Wirkung der beiden erstgenannten externen Regeln mit dem ökonomischen Verhaltensmodell vereinbar ist. Ergänzend tritt hier jedoch die Auffassung Kirchgässners hinzu, dies gelte auch für interne Regeln. Seine zentrale Botschaft ist, daß interne Regeln eine wesentliche Rolle im Konzept rationalen Verhaltens spielen.

Sowohl in der Institutionellen Ökonomie⁵⁷ als auch in der NPÖ⁵⁸ wird die Rationalhandlungshypothese durch eine soziologische Theorie menschlichen Handelns und Verhaltens substituiert. Der homo oeconomicus wird durch das wirklichkeitsnähere Konzept des homo behavioralis bzw. des homo institutionalis⁵⁹ ersetzt.

Die Variablen t und x in der Formel $E=I(t)+x$ sind somit solche Parameter der Gleichung geworden, die nicht wie bei Zugrundelegung des homo oeconomicus eliminiert werden können – womit eine Interessenvertretung nicht notwendig wäre –, sondern im Rahmen eines Näherungsansatzes dem Wert null approximiert werden müssen. Dadurch ist die Zielsetzung dieser Arbeit eindeutig bestimmt. Durch eine adäquate Interessenvertretung muß für ein Unternehmen mathematisch ausgedrückt eine größtmögliche Approximation von t und x an null erfolgen:

$$t, x \rightarrow 0$$

Dieses Näherungsproblem und die damit verbundene Gestaltung bzw. Strukturierung einer unternehmensspezifischen Interessenvertretung auf der Grundlage eines branchenneutralen Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung ist die Aufgabe der vorliegenden Arbeit.

Gemäß der Organisationswissenschaft geschieht die Realisierung der Approximation durch eine optimale Konfiguration der determinierenden Variablen des Organisationsproblems. Diese Variablen sind neben den Zielen die Bedingungen und Instrumente einer Interessenvertretung.⁶⁰

57 Siehe Heidenreich, R.: Ökonomie und Institutionen: eine Rekonstruktion des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Werks von K. W. Kapp, Frankfurt a. M. u. a. 1994, S. 183ff.

58 Siehe Schmidtchen, D.: a.a.O., S. 1ff.

59 Vgl. Heidenreich, R.: a.a.O., S. 184.

60 Siehe Hill, W., Fehlbaum, R. und Ulrich, P.: a.a.O., S. 27ff.

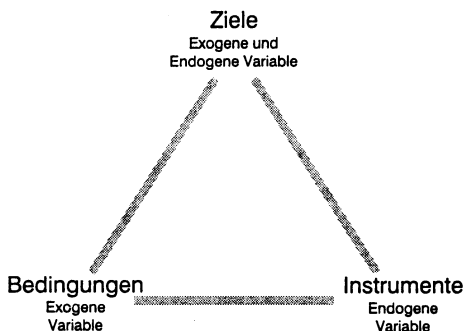


Abb. 1: Die determinierenden Variablen des Organisationsproblems⁶¹

Das Organisationsproblem stellt somit die pragmatische Fragestellung der Organisationslehre dar. Sie umfaßt nach dem allgemeinen entscheidungstheoretischen Ansatz drei logische Kategorien von Determinanten und damit drei Teilprobleme:

- 1) Nach welchen Zielen muß organisiert werden?
- 2) Welche Instrumente können zur Zielerreichung eingesetzt werden?
- 3) Unter welchen im Rahmen des Organisierens nicht beeinflussbaren Bedingungen⁶² muß organisiert werden?⁶³

Während die EU-Institutionen als Bedingungen im Rahmen des Strukturierungsproblems für eine Interessenvertretung exogen, also für das Unternehmen von außen bestimmt sind, müssen die Instrumente, die zur Erreichung der Ziele eingesetzt werden, als endogen betrachtet werden. Die Instrumente ergeben sich innerhalb des noch zu erläuternden intermediären Systems der Interessenvertretung⁶⁴ und sind somit der Parameter, der im Hinblick auf die jeweilige Zielsetzung der Interessenvertretung eines Unternehmens adäquat variiert werden kann.

Die Ziele selbst können im Rahmen des Organisationsproblems sowohl exogen als auch endogen sein. Exogen sind sie insbesondere dann, wenn durch eine EU-Institution beispielsweise eine Norm erlassen werden soll, die ein unternehmenseigenes Patent außer Kraft setzen würde. In diesem

61 Vgl. ebenda, S. 29.

62 Diese sind im Fall der hier untersuchten Interessenvertretung die Institutionen der EU.

63 Vgl. Hill, W., Fehlbaum, R. und Ulrich, P.: a.a.O., S. 27.

64 Siehe Kapitel 3.1.

Fall wäre die Zielsetzung, nämlich diese Norm für das Unternehmen positiv zu beeinflussen, exogen gegeben. Endogene Zielsetzungen können die Erlangung von Fördermitteln für ein geplantes Forschungs- und Entwicklungsprojekt eines Unternehmens sein. Branchenübergreifendes Unternehmensziel ist die bestmögliche, d.h. möglichst vollständige Erfüllung der Unternehmensinteressen. In jedem Fall müssen jedoch zur Erreichung der Ziele die optimalen Instrumente eingesetzt werden, um die Institutionen im Hinblick auf die exogenen oder endogenen Ziele zu beeinflussen. Anders formuliert, müssen durch die bestmögliche Wahl der eingesetzten Instrumente die Gleichungsparameter t und x der Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ dem Wert null angenähert werden.

Im Hinblick auf den bereits dargelegten Wandel der Rahmenbedingungen, unter denen eine Interessenvertretung auf der Ebene der EU gegenwärtig stattfindet, soll anhand des aufgezeigten organisationswissenschaftlichen Ansatzes herausgearbeitet werden, welche Möglichkeiten der Interessenvertretung es für bundesdeutsche Unternehmen bei den Institutionen der EU gibt und wie die Interessenvertretung strukturiert werden kann. Dazu sollen zunächst die Entwicklung der EU und ihrer Institutionen sowie ihr interinstitutionelles Zusammenspiel im EU-Rechtsetzungsprozeß als Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung betrachtet werden. Anschließend sollen die intrainstitutionellen Ansatzmöglichkeiten untersucht werden.

2. Institutionen der EU als Rahmenbedingungen der Interessenvertretung

2.1 *Entwicklung des europäischen Binnenmarktes*

2.1.1. *Von der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl bis zum Vertrag von Maastricht*

In dem großen Trümmerfeld, das der Zweite Weltkrieg in Europa hinterlassen hatte, regte sich angesichts bis dahin nie gekannter Ausmaße der Verwüstung und Zerstörung stärker als nach dem Ersten Weltkrieg der Wille, durch eine Versöhnung und Zusammenarbeit der Nationen einen dauerhaften Frieden zu sichern. Dies fand einen ersten Höhepunkt in der Gründung der Vereinten Nationen 1945. Für einen bestandfähigen Frieden in Europa war das aber noch nicht ausreichend. Winston Churchill erklärte hierzu 1946 in Zürich: »Es gibt nur ein Heilmittel. Wir müssen eine Art Vereinigte Staaten von Europa schaffen«. ⁶⁵

Der französische Außenminister Robert Schuman gab schließlich den entscheidenden Anstoß zur Gründung einer Europäischen Gemeinschaft, als er im Jahr 1950 die Gründung einer Verwaltungsgemeinschaft für die deutschen und französischen Montangüter vorschlug. Dem lag der einsichtige Gedanke zugrunde, daß jemand, der nicht mehr frei über Energie und Stahl verfügt, auch keinen Krieg mehr erklären kann. Im Jahr 1951 wurde von den sechs ehemals kriegsbeteiligten Staaten Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg und den Niederlanden die Gründung einer Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) beschlossen, die im Folgejahr ihre Arbeit begann. Der erste Schritt zu einem einheitlichen Europa war getan. ⁶⁶

Im Jahr 1955 faßten diese Staaten den Beschluß, den Aufbau Europas zunächst auf wirtschaftlichem Gebiet voranzutreiben. Am 25. März 1957 wurden in Rom die Verträge zur Schaffung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und der Europäischen Atomgemeinschaft (Euratom) paraphiert. Dies war ein entscheidender Schritt auf dem Weg der europäischen Einigung, denn der EWG-Vertrag bestimmte die Einrichtung eines

65 Reuther, H. und Sandvoß, G.: Europa im Schaubild: Europa wird eins, Bonn 1996, S. 24.

66 Siehe Boden, M.: Europa: eine kleine politische Landeskunde der EU- und der EFTA-Länder, 2. Auflage, München 1994, S. 9ff.

Gemeinsamen Marktes und die Angleichung der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten.⁶⁷ Weitere wegweisende Ziele waren der Abbau der Binnenzölle, einheitliche Tarife im Außenhandel und die Liberalisierung des Waren-, Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs in der Gemeinschaft.⁶⁸ Den sechs Gründerstaaten folgten in den nächsten Jahrzehnten Dänemark, Großbritannien, Irland (alle 1973), Griechenland (1981), Spanien, Portugal (beide 1986) und schließlich im Jahr 1995 Österreich, Finnland und Schweden.

Im Jahr 1987 trat die Einheitliche Europäische Akte (EEA) in Kraft. Sie reformierte die Gründungsverträge der Europäischen Gemeinschaft (EG)⁶⁹ und bildete die Grundlage für die Vollendung des europäischen Binnenmarktes sowie für den Beginn der Europäischen Politischen Zusammenarbeit. In dieser Akte wurde ein wichtiges Datum festgesetzt und später auch eingehalten: Die Realisierung der vier Grundfreiheiten sollte bis zum Jahresende 1992 erfolgen. Die dazu nötigen Harmonisierungen, d.h. Angleichungen der nationalen Rechtsvorschriften, wurden durch die EEA erheblich erleichtert und viele Vorhaben damit überhaupt ermöglicht. Sie sieht nämlich bis auf wenige Ausnahmen nur noch eine qualifizierte Mehrheit anstelle des früheren Einstimmigkeitserfordernisses bei Beschlüssen im Rat der EU vor.⁷⁰

Der leitende Gedanke der europäischen Einigung war und ist die Sicherung des Friedens durch engste wirtschaftliche Kooperation der Mitgliedstaaten. Darüber hinaus sollte eine starke politische Einheit das Rückgrat des neuen Europa bilden. Ein erheblicher Schritt in diese Richtung wurde mit dem Vertrag von Maastricht, der am 01. November 1993 in Kraft trat, erreicht. Der Vertrag sieht unter anderem einen vollendeten europäischen Binnenmarkt mit einer Wirtschafts- und Währungsunion, eine Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik und eine engere Zusammenarbeit in der Justiz- und Innenpolitik vor.⁷¹

67 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 25; vgl. auch Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): Europa in 100 Stichworten: von Agrarpolitik bis Zollunion: Handbuch zur Europa-Politik, Bonn 1996, S. 8f.

68 Diese werden als die vier Grundfreiheiten bezeichnet; vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 25.

69 So der Sammelbegriff für EGKS, EWG und Euratom seit Juli 1967, als die exekutiven Organe der drei verschiedenen Gemeinschaften durch den Fusionsvertrag vereinigt wurden.

70 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 45f.; siehe Läufer, T.: 22 Fragen zu Europa: Europäische Gemeinschaft und Europäisches Parlament, Bonn 1990, S. 9ff.

71 Vgl. Vertrag über die Europäische Union (Maastricht-Vertrag), Art. B.

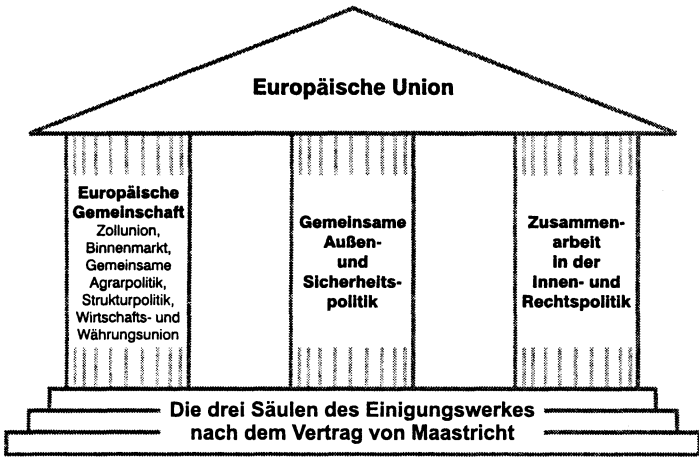


Abb. 2: Die drei tragenden Säulen der EU⁷²

Somit ist die EU zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Bund von fünfzehn selbständigen Mitgliedstaaten, die sich zur Zusammenarbeit in verschiedenen politischen Bereichen verpflichtet haben. In einigen davon⁷³ handeln sie nur noch gemeinsam und fassen für alle verbindliche Beschlüsse. In anderen Bereichen ist eine enge Zusammenarbeit und ein möglichst weitgehend aufeinander abgestimmtes Handeln vereinbart worden.⁷⁴ In den übrigen Bereichen entscheidet weiterhin jeder Staat für sich, ist jedoch verpflichtet, auf die Interessen der anderen Mitglieder der Gemeinschaft Rücksicht zu nehmen.⁷⁵

Die hier getroffene Abgrenzung darf jedoch nicht als strenge und akkurate Trennung der Zuständigkeitsbereiche verstanden werden. Vielmehr ist ein weiterer Übergang von nationalen zu gemeinschaftlichen Entscheidungsbefugnissen bzw. eine engere Zusammenarbeit im Vertrag von Maastricht vorgesehen, aber noch nicht verwirklicht. Es handelt sich hierbei also um einen Prozeß, der neue Möglichkeiten der Interessenvertretung eröffnet. In diesem Sinne sollte ein Unternehmen bedarfsorientiert auf ihn einwirken.

72 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 28.

73 Hierzu zählt beispielsweise das Wettbewerbsrecht.

74 Als Beispiele hierfür seien die bereits erwähnten tragenden Säulen der EU, die Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik sowie die Justiz- und Innenpolitik (Art. B des Maastricht-Vertrages), genannt.

75 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 27.

2.1.2. Entwicklung und Aufgaben der wichtigsten Institutionen der EU

2.1.2.1. Rat der Europäischen Union

Der Rat der EU stellt das zentrale Beschluß- und Lenkungsorgan der Gemeinschaft dar. Bis zum Inkrafttreten des Vertrages von Maastricht am 01. November 1993 war er alleiniges gesetzgebendes Organ der EG. Zwar besaß das Europäische Parlament (EP) einige Mitwirkungsmöglichkeiten im Rechtsetzungsprozeß, jedoch konnte der Rat schließlich auch gegen den Willen der Volksvertretung entscheiden.⁷⁶ Wenngleich sich die gesetzgeberische Macht ein gutes Stück zugunsten des Parlaments verschoben hat, ist die Stellung des Rates immer noch sehr stark.

Der Rat der EU, der auch Ministerrat genannt wird, setzt sich je nach Beratungsgegenstand aus den jeweiligen Ressort-Ministern der Mitgliedstaaten zusammen. Sie entscheiden, wie die für ihr spezifisches Aufgabengebiet in den Gemeinschaftsverträgen gesteckten Ziele bzw. Rahmenbedingungen erreicht bzw. ausgefüllt werden sollen. Der Rat verabschiedet als legislatives Organ die gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften, wobei die EU-Kommission durch ihr alleiniges Initiativrecht und das EP im Rahmen seiner Befugnisse beteiligt sind.

Der Rat hat insbesondere die Aufgabe, die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedstaaten zu koordinieren. Er »erfüllt eine bedeutsame Vermittlungsfunktion von der EG in die mitgliedstaatlichen Exekutiven, in die jeweilige politische Mehrheit und die innerstaatlichen Bürokratien. Ohne dieses Ineinandergreifen staatlicher und gemeinschaftlicher Willensbildung wäre die politische Durchsetzbarkeit gemeinschaftlicher Rechtsakte gefährdet.«⁷⁷ Die Ratspräsidentschaft wechselt turnusmäßig jedes halbe Jahr zwischen den 15 Ländern. Hinsichtlich der zentralen Aufgabe der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik legt der Rat gemeinsame Standpunkte fest und sorgt auch selbst für die Durchsetzung der von ihm beschlossenen Maßnahmen.⁷⁸ Auf dem Sektor Justiz und Inneres gibt er den Mitgliedstaaten Empfehlungen für gemeinsame Maßnahmen.⁷⁹

Grundsätzlich gilt für die Beschlußfassung des Rates heute das Mehrheitsprinzip. In besonders sensiblen Bereichen⁸⁰ oder bei einem Dissens zwi-

76 Siehe auch Kapitel 2.1.2.3.

77 Beutler, B. u. a.: Die Europäische Gemeinschaft – Rechtsordnung und Politik, 2. Auflage, Baden-Baden 1982, S. 120.

78 Jüngstes Beispiel hierfür sind die Hilfen der Gemeinschaft für die Menschen im bürgerkriegsgeschüttelten ehemaligen Jugoslawien.

79 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 132.

80 Dazu gehören u.a. Steuern, die Innen- und Justizpolitik sowie die Außen- und Sicherheitspolitik.

schen den Beschlußvorschlägen der Kommission und der Auffassung des Rates ist jedoch auch heute noch Einstimmigkeit erforderlich. So wird verhindert, daß die speziellen Belange einzelner Mitgliedstaaten um eines schnellen Verfahrens Willen von der Gemeinschaft übergangen werden können. Im Rat der EU gibt es somit drei verschiedene Mehrheiten, die für Beschlüsse in bestimmten Bereichen gelten: Erstens das Einstimmigkeitserfordernis wie oben dargestellt; zweitens eine qualifizierte Mehrheit, wobei die Mitgliedstaaten je nach Größe bis zu zehn Stimmen haben⁸¹ und drittens eine einfache Mehrheit, wobei jeder Staat über eine Stimme verfügt.⁸² Welche Bereiche welche Mehrheit erfordern, ist in den EG-Verträgen niedergelegt.⁸³

Bei seiner Arbeit wird der Ministerrat vom Generalsekretariat in Brüssel und dem Ausschuß der Ständigen Vertreter (AStV), der aus Botschaftern der Mitgliedstaaten besteht, unterstützt.⁸⁴ Diesem Ausschuß kommt eine besondere Bedeutung zu, zumal er die Ratssitzungen inhaltlich vorbereitet. Dies bedeutet konkret, daß die Gesetzesvorschläge, die dem Rat von der EU-Kommission vorgelegt werden, zuerst in den AStV gelangen und dort diskutiert werden. Herrscht bereits dort Einigkeit, so werden sie im sogenannten A-Punkt-Verfahren formell ohne weitere Aussprache vom Rat beschlossen. Nur wenn man sich im Ausschuß – und in Abstimmung mit dem EP – nicht einig wird, muß der Ministerrat diese sogenannten B-Punkte diskutieren und einen Kompromiß herbeiführen, der die unterschiedlichen nationalen Interessen angemessen berücksichtigt. Ist das Verfahren soweit gediehen, werden die nun geklärten Punkte wiederum vom AStV als A-Punkte abgefaßt und zur formellen Beschlußfassung auf der nächsten Ratssitzung vorgelegt.⁸⁵ Dies zeigt deutlich den Einfluß des AStV auf den Entscheidungsprozeß des Ministerrates. Die daraus resultierenden Konsequenzen für eine Interessenvertretung bei diesem Gremium werden in Kapitel 2.2.2.1. noch untersucht werden.

81 Insgesamt gibt es 87 Stimmen bei einem solchen qualifizierten Abstimmungsverfahren; dabei sind für eine Mehrheit mindestens 62 Stimmen erforderlich. Das qualifizierte Abstimmungsverfahren findet beispielsweise bei Beschlüssen zur Wirtschafts- und Währungsunion Anwendung.

82 Dieses Abstimmungsverfahren wird angewandt, sofern kein anderes Stimmenverhältnis festgelegt ist.

83 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 35.

84 Vgl. Thiel, E.: a.a.O., S. 50.

85 Vgl. Ettl, G. u. a.: EU-ABC, 2. Auflage, Bonn 1994, S. 11; vgl. auch Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 132.

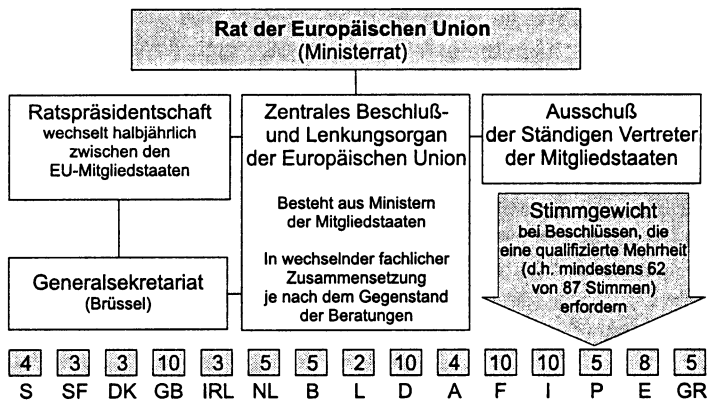


Abb. 3: Der Rat der EU⁸⁶

2.1.2.2. Europäische Kommission

Die heutige Europäische Kommission bzw. EU-Kommission hat ihre Wurzeln bereits in der Gründung der Montanunion im Jahr 1952. Diese hatte zu ihrer Administration als eigenes Organ die Hohe Behörde eingerichtet, aus der durch die 1957 unterzeichneten Römischen Verträge die Europäische Kommission hervorging. Im Jahr 1967 wurde sie durch den Fusionsvertrag neben dem späteren Rat der EU zum Exekutivorgan der drei Europäischen Gemeinschaften.

Die EU-Kommission besteht heute aus zwanzig Mitgliedern. Dies sind je ein EU-Kommissar pro Mitgliedstaat und je ein weiterer aus den bevölkerungsstarken Ländern Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Spanien und Italien. Einer der Kommissare ist zugleich Präsident der Kommission. Alle Mitglieder werden von den Regierungen der Mitgliedstaaten vorgeschlagen und mit Zustimmung des EP ernannt. Die Mitglieder der Kommission üben ihre Tätigkeit unabhängig von politischen Weisungen einzelner Mitgliedstaaten zum allgemeinen Wohl der Gemeinschaft aus, wie es im EG-Vertrag heißt.⁸⁷

Zur Kommission gehört darüber hinaus noch ein Verwaltungsapparat mit rund 15.500 Beamten und weiteren Mitarbeitern.⁸⁸ Die Kommission als Verwaltung der EU ist gegenwärtig in 24 Generaldirektionen (GDs) unter-

⁸⁶ Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 35.

⁸⁷ Vgl. Art. 157 Abs. 2 EGV.

⁸⁸ Vgl. Grupp, C. D.: a.a.O., S. 69.

gliedert, die jeweils einen bestimmten Fachbereich zum Aufgabengebiet haben.⁸⁹ Jedes Mitglied der Kommission zeichnet dabei für einen bestimmten Zuständigkeitsbereich mit seinen entsprechenden Generaldirektionen verantwortlich. Jedoch können wichtige Beschlüsse in einem bestimmten Fachbereich nur von den Mitgliedern der Kommission gemeinsam gefaßt werden.⁹⁰

Im Gefüge der EU-Institutionen hat die Kommission eine unbestrittene Schlüsselstellung inne. Zum einen deshalb, weil sie ein weitgefächertes exekutives Aufgabenfeld besitzt; zum anderen, weil ihr allein das Initiativrecht im Gesetzgebungsverfahren der EU zusteht.⁹¹ Somit ergeben sich für die EU-Kommission folgende drei Hauptbetätigungsfelder:

- 1) Als Motor der europäischen Integration erarbeitet sie Vorschläge zur Entwicklung der Gemeinschaftspolitik und bringt durch ihr Initiativrecht das Gesetzgebungsverfahren in Gang.⁹² Sie kann auch vom Rat der EU und vom EP zur Ausarbeitung eines Richtlinienentwurfs angehalten werden, wenn sie einen Handlungsbedarf nicht selbst wahrnimmt. Ferner tritt die Kommission im Gemeinschaftsinteresse gegenüber dem Rat als dem immer noch stärksten legislativen Gremium der EU auf. Im Rahmen der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik kann sie den Rat sogar einberufen lassen, um ihm Vorschläge zu unterbreiten.
- 2) Darüber hinaus wird die Kommission oft etwas leger als ›Wächterin der Verträge‹ bezeichnet, zumal zu ihren Aufgaben auch die Überwachung der Einhaltung der EU-Rechtsvorschriften zählt. Werden Vertragsbestimmungen oder Entscheidungen von Organen der EU durch einen Mitgliedstaat verletzt, kann die Kommission Klage vor dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) erheben.
- 3) Schließlich ist sie in ihrer Funktion als Exekutivorgan in vielfältiger Weise zuständig für die Durchführung der Gemeinschaftspolitik. Dabei besitzt sie zu einem großen Teil eigene Befugnisse zur Anwendung der Verträge,⁹³ auf anderen Gebieten wird sie gemäß den Weisungen des Rates tätig. Ferner verwaltet die Kommission den größten Teil der Fi-

89 Z.B. den Bereich Verkehr, GD VII, den Bereich Binnenmarkt und Finanzdienstleistungen, GD XV und den Energiebereich, GD XVII.

90 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 64.

91 Ausnahmen hiervon gibt es lediglich im Bereich der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik sowie der Innen- und Justizpolitik, die als gemeinsames Ziel im Maastricht-Vertrag verankert sind.

92 Vgl. Woyke, W.: Europäische Gemeinschaft – Europäisches Parlament – Europawahl, Leverkusen 1984, S. 71f.

93 So beispielsweise im Bereich der Wettbewerbspolitik und dem traditionellen europäischen Kohle- und Stahlsektor.

nanzmittel der EU, darunter insbesondere die Strukturfonds und Förderprogramme.

Darüber hinaus vertritt die Kommission die EU in internationalen Organisationen.⁹⁴

Durch die Kombination von starker exekutiver Macht und gesetzgeberischen Gestaltungsmöglichkeiten durch das alleinige Initiativrecht im Rechtsetzungsprozeß der EU stellt die Kommission hinsichtlich der Belange einer Interessenvertretung auch nach dem 01. November 1993 noch einen zentralen Ansatzpunkt dar. Mit diesem Datum trat als starker Einflußfaktor das EP hinzu. Welche neue Möglichkeiten sich daraus für eine Interessenvertretung ergeben, wird in Kapitel 2.2.2.3. ausführlich dargelegt werden.

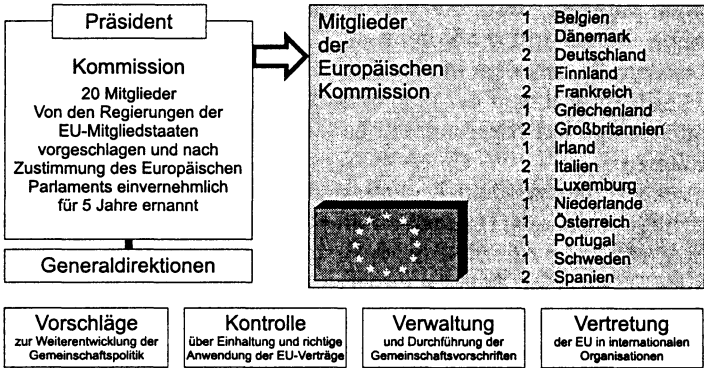


Abb. 4: Zusammensetzung und Aufgaben der EU-Kommission⁹⁵

2.1.2.3. Europäisches Parlament

Das EP hat seine Wurzeln in der Parlamentarischen Versammlung der EGKS, die bereits 1952 gegründet wurde. Mit Inkrafttreten der Verträge von Rom über die EWG und die Euratom am 01. Januar 1958 entstand das für alle drei Gemeinschaften zuständige EP. Zunächst wurden seine 142 Mitglieder von den jeweiligen nationalen Parlamenten der sechs Mitglied-

94 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 36; siehe Thiel, E.: a.a.O., S. 53ff.

95 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 36.

staaten bestimmt. Eine Direktwahl der Abgeordneten durch die Bürger der Mitgliedsländer fand erstmals 1979 statt. Dadurch wurde das EP zum ersten und einzigen unmittelbar vom Wahlvolk legitimierten Organ der EG.⁹⁶ Durch die Beitritte weiterer Staaten und die deutsche Wiedervereinigung stieg die Anzahl der Abgeordneten schließlich auf 626 an.

Die einzelnen Mitgliedstaaten entsenden in Abhängigkeit von der jeweiligen nationalen Bevölkerungszahl eine bestimmte Anzahl an Abgeordneten in das EP. Jedoch werden die kleineren Staaten durch den Berechnungsschlüssel bevorzugt, was deren Überrepräsentanz im Verhältnis zur Bevölkerungszahl zur Folge hat. Die Abgeordneten sind, ebenso wie in den nationalen Parlamenten üblich, entsprechend politischer Grundübereinstimmungen in länderübergreifenden Fraktionen und nicht etwa nach ihrer jeweiligen Nationalität zusammengeschlossen.

Die Frage nach dem Sitz der gemeinschaftlichen europäischen Volksvertretung war lange Zeit sehr strittig, bis auf dem Europa-Gipfeltreffen im Dezember 1992 in Edinburgh eine endgültige Entscheidung fiel. Danach finden die regelmäßigen, monatlichen Sitzungen und daneben auch die Haushaltsberatungen in Straßburg statt. Zusätzlich notwendig werdende Plenarsitzungen ebenso wie die ständigen Sitzungen der Ausschüsse werden in Brüssel abgehalten. Der Sitz der Parlamentsverwaltung schließlich befindet sich in Luxemburg.⁹⁷ Diese räumliche Trennung wirkt sich jedoch kaum auf das Feld der Interessenvertretung aus, zumal der de facto größte und wichtigste Teil der parlamentarischen Arbeit, die in den sogenannten ständigen Ausschüssen stattfindet,⁹⁸ in Brüssel geleistet wird.

Die Aufgabenbereiche ebenso wie die Kompetenzen des EP haben sich im Laufe seiner Geschichte sehr stark in Richtung einer immer selbständigeren und machtvolleren Ausübung parlamentarischer Befugnisse gewandelt. Verträge wie beispielsweise die EEA oder der Vertrag von Maastricht, stellen Meilensteine in diesem stufenweisen Prozeß dar.

Anfänglich verfügte das Parlament lediglich über das Recht zur Stellungnahme zu den meisten Rechtsakten. Über eine bloße Anhörung hinaus erhielt es erstmals 1975 ein Mitspracherecht im Haushaltsverfahren, das ihm weitreichende Gestaltungsfreiheiten gab.⁹⁹ Die endgültige Festsetzung des Haushalts der Gemeinschaft ist nicht ohne die Zustimmung des Parlaments

96 Vgl. Woyke, W.: a.a.O., S. 80f.

97 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 32.

98 Die ständigen Ausschüsse des EP bereiten Berichte und Entschließungsanträge für die Plenarsitzungen vor. Eine Übersicht über diese Ausschüsse findet sich in Kapitel 2.2.2.3.

99 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 78f.

möglich. Darüber hinaus bedürfen die Beitritte weiterer Staaten zur Gemeinschaft sowie Assoziierungen dritter Staaten seiner Zustimmung.

Die EEA schließlich verstärkte die Mitwirkungsrechte der Volksvertretung im Rechtsetzungsprozeß durch die Einführung eines Zusammenarbeitsverfahrens¹⁰⁰ mit dem Rat der EU. Diese waren jedoch durch eine endgültige Entscheidungsbefugnis des Rates sowie eine fachliche Beschränkung auf Rechtsakte zur Verwirklichung des Binnenmarktes sowie einige wenige politische Bereiche¹⁰¹ noch stark begrenzt.¹⁰²

Durch den Vertrag von Maastricht wurden die Mitwirkungsrechte des Parlaments in erheblichem Umfang erweitert. Von herausragender Bedeutung ist die Einrichtung eines Mitentscheidungsverfahrens bei einigen Rechtsetzungsakten¹⁰³ der EU. Beteiligt sind dabei in einem mehrstufigen Verfahren das EP und der Rat der EU. Dem Parlament wird bei diesem Verfahren ein sogenannter Gemeinsamer Standpunkt des Rates zugeleitet. Besteht zwischen diesem und der Auffassung der Mehrheit der Mitglieder des EP ein Dissens, so arbeitet ein Vermittlungsausschuß – ähnlich dem Verfahren bei zustimmungsbedürftigen Gesetzen in der Bundesrepublik Deutschland – einen Kompromißvorschlag aus, der dann in den beiden beteiligten Organen zur Abstimmung steht.

Das EP ist hierdurch mit der bislang weitreichendsten Gestaltungsmacht ausgestattet worden: Es besitzt ein Veto-Recht durch seine sogenannte negative Letztentscheidungsbefugnis. Lehnt es den Vorschlag nämlich ab, so ist das Rechtsetzungsverfahren endgültig gescheitert.¹⁰⁴ Damit ist das EP in weiten Bereichen der EU-Gesetzgebung zu einem Schlüsselfaktor geworden.

Einen weiteren Machtzuwachs durch den Vertrag über die EU hat das EP bei der Berufung der EU-Kommission erfahren. Die Kommissionsmitglieder werden zwar weiterhin vom Europäischen Rat¹⁰⁵ ernannt, jedoch muß dazu die Zustimmung des Parlaments erfolgen. Es kann die Kommission sogar als Ganzes entlassen, indem es ihr das Mißtrauen ausspricht. Damit

100 Vgl. Art. 149 Abs. 2 EWGV.

101 Darunter etwa Teile der Forschungs- und Technologiepolitik sowie der Sozialpolitik.

102 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 79f.

103 So z.B. Rechtsakte über den Binnenmarkt, die Freizügigkeit der Arbeitnehmer, weite Bereiche des Umweltschutzes, des Verbraucherschutzes, des Kultur- sowie des Gesundheitswesens.

104 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 80f.

105 Der Europäische Rat ist die Konferenz der Staats- und Regierungschefs der Mitgliedstaaten. Ferner gehört ihm der Präsident der EU-Kommission an.

übt das EP eine Kontrollfunktion über die Kommission aus. Die Ablehnung lediglich einzelner Mitglieder der Kommission ist aber nicht möglich.¹⁰⁶

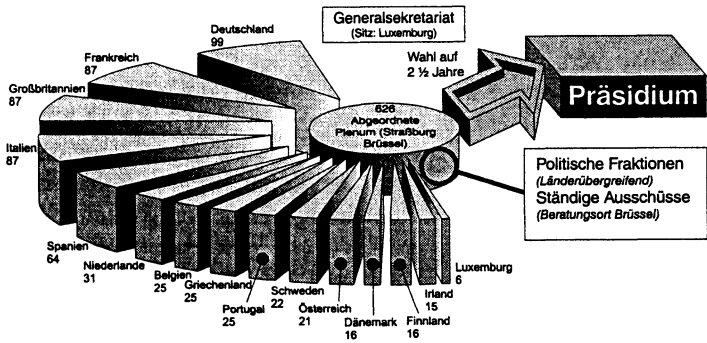


Abb. 5: Zusammensetzung des EP nach Nationen¹⁰⁷

2.1.3. Aktuelle Harmonisierungsbestrebungen

In diesem Kapitel sollen in den drei exemplarisch in dieser Arbeit betrachteten Branchen Versicherungs- und Energiewirtschaft sowie Verkehrssicherheit aktuelle Harmonisierungsbestrebungen aufgezeigt werden. Eine Beschränkung auf diese drei Bereiche ist forschungsorganisatorisch notwendig und erlaubt dennoch aufgrund der Vielfalt der untersuchten Branchen die angestrebte Entwicklung eines branchenneutralen Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung. Lediglich im Zusammenhang mit den konkreten Beispielen von Interessenvertretungen ausgewählter Unternehmen der drei Branchen bei den Institutionen der EU in Kapitel 5 soll an dieser Stelle ein kurzer Einblick in die spezifischen Problemstellungen gegeben werden. Es ist generell als schwierig zu bezeichnen, über die aktuellsten Ideen zitierbare Informationen zu erhalten, zumal oft auf Referentenebene erste Ansätze erdacht werden, die noch nicht für die Öffentlichkeit bestimmt sind. Liegt dann erst einmal ein Weiß- oder Grünbuch vor, sind die Informationen allerdings für jedermann verfügbar. Anhand ausgewählter aktueller Vorgänge in den drei Branchen wird einerseits für die jeweils betroffenen Unternehmen die Notwendigkeit einer Interessenvertretung bei den zuständigen EU-Institutionen sehr deutlich. Andererseits ergibt sich daraus auch ein Bild davon, wo

106 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 81; siehe Thiel, E.: a.a.O., S. 57ff.

107 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 32.

grundsätzliche Ziele einer Interessenvertretung in den genannten Branchen ansetzen können. Daher sollen die aktuellen Harmonisierungspläne nachfolgend kurz dargestellt werden.

Im Bereich der Versicherungswirtschaft ist gegenwärtig der Erlass einer Richtlinie über die zusätzliche Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen einer Versicherungsgruppe in Vorbereitung. Die Schaffung des Versicherungsbinnenmarktes besitzt seit langem eine hohe Priorität in der Gemeinschaft. Mit seinem Inkrafttreten am 01. Juli 1994 wurde erst der Grundstein für seine weitere Ausgestaltung durch Gemeinschaftsrecht gelegt. Der aktuelle Richtlinienentwurf der Kommission verfolgt hauptsächlich das Ziel, den Schutz der Versicherungsnehmer zu stärken und für die Versicherungsunternehmen in der EU gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Dies soll durch »die Einführung von Maßnahmen, mit denen die Versicherungsaufsichtsbehörden besser für die Beurteilung der tatsächlichen Solvenz eines Teil einer Versicherungsgruppe bildenden Versicherungsunternehmens gerüstet sein werden«,¹⁰⁸ erreicht werden. Die Versicherungsaufsichtsbehörden haben die Aufgabe, die Mindestsolvenzanforderungen der von ihnen beaufsichtigten Versicherungsunternehmen zu gewährleisten, damit diese in der Lage sind, ihre Verpflichtungen gegenüber ihren Versicherungsnehmern zu erfüllen. Auf die Notwendigkeit, zwingende Regelungen für eine ständige Aufsicht zu treffen, die dem sensiblen Charakter dieses Sektors gerecht werden, hat auch der EuGH hingewiesen.¹⁰⁹ Zwar müssen alle Versicherungsunternehmen infolge ihrer rechtlichen Unabhängigkeit die Solvenzanforderungen autonom erfüllen, jedoch können sich bei solchen Unternehmen, die einen Teil einer größeren Gruppe¹¹⁰ bilden, Beeinträchtigungen durch die anderen Teile dieser Gruppe ergeben. Daher will der von der Kommission am 04. Oktober 1995 vorgelegte Richtlinienentwurf eine umfassende Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen im Gegensatz zur bisher durchgeführten »Solo-Beaufsichtigung«¹¹¹ erreichen. Der Richtlinienentwurf der Kommission befindet sich derzeit gewissermaßen noch im Anfangsstadium der Diskussion. Eine Stellungnahme des WSA hierzu liegt seit dem 17. Juni 1996 vor.¹¹² Anhand dieser Zeitspanne ist ersichtlich, daß auch nach der Vorlage eines Richtlinienentwurfs durch die Kommission ein ausreichender zeitlicher Spielraum für den Einsatz einer Interessenvertretung gegeben sein kann.

108 Europäische Kommission: Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über die zusätzliche Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen einer Versicherungsgruppe, KOM (95) 406 endg., S. 2.

109 Vgl. Europäische Kommission: Vorschlag ..., a.a.O., S. 2.

110 Diese Gruppe kann nicht nur aus einzelnen Versicherungsunternehmen, sondern auch aus Kreditinstituten, Wertpapiergesellschaften etc. bestehen.

111 Europäische Kommission: Vorschlag ..., a.a.O., S. 3.

112 Siehe Europäische Kommission: ABl. C 174 17.06.96, S. 16.

Die gegenwärtige Diskussion auf dem Sektor Energiewirtschaft befaßt sich allgemein mit der Entwicklung einer generellen »Energiepolitik für die Europäische Union«,¹¹³ so der Titel des am 13. Dezember 1995 von der Kommission vorgelegten Weißbuchs. Daneben liegt seit dem 29. Januar 1997 ein geänderter Vorschlag der Kommission für eine Richtlinie zur Änderung der Richtlinie 93/38/EWG vor.¹¹⁴ »Ziel der vorgeschlagenen Richtlinie für den Erdgasbinnenmarkt ist die Schaffung eines einheitlichen Binnenmarktes, der die Versorgungssicherheit gewährleistet. Wie vom Rat am 03. Dezember 1996 bestätigt wurde, dient dies dem Zweck einer größtmöglichen Steigerung der globalen Wettbewerbsfähigkeit der EU.«¹¹⁵ Für die Sitzung des EU-Energierates am 27. Mai 1997 wurde zur vorbereitenden Sitzung auf hoher Ebene am 29. April 1997 ein interinstitutionelles Dossier¹¹⁶ ausgegeben, dessen wesentliche Aspekte die Ziele der genannten Richtlinie charakterisieren. Die maßgeblichen Schlagworte sind dabei die Marktöffnung, eine Regelung für die Verträge mit unbedingter Zahlungsverpflichtung (>take-or-pay<-Verträge), Regelungen für neu entstehende Märkte und Ausbauregionen, die Regelung einer Versorgungskontrolle sowie die Entflechtung zur Vermeidung von Doppelsubventionierungen und Wettbewerbsverzerrungen.¹¹⁷

Im Bereich der Verkehrssicherheit ist vor kurzem ein Rechtsetzungsverfahren mit dem Erlaß der Richtlinie 94/23/EG vom 08. Juni 1994 zur Änderung der Richtlinie 77/143/EWG zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die technische Überwachung der Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeuganhänger abgeschlossen worden. Bis zum 01. Januar 1997 war es Aufgabe der Mitgliedstaaten, diese Richtlinie in nationales Recht umzusetzen. Die neue Richtlinie enthält Bestimmungen über die Mindestanforderungen an die Bremskraft eines Fahrzeugs und bestimmt außerdem, daß die Mitgliedstaaten zweckdienliche Verfahren anzuwenden haben, um sicherzustellen, »daß die Bremswirkung der auf ihrem Hoheitsgebiet zugelassenen Fahrzeuge den Anforderungen der Richtlinie 77/143/EWG entspricht«.¹¹⁸ Daneben hat die EU-Kommission in einer Mitteilung an den Rat der EU, das EP, den WSA und den AdR ein Programm für 1997 bis 2001 zur Förderung der Straßenverkehrssicherheit in der EU vorgelegt, das das erste Aktionsprogramm zur Straßenverkehrssicherheit von 1993 ausbauen

113 Europäische Kommission: Weissbuch: Eine Energiepolitik für die Europäische Union, KOM (95) 682 endg., Titelseite.

114 Siehe Europäische Kommission: ABl. C 028 29.01.97, S. 4.

115 Rat der Europäischen Union: Interinstitutionelles Dossier Nr. 93/0385 (COD), S. 2.

116 Dies ist das interinstitutionelle Dossier Nr. 93/0385(COD) vom 22.04.1997.

117 Siehe Rat der Europäischen Union: Interinstitutionelles ..., a.a.O., S. 2ff.

118 Richtlinie 94/23/EG, Art. 2.

soll.¹¹⁹ Nach Angaben der Kommission beläuft sich die Zahl der Verkehrstoten in der Gemeinschaft jährlich auf ca. 45.000 Personen, die Zahl der durch Unfälle im Straßenverkehr verletzten Personen auf ca. 1,6 Millionen. Insbesondere Unfälle mit tödlichem Ausgang werden in dem nun vorgelegten Programm auf das Versagen komplexer Systeme menschlicher Entscheidungen und Handlungen sowie auf unterschiedliche Infrastrukturen und verschiedene Typen von Fahrzeugen zurückgeführt. Der Faktor Mensch wird dabei als Schlüsselement in diesem komplexen System betrachtet, da die Zahl der infolge unvorhersehbarer technischer Versagens und ohne jedes menschliche Verschulden erfolgender Unfälle nur ca. 1% der Gesamtzahl der jährlichen Unfälle in der EU ausmacht.¹²⁰ Das Programm umfaßt daher folgende Hauptelemente, die zu Beginn des nächsten Jahrtausends zum Wohl der EU-Bürger realisiert sein sollen:¹²¹

- Empfehlung der Kommission zur Berücksichtigung der enormen Kosten von Straßenverkehrsunfällen in einer mehr verbreiteten Anwendung von Kosten-Nutzen-Untersuchungen im Hinblick auf Straßenverkehrssicherheitsmaßnahmen.
- Ein integriertes EU-Informationssystem mit Informationen über Risikodaten, Unfallstatistiken, die Durchführung von Straßenverkehrssicherheitsmaßnahmen, Forschung, optimale Verfahren und Durchsetzung.
- Maßnahmen gegen Übermüdung am Steuer und Fahren unter Einfluß von Medikamenten, Alkohol und Drogen.
- Technologie- und Telematikanwendungen zur Steigerung der Sicherheit beim Führen von Kraftfahrzeugen.
- Koordinierung und Unterstützung eines Bewertungsverfahrens, anhand dessen den Verbrauchern wissenschaftlich fundierte Informationen über die Sicherheit von Fahrzeugen gegeben werden können.

119 Siehe Europäische Kommission: Förderung der Strassenverkehrssicherheit in der EU: Programm für 1997-2001, KOM (97) 131 endg., S. 1.

120 Vgl. ebenda, S. 20.

121 Vgl. ebenda, S. 22.

2.2. Institutionelle Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung

2.2.1. Zusammenspiel der Institutionen im EU-Rechtsetzungsprozeß im Lichte des Maastricht-Vertrages

2.2.1.1. Grundlagen

Der Rechtsetzungsprozeß in der EU hat zum Ziel, auf der Grundlage der Gründungsverträge der Gemeinschaften und deren Ergänzungen als dem Primärrecht, ein Sekundärrecht in der Form von Richtlinien, Verordnungen und Entscheidungen zu statuieren.¹²²

Im Rechtsetzungsprozeß der EU interagieren die EU-Kommission, der Rat der EU, das EP sowie beratende Ausschüsse, darunter insbesondere der AStV, der Wirtschafts- und Sozialausschuß (WSA) und der Ausschuß der Regionen (AdR), um die Politik der Gemeinschaft zu entwickeln. Daneben bestehen noch einige weitere Organe der EU, die in nachfolgender Abbildung knapp zusammengefaßt werden sollen:

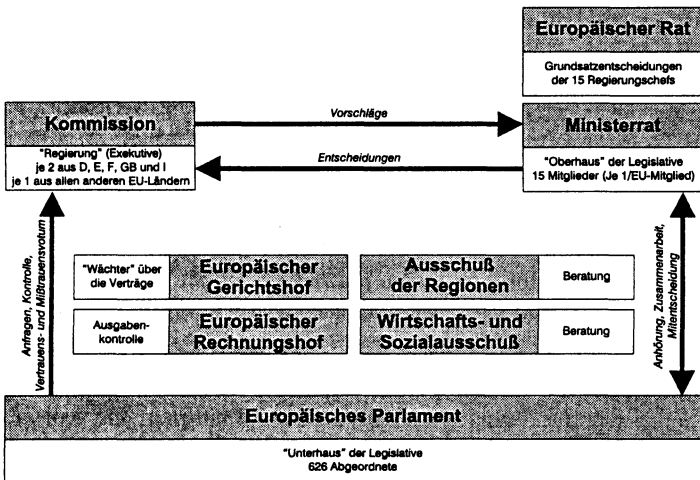


Abb. 6: Zusammenspiel der EU-Institutionen¹²³

122 Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): a.a.O., S. 96.

123 Vgl. Grupp, C. D.: a.a.O., S. 30.

Als höchstes Organ ist zunächst der Europäische Rat zu nennen. In ihm kommen die Staats- und Regierungschefs der 15 Mitgliedstaaten sowie der Präsident der EU-Kommission mindestens zweimal pro Jahr zusammen und legen die Leitlinien für die zukünftige Gemeinschaftspolitik fest. Wenngleich der Europäische Rat bisher noch nie von der theoretischen Möglichkeit Gebrauch gemacht hat, selbst verbindliche Beschlüsse zu erlassen, ist er dennoch der entscheidende Impulsgeber der Gemeinschaft. Indem er politische Weisungen an den Rat der EU und die EU-Kommission erteilt, bringt er den europäischen Integrationsprozeß voran.¹²⁴

Mit dem Europäischen Rat in engem Zusammenhang steht der Rat der EU. Hier fassen die jeweiligen Ressort-Minister der Mitgliedsländer verbindliche Beschlüsse im Rechtsetzungsprozeß auf der Grundlage der vom Europäischen Rat vorgegebenen Leitlinien.

Die Kommission ist die zentrale Schaltstelle der EU. Ihre Mitglieder sind allein auf das Wohl der Gemeinschaft verpflichtet und dürfen keine Weisungen von Mitgliedstaaten entgegennehmen. Vorwiegend für die Einhaltung der Vertragsbestimmungen der Gemeinschaftsverträge verantwortlich, obliegt der Kommission zudem die Durchführung der Ministerratsbeschlüsse.

Auf die Aufgaben des EP als ungleicher Partner des Rates im Rahmen des Rechtsetzungsprozesses wird in diesem Kapitel noch ausführlich eingegangen werden. An dieser Stelle soll daher lediglich hervorgehoben werden, daß das EP sich auch auf informellem Weg Gehör bei den übrigen Institutionen der EU verschaffen kann. So kann es zu jedem Zeitpunkt unaufgefordert Stellungnahmen zu Richtlinienentwürfen der Kommission und des Rates abgeben, die dann häufig – schon aufgrund der Öffentlichkeitswirksamkeit der parlamentarischen Arbeit – auch in den Meinungsbildungsprozeß der dortigen Entscheidungsträger einfließen.

Der EuGH ist als supranationales judikatives Organ für die Überwachung und korrekte Anwendung des Gemeinschaftsrechts zuständig.¹²⁵

Der Europäische Rechnungshof, dessen 15 Mitglieder nach Anhörung des EP vom Rat der EU für sechs Jahre ernannt werden, prüft die Rechtmäßigkeit ebenso wie die Ordnungsmäßigkeit der Einnahmen und Ausgaben, die die EU oder einzelne Mitgliedstaaten in ihrem Auftrag im Rahmen der finanziellen Autonomie tätigen. Er stärkt damit das EP in seinen Kontrollrechten gegenüber der haushaltsführenden EU-Kommission.¹²⁶

124 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 29; dazu Ettl, G. u.a.: a.a.O., S. 89f.

125 Siehe Weindl, J.: a.a.O., S. 45ff.

126 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 39.

Desweiteren verfügt die EU noch über Beratungsorgane. Hier soll zunächst kurz auf den WSA eingegangen werden. Ihm gehören 222 nicht weisungsgebundene Vertreter der verschiedenen Berufs-, Sozial- und sonstigen Interessengruppen an, die vom Rat auf Vorschlag der nationalen Regierungen auf vier Jahre ernannt werden. Aufgrund des geltenden EU-Vertragsrechts dürfen der Rat der EU sowie die EU-Kommission in vielen Bereichen erst nach Anhörung dieses Ausschusses tätig werden. Darüber hinaus kann der Ausschuß auch unaufgefordert Stellungnahmen zu Rechtsetzungsvorhaben abgeben. Hierdurch wird bereits im Vorfeld vieler politischer Entscheidungen die Einbindung fachlich kompetenter und gesellschaftlich wichtiger Gruppen mit ihren jeweiligen Interessen in den europäischen Entwicklungsprozeß ermöglicht. In diesem Sinn kann dieser Ausschuß als institutionalisiertes Interessenvertretungsorgan genutzt werden.

Daneben besteht mit dem AdR ein weiteres wichtiges Beratungsorgan der EU. In ihm erhalten Vertreter der Länder, Regionen und einzelner Kommunen eine direkte beratende Mitsprachemöglichkeit bei Entscheidungen der EU. Insbesondere muß der AdR vom Rat der EU und der EU-Kommission gehört werden, wenn Beschlüsse hinsichtlich der Struktur- und Regionalpolitik sowie weiterer Bereiche, zu denen vor allem Kultur, Bildung und das Gesundheitswesen zählen, gefaßt werden sollen. Hier sind ebenso wie beim WSA weitreichende Möglichkeiten zu einer frühzeitigen Artikulation und Vertretung von Interessen in einem bestimmten Bereich gegeben.¹²⁷

Der Impuls zu einem Rechtsetzungsprozeß geht stets von der Kommission aus, die über das alleinige Initiativrecht¹²⁸ verfügt. Dabei kann sie auch auf Anregung des Rates gemäß Art. 152 EGV oder des Parlaments gemäß Art. 138 Abs. 2 EGV hin tätig werden.

Die Kommission erarbeitet Vorschläge für regelungsbedürftige Bereiche und unterbreitet diese dem Rat der EU. Dieser arbeitet einen Gemeinsamen Standpunkt seiner Mitglieder aus, den er dem EP zuleitet.¹²⁹

Das weitere Vorgehen beim Rechtsetzungsprozeß ist seit dem Inkrafttreten des Vertrages über die EU am 01. November 1993 differenziert zu betrachten. Durch die Stärkung der Rechte des EP, insbesondere durch die Einführung des Kodezisions- oder Mitentscheidungsverfahrens, gibt es nunmehr insgesamt sechs Möglichkeiten, wie sich ein solcher Kommissionsentwurf entwickeln kann. Die drei häufigsten davon sind:

127 Vgl. ebenda, S. 40.

128 Ausgenommen in den bereits genannten Sonderfällen.

129 Sofern der Rat die Beschlußvorlage der Kommission unverändert annimmt, entspricht dieser Vorschlag dem Gemeinsamen Standpunkt. Anderenfalls muß ein abweichender Gemeinsamer Standpunkt einstimmig beschlossen werden.

- 1) Das Anhörungsverfahren
- 2) Das Zusammenarbeitsverfahren
- 3) Das Mitentscheidungsverfahren

2.2.1.2. Anhörungsverfahren

Bei diesem Verfahren beschließt der Rat auf Vorschlag der Kommission und nach Anhörung des EP und des WSA, gegebenenfalls nach Anhörung des AdR.¹³⁰

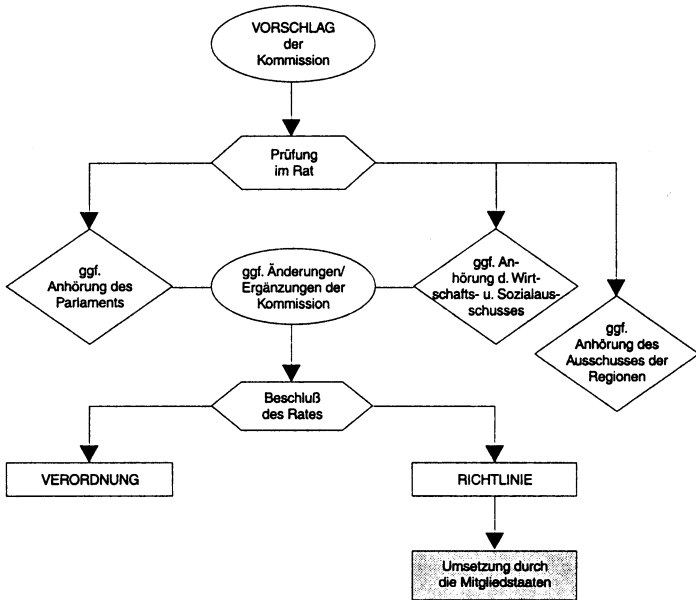


Abb. 7: Das Anhörungsverfahren¹³¹

2.2.1.3. Zusammenarbeitsverfahren

Hierbei beschließt der Rat auf Vorschlag der Kommission in Zusammenarbeit mit dem EP und nach Anhörung des WSA mit qualifizierter Mehrheit. Das Zusammenarbeitsverfahren sieht zwei Lesungen des Entwurfs im Rat

¹³⁰ Vgl. z.B. Art. 75 Abs. 3 EGV.

¹³¹ Vgl. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie (Hrsg.): Bayern und der Europäische Binnenmarkt, München 1996, S. 4.

und im EP vor. Zur zweiten Lesung wird dem Parlament dabei vom Rat der Gemeinsame Standpunkt zugeleitet. Hier gibt es nun drei Möglichkeiten: Liegt eine Billigung des Gemeinsamen Standpunkts durch das EP oder zumindest keine Äußerung desselben binnen einer vorgesehenen Frist vor, wird der Rechtsakt erlassen. Zweite Alternative ist eine Ablehnung des Gemeinsamen Standpunktes durch das EP mit absoluter Mehrheit. In diesem Fall kann der Rechtsakt durch den Rat der EU dennoch, aber nur einstimmig erlassen werden. Ändert das Parlament hingegen den Gemeinsamen Standpunkt mit absoluter Mehrheit ab, eröffnen sich zwei Alternativen. Zum einen kann die Kommission die vom EP zugeleiteten Änderungen übernehmen; in diesem Fall kann der Rat den betreffenden Vorschlag mit qualifizierter Mehrheit annehmen. Zum anderen bleibt die Möglichkeit des Rates, im Falle einer Ablehnung der Änderungsvorschläge des Parlaments durch die Kommission den Rechtsakt dennoch einstimmig anzunehmen, unberührt.

Insgesamt liegt beim Zusammenarbeitsverfahren also die Letztentscheidungsbefugnis beim Rat der EU. Das EP gewinnt bei diesem Rechtsetzungsverfahren insbesondere dadurch an Gewicht, daß erstens bei einer eigenen Ablehnung und zweitens bei einer Nichtübernahme seiner Änderungsvorschläge durch die Kommission der Rechtsakt vom Rat nur noch mit Einstimmigkeit beschlossen werden kann.

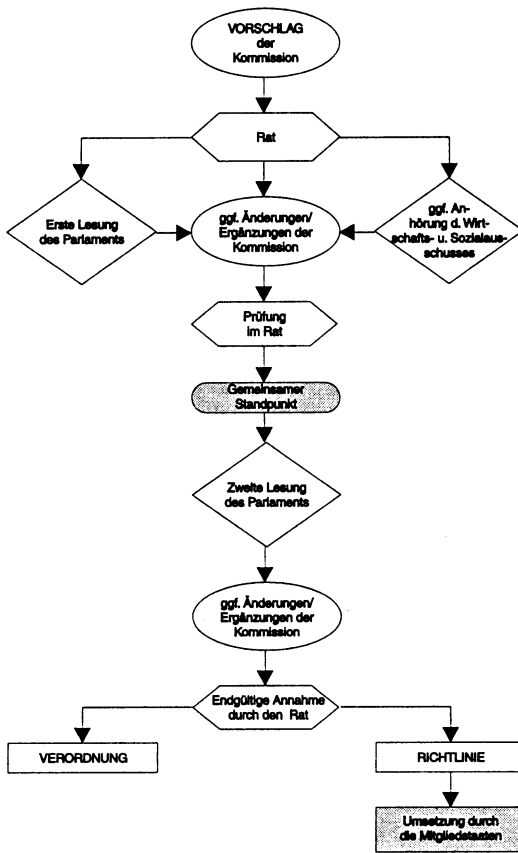


Abb. 8: Das Zusammenarbeitsverfahren¹³²

2.2.1.4. Mitentscheidungsverfahren

Auf dieses Verfahren soll besonders ausführlich eingegangen werden, da darin eine grundlegende Änderung der Mitwirkungsrechte des EP durch den Vertrag von Maastricht liegt.

Im Vergleich zum vorgenannten Zusammenarbeitsverfahren handelt es sich hierbei um ein tatsächliches legislatives Verfahren zwischen dem Rat der EU und dem EP, da dieses im Hinblick auf eine endgültige Ablehnung des

132 Vgl. ebenda, S. 4.

Rechtsaktes die Letztentscheidungsbefugnis besitzt, mithin nach drei Lesungen ein echtes Veto-Recht gegen das Gesetzesvorhaben hat.¹³³

Vor diesem veränderten legislatorischen Hintergrund wird deutlich, daß ein grundlegend neuer ganzheitlicher Ansatz für eine erfolgreiche Interessenvertretung gefunden werden muß, der den erweiterten Einflußmöglichkeiten des EP gerecht wird. In jedem Fall müssen die bisherigen Interessenvertretungsansätze überprüft werden.

Die Tragweite der Mitentscheidung des Parlaments ergibt sich bereits dadurch, daß es in diesem Verfahren für eine Annahme des vorgeschlagenen Rechtsaktes nur drei mögliche Konstellationen gibt. Der Rechtsakt ist angenommen, wenn entweder der Rat alle vom Parlament vorgenommenen Änderungen billigt,¹³⁴ beide Organe den Entwurf des Vermittlungsausschusses¹³⁵ akzeptieren¹³⁶ oder nach einem Scheitern des Vermittlungsversuchs das Parlament die Bestätigung des ursprünglichen Gemeinsamen Standpunkts durch den Rat nicht ablehnt.

Dem Wortlaut des Vertragstextes nach findet das Mitentscheidungsverfahren wie bereits weiter oben erwähnt bisher nur für einen begrenzten Themenkatalog, namentlich die Freizügigkeit der Arbeitnehmer (Art. 49 EGV), die Niederlassungsfreiheit (Art. 54 Abs. 2, Art. 57 Abs. 1 und 2 EGV), die Rechtsangleichung im Binnenmarkt (Art. 100a Abs. 1 EGV), Fördermaßnahmen im Bereich Bildung und Jugend (Art. 126 Abs. 4 EGV), die Kultur (Art. 128 Abs. 5 EGV), das Gesundheitswesen (Art. 129 Abs. 4 EGV), den Verbraucherschutz (Art. 129a Abs. 2 EGV), die Leitlinien für die transeuropäischen Netze (Art. 129 Abs. 1 EGV), die Rahmenprogramme für Forschung und Technologie (Art. 130i Abs. 1 EGV) sowie Umweltprogramme (Art. 130s Abs. 2 EGV) Anwendung.

Der konkrete Ablauf des Beschlusses eines Rechtsaktes nach dem Mitentscheidungsverfahren soll im folgenden kurz dargestellt werden.

Zunächst wird das Verfahren durch die Kommission initiiert, die über das alleinige Initiativrecht verfügt.¹³⁷ Der von ihr ausgearbeitete Vorschlag wird dem Rat sowie dem Parlament zugeleitet. Im EP findet daraufhin eine erste Lesung des Entwurfs statt. Anschließend leitet das Parlament seine Stellungnahme zum Kommissionsvorschlag der Kommission und dem Rat

133 Vgl. Weindl, J.: a.a.O., S. 82f.

134 Vgl. Art. 189b Abs. 3 EGV.

135 Der Vermittlungsausschuß ist paritätisch mit Ministern der Mitgliedstaaten und Abgeordneten des EP besetzt.

136 Vgl. Art. 189b Abs. 5 EGV.

137 Das Verfahren kann jedoch unter den Voraussetzungen des Art. 138b Abs. 2 EGV bzw. Art. 152 EGV auch vom EP bzw. dem Rat der EU in Gang gesetzt werden, indem die Kommission zur Abgabe initiativer Vorschläge aufgefordert werden kann.

zu. Dieser beschließt dann seinerseits den Gemeinsamen Standpunkt seiner Mitglieder und leitet ihn dem Parlament und der Kommission zu. An dieser Stelle sei noch einmal darauf hingewiesen, daß die Entscheidungen des Rates regelmäßig durch den AStV vorbereitet werden. Dieser Ansatzpunkt für eine Interessenvertretung beim Rat der EU wird, wie schon einmal erwähnt, in Kapitel 2.2.2.1. erörtert werden.

Nun erfolgt die zweite Lesung im EP. Hierbei gibt es drei mögliche Varianten, wie sich das Verfahren weiter entwickeln kann. Zu beachten ist hier eine Entscheidungsfrist von drei Monaten, der das Parlament unterliegt.¹³⁸

Erstens: Das Parlament billigt den Gemeinsamen Standpunkt des Rates oder gibt überhaupt keine Stellungnahme ab. In diesen Fällen kann der Rat der EU den Rechtsakt endgültig erlassen.

Zweitens: Das Parlament lehnt mit der absoluten Mehrheit seiner gesetzlichen Mitgliederzahl den Gemeinsamen Standpunkt des Rates ab. In diesem Fall wird der Vermittlungsausschuß einberufen.¹³⁹

Drittens: Das EP ändert den Gemeinsamen Standpunkt des Rates mit seiner absoluten Mehrheit ab. Diese Vorlage wird sodann dem Rat und der Kommission zugeleitet, wobei der Rat binnen dreier Monate über diesen Vorschlag einen Beschluß zu fassen hat.¹⁴⁰ Will der Rat den Änderungen des Parlaments zustimmen, so ist hierbei die Entscheidung der Kommission über die Änderungen zu berücksichtigen. Stimmt sie ihnen zu, so reicht im Rat bereits die qualifizierte Mehrheit der Stimmen für die Annahme aus. Lehnt die Kommission die Änderungen dagegen ab, so kann der Rat sie nur noch einstimmig beschließen. Hat der Rat mit der jeweils erforderlichen Mehrheit den Änderungsvorschlägen des Parlaments zugestimmt, so wird der Rechtsakt in seiner neuen Form erlassen.

Lehnt der Rat dagegen die Änderungsvorschläge des Parlaments ab, so wird das Vermittlungsverfahren eingeleitet. Ein Vermittlungsausschuß ist unverzüglich durch die Präsidenten des Rates und des Parlaments einzuberufen. Wie bereits erwähnt, ist der Vermittlungsausschuß paritätisch besetzt. Auch die Kommission nimmt daran teil.¹⁴¹ Der Ausschuß erstellt binnen einer Sechswochenfrist einen Kompromißvorschlag, den er mit mindestens qua-

138 Vgl. Art. 189b Abs. 2 EGV.

139 Das Vermittlungsverfahren wird hier nicht näher erläutert, zumal es identisch mit der anschließenden dritten Variante abläuft.

140 Vgl. Art. 189b Abs. 3 EGV.

141 Die näheren Modalitäten der Arbeitsweise des Vermittlungsausschusses sind in der interinstitutionellen Erklärung vom 25. Oktober 1993 festgelegt, auf die hier nicht näher eingegangen werden muß.

lizierter Mehrheit billigen muß. Anschließend wird dieser Vorschlag dem Rat sowie dem Parlament zugeleitet.

Im EP findet daraufhin die dritte Lesung statt, die zwei mögliche Ausgänge nehmen kann. Entweder nehmen der Rat¹⁴² und das EP¹⁴³ den Kompromißvorschlag binnen sechs Wochen an. In diesem Fall ist der Rechtsakt erlassen. Oder das Parlament lehnt den Vorschlag des Vermittlungsausschusses ab. Damit ist der Rechtsakt grundsätzlich gescheitert.¹⁴⁴ Der Rat kann hier jedoch noch einen letzten Versuch machen, den Rechtsakt nach seinen Vorstellungen zustande zu bringen, indem er wiederum binnen sechs Wochen seinen ursprünglichen Gemeinsamen Standpunkt, den er vor der Eröffnung des Vermittlungsverfahrens festgestellt hatte, bestätigt. Hierbei kann er gegebenenfalls auch einzelne Änderungsvorschläge des Parlaments mit einbeziehen. Lehnt das EP binnen weiterer sechs Wochen nach Bestätigung des Gemeinsamen Standpunkts diesen nicht mit der absoluten Mehrheit seiner Mitglieder ab, wird der Rechtsakt erlassen.

Lehnt das EP jedoch binnen der eben genannten sechswöchigen Frist den Gemeinsamen Standpunkt ab, macht es damit von seiner negativen Letztentscheidungsbefugnis – seinem de facto Vetorecht – Gebrauch. Der Rechtsakt ist damit endgültig gescheitert.¹⁴⁵

Die bisherigen Darlegungen führen zu der Feststellung, daß durch die negative Letztentscheidungsbefugnis das EP mit Inkrafttreten des Maastricht-Vertrages am 01. November 1993 einen erheblichen Machtzuwachs und damit eine umso größere Relevanz für eine effektive Interessenvertretung erfahren hat. Hierdurch ist grundsätzlich ein völlig neuer Ansatz für eine Interessenvertretung entstanden.¹⁴⁶

142 Hierfür ist die qualifizierte Mehrheit erforderlich.

143 Das EP muß mit seiner absoluten Mehrheit beschließen.

144 Vgl. Art. 189b Abs. 6 erster Halbsatz EGV.

145 Siehe Thiel, E.: a.a.O., S. 62ff. Für alle hier dargestellten Rechtsetzungsverfahren siehe Weindl, J.: a.a.O., S. 69ff.

146 Siehe Friedrich, I.: Das Europäische Parlament im Wandel der Europäischen Entwicklung, in: Waigel, T. (Hrsg.), Unsere Zukunft heißt Europa: Der Weg zur Wirtschafts- und Währungsunion, 2. Auflage, Düsseldorf 1996, S. 51ff.

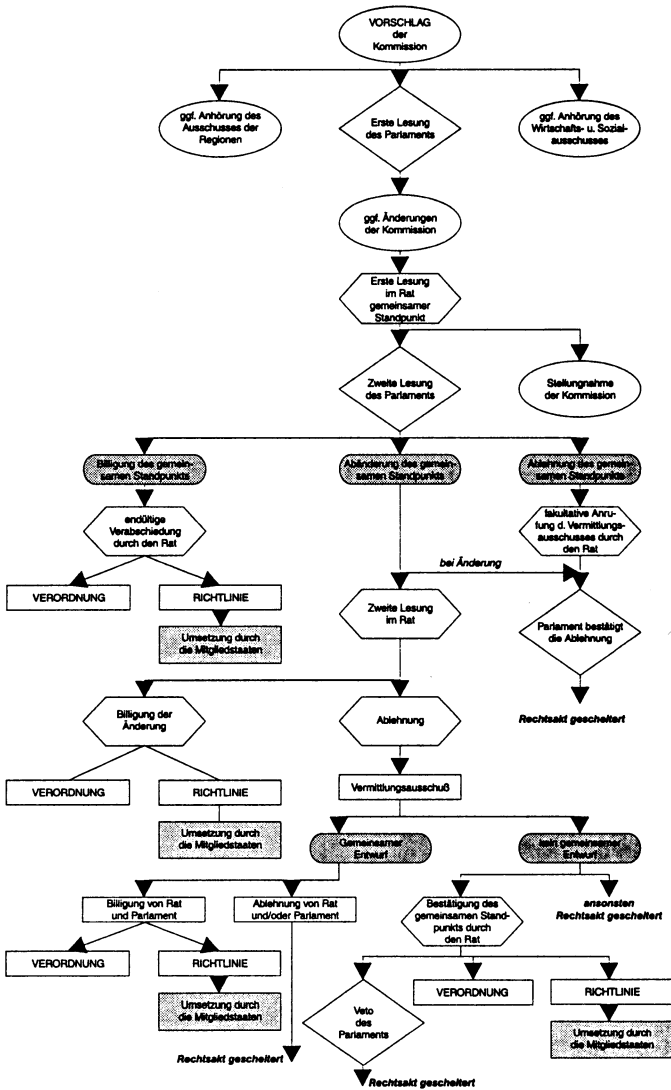


Abb. 9: Das Mitentscheidungsverfahren¹⁴⁷

147 Vgl. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie (Hrsg.): a.a.O., S. 4.

2.2.1.5. Weitere Rechtsetzungsverfahren

Neben den genannten Verfahren gibt es noch drei weitere, die jedoch erheblich seltener Anwendung finden und daher nur kurz erwähnt werden sollen. Dies sind:

- 1) **Zustimmungsverfahren:** Einige Rechtsakte kann der Rat der EU nur mit Zustimmung des EP erlassen. Dazu gehören beispielsweise die Unionsbürgerrechte, internationale Abkommen, Ernennung der EU-Kommission und die Aufgaben der Europäischen Zentralbank sowie der Struktur- und Kohäsionsfonds.¹⁴⁸ Betrifft ein Entwurf der Kommission ein zustimmungsbedürftiges Gebiet, so muß ein Konsens zwischen Parlament und Rat hergestellt werden; ansonsten ist der Entwurf des Rates, also der Gemeinsame Standpunkt, gescheitert. Gegebenenfalls muß hier ein Kompromiß zwischen Rat und Parlament gefunden werden.
- 2) **Konzertierungsverfahren:** Dieses Verfahren wird für Rechtsakte von allgemeiner und großer finanzieller Tragweite angewandt, deren Erlaß sich aber nicht schon auf frühere Rechtsakte ausreichend stützen kann.¹⁴⁹ Es wird eingeleitet, wenn der Rat in den eben genannten Fällen mit seinem Beschluß von der Stellungnahme des Parlaments abweichen will. Es wird dann ein sogenannter Konzertierungsausschuß gebildet, dem Vertreter dieser beiden Organe angehören. Auch die Kommission nimmt an seinen Sitzungen teil.
- 3) **Informelle Anhörung:** Dieses Verfahren wird gemäß der Erklärung der EU-Kommission vom 30. März 1973 dann eingeleitet, wenn eine Beteiligung des Parlaments an dem betreffenden Rechtsetzungsverfahren in den Gemeinschaftsverträgen nicht vorgesehen ist.¹⁵⁰ In diesem Fall schlägt die Kommission dem Rat eine Konsultation des Parlaments zu wesentlichen Fragen vor. Die Mitwirkungsmöglichkeit der Volksvertretung im Rahmen dieses Verfahrens ist jedoch ersichtlich gering.¹⁵¹

148 Vgl. Reuther, H. und Sandvoß, G.: a.a.O., S. 33.

149 Dieses Verfahren wird gemäß der Gemeinsamen Erklärung des EP, des Rates und der Kommission vom 04.03.1975 angewandt.

150 Dies war in den Jahren vor Inkrafttreten des Maastricht-Vertrages häufiger der Fall.

151 Im Zusammenhang mit den Ausführungen zu den Rechtsetzungsverfahren dankt der Verfasser Herrn RA Bernd Keßler, Brüssel, für seine juristische Unterstützung.

2.2.2. Institutionen der EU

2.2.2.1. Rat der Europäischen Union

Nachdem nun ein kurzer Einblick in die wichtigsten Rechtsetzungsverfahren der EU und das jeweilige interinstitutionelle Zusammenspiel der verschiedenen Institutionen gegeben worden ist, setzt sich dieser Teil der Arbeit in Bezug auf die determinierende Variable ›Institutionen‹ des Organisations- und Strukturierungsproblems einer Interessenvertretung mit den möglichen intrainstitutionellen Ansätzen für eine Interessenvertretung auseinander. Zu welchem Zeitpunkt der aufgezeigten Gesetzgebungsverfahren von einem solchen Ansatz und von welchem Ansatz Gebrauch gemacht wird, hängt dabei völlig vom konkreten Fall ab.¹⁵²

Als Grundlage dieses Kapitels sowie der folgenden Kapitel über die Institutionen der EU dient insbesondere eine empirische Erhebung, die im Rahmen der Arbeit unter Beamten der verschiedenen Behörden sowie Abgeordneten des EP durchgeführt wurde. Dabei wurde der genannte Personenkreis hinsichtlich der Ansatzmöglichkeiten für eine Interessenvertretung in ihrer jeweiligen Institution sowie ihres Umgangs mit Interessenvertretern und deren Informationen befragt. Schließlich waren die Befragten an mehreren Stellen aufgefordert, die Interessenvertreter aus ihrer jeweiligen institutionellen Sicht zu bewerten.¹⁵³ Auf diese empirische Basis wird an den entsprechenden Stellen Bezug genommen werden.

Unter den institutionellen Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung werden die wesentlichen Einflußfaktoren verstanden, die organisatorische bzw. unternehmerische Lösungsmöglichkeiten eröffnen bzw. einschränken und im Rahmen des unternehmerischen Handelns bzw. des Organisierens nicht verändert werden können.¹⁵⁴ Bei der Strukturierung einer Interessenvertretung auf EU-Ebene sind diese Bedingungen die Institutionen der EU, die damit Variable des bereits aufgezeigten Organisationsproblems geworden sind. Als erster Bestandteil dieser exogenen Variable soll nachfolgend der Rat der EU als möglicher institutioneller Ansatz für eine Interessenvertretung untersucht werden.

Um seine Eignung für eine Interessenvertretung bewerten zu können, erscheint es zweckmäßig, zunächst kurz darzustellen, welche Ziele ein Interessenvertreter durch den Rat der EU überhaupt erreichen kann und in einem

152 So sind beispielsweise Unterschiede in Abhängigkeit vom Zeitpunkt, zu dem ein Unternehmen von einer Handlungsnotwendigkeit (exogenes Ziel) erfährt, gegeben.

153 Der verwendete Fragebogen ist in Anhang A 1 abgedruckt.

154 Vgl. Hill, W., Fehlbaum, R. und Ulrich, P.: a.a.O., S. 28.

zweiten Schritt zu untersuchen, welche Möglichkeiten der Einflußnahme auf den Rat es für den Interessenvertreter gibt.

Wie oben erwähnt, ist der Rat der EU das fast ausschließliche Beschluß- und Entscheidungsorgan der Gemeinschaft.¹⁵⁵ Dadurch erhält der Rat für eine Interessenvertretung eine besondere Relevanz, wenn es sich um den konkreten Beschluß einer Gesetzesvorlage handelt. Der Rat kann darüber hinaus jedoch bereits in weitem Vorfeld des Rechtsetzungsverfahrens entscheidend wirken. Wenngleich die EU-Kommission das alleinige Initiativrecht im EU-Rechtsetzungsprozeß innehat, gehen ca. 94% der von ihr initiierten Richtlinien auf einen Impuls des Rates bzw. aus den Mitgliedstaaten zurück.¹⁵⁶ Daraus resultiert, daß der Rat beeinflusst werden kann, um ein Thema, dessen europaweite Regelung dem Unternehmen ein Anliegen ist, bei der EU-Kommission vorzubringen und dort eine entsprechende Gesetzesinitiative auszulösen. Somit erhält der Rat der EU eine doppelte Bedeutung für eine Interessenvertretung.

Bei Abstimmungen im Rat muß die Interessenvertretung mit Rücksicht auf die jeweiligen Mehrheitserfordernisse der Abstimmung gewählt werden. Dies ist insbesondere dann sehr bedeutsam, wenn versucht werden soll, einen für das Unternehmen nachteiligen Richtlinienentwurf abzuwenden. Gilt hier das Einstimmigkeitserfordernis, so ist es ausreichend, ein Veto beispielsweise des jeweiligen nationalen Ministers zu erreichen. Da bei den meisten Entscheidungen jedoch das Mehrheitsprinzip, ggf. mit qualifizierter Mehrheit, gilt, ist es häufig nicht hinreichend, lediglich über eine nationale Ebene Einfluß auf den Rat der EU zu nehmen.¹⁵⁷ Dies stellt an eine effektive Interessenvertretung grundsätzlich die Anforderung, auch supranational auf den Rat einwirken zu können.¹⁵⁸

Eine Einflußnahme auf den Rat ist deshalb grundsätzlich auf zwei Ebenen denkbar. Dies sind die europäische sowie die jeweiligen nationalen Ebenen. Zumal der Rat durch seine Zusammensetzung aus den jeweils zuständigen nationalen Ressortministern das stärkste Gemeinschaftsgremium zur Repräsentanz nationaler Belange darstellt, ist ein Einwirken auf ihn »im je-

155 Seit Inkrafttreten des Maastricht-Vertrages ist das EP im Rahmen des Mitentscheidungsverfahrens in den EU-Rechtsetzungsprozeß als entscheidendes Organ mit eingebunden. Der Rat besitzt jedoch auch weiterhin die durchaus stärkste Stellung im Gefüge der Gemeinschaftsorgane.

156 Vgl. Strauch, M.: Lobbying in Bonn und Brüssel, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a.M. u.a. 1993, S. 82.

157 Vgl. ebenda, S. 71.

158 Vgl. ebenda, S. 81.

weils nationalen Rahmen eher möglich als in Brüssel«. ¹⁵⁹ Oder, wie es ein Mitarbeiter des Ratssekretariats sinngemäß ausdrückt: »Ein ›Lobbying‹ des Rates als solchem gibt es (...) nicht, sondern nur Lobbying bei den Regierungen«. ¹⁶⁰ Diese Aussagen machen deutlich, daß eine erfolgreiche Einflußnahme auf den Rat der EU primär über die nationalen Ebenen denkbar ist. Als Ansprechpartner für den Interessenvertreter kommen hier zunächst der betreffende Ressortminister persönlich sowie dessen engste Mitarbeiter in Betracht.

Einen in der Regel jedoch weitaus leichter zugänglichen Ansatzpunkt stellen die zahlreichen Beamten dar, die im Vorfeld der Ratssitzungen tätig sind. Das wichtigste vorbereitende Gremium des Rates ist der AStV, der seinen Sitz wiederum in Brüssel hat. Seine herausragende Position manifestiert sich bereits in seiner rechtlichen Stellung. Durch Art. 4 des Fusionsvertrages vom 08. April 1965 wurde er zu einer obligatorischen Einrichtung des primären Gemeinschaftsrechts erhoben. ¹⁶¹ Seine Mitglieder sind Botschafter der Mitgliedstaaten. Sie haben bei der Vorbereitung von Tagungen des Rates eine Schlüsselfunktion inne, zumal sie sich bemühen, »die entscheidungsrelevanten Sachthemen möglichst bis zum Konsens aufzubereiten«. ¹⁶² Nach den Beratungen im AStV werden die jeweiligen Themen, wie bereits erwähnt, als ›A‹- oder ›B-Punkte‹ auf die Tagesordnung der Ratssitzung geschrieben. Der AStV stellt damit das geeignete Diskussionsforum dar, um gezielt sachdienliche Informationen in die Beschlußvorlagen des Rates einfließen zu lassen. Hierbei ist ein großer Gestaltungsspielraum gegeben. Es ist denkbar, daß Anregungen eines Unternehmens, die durch Mitglieder des AStV in die Diskussion eingebracht werden, sogar wörtlich in die Beschlußvorlage aufgenommen werden. ¹⁶³ Bereits kleine Modifizierungen können sich somit bedeutungsvoll auf die spätere Rechtspraxis in der Gemeinschaft auswirken. Zum anderen ist es auch denkbar, daß die in engem Kontakt mit dem jeweiligen Minister stehenden Mitglieder des AStV diesen aufgrund einer gezielten Informationspolitik des Interessenvertreters dazu veranlassen können, im Rat einen Impuls für ein Rechtssetzungsverfahren auszulösen. Dies zeigt die eminent wichtige Bedeutung des AStV für eine Interessenvertretung beim Rat der EU. Die Mitglieder des AStV zeichnen sich durch eine »Doppelnatur« ¹⁶⁴ aus. Als weisungsgebundene diplomatische Vertreter der Mitgliedstaaten handeln sie nach den In-

159 Forster, K.: Lobbying in Brüssel, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a.M. u.a. 1993, S. 192; vgl. Jones, T.: Applying the science of reputation management, in: European Voice, 20.02.1997, S. 29.

160 Anhang A 2.

161 Vgl. Mentler, M.: a.a.O., S. 27f.

162 Forster, K.: a.a.O., S. 191.

163 Siehe Neubacher, A.: a.a.O., S. 12.

164 Mentler, M.: a.a.O., S. 29.

struktionen ihrer jeweiligen nationalen Regierung. Andererseits sind sie als Angehörige einer EU-Institution dem Wohl der Gemeinschaft und damit gewissermaßen zur Kompromißfindung im Widerstreit der nationalen Interessen verpflichtet.¹⁶⁵ Aufgrund ihrer tiefen Detailkenntnis haben die Ständigen Vertreter »oft größeres Verständnis für die Haltung der anderen Mitgliedstaaten als ihre eigene Regierung.«¹⁶⁶ Dies führt »manchmal zu ungewöhnlichen ›Fraternisierungseffekten‹«.¹⁶⁷ Aus diesem Grund und insbesondere deshalb, weil die Ständigen Vertreter in der Regel relativ lange Zeit in Brüssel eingesetzt sind, entstehen unter diesen Voraussetzungen oftmals aus reinen Arbeitskontakten persönliche und freundschaftliche Beziehungen. In einem solchen positiven sozialen Klima kann es einem Mitglied des AStV leicht fallen, sachdienliche Informationen des Unternehmens auch den Vertretern anderer Mitgliedstaaten nahe zu bringen. Daneben besteht für den Interessenvertreter auch die direkte »Möglichkeit für ein horizontales Einwirken durch die konzertierte und parallele Information von Beamten verschiedener Nationalität.«¹⁶⁸ Wird ein Standpunkt des Unternehmens im AStV von Vertretern mehrerer Mitgliedstaaten unterstützt, ist seine Position in der Diskussion umso stärker und damit die Aussicht umso größer, daß er in die Beschlußvorlage für den Rat der EU Eingang findet. In der nachfolgenden Übersicht ist dieser supranationale Ansatz einer Interessenvertretung beim Rat der EU zusammenfassend dargestellt.

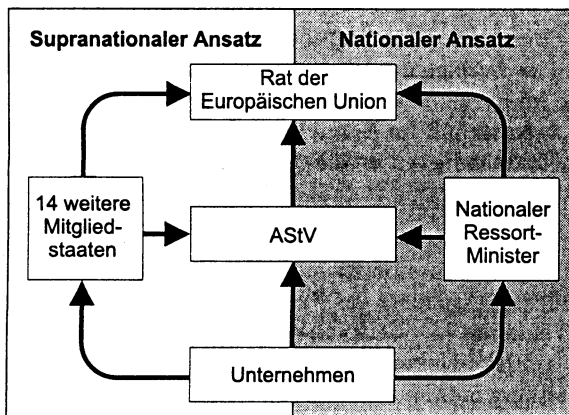


Abb. 10: Der supranationale Ansatz einer Interessenvertretung beim Rat der EU

165 Vgl. ebenda, S. 44 und S. 29.

166 Forster, K.: a.a.O., S. 191.

167 Ebenda, S. 191.

168 Ebenda, S. 192.

Der Zugang zum Rat der EU, aber auch zur EU-Kommission und zum EP kann stets analog diesem Modell erfolgen, da bei jeder EU-Institution Entscheidungsträger verschiedener Nationalitäten agieren. Dies setzt beim Interessenvertreter selbstverständlich die Fähigkeit voraus, die »Information auf den jeweiligen kulturellen Hintergrund und auf den Empfängerhorizont«¹⁶⁹ einstellen zu können.¹⁷⁰

Neben dem AStV bestehen noch zwei gleichrangige Gremien zur Vorbereitung der Ratssitzungen. Dies sind der Sonderausschuß Landwirtschaft (SAL) und der Ausschuß für Handelspolitik. Die Einrichtung dieser speziellen Gremien reflektiert die beiden historischen Hauptaufgabenstellungen der Gemeinschaft und ist auch von dort her zu verstehen. Die beiden genannten Gremien befassen sich ausschließlich mit ihrem jeweiligen Themenbereich, so daß es regelmäßig kaum Überschneidungen mit Kompetenzen des AStV gibt. Der SAL ist gegenüber dem Ausschuß für Handelspolitik jedoch stärker gestellt, was sich insbesondere darin niederschlägt, daß der SAL im Gegensatz zu Letztgenanntem direkt, also nicht über den AStV, mit dem ihn betreffenden Rat der Landwirtschaftsminister kommuniziert. Entsprechend seiner Stärke ist der SAL auch in Beratungen allgemeinpolitischer Natur eingebunden, die landwirtschaftliche Aspekte berühren. Insofern können sich in diesem Bereich konkurrierende Zuständigkeiten des SAL und des AStV ergeben.¹⁷¹ Da die Landwirtschaft jedoch keinen Schwerpunkt der vorliegenden Arbeit darstellt, soll hierauf nicht tiefer eingegangen werden. Als weitere Gremien zur Vorbereitung der Ratstätigkeiten sollen der Beratende Währungsausschuß sowie der Wirtschafts- und Finanzausschuß im Bereich der Wirtschafts- und Währungsunion, das Politische Komitee im Bereich der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik sowie der K.4-Ausschuß im Bereich der Justiz- und Innenpolitik nur aus Gründen der Vollständigkeit erwähnt werden.¹⁷²

Die Arbeiten des Rates werden durch ein Generalsekretariat unterstützt, das in einzelne Generaldirektionen (GDs) untergliedert ist. Diese sind nicht mit den GDs der EU-Kommission zu verwechseln. Die GDs führen die für den AStV und andere Ausschüsse des Rates erforderlichen Arbeiten aus. Dementsprechend existiert hier beispielsweise ein Juristischer Dienst, ein Pressedienst und ein Übersetzungsdienst. Die einzelnen GDs können nachfolgender Aufstellung entnommen werden.¹⁷³

169 Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 82.

170 Auf diesen Aspekt wird insbesondere in Kapitel 4.1.1. bei den personenbezogenen Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung in Brüssel eingegangen werden.

171 Siehe Mentler, M.: a.a.O., S. 53ff.

172 Siehe ebenda, S. 58ff.

173 Vgl. Deutscher Wirtschaftsdienst: EURO-Adressen: Handbuch der Behörden, Institutionen und Experten des europäischen Binnenmarktes, Loseblatt-Ausgabe, Grundwerk Köln 1989, Ergänzungslieferung Juli 1997, S.2221/1ff.

	Generalsekretariat des Europäischen Rates
	Kabinett
	Juristischer Dienst
GD A	Personalmanagement, Organisation, Arbeitsmethoden, Statistiken; Personal und Verwaltung; Protokoll, Sicherheit, Infrastruktur; Übersetzung und Herstellung der Dokumente
GD B	Landwirtschaft; Fischerei
GD C	Binnenmarkt: Zollunion; Industriepolitik; Angleichung der Rechtsvorschriften; Niederlassungsrecht und freie Dienstleistungen; Gesellschaftsrecht; Geistiges Eigentum
GD D	Forschung; Energie; Verkehr
GD E	Auswärtige Wirtschaftsbeziehungen; Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik (GASP)
GD F	Beziehungen zum Europäischen Parlament, zum Wirtschafts- und Sozialausschuß und zum Ausschuß der Regionen; Institutionelle Angelegenheiten; Haushalt und Statut; Informationspolitik; Öffentlichkeitsarbeit
GD G	Wirtschafts-, Währungs- und Sozialfragen; EWU
GD H	Justiz und Inneres
GD I	Umweltpolitik und Politik der Verbraucherinformation und des "Verbraucherschutzes, Harmonisierung der Rechtsvorschriften, Lebensmittel, Gesundheit; Drogenabhängigkeit, Aids
GD J	Sozialpolitik; Beschäftigung; Sozialer Dialog; Regionalpolitik und wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt; Bildung und Jugend; Kultur; audiovisuelle Medien

Abb. 11: Die GDs des Rates der EU

2.2.2.2. Europäische Kommission

Die herausragende Bedeutung der EU-Kommission für eine Interessenvertretung resultiert aus ihrer Stellung als alleinigem offiziellen Initiativorgan im Rechtsetzungsprozeß der Gemeinschaft. Denn damit verbunden ist die Aufgabe der inhaltlichen Ausgestaltung und wörtlichen Formulierung von Richtlinien und Verordnungen auf EU-Ebene. Dadurch ist die eminente Bedeutung der Kommission für eine Interessenvertretung auch dann erkennbar, wenn der Impuls zu einer Rechtsetzungsinitiative von einem anderen Organ¹⁷⁴ ausgeht.

Aufgrund der Größe der EU-Kommission und ihrer Struktur ist es für einen Interessenvertreter unabdingbar, den für die jeweilige Aufgabenstellung geeigneten intrainstitutionellen Ansatz¹⁷⁵ bei der Kommission auszuwäh-

174 Dem Rat der EU oder dem EP; denkbar ist auch eine Anregung aus einem Mitgliedstaat.

175 Die betreffenden GDs, Fachreferate etc.

len. Von ihren 24 GDs sind jedem der 20 EU-Kommissare eine oder mehrere zugeordnet.¹⁷⁶ Die Leitlinien, an denen sich die Vorschläge der Kommission orientieren, werden durch ihren Präsidenten sowie in den einzelnen GDs durch die betreffenden Kommissare vorgegeben. Innerhalb seiner GD besitzt ein EU-Kommissar weitestgehende Gestaltungsfreiheiten.

Somit stellt sich der EU-Kommissar als Spitze einer GD als möglicher personeller Ansatzpunkt für eine Interessenvertretung dar. Infolge seiner Stellung als Vorgesetzter aller Beamten einer GD ist eine zielgerichtete Information eines Kommissars sicherlich ebenso effektiv wie sie in aller Regel auch schwer realisierbar sein wird. Denn aufgrund seiner herausragenden Position als Kopf einer obersten EU-Behörde wird ein persönlicher Zugang zu dem Kommissar ebenso wie beispielsweise zu einem deutschen Bundesminister regelmäßig nur von großen und damit volkswirtschaftlich sehr bedeutenden Unternehmen oder aber durch geeignete politische Kanäle zu erreichen sein. Dieser Aspekt ist bei der Auswahl des strukturellen Interessenvertretungsinstruments zu berücksichtigen. Neben dem Kommissar selbst kommen die agierenden Personen seines nächsten Arbeitsumfeldes als weitere Ansatzmöglichkeiten in Betracht. Jeder EU-Kommissar verfügt über ein eigenes Büro mit entsprechend seinen Fachbereichen qualifizierten Mitarbeitern. Es wird geleitet von seinem Kabinettschef.¹⁷⁷ Dieser stellt die zentrale Figur im Umfeld des Kommissars dar. Die Arbeit der Kabinettschefs gestaltet sich analog zur Arbeit der Ständigen Vertreter. Sie bereiten gemeinsam die Sitzungen der EU-Kommission vor, wobei das ›A-Punkt‹- bzw. ›B-Punkt‹-Verfahren ebenfalls zur Anwendung kommt. Damit gilt für die Kabinettschefs das in Kapitel 2.2.2.1. bezüglich der Einflußmöglichkeiten der Ständigen Vertreter auf den Rechtsetzungsprozeß Gesagte entsprechend.¹⁷⁸

Die konkreten Formulierungen von Richtlinienentwürfen der Kommission werden von den jeweils zuständigen der circa 15.500 Beamten und weiteren Mitarbeitern der Kommission¹⁷⁹ vorgenommen. Damit stellen sich diese als weiterer Ansatzpunkt für eine Interessenvertretung bei der EU-Kommission dar. Bei der Formulierung von Gesetzestexten ist den einzelnen Kommissionsmitarbeitern ein großer Gestaltungsspielraum gegeben. Dieser kann besonders dort, wo bereits fein nuancierte Formulierungsvariationen dem Unternehmen einen Vorteil bringen können, genutzt werden.

Für die Strategie einer Interessenvertretung bei der EU-Kommission ergibt sich aus den vorstehenden Ausführungen, daß eine optimale Zielerreichung unter Nutzung eines zweidimensionalen Ansatzes möglich wird: Zum einen

176 Vgl. Grupp, C.D.: a.a.O., S. 65.

177 Vgl. Forster, K.: a.a.O., S. 188.

178 Siehe Kapitel 2.2.2.1.

179 Vgl. Grupp, C.D.: a.a.O., S. 69.

können entscheidende ›großflächige‹ Vorgaben durch die politische Spitze, d.h. durch den für die GD des betreffenden Fachbereichs zuständigen Kommissar, bewirkt werden. Zum anderen kann sich der Interessenvertreter durch gezielte Information der formulierenden Beamten der jeweiligen Fachreferate deren Ausgestaltungsspielraum bei der Erstellung des Textentwurfs zunutze machen.

Grundsätzlich hängt die Anhörung eines Unternehmens durch die Kommission im Rahmen des Rechtsetzungsprozesses davon ab, ob dies für den Prozeß förderlich ist, insbesondere, ob der Zeitpunkt sowie die jeweilige Materie für eine Anhörung des Unternehmens geeignet sind. Bei einigen Entscheidungen werden alle Unternehmen angehört, die sich in den Rechtsetzungsprozeß einbringen wollen, wobei den zuständigen Beamten selbstverständlich grundsätzlich ein unbeschränkter Auswahlspielraum hinsichtlich der Annahme von Informationen von Unternehmensseite gegeben ist. Hier ist es Aufgabe des Interessenvertreters, durch seine Informationen die Interessen des von ihm vertretenen Unternehmens auch und insbesondere gegenüber anders gelagerten Interessen sonstiger Unternehmen erfolgreich bei den Beamten der Kommission vorzubringen.¹⁸⁰ Die EU-Kommission ist als Ansatz für eine Interessenvertretung heute bereits weithin erkannt worden und wird von Unternehmensseite konsequent auch als solcher genutzt.

Je nach ihrem Aufgabengebiet werden die Beamten der Kommission teilweise fast täglich von Interessenvertretern angesprochen. Dies stellt an den jeweiligen Interessenvertreter eines Unternehmens wiederum die Anforderung, auf welche Weise auch immer, mit seinen Informationen unter denen der übrigen herauszuragen, um auch wirklich Gehör zu finden.¹⁸¹

Wie aus der Antwort eines für diese Arbeit befragten Kommissionsbeamten hervorgeht, werden Informationen von Unternehmen durch Kommissionsbeamte durchaus berücksichtigt und können unter Umständen ihren Niederschlag sogar in der Änderung eines Richtlinienentwurfs finden.¹⁸²

Nachfolgend wird ein zusammenfassender Überblick über alle GDs der EU-Kommission gegeben.¹⁸³

180 Siehe Anhang A 3.

181 Siehe ebenda.

182 Vgl. ebenda.

183 Vgl. Deutscher Wirtschaftsdienst: a.a.O., S. 2212/1ff.

	Die Generaldirektionen der EU-Kommission
GD I	Generaldirektion Auswärtige Beziehungen: Handelspolitik, Beziehungen zu Nordamerika, zum Fernen Osten sowie zu Australien und Neuseeland
GD IA	Generaldirektion Auswärtige Beziehungen: Europa und Neue Unabhängige Staaten, Gemeine Außen- und Sicherheitspolitik, Außendienst
GD IB	Generaldirektion Auswärtige Beziehungen: Südlicher Mittelmeerraum, Naher und Mittlerer Osten, Lateinamerika, Süd- und Südostasien und Nord-Süd-Zusammenarbeit
GD II	Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen
GD III	Generaldirektion Industrie
GD IV	Generaldirektion Wettbewerb
GD V	Generaldirektion Beschäftigung, Arbeitsbeziehungen und soziale Angelegenheiten
GD VI	Generaldirektion Landwirtschaft
GD VII	Generaldirektion Verkehr
GD VIII	Generaldirektion Entwicklung
GD IX	Generaldirektion Personal und Verwaltung
GD X	Generaldirektion Information, Kommunikation, Kultur, Audiovisuelle Medien
GD XI	Generaldirektion Umwelt, nukleare Sicherheit und Katastrophenschutz
GD XII	Generaldirektion Wissenschaft, Forschung und Entwicklung
GD XIII	Generaldirektion Telekommunikation, Informationsmarkt und Nutzung der Forschungsergebnisse
GD XIV	Generaldirektion Fischerei
GD XV	Generaldirektion Binnenmarkt und Finanzdienste
GD XVI	Generaldirektion Regionalpolitik und Zusammenhalt
GD XVII	Generaldirektion Energie
GD XVIII	Generaldirektion Kredit und Investitionen
GD XIX	Generaldirektion Haushalt
GD XX	Generaldirektion Finanzkontrolle
GD XXI	Generaldirektion Zoll und indirekte Steuern
GD XXII	Generaldirektion Allgemeine und berufliche Bildung und Jugend
GD XXIII	Generaldirektion Unternehmenspolitik, Handel, Tourismus und Sozialwirtschaft
GD XXIV	Generaldirektion Dienst "Verbraucherpolitik"
EUR-OP	Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften
ECHO	Amt für humanitäre Hilfen der Europäischen Gemeinschaft
Euratom	Euratom-Versorgungsagentur
GFZ	Gemeinsames Forschungszentrum

Abb. 12: Die GDs der EU-Kommission

2.2.2.3. Europäisches Parlament

Für eine Interessenvertretung bei den Institutionen der EU kann das EP als institutioneller Ansatzpunkt inzwischen nicht hoch genug eingeschätzt

werden. Während Farnel¹⁸⁴ davon spricht, daß 60% der vom EP in erster Lesung vorgelegten Änderungsanträge von der Kommission und nahezu 50% vom Rat sowie in zweiter Lesung 50% von der Kommission und mehr als 25% vom Rat übernommen werden, sieht Strauch¹⁸⁵ ca. 80% aller Änderungsvorschläge des EP von der Kommission akzeptiert. Diese Zahlen beziehen sich auf den Rechtsetzungszustand in der Gemeinschaft vor Inkrafttreten des Maastricht-Vertrages am 01. November 1993. Da dieser Vertrag die Kompetenzen des EP in erheblichem Umfang vergrößert hat,¹⁸⁶ ist der gestalterische Einfluß des EP im Rechtsetzungsprozeß der EU heute sogar noch höher. Eine Einbeziehung des EP in eine Interessenvertretung auf europäischer Ebene ist daher unabdingbar.

Im EP selbst stellen sich grundsätzlich folgende vier Ansatzmöglichkeiten dar:

1. Abgeordneter	Individueller Kontakt für spezifische Interessengruppe
2. Intergroups	Dauerhafte, parteiübergreifende Arbeitsgruppe für spezielles Thema
3. Expertengespräche	Intensiv und zielgerichtet
4. Öffentliche Hearings	Einmalige, weitgefächerte Diskussion

Abb. 13: Mögliche Arten der Meinungsbildung im EP

Zunächst sind hier natürlich die einzelnen Abgeordneten bzw. die Fraktionen zu bedenken. Es kann für ein Unternehmen angebracht sein, sich an einen entsprechend sachkompetenten Abgeordneten zu wenden, der dann in die Arbeit des jeweiligen Ausschusses des EP die Informationen von Unternehmensseite einfließen lassen kann. Besonderes Interesse des Abgeordneten kann hierbei in der Regel geweckt werden, wenn das Unternehmen in seinem Wahlkreis ansässig ist bzw. die vom Unternehmen aufgezeigte Pro-

184 Vgl. Farnel, F. J.: a.a.O., S. 63.

185 Vgl. Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 81.

186 Siehe Kapitel 2.2.1.

blematik für den Abgeordneten in anderer Weise Wahlkreisbezug hat.¹⁸⁷ Sofern dieser Abgeordnete keinem der problemrelevanten Ausschüsse selbst angehören sollte, kann er dennoch sicherlich die erforderlichen Kontakte zu seinen betreffenden Kollegen herstellen. Die Meinungsbildung der Abgeordneten des EP geschieht vorwiegend in den parlamentarischen Ausschüssen¹⁸⁸ sowie in den einzelnen Fraktionen bzw. ihren jeweiligen Facharbeitskreisen, die in der Regel nach den parlamentarischen Ausschüssen benannt sind und die Positionen der jeweiligen Fraktion für die Sitzungen des entsprechenden parlamentarischen Ausschusses vorbereiten. Die Fraktionen im EP sind nach parteipolitischer Ausrichtung und nicht etwa nach nationalen Gesichtspunkten zusammengeschlossen. Dies ermöglicht es einem Interessenvertreter, über einen Abgeordneten – der wahrscheinlich häufig dieselbe Nationalität haben wird wie der Interessenvertreter – auch Zugang zu Abgeordneten aus anderen Mitgliedstaaten zu finden und sich so die Vorteile eines supranationalen Interessenvertretungsansatzes wie oben ausgeführt nutzbar zu machen.

Die sogenannten Intergroups sind dauerhafte parteiübergreifende Arbeitsgruppen für jeweils ein spezielles Thema, in denen Experten aus den einzelnen Fraktionen sich informell zusammenschließen. Die Qualität der Arbeit in den Intergroups hängt dabei völlig von der Sachkompetenz der jeweiligen Abgeordneten sowie der Einbeziehung sachkompetenter meist externer Experten ab.¹⁸⁹

Desweiteren geschieht die Meinungsbildung im EP durch Expertengespräche und öffentliche Hearings.¹⁹⁰ Solche Expertengespräche, an denen anerkannte Fachleute, beispielsweise Wissenschaftler, im Auftrag des Unternehmens dessen Standpunkte in Form neutraler Informationen vortragen, können für eine Interessenvertretung dienlich sein, zumal die Objektivität und Neutralität der Informationen für die Abgeordneten augenscheinlich in noch größerem Maße gewährleistet ist als in den vorgenannten Fällen. Die Bedeutung der öffentlichen Hearings für eine Interessenvertretung beim EP

187 Siehe Anhang B 3.

188 Eine Übersicht über die parlamentarischen Ausschüsse des EPs findet sich am Ende dieses Kapitels.

189 Vgl. Anhang B 4.

190 Im Gegensatz zur Bundesrepublik Deutschland, wo solche Expertenanhörungen durch § 24 der Gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien eine gesetzliche Stütze erfahren, existiert eine derartige rechtliche ›Aufwertung‹ dieser Anhörungen auf EU-Ebene nicht; siehe Rat der Europäischen Union: Geschäftsordnung des Rates vom 06. Dezember 1993, Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.), Luxemburg 1994; siehe auch Kommission der Europäischen Union: Geschäftsordnung der Kommission vom 17. Februar 1993, ABl. L 230/15 vom 11.09.93; siehe auch Europäisches Parlament: Geschäftsordnung, 12. Auflage, o.O., 1996.

wird indessen wohl als eher gering erachtet werden dürfen, da zahlreiche bessere Einflußmöglichkeiten zur Verfügung stehen, als die, den eigenen Standpunkt als einen unter vielen in einer solchen öffentlichen Anhörung vorzubringen.

Generell ist bei einer Interessenvertretung beim EP zwischen den Abgeordneten und ihren Mitarbeitern zu differenzieren. Als Resultat aus der hohen Arbeitsbelastung der Erstgenannten wird es häufig leichter sein, über einen Mitarbeiter Zugang zum Abgeordneten zu finden als direkt auf ihn zuzugehen, sofern persönliche Kontakte noch nicht bestehen.

In den nachfolgenden Abbildungen wurde versucht, die gegenwärtige Interessenvertretungssituation bei Abgeordneten des EP hinsichtlich folgender Punkte darzustellen:¹⁹¹

- Häufigkeit des Auftretens von Interessenvertretern
- Anhörung von Interessenvertretern durch die Abgeordneten
- Erfolg der Interessenvertretung

Die empirische Erhebung unter den Abgeordneten war dabei von der Sensibilität des Themas Interessenvertretung belastet. In einer Vielzahl von persönlichen Gesprächen, die der Autor bei der Vorbereitung des empirischen Teils dieser Arbeit mit Abgeordneten des EP und Mitarbeitern der EU-Kommission geführt hat, stellten die meisten der Befragten klar, selbst unter Zusicherung der Anonymität seien sie zu keinen schriftlichen Angaben zur Interessenvertretung bereit. Dies ist nicht unverständlich, da schließlich niemand in derartigen Positionen seinen guten Ruf durch eventuell mißverständene Angaben zu diesem ›heiklen‹ Thema gefährdet sehen will. Nur unter Zusicherung absoluter Anonymität war daher eine Befragung überhaupt möglich. Daran nahmen aus den genannten Gründen jedoch nur fünf Mitglieder des Europäischen Parlaments (MdEPs) teil, so daß ein gewisses Defizit bei der statistischen Validität der Aussagen eingeräumt werden muß. Da die Mehrzahl der Angaben jedoch eindeutig in dieselbe Richtung weisen, können nachfolgend zu den genannten Punkten empirisch ausreichend belegte signifikante Tendenzen ermittelt werden.

191 Die Abbildungen wurden gemäß den Angaben der befragten Abgeordneten des EP erstellt; vgl. Anhang B 5, B 6, B 7, B 8 und B 9.

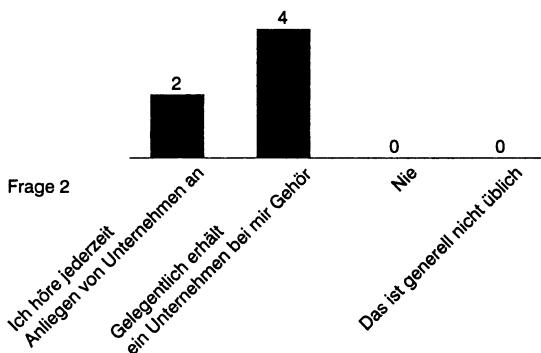


Abb. 14: Generelles Verhalten von MdEPs gegenüber Unternehmensanliegen, die an sie herangetragen werden¹⁹²

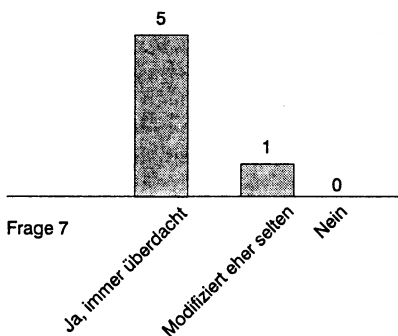


Abb. 15: Auswirkungen eines vorgetragenen Unternehmensstandpunkts auf die Meinungsbildung der Abgeordneten

Die Möglichkeiten der Interessenvertretung bei den Abgeordneten des EP bestehen grundsätzlich in persönlichen Gesprächen mit den Abgeordneten. Diese Angabe findet sich ausnahmslos bei allen im Rahmen der empirischen Erhebung zu dieser Arbeit befragten Abgeordneten.¹⁹³ Diese Gespräche dienen als Informationsvermittler der Interessenvertretung, d.h. der angesprochene Abgeordnete kann einen Kontakt sowohl mit dem zuständigen Mitarbeiter der Kommission als auch mit den sachkompetenten Ausschuß-

192 Von den fünf Probanden gaben vier jeweils nur eine Antwort, der fünfte nannte zwei Alternativen. Dadurch ergeben sich sechs Antworten bei nur fünf Befragten.

193 Vgl. Anhang B 5, B 6, B 7, B 8 und B 9.

mitgliedern herstellen, die für den betreffenden Themenbereich relevant sind.¹⁹⁴ Darüber hinaus kann der einzelne Abgeordnete auch Kontakte zu den Fraktions- und den in der betreffenden Sache maßgeblichen Meinungsführern im EP herstellen. Dies ist von entscheidender Bedeutung, wenn man bedenkt, daß in den meisten Fällen das Plenum der Empfehlung des zuständigen Ausschusses folgt und auch innerhalb der Fraktionen dem jeweiligen sachkompetenten Meinungsführer fast ausnahmslos gefolgt wird.¹⁹⁵ Diese Kontakt- und Kommunikationsherstellung spiegelt deutlich die Rolle der Interessenvertretung als Informationsprozeß wider, wie sie zu Beginn dieser Arbeit definiert wurde.

Bezugnehmend auf die die Interessenvertretung veranschaulichende Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ ergibt eine Bewertung des persönlichen Gesprächs zwischen dem Interessenvertreter bzw. dem Unternehmen und einem MdEP die gewünschte Minimierung des Zeitfaktors t sowie des Unsicherheitsfaktors x .¹⁹⁶ Durch die Unmittelbarkeit des Informationsflusses zwischen dem Abgeordneten und der Unternehmensseite werden sowohl zeitliche Verzögerungen durch den Einsatz von Vermittlern wie auch die Gefahr des Informationsverlustes gering gehalten.

Nachfolgend sind die parlamentarischen Ausschüsse im EP zusammenfassend dargestellt:¹⁹⁷

194 Vgl. Anhang B 9.

195 Vgl. Anhang B 4.

196 Dies gilt selbstverständlich auch für persönliche Gespräche mit Vertretern des Rates der EU sowie der EU-Kommission.

197 Vgl. Deutscher Wirtschaftsdienst: a.a.O., S. 2230/8ff.

Ausschüsse des EP	
C 1	Ausschuß für Auswärtige Angelegenheiten, Sicherheit und Verteidigungspolitik
SC 1A	Unterausschuß Sicherheit und Abrüstung
SC 1B	Unterausschuß Menschenrechte
C 2	Ausschuß für Landwirtschaft und ländliche Entwicklung
C 3	Haushaltsausschuß
C 4	Ausschuß für Wirtschaft, Währung und Industriepolitik
SC 4	Unterausschuß Währung
C 5	Ausschuß für Forschung, technologische Entwicklung und Energie
C 6	Ausschuß für Außenwirtschaftsbeziehungen
C 7	Ausschuß für Recht und Bürgerrechte
C 8	Ausschuß für soziale Angelegenheiten und Beschäftigung
C 9	Ausschuß für Regionalpolitik
C 10	Ausschuß für Verkehr und Fremdenverkehr
C 11	Ausschuß für Umweltfragen, Volksgesundheit und Verbraucherschutz
C 12	Ausschuß für Kultur, Jugend, Bildung und Medien
C 13	Ausschuß für Entwicklung und Zusammenarbeit
C 14	Ausschuß für Grundrechte und Innere Angelegenheiten
C 15	Ausschuß für Haushaltskontrolle
C 16	Institutioneller Ausschuß
C 17	Ausschuß für Fischerei
C 18	Ausschuß für Geschäftsordnung, Wahlprüfung und Fragen der Immunität
C 19	Ausschuß für die Rechte der Frau
C 20	Petitionsausschuß
CT 1	Nichtständiger Untersuchungsausschuß für das gemeinschaftliche Versandverfahren
CT 2	Nichtständiger Untersuchungsausschuß für BSE (spongiforme Rinderenzephalopathie)

Abb. 16: Die Ausschüsse des EP

2.2.2.4. Ausschuß der Regionen

Zu den wichtigsten Gremien, die am EU-Rechtsetzungsprozeß beratend teilnehmen, gehören der AdR und der WSA.¹⁹⁸ Wenngleich durch sie kein ›direkter‹ Einfluß auf Richtlinien der Gemeinschaft ausgeübt werden kann, stellen dennoch auch sie eine Möglichkeit dar, Informationen von Unternehmensseite in das Rechtsetzungsverfahren einfließen zu lassen, zumal eine Anhörung dieser Ausschüsse – die nicht mit den parlamentarischen

198 Der WSA wird in Kapitel 2.2.2.5. behandelt.

Ausschüssen im EP verwechselt werden dürfen – in den einschlägigen Verfahren obligatorisch ist.¹⁹⁹

Die Einrichtung des AdR ist in Kapitel 4 des EG-Vertrages geregelt.²⁰⁰ Deutschland entsendet in diesen Ausschuß insgesamt 24 Mitglieder, die die Belange der Regionen, also insbesondere der einzelnen Bundesländer, vertreten. Die Aufgabe des AdR besteht in erster Linie darin, »spezielle Anliegen und Erfahrungen der lokalen und regionalen Gebietskörperschaften bezüglich der Auswirkung von Gesetzgebungsvorschlägen auf diese Gebietskörperschaften in den europäischen Gesetzgebungsprozeß einzubringen bzw. ihre Möglichkeiten zur Eigengestaltung von Sachverhalten (Prinzip der Subsidiarität) zu verteidigen. Aus der breiten Gesetzgebungstätigkeit der Europäischen Union konzentriert sich der AdR auf diejenigen 50-60 Vorschläge pro Jahr, die unmittelbar und am gravierendsten lokale und regionale Belange direkt berühren. Nur indirekt sind dabei Fragen wichtig, die in erster Linie Unternehmen betreffen.«²⁰¹ Anhand dieser Äußerungen des Büroleiters des AdR-Generalsekretärs wird deutlich, daß sich dieser Ausschuß für die individuelle Interessenvertretung eines Unternehmens nur sehr bedingt eignet.

Die Arbeit des AdR findet ihren Niederschlag in Stellungnahmen, die den Entscheidungsgremien zugeleitet werden. Diese Stellungnahmen werden größtenteils von den Mitgliedern des AdR mit Unterstützung ihrer heimatischen Verwaltung, des Städte-, Landkreis- und Gemeindetages erarbeitet. Dabei greifen Mitglieder, die über eine große eigene Verwaltung verfügen (wie z.B. Deutschland) auf die Unterstützung des AdR deutlich weniger zurück, als solche, die nicht über auf Europafragen spezialisierte Verwaltungen verfügen.²⁰²

Zumal der AdR den Charakter einer politischen Versammlung besitzt, dürfte die größtmögliche Durchsetzungskraft eines Unternehmensanliegens gegeben sein, wenn sich ein Mitglied des AdR der betreffenden Sache annimmt und so ihre politische Bedeutung für die regionalen Gebietskörperschaften hervorhebt. Denn das politische Gewicht beispielsweise einer deutschen Landesregierung, die sich ein Unternehmensanliegen zu eigen macht, ist nicht zu unterschätzen.

Als Ansatzmöglichkeiten für eine Interessenvertretung beim AdR kommen die jeweiligen Mitglieder in Betracht. Eine mittelbare Informationsweitergabe über die Verwaltung des AdR erscheint wenig sinnvoll. Häufig ist jedoch die AdR-Mitgliedschaft in der Öffentlichkeit wenig bekannt, so daß

199 Vgl. Kapitel 2.2.1.

200 Siehe dort.

201 Anhang A 4.

202 Vgl. ebenda.

sich in der bisher dreijährigen Tätigkeit des Ausschusses relativ selten einzelne Unternehmen an ihn gewandt haben.²⁰³ Im Unterschied hierzu bestehen intensive gegenseitige Informationsbeziehungen zwischen dem AdR und zahlreichen Verbänden, so daß ein Unternehmen bei Bedarf auch auf diesem Weg Zugang zum AdR finden kann. Dabei ist jedoch im Hinblick auf die Formel $E=I(t)+x$ eine erhöhte zeitliche Verzögerung (t) sowie die Gefahr von Informationsverlusten zu befürchten.

Zusammenfassend kann daher festgestellt werden, daß sich der AdR für eine effektive Vertretung individueller Unternehmensinteressen in der Regel weniger eignet als die vorgenannten Institutionen. Dies insbesondere deshalb, weil er keine eigene Entscheidungsbefugnis im Rahmen des Rechtsetzungsprozesses besitzt. Jedoch kann eine begleitende Interessenvertretung beim AdR zusätzlich zum Einsatz bei den anderen Institutionen in Einzelfällen, besonders dann, wenn das Unternehmensanliegen eine große Bedeutung für eine bestimmte regionale Gebietskörperschaft aufweist, sinnvoll sein.

2.2.2.5. *Wirtschafts- und Sozialausschuß*

Daneben kommt eine Einflußnahme auf die Institutionen der EU durch Interessenvertretung beim WSA in Betracht. Für diesen Ausschuß, der ebenso wie der AdR nach Maßgabe des Vertrages über die EU obligatorisch, aber nur mit beratender Stimme, in zahlreiche Rechtsetzungsverfahren eingebunden ist, gilt das allgemein über die Effektivität einer Interessenvertretung bei einem lediglich beratenden Organ zum AdR Ausgeführte analog.

Die Bundesrepublik Deutschland entsendet ebenso wie in den AdR 24 Vertreter in den WSA.²⁰⁴ Einige Mitglieder des WSA sind selbst Unternehmer bzw. Manager, so daß sich für die von ihnen repräsentierten Unternehmen eine ganz direkte Ansatzmöglichkeit beim WSA ergibt. Desweiteren sieht der WSA in seiner Geschäftsordnung vor, daß bei der Behandlung aller Themen nach Bedarf Experten hinzugezogen werden können. Diese sind in aller Regel Vertreter von Verbänden. Durch sie können die im jeweiligen Verband zusammengeschlossenen Unternehmen mittelbar Einfluß auf diesen Ausschuß nehmen.²⁰⁵

Der WSA ist grundsätzlich gegenüber Unternehmensanliegen aufgeschlossen und läßt die vom Unternehmen an ihn herangetragenen Informationen selbständig in seinen Entscheidungsprozeß einfließen. Dabei ist das Ziel

203 Vgl. ebenda.

204 Vgl. EG-Vertrag, Kapitel 3.

205 Vgl. Anhang A 5.

der Arbeit des WSA, einen Konsens zwischen den divergierenden Interessen herbeizuführen.²⁰⁶ Daraus ergibt sich im Umkehrschluß, daß der WSA für eine gezielte effektive Vertretung individueller Unternehmensinteressen nur von begrenzter Eignung ist.

2.2.3. Nationale Vertretungen auf EU-Ebene

2.2.3.1. Ständige Vertretung der Bundesrepublik Deutschland bei der EU

Für ein Unternehmen besteht darüber hinaus die Möglichkeit, über nationale Vertretungsorgane Einfluß auf Institutionen der EU zu nehmen. Hier sind aus bundesdeutscher Sicht insbesondere die Ständige Vertretung der Bundesrepublik Deutschland bei der EU sowie die Vertretungen der deutschen Bundesländer interessant. Jedoch können selbstverständlich auch nationale Vertretungsorgane anderer EU-Mitgliedstaaten für die Vertretung von Unternehmensinteressen eingesetzt werden. Diese Möglichkeit kann besonders für Unternehmen, die in mehreren Mitgliedstaaten gleichzeitig angesiedelt sind, relevant sein. In diesem Fall gilt das für die deutschen Gremien Gesagte entsprechend. Da diese nationalen Vertretungen jedoch nicht dem Katalog der EU-Institutionen, die Gegenstand dieser Arbeit sind, zugerechnet werden können, sollen sie hier nur am Rande behandelt werden.

Als nationale Vertretung soll die Ständige Vertretung der Bundesrepublik Deutschland betrachtet werden. Dem offiziellen diplomatischen Vertreter Deutschlands kommen hauptsächlich Aufgaben aus dem Bereich öffentlicher nationaler Belange zu. So kann sie etwa die Bundesregierung bzw. die zuständigen deutschen Behörden in ihren Berichten auf die Haltung der EU-Kommission und der anderen Mitgliedstaaten in einem bestimmten Punkt hinweisen und Anregungen geben, die deutsche Position zu überprüfen.²⁰⁷ Die Einflußnahme der Vertretung auf den Meinungsbildungsprozeß zu Rechtsetzungsvorhaben der Gemeinschaft ist daher im allgemeinen sehr gering, zumal die entscheidenden Phasen dieses Prozesses aus Sicht der Vertretung in Bonn stattfinden.²⁰⁸ Die Bedeutung der Ständigen Vertretung für eine individuelle Interessenvertretung eines Unternehmens bei den Institutionen der EU darf folglich als sehr niedrig betrachtet werden. Lediglich bei der Vermittlung von Kontakten zur Kommission und zu Mitgliedern des EP kann sich der Weg über die Ständige Vertretung für ein Unternehmen lohnen. Eine effektive Vertretung von Unternehmensinteressen ist auf-

206 Vgl. ebenda.

207 Vgl. Anhang B 10.

208 Vgl. ebenda.

grund der Natur der Ständigen Vertretung als Botschafterin der Bundesrepublik Deutschland und damit Sachwalterin öffentlicher deutscher Interessen grundsätzlich nicht zu realisieren.

2.2.3.2. *Vertretungen der Bundesländer*

Entsprechend der föderalen Struktur Deutschlands sind auch die einzelnen Bundesländer mit eigenen Vertretungen in Brüssel präsent, die allerdings keinen diplomatischen Titel führen wie die Ständige Vertretung. Ihre Aufgaben bestehen darin, im Rahmen einer »Zweiwegkommunikation«²⁰⁹ Informationen von den europäischen Institutionen an ihre jeweilige Staatsregierung zu liefern und umgekehrt deren Standpunkte in den Meinungsbildungsprozeß der EU, insbesondere bei der Kommission und dem EP, einzubringen. Die Analogie dieser Aufgaben zu denen der Ständigen Vertretung der Bundesrepublik Deutschland ist unübersehbar. Diese Aufgaben werden unter anderem auch im Rahmen des AdR durch die dorthin entsandten Mitglieder der jeweiligen Landesregierungen erfüllt.²¹⁰

Neben ihrem eindeutig auf Belange der öffentlichen Hand ausgerichteten Aufgabenbereich können die Vertretungen der Länder ebenso wie die Ständige Vertretung einem Unternehmen Hilfestellung bei der Kontaktaufnahme zu Vertretern der Kommission oder des EP leisten. Dies ist besonders für Unternehmen interessant, die nicht über eigene Repräsentanzen in Brüssel verfügen und dadurch grundsätzlich Kontaktdefizite haben. Daneben können die Vertretungsbüros der Länder hilfreich im Rahmen der Förderprogrammvergabe der EU tätig werden. So gehen beispielsweise die Beamten der Kommission auf die Ländervertretungen zu, wenn ein dort ansässiges Unternehmen einen problembehafteten Zuschußantrag gestellt hat. Die Ländervertretung wirkt dann als Vermittler zwischen dem Antragsteller und der Kommission.²¹¹

Da diese nationalen Vertretungen in den eigentlichen EU-Rechtsetzungsprozeß nicht eingebunden sind, ist über sie eine Einflußnahme auf die Institutionen der EU durch gezielte Informationspolitik – ausgenommen die Einwirkung über den AdR – regelmäßig nicht möglich.²¹² Eine generelle Eignung dieser Einrichtungen als Ansatzpunkt für eine effektive strukturelle Interessenvertretung eines Unternehmens bei den Institutionen der EU ist daher zu bezweifeln.

209 Anhang A 6.

210 Vgl. Anhang A 6, A 7.

211 Vgl. Anhang A 6.

212 Dies ergibt sich aus dem Umkehrschluß aus den empirisch validierten Angaben. Siehe Anhang A 6 und A 7.

Nachfolgend sollen am Beispiel des Freistaats Bayern die Möglichkeiten eines Unternehmens, seine Interessen unter Zuhilfenahme von Einrichtungen seines Bundeslandes bei den Institutionen der EU zu vertreten, graphisch zusammengefaßt werden.²¹³ Um Mißverständnisse zu vermeiden, muß an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, daß es sich hierbei nicht um eine institutionalisierte Praxis der Meinungsbildung handelt, sondern lediglich um einen gelegentlichen, nützlichen informellen Prozeß.

So besteht für ein in Bayern ansässiges Unternehmen die Möglichkeit, wie bereits erwähnt, über die Vertretung des Landes in Brüssel, die zu sämtlichen EU-Institutionen in Kontakt steht, seine punktuellen Interessen zu vertreten. Daneben kann Einfluß auch über den AdR geübt werden, der in der Vorbereitungsphase bestimmter Richtlinien gehört werden muß. Parallel dazu können auch die Organe des Bundes eingesetzt werden, zumal Mitglieder von Bundestag, Bundesrat und Bundesregierung sehr häufig und schon aus parteipolitischen Gründen in engem Kontakt mit EU-Politikern stehen.

Durch das immer noch sehr starke Gewicht des Rates der EU im Rechtsetzungsprozeß ist ein Einwirken auf die nationalen Minister oftmals der Schlüssel zum Erfolg. Dies stellt sinngemäß Volker Stoltz, der Direktor von Shandwick, Europas größtem privaten Interessenvertretungsunternehmen, fest, wenn er ausführt: »Since it is the European Commission which initiates legislation, but the Council of Ministers which must endorse it, public affairs firms must be able to make their presence felt back in the national capitals (...) As long as Europe is not a democracy and continues to be ruled by the Council of Ministers and unfortunately not by the European Parliament, then this sort of work will have to be carried out.«²¹⁴

213 Entsprechendes gilt für die übrigen Bundesländer, die eine Vertretung in Brüssel unterhalten.

214 Jones, T.: a.a.O., S. 29.

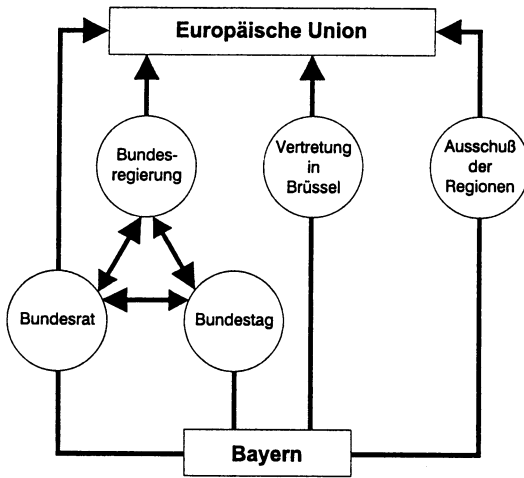


Abb. 17: Die Mitwirkungsmöglichkeiten eines deutschen Bundeslandes in der EU am Beispiel des Freistaats Bayern²¹⁵

215 Vgl. Thiel, E.: a.a.O., S. 95.

3. Ziele sowie strukturelle und prozessuale Instrumente der Interessenvertretung

3.1. *Interessenvertretung als intermediäres System*

Die vorliegende Arbeit geht davon aus, daß Interessenvertretung als intermediäres System der im weitesten Sinne ökonomisch-politischen Interessenvermittlung dient. Als solches intermediäres System verbindet die Interessenvertretung die beiden externen Systeme Politik und Wirtschaft miteinander, indem sie die bestehenden Kommunikationsschranken durch ihre Vermittlertätigkeit überwindet. Sie stellt eine Art Übersetzungsmechanismus zwischen den beiden Systemen dar, der durch eine Transformation der Informationen aus beiden externen Systemen dem jeweils anderen die Rezeption der artikulierten Interessen des Partners ermöglicht. Der Impuls zur Kommunikation kann dabei von beiden Seiten ausgehen. Wenngleich einer Interessenvertretung häufig eine einseitige Beeinflussungsrichtung unterstellt wird, so sind doch auch die Politiker und Beamten der EU in ihrem Bestreben, sinnvolle und verhältnismäßige Gesetze zu schaffen, an Informationen aus der Praxis interessiert, durch die sie eigene Sachkenntnis erlangen bzw. ihre bereits vorhandene Sachkenntnis vertiefen können. Daher gehen nicht nur die Interessenvertreter auf die Vertreter der Legislative und Exekutive zu, sondern auch Politiker und Beamte suchen im Vorfeld eines Richtlinienentwurfs den Austausch mit Interessenvertretern.²¹⁶ Die jeweiligen Interessen von Politik und Wirtschaft existieren folglich nicht einfach nebeneinander. Durch die Zwischenschaltung der Interessenvertretung kommunizieren sie miteinander und gewinnen häufig erst in ihrem reziproken Bezug zueinander ihre konkrete Gestalt. Dies bedeutet im Lichte der determinierenden Variablen des Organisationsproblems, daß sich zwischen den EU-Institutionen und den Unternehmenszielen ein Wechselspiel ergibt. Somit besteht durch das intermediäre System der Interessenvertretung nicht nur der von der Organisationswissenschaft betonte reziproke Bezug zwischen den Variablen Ziele und Instrumente, sondern ebenfalls, mittels der Instrumente, zwischen den Variablen Ziele und Institutionen.²¹⁷ Die Variable Institutionen umfaßt in diesem Zusammenhang nicht nur die Institutionen als solche, sondern auch deren Ziele.

216 Siehe Anhang B 3 und B 9.

217 Vgl. Hill, W., Fehlbaum, R. und Ulrich, P.: a.a.O., S. 29.

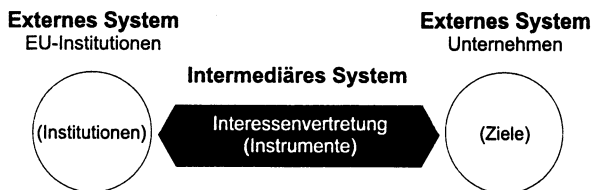


Abb. 18: Das intermediäre System der Interessenvertretung im Lichte der determinierenden Variablen des Organisationsproblems

Interessenvertretung als intermediäres System ökonomisch-politischer Interessenvermittlung kann somit in zweierlei Weise abgegrenzt werden. Einerseits läßt es sich negativ von den beiden externen Systemen, also dem der privaten Wirtschaft und dem politisch-administrativen Bereich trennen. Zum anderen läßt sich positiv formulieren, daß sie den verschiedenen Interessen beider Seiten eine Organisationsstruktur verleiht, sie formuliert und artikuliert und in den jeweils anderen Bereich hinein vermittelt. Der Kommunikationsprozeß ist dabei in beide Richtungen denkbar. Einerseits werden die Interessen der Wirtschaft dem politisch-administrativen Sektor zugeleitet. Andererseits verfolgt aber auch der Staat aus einem »Interesse des Staates an sich selbst«²¹⁸ heraus gezielt seine Interessen gegenüber der Wirtschaft.²¹⁹ Dies kann zum einen, wie bereits erwähnt, dadurch geschehen, daß die Politiker und Beamten durch Kommunikation mit den Interessenvertretern sich deren Praxiserfahrung und Sachkenntnis bzw. die der repräsentierten Unternehmen zunutze machen, um zu sinnvollen Gesetzesentwürfen zu gelangen. Zum anderen aber kann der Staat durch die Kommunikation mit den Unternehmen mittels deren Interessenvertreter auch auf die unternehmensinterne Politik Einfluß nehmen, indem er beispielsweise für ein gewünschtes Verhalten der Unternehmen staatliche Subventionen oder Steuererleichterungen in Aussicht stellt. Damit kann der Staat einem Unternehmen seine Wünsche nach Schaffung von Arbeitsplätzen, umweltfreundlicher Produktion etc. vermitteln oder Standortentscheidungen beeinflussen. Da die jeweiligen Zielsetzungen, die der Staat verfolgt, vom Unternehmen jedoch nicht vorhergesehen werden können, bedarf auch der Staat einer Kommunikation mit den Unternehmen, die auch durch Interessenvertreter erfolgt.

218 Offe, C.: Berufsbildungsreform. Eine Fallstudie, Frankfurt a.M. 1975, S. 13.

219 Vgl. Rucht, D.: Parteien, Verbände und Bewegungen als Systeme politischer Interessenvermittlung, in: Niedermayer, O. und Stöss, R. (Hrsg.), Stand und Perspektiven der Parteienforschung in Deutschland, Opladen 1993, S. 256ff.

Die strukturellen Interessenvertretungsinstrumente selbst besitzen auch eine eigene Organisationsstruktur. Diese darf nicht mit der Organisationsstruktur der Interessenvertretung eines Unternehmens verwechselt werden. Diese intraindividuelle Organisationsstruktur der strukturellen Interessenvertretungsinstrumente wird im Rahmen dieser Arbeit jedoch vernachlässigt, da hier das Ziel verfolgt wird, die Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung eines Unternehmens zu entwerfen. Aus Sicht des Unternehmens ist jedoch grundsätzlich nicht relevant, wie das strukturelle Interessenvertretungsinstrument selbst organisiert bzw. strukturiert ist, sondern ausschließlich, welches Ergebnis bei der Interessenvertretung durch dieses strukturelle Instrument erzielt wird. Aus diesem Grund wird in der vorliegenden Arbeit das einzelne strukturelle Interessenvertretungsinstrument als »Black Box«²²⁰ betrachtet.²²¹

Interessenvertretung ist das zentrale Instrument der Vermittlung im Wechselspiel zwischen Wirtschaft und Politik. Ihre Einflußmöglichkeiten und Erfolgchancen hängen dabei entscheidend von der Wahl adäquater struktureller sowie prozessualer Instrumente ab. Daher sollen diese und ihr Zusammenspiel in dem intermediären System der Interessenvertretung ausgehend von den Zielen einer Interessenvertretung, die durch ihren Einsatz bei den Institutionen der EU erreicht werden sollen, untersucht werden.

3.2. Ziele der Interessenvertretung

3.2.1. Exogene und endogene Ziele

Den Zielen einer Interessenvertretung kommt im Rahmen des Organisations- bzw. Strukturierungsproblems einer Interessenvertretung eine besondere Bedeutung zu, zumal sich die institutionellen Ansätze sowie die potentiellen Instrumente der Interessenvertretung an ihnen orientieren müssen.

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wird der Impuls zu einer Richtlinie als exogen gegeben betrachtet. Grundsätzlich ist der Fall natürlich denkbar, daß ein Rechtsetzungsprozeß für eine bestimmte Richtlinie von einem Unternehmen initiiert wird. In diesem Fall wäre die Zielsetzung endogen. Eine weitere häufigere Möglichkeit für eine endogene Zielsetzung stellt die Erlangung von Fördermitteln dar. Diese ist jedoch von zahlreichen Faktoren

220 Siehe Baetge, J.: Überwachung, in: Bitz, M. u.a. (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2, 2. Auflage, München 1990, S. 174.

221 In der Untersuchung der intraindividuellen Struktur bzw. Organisation der strukturellen Interessenvertretungsinstrumente könnte die Grundlage für weitere wissenschaftliche Forschungsarbeiten liegen.

wie beispielsweise der Branche und der Größe des Unternehmens abhängig, so daß sich kaum allgemeingültige bzw. übertragbare Aussagen hierzu treffen lassen. Bei einer exogenen Zielsetzung dagegen ist die Problemstellung, die positive Beeinflussung eines entstehenden EU-Rechtsaktes, für alle betroffenen Unternehmen gleich. Daher beschränkt sich die vorliegende Arbeit im Hinblick auf die Entwicklung eines branchenneutralen Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung auf die Zugrundelegung einer exogenen Zielsetzung für eine Interessenvertretung.²²² Diese exogenen Ziele eines Unternehmens finden ihren Ausdruck u.a. in dem qualitativen Bewertungsmaßstab für eine effektive Interessenvertretung, der in Kapitel 4.1.2. dargelegt wird. Im eben erwähnten noch zu erarbeitenden Gesamtmodell werden die Ziele als das Anforderungsprofil an eine Interessenvertretung neutral behandelt werden. Das bedeutet, daß in dem bestehenden System von EU-Institutionen die Selektion der relevanten strukturellen Interessenvertretungsinstrumente durch ein Unternehmen a priori unabhängig von den konkreten Zielen des Unternehmens vorgenommen werden kann.²²³ Das Gesamtmodell stellt somit eine Art Schablone dar, in die im konkreten Fall lediglich das Ziel der Interessenvertretung einzusetzen bleibt. Hierbei soll nochmals die Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ hervorgehoben werden. Wird aufgrund einer allgemeinen Informationstransparenz eine Fehlentwicklung lokalisiert und möchte man diese ganz konkret beeinflussen, soll möglichst schnell ($t \rightarrow 0$) die bestmögliche Konstellation von Instrumenten und institutionellen Ansätzen gefunden und eingesetzt werden, um das gesetzte Ziel zu erreichen. Der Zeitfaktor t spielt hier noch eine weitere Rolle, nämlich hinsichtlich des Zeitpunkts, zu dem der Handlungsbedarf gegeben ist. Bei einem exogenen Ziel hat das Unternehmen darauf keinen Einfluß. Eine optimale Interessenvertretung zeichnet sich daher dadurch aus, daß sie mit möglichst elastischen Interessenvertretungsinstrumenten auf die in der Regel situationsbedingten, kurzfristig aufkommenden exogenen Zielsetzungen eingehen kann.

Es wird vorausgesetzt, daß eine exogene Zielsetzung grundsätzlich keinem Unternehmen gleichgültig sein kann, zumal jedes Unternehmen insbesondere von einem exogenen Faktor²²⁴ negativ betroffen sein kann und daher geeignete Abwehr- bzw. Präventionsmaßnahmen ergreifen sollte. Deshalb

222 Die Untersuchung einer Realisierung endogener Zielsetzungen ist aufgrund der vielen relevanten Einzelfallfaktoren eine Perspektive, die in weiteren wissenschaftlichen Arbeiten beleuchtet werden könnte. Die in Kapitel 5 angeführten Beispiele von Interessenvertretungen ausgewählter Unternehmen bei den Institutionen der EU beruhen ausschließlich auf exogenen Zielsetzungen.

223 Im Rahmen dieser Arbeit wird die Selektion in den Kapiteln 4.1. und 4.2. vorgenommen, um im Kapitel 4.3. zum Ergebnis des Gesamtmodells zu gelangen.

224 Damit ist hier die EU-Rechtsetzung gemeint.

wird in dieser Arbeit bezüglich der zugrunde gelegten exogenen Zielsetzung auch von einem Präventionsziel gesprochen werden.

Die Ziele der Interessenvertretung sind in dieser Arbeit vorwiegend auf das Sekundärrecht der EU in Form von Verordnungen und Richtlinien gerichtet, zumal das Primärrecht, also die Vertragstexte, die den Rahmen für die Rechtsetzung der Gemeinschaft vorgeben, wohl kaum ein erreichbares Ziel für eine individuelle Interessenvertretung eines Unternehmens darstellen wird. Darüber hinaus resultiert die Zielsetzung in Richtung des Sekundärrechts daraus, daß hier im Zuge der weiteren Ausgestaltung und Harmonisierung des Gemeinschaftsrechts weitere Problem- und Konfliktpotentiale liegen und ein Unternehmen von Änderungen des Sekundärrechts viel unmittelbarer und direkter betroffen ist als durch das Primärrecht. Hierbei ist insbesondere auch Rücksicht auf nationale Institutionen im EU-Rechtsetzungsprozeß zu nehmen. Dies bedeutet im Hinblick auf die Bundesrepublik Deutschland, daß eine Interessenvertretung auch die unlängst verstärkten Mitwirkungsmöglichkeiten des Bundestages²²⁵ berücksichtigen muß. Da die Rechtsetzungsorgane des Bundes jedoch nicht Gegenstand der vorliegenden Arbeit sind, soll hierauf nicht näher eingegangen werden.

Grundsätzlich kann festgehalten werden, daß bei einem exogenen Ziel der unternehmensbezogene Handlungsbedarf von außen determiniert wird. Bei einem endogenen Ziel dagegen bestimmt das Unternehmen den individuellen Handlungsbedarf selbst.

3.2.2. *Reziproke Informationstransparenz*

Die Herstellung einer inhaltlichen Informationstransparenz ist die definitiv-gemäße Grundlage jeder Interessenvertretung.²²⁶ Unter inhaltlicher Informationstransparenz ist das möglichst vollständige Vorliegen aller ent-

225 Diese sind durch den »Europaartikel« Art. 23 GG n.F., die Verankerung eines ständigen Ausschusses für die Angelegenheiten der EU (der eine machtvolle Sonderstellung genießt, zumal der Bundestag ihm die Kompetenzen aus Art. 23 GG n.F. übertragen kann) in Art. 45 GG n.F., sowie das Gesetz über die Zusammenarbeit von Bundesregierung und Bundestag in Unionsangelegenheiten gekennzeichnet. Siehe Wieczorek, N.: Mitwirkung des Deutschen Bundestages in der Europäischen Union: Zum Wandel der Rolle der nationalen Parlamente im Integrationsverlauf, in: Waigel, T. (Hrsg.), *Unsere Zukunft heißt Europa: Der Weg zur Wirtschafts- und Währungsunion*, 2. Auflage, Düsseldorf 1996, S. 315ff.; siehe auch Kirchhof, P.: Das »Maastricht«-Urteil des Bundesverfassungsgerichts in der Entwicklung der europäischen Integration, in: Waigel, T. (Hrsg.), *Unsere Zukunft heißt Europa: Der Weg zur Wirtschafts- und Währungsunion*, 2. Auflage, Düsseldorf 1996, S. 111ff.

226 Siehe Kapitel 1.2.

scheidungsrelevanten Informationen zu verstehen. Die Informationstransparenz soll möglichst breitgefächert und tiefgreifend sein.

Je mehr Informationen einem Unternehmen in seinem Entscheidungsprozeß zur Verfügung stehen, sei es hinsichtlich des konkreten Interessenfeldes des betreffenden Unternehmens oder allgemeiner politischer Natur,²²⁷ desto differenzierter kann es seine Vorgehensweise und die Ansatzpunkte seiner Interessenvertretung im Einzelfall abwägen. Es geht insbesondere darum, durch einen breiten Informationsansatz frühzeitig von im weitesten Sinne relevanten konkreten politischen bzw. administrativen Vorhaben Kenntnis zu erlangen. Je umfangreicher und detaillierter die Informationslage des Unternehmens ist, desto geringer ist der Zeitfaktor t bei der Beschaffung der im konkreten Fall erforderlichen Informationen. Im Idealfall liegen alle entscheidungsrelevanten Informationen für ein Problem des Unternehmens bereits als Grundlage vor, bevor oder wenn sich das Problem stellt. Die Variable t in Allain-Duprés Formel wäre in diesem Fall gleich null und die Entscheidung E somit nur noch vom Unsicherheitsfaktor x abhängig. Auch dieser wird jedoch durch eine möglichst große inhaltliche Informationstransparenz reduziert, zumal in einem System vielfältigster Informationen beispielsweise eine Fehlinformation durch andere flankierende Informationen aufgedeckt werden kann.

Auch seitens der Politiker und Beamten ist eine maximale inhaltliche Informationstransparenz von Bedeutung. Denn nur, wenn diese ausführlich über die reale Sachlage sowie ggf. über Hintergründe und Zukunftsperspektiven von Unternehmensanliegen informiert sind, können sie die Bedeutung der Unternehmensanliegen richtig einschätzen sowie die Tragweite geplanter gesetzlicher Regelungen erkennen.

Da die Informationstransparenz folglich sowohl bei dem Unternehmen als auch bei den Institutionen gegeben sein sollte und die Informationstransparenz auf beiden Seiten durch die Kommunikation miteinander herbeigeführt wird, wird in der vorliegenden Arbeit von reziproker Informationstransparenz gesprochen.

Sinn der Informationstransparenz ist es für das Unternehmen, keinen Nachteil gegenüber gut informierten konkurrierenden Unternehmen zu erleiden und darüber hinaus möglichst große eigene Vorteile zu schöpfen. Der Informationsfluß ist hier von außen nach innen gerichtet.

Mit Bezug auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens werden politische und administrative Entscheidungsträger mit zielgerichteten Informationen versorgt. Information ist hier das Mittel, mit dem die Kontakte zu

227 So z. B. Informationen über die Stabilität einer Regierung; dies kann für die längerfristige Strategie eines Unternehmens entscheidend sein.

Politikern und Beamten geknüpft und intensiviert werden. Durch einen beständigen Dialog zwischen den beiden Seiten entstehen persönliche Beziehungen, die durch den ständigen Kontakt aufrechterhalten und vertieft werden. Einen hohen Stellenwert besitzt dabei auch die psychologische Komponente. Durch den ständigen Informationsfluß an die Entscheidungsträger erweckt das Unternehmen bzw. der Interessenvertreter bei diesen nicht den Eindruck, daß es bzw. er sie nur kurzfristig für ein konkretes Problem zu beeinflussen versucht, sondern gewinnt oftmals Sympathie, so daß ein gegenseitiges Geben und Nehmen von Informationen zustande kommt. Das Unternehmen kann so von den Entscheidungsträgern als Partner und nicht als Bittsteller angesehen werden. Haben sich Informationen von Unternehmensseite als objektiv wahr und nicht rein interessenorientiert erwiesen, wird der angesprochene Entscheidungsträger in der Regel eher geneigt sein, auch solche Informationen eines Unternehmens im Einzelfall zu berücksichtigen. Anders ausgedrückt: »Much of the pressure placed upon government and its agencies takes the form of freely provided ›objective‹ studies showing the important outcomes to be expected from the enactment of particular policies.«²²⁸

Je größer die persönliche Sympathie, die einem Unternehmensvertreter entgegengebracht wird, desto größer ist sein Vorteil gegenüber der Konkurrenz bei der Erreichung von Zielen. Denn es ist verständlich, wenn ein Politiker oder Beamter eher bereit ist, einem sympathischen und bescheiden auftretenden Interessenvertreter etwas von seiner begrenzten Zeit zu widmen, als einem geradezu aufdringlichen Lobbyisten. Und auch im Kommunikationsprozeß selbst wird es einem gewandt auftretenden und sympathischen Interessenvertreter grundsätzlich leichter fallen, eine lockere Gesprächsatmosphäre zu erzeugen, in der sein Anliegen auf fruchtbaren Boden fallen kann, als einem unsympathischen Interessenvertreter. Darüber hinaus kann aus persönlicher Sympathie für einen Interessenvertreter auch ein Gefühl der Verbundenheit bei einem Politiker oder Beamten resultieren, insbesondere dann, wenn dieser bei länger andauernden Kontakten bereits von Informationen des Interessenvertreters profitieren konnte. Vor einem solchen Hintergrund können auch Anliegen des Lobbyisten leichter ein offenes Ohr finden. Deswegen sind für die Interessenvertretung neben den genannten objektiven bestimmte subjektive Voraussetzungen, die ein Interessenvertreter besitzen muß, von so großer Bedeutung. Hierauf wird in Kapitel 4.1.1. noch detailliert eingegangen werden. Durch solche Sympathien kann man beispielsweise und auch unter Zeitdruck raschen Zugang zu einem Politiker oder Beamten erhalten. Dies macht deutlich, daß auch die Weitergabe von Informationen des Unternehmens an Entscheidungsträger geeignet ist, den

Zeitfaktor t in der Formel $E=I(t)+x$ zu minimieren. Hier ist der Informationsfluß aus Sicht des Unternehmens von innen nach außen gerichtet.

3.3. Strukturelle Instrumente

3.3.1. Verbände

3.3.1.1. Heterogenitätsproblematik

Interessenvertreter sind die herausragenden Vermittler von Forderungen an Legislative und Exekutive.²²⁹ Dabei kommt den Verbänden als organisatorischer Bündelung von Interessen eine besondere Bedeutung für den politischen Prozeß zu. Denn es erleichtert die Entscheidungsfindung des Staates sehr, wenn die zahlreichen Forderungen aus Wirtschaft und Gesellschaft bereits zu einigen Alternativen aufbereitet vorgetragen werden.²³⁰ Die Diskussion der verschiedenen Standpunkte findet dabei innerhalb der Verbände statt und muß nicht mehr langwierig und – angesichts der Vielzahl der Verbände und Gruppeninteressen – in unüberschaubarer Breite im politischen Meinungsbildungs- und Entscheidungsprozeß durchgeführt werden. Für Unternehmen, die sich im innerverbandlichen Widerstreit der Einzelinteressen nicht oder nur mit einem schwachen Kompromiß durchsetzen können, entsteht damit jedoch ein Interessenvertretungsdefizit gegenüber Politik und Verwaltung.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht mag man es begrüßen, daß die Verbände durch eine »Politik des kleinsten gemeinsamen Nenners (...) wirksam (...) gegen Einzelinteressen«²³¹ immunisiert werden. Betrachtet man die verbandliche Entscheidungsfindung und -realisierung jedoch aus der betriebswirtschaftlichen Perspektive, so werden schnell zwei schwerwiegende Nachteile evident. Zum einen ist dies die bereits angedeutete geringe Wahrscheinlichkeit, als Unternehmen die eigenen Interessen gegenüber divergierenden Interessen von Mitgliedern desselben Verbandes anders durchsetzen zu können, als in Form eines oftmals unbefriedigenden Kompromisses. Darauf, daß sich diese Problematik angesichts zunehmender Heterogenität der Interessenlagen der Mitgliedsfirmen in den Verbänden und aufgrund

229 Vgl. Hartmann, J.: Verbände in der westlichen Industriegesellschaft: ein international vergleichendes Handbuch, Frankfurt a.M. u.a. 1985, S. 15.

230 Vgl. Alemann, U. v.: Organisierte Interessen in der Bundesrepublik Deutschland, 2. Auflage, Opladen 1989, S. 187.

231 Ebenda, S. 188.

der zunehmenden Globalisierung der Wirtschaft stetig verschärft, ist bereits in Kapitel 1.3. eingegangen worden.²³²

Zum anderen ist es die Einschränkung der Handlungsfreiheit des Verbandes, die den Kompromißlösungen inhärent ist. Ob dies zu einer geringeren Durchsetzungskraft und damit letztlich auch geringeren Bedeutung des Verbandes insgesamt führen kann, wird je nach Perspektive unterschiedlich bewertet. Während der überwiegende Teil der im Rahmen der empirischen Erhebungen zu dieser Arbeit befragten Beamten und Abgeordneten des EP keine Schwächung der Stellung der Verbände in Brüssel durch die steigende Heterogenität der Mitgliederinteressen sehen,²³³ wird in der Literatur²³⁴ sowie von einer Vielzahl von Unternehmen die Gegenmeinung vertreten.²³⁵ Der Grund für diese unterschiedliche Beurteilung könnte darin liegen, daß aus Sicht der administrativen sowie politischen Entscheidungsträger ein natürliches Interesse daran besteht, mit möglichst umfassend gebündelten und objektiven Informationen versorgt zu werden, um einerseits den Prozeß der Informationsaufnahme so effizient wie möglich zu gestalten und andererseits nicht zum ›Spielball‹ von Einzelinteressen zu werden. Die Erfüllung dieser Funktionen wird von institutioneller Seite u.a. aus den oben bereits dargelegten Gründen am ehesten den Verbänden zugetraut.²³⁶ Aus denselben Gründen ist jedoch aus unternehmerischer Sicht eine Schwächung der Verbände zu erwarten. Denn die Unternehmen sind ja grundsätzlich gerade nicht an der Vermittlung von Kompromissen interessiert, sondern wollen die Entscheidungsträger für ihre individuellen Interessen sensibilisieren.

Kennzeichnend für einen Verband ist außerdem seine Selbständigkeit, das bedeutet, seine Ungebundenheit gegenüber Weisungen seiner Mitglieder. Diese verleiht ihm im Umgang mit Vertretern der Legislative und Exekutive sicherlich eine größere objektive Glaubwürdigkeit, als ihm als Unternehmensvertreter mit imperativem Mandat zuteil werden würde. Für ein einzelnes Unternehmen kann dies im konkreten Fall jedoch bedeuten, ein eigenes nicht konsensfähiges Interesse nicht durch den Verband realisieren zu können.

Die Arbeit der Verbände, die in der vorliegenden Arbeit betrachtet werden soll, ist auf die Interessenvertretung im definierten Sinn bei den Entscheidungsträgern der EU gerichtet.²³⁷ Das entscheidende Kriterium erfolgrei-

232 Nachweise siehe Kapitel 1.3.

233 Siehe Anhang A 3, A 4, A 5, B 5, B 7, B 8.

234 Siehe Alemann, U. v.: Organisierte Interessen in der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 188; dazu Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 76.

235 Siehe Kapitel 1.3.

236 Siehe Anhang A 4, B 3.

237 Zu den institutionellen Ansätzen der Interessenvertretung siehe Kapitel 2.2.2.

cher Verbandsarbeit ist die Realisierung der Mitgliederinteressen.²³⁸ Dazu bedarf es einerseits guter Routinekontakte zu Abgeordneten und Beamten, andererseits sind Kontakte zu EU-Kommissaren und auf nationaler Ebene zu Ministern beinahe unerlässlich, um gewissermaßen von ›oben‹ und von ›unten‹ auf das politisch-administrative System einwirken zu können.²³⁹ Dabei fällt insbesondere die Kontaktaufnahme zu den höheren politischen Ebenen einem Verband leichter, wenn seine volkswirtschaftliche Bedeutung entsprechend groß ist.

Ein Verband befindet sich also in stetem Zwiespalt, einerseits möglichst groß und umfassend zu sein, um eine einflußsichernde volkswirtschaftliche Bedeutung zu erlangen, andererseits aber die Heterogenität der Interessen innerhalb des Verbandes möglichst gering zu halten, um noch präzise und sinnvoll durchsetzbare Positionen für seine Mitglieder einnehmen zu können. Dies führt beispielsweise dazu, daß nationale Verbände wie der BDI zusätzlich zu ihrer Vertretung über den europäischen Verband UNICE eine eigene Brüsseler Repräsentanz unterhalten, um ihre Interessen auch bei mangelndem Konsens im UNICE selbständig vertreten zu können.²⁴⁰ Für die Verbandsstruktur bedeutet dies, daß »die Logik effektiver Einflußnahme häufig die Bildung inklusiver, zentralistischer Verbandsstrukturen erfordert«;²⁴¹ die Mitgliederintegration aber fällt »spezialisierten und dezentralisierten Verbänden leichter, da deren internalisierte Interessen homogener sind und die Mitglieder größere Beteiligungschancen vorfinden.«²⁴²

Aus der ausschließlichen Funktionalisierung der Verbände auf die Vertretung der Interessen ihrer Mitglieder ergeben sich für einen Verband zwei sich reziprok beeinflussende Faktoren: Die Mitgliedschaftslogik und die Einflußlogik. Die Erste umfaßt die »Ziel- und Prioritätenfestlegung, d.h. die interne Kompromiß- und Konsensbildung, (...) aber auch die Kontrolle über die Mitglieder, die Sicherung ›interner Verpflichtungsfähigkeit‹.«²⁴³ Unter der Einflußlogik ist die Vertretung der Mitgliederinteressen gegenüber den Entscheidungsträgern zu verstehen. Die Interdependenz dieser beiden Faktoren besteht darin, daß zur effektiven Interessenvertretung, die

238 Vgl. Abromeit, H.: Interessenvermittlung zwischen Konkurrenz und Konkordanz: Studienbuch zur Vergleichenden Lehre politischer Systeme, Opladen 1993, S. 37.

239 Siehe o.V.: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), Informationen zur politischen Bildung, Heft 253, Bonn 1996, S. 38.

240 Vgl. Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 75.

241 Traxler, F. und Schmitter, C. P.: Perspektiven europäischer Integration, verbandlicher Interessenvermittlung und Politikformulierung, in: Eichener, V. und Voelzkow, H. (Hrsg.), Europäische Integration und verbandliche Interessenvermittlung, Marburg 1994, S. 45.

242 Ebenda.

243 Abromeit, H.: a.a.O., S. 37.

das Verhandeln des Verbandes mit Vertretern von Exekutive und Legislative mit einschließt, die Verbandsvertreter sich auf das Verhalten ihrer Mitglieder in dem zugesicherten Sinn verlassen können müssen. Dies setzt interne Sanktionsmöglichkeiten voraus, die die Verbandsmitglieder verpflichten. Umgekehrt wird die interne Verpflichtungsfähigkeit schwinden, wenn keine Interessenvertretungserfolge vom Verband erzielt werden. Damit sinkt aber gleichzeitig die Stärke der verbandlichen Verhandlungsposition und schließlich die Bedeutung des Verbandes, was eine Interessenrealisierung umso diffiziler gestaltet.²⁴⁴

In diesem Zusammenhang sei auch auf Olsons Logik des kollektiven Handelns verwiesen, die davon ausgeht, daß Mitglieder einer Gruppe, die alle einen Vorteil von der Erreichung des Gruppenziels hätten, ihr einzelnes Handeln nicht auf die Erreichung dieses Zieles richten werden, sofern diese Gruppe nicht klein und damit exklusiv ist oder sie zu entsprechendem Verhalten gezwungen werden kann, also eine ausreichende interne Verpflichtungsfähigkeit gegeben ist.²⁴⁵

Es läßt sich also feststellen, daß die verbandliche Interessenvermittlung aufgrund der Interdependenz zwischen Mitgliedschaftslogik und Einflußlogik sowie der Verfolgung von Einzelinteressen anstatt gezielter Verfolgung eines formulierten Gruppenziels durch Mitglieder, die sich aus steigender Heterogenität der individuellen Interessenlagen ergibt, insbesondere bei inklusiven zentralistischen Verbänden den Interessen eines einzelnen Unternehmens häufig nicht bzw. bei einer Kompromißlösung nicht ausreichend gerecht wird.

Verbandliche Interessenvertretung läßt sich prinzipiell auf zwei verschiedene Arten realisieren. Das ist zum einen das Lobbying von innen und zum anderen das Lobbying von außen.

Das Lobbying von innen geschieht aus den Institutionen heraus. Es gibt beispielsweise wohl kaum einen Abgeordneten, der nicht irgendeinem Verband angehört, zumal hierin eine fast unabdingbare Voraussetzung für das erforderliche Elektorat zu sehen ist.²⁴⁶ Auch sind führende Vertreter von In-

244 Vgl. ebenda, S. 37f.

245 Siehe Olson, M.: Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen 1968.

246 Vgl. Sahner, H.: Vereine und Verbände in der modernen Gesellschaft, in: Best, H. (Hrsg.), Vom Geheimbund zur freien gesellschaftlichen Organisation, Bonn 1993, S. 75.

teressenverbänden in bedeutende politische Funktionen aufgerückt.²⁴⁷ Jedoch ist eine angemessene Interessenvertretung eines Verbandes im EP oder auf nationaler Ebene im Bundestag auch dann nicht garantiert, wenn er sich einige Abgeordnete gewissermaßen verpflichtet hat. Dies zum einen deshalb, weil eine tatsächliche Übereinstimmung der Interessen im konkreten Einzelfall nicht unbedingt gegeben sein muß. Politiker verfolgen schließlich auch stets ihre eigenen Ziele, wobei ein Verbandsinteresse bisweilen inopportun sein kann. Hinzu kommt, daß kein Abgeordneter ein imperatives Mandat besitzt. Desweiteren ist nicht sichergestellt, daß sich der oder die einzelnen Abgeordneten in ihrer eigenen Fraktion mit einem Anliegen des Verbandes durchsetzen können, zumal dort auch Abgeordnete als Interessenvertreter anderer Verbände²⁴⁸ agieren und die politische Tagessituation einem Verbandsinteresse ungünstig sein kann. Außerdem stellt sich eine breite Akzeptanz für die parlamentarische Interessenvermittlung in der Gesellschaft nur dann ein, wenn im Parlament ein Interessenausgleich zwischen den widerstreitenden Gruppen stattfindet und Kompromisse gefunden werden, nicht aber bei einer Diktatur von Partikularinteressen.²⁴⁹

Die andere Art des Lobbying ist das Lobbying von außen. Darunter ist die eigentliche Arbeit der Interessenverbände im klassischen Sinne zu verstehen, die Kontaktherstellung und -erhaltung zu Vertretern aus Politik und Verwaltung sowie die Transformation und Artikulation von Verbandsinteressen. Dabei ist ein Verband umso glaubwürdiger, je größer er ist. In diesem Zusammenhang sei an die oben dargestellte Balance zwischen Repräsentativität und Präzision der Stellungnahme eines Verbandes erinnert.²⁵⁰ Die Größe eines Verbandes ist dabei aber nicht gleichbedeutend mit Einfluß im Einzelfall, zumal es, wie bereits erwähnt, insbesondere auf EU-Ebene häufig starke Schwierigkeiten mit der Entwicklung einer gemeinsamen Strategie gibt, die den Interessen aller Mitglieder ausreichend gerecht wird.²⁵¹

247 Hier sei auf die amtierende EU-Kommissarin Monika Wulf-Mathies sowie die früheren Gewerkschaftsfunktionäre Erich Potthoff, Wilhelm Haferkamp und Alois Pfeiffer verwiesen, die Mitglieder der Hohen Behörde bzw. der Kommission wurden. Daneben seien noch die ehemaligen Abgeordneten des EP Heinz-Oskar Vetter, ehemaliger DGB-Vorsitzender und Philipp von Bismarck, ehemaliger Vorsitzender des Wirtschaftsrates der CDU, genannt. Vgl. Triesch, G. und Ockenfels, W.: a.a.O., S. 160f.

248 Z.B. Vertreter der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbände.

249 Siehe o. V.: Informationen zur politischen ..., a.a.O., S. 38. Vgl. Schüttemeyer, S. S.: Parlamentarische Interessenvermittlung: Lücken in der Repräsentation und Veränderungen im Verfassungskonsens?, in: Kleinfeld, R. und Luthardt, W. (Hrsg.), Westliche Demokratien und Interessenvermittlung: zur aktuellen Entwicklung nationaler Parteien- und Verbändesysteme, Marburg 1993, S. 51.

250 Vgl. Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 75.

251 Vgl. ebenda, S. 74f. Siehe Traxler, F. und Schmitter, C. P.: a.a.O., S. 46.

Auf die zunehmende Problematik der Heterogenität der Interessenlagen in den Verbänden ist bereits ausführlich eingegangen worden.²⁵²

Bei divergierenden Meinungen innerhalb eines Verbandes kann der ›kleinste gemeinsame Nenner‹ so klein werden, daß »er faktisch keine Substanz mehr hat.«²⁵³ Damit ist auch die unter anderem von dem früheren Hauptgeschäftsführer des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) Justus Fürstenau erkannte Tendenz auf nationaler Ebene in Deutschland zu erklären, daß sich einzelne europäische Wettbewerber aus dem gleichen Unternehmenssektor zu einem eigenen kleinen Verband zusammenschließen, der gezielt ihre Partikularinteressen vertritt, anstatt sich den die gesamte Branche umfassenden nationalen oder europäischen Verbänden mit ihren viel weiter gefächerten Interessen unterzuordnen.²⁵⁴ Zur Beurteilung der Effektivität eines solchen kleinen aber homogenen Verbandes gilt das vorher Gesagte.

Der Einfluß der Verbände in der Bundesrepublik darf allgemein als stärker eingeschätzt werden als auf EU-Ebene. Dies hat neben der Potenzierung der Heterogenitätsproblematik im europäischen Rahmen die Ursache, daß in der Bundesrepublik ein gewissermaßen statischer Zustand auf dem Gebiet der Interessenvertretung herrscht.²⁵⁵ Begründen läßt sich dies damit, daß das Gefüge der Institutionen in Bonn in einem knappen halben Jahrhundert ausgereift ist und kaum mehr Veränderungen vorkommen. Kennzeichnend für die Statik dieses Systems ist, daß sich die nationalen Verbände so fest etabliert haben, daß sogar ihr Verhältnis zu den Bundesbehörden in § 24 der Gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien gesetzlich geregelt ist.²⁵⁶ Ein weiteres Kennzeichen ist in der geringen Zahl der nichtverbandlichen Interessenvertreter in Bonn zu sehen, die sich erst in den letzten Jahren und aufgrund der zunehmenden Heterogenitätsproblematik erhöht hat, jedoch immer noch weit unter dem Brüsseler Wert liegt.²⁵⁷ Dieses statische Verbände-System konnte sich nur über einen langen Zeitraum und aufgrund des gefestigten parlamentarischen Systems in Deutschland herausbilden.

Auf EU-Ebene dagegen herrscht ein gewisses Demokratiedefizit²⁵⁸ vor, das häufig eine unterschiedliche Beschaffenheit einer effektiven Interessenvertretung erforderlich macht. Zwar hat das EP mit Inkrafttreten des Maas-

252 Siehe Kapitel 1.3.

253 Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 76.

254 Vgl. Weidenfeld, U.: Wütende ..., a.a.O., S. 23. Vgl. auch Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 75.

255 Vgl. ebenda, S. 67.

256 Vgl. o.V.: Informationen zur politischen ..., a.a.O., S. 38.

257 Vgl. Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 68.

258 Siehe Bangemann, M.: a.a.O., S. 161.

tricht-Vertrages seit Herbst 1993 erstmals eine wirkliche legislative Macht durch das Mitentscheidungsverfahren mit der negativen Letztentscheidungsbefugnis erhalten.²⁵⁹ In seinem Kern wird die EU jedoch weiterhin vom Rat der EU sowie der Kommission geführt, die nicht direkt vom Wahlvolk legitimiert sind. Darüber hinaus befindet sich das europäische politische System noch in einem ständigen Wandel, wie bereits der erst wenige Jahre alte Maastricht-Vertrag und die aktuelle Diskussion um seine Reformierung nahelegt. Wie zu Beginn der Arbeit dargestellt, ist und bleibt die europäische Integration auch weiterhin ein wenngleich nur langsam voranschreitender Prozeß, in dem sich das institutionelle Gefüge fortlaufend verändert.²⁶⁰ Dem muß eine Interessenvertretung flexibel begegnen und sich anpassen, um effektiv zu sein. So ist auch zu erklären, daß in Brüssel die nichtverbandlichen Interessenvertreter um ein Mehrfaches zahlreicher sind als etwa in Bonn. Der frühere Leiter des EG-Verbindungsbüros des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT), Frank Friedrichs, sprach 1989 in diesem Zusammenhang von einer Dritten Welle, mit der täglich mehr Lobbyisten nach Brüssel kämen.²⁶¹

3.3.1.2. *Europäischer Verband*

Die europäischen Verbände, in denen zumeist ein oder auch mehrere nationale Verbände einer Branche, mitunter auch landesweit marktbestimmende Unternehmen zusammengeschlossen sind, konzentrieren sich insbesondere auf die Interessenvertretung bei den Institutionen der EU.²⁶²

Grundsätzlich ist mit den Worten von EU-Kommissar Martin Bangemann festzuhalten, daß sich die Interessenverbände auf EU-Ebene noch nicht so formiert haben, »daß sie (...) den gleichen Druck auf politische Entscheidungen ausüben wie in den Mitgliedstaaten.«²⁶³ Zur Begründung führt Bangemann an, daß »die Europapolitik in den europäischen Hauptstädten nicht den gleichen Rang hat wie die nationale Politik. Umso größer ist oft das Erstaunen und manchmal auch das böse Erwachen, wenn Brüssel wieder einmal Privilegien beseitigt, Beihilfen gekürzt oder den Wettbewerb gestärkt hat.«²⁶⁴ Ein weiteres Indiz für die noch zu schwach erkannte Bedeutung der EU mag darin zu sehen sein, daß viele Verbände nicht von sich aus,

259 Siehe Kapitel 2.2.1.

260 Vgl. Traxler, F. und Schmitter, C. P.: a.a.O., S. 45; hierzu sei die aktuelle Arbeit an der Reform des Maastricht-Vertrages genannt, siehe Kapitel 6.

261 Vgl. Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 77.

262 Vgl. die Satzungen von CEA, Stand Oktober 1996 und EUROGAS, Stand 15. November 1994.

263 Bangemann, M.: a.a.O., S. 161.

264 Ebenda.

wie dies auf nationaler Ebene geschieht, auf die Institutionen zugehen, sondern es vielmehr die EU-Kommission selbst ist, die »als Motor der Netzwerkbildung und der Organisierung von Interessen«²⁶⁵ agiert und die verbandliche »Mitwirkung über vielfältige und differenzierte Formen der Kooperation und Kooptation systematisch organisiert.«²⁶⁶ Der Auf- und Ausbau eines EU-weiten Verbändesystems scheint dringend geboten. Jedoch liegen dabei die Schwierigkeiten »für die Mitgliederintegration (...) auf der Hand. Sie wird allein quantitativ durch die gesamteuropäische Klientel komplexer und schwieriger. Hinzu kommt, daß Kosten und Nutzen der europäischen Integration höchst ungleich über die nationalen und subnationalen Einheiten ein- und derselben europäischen Interessengruppe verteilt sein dürften, so daß sich auch in dieser qualitativen Hinsicht die Probleme verbandlicher Interessenvereinheitlichung verschärfen.«²⁶⁷

Eine weitere Schwierigkeit der Interessenvertretung durch die europäischen Verbände ergibt sich aus dem bereits dargestellten Demokratiedefizit auf EU-Ebene. Die von v. Alemann²⁶⁸ identifizierten Faktoren für das Durchsetzungspotential verbandlich organisierter Interessen sind größtenteils bei den europäischen Verbänden nur schwach gegeben. So bestehen aufgrund des Demokratiedefizits kaum Entzugsmöglichkeiten gegenüber dem politischen System.²⁶⁹ Der Organisations- und Mobilisierungsgrad der europäischen Verbände ist ebenso wie die personelle Durchdringung der Institutionen in der Regel bislang nur gering. Die Konfliktfähigkeit der Mitgliedschaft ist infolge der zumeist stark heterogenen innerverbandlichen Interessenlage kaum gegeben. Besonders schwierig gestaltet sich die gemeinsame politische Sozialisation von Verbands- und Politikeliten. Dies resultiert aus der in Kapitel 1.3. bereits angesprochenen räumlichen Größe der EU, durch die persönliche Kontakte, verglichen mit der nationalen Ebene, erheblich erschwert werden.

Bei den Institutionen der EU ist die Objektivität bei der Verbandsarbeit noch bedeutender, als dies auf nationaler Ebene der Fall ist, da es in Brüssel

265 Tömmel, I.: Interessenartikulation und transnationale Politikkooperation im Rahmen der EU, in: Eichener, V. und Voelzkow, H. (Hrsg.), Europäische Integration und verbandliche Interessenvermittlung, Marburg 1994, S. 278.

266 Ebenda.

267 Traxler, F. und Schmitter, C. P.: a.a.O., S. 46.

268 Vgl. Alemann, U. v.: Organisierte Interessen in der Bundesrepublik. Reflexionen zu ihrer politikwissenschaftlichen Rezeption und politischen Perzeption, in: Kleinfeld, R. und Luthardt, W. (Hrsg.), Westliche Demokratien und Interessenvermittlung: zur aktuellen Entwicklung nationaler Parteien- und Verbändesysteme, Marburg 1993, S. 163.

269 Als Entzugsmöglichkeiten sind z.B. nach v. Alemann die Androhung von Wählerstimmenentzug, Investitionszurückhaltung, Boykott und Einflußnahme auf die Medien denkbar. Vgl. ebenda.

keine gesetzlich verankerten Regelungen²⁷⁰ über die Einbindung der Verbände in den politischen Meinungsbildungsprozeß gibt, aufgrund derer sich jeder Verband Gehör verschaffen könnte. Vielmehr steht nicht »die Durchsetzung von klar definierten und abgrenzbaren Gruppeninteressen (...) im Vordergrund, sondern die Artikulation von Expertenmeinungen und Sichtweisen, die sich allenfalls aufgrund unterschiedlicher Perspektiven und Motivationshintergründe unterscheiden.«²⁷¹

Darüber hinaus ist die innerverbandliche Entscheidungsfindung in den europäischen Verbänden Einzelinteressen von Mitgliedern zumeist sehr wenig zugeneigt. Oftmals gilt für die Beschlußfassung sogar ein Einstimmigkeitserfordernis.²⁷² Dies minimiert jedoch nicht nur den gemeinsamen Nenner der Verbandsinteressen, sondern führt meist auch zu einer Trägheit des Verbandes durch ständige interne Diskussionen. Nicht zuletzt aus diesem Grund wird die innere Reform mancher europäischer Verbände seit einigen Jahren gefordert und zum Teil auch bereits umgesetzt.²⁷³

Die Legitimität der Verbände bemißt sich an ihrer Fähigkeit, die Interessen der Mitglieder aufzugreifen und in politikfähige Ziele umzusetzen.²⁷⁴ Es ist aufgrund des bereits Gesagten evident, daß dies für einen europäischen Verband in der Regel große Schwierigkeiten mit sich bringt, die eine adäquate Vertretung individueller Interessen eines Unternehmens häufig behindern. Aus diesem Grund verfolgen zahlreiche Unternehmen eine zwei- oder mehrgleisige Strategie der verbandlichen Interessenvertretung, indem sie ihren jeweiligen nationalen Verband neben dem europäischen Verband in Brüssel einsetzen und/ oder eng mit den nationalen Entscheidungsträgern zusammenarbeiten, die ihrerseits wieder Einfluß auf die EU-Rechtsetzung ausüben können.²⁷⁵

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß ein europäischer Verband zur Durchsetzung individueller Unternehmensinteressen auf EU-Ebene

270 Wie z.B. in der Bundesrepublik Deutschland den § 24 der Gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien. Siehe die Geschäftsordnungen des Rates der EU, der EU-Kommission sowie des EP am jeweils angegebenen Ort.

271 Tömmel, I.: a.a.O., S. 279.

272 So sieht beispielsweise die Satzung des EUROGAS eine einstimmige Beschlußfassung und hilfsweise eine Beschlußfassung mit Zwei-Drittel-Mehrheit vor, die Satzung des CEA spricht ausschließlich von einstimmigen Beschlüssen.

273 Beispiel hierfür ist der UNICE, der sich mit der Einführung von Mehrheitsentscheidungen anstatt des Einstimmigkeitserfordernisses parallel zu den Mehrheitsentscheidungen im Rat der EU befaßt. Vgl. Meller, E.: Lobbying in Brüssel aus Sicht der deutschen Verbände, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a.M. u.a. 1993, S. 210.

274 Vgl. Traxler, F. und Schmitter, C. P.: a.a.O., S. 45.

275 Vgl. hierzu Kapitel 2.2.1.

grundsätzlich nur in Ausnahmefällen²⁷⁶ geeignet ist. Um die definitionsgemäße Teilaufgabe der Interessenvertretung, nämlich die Informationssammlung und teilweise auch die Weitergabe von Informationen an Entscheidungsträger, zu erfüllen, eignet sich der Fachverband in der Regel jedoch sehr gut. Insbesondere um keinen eigenen Informationsnachteil gegenüber konkurrierenden Unternehmen, die ihren Informationsbedarf unter Zuhilfenahme eines europäischen Verbandes decken, zu erleiden, ist es für ein Unternehmen meist empfehlenswert, sich seinem europäischen Fachverband²⁷⁷ anzuschließen und durch ihn seinen Grundbedarf an Interessenvertretung zu bestreiten. Auf die Kosten-Nutzen-Relation einer Verbandsmitgliedschaft wird in Kapitel 4.2.1. eingegangen werden.

3.3.1.3. Nationaler Verband

Nachfolgend soll die Interessenvertretung eines Unternehmens auf EU-Ebene durch einen nationalen Verband kurz angesprochen werden. Häufig sind die nationalen Verbände auch Mitglied in den entsprechenden europäischen Verbandszusammenschlüssen,²⁷⁸ so daß hier Überschneidungen auftreten können. Die Möglichkeiten der Einflußnahme auf EU-Ebene durch nationale Verbände lassen sich also grundsätzlich in folgende zwei Arten einteilen: Indirekte Interessenvertretung durch Mitarbeit in einem europäischen Verband und zum zweiten die direkte Interessenvertretung durch das Agieren der nationalen Verbandsvertreter bei den Institutionen der EU.

Bei der ersten Alternative ergibt sich für den nationalen Verband insbesondere das Problem der Durchsetzung der eigenen Interessen innerhalb des europäischen Verbandes angesichts der Vielzahl der divergierenden, nicht nur individuell, sondern zusätzlich auch noch national bedingten, Interessenlagen der Mitglieder. Die formalen Schwierigkeiten bei der Entscheidungsfindung im europäischen Verband sind bereits erwähnt worden. Somit wird in den meisten Fällen nur ein Kompromiß herbeigeführt werden können, der keines der Mitglieder unberücksichtigt läßt. Damit aber sind einer effektiven Vertretung individueller, auch national bedingter Unternehmensinteressen enge Grenzen gesetzt.

Aufgrund der Schwierigkeiten einer adäquaten Entscheidungsfindung, sowie zur Vermeidung einer Abhängigkeit des Erfolges der nationalen Verbandsarbeit vom europäischen Verband, wählen zahlreiche Verbände neben

276 Bei großer Homogenität der Interessen der Mitglieder.

277 Bzw. auch einem auf EU-Ebene tätigen nationalen Verband.

278 Beispielsweise ist der BDI Mitglied im UNICE und vertritt seine Interessen unter anderem durch diesen europäischen Zusammenschluß.

einer aktiven Mitgestaltung der europäischen Verbandspolitik²⁷⁹ den Weg, sich durch eigene Vertreter, teils auch durch ein eigenes nationales Verbandsbüro in Brüssel, bei den Institutionen der EU vertreten zu lassen.²⁸⁰ Dadurch können eventuelle Interessenvertretungsdefizite durch den europäischen Verband ausgeglichen werden.

Das jüngste Beispiel aus dem Bereich der Versicherungswirtschaft, wo es zwischen den Vertretern des GdV und der politisch-administrativen Ebene offenbar zu einem gravierenden Mißverständnis bezüglich der geplanten Einführung einer Quellensteuer auf Erträge aus Lebensversicherungen gekommen ist, legt die Frage nach der Effektivität der Verbände nahe.²⁸¹ Während von Seiten der Spitzenverbände eine Reform der Verbändelandschaft gefordert wird,²⁸² scheint eine teilweise sinkende Effektivität der nationalen Verbandsarbeit diese Forderung zu unterstreichen. Zu bedenken bleibt, daß eine schwache Effektivität eines Verbandes auf nationaler Ebene sich auf EU-Ebene aufgrund der mehrfach aufgeführten Schwierigkeiten europäischer Verbandspolitik realistischerweise nur in Ausnahmefällen verbessern wird.

Für die Ansatzpunkte des Verbandes auf nationaler Ebene ergibt sich – insbesondere unter Berücksichtigung der Ausführungen über Lobbying von innen und von außen – folgendes Bild:

279 Beispielsweise durch aktive Mitarbeit in den Arbeitsgruppen des europäischen Verbandes, wie dies beispielsweise der BDI praktiziert. Vgl. Meller, E.: a.a.O., S. 210.

280 So sind z.B. der GdV, der BGW und der VdTÜV jeweils mit einem eigenen Vertretungsbüro in Brüssel präsent.

281 Siehe o.V.: Die Versicherungswirtschaft hadert mit ihren politischen Freunden, in: FAZ vom 03.02.1997, S. 13.

282 Siehe Weidenfeld, U.: Wütende ..., a.a.O., S. 22f.

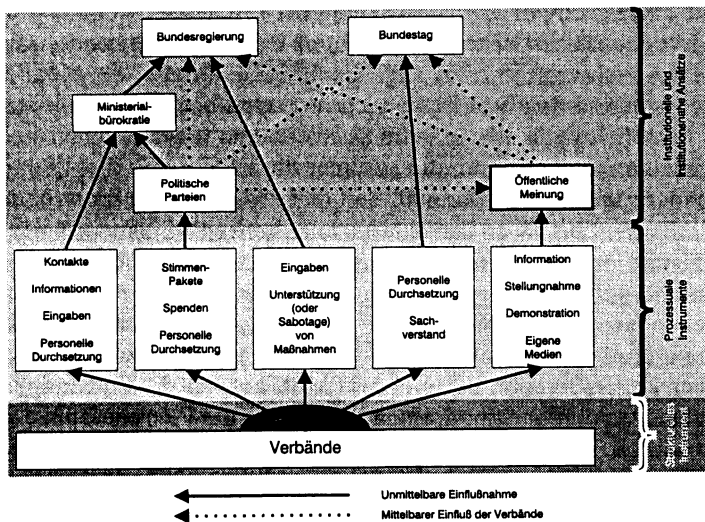


Abb. 19: Institutionelle Ansätze und prozessuale Instrumente der Verbände²⁸³

Im Lichte des aufgezeigten Organisationsproblems läßt sich aus dieser Abbildung der zentrale Schwachpunkt der verbandlichen Interessenvertretung ermitteln. Hier sind sowohl die Institutionen wie die Instrumente der Interessenvertretung dargestellt. Es fehlen jedoch die Ziele, zumal es den nationalen Verbänden aus den aufgeführten Gründen immer häufiger an einer einheitlichen realisierbaren Zielbestimmung mangelt. Dieser Schwachpunkt wird auch auf die europäische Ebene übertragen, wo er durch die Beteiligung der übrigen 14 nationalen Verbände der Gemeinschaft und teilweise sogar über die EU-Grenzen hinaus ansässiger Verbände²⁸⁴ noch potenziert wird.

3.3.1.4. Sonstige Interessenzusammenschlüsse

Neben den nationalen und europäischen Verbänden gibt es noch weitere Zusammenschlüsse, die Interessen bei den Institutionen der EU vertreten. Hierzu gehören die politischen Interessenzusammenschlüsse wie beispielsweise die Europäische Mittelstandsunion (EMSU). An diesem Beispiel

283 Darstellung nach Rudzio, W., in: o. V.: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), Informationen zur politischen Bildung, Heft 253, Bonn 1996, S. 37.

284 So lassen beispielsweise EUROGAS und CEA auch die Mitgliedschaft von nationalen Verbänden aus europäischen Staaten, die nicht der EU angehören, zu.

wird die grundsätzliche Problematik, mit der solche politische Vereinigungen zu kämpfen haben, sehr deutlich. Durch eine eindeutig konservative politische Ausrichtung²⁸⁵ nahm sich die EMSU oftmals die Möglichkeit, MdEPs nichtkonservativer Fraktionen anzusprechen. Dies bedeutet eine starke Einschränkung des Handlungsspielraums einer solchen politisch ausgerichteten Organisation, die mitunter die Effektivität ihrer Bemühungen mindern kann. Hinzu kommt, daß diese Vereinigung nicht branchenspezifisch orientiert ist, so daß eine gezielte Vertretung gemeinsamer Interessen bereits daran scheitern könnte, daß ein einheitlicher Interessenbereich nicht gefunden werden kann. Die Hauptaufgabe eines solchen politischen Interessenverbandes kann folglich nur die allgemeine politische Information oder die Kontaktherstellung zu Politikern, zumeist auch nur desselben Lagers sein. Im Beispiel der EMSU hat sich die Eindeutigkeit der politischen Ausrichtung durch einen Wechsel an der Führungsspitze verringert, wodurch sich die Zugangsmöglichkeiten zu politischen Entscheidungsträgern aus anderen Parteien gebessert haben. Zu bedenken bleibt jedoch weiterhin, daß eine gezielte Verfolgung von Einzelinteressen durch einen politischen Interessenverband aufgrund seiner Mitgliederstruktur in aller Regel ausgeschlossen sein wird.²⁸⁶

Neben den privatrechtlich organisierten Verbänden agieren auch ›hoheitliche‹ Einrichtungen wie beispielsweise die Industrie- und Handelskammern (IHK) oder der DIHT bei der EU. Diese verfügen infolge ihres Status über andere, institutionalisierte Zugangsmöglichkeiten in Brüssel und können so mitunter leichter Zugang zu den Entscheidungsträgern finden. Auch hier muß jedoch bedacht werden, daß diese Einrichtungen über ein so weit gefächertes Aufgabengebiet verfügen, daß eine gezielte Verfolgung von Einzelinteressen kaum möglich ist.

3.3.2. Unternehmensrepräsentanz

Insbesondere zahlreiche größere Unternehmen verfügen über ein eigenes Vertretungsbüro²⁸⁷ in Brüssel, das häufig zusätzlich zur Arbeit der betreffenden Verbände eingesetzt wird, um individuelle Unternehmensinteressen zu realisieren. Der größte Vorteil eines solchen Büros sowie der übrigen nachfolgend dargestellten strukturellen Interessenvertretungsinstrumente gegenüber den Verbänden besteht in ihrer Gebundenheit an Weisungen des Unternehmens. Ein weiterer Vorteil einer eigenen Repräsentanz liegt in ei-

285 Die EMSU wurde u.a. von einer CDU-Europaabgeordneten geführt.

286 Vgl. Anhang B 11.

287 Synonym für diesen Begriff wird im weiteren Verlauf der Arbeit der Begriff ›Unternehmensrepräsentanz‹ verwendet werden.

ner regelmäßig gezielten und schnellen Weitergabe von relevanten Informationen an das Unternehmen. Anders als bei den Verbänden, die nur selten oder mit Zeitverzögerung von sich aus gezielte Informationen an die einzelnen betroffenen Mitglieder geben, ist das unternehmenseigene Büro an einer aktiven und schnellen Informationsweitergabe an die Entscheidungsstellen interessiert, um dem Unternehmen den größtmöglichen Vorteil zu sichern. Dies bedeutet im Hinblick auf die Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ eine angestrebte Minimierung des Zeitfaktors t .

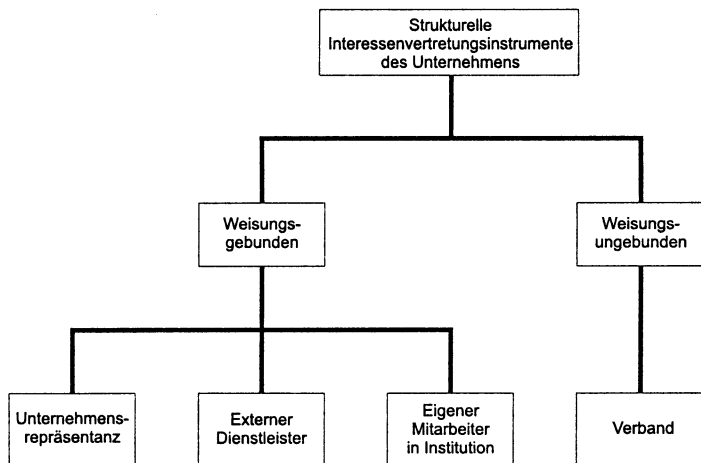


Abb. 20: Weisungsgebundene und weisungsungebundene strukturelle Interessenvertretungsinstrumente eines Unternehmens

Grundsätzlich ist festzuhalten, daß in Brüssel, wo im Gegensatz etwa zu Bonn keine de facto Vormachtstellung der Verbände gegeben ist,²⁸⁸ die Einflußmöglichkeiten aller Interessenvertretungsinstrumente von den gleichen Bedingungen ausgehen. Verbände, Unternehmensrepräsentanzen und externe Dienstleister sind bei ihrer Arbeit gleichermaßen auf die Kooperationsbereitschaft der Parlamentarier und Beamten angewiesen.²⁸⁹

Somit sind für die potentielle Effektivität einer Interessenvertretung zwei Faktoren besonders von Bedeutung: Zum einen ist dies die Repräsentativität des Interessenvertreters, zum anderen seine individuellen subjektiven

288 Siehe Kapitel 3.3.1.1.

289 Vgl. Aussagen zum Lobbyismus in Brüssel, in: Lobbyist in Brüssel, Bayerisches Fernsehen, 17.01.1994, 20.15-21.00 Uhr.

Voraussetzungen. Die erste Aussage läßt sich leicht belegen. Sicherlich wird der Vertreter eines großen Verbandes oder eines volkswirtschaftlich sehr bedeutenden Unternehmens eher in Brüssel Gehör finden als der Vertreter einer kleinen Firma.

Die subjektiven Voraussetzungen bzw. personenbezogenen Rahmenbedingungen einer effektiven Interessenvertretung bedürfen dagegen einer eingehenderen Betrachtung, wobei dem Kapitel 4.1.1. jedoch nicht vorgegriffen werden soll. Entscheidend ist hier der persönliche Kontakt des Vertreters zu Abgeordneten und Beamten, zu denen jedoch häufig und insbesondere vor dem Hintergrund der zahlreichen Konkurrenz nur schwer Zugang zu finden ist. Denn in den EU-Institutionen herrschen eingefahrene Kommunikationsstränge vor.²⁹⁰ Bei der Eröffnung eines unternehmenseigenen Büros ist dies bezüglich der Auswahl des Büroleiters unbedingt zu bedenken, um die Nachteile gegenüber den bereits etablierten Konkurrenten sowie die Startschwierigkeiten möglichst gering zu halten. Hilfreich kann hier der Einsatz eines ehemaligen Beamten oder Abgeordneten sein, zumal diese in der Regel über ein weitgefächertes persönliches Beziehungsgeflecht und damit über gute Zugangschancen verfügen. Bei der Auswahl eines ehemaligen Beamten ist jedoch zu bedenken, daß sein Einsatz grundsätzlich nur im Hinblick auf seine GD einen Vorteil bringt. Er kann die bestehenden Sympathien oft nur einen gewissen Zeitraum für das Unternehmen nutzbar machen. Dadurch, daß er der Institution nicht mehr aktiv angehört, läßt bei vielen Kollegen das Interesse an einem kollegialen Umgang langsam nach. Derartige Mitarbeiter finden sich teilweise auch als externe Dienstleister. Ein amtierender Abgeordneter eignet sich dagegen wenig für die strukturelle Mitarbeit in einer Unternehmensrepräsentanz, da ein Mandatsträger, der sich offensichtlich gegen Bezahlung für die Interessen eines bestimmten Unternehmens einsetzt, seine Reputation verliert. Dies kann dazu führen, daß er auch bei einem noch so berechtigten Anliegen des Unternehmens nach einiger Zeit in der Fraktion nicht mehr gehört wird.

3.3.3. *Externer Dienstleister*

3.3.3.1. *Strukturelle Unterschiede*

Eine weitere Möglichkeit, seine Interessen vor Ort zu vertreten, besteht in der Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleistungsunternehmen. Hierin kann für das Unternehmen, selbst wenn es ein eigenes Vertretungs-

290 Vgl. Aussage von Andreas Goldig vom Bund für Umwelt- und Naturschutz Deutschland e.V. (BUND), in: Lobbyist in Brüssel, Bayerisches Fernsehen, 17.01.1994, 20.15-21.00 Uhr.

büro in Brüssel unterhält, ein unschätzbare Gewinn liegen, denn »when a client uses a public affairs firm, they are benefiting from extra knowledge and expertise about the system itself«²⁹¹, wie Volker Stoltz, Managing Director von Shandwick Europe, in einem aktuellen Zeitungsinterview ausführt. Und weiter: »Obviously, for them, the subject of their lobbying is second nature, but our staff have a strong understanding of the way the institutions work.«²⁹² Jedoch gibt es bei den externen Dienstleistern neben den individuellen auch bereits strukturelle Unterschiede, die entsprechende qualitative Konsequenzen haben. So zum Beispiel, ob es sich bei dem Dienstleister um eine Einzelperson oder um eine Gesellschaft handelt; daneben ist ebenso wie bei den Mitarbeitern einer Unternehmensrepräsentanz das persönliche Umfeld der handelnden Interessenvertreter von ganz entscheidender Bedeutung.²⁹³ Verfügt ein externer Dienstleister über Netzwerke in Brüssel und zugleich in einigen europäischen Hauptstädten, so hat er »objektiv erheblich größere Möglichkeiten für einen intensiven Informationsaustausch«²⁹⁴, was sich sehr positiv auf die Gesprächsbereitschaft von EU-Beamten und Parlamentariern auswirken kann. Darüber hinaus verfügt er dadurch auch über die Möglichkeit, Anliegen nicht nur direkt in Brüssel einzubringen, sondern auch über die nationalen Ebenen auf die EU-Institutionen einzuwirken. Der Einsatz eines externen Dienstleisters kann darüber hinaus vorteilhaft sein, wenn er nur bedarfs- bzw. projektbezogen tätig wird. Somit lassen sich individuelle Fähigkeiten oder spezielle Kontakte eines externen Dienstleisters durch entsprechende Auswahl nach Maßgabe der Anforderungen des konkreten Problems optimal nutzen. Nach Abschluß eines Projekts oder bei Erbringung lediglich unbefriedigender Leistungen ist der externe Dienstleister in der Regel sofort kündbar, weswegen er flexibler disponibel ist als etwa eine Unternehmensrepräsentanz mit ihren Mitarbeitern.

3.3.3.2. *Sozietät*

Die Brüsseler Sozietäten werden für ihre Mandanten oftmals im Rahmen der Bewältigung von juristischen Angelegenheiten tätig. Ihre Einsetzbarkeit als strukturelle Interessenvertretungsinstrumente ergibt sich gewissermaßen als Nebenprodukt dieser Tätigkeit.

Als Lobbyist im engeren Sinne vertritt die Sozietät die Interessen eines oder mehrerer Klienten im Vorfeld der Brüsseler Gesetzgebung. Erfolgt dies nur

291 Jones, T.: a.a.O., S. 29.

292 Ebenda.

293 Siehe Kapitel 4.1.1.

294 Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 80.

im konkreten Einzelfall, so verfügt sie allein über den Standortvorteil in der europäischen Hauptstadt, der das Nichtbestehen einer Brüsseler Vertretung des Unternehmens eventuell ausgleichen kann.

Auch hierbei ist es wieder entscheidend, welchem Umfeld die Mitarbeiter der Sozietät entstammen und welche Persönlichkeit sie besitzen, um den richtigen diplomatischen Zugang zu den Entscheidungsträgern zu finden.

3.3.3.3. Consultantbüro

Der Consultant leistet keine rechtliche Beratung wie etwa eine Sozietät. Ein gesetzlich festgelegtes Berufsbild des Consultant gibt es ebenfalls nicht. Er spezialisiert sich ausschließlich auf die Interessenvertretung im definierten Sinne. Dadurch, daß er in der Regel mehrere Unternehmen vertritt, unterhält er meist sehr gute Kontakte zu den verschiedenen Institutionen. Selbstverständlich können auch in einem Consultantbüro fachlich spezialisierte Mitarbeiter oder ehemalige Angehörige von EU-Institutionen anzutreffen sein, was einem Unternehmen auch in dieser Hinsicht einen Vorteil bringen kann.

3.3.3.4. Einzelberater

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, einen einzelnen freiberuflichen Berater an das Unternehmen zu binden, der eventuell zuvor in einer EU-Institution gearbeitet hat. Er kennt den normalen Entscheidungsablauf in dieser Institution aus erster Hand und verfügt regelmäßig über einen breiten Bekanntenkreis. Der Einzelberater kann Partikularinteressen des Unternehmens gezielt vertreten.

Zumeist verfügt er jedoch nicht über die nötigen Kapazitäten, um eine effektive, dauerhafte und auf mehrere Bereiche ausgedehnte Interessenvertretung realisieren zu können.

In den folgenden Ausführungen wird der Begriff Einzelberater für einen freiberuflichen Berater benutzt, der je nach Gelegenheit und Bedarf im Einzelfall für ein bestimmtes Thema oder ein bestimmtes Projekt zuständig ist.

3.3.4. Entsendung eigener Mitarbeiter in die Institutionen

Schließlich gibt es noch die Möglichkeit, einen Mitarbeiter aus dem eigenen Unternehmen der Kommission oder dem Europäischen Parlament als

Experten zur Verfügung zu stellen. So arbeitet beispielsweise ein nationaler Versicherungsexperte²⁹⁵ im Auftrag eines großen britischen Versicherungsunternehmens in der GD XV der EU-Kommission an der Erarbeitung eines Grünbuches zur Harmonisierung des Versicherungsbinnenmarktes mit. Da der Mitarbeiter für den betreffenden Zeitraum, dies können auch mehrere Jahre sein, zumeist nicht von den EU-Institutionen bezahlt wird, wird die Entsendung eines solchen Interessenvertreters jedoch lediglich für sehr große Unternehmen eine realisierbare Möglichkeit darstellen. Hinzu kommt, daß ein solcher Mitarbeiter bei der Kommission oder dem EP nur für einen bestimmten begrenzten Bereich zuständig ist, so daß er in der Regel keine übergreifenden Kontakte zu anderen Bereichen, GDs etc. unterhalten kann und daher auch nur in seinem speziellen Einsatzgebiet von Nutzen sein kann.

3.3.5. Mögliche Kombinationen der strukturellen Instrumente

Nachfolgend werden die bereits dargestellten möglichen strukturellen Interessenvertretungsinstrumente in einer Übersicht zusammengefaßt:

Mögliche strukturelle Interessenvertretungsinstrumente									
Verbände			Unternehmensrepräsentanz			Externer Dienstleister			Entsendung eigener Mitarbeiter in die Institutionen
Europäischer Verband	Nationaler Verband	Sonstige Interessenzusammenschlüsse	Leitung durch Unternehmensmitarbeiter	Leitung durch ehemaligen Beamten oder Abgeordneten	Leitung durch amtierenden Abgeordneten	Sozialität	Consultantbüro	Einzelberater	

Abb. 21: Mögliche strukturelle Interessenvertretungsinstrumente

Die genannten Interessenvertretungsinstrumente müssen jedoch nicht stets separat eingesetzt werden. Vielmehr ist das Gegenteil der Fall: Häufig wird ein Interessenvertretungserfolg erst durch das Zusammenwirken mehrerer Interessenvertretungsinstrumente ermöglicht.²⁹⁶

Im folgenden wird daher ein Überblick über die möglichen Kombinationen der genannten strukturellen Interessenvertretungsinstrumente gegeben.²⁹⁷

295 Der Name des Versicherungsexperten liegt dem Institut für betriebswirtschaftliche Risikoforschung und Versicherungswirtschaft der Universität München vor.

296 Siehe Anhang B 12.

297 Im weiteren wird die Möglichkeit, einen eigenen Mitarbeiter in die EU-Institutionen zu entsenden, nicht berücksichtigt werden, da ein solcher Einsatz keinen strukturellen Interessenvertretungsansatz im Hinblick auf die Erarbeitung des Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung darstellt.

Variante	Strukturelles Interessenvertretungsinstrument
1	Verband
2	Unternehmensrepräsentanz
3	Externer Dienstleister
4	Verband und Unternehmensrepräsentanz
5	Verband und externer Dienstleister
6	Unternehmensrepräsentanz und externer Dienstleister
7	Verband, Unternehmensrepräsentanz und externer Dienstleister

Abb. 22: Mögliche relevante Varianten der Strukturierung einer Interessenvertretung

Im Hinblick auf die Strukturierung einer Interessenvertretung stellt sich die Frage, mit welchem oder welchen strukturellen Interessenvertretungsinstrumenten sich im konkreten Fall eine effektive Interessenvertretung realisieren läßt. Zum gegenwärtigen Stand der Arbeit sind alle theoretisch relevanten Kombinationsmöglichkeiten aufgezeigt worden. Im weiteren Verlauf werden diese Varianten unter dem Gesichtspunkt ihrer jeweiligen Effektivität, sodann ihrer Effizienz untersucht werden. Dabei muß im Rahmen des zugrunde gelegten Organisationsproblems nochmals festgehalten werden, daß die Ziele einer Interessenvertretung neutral sind, also nicht von branchenspezifischen Anforderungen abhängig gemacht werden. Dies ist zur Erarbeitung des theoretischen Gesamtmodells in Kapitel 4.3. unerlässlich.

3.3.6. Koordinator der Interessenvertretungsinstrumente

Die Interessenvertretungsinstrumente sind Variablen, die vom Unternehmen so variiert werden können, daß die Erreichung der unternehmerischen Ziele gewährleistet ist. Die strukturellen Interessenvertretungsinstrumente müssen generell zwei organisatorische/unternehmerische Teilprobleme bewältigen, die als Differenzierung und Koordination bezeichnet werden können. Differenzierung ist dabei als die Zerlegung der durch das Unternehmen zu erfüllenden Aufgaben in Teilaufgaben und ihre Zuteilung an verschiedene Aufgabenträger zu verstehen. Desweiteren müssen die Teilaufgaben bzw. die Teilaufgabenträger aufeinander abgestimmt und die durch die einzelnen Aufgabenträger vollzogenen Teilleistungen zur Gesamtleistung zusammengefaßt werden. Dies wird als Koordination bezeichnet.²⁹⁸

298 Vgl. Hill, W., Fehlbaum, R. und Ulrich, P.: a.a.O., S. 28.

Daraus resultiert, daß für die Effektivität eines der oben genannten strukturellen Interessenvertretungsansätze vor allem auch die Kommunikations- und Entscheidungsstruktur innerhalb des Unternehmens und zwischen den eingesetzten strukturellen Interessenvertretungsinstrumenten entscheidend ist. Jedoch können, insbesondere deshalb, weil die Bündelung und Steuerung des Kommunikationsprozesses zwischen dem Unternehmen und seinen strukturellen Interessenvertretungsinstrumenten stets nach den jeweiligen individuellen Gegebenheiten beurteilt werden muß, nur wenige allgemeingültige Aussagen hierzu gemacht werden.

Um Informations- sowie Zeitverluste aufgrund komplexer und umständlicher Kommunikationsstrukturen so gering wie möglich zu halten, ist in jedem Fall eine einheitliche Stelle für die Steuerung und Bündelung des Kommunikationsprozesses zwischen dem Unternehmen und seinen strukturellen Interessenvertretungsinstrumenten, aber auch – falls mehrere Instrumente eingesetzt werden – zwischen diesen, von Vorteil. Diese einheitliche Stelle, die die zu erfüllenden Aufgaben differenziert und zwischen den einzelnen Aufgabenträgern koordiniert, wird im weiteren als Koordinator Interessenvertretung (KIV) bezeichnet.

Es stellt sich nun die Frage, wo der KIV in der Unternehmenshierarchie angesiedelt sein sollte. Dies hängt neben dem Strukturtyp der Unternehmensorganisation²⁹⁹ auch von der strategischen Ausrichtung des Interessenvertretungsansatzes ab. Grundsätzlich und insbesondere dann, wenn die Interessenvertretungsinstrumente dazu eingesetzt werden, Informationen als Grundlage für weitreichende Planungsentscheidungen des Unternehmens zu erlangen, sollte der KIV in der Unternehmenshierarchie so weit oben wie möglich angesiedelt sein. Dies ist erforderlich, da bei Berührung strategischer Belange des Unternehmens durch die Interessenvertretung ein umfassender Überblick über die unternehmerische Gesamtsituation für eine effektive und effiziente Koordination der Instrumente unerlässlich ist. Dieses Erfordernis läßt sich auch anhand der veranschaulichenden Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ begründen. Durch den direkten Kontakt zwischen der obersten Unternehmensleitung und den strukturellen Interessenvertretungsinstrumenten vermittelt des KIV wird die zeitliche Verzögerung (t) des Informationsflusses minimiert. Zudem wird die Gefahr von Informationsverlusten bzw. -fehlleitungen (x) möglichst gering gehalten. Optimal ist es, wenn ein Mitglied des Vorstandes, im bestmöglichen Fall der Vorsitzende selbst bzw. der Geschäftsführer eines Unternehmens, die Position des KIV einnimmt. Als Alternative hierzu bietet sich ein KIV an, der dem Vorstand bzw. dem Geschäftsführer unmittelbar disziplinarisch unterstellt ist. Dies könnte neben dem persönlichen Referenten eine eigens eingerichtete Stabsstelle oder der Leiter der Abteilung Öffentlichkeitsarbeit sein. Denk-

299 Siehe Hill, W., Fehlbaum, R. und Ulrich, P.: a.a.O., S. 212f.

bar ist darüber hinaus die Einrichtung einer eigenen Abteilung für die Steuerung der Interessenvertretung. Unter Berücksichtigung dessen, daß die Positionierung des KIV in der Unternehmenszentrale vom jeweiligen Einzelfall abhängt, kann im Rahmen der vorliegenden Arbeit keine allgemeingültige optimale Kommunikations- und Entscheidungsstruktur entworfen werden. Jedoch wird in Kapitel 5 anhand der Beispiele von Interessenvertretungen ausgewählter Unternehmen bei den Institutionen der EU kurz darauf eingegangen werden, wie gegenwärtig Unternehmen in der Praxis den KIV in der Unternehmenszentrale positioniert haben.

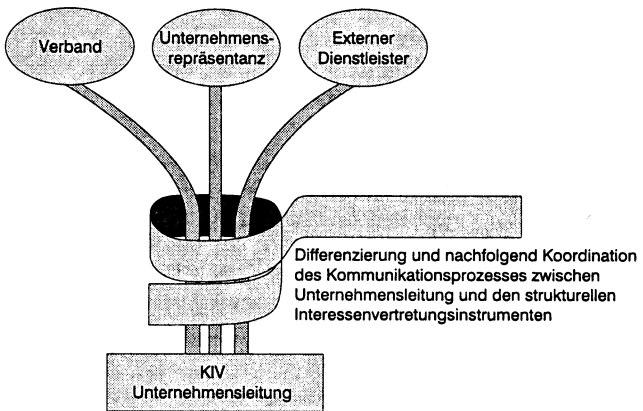


Abb. 23: Koordinator Interessenvertretung (KIV)

3.4. Prozessuale Instrumente

3.4.1. Abgrenzung

Die prozessualen Instrumente,³⁰⁰ die zur konkreten Realisierung der Interessenvertretung eingesetzt werden können, lassen sich grundsätzlich in zwei Kategorien einteilen. Zum einen sind dies die monoprozessualen Instrumente, die vom Interessenvertreter jeweils nur gegenüber einem einzelnen Abgeordneten oder Beamten eingesetzt werden können. Zum anderen gibt es die polyprozessualen Instrumente, die gegenüber mehreren Zielpersonen, auch aus verschiedenen Institutionen, wirken können. Grundsätzlich ist jedes der bereits dargestellten strukturellen Instrumente in der Lage, alle nachfolgenden prozessualen Instrumente zur Interessenvertretung zu benutzen. Im Hinblick auf die Realisierung einer effektiven Interessenvertretung ergeben sich jedoch individuelle Unterschiede, so etwa aufgrund der Größe eines Verbandes oder der volkswirtschaftlichen Bedeutung eines Unternehmens mit eigener Repräsentanz.³⁰¹ Hieraus können sich Präferenzen, welches prozessuale Instrument im Tagesgeschäft zur Zielerreichung jeweils einsetzbar ist, ergeben. Zunächst sollen die monoprozessualen Instrumente zum Austausch von Informationen betrachtet werden.

3.4.2. Monoprozessuale Instrumente

3.4.2.1. Telefonat

Als das wohl häufigste monoprozessuale Instrument der Interessenvertretung ist das Telefonat zu nennen. Durch regelmäßige telefonische Kontakte des Interessenvertreters mit Mandatsträgern und Beamten entsteht ein Wechselspiel des gegenseitigen Gebens und Nehmens von Informationen.³⁰² Durch die Übermittlung objektiver Informationen, die in die Inter-

300 Im Rahmen dieser Arbeit werden einige prozessuale Instrumente dargestellt. Diese Ausführungen erheben jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern wollen lediglich die am häufigsten verwendeten und wichtigsten prozessualen Instrumente behandeln. Insbesondere hinsichtlich einer Gewichtung der prozessualen Instrumente besteht erheblicher weiterer Forschungsbedarf, der Raum für zukünftige wissenschaftliche Arbeiten eröffnet. Desweiteren kann aufgrund der Zielsetzung dieser Arbeit, ein abstraktes branchenneutrales Gesamtmodell zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung zu entwickeln, eine Bewertung der prozessualen Instrumente hinsichtlich ihres konkreten Einsatzes in bestimmten Situationen nicht vorgenommen werden. Die hierfür erforderliche empirische Forschung böte ebenfalls Raum für weitere wissenschaftliche Arbeiten.

301 Zu besonderen prozessualen Instrumenten eines nationalen Verbandes vgl. Abb. 19.

302 Siehe Kapitel 3.2.2.

essensphäre der Zielperson fallen, kann sich der Lobbyist über einen gewissen Zeitraum hinweg bei dem Betreffenden eine Reputation als zuverlässiger Informationsgeber aufbauen und so gewissermaßen zum ›Partner‹ bei der Entscheidungsfindung werden. Darüber hinaus kann auch der Interessenvertreter wertvolle Informationen, beispielsweise über den Stand eines Gesetzgebungsverfahrens, erhalten, die ihm ein rasches und gezieltes Agieren ermöglichen oder an anderer Stelle von Nutzen sein können. Insbesondere, wenn zwischen dem Interessenvertreter und seiner Zielperson bereits ein partnerschaftliches Vertrauensverhältnis besteht, wird auch die gezielte Gabe oder das Erbitten von Informationen zur konkreten Interessenvertretung eher Gehör finden als das Wort eines unbekannteren anderen Interessenvertreters.

3.4.2.2. *Besuch*

Ebenso wie das Telefonat können bei Parlamentariern bzw. Kommissionsbeamten auch Besuche im EP bzw. in der Kommission angebracht sein, wobei ein zwangloses Gespräch zwischen Abgeordneten bzw. Beamten und Interessenvertreter zustande kommt, in dem Informationen zu beider Vorteil ausgetauscht werden. Dieses Instrument eignet sich jedoch in aller Regel nur, wenn auch wirklich ein berechtigter Anlaß zu einem Besuch besteht, zumal dieser schließlich für die Zielperson einen erheblich größeren Zeitaufwand darstellt, als etwa ein Telefonat desselben Inhalts. Keinesfalls sollte der Interessenvertreter seinem Gesprächspartner mit ›Belanglosigkeiten‹ im wahrsten Sinne des Wortes die ›Zeit rauben‹. Besonders günstig ist bei einem Besuch im EP, daß man an diesem Ort, an dem alle Parlamentarier zusammenkommen, leicht über einen Bekannten weitere Personen kennenlernen und so persönliche Beziehungen zu ihnen knüpfen kann.³⁰³ Ein weiterer Vorteil für eine effektive Interessenvertretung kann darin liegen, daß der Lobbyist durch sein persönliches Auftreten und seine Ausstrahlung eventuell seine Überzeugungskraft gegenüber einem Telefongespräch steigern kann. Auch kann der Interessenvertreter hilfreiche Schlüsse aus dem Verhalten seines Gegenüber, beispielsweise dessen Gestik und Mimik, ziehen und sein Verhalten entsprechend gut anpassen. Darüber hinaus sei bemerkt, daß ein geschicktes persönliches Ansprechen von Entscheidungsträgern oftmals auch dort zum Erfolg führen kann, wo Telefonate bereits im Vorzimmer des Betreffenden abgewiesen wurden.

303 Dieser Vorteil wirkt sich insbesondere beim EP aus, wo die MdEPs zu ihren Sitzungen alle im Parlamentsgebäude zusammenkommen. Die Beamten der einzelnen GDs haben dagegen in zahlreichen verschiedenen Gebäuden ihre Büros, so daß hier die Möglichkeiten des Kennenlernens über bekannte Beamte eher begrenzt sind.

3.4.2.3. Briefing

Ein ähnliches Instrument stellt das Briefing dar. Darunter ist die Gabe von Informationen bezüglich eines konkreten Themas an den Entscheidungsträger in der frühen Vorbereitungsphase von Entscheidungen zu verstehen, also noch bevor ein Referentenentwurf, Weißbuch oder Grünbuch in der betreffenden Angelegenheit vorliegt. Es ist bereits erwähnt worden, daß die EU-Beamten und Parlamentarier nicht über einen so fundierten Unterbau des Verwaltungsapparats wie etwa in Deutschland verfügen.³⁰⁴ Sie müssen häufig ohne ausreichende eigene Kenntnis von der bearbeiteten Materie einen Rechtsetzungsprozeß mit europaweiter Geltung vorbereiten. Durch das Briefing werden dem Entscheidungsträger objektive Informationen von kompetenter Seite, nämlich aus der Praxis der Unternehmen, zugänglich gemacht, die er von sich aus nicht in seine Überlegungen einbeziehen würde und die seinen Wissenshorizont professionell erweitern. Das Briefing setzt voraus, daß der Interessenvertreter bei der Zielperson bereits über eine entsprechende Reputation verfügt, so daß diese ein Interesse an seinen Informationen zu dem konkreten Thema hat und ihm Aufmerksamkeit schenkt. Die Effektivität des Briefings ist in starker Abhängigkeit vom gewählten strukturellen Instrument der Interessenvertretung zu sehen. Der Vertreter eines großen und einflußreichen Verbandes kann hier ebenso wie ein Lobbyist des Unternehmens oder ein externer Dienstleister, die sich bei dem betreffenden Entscheidungsträger eine Reputation als kompetente Partner erworben haben, erfolgreich sein, während die Bemühungen anderer etablierter Dienstleister oder Vertreter von weniger bedeutenden Verbänden, die weder kraft ihrer Größe noch infolge ihrer bisherigen Zusammenarbeit mit dem Betreffenden über eine entsprechende Reputation verfügen, oftmals zum Scheitern verurteilt sind.³⁰⁵

3.4.2.4. Stellungnahme

Eine Ergänzung bzw. das Gegenstück des Briefings stellt die Stellungnahme dar. Dieses Instrument kann eingesetzt werden, wenn von institutioneller Seite bereits ein Entwurf in einem Rechtsetzungsverfahren vorliegt, auf das ein Unternehmen Einfluß nehmen möchte. Stellungnahmen werden zum Teil unaufgefordert, zum Teil nach Aufforderung vorgelegt. Insbesondere die EU-Kommission ist bemüht, die größten betroffenen Verbände in einer Angelegenheit zu hören und fordert daher bisweilen selbst Stellung-

304 Siehe Kapitel 1.2.

305 Beispielsweise finden die Vertreter der Umweltverbände kaum Zugang zur EU-Kommission. Vgl. Aussagen zum Lobbyismus in Brüssel, in: Lobbyist in Brüssel, Bayerisches Fernsehen, 17.01.1994, 20.15-21.00 Uhr.

nahmen an.³⁰⁶ Einem Unternehmen, das gezielt seine eigenen Interessen vertreten möchte, wird dies indes wenig nützen. Daher kann es angezeigt sein, unaufgefordert eine eigene Stellungnahme gegenüber den Entscheidungsträgern abzugeben. Dies setzt zunächst einmal voraus, daß das Unternehmen durch seine strukturellen Interessenvertretungsinstrumente über die offiziellen Vorlagen ausreichend und möglichst rasch informiert wird.³⁰⁷ Daneben gilt hinsichtlich eines möglichen Erfolges der Stellungnahme Entsprechendes wie beim Briefing: Eine effektive Interessenvertretung erfordert in aller Regel entweder ein so großes volkswirtschaftliches Gewicht des Unternehmens bzw. des Interessenvertreters³⁰⁸ oder aber eine entsprechende erworbene Reputation, daß dem vorgetragenen Standpunkt auch Beachtung geschenkt wird.³⁰⁹

3.4.3. *Polyprozessuale Instrumente*

3.4.3.1. *Workshop*

Als herausragendes polyprozessuales Instrument ist die Veranstaltung von Workshops zu nennen. Darunter ist eine institutionenübergreifende Informations- und Diskussionsveranstaltung zu einem speziellen Thema zu verstehen, die meist vom oder im Auftrag des Unternehmens durchgeführt wird. Daran nehmen die betroffenen Vertreter der Kommission und des EP sowie des Unternehmens teil. Zweck eines solchen Workshops ist es wiederum, den Entscheidungsträgern Experten- und Praxiswissen seitens des Unternehmens zukommen zu lassen. Dabei ist es oftmals förderlich, eine neutrale Person mit ausgezeichneter, am besten wissenschaftlicher Reputation mit der Leitung des Workshops zu betrauen. Dadurch wird das Unternehmensinteresse gegenüber den Politikern und Beamten in den Hintergrund gestellt, so daß diese sich leichter zu einer Teilnahme bereit erklären. Besonderer Vorteil dieses Instruments der Interessenvertretung ist die Bündelung der Kommunikation. Die relevanten Beamten, Politiker und Experten sitzen »an einem Tisch« und können die einzelnen Aspekte der Thematik sofort und ohne Zeitverluste durch gegenseitige Zuleitung von Positionspapieren miteinander diskutieren. Eine objektive Information und sachliche Diskussion stärkt auch die professionelle Anerkennung der Unternehmens-

306 Siehe Tömmel, I.: a.a.O., S. 278.

307 An dieser Stelle sei noch einmal auf die Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ verwiesen.

308 Eine große volkswirtschaftliche Bedeutung wird in der Regel höchstens bei besonders starken Verbänden gegeben sein, jedoch aller Wahrscheinlichkeit nach niemals bei einem externen Dienstleister.

309 Siehe Aussagen zum Lobbyismus in Brüssel, in: Lobbyist in Brüssel, Bayerisches Fernsehen, 17.01.1994, 20.15-21.00 Uhr. Siehe auch Anhang A 3.

vertreter seitens der Vertreter der EU-Institutionen, was ihrer Reputation für die Zukunft zugute kommt.³¹⁰ In diesem Sinne kann der Workshop auch als Instrument der Imagepflege des Unternehmens in Brüssel dienen.³¹¹

3.4.3.2. *Parlamentsabend*

Desweiteren gibt es die Möglichkeit des Parlamentsabends. Dieser ist institutionsspezifisch und richtet sich grundsätzlich nur an die Abgeordneten des EP und ihre Mitarbeiter.³¹² Die Aufgabe eines solchen Abends ist es, Vertreter des Unternehmens allgemein mit den Parlamentariern ins Gespräch zu bringen und bei ihnen bekannt zu machen. Er dient damit mehr der Öffentlichkeitsarbeit als der Interessenvertretung im eigentlichen Sinn; jedoch ist die Imagepflege eines Unternehmens für seine Reputation und damit für einen potentiellen Interessenvertretungserfolg von eminenter Bedeutung. Da es bei einem Parlamentsabend in der Regel nicht um ein bestimmtes Thema geht, ist auch die Auswahl der teilnehmenden Abgeordneten nach ihrer Ausschußzugehörigkeit nicht unbedingt erforderlich. Vielmehr soll er dazu beitragen, das Unternehmen in der Breite bekannt zu machen.³¹³

310 Als Beispiel für einen solchen Workshop siehe Anhang B 2.

311 Beispielhaft für eine solche Imagepflege sind in Anhang B 13, B 14, B 15 und B 16 Präsentationsprospekte beigefügt, die von Unternehmen jeweils nach einem Workshop herausgegeben wurden.

312 Es können jedoch eventuell auch Beamte zugelassen werden, die für das Unternehmen von Interesse sein könnten.

313 Vgl. Anhang B 17.

4. Versuch einer Evaluierung der strukturellen Instrumente und Vorschlag eines Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung

4.1. *Qualitative Evaluierung*

4.1.1. *Personenbezogene Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung*

Wenngleich in Brüssel, im Gegensatz zu Bonn, kein offizielles Register der anerkannten Interessenvertreter existiert, gehen Schätzungen davon aus, daß es in der EU-Metropole ca. 4.000 Verbände, Unternehmensvertretungen, Länderbüros, Anwaltskanzleien und Beratergremien mit ca. 14.000 Mitarbeitern gibt.³¹⁴ Das ist mehr als das Dreifache der Repräsentanten in Bonn, die sich mit Lobbyismus im weitesten Sinne befassen.³¹⁵ Während auf den nationalen Ebenen aufgrund jahrzehntelang gewachsener Strukturen Interessenvertretung vorwiegend direkt bzw. durch die entsprechenden Verbände erfolgt, spielen die unabhängigen privaten Interessenvertreter in Brüssel eine immer größere Rolle. Dies rührt daher, daß in der EU keine tradierten Machtstrukturen vorhanden waren, wie dies in den meisten europäischen Ländern auf nationaler Ebene der Fall war und sich über den Zweiten Weltkrieg hinaus erhalten hat. Eine Ausnahme hiervon bildet Deutschland, dessen Macht- und Kommunikationsstrukturen zwischen Wirtschaft und Politik nach dem Krieg völlig zerstört waren. Die neu entstandenen Strukturen für eine Interessenvertretung in Deutschland und auf EU-Ebene ähneln sich tatsächlich so stark, daß analoge Methoden in Brüssel und Bonn angewandt werden können. Hierin liegt ein nicht zu unterschätzender Vorteil für ein deutsches Unternehmen, das sowohl auf nationaler wie auch auf EU-Ebene seine Interessen vertreten will bzw. für einen Interessenvertreter, der auf beiden Ebenen agiert.³¹⁶

Bereits die oben genannten Zahlen legen es nahe, daß ein Interessenvertreter in Brüssel, soweit er nicht selbst aus dem Umfeld einer Institution stammt und von dort aus auf die anderen Institutionen zugeht, Beziehungen nur anhand von besonderen Gegebenheiten knüpfen und aufrecht erhalten kann. Dies gilt für die privaten Consultants ebenso wie für

314 Siehe Neubacher, A.: a.a.O., S. 12.

315 Siehe Bundesanzeiger (Hrsg.): Bekanntmachung der öffentlichen Liste über die Registrierung von Verbänden und deren Vertretern vom 31. März 1996, Bonn 1996.

316 Vgl. Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 67ff.

die Vertreter von Verbänden, denen in Deutschland so gern bescheinigt wird, sie hätten »am Sitz der Bundesregierung (...) gewissermaßen halbstaatlichen Status.«³¹⁷ In Brüssel müssen auch sie eigene Netzwerke aufbauen, zumal hier keine institutionalisierten Kontakte existieren, wie sie häufig auf nationaler Ebene anzutreffen sind.³¹⁸ Eine günstige Gegebenheit für einen Interessenvertreter kann unter Umständen sein besonderes Fachwissen oder aber eine zufällige Freundschaft mit einem Politiker oder Beamten sein. Üblicherweise werden derartige Kontakte bei Empfängen, Vortragsabenden und wiederkehrenden Mittagessen oder gemeinsamen Freizeitbeschäftigungen hergestellt bzw. aufrechterhalten.³¹⁹ Daraus ergibt sich die persönliche Anforderung an den Interessenvertreter, flexibel und bereit zu sein, seinen Tagesablauf und mehr noch seinen gesamten Lebensrhythmus auf seine Zielperson oder -personen einzustellen und sein Privatleben erforderlichenfalls ihnen unterzuordnen. In diesem Zusammenhang verdienen auch die Arbeitszeiten in den Brüsseler Behörden Beachtung. So beginnt beispielsweise der Büroalltag in der Europäischen Kommission zwischen 8.30 Uhr und 9.00 Uhr und endet bei den Führungskräften selten vor 19.00 Uhr. Ein Kommissionsbeamter, der werktags an einer Vielzahl von Versammlungen teilnimmt, ist meist nur am Freitag Nachmittag wirklich gut – insbesondere im Hinblick auf sein Interesse, seine Geduld und Kommunikationswilligkeit – erreichbar. Mitunter kann der Besuch von Wochenendveranstaltungen angebracht sein, wenn dort wichtige Ansprechpartner erwartet werden.³²⁰

Unabhängig davon, welcher strukturelle Ansatz für die Interessenvertretung in Brüssel gewählt wird, ist die Persönlichkeit der betreffenden Akteure, die auf die Entscheidungsträger der verschiedenen Institutionen zugehen, von großer Bedeutung. Für die EU-Metropole bedarf es eines außerordentlich gewandten Umgangs sowie einer ausreichenden Menschenkenntnis und Flexibilität, um mit den stark unterschiedlichen Mentalitäten der EU-Bediensteten adäquat umgehen zu können. Die Sensibilitäten in diesem Umfeld dürfen nicht unterschätzt werden. Der Interessenvertreter muß – frei nach Fürst Otto von Bismarck – nicht nur ein ›Gesandter‹ des Unternehmens sein, sondern zudem auch ein ›Geschickter‹. Schon ein winziger ›diplomatischer‹ faux pas³²¹ kann hier Kontakte nachhaltig zerstören. Von besonders großem Vorteil für den Interessenvertreter

317 Adam, B.: Die Tricks der Lobbyisten, in: Industrie Magazin, Nr. 9, 1991, S. 55ff.

318 Vgl. Strauch, M.: Lobbying in ..., a.a.O., S. 68.

319 Vgl. Anhang B 18.

320 Vgl. Anhang B 19.

321 Dies kann beispielsweise ein unbewußt ungeschickter Umgang mit dem Nationalstolz eines Beamten sein.

ist dabei natürlich oft, wenn er auf einen Abgeordneten oder Beamten der eigenen Nationalität trifft.³²²

Darüber hinaus stellt die Arbeit in Brüssel hohe sprachliche Anforderungen an einen Interessenvertreter. Die allgemeine Verwaltungssprache ist Französisch, in den technologisch orientierten Generaldirektionen wird Englisch gesprochen. Einige wenige ältere Beamte sprechen außer ihrer Muttersprache nur eine der zuvor genannten Sprachen und dies auch oft nur mangelhaft oder mit einem starken Akzent. Hier zeigt sich der hohe Wert persönlicher Gewandtheit besonders. So können beispielsweise einem Interessenvertreter wenige, auch unvollkommen in der Muttersprache eines Beamten ausgesprochene Sätze, beispielsweise in Spanisch oder in Schwedisch, die Sympathie des Beamten einbringen, während ein anderer, weniger gewandter Lobbyist, kein Gehör findet.³²³

Von großer Bedeutung für die Akzeptanz und damit für den potentiellen Erfolg eines Interessenvertreters ist darüber hinaus seine Integrität. Kaum ein Politiker oder Beamter wird aus verständlichen Gründen Gespräche mit einem Lobbyisten führen wollen, dem unlauteres Verhalten nachgesagt wird. Dies hat mehrfach und von verschiedenen Seiten zur Erarbeitung und teilweisen Umsetzung eines Ehren- bzw. Verhaltenskodex für Brüsseler Interessenvertreter geführt. Die EU-Kommission selbst hat in enger Zusammenarbeit mit dem EP³²⁴ einige Mindestanforderungen an einen solchen Kodex formuliert.³²⁵ Die zentralen Punkte dieses »code of conduct«³²⁶ sind folgende:³²⁷

- 1) Interessenvertreter dürfen in der Öffentlichkeit keine Titel, Symbole und Ausdrücke verwenden, die ihnen eine falsche Autorität zu verleihen oder Kunden bzw. Beamten über ihren wahren Status zu täuschen geeignet sind.
- 2) Im Umgang mit den EU-Institutionen sind Ehrlichkeit und Kompetenz der Interessenvertreter von größter Bedeutung.

322 Vgl. Algieri, F. und Rometsch, D.: Europäische Kommission und organisierte Interessen: Die Rolle des Ausschußwesens und Ansätze für einen strukturierten Dialog, in: Eichener, V. und Voelzkow, H. (Hrsg.), Europäische Integration und verbandliche Interessenvermittlung, Marburg 1994, S. 147; vgl. auch Triesch, G. und Ockenfels, W.: a.a.O., S. 163.

323 Vgl. Anhang B 20.

324 Zum Verhaltenskodex des EP siehe Anhang A 8. Siehe auch o.V.: Ein Verhaltenskodex für Euro-Lobbyisten, in: FAZ vom 16.05.1997.

325 Vgl. Algieri, F. und Rometsch, D.: a.a.O., S. 146.

326 Algieri, F. und Rometsch, D.: a.a.O., S. 145.

327 Vgl. Strauch, M.: Stand der Lobby-Diskussion in Europa – ein Standesrecht für Lobbyisten?, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying, Frankfurt a. M. u.a. 1993, S. 142f.; vgl. auch Anhang A 8 und A 9.

- 3) Interessenvertreter müssen es vermeiden, in Situationen zu arbeiten, in denen ein Interessenkonflikt unvermeidbar oder zumindest wahrscheinlich ist.
- 4) Interessenvertreter müssen bei Kontakten mit EU-Behörden stets den Namen des Kunden angeben, für den sie tätig sind und ob sie in der gleichen Angelegenheit bereits früher Kontakte mit anderen Angehörigen dieser Behörde gehabt haben.
- 5) Interessenvertreter dürfen keine Beamten zur Mitarbeit zu gewinnen suchen oder Anreize geben, ihnen eine bevorzugte Behandlung zuteil werden zu lassen.
- 6) Interessenvertreter dürfen keine irreführenden Informationen verbreiten.
- 7) Interessenvertreter dürfen sich nicht auf unehrliche Art und Weise Informationen beschaffen.
- 8) Interessenvertreter dürfen keine behördlichen Dokumente zu Gewinnzwecken veräußern.

Um demgegenüber die Realität des Auftretens von Interessenvertretern bei den Institutionen der EU überprüfen zu können, wurden in der empirischen Erhebung zu dieser Arbeit Angehörige des Rates der EU, der EU-Kommission, des EP, des WSA sowie des AdR befragt, ob sie den Eindruck hätten, die Interessenvertreter wollten die institutionelle Entscheidungsfreiheit manipulieren oder aktiv sich durch objektive Informationen und Praxiserfahrung in einem gewissermaßen partnerschaftlichen Verhältnis den Institutionen nutzbar machen. Darüber hinaus wurden die insgesamt zehn Befragten aufgefordert, die Qualität³²⁸ der ihnen bekannten Interessenvertreter zu bewerten. Während sich der Mitarbeiter des Rates generell nicht als Ansatzpunkt für eine Interessenvertretung sah und daher keine Angaben machte,³²⁹ gaben alle übrigen Probanden zur ersten Frage an, daß sich Interessenvertreter nur oder auch durch objektive Zusatzinformationen und Praxiserfahrung den Institutionen nutzbar machen wollen.³³⁰ Einige Probanden sahen grundsätzlich auch die Möglichkeit, daß Interessenvertreter die Entscheidungsfreiheit in den Institutionen manipulieren wollen.³³¹ Jedoch sind solche Versuche meist »leicht durchschaubar, eine Manipulation entfällt damit«.³³²

Grundsätzlich kann also davon ausgegangen werden, daß Interessenvertreter ihren Rat und ihre Praxiserfahrung gegenüber den EU-Institutionen in den

328 D.h. insbesondere Kommunikationsfähigkeit, Auftreten, Wissen und Sozialkompetenz.

329 Siehe Anhang A 2.

330 Siehe Anhang A 2, A 3, A 4, A 5, B 3, B 5, B 6, B 7, B 8 und B 9.

331 Siehe Anhang A 5, B 5 und B 8.

332 Anhang A 3.

Vordergrund stellen und nicht versuchen, irgendeinen Druck auszuüben. Oder, wie es einer der Befragten formuliert: »Nachdem jede Entscheidung auf der Grundlage der Abwägung aller vorhandenen Informationen getroffen werden sollte, sind (...) alle Zusatzinformationen und Praxiserfahrungen wertvoll und werden auf ihre Objektivität hin beurteilt. Es ist (...) völlig legitim, daß sich direkt von der EU-Gesetzgebung Betroffene frühzeitig äußern und Informationen geben, wie sich europäische Entscheidungen auf die doch große Vielfalt von Unternehmen in den verschiedenen Regionen auswirken können.«³³³

Bezüglich der Frage nach der Qualität der Interessenvertreter ergab sich ein sehr gemischtes Bild. Dieses reicht von »durchweg sehr professionell«³³⁴ bis zu »leider nur befriedigend: (...) befangen in ›Management-Kultur‹, d.h. zu formalistisch, (...) wissenschaftsgläubig«.³³⁵ Überwiegend wird die Qualität als unterschiedlich eingestuft,³³⁶ wobei u.a. Abhängigkeiten von der Nationalität sowie der Firmenstrategie gesehen werden.³³⁷ Ein Proband beziffert seine Differenzierung folgendermaßen: »Reicht von großer Qualität ($\pm 25\%$) über normale/akzeptable (50%) bis hin zu unzureichender Q.«³³⁸ Ein anderer Proband geht ins Detail: »Kom.+Auftreten: gut, manchmal fehlt französisch; Wissen: ausgezeichnet im Fachwissen; Sozialkompetenz: manchmal besteht Tendenz, daß sich immer die gleichen treffen«.³³⁹

Daneben muß dem Interessenvertreter der Organisationsablauf zwischen und innerhalb der betreffenden Institutionen bestens bekannt sein, um sofort den richtigen inter- wie intrainstitutionellen Ansatz für seine Aufgabe wählen zu können, zumal bereits kleine Zeitverluste im konkreten Fall einen entscheidenden und irreversiblen Nachteil, beispielsweise gegenüber Interessenvertretern mit anderen Intentionen, bedeuten können.³⁴⁰

Eine knappe allgemeine Übersicht über die Anforderungen an einen Interessenvertreter hat Klaus Broichhausen bereits 1982 für die Lobbyarbeit in Bonn formuliert. Sie hat bis heute und auch für die EU-Ebene nichts von ihrer Bedeutung verloren. Im folgenden sollen Broichhausens ›20 Spielregeln‹ für den Lobbyisten mit ihren Überschriften kurz referiert werden.³⁴¹

333 Anhang A 4.

334 Ebenda.

335 Anhang B 9.

336 Siehe Anhang A 3, B 3, B 6 und B 8.

337 Siehe Anhang B 8.

338 Anhang A 3.

339 Anhang B 21.

340 Vgl. Anhang B 22.

341 Vgl. Broichhausen, K.: Knigge und Kniffe für die Lobby in Bonn, München 1982, S. 18ff.

- 1) Geben und Nehmen: Interessenvertreter müssen Wissensmittler sein, die auch Wissen mitbringen, wenn sie um Informationen bitten.
- 2) Informationslücken füllen: Die Interessenvertreter müssen sich bemühen, Informationslücken in Politik und Verwaltung durch ihre Wissensmittlung zu schließen.
- 3) Informationsvorsprung schaffen: Interessenvertreter müssen sowohl ihren Auftraggebern als auch ihren Partnern in Administration und Politik zu Informationsvorsprüngen verhelfen.
- 4) Informationswege verkürzen: Interessenvertreter können für Beamte eine große Hilfe sein, indem sie durch ihre Wissensmittlung die verschlungenen behördlichen Kommunikationswege verkürzen.
- 5) Immer präsent sein: Interessenvertreter müssen ständig gegenwärtig sein, damit ihre Partner in Exekutive und Legislative benötigte Informationen von ihnen abrufen können.
- 6) Könner fangen früher an: Interessenvertreter müssen sich frühzeitig Kenntnis über relevante Vorgänge verschaffen und unverzüglich agieren.
- 7) Perfekt und umsichtig: Interessenvertreter müssen nahezu perfekt über die Lage in der Hauptstadt informiert sein.
- 8) Mit Maßen fordern: Interessenvertreter dürfen nicht im Übermaß fordern.
- 9) Vertrauen gewinnen: Ohne Vertrauen ist eine fruchtbare Zusammenarbeit zwischen Interessenvertretern und Behörden nicht möglich.
- 10) Glaubwürdigkeit: Interessenvertreter müssen glaubwürdig sein. Daher sollten sie sich hüten, mit zwei Zungen zu sprechen.
- 11) Nicht mauscheln und mauern: Interessenvertreter dürfen nicht mit Tricks und falschem Spiel arbeiten.
- 12) Klarheit und Offenheit: Die Partner der Interessenvertreter müssen wissen, woran sie sind. Offenheit schafft Vertrauen.
- 13) Selbstsicherheit und Selbstbewußtsein: Um erfolgreich sein zu können, ist ein sicheres Auftreten unerlässlich.
- 14) Sachverstand über alles: Sachkompetenz ist für Interessenvertreter noch wichtiger als persönliches Geschick.
- 15) Prägnant und präzise: Interessenvertreter müssen ihre Anliegen prägnant und präzise formulieren.
- 16) Parteipolitische Neutralität: Wer für sich in Anspruch nimmt, sachliche objektive Informationen zu vermitteln, muß parteipolitisch neutral arbeiten.
- 17) Öffentlich überzeugen: Interessenvertreter brauchen oft die Unterstützung anderer Organisationen und der Medien.
- 18) Die richtigen Leute zusammenbringen: Interessenvertreter müssen die kompetenten Gesprächspartner aus Politik und Wirtschaft zu den bear-

beiteten Problemen kennen und zum richtigen Zeitpunkt zusammenführen können.

- 19) Unauffällig arbeiten: Interessenvertreter müssen unauffällig, gewissermaßen am Rande der hauptstädtischen Szene, arbeiten.
- 20) Sparsam mit Gefälligkeiten: Um nicht in Verruf zu geraten, sollten sich Interessenvertreter mit Geschenken und Gefälligkeiten zurückhalten.

Insgesamt wird in Brüssel ein bedeutend aggressiverer Lobbyismus als vergleichsweise in Bonn betrieben, so daß der betreffende Interessenvertreter unbedingt unter den übrigen hervorragen muß, um übergreifend bekannt zu sein und nicht an der starken Konkurrenz zu scheitern.³⁴² Der Interessenvertreter muß im weitesten Sinne eine Art Botschafter des Unternehmens darstellen. Charmantes Auftreten zusammen mit einer ausreichenden Sachkompetenz ist hier unabdingbar.

Angesichts der Vielzahl von Interessenvertretern in Brüssel und des bereits erwähnten aggressiven Lobbyismus, der dort betrieben wird, haben es insbesondere die Vertreter mittelständischer Unternehmen oftmals sehr schwer, ihre Interessen durchzusetzen. Große Konzerne dagegen sind hier dank ihrer Reputation und volkswirtschaftlichen Bedeutung in einer besseren Situation.³⁴³

Beachtung verdient darüber hinaus aus der Sicht bundesdeutscher Rechtsetzungstradition insbesondere der Umstand, daß in den Brüsseler Behörden bisweilen einige südländische oder angelsächsische Besonderheiten anzutreffen sind, denen der Interessenvertreter mit ausreichender Flexibilität begegnen muß.³⁴⁴

4.1.2. Bewertungsmaßstab

Die exogenen Ziele einer Interessenvertretung sollen nunmehr zu einem branchenneutralen Gesamtmodell zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung hingeführt werden. Die endogenen Ziele sollen aufgrund ihrer bereits dargestellten Einzelfallabhängigkeit vernachlässigt werden.³⁴⁵ Dabei ist es zunächst wichtig, die einzelnen konkreten

342 Der aggressive Lobbyismus äußert sich unter anderem in ›penetrantem‹ Auftreten gegenüber Entscheidungsträgern, z.B. Einladungen auf Mittelmeer-Inseln etc. Siehe Anhang A 3 und B 3.

343 Siehe Aussagen zum Lobbyismus in Brüssel, in: Bayerisches Fernsehen, 17.01.1994, 20.15-21.00 Uhr: Lobbyist in Brüssel.

344 Vgl. Anhang B 18. Vgl. auch Stabenow, M.: Wirtschaftspolitik für Europa, in: FAZ vom 25.08.1997, S. 13.

345 Siehe Kapitel 3.2.1.

Ziele einer effektiven Interessenvertretung vor dem Hintergrund der eben aufgezeigten personenbezogenen Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung in Brüssel zu formulieren. Es kommt hierbei nicht auf die jeweiligen inhaltlichen Ziele an, sondern auf die konkret meßbaren Zielvorgaben, die sich aus dem Zusammenhang der determinierenden Variablen des Organisationsproblems sowie den personenbezogenen Rahmenbedingungen der Interessenvertretung ergeben. In der nachfolgenden Abbildung soll daher eine Konklusion der verschiedenen Anforderungen versucht werden.

Ziel einer effektiven Interessenvertretung muß es sein, daß das Unternehmen durch seinen Interessenvertreter

1. **neben der fortlaufenden** Informationsbeschaffung und Identifikation von Entscheidungsprozessen aufgrund eines allgemeinen Beziehungsgeflechts
2. **im entscheidenden Moment**
3. **schnelle** Kontakte
4. zu dem oder den **zuständigen** Beamten/Abgeordneten bekommt und
5. im Hinblick auf **allgemeine administrative** Angelegenheiten und
6. für **brisante politische** Punkte
7. auf ein **wirkliches** Interesse mit dem Anliegen stößt,
8. bei einer **Vielzahl** von Gremien und Institutionen (EP, GDs der Kommission etc.)
9. mit der **Möglichkeit zum Nachfassen bzw. Nachfragen**
10. auch bei **hohem Zeitdruck** des Beamten oder Abgeordneten.

Abb. 24: Maßstab für eine effektive Interessenvertretung³⁴⁶

Dabei sollen die Punkte 1. bis 6. als Maßstab für eine gute Interessenvertretung gelten. Bei Erreichung der Punkte 7. bis 10. soll von einer sehr guten Interessenvertretung gesprochen werden. Im Rahmen der Empirie wurde die Praxisrelevanz dieser Kriterien durch Führungskräfte aller vier befragten großen deutschen Unternehmen bestätigt.³⁴⁷ Somit kann dieser Maßstab für eine qualitative Evaluierung im Hinblick auf eine Interessenvertretung angewandt werden, um die stukturellen Instrumente zur Erreichung der branchenneutralen exogenen Ziele zu bewerten.

346 Für den intensiven und fruchtbaren Gedankenaustausch bzgl. der Entwicklung dieses Maßstabs dankt der Verfasser Herrn RA Bernd Keßler, Brüssel, sehr herzlich.

347 Hierzu wurde der in Anhang A 10 beigelegte Fragebogen entworfen. Siehe Anhang B 12, B 23, B 24 und B 25. Selbst unter Zusicherung der Anonymität war es nicht ohne weiteres möglich, diese Aussagen zu erhalten. Der Verfasser dankt daher den auskunftgebenden Personen vielmals.

Im nachfolgenden Kapitel sollen die in Kapitel 3.3.5. festgestellten möglichen Kombinationen von strukturellen Interessenvertretungsinstrumenten im Hinblick auf den Maßstab an eine effektive Interessenvertretung bewertet werden.

4.1.3. Bewertung der möglichen Kombinationen von strukturellen Instrumenten und qualitatives Zwischenergebnis

Die möglichen Kombinationen der strukturellen Interessenvertretungsinstrumente werden nun vor dem Hintergrund der Problemstellung, eine effektive strukturelle Interessenvertretung eines Unternehmens bei den Institutionen der EU zu gewährleisten, bewertet. Maßstab hierfür sollen die zuvor aufgezeigten zehn Zielvorgaben sein. Dabei spielen die bereits dargestellten personenbezogenen Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung mit ihren Anforderungen an das jeweilige strukturelle Interessenvertretungsinstrument eine wichtige Rolle. Die Effizienz der einzelnen Strukturierungsvarianten einer Interessenvertretung wird hier noch nicht berücksichtigt.

Es kann grundsätzlich nicht ausgeschlossen werden, daß mit jeder der genannten Varianten im Einzelfall die zehn Zielvorgaben als Maßstab für eine effektive Interessenvertretung erfüllt werden können. Jedoch ist bereits im Hinblick auf die erste Zielvorgabe, die fortlaufende Informationsbeschaffung und Identifikation von Entscheidungsprozessen, festzustellen, daß der Einsatz eines Verbandes, wie in Kapitel 3.3.1.2. dargelegt, zur Deckung des Grundbedarfs an Interessenvertretung insbesondere aufgrund der Breite des verbandlichen Informationsansatzes empfehlenswert ist. Einem Verband dürfte darüber hinaus der Zugang zu den Institutionen der EU in der Regel leichter fallen, da die ›formale Autorität‹³⁴⁸ durch den Verband gegeben ist.³⁴⁹ Daher sind die Varianten zur Strukturierung einer Interessenvertretung, die keinen Einsatz eines Verbandes vorsehen, grundsätzlich weniger gut für eine strukturelle Interessenvertretung geeignet als Varianten, die eine Einbeziehung des Fachverbandes vorsehen. Im Einzelfall können sich hiervon auch Ausnahmen ergeben. Dies insbesondere dann, wenn die Heterogenität der Mitgliederinteressen in einem Verband sehr groß ist. Im Hinblick auf die Erarbeitung eines branchenneutralen Gesamtmodells zur

348 Der Ausdruck ›formale Autorität‹ ist eine Begriffschöpfung des Verfassers. Mit ›formaler Autorität‹ soll diejenige Autorität bezeichnet werden, mit der die handelnden Personen durch die von ihnen vertretenen Organisationen beliehen werden und die kraft dieser Beleihung besteht.

349 Einschränkungen können sich jedoch bei kleinen und unbedeutenderen Verbänden ergeben. Siehe Kapitel 3.3.1.

Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung können allerdings die Varianten, die keinen Verbandseinsatz beinhalten, grundsätzlich ausgeschlossen werden.

Ein Verband gewährleistet jedoch in der Regel nur selten schnelle Kontakte zu Entscheidungsträgern, da aufgrund der Verschiedenheit der Mitgliedsunternehmen oftmals Informationen erst aufbereitet werden müssen, um sie diesen zuzuleiten. Diese Verlangsamung des Informationsflusses bedeutet im Hinblick auf Allain-Duprés Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ einen schwerwiegenden Nachteil im Hinblick auf die Minimierung des Zeitfaktors t . Darüber hinaus ist der nationale wie europäische Fachverband in der Regel nicht unternehmensspezifisch ausgerichtet. Dies bedeutet, daß er individuellen Anforderungen eines Unternehmens an eine Interessenvertretung bei den Institutionen der EU oftmals schon der anderen Mitglieder wegen nicht gerecht werden kann, die andere Intentionen verfolgen. Die Ungebundenheit des Verbandes an Weisungen des Unternehmens kann besonders hinsichtlich der Zielvorgaben zwei bis zehn einen Nachteil des Verbandes gegenüber den weisungsgebundenen Interessenvertretungsinstrumenten bedeuten. Daher ist für eine strukturelle Interessenvertretung eines Unternehmens bei den Institutionen der EU die erste Variante, die ausschließlich den Einsatz des Fachverbandes bzw. der Fachverbände vorsieht, ineffizient.

Die verbleibenden Varianten Verband und Unternehmensrepräsentanz, Verband und externer Dienstleister sowie Verband, Unternehmensrepräsentanz und externer Dienstleister stellen somit aufgrund der Kombination weisungsgebundener und weisungsungebundener Interessenvertretungsinstrumente im ausschließlichen Hinblick auf die Effektivität einer strukturellen Interessenvertretung geeignete Strukturierungsvarianten dar, die nun einer quantitativen Evaluierung unterzogen und damit in den für die unternehmerische Praxis relevanten Bereich übertragen werden sollen. Diese Varianten sind grundsätzlich in der Lage, ein wirkliches Interesse für das von ihnen vertretene Anliegen bei einer Vielzahl von Institutionen zu finden und dort eine Möglichkeit zum Nachfassen bzw. Nachfragen selbst bei hohem Zeitdruck des Beamten oder Abgeordneten zu erhalten. Diese Varianten erfüllen damit grundsätzlich die Zielvorgaben an eine sehr gute Interessenvertretung.

4.2. Quantitative Evaluierung

4.2.1. Kosten für einen Verband

Insbesondere vor dem Hintergrund des qualitativen Zwischenergebnisses,³⁵⁰ das als effektive Varianten für die Strukturierung einer Interessenvertretung nur solche vorschlägt, die eine Einbeziehung der branchenspezifischen Verbände³⁵¹ als Deckung für den Grundbedarf an Interessenvertretung vorsehen, liegt es nahe, die Kosten für den Verbandseinsatz zu ermitteln. Hierzu konnten den im Rahmen der Arbeit durchgeführten empirischen Erhebungen nur näherungsweise Angaben entnommen werden, da nur wenige exakte Angaben von den befragten Unternehmen gemacht wurden. Eines der vier Unternehmen war überhaupt nicht bereit, entsprechende Auskünfte zu erteilen. Die befragten Verbände³⁵² selbst gaben keinerlei Antwort auf diese Frage.³⁵³

Daher sollen an dieser Stelle lediglich einige herausragende Beispiele genannt werden. So gab ein Vorstandsmitglied eines großen Unternehmens unter Wahrung der Anonymität an, sein Unternehmen wende jährlich ca. 20 Millionen DM für die Arbeit des deutschen Verbandes auf. Im selben Zusammenhang bemerkte er jedoch, die Effizienz des Verbandes in punkto Europa könne deutlich verbessert werden.³⁵⁴ In einem persönlichen Gespräch mit dem Verfasser begründete er die Bereitschaft zu dieser hohen Beitragsleistung mit unternehmenspolitischen Notwendigkeiten. Ein Unternehmen aus der Energiewirtschaft gab an, jährlich ca. DM 500.000 in die Verbandsarbeit zu investieren.³⁵⁵ Ein Versicherungsunternehmen sprach von jährlichen Aufwendungen in Höhe von ca. DM 40.000.³⁵⁶

Diese Äußerungen könnten einen Hinweis auf einen vorhandenen Überprüfungsbedarf des Kosten-Nutzen-Verhältnisses der Arbeit der Verbände in Brüssel geben. Darüber hinaus machen sie deutlich, daß die Ermittlung einheitlicher Kosten für den Verbandseinsatz im Hinblick auf die empirische Basis dieser Arbeit grundsätzlich nicht möglich ist. Die teilweise enorme Spannweite dieser Kosten in Abhängigkeit von der betreffenden Branche,

350 Vgl. Kapitel 4.1.3.

351 Es können auch branchenneutrale Verbände eingesetzt werden, siehe beispielsweise Kapitel 3.3.1.4. Es ist jedoch anzunehmen, daß auf einen Einsatz der branchenspezifischen Verbände auch in diesem Fall aufgrund ihres Spezialisierungsvorteils nicht verzichtet werden wird.

352 Dies waren der GdV, der BGW sowie der VdTÜV. Der verwendete Fragebogen ist in Anhang A 11 abgedruckt.

353 Siehe Anhang A 12, B 26 und B 27.

354 Vgl. Anhang B 23.

355 Vgl. Anhang B 12.

356 Siehe Anhang B 25.

der Größe des Unternehmens, sowie weiterer Faktoren läßt lediglich eine einzelfallorientierte Evaluierung sinnvoll erscheinen. Im Rahmen dieser Arbeit, insbesondere im Hinblick auf die Erarbeitung eines branchenneutralen Gesamtmodells für die Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung, soll daher auf die Einbeziehung der Verbandskosten in die quantitative Evaluierung der qualitativ in Frage kommenden Varianten verzichtet werden. Dies ist möglich, da das qualitative Zwischenergebnis ausschließlich Varianten unter Einbeziehung der jeweiligen Verbände vorschlägt, so daß die Kosten für den individuell relevanten Verband bzw. die Verbände jeweils branchenabhängig zu den Kosten der gewählten Variante a posteriori hinzuaddiert werden müssen. Sie können somit bei einem quantitativen Vergleich unberücksichtigt bleiben.

4.2.2. Vollkostenrechnung einer Unternehmensrepräsentanz in Brüssel

Die Kosten für die Realisierung einer Interessenvertretung unterscheiden sich nach Art und Umfang der gestellten Aufgaben sowie den gewählten strukturellen und prozessualen Instrumenten. Grundsätzlich ist festzustellen, daß es auf dem Feld der Interessenvertretung keine einheitliche Gehaltsstruktur gibt. Schließlich zeichnet sich die Qualität einer Interessenvertretung insbesondere durch die Verbindungen und Zugänge zu den verschiedenen Stellen der Exekutive und Legislative aus. Dabei wird ein Interessenvertreter umso kostenintensiver für das Unternehmen sein, je mehr Kontakte er unterhält. In Bezug auf die für die Mitarbeiter der Repräsentanz anfallenden jährlichen Personalkosten wurden von den im Rahmen der Empirie befragten Unternehmen durchweg keinerlei Angaben gemacht.³⁵⁷ Aus diesem Grund soll versucht werden, die Personalkosten einer Brüsseler Unternehmensrepräsentanz ausgehend von den Gehältern der Beamten und öffentlich Bediensteten in Brüssel näherungsweise zu ermitteln. Ein solcher Ansatz ist legitim, zumal eine Betrachtung der institutionellen Herkunft der Brüsseler Interessenvertreter nicht wenige ehemalige Mitarbeiter von Länderbüros, als auch frühere Bundesbeamte und Beamte der EU-Kommission ausweist.³⁵⁸ Dabei muß auf die große Spannweite der Gehälter dieser Führungskräfte, die sich in erster Linie in Abhängigkeit von den jeweiligen Gegebenheiten des Einzelfalles sowie aus persönlichen Gründen ergibt, ausdrücklich hingewiesen werden.

357 Es wurden sechs Unternehmen, die Repräsentanzen in Brüssel unterhalten, befragt. Davon antworteten nur drei Unternehmen. Der verwendete Fragebogen ist in Anhang A 13 beigefügt. Siehe Anhang A 14, B 28 und B 29.

358 Vgl. Anhang B 30.

In der nachfolgenden Tabelle werden einige ausgewählte Besoldungsgruppen von Beamten und Arbeitnehmern sowohl der EU-Institutionen als auch des Bundes bei den EU-Institutionen verglichen.

Besoldungsgruppe	EG-Bedienstete (Dienstort Brüssel)		Bundesbeamte		Arbeitnehmer		Auslandsbesoldung (Dienstort Brüssel)	
	brutto	netto	brutto	netto	brutto	netto	brutto	netto
A1 (EG)	32.671	23.230						
B9 (Beamte)	(673.622 bfrs.)	(478.968 bfrs.)	17.034	12.099			23.302	18.352
AT B 9 (Arbeitn.)					(ggf. wie Beamte)			
A2(EG)	29.542	21.365						
B6(Beamte)	(609.123 bfrs.)	(440.508 bfrs.)	14.993	10.769			20.467	16.576
AT B 6 (Arbeitn.)					(ggf. wie Beamte)			
A4(EG)	22.491	17.160						
A16(Beamte)	(463.730 bfrs.)	(353.816 bfrs.)	11.470	8.946			16.797	14.147
BAT I (Arbeitn.)					11.504	7.830	16.928	12.904
B1(EG)	16.177	13.270						
A13(Beamte,g.D.)	(333.543 bfrs.)	(273.610 bfrs.)	8.470	7.036			12.890	11.226
BAT IIa (Arbeitn.)					8.537	6.060	13.056	10.364
C1(EG)	10.000	8.726						
A9(Beamte,m.D.)	(206.196 bfrs.)	(179.909 bfrs.)	5.741	5.202			9.040	8.219
BAT Vb (Arbeitn.)					5.804	4.581	9.202	7.725
D1(EG)	8.014	7.125						
A5(Beamte,e.D.)	(165.227 bfrs.)	(146.884 bfrs.)	4.444	4.316			7.364	6.944
BAT VIII (Arbeitn.)					4.331	3.014	7.420	6.559

Stand: April 1997

Abb. 25: Ausgewählte Besoldungsgruppen von Beamten und Arbeitnehmern der EU und im Dienst des Bundes bei der EU Beschäftigten³⁵⁹

Die Angaben in dieser Tabelle erfolgen sowohl in DM als auch in belgischen Francs.³⁶⁰ Diese Zahlen lassen eine insbesondere in den oberen Besoldungsgruppen signifikant höhere Besoldung der direkt bei der EU Beschäftigten gegenüber den Bundesbediensteten auf EU-Ebene deutlich werden. Dies hat auch Auswirkungen auf die Entlohnung der Mitarbeiter einer Brüsseler Unternehmensrepräsentanz. Als geeignete Büroleiter und Mitarbeiter kommen neben ehemaligen Abgeordneten des EP insbesondere führende Persönlichkeiten aus anderen EU-Institutionen oder aus in Brüssel tä-

359 Quelle: Antwort des Staatssekretärs des Auswärtigen Amts, Dr. v. Ploetz (BT-Drs. 13/7624), auf eine kleine Anfrage des Abgeordneten Dietmar Schütz u.a. und der Fraktion der SPD (BT-Drs. 13/7449), beigefügt als Anhang A 15.

360 Weitere Anmerkungen zu dieser Tabelle können ebenfalls dem Anhang A 15 entnommen werden.

tigen nationalen Institutionen in Frage, die infolge ihrer meist langjährigen Tätigkeiten über ein weitreichendes und interinstitutionelles Beziehungsgeflecht sowie große Detailkenntnis hinsichtlich der intrainstitutionellen Verwaltungs- und Organisationsabläufe verfügen.³⁶¹ Ein ehemaliger Beamter einer EU-Institution, der während seiner Tätigkeit für die öffentliche Hand großzügiger entlohnt worden ist als etwa ein auslandsbediensteter Bundesbeamter, wird wahrscheinlich an die Höhe seines Gehalts für seine Unternehmenstätigkeiten höhere Ansprüche stellen als letzterer.

Da davon ausgegangen werden kann, daß solche erfahrenen Personen über lange Jahre hinweg in einer EU-Institution bzw. einer nationalen Institution bei der EU tätig waren und einer der oberen Besoldungsgruppen angehörten, werden als Grundlage für den Personalkostenansatz einer Unternehmensrepräsentanz die oberen Besoldungsgruppen aus obiger Tabelle herangezogen werden können. Eine genaue Bestimmung der jährlichen Personalkosten kann aufgrund der Abhängigkeit vom jeweiligen Einzelfall, etwa der Anzahl und der Qualifikation der jeweiligen Mitarbeiter, im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht durchgeführt werden. Daher soll im folgenden lediglich eine kurze Beispielrechnung für eine Unternehmensrepräsentanz mit einem Leiter, zwei Referenten sowie einer Sekretärin einen Eindruck von einem möglichen jährlichen Personalkostenansatz vermitteln.³⁶²

Da aus der Sicht des Unternehmens das Bruttogehalt zuzüglich der vom Unternehmen zu entrichtenden Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung interessant ist, soll zunächst ein Brutto-Durchschnittswert aus den Gehältern der EU- sowie der auslandsbesoldeten Bundesbeamten ermittelt werden. Dieser beträgt für den Leiter der Repräsentanz ca. DM 24.000 pro Monat.³⁶³ Es darf jedoch nicht unberücksichtigt bleiben, daß den Beamten zuzüglich zu den genannten Bezügen erhebliche Vergünstigungen, beispielsweise erhebliche Steuererleichterungen, dies insbesondere bei den EU-Beamten, sowie Sicherheiten, beispielsweise Anstellung auf Lebenszeit und eine überdurchschnittlich gute Altersversorgung, vom Staat gewährt werden. Viele entsprechend erfahrenen und mit einem guten Beziehungsgeflecht ausgestatteten Beamten werden sich darüber hinaus naturgemäß in einem Alter befinden, in dem sie eine Familie oder andere soziale

361 Siehe Kapitel 3.3.2.

362 Dieser Personalbedarf wurde als Durchschnittswert aus den drei Antworten der befragten Unternehmensrepräsentanzen in Brüssel ermittelt. Siehe Anhang A 14, B 28 und B 29.

363 Dieser Betrag errechnet sich wie folgt: Das brutto Durchschnittsgehalt der auf tausend abgerundeten Gehälter der Besoldungsgruppen A1 (EG) bis A4 (EG) $([32.000+29.000+22.000]:3\approx 28.000 \text{ DM})$ sowie das brutto Durchschnittsgehalt der auf tausend abgerundeten Gehälter der entsprechenden Besoldungsgruppen der in Brüssel bediensteten Bundesbeamten $([23.000+20.000+16.000]:3\approx 20.000 \text{ DM})$ ergibt im Durchschnitt $(28.000+20.000):2=24.000 \text{ DM}$.

Verpflichtungen begründet haben. Um dann ihre sichere und sehr gut bezahlte Stellung im Staatsdienst für eine Unternehmenstätigkeit aufzugeben, bedarf es eines attraktiven Ausgleichs zu den vom Staat erbrachten Leistungen.³⁶⁴ Dieser Ausgleich soll im weiteren als Sicherheitszuschlag bezeichnet werden. Für die Form des Sicherheitszuschlags sind grundsätzlich zwei Modelle denkbar: Entweder die Zahlung einer in der Regel wohl relativ hohen einmaligen Prämie bei Eintritt des bisherigen Beamten in ein entsprechendes Vertragsverhältnis mit dem Unternehmen oder ein adäquater Aufschlag auf das ermittelte monatliche Durchschnittsgehalt der relevanten Besoldungsgruppen. Die zuletzt dargestellte Variante erscheint dabei vorzugswürdig, zumal eine dauerhafte Motivation und ein längerfristiges Engagement des Mitarbeiters, die aus Sicht des Unternehmens wünschenswert sind, bei einer Bezahlung gewissermaßen im voraus durch eine einmalige Prämie bezweifelt werden dürfen. Die Höhe des Sicherheitszuschlags ist wiederum von zahlreichen Faktoren abhängig. Neben den jeweiligen Umständen des Einzelfalles sowie den persönlichen Gegebenheiten des betreffenden Beamten können hier die Dauer des Vertragsverhältnisses zwischen dem Unternehmen und dem Büroleiter, eine eventuelle Altersvorsorge durch das Unternehmen sowie sonstige Vergünstigungen eine Rolle spielen, wobei diese Aufzählung nicht als abschließend verstanden werden darf. Unter Berücksichtigung dieser Umstände kann durchaus eine Höherbezahlung gegenüber dem durchschnittlichen Beamtengehalt von zwischen 10 und 50 Prozent angenommen werden. Daher soll in der vorliegenden Arbeit von einer Höherbezahlung von 30 Prozent ausgegangen werden. Zuzüglich der Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung kann daher mit einem monatlichen Aufwand von geschätzt ca. DM 35.000 gerechnet werden.³⁶⁵ Für die beiden Referenten, die den Leiter bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen, wird jeweils ein monatlicher Aufwand in Höhe der Hälfte der für den Leiter der Repräsentanz anfallenden Kosten angenommen.³⁶⁶ Bei zwei Referenten ergibt dies ebenfalls einen monatlichen Betrag von ca. DM

364 Es ist selbstverständlich nicht unbedingt erforderlich, die Beamtenstellung gänzlich aufzugeben. Auch eine Beurlaubung für mehrere Jahre ist denkbar. In diesem Fall entstehen dem Beamten keine direkten finanziellen Nachteile, zumal er in der Regel in den Dienstalterstufen weiterbefördert wird und nach der Beurlaubung in der bis dahin erreichten Besoldungsgruppe wieder in den öffentlichen Dienst einsteigen kann. Jedoch ist zu erwarten, daß er nach einer mehrjährigen Pause nicht mehr in einer bedeutenden Abteilung oder Schlüsselfunktion eingesetzt werden wird, da für diese Posten dann erfahrener bzw. »behördenreuer« Beamten zur Verfügung stehen. Dieser faktische Karriereknick wird ebenfalls eines finanziellen Ausgleichs durch das Unternehmen bedürfen.

365 Der Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung entspricht ungefähr 20% des Bruttogehalts; vgl. Anhang A 16.

366 Dies entspricht in etwa dem Gehalt eines auslandsbesoldeten deutschen Beamten der Besoldungsgruppe A13 zuzüglich Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung.

35.000. Der Aufwand für eine qualifizierte Sekretärin in Brüssel wird auf monatlich DM 6.000 geschätzt. Damit ergibt sich in dieser Beispielsrechnung bei Zugrundelegung der Zahlung von zwölf Monatsgehältern ein Personalkostenansatz von ca. DM 912.000.

Ebenso wie die Angaben zu den jährlichen Personalkosten waren die durchschnittlichen Sachkosten eines Unternehmensbüros in Brüssel empirisch kaum validierbar. Wenngleich es möglich war, Daten über die ungefähre Anzahl der Mitarbeiter und die räumliche Größe einiger Unternehmensrepräsentanzen zu erlangen, gab keines der drei antwortenden Unternehmen auch nur näherungsweise seine jährlichen Sachkosten für das Büro an.³⁶⁷

Es steht fest, daß die Ermittlung der anfallenden Sachkosten eines Brüsseler Büros nur im konkreten Fall erfolgen kann. Dies sollen einige beispielhaft ausgewählte Kostenfaktoren verdeutlichen: Bei der jährlichen Miete ergeben sich je nach Lage des Objekts, etwa inmitten des Behördenviertels oder aber am Stadtrand, erhebliche Unterschiede. Bei der Büroausstattung kann das Unternehmen beispielsweise Telefonapparate, Telefax- und Fotokopiergeräte namhafter Hersteller oder aber Geräte eines Billiganbieters kaufen. Denkbar ist auch, diese Geräte überhaupt nicht zu kaufen, sondern sie bei einem Büroservice anzumieten. Es besteht also hinsichtlich der Sachkosten eine enorme Kostenspanne. Es kann deshalb lediglich ein approximativer Sachkostenansatz zugrunde gelegt werden, um die Kosten für ein durchschnittlich ausgestattetes Büro in mittlerer Lage in der Brüsseler Innenstadt zu ermitteln. Als Raumbedarf eines Büros mit vier beschäftigten Personen werden ca. 100m² angenommen.³⁶⁸ Auch die übrigen Kosten, etwa für die Ausstattung mit Büromöbeln und technischen Geräten, sind für eine Repräsentanz mit vier Beschäftigten ausgelegt.³⁶⁹ Es kann ein jährlicher Sachkostenansatz von ca. DM 230.000 angenommen werden. Damit ergibt sich in der hier beispielhaft durchgeführten Rechnung für eine Brüsseler Unternehmensrepräsentanz ein jährlicher Gesamtkostenansatz von ca. DM 1.130.000.

4.2.3. *Vollkostenrechnung eines externen Dienstleisters*

Die für den Einsatz eines externen Dienstleisters anfallenden Kosten richten sich in der Regel nach seiner Qualität, nach Art und Umfang seines Arbeitsbeziehungsgeflechts, sowie der jeweiligen Aufgabenstellung, hier ins-

367 Die Befragung wurde anhand des bereits erwähnten Fragebogens in Anhang A 13 durchgeführt. Siehe Anhang A 14, B 28 und B 29.

368 Dieser Wert wurde als Durchschnitt aus den Angaben in Anhang A 14, B 28 und B 29 gebildet.

369 Die einzelnen Sachkosten können Anhang A 17 entnommen werden.

besondere nach dem Schwierigkeitsgrad und einer eventuellen zeitlichen Vorgabe zur Zielerreichung. Weitere Kostenfaktoren³⁷⁰ können zu diesen noch hinzutreten. Ein einheitlicher Kostenansatz ist folglich auch für den Einsatz eines externen Dienstleisters nicht erstellbar. Daher wird zur quantitativen Evaluierung der Vollkostenrechnung eines externen Dienstleisters eine aktuelle Erhebung über die Tagessätze bedeutender Unternehmensberatungen,³⁷¹ die als Maßstab für den Kostenansatz eines externen Dienstleisters in Frage kommen, zugrunde gelegt und daraus ein Durchschnittswert ermittelt.

Hierzu gibt nachfolgende Tabelle eine Übersicht:³⁷²

Firma	Position	Tageshonorar in DM
McKinsey	Director	10.000 mindestens
	Principal	7.000 mindestens
	Consultant	3.500 bis 6.000
	Associate	3.500
Roland Berger	Senior Partner	10.000
	Vice President	8.000 bis 9.000
	Manager	5.500 bis 7.000
	Project Manager	4.000 bis 5.000
	Consultant	3.000 bis 3.800
Arthur D. Little	Associate	2.200 bis 2.800
	Senior Partner	10.000 bis 12.000
	Manager	8.000 bis 10.000
	Project Manager	3.600 bis 4.000
Boston Consulting Group	Business Analyst	2.000
	Senior Partner	10.000 mindestens
	Vice President	8.000 10.000
	Manager	5.000 bis 7.000
	Project Manager	4.000 bis 5.000
	Consultant	3.000 bis 4.000
	Associate	2.500 bis 3.000

Abb. 26: Tagessätze einiger bedeutender Unternehmensberatungen

370 Beispielsweise, ob der Dienstleister im Rahmen einer ›only one interest‹-Vereinbarung für das Unternehmen tätig wird. Diese Möglichkeit wird später noch erläutert werden.

371 Diese Unternehmensberatungen sind teilweise auch als Interessenvertreter tätig.

372 Vgl. o.V.: Ein Tag Henzler ab 10 000 Mark, in: Wirtschaftswoche vom 23.05.1996, S. 12.

Es ist zu berücksichtigen, daß in diesen Tagessätzen sämtliche anfallenden Sach- und Personalkosten des externen Dienstleisters bereits inbegriffen sind. Lediglich Spesen wie etwa Reise- und Übernachtungskosten, Kosten für Tagungen und Veranstaltungen sowie weitere Ausgaben, etwa für Einladungen und Geschenke, fallen ebenso wie bei einer Unternehmensrepräsentanz an und treten zu diesen Beträgen noch hinzu. Für die in dieser Arbeit durchgeführte Rechnung wird die Höhe dieser Spesen als identisch mit den entsprechenden für eine Unternehmensrepräsentanz anfallenden Kosten angenommen.³⁷³ Da der externe Dienstleister in der Regel projektbezogen bzw. nach Bedarf für das Unternehmen tätig wird, sind die für ihn anfallenden durchschnittlichen Kosten je nach der Bedarfslage des Auftraggebers zu berechnen. Es ist jedoch auch möglich, daß der regelmäßig oder über einen längeren Zeitraum³⁷⁴ hinweg für ein Unternehmen tätige, also strukturell eingesetzte, Dienstleister ein Grundhonorar berechnet, zu dem zusätzlich der geleistete Arbeitsaufwand zu honorieren ist. Hierfür wird jedoch ein niedrigerer Stundensatz anfallen, da die grundsätzlich in Stundenhonoraren mitenthaltenen Sach- und Personalkosten des Dienstleisters durch das Grundhonorar bereits pauschal zumindest partiell vergütet sind. Daran wird auch bereits das Unternehmen, das den externen Dienstleister als strukturelles Instrument seiner Interessenvertretung einsetzen will, Interesse haben. Denn dadurch können die Kosten für die Deckung des individuellen Bedarfs leichter vorhergesehen werden. Bei hohem Interessenvertretungsbedarf des Unternehmens wird eine Honorarvereinbarung mit Grundhonorar und niedrigeren Stundensätzen in der Regel vorzugswürdig sein. Die Höhe des Grundhonorars wird in jedem Einzelfall zwischen den Vertragspartnern vereinbart, weshalb keine allgemeingültigen Aussagen hierzu getroffen werden können. Seiner herausragenden Praxisrelevanz wegen soll jedoch als ein möglicher Kostenfaktor des Grundhonorars die bereits genannte ›only one interest‹-Tätigkeit des Dienstleisters erwähnt werden. Hierbei wird der Dienstleister exklusiv für das Unternehmen tätig und läßt sich dies regelmäßig entsprechend hoch vergüten. Der punktuell tätige externe Dienstleister stellt seinem Kunden in der Regel ausschließlich die tatsächlich aufgewendete Arbeitszeit in Rechnung. Dies kann von wenigen Stunden in der Woche oder gar im Monat bis zu einer faktischen Vollbeschäftigung, etwa bei schwierigen oder umfangreichen Projekten, reichen.

Ebenso wie bei der Ermittlung der Vollkostenrechnung einer Unternehmensrepräsentanz soll dieses Kapitel mit einem Beispiel für die mögliche Vollkostenrechnung eines externen Dienstleisters abschließen, die einen Eindruck von den möglichen Kosten dieser Variante der Strukturierung ei-

373 Dies sind in der vorliegenden Rechnung DM 84.000 pro Jahr, siehe Anhang A 17.

374 Dies kann etwa bei einem kontinuierlichen Rechtsetzungsmonitoring der Fall sein.

ner Interessenvertretung geben soll.³⁷⁵ Aufgrund von Erfahrungswerten³⁷⁶ wird ein durchschnittlicher Einsatz eines strukturell eingesetzten Dienstleisters von ca. 80 Stunden im Monat, also 960 Stunden im Jahr angenommen. Als durchschnittlicher Stundensatz werden DM 600,-³⁷⁷ in einem Ansatz ohne Grundhonorar sowie ohne ›only one interest‹-Vertretung berechnet. Daraus ergibt sich für den Einsatz eines externen Dienstleisters ein Kostenansatz von jährlich ca. DM 576.000 zuzüglich Spesen wie dargestellt in Höhe von DM 84.000, also insgesamt DM 660.000.

4.2.4. Ergebnis

Es soll nun der Versuch unternommen werden, die im qualitativen Zwischenergebnis³⁷⁸ ermittelten drei relevanten Strukturierungsvarianten Verband und Unternehmensrepräsentanz, Verband und externer Dienstleister sowie Verband, Unternehmensrepräsentanz und externer Dienstleister quantitativ zu evaluieren. Hierbei sind grundsätzlich folgende zwei Kriterien entscheidungsrelevant: Zunächst sind im Hinblick auf die Erarbeitung eines branchenneutralen Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung die Kosten der jeweiligen Varianten zu betrachten. Anschließend muß den situativen Parametern, denen das branchenneutrale Gesamtmodell aus der Natur der Sache heraus jedoch keine Rechnung tragen kann, Beachtung geschenkt werden. Entsprechend dieser Vorgehensweise sollen nun die Kosten der drei genannten Varianten gegenübergestellt werden.

Wie in Kapitel 4.2.1. ausgeführt, kann auf die Einbeziehung der in der Regel branchenspezifisch anfallenden Kosten für den Einsatz von Verbänden im Interesse der Entwicklung eines branchenneutralen Gesamtmodells zur Strukturierung einer Interessenvertretung verzichtet werden. Grundsätzlich kann festgehalten werden, daß die Kosten für den in allen drei Varianten aus Gründen der Breite des Informationsansatzes sowie der Deckung des Grundbedarfs an Interessenvertretung unabdingbar einzusetzenden Verband so niedrig wie möglich gehalten werden sollten, damit ein eventueller Einsatz einer Unternehmensrepräsentanz oder eines externen Dienstleisters

375 Siehe Kapitel 4.2.2.

376 Vgl. Anhang B 31.

377 Dieser Wert ergibt sich durch Approximation an den Durchschnittswert aus den jeweiligen durchschnittlichen Stundensätzen der in obiger Tabelle verglichenen Unternehmensberater bei Annahme einer Tagesarbeitsleistung von zehn Stunden. Der Durchschnittswert wird verwendet, weil beim externen Dienstleister Mitarbeiter unterschiedlichen ›Ranges‹ tätig sein und damit unterschiedliche Kosten für den Kunden fällig werden können. Vgl. Anhang B 31.

378 Siehe Kapitel 4.1.3.

ausreichend finanziert werden kann. Auf die in Kapitel 3.3. behandelten Vor- und Nachteile aktiver weisungsgebundener Interessenvertretungsinstrumente wie der Unternehmensrepräsentanz oder des externen Dienstleisters sowie des Verbandes als in der Regel passivem weisungsungebundenem Instrument der Interessenvertretung, die eine Notwendigkeit des parallelen Einsatzes sowohl der einen als auch der anderen nahelegen, wird noch einmal ausdrücklich hingewiesen.³⁷⁹

Damit sind die jährlichen Vollkosten der Varianten Verband und Unternehmensrepräsentanz sowie Verband und externer Dienstleister anhand von Beispielsrechnungen dargestellt worden. Daraus ergab sich grundsätzlich ein niedrigerer Kostenansatz beim Einsatz eines externen Dienstleisters als bei Einrichtung einer Unternehmensrepräsentanz. Für die Variante Verband, Unternehmensrepräsentanz und externer Dienstleister kann sicherlich angenommen werden, daß sie als Vereinigungsmenge der beiden anderen Varianten dem Unternehmen höhere Kosten verursacht, als die vorgenannten. Dies kann grundsätzlich betriebswirtschaftlich gerechtfertigt sein, wenn diese Variante den unternehmerischen Grenznutzen durch die Interessenvertretung in entsprechender Weise erhöht. Dies ist möglich, wenn die Schnittmenge der beiden strukturellen Interessenvertretungsinstrumente Unternehmensrepräsentanz und externer Dienstleister hinsichtlich ihrer jeweiligen Möglichkeiten der Interessenvertretung möglichst gering ist. Davon ist jedoch aufgrund der Tatsache, daß es sich bei beiden dieser Instrumente um weisungsgebundene handelt, sowie der dargestellten oftmals grundsätzlich gleichartigen institutionellen Herkunft der in den jeweiligen Varianten handelnden Personen grundsätzlich nicht auszugehen. Die Schnittmenge beider Varianten kann vielmehr aus diesen Gründen relativ groß sein.

Ob die Variante Verband, Unternehmensrepräsentanz und externer Dienstleister für eine strukturelle Interessenvertretung sinnvoll ist, hängt folglich vom zweiten Entscheidungskriterium, den situativen Parametern, ab. Im Einzelfall, insbesondere, wenn nur eine kleine Schnittmenge der Möglichkeiten von Unternehmensrepräsentanz und externem Dienstleister gegeben ist, kann dies der Fall sein.

379 Siehe Kapitel 3.3.

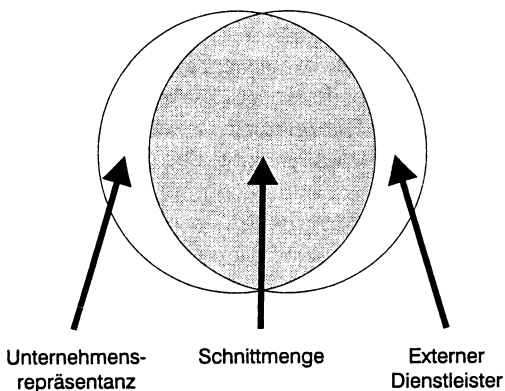


Abb. 27: Wahrscheinliche Schnittmenge der Möglichkeiten einer Interessenvertretung bei gleichzeitigem Einsatz der weisungsgebundenen strukturellen Interessenvertretungsinstrumente Unternehmensrepräsentanz sowie externer Dienstleister

Für die Entwicklung eines branchenneutralen Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung eines Unternehmens bei den Institutionen der EU, die das Ziel der vorliegenden Arbeit darstellt, erscheinen nach der quantitativen Evaluierung grundsätzlich nur die Varianten Verband und Unternehmensrepräsentanz sowie Verband und externer Dienstleister relevant.

4.3. Vorschlag eines Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung

Nachdem in den vorangegangenen Kapiteln dieser Arbeit die Interessenvertretung als Organisationsproblem gefaßt worden ist und die drei determinierenden Variablen des Organisationsproblems Institutionen, Ziele und Instrumente eingehend erörtert worden sind, ist es durch die qualitative und quantitative Evaluierung der herausgearbeiteten Varianten einer Interessenvertretung möglich, einen ganzheitlichen Ansatz zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung darzustellen.

Dieser Ansatz wird in Abb. 28 in Form eines branchenneutralen Gesamtmodells aufgezeigt und anschließend um einen Leitfaden zur Strukturierung einer unternehmensindividuellen Interessenvertretung ergänzt. Der Anspruch des Gesamtmodells besteht darin, in Verbindung mit dem Leitfa-

den einem Unternehmen die Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung zu ermöglichen. Diese Praxisbezogenheit bedingt grundsätzlich den organisationswissenschaftlichen Ansatz mit den drei determinierenden Variablen Institutionen, Ziele und Instrumente, da die Aufgabenstellung in einem Unternehmen stets darauf gerichtet sein wird, festzustellen, mit welchen Instrumenten bei den Institutionen ein bestimmtes Ziel erreicht werden kann.

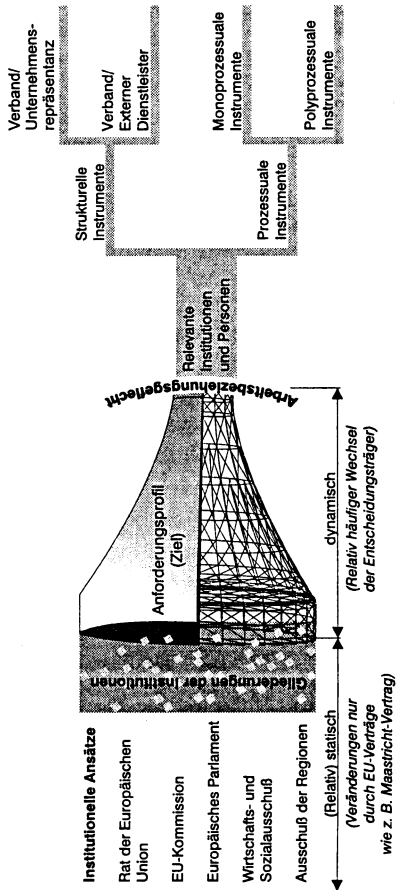


Abb. 28: Gesamtmodell zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung

Als institutionelle Ansätze kommen, wie in Kapitel 2.2.2. dargestellt, der Rat der EU, die EU-Kommission, das EP, sowie der WSA und der AdR in Betracht. Je nach Branche und damit Unternehmenstätigkeit ergibt sich für das Unternehmen ein individuelles Anforderungsprofil (Ziel) an eine Interessenvertretung. Dabei wird im Rahmen eines a priori durchzuführenden Selektionsprozesses aus allen theoretisch möglichen institutionellen Ansätzen ein grundsätzliches strukturelles Spektrum aller für das Unternehmen relevanten institutionellen Ansätze herausgearbeitet. Dabei ist bereits die Struktur der jeweiligen Institutionen, beispielsweise die Gliederung der GDs in Direktionen und Referate, zu berücksichtigen, um die relevanten Entscheidungsträger ermitteln zu können. Ein Unternehmen muß, bevor es sich mit den strukturellen und prozessualen Instrumenten für die Zielerreichung beschäftigt, diese grundsätzlich notwendige Analyse der Gliederungen der Institutionen durchführen.

Besonders hervorzuheben ist dabei nochmals, daß die relevanten Institutionen durch die jeweils handelnden Personen repräsentiert werden. Hierdurch wird das persönliche Element der Interessenvertretung, auf das insbesondere in Kapitel 4.1.1. Bezug genommen wurde, evident. Führt die Herausarbeitung des individuellen strukturellen Spektrums zu der Erkenntnis, daß ein persönlicher Kontakt zu einem Vertreter einer der relevanten Institutionen nicht vorhanden ist, stellt sich die Frage, durch welche strukturellen Instrumente neben der kontinuierlichen Betreuung der bereits bestehenden Arbeitsbeziehungen die eben angesprochenen noch nicht vorhandenen Beziehungen aufgebaut und gepflegt werden können. Mit der Wahl des geeigneten strukturellen Instruments³⁸⁰ muß das erforderliche Arbeitsbeziehungsgeflecht in kürzester Zeit möglichst vollständig erschlossen werden. Dieser ›Nährboden‹ stellt die Grundlage dar, um anfallende Einzelprobleme jederzeit mit den jeweils geeigneten prozessualen Instrumenten lösen zu können.

Im Modell drücken die im Trichter dargestellten Verstreungen zwischen den Institutionen zum einen aus, daß in einen Rechtsetzungsprozeß mehrere Institutionen involviert sind, die dabei miteinander kommunizieren und somit verbunden sind. Zum anderen stellen diese Verstreungen auch den relativ häufigen Wechsel von Entscheidungsträgern innerhalb einer Institution dar, beispielsweise den Wechsel eines Referatsleiters von einer GD zu einer anderen bzw. innerhalb derselben GD. Denn durch einen solchen Wechsel entstehen ebenfalls Verbindungen zwischen den Institutionen bzw. zwischen deren Gliederungen, zumal der Entscheidungsträger seine persönlichen Kontakte zu den ehemaligen Kollegen nicht sofort verliert und

380 Nur die Varianten Verband und Unternehmensrepräsentanz sowie Verband und externer Dienstleister können in der Regel die Anforderungen an eine effektive und effiziente strukturelle Interessenvertretung erfüllen.

sie auch durch die bereits erwähnte Zusammenarbeit zwischen den Institutionen immer wieder ›aufgefrischt‹ werden.

Wie bereits erwähnt, resultiert aus der Praxisbezogenheit des Gesamtmodells seine zielgerichtete Betrachtungsweise. Daher werden im Modell die Gliederungen und Verstrebungen zwischen den Institutionen unter dem Gesichtspunkt des Anforderungsprofils bewertet und daraus das Arbeitsbeziehungsgeflecht der relevanten Institutionen und Personen ermittelt.

Dieses Arbeitsbeziehungsgeflecht muß von dem bzw. den ausgewählten strukturellen Interessenvertretungsinstrumenten kontinuierlich gepflegt werden, damit im konkreten Fall rasch Lösungsansätze realisiert werden können. Denn wenn erst im Problemfall damit begonnen wird, das erforderliche Arbeitsbeziehungsgeflecht aufzubauen, ist eine weitgehende Minimierung des Zeitfaktors t im Informationsprozeß in der Regel ausgeschlossen. Das bzw. die strukturellen Interessenvertretungsinstrumente setzen im Modell sowohl zur Pflege des Arbeitsbeziehungsgeflechts als auch zur Lösung konkreter Aufgaben die geeigneten prozessualen Instrumente ein.

Dieses Gesamtmodell, das Ergebnis der vorliegenden Arbeit, kann nunmehr zur Orientierung für die Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung eines Unternehmens aus einer beliebigen Branche dienen. Die Ziele, Institutionen und Instrumente als die determinierenden Variablen des zugrunde gelegten Organisationsproblems sind in diesem Modell im Hinblick auf die Branchenneutralität sowie das Präventionsziel optimal konfiguriert. Im Hinblick auf die vorangegangene qualitative und quantitative Evaluierung sind die beiden betriebswirtschaftlich in der Regel sinnvollen Varianten unter Berücksichtigung der branchenneutralen Zielvorgaben an eine Interessenvertretung dargestellt. Welche der beiden Varianten sich nun am besten für eine strukturelle Interessenvertretung eines Unternehmens bei den Institutionen der EU eignet, ist im Einzelfall nach den jeweiligen unternehmensspezifischen Anforderungen zu bestimmen.

Welche Vorgehensweise zur Strukturierung einer unternehmensindividuellen Interessenvertretung und damit zur Überführung des branchenneutralen Gesamtmodells in ein branchen- und unternehmensspezifisches Modell zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung zu empfehlen ist, wird im folgenden erläutert und ist in Abb. 29 dargestellt.

Zunächst muß das branchenspezifische Anforderungsprofil des Unternehmens ggf. unter Einschluß eines unternehmensspezifischen Anforderungsprofils definiert werden. Grundsätzlich wird sich die Definition auf dieser Stufe jedoch an der jeweiligen Branchenzugehörigkeit des Unternehmens orientieren, da hier lediglich die grundlegenden Weichenstellungen im Unternehmen erfolgen sollen, so beispielsweise, ob ein Energieversorgungs-

unternehmen im Bereich Energie, Verkehr oder Fischerei Kontakte zu den zuständigen Stellen halten sollte.

Auf einer zweiten Stufe sind sodann aus den fünf theoretisch zur Verfügung stehenden institutionellen Ansätzen auf der Ebene der EU³⁸¹ diejenigen auszuwählen, die für das Unternehmen relevant erscheinen. Hieraus ergibt sich das Spektrum der relevanten unternehmensspezifischen institutionellen Ansätze und damit der für die Institutionen handelnden betreffenden Entscheidungsträger.

Anschließend ist zu analysieren, welche Arbeitsbeziehungen, also Kontakte zu relevanten Entscheidungsträgern, bereits durch strukturelle Interessenvertretungsinstrumente des betreffenden Unternehmens bestehen. Auf dieser dritten Stufe der Strukturierung einer unternehmensindividuellen Interessenvertretung erlangen damit die ausschließlich bei dem betreffenden Unternehmen vorliegenden Voraussetzungen über die bereits auf der ersten Stufe berücksichtigten branchenspezifischen Anforderungen hinaus ihre besondere Bedeutung.

Direkt an diese Analyse schließt sich in einem vierten Schritt die Determinierung der Kontaktdefizite an. Diese ergibt sich aus dem Vergleich der auf der ersten und zweiten Stufe herausgearbeiteten branchen- und unternehmensspezifisch relevanten Institutionen und deren jeweiligen Entscheidungsträgern mit dem auf der dritten Stufe analysierten bereits bestehenden Arbeitsbeziehungsgeflecht.

In einem abschließenden fünften Schritt ist nunmehr dasjenige bzw. sind diejenigen strukturellen Interessenvertretungsinstrumente auszuwählen und einzusetzen, die unter den Gesichtspunkten der Effektivität und der Effizienz die größte Eignung sowohl zur Pflege sowie zur Intensivierung der bereits bestehenden Kontakte im Arbeitsbeziehungsgeflecht als auch zur Überwindung der ermittelten Kontaktdefizite aufweisen.

Die nachfolgende Abbildung faßt das schrittweise Vorgehen zur Strukturierung einer unternehmensindividuellen Interessenvertretung zusammen.

381 Dies sind der Rat der EU, die EU-Kommission, das EP, der AdR und der WSA.

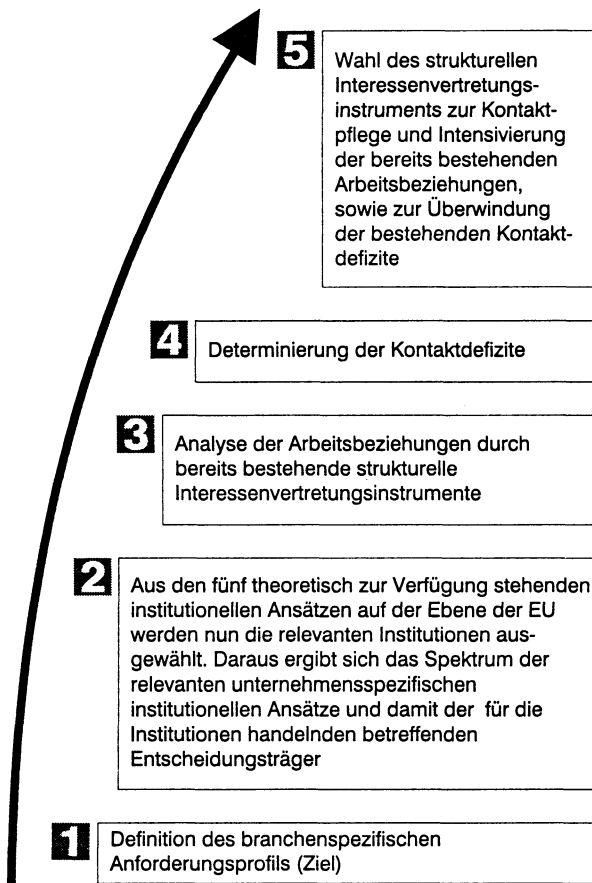


Abb. 29: Leitfaden zur Überführung des branchenneutralen Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung in eine unternehmensspezifische Interessenvertretung

Mit Hilfe der gewählten Variante einer strukturellen Interessenvertretung müssen im Hinblick auf die konkreten Ziele die jeweils geeigneten prozessualen Instrumente zur optimalen Zielerreichung ausgewählt werden. Ausgehend vom Näherungsansatz zur Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ bedeutet eine optimale Zielerreichung die Minimierung von t und x . Dies kann primär durch die Wahl des optimalen strukturellen Instruments einer Interessenvertretung, sodann durch die in Kapitel 3.4. bereits aufgezeigten mono-

und polyprozessualen Instrumente geschehen. Eine genaue Bestimmung der jeweils einsetzbaren prozessualen Instrumente kann nur im konkreten Fall vorgenommen werden, weshalb im Rahmen des Gesamtmodells darauf verzichtet werden muß.

Wie bereits in Kapitel 3.1. ausgeführt, verleiht die Interessenvertretung der Kommunikation zwischen Unternehmen und Institutionen ihre organisatorische Gestalt. Die Interessenvertretung stellt das Transportmedium dar, durch das jede beliebige Information vermittelt werden kann. Die nachfolgend in Kapitel 5 dargestellten Beispiele aus der deutschen Versicherungs-, Energie- und Verkehrssicherheitsbranche sollen diesen Einsatz der Interessenvertretung bzw. der strukturellen und prozessualen Interessenvertretungsinstrumente in konkreten Fällen veranschaulichen. Daher wurden drei Beispiele aus unterschiedlichen Stadien des Rechtsetzungsprozesses ausgewählt. Es wird zunächst ein Fall vorgestellt, in dem für die betreffende Richtlinie bisher nur ein Grünbuch von der EU-Kommission vorgelegt worden ist. Daran schließt sich eine Fallstudie an, in der die EU-Kommission dem Rat bereits einen konkreten Richtlinienentwurf unterbreitet hat. Abschließend wird ein Beispiel erörtert, in dem die Richtlinie bereits vom Rat der EU verabschiedet worden war. Im Vordergrund der Betrachtungen stehen die jeweils eingesetzten strukturellen und prozessualen Interessenvertretungsinstrumente. Daher wurde auf eine eingehende Problemdiskussion in den drei Beispielfällen verzichtet. Einige knappe Angaben zur Problemstellung sollen im Sinne des Organisationsproblems lediglich die jeweilige Zielsetzung des Unternehmens darstellen, die durch die Interessenvertretungsinstrumente bei den Institutionen vertreten werden. Die Zielsetzung selbst wird im Rahmen der Arbeit nicht hinterfragt. Bei der Darstellung der jeweils relevanten Institutionen mußte wegen der großen Sensibilität der Interessenvertretung und der praktischen Unmöglichkeit der notwendigen wissenschaftlichen Dokumentation eine Beschränkung auf die Nennung der zuständigen Ausschüsse im EP sowie der GDs, Direktionen und Refarate erfolgen. Eine namentliche Erwähnung der handelnden Entscheidungsträger war aus den eben genannten Gründen nicht möglich.

5. Beispiele von Interessenvertretungen ausgewählter Unternehmen bei den Institutionen der EU

5.1. *Beispiel für eine Versicherungsunternehmung: Richtlinie zur Harmonisierung der betrieblichen Altersversorgung*

5.1.1. *Problemstellung*

Das Ziel des weltweit operierenden Versicherungsunternehmens war im konkreten Fall die Erreichung einer faktischen Mitgestaltung zukünftiger Regelungen der EU zur Harmonisierung der betrieblichen Altersversorgung in EU-Europa.³⁸² Der zuständige EU-Kommissar Monti hat im Jahr 1995 seinen nachgeordneten Behörden den Auftrag erteilt, einen Richtlinienentwurf zur Harmonisierung der betrieblichen Altersversorgung in Europa zu erstellen. Diese Anstrengungen mündeten in die Vorlage eines Grünbuchs.³⁸³ Im Hinblick auf den Stand der Vorstellungen der EU-Kommission im Herbst 1995 standen jedoch mit den Wünschen des Versicherungsunternehmens diametrale Interessenskonflikte im Raum. Insbesondere waren folgende Punkte nicht entsprechend den Wünschen des Unternehmens³⁸⁴ geregelt:³⁸⁵

- Die bestehenden Durchführungswege in Deutschland, insbesondere die Pensionsrückstellungen, sollten unangetastet bleiben.
- Das Thema Wanderarbeitnehmer bzw. Expatriates sollte sozialpolitisch und steuerlich so geregelt werden, daß die entsandten Mitarbeiter auch im Heimatplan verbleiben können – solange davon auszugehen ist, daß sie im Heimatland in Rente gehen – und der Versorgungsaufwand seitens des aufnehmenden Landes mit steuerlicher Wirkung anerkannt wird.
- Aufwandsorientierte Versorgungssysteme, d.h. echte Beitragsprimat wie beispielsweise in den USA, sollten anerkannt werden; dies auch in Abhängigkeit des Unternehmensergebnisses.

382 Siehe Anhang B 15.

383 Siehe Europäische Kommission: Grünbuch: Zusätzliche Altersversorgung im Binnenmarkt, KOM (97) 283.

384 Sowie der übrigen Teilnehmer einer Workshopreihe des Versicherungsunternehmens in Brüssel zu dem betreffenden Thema, siehe Anhang B 2. Siehe auch o.V.: Brief aus Brüssel, in: Versicherungswirtschaft, Heft 15/1996, S. 1042.

385 Vgl. Anhang B 14.

- Verbesserung der steuerlichen Durchführungswege zur Stärkung der externen Finanzierung innerhalb der vorhandenen Systeme.

5.1.2. *Relevante EU-Institutionen*

Im Rat fällt diese Richtlinie in den Kompetenzbereich der GD G (Wirtschafts-, Währungs- und Sozialfragen; EWU). Der betreffende deutsche Ressortminister ist der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung. Zunächst ist für die Erstellung eines Richtlinienentwurfs die EU-Kommission, hier Kommissar Mario Monti (Binnenmarkt, Zoll, Steuern, Finanzdienstleistungen und Finanzintegration), zuständig. Im speziellen verantwortlich ist die Generaldirektion XV (Binnenmarkt und Finanzdienste), hier Direktion C (Finanzinstitutionen), Referat 2 (Versicherungen und Versorgungsfonds). Dem EP wurde bislang noch kein Richtlinienentwurf vorgelegt. Dieser muß zuerst noch dem Rat der EU zur Beschlußfassung vorgelegt werden. Dies soll im Herbst 1997 geschehen.³⁸⁶ Als institutionelle Ansatzpunkte kämen im EP die Ausschüsse für Recht und Bürgerrechte, für Wirtschaft, Währung und Industriepolitik sowie für Beschäftigung und soziale Angelegenheiten in Betracht.

5.1.3. *Eingesetzte strukturelle und prozessuale Instrumente*

Das Unternehmen setzt als strukturelles Interessenvertretungsinstrument ausschließlich einen externen Dienstleister in Brüssel ein. Dieser wird als »sehr hilfreich«³⁸⁷ bezeichnet und konnte durch Einsatz des polyprozessualen Instruments ›Workshop‹ elementare Bestandteile der Zielvorgabe realisieren. Es wurde eine Workshopreihe aufgelegt, die 1997 zum dritten Mal tagte.³⁸⁸ Hierbei wurden die entsprechenden Verantwortlichen der EU-Kommission, Vertreter der Versicherungswirtschaft und insbesondere Vertreter von Industrieunternehmen als Kunden der Versicherungsunternehmen mit ihrer Erfahrung aus der Praxis sowie die verantwortlichen Politiker aus dem EP, die nach Vorlage eines Richtlinienentwurfs in einen diesbezüglichen Rechtsetzungsprozeß involviert sein werden, zusammengebracht.³⁸⁹ Der zuständige Beamte der Generaldirektion XV sagte anläßlich eines Workshops: »Wir sind sehr froh, mit Vertretern aus der Praxis der Asseku-

386 Aussage des bereits erwähnten britischen Versicherungsexperten, Mitarbeiter in der GD XV der EU-Kommission.

387 Anhang B 25.

388 Siehe Anhang B 2.

389 Siehe o.V.: Brief aus Brüssel, in: Versicherungswirtschaft, Heft 15/1996, S. 1042. Siehe auch Anhang B 2.

ranz direkt in Kontakt treten zu können und so die Probleme und Anliegen der deutschen Wirtschaft schon in der Vorbereitungsphase einer möglichen Richtlinie zu hören. Die Lobbyisten aus anderen EU-Nationen haben ihre Vorstellungen bereits vor langer Zeit dezidiert vorgetragen. Wir haben schon darauf gewartet, daß die deutsche Wirtschaft sich ähnlich bewegt und sind dankbar für diese Informationen.«³⁹⁰ Die Leitung dieser Workshops erfolgte jeweils durch eine neutrale Person, beispielsweise namhafte Wissenschaftler aus dem einschlägigen Fachgebiet.³⁹¹

Im Vergleich zum Stand vom Herbst 1995 weist das Grünbuch ›Zusätzliche Altersversorgung im Binnenmarkt‹ von 1997 bezüglich der oben genannten Punkte elementare Veränderungen zugunsten des agierenden Versicherungsunternehmens auf. Die vier oben angeführten Punkte, die das Versicherungsunternehmen nach seinen Wünschen gestalten wollte, sind im wesentlichen im positiven Sinn für das Unternehmen in das Grünbuch aufgenommen worden.³⁹²

Unternehmensintern findet keine einheitliche Bündelung des Kommunikationsprozesses statt. Die Interessenvertretung der Sparte Leben auf deutscher Ebene ist dem Direktor Leben direkt unterstellt. Dieser agiert also als KIV für diesen Bereich. Die internationale Vertretung der Unternehmensinteressen in dieser Sparte unterliegt der Koordination durch den Leiter Leben der International Division.³⁹³

5.2. *Beispiel für ein Unternehmen der Energiewirtschaft: Richtlinie zum Erdgasbinnenmarkt*

5.2.1. *Problemstellung*

Das von dem Unternehmen aus der Energiewirtschaft verfolgte Ziel ist die rasche und kontinuierliche Versorgung mit Informationen über den aktuellen Fortgang der Beratungen hinsichtlich der geplanten EU-Richtlinie zum Erdgas-Binnenmarkt. Hierdurch besteht die Möglichkeit, zu entscheidenden Punkten der verschiedenen Richtlinienvorschläge schnell Stellung beziehen und damit Entwürfe im frühestmöglichen Stadium beeinflussen zu

390 Eine schriftliche Bestätigung des Beamten über die Richtigkeit des Zitats ist in Anhang B 1 beigelegt.

391 Siehe o.V.: Brief aus Brüssel, in: Versicherungswirtschaft, Heft 14/1997, S. 999. Siehe auch Anhang B 2.

392 Vgl. Anhang B 32; siehe Europäische Kommission: Grünbuch ..., a.a.O.

393 Vgl. Anhang B 25.

können. Eine Einigung der EU-Mitgliedstaaten über die Ausgestaltung der Erdgasrichtlinie steht zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch aus.³⁹⁴

5.2.2. *Relevante EU-Institutionen*

Im Rat der EU besitzt die GD D I (Forschung; Energie; Verkehr: Forschungs- und Energiepolitik) die Kompetenz für die EU-Erdgas-Binnenmarkt-Richtlinie. Der verantwortliche deutsche Ressortminister ist der Bundesminister für Wirtschaft. In der EU-Kommission ist Kommissar Christos Papoutsis (Energie und Euratom-Versorgungsagentur, KMU, Fremdenverkehr), sowie im besonderen die Generaldirektion XVII (Energie) und dort die Direktion B (Industrien und Märkte: Fossile Energien), Referat 3 (Gas) für diese Richtlinie zuständig.

Im Gegensatz zum noch zu untersuchenden Unternehmen aus der Verkehrssicherheitsbranche, dessen Ziel bereits endgültig realisiert werden konnte, ist bei der EU-Richtlinie zum Erdgas-Binnenmarkt der Willensbildungsprozeß der Institutionen noch nicht beendet. Da bislang noch kein abschließender Richtlinienentwurf existiert, ist das EP noch nicht involviert.³⁹⁵ Sobald der endgültige Richtlinienentwurf vorliegt, wird beim EP der Ausschuß für Forschung, technologische Entwicklung und Energie im Rahmen des Rechtsetzungsverfahrens für das Plenum vorbereitend tätig werden.

5.2.3. *Eingesetzte strukturelle und prozessuale Instrumente*

Um die Interessen im Hinblick auf die EU-Richtlinie zum Erdgas-Binnenmarkt wahrnehmen zu können, setzt das Unternehmen neben dem Branchen-Verband einen ebenfalls speziell energiewirtschaftlich ausgerichteten Einzelberater vor Ort als strukturelle Interessenvertretungsinstrumente ein. Darüber hinaus steht zur Herstellung von Kontakten zu den nicht unmittelbar für Energiewirtschaft zuständigen Entscheidungsträgern in Brüssel ein Consultant-Büro als strukturelles Interessenvertretungsinstrument vor Ort zur Verfügung, das bedarfsweise eingesetzt wird.³⁹⁶ Die Leistungen des branchenunabhängigen Consultants brauchten jedoch bislang nur vereinzelt in Anspruch genommen zu werden. Das Unternehmen ist davon überzeugt, daß sich der zusammenwirkende Einsatz dieser Interessenvertretungsinstrumente bewährt hat.³⁹⁷ Zwar ist die Versorgung aller relevanten

394 Vgl. Anhang B 12.

395 Zum Rechtsetzungsverfahren siehe Kapitel 2.2.1.

396 Vgl. Anhang B 12.

397 Vgl. ebenda.

Informationen und die Wahrnehmung gaswirtschaftlicher Brancheninteressen bereits durch den Verband ausreichend gewährleistet, da die Unternehmensstrategie sowie die Verbandsstrategie weitestgehend konvergent sind. Dennoch gibt es darüber hinaus unternehmensspezifische Informationen, die durch die beiden anderen Interessenvertretungsinstrumente beschafft bzw. extrahiert werden. Die Einschaltung der beiden weisungsgebundenen Interessenvertretungsinstrumente hat sich »als äußerst sinnvoll erwiesen.«³⁹⁸

Zur Zielerreichung werden von diesen Interessenvertretern vorwiegend monoprozessuale Instrumente, insbesondere Telefonate, persönliche Besuche sowie Stellungnahmen, eingesetzt. Als polyprozessuales Instrument ist ein Parlamentsabend durchgeführt worden.³⁹⁹

Die Steuerung der Interessenvertretung bzw. die Bündelung des erforderlichen Kommunikationsprozesses wird gemeinsam mit der Öffentlichkeitsarbeit des Unternehmens in einem Hauptbereich geleistet. Dieser ist unmittelbar dem Vorstandsvorsitzenden unterstellt.⁴⁰⁰

5.3. Beispiel für ein Unternehmen der Verkehrssicherheitsbranche: Richtlinie zum Seiten- und Frontalcrash

5.3.1. Problemstellung

Anhand eines Unternehmens aus der Verkehrssicherheitsbranche soll ein Beispiel für ein erfolgreich abgeschlossenes Projekt der Interessenvertretung bei den Institutionen der EU vorgestellt werden. Im Hinblick auf die Entstehung der Richtlinie 96/.../EG des Europäischen Parlaments und des Rates über den Schutz der Kraftfahrzeuginsassen beim Frontalaufprall und zur Änderung der Richtlinie 70/156/EWG⁴⁰¹ legte die Kommission zunächst einen Richtlinienentwurf zum Seiten- und Frontalcrash vor, in dem festgelegt werden sollte, daß nur Fahrzeuge für den Crashtest benutzt werden dürfen, die nicht mit eigenem Motor angetrieben werden. Wäre diese Formulierung rechtskräftig geworden, so wären die Tests des Unterneh-

398 Ebenda. Es ist zu betonen, daß nur der branchenspezifisch ausgerichtete Einzelberater sowie der Verband als strukturelle Interessenvertretungsinstrumente in einem wirklich strukturellen Sinne, d.h. langfristig und fortwährend, eingesetzt werden. Der branchenunabhängige externe Dienstleister ist dagegen nur punktuell für das Unternehmen tätig.

399 Vgl. Anhang B 35.

400 Vgl. Anhang B 12.

401 Siehe Anhang A 20.

mens nicht mehr zulässig gewesen.⁴⁰² Es ergab sich folglich das Ziel, die Formulierung der Richtlinie in diesem Punkt gemäß den Vorstellungen des Unternehmens umzugestalten.

5.3.2. Relevante EU-Institutionen

Im Rat der EU fiel die Crashtest-Richtlinie in den Zuständigkeitsbereich der GD D II (Forschung; Energie; Verkehr: Verkehrspolitik). Der zuständige deutsche Ressortminister war der Bundesminister für Verkehr. In der EU-Kommission fiel sie unter die Kompetenz von Kommissar Neil Kinnock, zuständig für Verkehr, sowie die ihm untergeordnete Generaldirektion VII (Verkehr). Hier war insbesondere die Direktion B (Landverkehr), sowie dort das Referat 3 (Sicherheit, Technologie und Umweltfragen) kompetent. Im EP war für diese Richtlinie der Ausschuß für Wirtschaft, Währung und Industriepolitik zuständig.

5.3.3. Eingesetzte strukturelle und prozessuale Instrumente

Es stellt sich nun die Frage, mit welchem strukturellen Interessenvertretungsinstrument das besagte Unternehmen aus der Verkehrssicherheitsbranche den Richtlinienentwurf nachhaltig beeinflussen konnte. Zwar gibt es generell »kein Problem, das nicht auch durch eigene Anstrengungen gelöst werden hätte können. Allerdings konnten durch Interessenvertreter wichtige und zeitraubende Vorarbeiten geleistet werden. Dazu gehört insbesondere die Kontaktaufnahme zu den gewünschten Stellen.«⁴⁰³ Dennoch unterhielt das Unternehmen neben eigenen Mitarbeitern in Brüssel ein Dienstleistungsunternehmen als strukturelles Interessenvertretungsinstrument.⁴⁰⁴ Die Lösung des Problems wurde durch den externen Dienstleister (Consultant-Büro) realisiert.⁴⁰⁵ Im Jahr 1996 konnte der externe Dienstleister im EP den Ausschuß für Wirtschaft, Währung und Industriepolitik davon überzeugen, einen Änderungsantrag zum Richtlinienentwurf der Kommission mit folgender Formulierung einzubringen: »Das Fahrzeug wird entweder von seinem eigenen Motor oder von einer anderen Antriebsvorrichtung angetrieben.«⁴⁰⁶ Der Änderungsantrag wurde abschließend mit dieser Formulierung in der zweiten Lesung verabschiedet.⁴⁰⁷ Desweiteren

402 Siehe Anhang B 33.

403 Anhang B 24.

404 Vgl. ebenda.

405 Vgl. Anhang B 33.

406 Anhang A 20.

407 Zum Rechtsetzungsverfahren siehe Kapitel 2.2.1.4.

wurde die Fassung des EP gemäß dem Rechtsetzungsverfahren dem Rat der EU zugeleitet. Der Rat stimmte dieser Fassung im Dezember 1996 zu, wodurch die Änderung des EP Rechtskraft erlangte. Damit wurde sichergestellt, daß die Tests zum Seiten- und Frontalcrash des Unternehmens aus der Verkehrssicherheitsbranche weiterhin zulässig bleiben. Ein Marktpotential des Unternehmens konnte somit sichergestellt werden.

Diese Richtlinie mußte dem durch den Maastricht-Vertrag neugeschaffenen Mitentscheidungsverfahren unterzogen werden. Wäre die Richtlinie vor dem 01. November 1993 erlassen worden, so wäre die entscheidende Einflußnahme durch das EP bei dem damals anzuwendenden Zusammenarbeitsverfahren kaum möglich gewesen. Dies hätte für das Unternehmen höchstwahrscheinlich eine Nichterreichung der exogenen Zielsetzung bedeutet, zumal der Rat der EU die Richtlinie in der von der Kommission vorgelegten Fassung bereits beschlossen hatte und vor Anwendung des Mitentscheidungsverfahrens das Rechtsetzungsverfahren damit grundsätzlich bereits abgeschlossen gewesen wäre. Dies zeigt deutlich die große Bedeutung des EP für eine Interessenvertretung auf EU-Ebene im Lichte sich wandelnder Rahmenbedingungen.

Im Rahmen der Problemlösung bzw. der Zielerreichung wurden ausschließlich monoprozessuale Instrumente wie persönliche Gespräche durch den externen Dienstleister eingesetzt.⁴⁰⁸

Die Koordinierung der Interessenvertretung geschieht in diesem Unternehmen durch ein eigenes Referat in der Holding der Unternehmensgruppe.⁴⁰⁹

408 Vgl. Anhang B 34.

409 Vgl. Anhang B 24.

6. Zusammenfassung und Ausblick

In der vorliegenden Arbeit wurde der Versuch unternommen, ein Gesamtmodell zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der EU vorzustellen. Als Ausgangspunkt diente Allain-Duprés Formel $E=I(t)+x$ dazu, Entscheidungsfindungen veranschaulichen zu können. Die Ökonomie der Institutionen half im weiteren aufzuzeigen, daß bei der Interessenvertretung überhaupt ein Organisationsproblem gegeben ist, das organisationswissenschaftlich mit den drei determinierenden Variablen Bedingungen bzw. EU-Institutionen, Ziele und Instrumente gefaßt wurde. Vor dem Hintergrund eines branchenneutralen Interessenvertretungsansatzes wurden diese determinierenden Variablen isoliert eingehend betrachtet.

Als Zielperspektive für die Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung wurde vorausgesetzt, daß es die grundsätzliche Zielsetzung eines Unternehmens sein muß, möglichst schnell und sicher⁴¹⁰ auf exogene Zielsetzungen, verursacht durch Impulse der EU-Institutionen, reagieren zu können. Durch die qualitative und quantitative Evaluierung konnte aufgezeigt werden, welche strukturellen Instrumente der Interessenvertretung die unternehmerischen Zielvorgaben realisieren können. Es konnte festgestellt werden, daß der isolierte Einsatz lediglich eines einzigen strukturellen Interessenvertretungsinstruments den Anforderungen an eine effektive und effiziente Interessenvertretung nicht gerecht werden kann. Es ist vielmehr die Kombination weisungsgebundener und weisungsungebundener struktureller Interessenvertretungsinstrumente, die dies gewährleistet. Im Hinblick auf die quantitative Evaluierung sind dies die Kombination der strukturellen Interessenvertretungsinstrumente Verband in Verbindung mit einer Unternehmensrepräsentanz sowie Verband in Verbindung mit einem externen Dienstleister. Diese beiden Varianten müßten grundsätzlich eine erfolgreiche strukturelle Interessenvertretung sicherstellen, um Anpassungen exogener Zielsetzungen im Sinne des Unternehmens erreichen zu können. Welche dieser Varianten vorzuziehen ist, muß jedes Unternehmen anhand seines individuellen Anforderungsprofils an eine strukturelle Interessenvertretung ermitteln.

Darüber hinaus konnten einige prozessuale Instrumente aufgezeigt werden. Dies war jedoch nur ganz allgemein möglich, da eine eingehendere Betrachtung derselben von konkreten Zielvorgaben abhängig ist. Durch die

410 Nach Allain-Duprés Entscheidungsformel $E=I(t)+x$ ausgedrückt bedeutet das, den Zeitfaktor t sowie den Unsicherheitsfaktor x zu minimieren.

Verbindung der Interessenvertretung als intermediärem System mit den darin verflochtenen determinierenden Variablen des Organisationsproblems bei der Strukturierung einer Interessenvertretung wurde offensichtlich, daß die Interessenvertretung als Mittler zwischen EU-Institutionen und Unternehmen notwendig ist. Mit dem entwickelten Gesamtmodell zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung und dem zugehörigen Leitfadens zur Überführung des branchenneutralen Gesamtmodells in eine unternehmensspezifische Interessenvertretung konnte die Arbeit eine Grundlage schaffen, nach der Unternehmen ihre individuelle Interessenvertretung konfigurieren können.

Anhand von empirischen Beispielen der Versicherungs-, Energie- und Verkehrssicherheitsbranche wurde dargestellt, mit welchen eingesetzten strukturellen und prozessualen Instrumenten konkrete unternehmerische Zielvorgaben bei den EU-Institutionen derzeit realisiert werden bzw. bereits erfolgreich realisiert werden konnten. Diese Beispiele sollen die Praxisrelevanz des Vorschlags des Gesamtmodells zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung aufzeigen. Dies geschieht insbesondere im Hinblick auf den Maastricht-Vertrag, durch den die bis dahin erfolgreichen Interessenvertretungsansätze neu überdacht und strukturiert werden mußten. Die negative Letztentscheidungsbefugnis des EP beim Mitentscheidungsverfahren hat dieser Institution eine neue Qualität der Mitentscheidung im interinstitutionellen Gefüge der EU gegeben. Die der Arbeit zugrunde liegende Empirie konnte die neue Rolle des EP bestätigen. Durch die intrainstitutionellen Ansatzpunkte der strukturellen Interessenvertretungsinstrumente konnte zudem aufgezeigt werden, wie unternehmensspezifische Zielsetzungen realisierbar sind.

Die weitere Entwicklung der Rahmenbedingungen einer Interessenvertretung in Brüssel bleibt abzuwarten. Im Hinblick auf die möglichen strukturellen Instrumente wird die Frage sein, ob es den Verbänden rechtzeitig gelingt, beispielsweise durch innere Reformen,⁴¹¹ die wachsende Heterogenitätsproblematik wieder zu drosseln und in den Griff zu bekommen. Insbesondere aus deutscher Sicht scheinen sich auch bei den externen Dienstleistern Veränderungen abzuzeichnen. Neuerdings ist eine Tendenz festzustellen, daß immer mehr deutsche Rechtsanwälte in Brüssel tätig werden und dort auch das Lobby-Geschäft übernehmen.⁴¹² Die steigende Bedeutung der EU für das wirtschaftliche Leben scheint nun auch von der deutschen Wirtschaft immer besser erkannt zu werden.

411 Siehe Meller, E.: a.a.O., S. 210.

412 Vgl. o.V.: Mehr deutsche Rechtsanwälte in Brüssel tätig, in: FAZ vom 02.08.1997, S. 14.

Der Wandel der institutionellen Rahmenbedingungen, der dieser Arbeit zugrunde liegt, hat bis heute keinen Abschluß gefunden. Der europäische Integrationsprozeß schreitet weiter voran. Wenn man den Maastricht-Vertrag als eine Revolution der Gemeinschaft ansieht, steht bereits vier Jahre nach seinem Inkrafttreten die nächste Revolution vor der Tür. Der Gipfel von Amsterdam am 18. Juni 1997 hat die Weichen der EU einmal mehr in Richtung Demokratisierung und Vereinfachung der Entscheidungsverfahren und damit zu größerer Handlungsfreiheit der gemeinschaftlichen Organe gestellt. Dem EP werden in 24 Bereichen mehr Mitentscheidungsrechte eingeräumt.⁴¹³ Das EP wird damit in ca. 70% der Gesetzgebung das Mitentscheidungsrecht besitzen. Diese Entwicklung unterstreicht die Notwendigkeit der vorliegenden Arbeit, die den Wandel der Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Interessenvertretung bei den Institutionen der EU insbesondere auf den Machtzuwachs des EP und die damit sich ergebenden neuen Möglichkeiten für eine Interessenvertretung zurückführt.⁴¹⁴ Die Zahl der Parlamentarier, derzeit 626, soll auch mit dem angestrebten Beitritt weiterer Länder nicht auf über 700 ansteigen. Der Präsident der EU-Kommission wird durch ein Mitspracherecht bei der Auswahl der Kommissare sowie eine Richtlinienkompetenz eine deutliche Stärkung erfahren. Die künftige Höchstgrenze der Zahl der Kommissare ist auf die derzeitige Zahl von 20 beschränkt. Im Falle des Beitritts weiterer Staaten wollen die fünf größten Mitgliedstaaten jeweils auf ihren zweiten Kommissar verzichten.

Sollte eine Erweiterung der Gemeinschaft stattfinden, sollen auch die Mehrheitsverhältnisse im Ministerrat neu gewichtet werden. Das Prinzip der Mehrheitsentscheidung des Rates soll weiter ausgebaut werden. So sind als neue Bereiche, die nicht mehr dem Einstimmigkeitserfordernis unterliegen, Teilbereiche der Sozialpolitik sowie Teile der Rechts- und Verwaltungsvorschriften, sowie die Bereiche Verkehr, Kultur, Industrie, Forschung und Industrie, Forschung und Umwelt vorgesehen. Einige Bereiche, wie die Steuer- und Industriepolitik, sollen jedoch weiterhin der Einstimmigkeitsregel unterworfen bleiben. Dieses Voranschreiten der europäischen Integration wurde erst durch die Flexibilitätsklausel ermöglicht, durch die einzelne Mitgliedstaaten auch ohne Beteiligung aller übrigen Mitglieder bereits verstärkt zusammenarbeiten können.⁴¹⁵

Hinsichtlich einer Erweiterung der EU ist in den nächsten Jahren mit einem Beitritt Sloweniens, Zyperns, Ungarns, Tschechiens, Polens und Estlands

413 Ausgeschlossen hiervon sind allerdings die Strukturfonds.

414 Siehe Kapitel 5.3.

415 Bei der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik findet die Flexibilitätsklausel jedoch keine Anwendung; vgl. Anhang A 21.

zu rechnen.⁴¹⁶ Der Gipfel von Amsterdam hat auch Neuerungen im Hinblick auf eine Stärkung des AdR und allgemein der Einflußnahme der Regionen in EU-Europa mit sich gebracht. So betitelte der FOCUS einen aktuellen Artikel zur Konferenz mit den Worten »Rote Karte für Brüssel: Europas Städte und Regionen wollen sich von der EU nicht länger bevormunden lassen.«⁴¹⁷ Obwohl hier deutliche Kritik an den Einflußmöglichkeiten der regionalen Gebietskörperschaften auf EU-Ebene geäußert wird, schreibt das Bulletin 14/97 der bayerischen Staatsregierung: »Im Amsterdamer Vertrag ist das Subsidiaritätsprinzip verdeutlicht. Künftig darf die EU nur noch Regelungen treffen, wenn sie den Nachweis bringt, daß die europäische Regelung besser ist und die Mitgliedstaaten die Aufgabe allein nicht ausreichend erfüllen können.«⁴¹⁸ Davon, wer letztendlich de facto entscheiden darf, ob eine europäische Regelung besser und erforderlich ist, wird jedoch nicht gesprochen. Während die kommunalen Spitzenverbände das Ergebnis des Amsterdamer Europagipfels loben und den Einfluß der Regionen auf die EU-Politik gestärkt sehen,⁴¹⁹ warnt EU-Kommissarin Wulf-Mathies bereits vor einer Renationalisierung.⁴²⁰ Sicherlich kann festgehalten werden, daß im Vergleich zu den originären EU-Institutionen Rat, Kommission und EP nicht von einer dominanten Einflußnahme der Regionen auf die europäische Rechtsetzung gesprochen werden kann.⁴²¹ In jedem Fall steht jedoch fest, daß der AdR eine Stärkung erfahren wird.⁴²²

In der »Agenda 2000« hat die EU-Kommission am 16. Juli 1997 dem EP in Straßburg ihre Vorstellungen über die zukünftige Entwicklung der EU vorgelegt. Darin heißt es: »Die geplante Erweiterung der Union bedeutet nicht nur eine Herausforderung für die Entscheidungsfähigkeit der Institutionen, auch für wichtige Politikbereiche wie die gemeinsame Agrarpolitik, die Kommunalpolitik und den Haushalt müssen Lösungen gefunden werden. In der »Agenda 2000« stellt die Kommission die Perspektiven für die weitere Entwicklung und zukünftige Politik der EU bis 2006 dar und gibt ihre Stellungnahme zu den Beitrittsanträgen der zehn mittel- und osteuropäischen Staaten ab.«⁴²³ Allein diese Agenda zeigt, daß das Thema Interessenvertre-

416 Siehe Nathe, H.: Dreifaches Gewicht, in: Focus Nr. 30, 1997, S. 25. Siehe auch Oldag, A.: Gerangel um die Kandidaten, in: SZ vom 16.07.1997, S. 6.

417 Hilbig, M.: Rote Karte für Brüssel: Europas Städte und Regionen wollen sich von der EU nicht länger bevormunden lassen, in: Focus Nr. 21, 1997, S. 34.

418 O.V.: Goppel in Brüssel: EU-Umweltpolitik ist rechtswidrig, in: Bayerische Staatsregierung (Hrsg.), Bulletin Nr. 14/97 vom 11.07.1997, S. 28.

419 Vgl. Schneider, C.: Einfluß der Regionen auf EU-Politik gestärkt, in: SZ vom 23.06.1997, S. 32.

420 Vgl. Schneider, C.: Stoiber fordert europäische Hausordnung: EU-Kommissarin Wulf-Mathies warnt vor Renationalisierung, in: SZ vom 17.05.1997, S. 48.

421 Siehe Kapitel 2.2.2.4.

422 Vgl. Anhang A 21.

423 Anhang A 21.

tung auf EU-Ebene von dem in der Einleitung dieser Arbeit bereits erwähnten dynamischen Strukturmerkmal gekennzeichnet ist.

Mit der Aufwertung des EP haben sich die Interessenvertretungsansätze seit dem 01. November 1993 neu konstituiert. In den nächsten Jahren muß daher die Strukturierung der Interessenvertretung eines Unternehmens ständig überprüft und gegebenenfalls angepaßt werden. Insbesondere im Hinblick auf die eingangs angesprochene Recherche zum Thema Interessenvertretung in der Bayerischen Staatsbibliothek, die nur wenige Titel zu Tage förderte, wirft das wirtschaftswissenschaftliche Forschungsgebiet der Interessenvertretung von Unternehmen bei den Institutionen der EU eine Fülle von Fragestellungen auf. Einige, für die unternehmerische Praxis besonders relevante, wurden in dieser Arbeit aufgezeigt. Die Äußerung des Europaabgeordneten Elmar Brok »We must now talk of the EP as a major player«⁴²⁴ beweist die besondere und steigende Bedeutung des EP als Ansatzpunkt für eine zukunftsgerichtete Interessenvertretung in EU-Europa. Frankreichs Justizministerin Elisabeth Guigou bringt die neue Rolle des EP auf den Punkt, indem sie in knappen Worten auf den sprunghaft steigenden Machtzuwachs des EP verweist: »Amsterdam has given it more power than the maastricht-treaty did.«⁴²⁵

424 Buonadonna, P.: MEPs seize on crumbs of comfort, in: *The European* vom 26.06.1997, S. 7.

425 Ebenda.

Literaturverzeichnis

- Abromeit, H.: Interessenvermittlung zwischen Konkurrenz und Konkordanz: Studienbuch zur Vergleichenden Lehre politischer Systeme, Opladen 1993
- Adam, B.: Die Tricks der Lobbyisten, in: Industrie Magazin, Nr. 9, 1991
- Akerlof, G. A.: Procrastination and Obedience, in: American Economic Review – Papers and Proceedings, Vol. 81 No. 2, 1991
- Alemann, U. v.: Organisierte Interessen in der Bundesrepublik Deutschland, 2. Auflage, Opladen 1989
- Alemann, U. v.: Organisierte Interessen in der Bundesrepublik. Reflexionen zu ihrer politikwissenschaftlichen Rezeption und politischen Perzeption, in: Kleinfeld, R. und Luthardt, W. (Hrsg.), Westliche Demokratien und Interessenvermittlung: zur aktuellen Entwicklung nationaler Parteien- und Verbändesysteme, Marburg 1993
- Algieri, F. und Rometsch, D.: Europäische Kommission und organisierte Interessen: Die Rolle des Ausschußwesens und Ansätze für einen strukturierten Dialog, in: Eichener, V. und Voelzkow, H. (Hrsg.), Europäische Integration und verbandliche Interessenvermittlung, Marburg 1994
- Allain-Dupré, P.: Les modèles de la communication de l'entreprise, in: La Documentation Française No. 258, 1992
- Baetge, J.: Überwachung, in: Bitz, M. u.a. (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2, 2. Auflage, München 1990
- Bangemann, M.: Mut zum Dialog. Wege zu einer europäischen Industriepolitik, Bonn 1992
- Bartlett, R.: Economic foundations of political power, New York 1973
- Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie (Hrsg.): Bayern und der Europäische Binnenmarkt, München 1996
- Beutler, B. u. a.: Die Europäische Gemeinschaft – Rechtsordnung und Politik, 2. Auflage, Baden-Baden 1982
- Boden, M.: Europa: eine kleine politische Landeskunde der EU- und der EFTA-Länder, 2. Auflage, München 1994
- Broichhausen, K.: Knigge und Kniffe für die Lobby in Bonn, München 1982
- Bundesanzeiger (Hrsg.): Bekanntmachung der öffentlichen Liste über die Registrierung von Verbänden und deren Vertretern vom 31. März 1996, Bonn 1996
- Buonadonna, P.: MEPs seize on crumbs of comfort, in: The European vom 26.06.1997
- Daniels, A.: Krach bei den Wirtschaftsverbänden, in: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), Informationen zur politischen Bildung Nr. 253, Bonn 1996
- Deutscher Wirtschaftsdienst: EURO-Adressen: Handbuch der Behörden, Institutionen und Experten des europäischen Binnenmarktes, Loseblatt-Ausgabe, Grundwerk Köln 1989, Ergänzungslieferung Juli 1997
- Ettl, G. u. a.: EU-ABC, 2. Auflage, Bonn 1994
- Europäische Kommission: ABl. C 028 29.01.97
- Europäische Kommission: ABl. C 174 17.06.96

- Europäische Kommission: Förderung der Strassenverkehrssicherheit in der EU: Programm für 1997-2001, KOM (97) 131 endg.
- Europäische Kommission: Geschäftsordnung der Kommission vom 17. Februar 1993, ABl. L 230/15 vom 11.09.1993.
- Europäische Kommission: Grünbuch: Zusätzliche Altersversorgung im Binnenmarkt, KOM (97) 283
- Europäische Kommission: Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über die zusätzliche Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen einer Versicherungsgruppe, KOM (95) 406 endg.
- Europäische Kommission: Weissbuch: Eine Energiepolitik für die Europäische Union, KOM (95) 682 endg.
- Europäisches Parlament: Geschäftsordnung, 12. Auflage, o.O., 1996
- Farnel, F. J.: Am richtigen Hebel: Strategie und Taktik des Lobbying, Landsberg/Lech 1994
- Forster, K.: Lobbying in Brüssel, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a.M. u.a. 1993
- Frank, R. H.: Passions within Reason, New York 1988
- Friedrich, I.: Das Europäische Parlament im Wandel der Europäischen Entwicklung, in: Waigel, T. (Hrsg.), Unsere Zukunft heißt Europa: Der Weg zur Wirtschafts- und Währungsunion, 2. Auflage, Düsseldorf 1996
- Grupp, C. D.: EUROPA 2000: Die Europäische Union der fünfzehn Staaten, Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.), 4. Auflage, Bonn 1996
- Hartmann, J.: Verbände in der westlichen Industriegesellschaft: ein international vergleichendes Handbuch, Frankfurt a.M. u.a. 1985
- Heidenreich, R.: Ökonomie und Institutionen: eine Rekonstruktion des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Werks von K. W. Kapp, Frankfurt a. M. u. a. 1994
- Heinen, E.: Industriebetriebslehre als Entscheidungslehre, in: Heinen, E. (Hrsg.), Industriebetriebslehre: Entscheidungen im Industriebetrieb, 8. Auflage, Wiesbaden 1985
- Heiner, R. A.: Rule-Governed Behavior in Evolution and Human Society, in: Constitutional Political Economy, o.O. 1990
- Heiner, R. A.: The Origin of Predictable Behavior, in: American Economic Review, Vol. 73, 1983
- Hilbig, M.: Rote Karte für Brüssel: Europas Städte und Regionen wollen sich von der EU nicht länger bevormunden lassen, in: Focus Nr. 21, 1997
- Hill, W., Fehlbaum, R. und Ulrich, P.: Organisationslehre, Bd. 1: Ziele, Instrumente und Bedingungen der Organisation sozialer Systeme, Bern u.a. 1989
- Johanson, L.: The bargaining society and the inefficiency of bargaining, Kyklos, Bd. 32, 1979
- Jones, T.: Applying the science of reputation management, in: European Voice, 20.02.1997
- Kirchhof, P.: Das »Maastricht«-Urteil des Bundesverfassungsgerichts in der Entwicklung der europäischen Integration, in: Waigel, T. (Hrsg.), Unsere Zukunft heißt Europa: Der Weg zur Wirtschafts- und Währungsunion, 2. Auflage, Düsseldorf 1996
- Läufer, T.: 22 Fragen zu Europa: Europäische Gemeinschaft und Europäisches Parlament, Bonn 1990

- Meller, E.: Lobbying in Brüssel aus Sicht der deutschen Verbände, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a.M. u.a. 1993
- Michener, H. und Suchner, R.: The tactical use of social power, in: Tedeshi, J. (Hrsg.), The social influence processes, Chicago 1972.
- Nathe, H.: Dreifaches Gewicht, in: Focus Nr. 30, 1997
- Neubacher, A.: Wie Piraten, in: Die Woche vom 15.08.1997.
- Nolte, B.: »Streik? Ich bin froh um meinen Job«, in: SZ vom 13.05.1997
- Offe, C.: Berufsbildungsreform. Eine Fallstudie, Frankfurt a. M. 1975
- Oldag, A.: Gerangel um die Kandidaten, in: SZ vom 16.07.1997
- Olson, M.: Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen 1968.
- Olson, M.: The logic of collective action, Cambridge (Mass.), 1965.
- O. V.: Deuss und Conradi vollends im Clinch, in: SZ vom 10.01.1997
- O. V.: Die Versicherungswirtschaft hadert mit ihren politischen Freunden, in: FAZ vom 03.02.1997
- O. V.: Fesseln und Chancen der Globalisierung, in: SZ vom 20.01.1997
- O. V.: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), Informationen zur politischen Bildung, Heft 253, Bonn 1996
- O. V.: Mehr deutsche Rechtsanwälte in Brüssel tätig, in: FAZ vom 02.08.1997
- O.V.: Brief aus Brüssel, in: Versicherungswirtschaft, Heft 14/1997
- O.V.: Brief aus Brüssel, in: Versicherungswirtschaft, Heft 15/1996
- O.V.: Ein Tag Henzler ab 10 000 Mark, in: Wirtschaftswoche vom 23.05.1996
- O.V.: Ein Verhaltenskodex für Euro-Lobbyisten, in: FAZ vom 16.05.1997.
- O.V.: Goppel in Brüssel: EU-Umweltpolitik ist rechtswidrig, in: Bayerische Staatsregierung (Hrsg.), Bulletin Nr. 14/97 vom 11.07.1997
- O.V.: Lobbying in Brüssel, in: NATI-EURO SPECIAL Nr. 13, Oktober/November 1995, S. 23.
- O.V.: Mehr deutsche Rechtsanwälte in Brüssel tätig, in: FAZ vom 02.08.1997
- Potters, J.: Lobbying and pressure: theory and experiments, in: Tinbergen Institute Research Series, Bd. 36, o. O. 1992
- Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): Europa in 100 Stichworten: von Agrarpolitik bis Zollunion: Handbuch zur Europa-Politik, Bonn 1996
- Rat der Europäischen Union: Geschäftsordnung des Rates vom 06. Dezember 1993, herausgegeben vom Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg 1994
- Rat der Europäischen Union: Interinstitutionelles Dossier Nr. 93/0385 (COD)
- Reuther, H. und Sandvoß, G.: Europa im Schaubild: Europa wird eins, Bonn 1996
- Rose-Ackerman, S.: Corruption, New York 1978.
- Rucht, D.: Parteien, Verbände und Bewegungen als Systeme politischer Interessenvermittlung, in: Niedermayer, O. und Stöss, R. (Hrsg.), Stand und Perspektiven der Parteienforschung in Deutschland, Opladen 1993
- Rudzio, W., in: Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.), Informationen zur politischen Bildung, Heft 253, Bonn 1996

- Sahner, H.: Vereine und Verbände in der modernen Gesellschaft, in: Best, H. (Hrsg.), Vom Geheimbund zur freien gesellschaftlichen Organisation, Bonn 1993
- Schmidtchen, D.: Neue Politische Ökonomie von Normen und Institutionen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 12, Tübingen 1993
- Schneider, C.: Einfluß der Regionen auf EU-Politik gestärkt, in: SZ vom 23.06.97
- Schneider, C.: Stoiber fordert europäische Hausordnung: EU-Kommissarin Wulf-Mathies warnt vor Renationalisierung, in: SZ vom 17.05.1997
- Schüttemeyer, S. S.: Parlamentarische Interessenvermittlung: Lücken in der Repräsentation und Veränderungen im Verfassungskonsens?, in: Kleinfeld, R. und Luthardt, W. (Hrsg.), Westliche Demokratien und Interessenvermittlung: zur aktuellen Entwicklung nationaler Parteien- und Verbändesysteme, Marburg 1993
- Stabenow, M.: Wirtschaftspolitik für Europa, in: FAZ vom 25.08.1997
- Strauch, M.: Lobbying – die Kunst des Einwirkens, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a.M. u.a. 1993
- Strauch, M.: Lobbying in Bonn und Brüssel, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a.M. u.a. 1993
- Strauch, M.: Stand der Lobby-Diskussion in Europa – ein Landesrecht für Lobbyisten?, in: Strauch, M. (Hrsg.), Lobbying: Wirtschaft und Politik im Wechselspiel, Frankfurt a. M. u.a. 1993
- Thiel, E.: Die Europäische Union, 2. Auflage, München 1994
- Tömmel, I.: Interessenartikulation und transnationale Politikkooperation im Rahmen der EU, in: Eichener, V. und Voelzkow, H. (Hrsg.), Europäische Integration und verbandliche Interessenvermittlung, Marburg 1994
- Traxler, F. und Schmitter, C. P.: Perspektiven europäischer Integration, verbandlicher Interessenvermittlung und Politikformulierung, in: Eichener, V. und Voelzkow, H. (Hrsg.), Europäische Integration und verbandliche Interessenvermittlung, Marburg 1994
- Triesch, G. und Ockenfels, W.: Interessenverbände in Deutschland: Ihr Einfluß in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, München u.a. 1995
- Ustinov, P.: Who will set the rules in the battle of the dinosaurs?: »Many corporations are becoming more powerful than some governments«, in: The European vom 26.12.1996/01.01.1997
- Weidenfeld, U.: Wütende Proteste, in: Wirtschaftswoche vom 11.07.1996
- Weidenfeld, U.: Zum letzten Gefecht, in: Wirtschaftswoche vom 01.05.1997
- Weindl, J.: Europäische Gemeinschaft: institutionelles System, Binnenmarkt sowie Wirtschafts- und Währungsunion auf der Grundlage des Maastrichter Vertrages, 2. Auflage, München 1994
- Wieczorek, N.: Mitwirkung des Deutschen Bundestages in der Europäischen Union: Zum Wandel der Rolle der nationalen Parlamente im Integrationsverlauf, in: Waigel, T. (Hrsg.), Unsere Zukunft heißt Europa: Der Weg zur Wirtschafts- und Währungsunion, 2. Auflage, Düsseldorf 1996
- Woyke, W.: Europäische Gemeinschaft – Europäisches Parlament – Europawahl, Leverkusen 1984

Anhang A

Der Anhang A beinhaltet Informationen, die nicht mit persönlichen Angaben versehen sind. Diese Informationen werden wegen der Publizität des vorliegenden Buches auf Wunsch nicht abgedruckt.

Der vollständige Anhang A liegt Herrn Prof. Dr. Elmar Helten, Institut für betriebswirtschaftliche Risikoforschung und Versicherungswirtschaft der Universität München, vor.

Deckblatt des Fragebogens

Bitte machen Sie die folgenden Angaben auch, wenn Sie anonym bleiben möchten, da ansonsten der Fragebogen nicht ausgewertet werden kann!

Name:.....

Institution:.....

Ich möchte, daß meine Angaben anonym behandelt werden.

Ja

Nein

Bitte senden Sie diesen Fragebogen zurück an:

Dipl.-Kfm. Klemens Joos
Joseph-Dollinger-Bogen 30
D-80807 München

Vielen Dank!

Fragebogen

1. Welche Möglichkeiten sehen Sie für ein Unternehmen, sich mit seiner Praxis-Erfahrung bei bzw. durch Ihre Institution in den EU Rechtsetzungsprozeß einzubringen?

a) Unternehmen direkt (Über Mitarbeiter, Interessenvertreter,...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

b) Durch den Verband, dem das Unternehmen angehört:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Wenn sich Unternehmensvertreter direkt an Sie wenden, um spezielle Erfahrungen des Unternehmens an Ihre Institution heranzutragen, die sie in den EU-Rechtsetzungsprozeß einfließen lassen wollen: Stehen Sie diesen Vertretern grundsätzlich eher ablehnend gegenüber, oder sind Sie bereit, sich Ihre Argumente anzuhören?

- Wir hören jederzeit Anliegen von Unternehmen an
- Gelegentlich erhält ein Unternehmen bei uns Gehör
- Nie
- Das ist generell nicht üblich

3. Glauben Sie, daß die Unternehmen die Bedeutung der EU-Institutionen im Rahmen der Rechtsetzung umfassend erkannt haben (Bitte mit kurzer Begründung)?

a) Deutsche Unternehmen

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

b) Unternehmen aus anderen EU-Mitgliedstaaten

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

4. Gibt es in Brüssel aus Ihrer Sicht im allgemeinen eher aggressive (aufdringliche) Interessenvertreter?

Ja

Nein

5. Unterscheiden sich die Interessenvertreter deutscher Unternehmen von denen aus anderen EU-Mitgliedstaaten und wenn Ja, wodurch?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

6. Wie häufig wurden Sie in der Vergangenheit angesprochen von den Interessenvertretern

a) deutscher Unternehmen?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

b) von Unternehmen aus anderen EU-Mitgliedstaaten?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. Haben Sie bereits öfters aufgrund von Argumenten, die Interessenvertreter eines Unternehmens bei Ihnen vorgetragen haben, Ihre Position nochmals überdacht?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

8. Haben Sie den Eindruck, Interessenvertreter wollen die Entscheidungsfreiheit in den Institutionen manipulieren oder wollen sie sich durch objektive Zusatzinformationen und Praxis-Erfahrung in einem gewissermaßen partnerschaftlichen Verhältnis Ihrer Institution nutzbar machen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9. Wie schätzen Sie die Qualität (Kommunikationsfähigkeit, Auftreten, Wissen, Sozialkompetenz,...) der Ihnen bekannten Unternehmensinteressenvertreter derzeit ein?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

10. Sehen Sie im Zuge der zunehmenden Heterogenisierung der Interessen von Mitgliedsfirmen eines Verbandes eine abnehmende Bedeutung der Stellung der Verbände in Brüssel?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Vielen Dank für Ihre Mühe!

LES LOBBYISTES DOIVENT JOUER LA FRANCHISE

La **commission du règlement** a adopté, mardi 18 mars, la proposition de décision relative à l'instauration d'un code de conduite pour les représentants d'intérêt. Le texte, faisant l'objet d'un projet du rapport de M. Glyn FORD (PSE, UK), a été approuvé par 7 voix contre 2 et 2 abstentions. Le projet de code de conduite invite les lobbyistes à avoir une attitude franche, loyale et exempte de toute dissimulation à l'égard du PE.

Au préalable, la commission a renforcé la distinction entre les assistants parlementaires et les lobbyistes en précisant à l'article 2 de l'annexe IX, qui règle les dispositions relatives au lobbyistes, que "Seuls" les assistants "accrédités et travaillant exclusivement comme assistants" ont accès au PE dans les mêmes conditions que le personnel du secrétariat général ou des groupes politiques.

Le code de conduite, pour les personnes dont le nom doit figurer dans un registre tenu par les questeurs en vertu de l'article 9 du règlement, fait l'objet d'un nouvel article 3 à l'annexe IX. Il y est précisé que les lobbyistes:

- doivent faire état de l'intérêt ou des intérêts qu'ils représentent;
- doivent s'abstenir de toute démarche en vue d'obtenir des informations de façon malhonnête;
- ne peuvent se réclamer d'une quelconque relation officielle avec le PE dans quelque transaction que ce soit avec des tiers;
- ne peuvent distribuer à des fins lucratives à des tiers des copies de documents obtenus auprès du PE;
- doivent se conformer strictement à l'article 2 de l'annexe I du règlement selon lequel "les députés s'interdisent de recevoir tout autre don ou libéralité dans l'exercice de leur mandat";
- doivent s'assurer que toute assistance fournie dans le cadre de ces dispositions est déclarée dans le registre prévu à cet effet à l'article 9 du règlement;
- se conformeront lors du recrutement d'anciens fonctionnaires des Institutions aux dispositions du statut des fonctionnaires ainsi qu'à toute règle arrêtée par le PE sur les droits et les responsabilités des anciens membres;
- doivent obtenir, pour éviter tout conflit d'intérêt éventuel, l'accord préalable du ou des membre(s) intéressé(s) en ce qui concerne tout lien contractuel ou emploi d'assistant parlementaire et veiller à ce que cela figure dans le registre;
- doivent présenter annuellement dans la perspective de la prorogation de leur laisser-passer un rapport sur leurs activités axées sur l'influence du processus décisionnel au PE.

Comme sanction, le texte prévoit que tout manquement au code de conduite pourra conduire au retrait du laisser-passer délivré aux personnes intéressées et, le cas échéant, à leur entrepise.

Les porte-paroles des groupes socialiste et du PPE ont demandé que la proposition de décision ne soit pas inscrite à l'ordre du jour avant la session de mai, afin de permettre un large débat au sein des groupes politiques.

Pour plus d'informations: Werner de CROMBRUGGHE - Tél. 284 46 52

Anhang A 9

CODE OF CONDUCT

This code of conduct applies to public affairs practitioners dealing with EU Institutions. As public affairs practitioners providing essential democratic representation to the EU Institutions, the signatories to this code (as annexed) are all committed to abide by it, acting in an honest, responsible and courteous manner at all times.

In their dealings with the EU institutions public affairs practitioners shall :

- (a) identify themselves by name and by company;
- (b) declare the interest represented;
- (c) neither intentionally misrepresent their status nor the nature of their inquiries to officials of the EU institutions nor create any false impression in relation thereto;
- (d) neither directly nor indirectly misrepresent links with EU institutions;
- (e) honour confidential information given to them;
- (f) not disseminate false or misleading information knowingly or recklessly and shall exercise proper care to avoid doing so inadvertently;
- (g) not sell for profit to third parties copies of documents obtained from EU institutions;
- (h) not obtain information from EU institutions by dishonest means;
- (i) avoid any professional conflicts of interest;
- (j) neither directly nor indirectly offer nor give any financial inducement to:
 - any EU official, nor
 - Member of the European Parliament, nor
 - their staff;
- (k) neither propose nor undertake any action which would constitute an improper influence on them;
- (l) only employ EU personnel subject to the rules and confidentiality requirements of the EU institutions;

Any signatory will voluntarily resign should they transgress the code.

The signatories will meet annually to review this code.

As revised 10 November 1995

I hereby subscribe to the above code (name):
on behalf of (firm):
Address / Tel :

Public Affairs Practitioners who have signed the Code of Conduct of 10 November 1995

<i>Companies</i>	<i>Represented by</i>	<i>Fax</i>	<i>Phone</i>
Access EEIG	Anthony Pearce	32 2 230 75 60	32 2 230 64 91
Adamson Associates	Paul Adamson	32 2 230 14 96	32 2 230 07 75
The Amsterdam Group	Richard Owen	44 171 486 00 03	44 171 486 30 25
APCO Europe	Mark Dober	32 2 626 00 75	32 2 626 00 70
Bates Europe	Eamonn Bates	32 2 743 15 85	32 2 743 15 49
Beaumarck Ltd	David Bennett	44 171 222 1440	44 171 222 1371
Belmont CLO	Stanley Crossick	32 2 231 07 04	32 2 231 03 40
Business Environment Europe SA	Bruno Liebhaberg	32 2 230 83 70	32 2 230 83 60
Cabinet Stewart	Catherine Stewart	32 2 230 50 43	32 2 230 70 20
Central Lobby Consultants Ltd	Helen Donoghue	44 171 222 12 50	44 171 222 12 65
Charles Barker plc	Andrew Johnson	32 2 512 53 44	32 2 511 06 45
Cinema Exhibitors' Association	John Wilkinson	44 171 734 61 47	44 171 734 95 51
Deirdre Deady	Deirdre Deady	32 2 646 13 55	32 2 646 08 80
Edelman Public Relations Worldwide SA	Constance Kann	32 2 227 61 89	32 2 227 61 70
Entente Internat. Communic. S.A.	Peter Verhille	32 2 502 48 69	32 2 502 15 58
ESL & Network S.A.	Simon Wreford	32 2 230 53 19	32 2 230 56 29
Euralia S.A.	Bruno Dupont	33 1 4563 65 05	33 1 4563 6500
Euralia-Guérin Sprl	Bruno Dupont	32 2 506 88 25	32 2 506 88 20
European Public Policy Advisers	Matthew Lambert	32 2 735 44 12	32 2 735 82 30
The European Publishers Council (EPC)	Angela C. Mills	44 1865 310 732	44 1865 310 739
European Strategy SA	Maurts Bruggink	32 2 732 71 76	32 2 732 70 40
European Smoking Tobacco Association (ESTA)	Bas Tonnaer	31 2 230 82 14	32 2 230 80 92
Federation of European Motorcyclists	Simon Milward	32 2 736 90 47	32 2 736 94 01
Fleishman Hillard Brussels SA	Michel Deurinck	32 2 552 03 91	32 2 552 03 90
GJW Europe	Patrick Brooks	32 2 735 94 94	32 2 734 27 15
GPC Government Policy Consultants	Maria Laptev	32 2 230 57 06	32 2 230 05 45
Herbison Europ. Public Affairs Cons.	Douglas Herbison	32 2 230 76 58	32 2 231 12 99
Hill and Knowlton	Elaine Cruikshanks	32 2 640 50 72	32 2 640 04 95
Houston Consulting sprl Europe	John Houston	32 2 238 77 27	32 2 238 78 95
Interel PR and PA Consultants	Danièle Overath	32 2 732 13 94	32 2 732 11 88
Kontz, Planungsberater	Ludwig Udo Kontz	49 228 22 24 79	49 228 26 48 04
Longin Associés	Pierre E. Longin	32 2 230 81 65	32 2 230 72 73
Angela C. Mills - Europ. P.A. Consultant	Angela . Mills	44 1865 310 732	44 1865 310 739
National Farmers Union (NFU)	Peter Fane	32 2 230 39 28	32 2 285 25 80
Nicholas Phillips Associates	Nicholas Phillips	32 2 219 18 42	32 2 218 13 70
Perchards	Patricia Murtagh	44 1 727 843 193	44 1 727 843 227
Plaza de las Cortes	José Louis Sanchis	34 1 522 71 56	34 1 522 10 08
Prisma Transport Consultants SA	Peter Wilmott	32 2 647 42 63	32 2 647 21 53
Pristop d.o.o. (Slovenia)	Andrej Drapal	386 61 161 10 52	386 61 161 10 60
Public Policy Europe	Thierry Lebeau	32 2 238 77 00	32 2 238 78 12
Rank Xerox	Richard J. Royall	44 1 628 893 600	44 1 628 893 839
Shandwick Public Affairs	Louise Harvey	32 2 743 42 22	32 2 743 42 20
SPEM Komunikacijska Skupina	Bozidar Novak	386 62 22 32 09	386 62 22 33 66

s:\lobbycc\signator\Todate7/30/98

Deckblatt des Fragebogens

Bitte machen Sie die folgenden Angaben auch, wenn Sie anonym bleiben möchten, da ansonsten der Fragebogen nicht ausgewertet werden kann!

Name:.....

Firma:.....

Ich möchte, daß meine Angaben anonym behandelt werden.

Ja Nein

Bitte senden Sie diesen Fragebogen zurück an:

Dipl.-Kfm. Klemens Joos
Joseph-Dollinger-Bogen 30
D-80807 München

Vielen Dank!

Fragebogen

1. Bitte nennen Sie ein Beispiel: Wo konnten Sie ein für Sie bedeutendes Problem auf europäischer Ebene durch Interessenvertretung erfolgreich lösen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Welche Interessenvertretungskräfte (Verbände, eigene Mitarbeiter, Consultant-Büro,...) haben Sie dabei eingesetzt?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Welche Interessenvertretungskräfte setzt Ihr Unternehmen derzeit bei den Institutionen der Europäischen Union ein und wie bewerten Sie diese jeweils?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. In welchen Verbänden (deutsche und europäische) ist Ihr Unternehmen Mitglied und welche Kosten fallen dafür jährlich etwa an?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Stimmen Sie den folgenden zehn Maßstäben für eine gute Interessenvertretung zu:
Effektiv ist ein Interessenvertreter, der

- 1) neben der fortlaufenden Informationsbeschaffung und Identifikation von Entscheidungsprozessen aufgrund eines allgemeinen Beziehungsgeflechts
- 2) im entscheidenden Moment
- 3) schnelle Kontakte
- 4) zu dem oder den zuständigen Beamten/Abgeordneten bekommt und
- 5) im Hinblick auf allgemeine administrative Angelegenheiten und
- 6) für brisante politische Punkte
- 7) auf ein wirkliches Interesse mit dem Anliegen stößt,
- 8) bei einer Vielzahl von Gremien und Institutionen (Generaldirektionen, Europäisches Parlament, Ausschüsse, etc.)
- 9) mit Nachhak- bzw. Nachfragemöglichkeit
- 10) auch bei hohem Zeitdruck des Beamten oder Abgeordneten.

Ja

Nein

6. Wo wird in Ihrem Unternehmen intern die Interessenvertretung gebündelt und gesteuert (Eigene Abteilung, Stabsstelle beim Vorstand,...)?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Vielen Dank für Ihre Mühe!

Deckblatt des Fragebogens

Bitte machen Sie die folgenden Angaben auch, wenn Sie anonym bleiben möchten, da ansonsten der Fragebogen nicht ausgewertet werden kann!

Name:.....

Position:.....

Verband:.....

Ich möchte, daß meine Angaben anonym behandelt werden.

Ja

Nein

Bitte senden Sie diesen Fragebogen zurück an:

Dipl.-Kfm. Klemens Joos
Joseph-Dollinger-Bogen 30
D-80807 München

Vielen Dank!

Fragebogen

1) Auf welchen Ebenen ist Ihr Verband tätig?

- Landesebene
- Bundesebene
- Europäische Ebene (EU)

2) Wenn Ihr Verband auch auf der EU-Ebene agiert:

a) Unterhalten Sie ein eigenes Büro in Brüssel?

- Ja
- Nein

b) Unterhalten Sie ein Büro für Ihre EU-Arbeit in einem anderen Land bzw. Stadt?

- Ja
- Nein

Wenn Ja, in welchem Land bzw. Stadt:.....

.....
.....
.....

c) Wieviele Mitarbeiter sind in diesen Verbindungsbüros insgesamt circa beschäftigt?

..... Mitarbeiter.

d) Entsenden Sie Vertreter Ihres Verbandes regelmäßig nach Brüssel, um ein dortiges Büro zu ergänzen bzw. zu ersetzen?

- Ja
- Nein

e) Ist Ihr Verband noch auf andere Weise bei den Institutionen der EU vertreten?

- Ja
- Nein

Wenn Ja, auf welche Weise (Stichpunkte):.....

.....
.....
.....
.....
.....

3) Wie hoch sind in etwa die jährlichen Mitgliedsbeiträge in Ihrem Verband für

ein kleines (unter 500 Mitarbeiter) Unternehmen?DM p.a.

ein mittleres (500 bis 3000 Mitarbeiter) Unternehmen?DM p.a.

ein großes (mehr als 3000 Mitarbeiter) Unternehmen?DM p.a.

Vielen Dank für Ihre Mühe!

Fragebogen

Bitte machen Sie die folgenden Angaben auch, wenn Sie anonym bleiben möchten, da ansonsten der Fragebogen nicht ausgewertet werden kann!

Name:.....

Firma:.....

Ich möchte, daß meine Angaben anonym behandelt werden.

Ja Nein

Bitte senden Sie diesen Fragebogen zurück an:

Dipl.-Kfm. Klemens Joos
Joseph-Dollinger-Bogen 30
D-80807 München

Ich bitte Sie um folgende Angaben zu Ihrem Brüsseler Büro:

Anzahl der Mitarbeiter:.....

Davon Sekretärinnen:.....

Räumlichkeiten (m²):.....

Gesamtkosten c. a. (Räume und Personal) p. a.:.....

Vielen Dank!

Kleine Anfrage

der Abgeordneten Dietmar Schütz (Oldenburg), Hans-Werner Bertl, Lilo Blunck, Hans Büttner (Ingolstadt), Günter Gloser, Rolf Hempelmann, Monika Heubaum, Uwe Hirsch, Gerd Höfer, Detlev von Larcher, Winfried Mante, Dr. Jürgen Meyer (Ulm), Dr. Edith Niehuis, Leyla Onur, Karin Rehbock-Zureich, Dr. Edelbert Richter, Dr. Hansjörg Schäfer, Gudrun Schaich-Walch, Dieter Schloten, Dr. Sigrid Skarpelis-Sperk, Wieland Sorge, Ludwig Stiegler, Dr. Peter Struck, Margitta Terborg, Dr. Gerald Thalheim, Hans Georg Wagner, Gert Weisskirchen (Wiesloch), Dr. Norbert Wiczorek, Heidemarie Wiczorek-Zeul, Dr. Christoph Zöpel, Rudolf Scharping und der Fraktion der SPD

Besoldung der Bediensteten in den Organen und Institutionen der Europäischen Union

Die Besoldung der Bediensteten in den Organen und Institutionen der EU liegt deutlich über der ihrer Kollegen in den Mitgliedstaaten der EU. Darüber hinaus beziehen die EU-Bediensteten eine Vielzahl von Zulagen sowie Sachleistungen und andere Zuwendungen (u. a. Haushalts-, Kinder-, Erziehungszulage, Reisekostenpauschale, Freiflüge, Einrichtungsbeihilfe), die insgesamt den Eindruck erwecken, daß diese Besoldungsregelungen im Widerspruch zu dem in der Europäischen Union geltenden Prinzip des gleichen Entgelts für gleiche Arbeit stehen und sich die EU-Bediensteten einer ungerechtfertigten privilegierten Behandlung erfreuen.

Wir fragen daher die Bundesregierung:

1. Wie viele Bedienstete sind derzeit bei den Organen und Institutionen der EU beschäftigt, und wie verteilen sich diese?
2. Wie viele Bedienstete der Organe und Institutionen der EU sind jeweils in die einzelnen Besoldungs- und Laufbahngruppen (A: höherer Dienst; B: gehobener Dienst; C: mittlerer Dienst; D: einfacher Dienst) eingruppiert
 - a) in absoluten Zahlen,
 - b) im Verhältnis zur Gesamtzahl der Bediensteten?
3. Mit welchen Besoldungsgruppen im öffentlichen Dienst des Bundes sind die Besoldungsgruppen in den Organen und Institutionen der EU jeweils vergleichbar?

4. Auf welcher Grundlage erfolgt die Festsetzung der Besoldung der Bediensteten in den Organen und Institutionen der EU?
5. Wie hoch sind die Brutto- und Netto-Gesamtbezüge eines verheirateten Bediensteten mit zwei Kindern in der Endstufe der Besoldungsgruppen A5, A9, A13, A16, B6, B9 und der vergleichbaren BAT-Stufen für Angestellte
 - a) im öffentlichen Dienst des Bundes,
 - b) in den Organen und Institutionen der EU,
 - c) im auswärtigen Dienst der Bundesrepublik Deutschland innerhalb von Europa?
6. In welchem Verhältnis stehen die Brutto- und Nettobezüge eines verheirateten Bediensteten mit zwei Kindern in den Organen und Institutionen der EU zu den Bezügen eines der Funktion nach vergleichbaren Bediensteten der einzelnen Mitgliedstaaten der EU in den Besoldungsgruppen A5, A9, A13, A16, B6, B9 und der vergleichbaren BAT-Stufen für Angestellte?
7. Welche Zulagen sowie Sachleistungen und andere Zuwendungen werden den Bediensteten der Organe und Institutionen der EU gewährt?
8. Welche Summen wurden für Zulagen, Sachleistungen und andere Zuwendungen 1990 bis 1995 gezahlt
 - a) in absoluten Zahlen,
 - b) in ihrem Anteil an den Personal- und Verwaltungskosten?
9. Welche Vergütungssätze für Dienstreisen bestehen bei den Bediensteten der Organe und Institutionen der EU im Vergleich mit dem öffentlichen Dienst des Bundes?
10. Welche Regelungen über die späteren Versorgungsbezüge der Bediensteten der Organe und Institutionen der EU bestehen im Vergleich mit dem öffentlichen Dienst des Bundes?
11. Welche finanziellen Zuwendungen für unterhaltsberechtigte Kinder werden den Bediensteten der Organe und Institutionen der EU im Vergleich mit dem öffentlichen Dienst des Bundes gewährt?
12. Welche finanziellen Zuwendungen bei Krankheit und zur Krankheitsvorsorge werden den Bediensteten der Organe und Institutionen der EU im Vergleich mit dem öffentlichen Dienst des Bundes gewährt?
13. Wie werden die Bezüge der Bediensteten in den Organen und Institutionen der EU besteuert, und wie verhält sich diese Besteuerung zu der Besteuerung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union?
14. In welchem Verhältnis stehen die Lebenshaltungskosten in Brüssel/Belgien im Vergleich zu den Lebenshaltungskosten in den Staaten der EU?

15. Ist die Bundesregierung der Auffassung, daß die Besoldungsregelung der Bediensteten in den Organen und Institutionen der EU angemessen, zeitgemäß und gerechtfertigt ist?
16. Welche Initiativen hat die Bundesregierung bislang ergriffen, und welche weiteren Initiativen beabsichtigt sie zu ergreifen, um die ungleiche Vergütung gleichwertiger Tätigkeiten auf europäischer und Bundesebene zu beseitigen?

Bonn, den 16. April 1997

Dietmar Schütz (Oldenburg)
Hans-Werner Bertl
Lilo Blunck
Hans Büttner (Ingolstadt)
Günter Gloser
Rolf Hempelmann
Monika Heubaum
Uwe Hiksich
Gerd Höfer
Detlev von Larcher
Winfried Mante
Dr. Jürgen Meyer (Ulm)
Dr. Edith Niehuis
Leyla Onur
Karin Rehbock-Zureich
Dr. Edelbert Richter

Dr. Hansjörg Schäfer
Gudrun Schaich-Walch
Dieter Schloten
Dr. Sigrid Skarpelis-Sperk
Wieland Sorge
Ludwig Stiegler
Dr. Peter Struck
Margitta Terborg
Dr. Gerald Thalheim
Hans Georg Wagner
Gert Weisskirchen (Wiesloch)
Dr. Norbert Wiczorek
Heidemarie Wiczorek-Zeul
Dr. Christoph Zöpel
Rudolf Scharping und Fraktion

Antwort

der Bundesregierung

auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Dietmar Schütz (Oldenburg), Hans-Werner Bertl, Lilo Blunck, Hans Büttner (Ingolstadt), weiterer Abgeordneter und der Fraktion der SPD

– Drucksache 13/7449 –

Besoldung der Bediensteten in den Organen und Institutionen der Europäischen Union

Die Besoldung der Bediensteten in den Organen und Institutionen der EU liegt deutlich über der ihrer Kollegen in den Mitgliedstaaten der EU. Darüber hinaus beziehen die EU-Bediensteten eine Vielzahl von Zulagen sowie Sachleistungen und andere Zuwendungen (u. a. Haushalts-, Kinder-, Erziehungszulage, Reisekostenpauschale, Freiflüge, Einrichtungsbeihilfe), die insgesamt den Eindruck erwecken, daß diese Besoldungsregelungen im Widerspruch zu dem in der Europäischen Union geltenden Prinzip des gleichen Entgelts für gleiche Arbeit stehen und sich die EU-Bediensteten einer ungerechtfertigten privilegierten Behandlung erfreuen.

1. Wie viele Bedienstete sind derzeit bei den Organen und Institutionen der EU beschäftigt, und wie verteilen sich diese?

Die EU verfügt laut Haushaltsplan über insgesamt 29 486 Stellen, von denen z. Z. 28 435 besetzt sind. Die Verteilung verdeutlicht die nachstehende Tabelle:

Die Antwort wurde namens der Bundesregierung mit Schreiben des Auswärtigen Amtes vom 5. Mai 1997 übermittelt.

Die Drucksache enthält zusätzlich – in kleinerer Schrifttype – den Fragetext.

	Stellen insgesamt (lt. HH-Plan)	davon Dauerplanstellen	davon besetzt	bzw. Zeitplanstellen	davon besetzt	besetzte Stellen insgesamt
Europäisches Parlament	4 105	3 493	3 289	612	557	3 846
Generalsekretariat des Rates	2 464	2 445	2 408	19	17	2 425
Europäische Kommission						
1. Verwaltung	18 427	17 552	15 320	875	2 014	17 334
2. Gemeinsame Forschungsstelle	2 080		553		1 184	1 737
Wirtschafts- und Sozialausschuß*)			455		102	557
Ausschuß der Regionen*)			124		36	160
Europäischer Gerichtshof	950	842	722	108	212	934
Europäischer Rechnungshof	503	412	370	91	115	485
Europäische Investitionsbank**)	957					957
Insgesamt	29 486	24 744	23 241	1 705	4 237	28 435

*) Für 1996 wirft der Haushaltsplan für den organisatorischen Unterbau des Wirtschafts- und Sozialausschusses und des Ausschusses der Regionen (AdR) (WSA) noch gemeinsam 507 Stellen aus, zusätzlich 135 Stellen für den WSA und 81 für den AdR.

***) Das Personal der Europäischen Investitionsbank unterliegt nicht dem Statut, das für die übrigen Organe gilt. Es läßt sich aber in Leitende Angestellte, Referenten und Sonstiges Bankpersonal einteilen.

2. Wie viele Bedienstete der Organe und Institutionen der EU sind jeweils in die einzelnen Besoldungs- und Laufbahngruppen (A: höherer Dienst; B: gehobener Dienst; C: mittlerer Dienst; D: einfacher Dienst) eingruppiert

a) in absoluten Zahlen,

b) im Verhältnis zur Gesamtzahl der Bediensteten?

Die Eingruppierung kann der nachstehenden Tabelle entnommen werden:

	A	%	B	%	C	%	D	%	Gesamt
EP	1 374	35,73	538	13,99	1 651	42,93	283	7,36	3 846
GS RAT	851	35,08	190	7,83	1 254	51,69	131	5,4	2 426
KOM					5 461				
1. Verwaltung	7 546	43,53	3 424	19,75	589	31,5	903	5,21	17 334
2. GFS	515	29,65	595	34,25	239	33,91	38	2,19	1 737
WSA	207	37,16	68	12,21	60	42,91	43	7,72	557
AdR	85	53,13	12	7,5	262	37,5	3	1,88	160
EuGH	428	45,82	173	18,52	124	28,05	71	7,6	934
ERH	253	52,16	76	15,67		25,57	32	6,6	485
EIB	957								957

3. Mit welchen Besoldungsgruppen im öffentlichen Dienst des Bundes sind die Besoldungsgruppen in den Organen und Institutionen der EU jeweils vergleichbar?

Antwort siehe nachstehende Aufstellung:

Bundesdienst	Organe und Institutionen der EU
Höherer Dienst	Laufbahngruppe A
Ministerialdirektor B 9	Generaldirektor A 1
Ministerialdirigent B 6	Direktor A 2
Ministerialrat B 3	Abteilungsleiter A 3
Ministerialrat A 16	Hauptverwaltungsrat A 4
Regierungsdirektor A 15	Hauptverwaltungsrat A 5
Oberregierungsrat A 14	Verwaltungsrat A 6
Regierungsrat A 13	Verwaltungsrat A 7
Gehobener Dienst	Laufbahngruppe B
Oberamtsrat A 13	Verwaltungsamtsrat B 1
Amtsrat A 12	Verwaltungshauptinspektor B 2
Regierungsamtmann/-frau A 11	Verwaltungshauptinspektor B 3
Regierungsoberinspektor A 10	Verwaltungsinspektor B 4
Regierungsinspektor A 9	Verwaltungsinspektor B 5
Mittlerer Dienst	Laufbahngruppe C
Amtsinspektor A 9	Verwaltungshauptsekretär C 1
Regierungshauptsekretär A 8	Verwaltungssekretär C 2
Regierungsobersekretär A 7	Verwaltungssekretär C 3
Regierungssekretär A 6	Verwaltungsassistent C 4
Regierungsassistent A 5	Verwaltungsassistent C 5
Einfacher Dienst	Laufbahngruppe D
Oberamtsmeister A 6	Amtsmeister D 1
Oberamtsmeister A 5	Amtsmeister D 1
Amtsmeister A 4	Hauptamtsgehilfe D 2
Hauptamtsgehilfe A 3	Hauptamtsgehilfe D 3
Oberamtsgehilfe A 2	Amtsgehilfe D 4

4. Auf welcher Grundlage erfolgt die Festsetzung der Besoldung der Bediensteten in den Organen und Institutionen der EU?

Die rechtliche Grundlage für die jährliche Anpassung der Besoldung der EG-Bediensteten ist das sog. Statut der Beamten der EG immer, das in Verordnungsform (Artikel 189 EGV) die Rechte und Pflichten der EG-Bediensteten regelt. Das Statut sieht ein statistisches Verfahren (die sog. Methode) zur Überprüfung und Anpassung des Besoldungsniveaus der EG-Bediensteten vor, das vom Rat 1991 verabschiedet wurde und für die Zeit vom 1. Juli 1991 bis 30. Juni 2001 gilt. Nach der Methode beschließt der Rat bis Ende eines jeden Jahres über die von der Kommission vorgeschlagene Angleichung der Dienstbezüge auf der Grundlage folgender Elemente:

- Entwicklung der Lebenshaltungskosten für die Beamten der EG in Brüssel,
- Entwicklung der Kaufkraft der Dienstbezüge der nationalen Beamten in den Zentralverwaltungen,
- Entwicklung der Kaufkraftparitäten zwischen Brüssel und den anderen Dienstorten in den Mitgliedstaaten.

Diese Elemente werden vom Statistischen Amt der EG im Einvernehmen mit den statistischen Ämtern der Mitgliedstaaten ermittelt und bilden die Grundlage für den Kommissionsvorschlag. Für die Berechnung des Wertes der Angleichung der Dienstbezüge und der sog. Berichtigungskoeffizienten (= Kaufkraftaus-

gleich) legt das Statut genaue Formeln fest, die dem Rat keinerlei Ermessensspielraum lassen. Es handelt sich damit um ein automatisiertes Anpassungsverfahren, bei dem der Rat nur noch die korrekte Anwendung der Methode kontrollieren kann. Im Gegensatz zu dem Verfahren der Bruttoanpassung der nationalen Gehälter im öffentlichen Dienst werden die Dienstbezüge der EG-Bediensteten nominal netto angepaßt.

5. Wie hoch sind die Brutto- und Netto-Gesamtbezüge eines verheirateten Bediensteten mit zwei Kindern in der Endstufe der Besoldungsgruppen A5, A9, A13, A16, B6, B9 und der vergleichbaren BAT-Stufen für Angestellte
- im öffentlichen Dienst des Bundes,
 - in den Organen und Institutionen der EU,
 - im auswärtigen Dienst der Bundesrepublik Deutschland innerhalb von Europa?

Besoldungsgruppe	EG-Bedienstete (Dienstort: Brüssel)		Bundesbeamte		Arbeitnehmer		Auslandsbesoldung (Dienstort: Brüssel)	
	brutto	netto	brutto	netto	brutto	netto	brutto	netto
A 1 (EG) B 9 (Beamte)	32 671 (673 622 bfrs.)	23 230 (478 968 bfrs.)	17 034	12 099			23 302	18 352
AT B 9 (Arbeitnehmer)					(ggf. wie Beamte)			
A 2 (EG) B 6 (Beamte)	29 542 (609 123 bfrs.)	21 365 (440 508 bfrs.)	14 993	10 769			20 467	16 576
AT B 6 (Arbeitnehmer)					(ggf. wie Beamte)			
A 4 (EG) A 16 (Beamte)	22 491 (463 730 bfrs.)	17 160 (353 816 bfrs.)	11 470	8 946			16 797	14 147
BAT I (Arbeitnehmer)					11 504	7 830	16 928	12 904
B 1 (EG) A 13 (Beamte, g. D.)	16 177 (333 543 bfrs.)	13 270 (273 610 bfrs.)	8 470	7 036			12 890	11 226
BAT IIa (Arbeitnehmer)					8 537	6 060	13 056	10 364
C 1 (EG) A 9 (Beamte, m. D.)	10 000 (206 196 bfrs.)	8 726 (179 909 bfrs.)	5 741	5 202			9 040	8 219
BAT Vb (Arbeitnehmer)					5 804	4 581	9 202	7 725
D 1 (EG) A 5 (Beamte, e. D.)	8 014 (165 227 bfrs.)	7 125 (146 884 bfrs.)	4 444	4 316			7 364	6 944
BAT VIII (Arbeitnehmer)					4 331	3 814	7 420	6 559

Stand: April 1997.

Anmerkungen zur Tabelle:

- Bezüge in DM und in örtlicher Währung. Die Umrechnung der EG-Gehälter in DM erfolgte zum Rechnungskurs von 100 BFR = 4,85 DM.
- Die Bezüge der EG-Beamten setzen sich wie folgt zusammen: Die Nettobeträge ergeben sich nach Abzug der Gemeinschaftsteuer, der befristeten Abgabe sowie der Beiträge für die Versorgung, Kranken- und Unfallversicherung.
- Für die Beamten wurden die Bezüge für den Ministerialdienst zugrunde gelegt (Grundgehalt + Ortszuschlag + allgemeine

Stellenzulage + Kinderzuschlag + Ministerialzulage + $\frac{1}{2}$ des 13. Monatsgehalts + $\frac{1}{2}$ Urlaubsgeld + 220 DM Kindergeld pro Kind). Die Nettobezüge ergeben sich nach Abzug der Lohnsteuer III/2, des Solidaritätszuschlages (7,5 %) und des Pflegeversicherungsbeitrages 62,74 DM.

4. Für die Arbeitnehmer wurden die Bezüge für den Ministerialdienst zugrunde gelegt (Grundgehalt + Ortszuschlag + Kinder-Ortszuschlag + allgemeine Zulage + Ministerialzulage + Vermögenswirksame Leistungen + $\frac{1}{2}$ Zuwendung + $\frac{1}{2}$ Urlaubsgeld). Die Nettobezüge ergeben sich nach Abzug der Lohnsteuer III/2, des Solidaritätszuschlages, des Pflegeversicherungsbeitrages, des Rentenversicherungsbeitrages und des Arbeitslosenversicherungsbeitrages. Da die privaten Krankenversicherungsbeiträge bei den Beamten nicht berücksichtigt wurden, erfolgte kein Abzug dieser Beiträge bei den Arbeitnehmern.

5. Auslandsbesoldung

Die EU-Besoldung ist mit der deutschen Auslandsbesoldung nicht vergleichbar, da die deutsche Auslandsbesoldung besonders auf die Erschwernisse abstellt, die sich aus der lebenslangen Rotation im Ausland mit Standzeiten von ca. drei Jahren am jeweiligen Auslandsposten ergibt. Vergleichbare Erschwernisse liegen aber beim EU-Beschäftigten, der dauernd am Dienstort Brüssel, oder einem anderen EU-Standort eingesetzt ist, nicht vor.

Für die Beamten wurden folgende Bezüge zugrunde gelegt: (Grundgehalt + Ortszuschlag + allgemeine Stellenzulage + Auslandskinderzuschlag + $\frac{1}{2}$ des 13. Monatsgehalts + $\frac{1}{2}$ Urlaubsgeld). Die Nettobezüge ergeben sich nach Abzug der Lohnsteuer III/2 und des Solidaritätszuschlages (7,5 %).

Für die Arbeitnehmer wurden folgende Vergütungen zugrunde gelegt: Grundgehalt + Ortszuschlag + Auslandskinderzuschlag + allgemeine Zulage + $\frac{1}{2}$ Zuwendung + $\frac{1}{2}$ Urlaubsgeld). Die Nettobezüge ergeben sich nach Abzug der Lohnsteuer III/2, des Solidaritätszuschlages, des PV-Beitrages, des RV-Beitrages und des ALV-Versicherungsbeitrages. Da die privaten KV-Beiträge bei den Beamten nicht berücksichtigt wurden, erfolgt auch kein Abzug dieser Beiträge bei den Arbeitnehmern.

6. In welchem Verhältnis stehen die Brutto- und Nettobezüge eines verheirateten Bediensteten mit zwei Kindern in den Organen und Institutionen der EU zu den Bezügen eines der Funktion nach vergleichbaren Bediensteten der einzelnen Mitgliedstaaten der EU in den Besoldungsgruppen A5, A9, A13, A16, B6, B9 und der vergleichbaren BAT-Stufen für Angestellte?

Ein Besoldungsvergleich zwischen dem deutschen öffentlichen Dienst zu den Bezügen eines der Funktion nach vergleichbaren Bediensteten der anderen EG-Mitgliedstaaten ist mit den hier vorliegenden Besoldungsdaten nicht durchführbar. Die im Rah-

men der jährlichen EG-Besoldungsanpassung erhobenen Besoldungsdaten werden zwar durch einen Eurostat-Bericht veröffentlicht, diese Daten sind aber nicht nach Funktion und Besoldungselementen aufgearbeitet (s. den Bericht zur Besoldungsanpassung 1996 Ratsdok. 12144/96 ADD 1 STAT 46 FIN 585 vom 4. April 1997). Eurostat hat daher auch gerade jüngst eine Anregung der deutschen Delegation, einen Besoldungsvergleich zwischen den Mitgliedstaaten durchzuführen, mit Hinweis auf die schwierige Vergleichbarkeit der Daten abgelehnt.

7. Welche Zulagen sowie Sachleistungen und andere Zuwendungen werden den Bediensteten der Organe und Institutionen der EU gewährt?

1. Zulagen

Die Zulagen sind in der Tabelle zu Frage 5 berücksichtigt.

Die monatlichen Zulagen, die abhängig von der Staatsangehörigkeit (Auslandszulage) bzw. Familienstand gewährt werden, sind:

- Auslandszulage in Höhe von 16 % der Grundbesoldung (mindestens jedoch 717 DM [14 782 bfrs.]),
- Haushaltszulage für Verheiratete in Höhe von 5 % der Grundbesoldung (mindestens jedoch 312 DM [6 425 bfrs.]). Bei Ehepartnern, die beide im Dienst der EG stehen, wird die Zulage dem Ehepartner gewährt, der das höhere Grundgehalt bezieht.
- Kinderzulage für jedes unterhaltsberechtigten Kind in Höhe von 401 DM (8 160 bfrs.),
- Erziehungszulage (Schulgeld) für jedes unterhaltsberechtigten Kind bis zu 359 DM (7 394 bfrs.). Diese Zulage wird in der Praxis bis zu 50 % (für Kinder über elf Jahre) ohne Nachweis der Kosten auch dann ausgezahlt, wenn der Schulbesuch (wie bei den Europäischen Schulen oder in einer öffentlichen nationalen Schule) kostenlos ist und für Kinder, die eine Hochschule besuchen in voller Höhe. Unter bestimmten Voraussetzungen, die nachzuweisen sind, kann die Zulage verdoppelt werden.

Die (monatlichen) Zulagen, die funktionsbezogen gewährt werden, sind

- Pauschalzulage in Höhe von 187 DM (3 856 bfrs.) für Bedienstete der Besoldungsgruppen C 4 und C 5 bzw. in Höhe von 287 DM (5 912 bfrs.) für Bedienstete der Besoldungsgruppen C 1, C 2 und C 3,
- Zulage für die Ausübung einer Lehrtätigkeit in Höhe von 0,45 v. H. des Monatsgrundgehalts für jede Unterrichtsstunde.

2. Andere Zuwendungen

Die anderen Zuwendungen sind z.T. in der Höhe und Anspruchsberechtigung an Familienstand und Wohnsitz gebunden. Es zählen hierzu:

- Einrichtungsbeihilfe bei Wohnsitzaufnahme am Dienstort in Höhe von zwei Monatsgehältern (bei Anspruch auf Haushalts-

- zulage) bzw. in Höhe von einem Monatsgehalt (ohne Anspruch auf Haushaltszulage),
- Wiedereinrichtungsbeihilfe beim endgültigen Ausscheiden aus dem Dienst in Höhe von zwei Monatsgehältern bzw. einem Monatsgehalt,
 - Pauschalvergütung der Reisekosten vom Ort der dienstlichen Verwendung zum Herkunftsort einmal je Kalenderjahr, wenn die Entfernung mehr als 50 km, aber weniger als 750 km beträgt, bzw. zweimal je Kalenderjahr, wenn die Entfernung mindestens 750 km beträgt,
 - Erstattung der Umzugskosten bei Dienstantritt, Versetzung mit Wohnsitzwechsel und Ausscheiden aus dem Dienst,
 - Tagegelder bei Versetzung mit Wohnsitzwechsel bis zum Umzug. Die Höhe des Tagegeldes ist gestaffelt nach Besoldungsgruppen (wie bei Dienstreisen, s. Ziffer 9), Dauer und Familienstand,
 - Erstattung der Dienstreisekosten (s. Ziffer 9),
 - Pauschale für Dienstaufwandskosten bei regelmäßigen Aufwandskosten (wird von der Anstellungsbehörde festgesetzt).

8. Welche Summen wurden für Zulagen, Sachleistungen und andere Zuwendungen 1990 bis 1995 gezahlt

- a) in absoluten Zahlen,
- b) in ihrem Anteil an den Personal- und Verwaltungskosten?

Zulagen, Sachleistungen und andere Zuwendungen an Bedienstete der EU-Kommission in den Jahren 1990 bis 1995

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
a) Summe in Mio ECU	167,3	178,5	195,0	210,7	226,0	250,8
b) Anteil an den Personal- und Verwaltungskosten – in v.H. –	11,1	10,8	10,5	9,6	9,5	10,1

Bemerkungen:

Bei den Angaben unter a) handelt es sich um Ist-Ergebnisse; sie basieren auf der Rechnungslegung der jeweiligen Haushaltsjahre zu Einzelplan III – Teil A des EU-Haushalts.

ECU-Kurse:

Durchschnittskurs 1990: 1 ECU = 2,05212 DM
 1991: 1 ECU = 2,05076 DM
 1992: 1 ECU = 2,02031 DM
 1993: 1 ECU = 1,93625 DM
 1994: 1 ECU = 1,92483 DM
 1995: 1 ECU = 1,87361 DM

9. Welche Vergütungssätze für Dienstreisen bestehen bei den Bediensteten der Organe und Institutionen der EU im Vergleich mit dem öffentlichen Dienst des Bundes?

Die Vergütungssätze für Dienstreisen der EG-Bediensteten werden nach Besoldungsgruppen unterschieden und unterteilen sich in folgende drei Stufen:

1. Besoldungsgruppen A 1 bis A 3 (Stufe I),
2. Besoldungsgruppen A 4 bis A 8 und Lautbahn B (Stufe II),
3. sonstige Besoldungsgruppen (Stufe III).

Die Bediensteten der Stufe I erhalten ein pauschaliertes Tagegeld sowie eine Erstattung der Hotelkosten bis zu einem Höchstsatz. Die Bediensteten der Stufen II und III erhalten ein Tagegeld, das grundsätzlich sämtliche Auslagen der Dienstreisen (einschließlich Übernachtung) umfaßt, wobei für die jeweiligen Stufen unterschiedliche Pauschalsätze gelten.

Diese Unterscheidung nach Besoldungsgruppen ist für die Erstattungssätze bei Auslandsdienstreisen der Bundesbediensteten abgeschafft worden. Hier gelten einheitliche Auslandstage- und Auslandsübernachtungsgelder. Die Unterschiede zwischen den Vergütungssätzen für EG-Bedienstete und Bundesbedienstete sollen beispielhaft für den Fall einer Dienstreise nach Frankreich (außer Paris) verdeutlicht werden:

Für den Beispielfall einer mehrtägigen Dienstreise nach Frankreich würden bei einem EG-Bediensteten ohne etwaige Abzüge folgende Erstattungssätze zur Anwendung kommen:

Stufe I: 116 DM (2 395 bfrs.) Tagegeld
sowie max. 156 DM (3 210 bfrs.) Hotelkostenerstattung
bei Nachweis bzw. ohne Nachweis der Kosten 40 % dieses Satzes,

Stufe II: 209 DM (4 300 bfrs.) Pauschalsatz Tagegeld
und Übernachtung,

Stufe III: 193 DM (3 980 bfrs.) Pauschalsatz Tagegeld
und Übernachtung.

Für Bundesbedienstete beträgt bei einer vergleichbaren mehrtägigen Auslandsdienstreise der Tagegeldsatz einheitlich 65 DM. Für die Übernachtungskosten gilt ein Pauschalsatz in Höhe von 100 DM mit Nachweis bzw. ohne Nachweis der Kosten in Höhe von 50 DM.

10. Welche Regelungen über die späteren Versorgungsbezüge der Bediensteten der Organe und Institutionen der EU bestehen im Vergleich mit dem öffentlichen Dienst des Bundes?

Die Versorgungsleistungen für die EG-Bediensteten erfolgen durch den Haushalt der EG. Dabei ist festgelegt, daß die Bediensteten ein Drittel zur Finanzierung der Versorgung beitragen.

Gegenwärtig beträgt der Beitrag 8,25 % der Grundbesoldung. Dieser Beitrag fließt als Einnahme in den EG-Haushalt.

Für den Erwerb von Versorgungsbezügen gelten folgende Regelungen:

- Ein Bediensteter kann ohne Abzüge mit Vollendung des 60. Lebensjahres auf Antrag in den Ruhestand versetzt werden. Das Höchstalter beträgt 65 Jahre.
- Das Ruhegehalt beträgt für jedes Jahr ruhegehaltfähiger Dienstzeit 2 %. Die Höchstversorgung beträgt 70 % des Endgrundgehalts und wird in der Regel nach 35 Dienstjahren erreicht. Eine Verkürzung für den Erwerb der Höchstversorgung ergibt sich, wenn der Bedienstete mit 60 Jahren weniger als 35 ruhegehaltfähige Dienstjahre hat. In diesem Fall wird ein Steigerungssatz in Höhe von 5 % pro Jahr auf die mit dem 60. Lebensjahr erworbenen Ruhegehaltsansprüche angewandt.
- Ein Versorgungsanspruch wird nach zehn Dienstjahren erworben. Beim Ausscheiden aus dem Dienst vor Vollendung des 60. Lebensjahres kann der Bedienstete verlangen, daß die Zahlung der erworbenen Versorgungsansprüche bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres ausgesetzt wird oder, sofern er das 50. Lebensjahr vollendet hat, daß unter Kürzung der Ruhegehaltsbezüge die Zahlung sofort beginnt.

Für die Fälle der Dienstunfähigkeit gilt, daß der Bedienstete einen Anspruch auf sofortige Zahlung von Versorgungsbezügen hat. Die Höhe der Versorgungsbezüge auf Grund von Dienstunfähigkeit entspricht der Höhe der Versorgungsbezüge des Bediensteten, wenn er in der gleichen Besoldungsgruppe bis zum vollendeten 65. Lebensjahr im Dienst verblieben wäre.

Die Versorgungsempfänger erhalten neben den Versorgungsbezügen die für die aktiven Bediensteten festgelegten Familienzulagen.

Die Finanzierung der Beamtenversorgung im deutschen öffentlichen Dienst erfolgt aus allgemeinen Haushaltsmitteln, die in den öffentlichen Haushaltsplan des jeweiligen Dienstherrn einzustellen sind.

Für den Erwerb von Versorgungsbezügen gelten folgende Regelungen:

- Der Beamte erhält bei Eintritt in den Ruhestand wegen Erreichens der für ihn maßgebenden Altersgrenze (Vollendung des 65. Lebensjahres; bei Vollzugsdiensten (z. B. Polizei, Feuerwehr): Vollendung des 60. Lebensjahres) Ruhegehalt.
- Voraussetzung der Leistungsfähigkeit ist die Erfüllung einer fünfjährigen Wartezeit.
- Das Ruhegehalt beträgt für jedes Jahr ruhegehaltfähiger Dienstzeit 1,875 v.H. der ruhegehaltfähigen Dienstbezüge, insgesamt jedoch höchstens 75 v.H. Dieser Höchstsatz wird nach Ableistung einer ruhegehaltfähigen Dienstzeit von 40 Jahren, beginnend frühestens mit dem vollendeten 17. Lebensjahr, erreicht.

Ruhegehaltfähige Dienstbezüge sind in der Regel das Grundgehalt, das dem Beamten nach dem Besoldungsrecht zuletzt zugestanden hat oder die diesem entsprechenden Dienstbezüge, der Familienzuschlag bis zur Stufe 1 und sonstige Dienstbezüge, die im Besoldungsrecht als ruhegehaltfähig bezeichnet sind.

Ist der Beamte vor Vollendung des 60. Lebensjahres wegen Dienstunfähigkeit in den Ruhestand getreten, hat er einen Anspruch auf Versorgung, der sich grundsätzlich nach den allgemeinen Regeln berechnet. Aus sozialen Erwägungen wird noch eine sog. Zurechnungszeit bis zum 60. Lebensjahr gewährt, aber auch dann erreichen jüngere dienstunfähige Beamte keine Höchstversorgung.

Versorgungsempfänger erhalten neben den Versorgungsbezügen die für aktive Beamte festgelegten kinderbezogenen Familienzuschläge.

Die Arbeitnehmer im öffentlichen Dienst sind Mitglied der gesetzlichen Rentenversicherung. Die eine Hälfte der Beiträge wird von ihrem Lohn oder Gehalt abgezogen, die andere Hälfte zahlt ihr Arbeitgeber zusätzlich. Darüber hinaus gewährt der öffentliche Arbeitgeber eine Zusatzversorgung, mit der die gesetzliche Rente bis zu bestimmten Höchstbeträgen aufgestockt wird.

11. Welche finanziellen Zuwendungen für unterhaltsberechtigte Kinder werden den Bediensteten der Organe und Institutionen der EU im Vergleich mit dem öffentlichen Dienst des Bundes gewährt?

Für unterhaltsberechtigte Kinder werden für EG-Bedienstete folgende Zuwendungen gewährt:

- Kinderzulage für jedes unterhaltsberechtigzte Kind in Höhe von 401 DM (8 160 bfrs.). Diese Zulage wird ohne weiteres für ein Kind unter 18 Jahren gewährt sowie auf begründeten Antrag für ein Kind von 18 bis 26 Jahren, das sich in der Schul- oder Berufsausbildung befindet.
- Erziehungszulage für jedes unterhaltsberechtigzte Kind, das regelmäßig und vollzeitig eine Schule besucht, in Höhe der Schulkosten von bis zu 359 DM (7 394 bfrs.). Diese Zulage wird ab Beginn des Besuchs einer Grundschule und bis zur Vollendung des 26. Lebensjahres gezahlt und umschließt damit auch die universitäre Ausbildung. Der o.g. Höchstbetrag kann unter bestimmten Anspruchsvoraussetzungen verdoppelt werden. Die Problematik dieser Zulage besteht darin, daß die EG-Bediensteten diese Zulage, die sich an den Gebühren der Europäischen Schule in Brüssel orientiert, zu 35 % (Kinder unter elf Jahre) bzw. 50 % (Kinder über elf Jahre) ohne Nachweis pauschal ausgezahlt bekommen, obwohl der Schulbesuch wie bei einer Europäischen Schule für EG-Bedienstete kostenfrei ist.

Den Bediensteten des deutschen öffentlichen Dienstes wird neben dem staatlichen Kindergeld (erstes und zweites Kind 220 DM,

drittes Kind 300 DM, viertes und jedes weitere Kind je 350 DM) ein kinderbezogener Teil in ihrem Familienzuschlag gezahlt. Dieser beträgt ab 1. Juli 1997 auf Grund der Neuregelung durch das Reformgesetz für das erste und zweite Kind je 153,17 DM, für das dritte und jedes weitere Kind je 203,17 DM. In den Besoldungsgruppen A 1 bis A 5 ist ein geringfügiger Zuschlag ab dem zweiten Kind vorgesehen.

12. Welche finanziellen Zuwendungen bei Krankheit und zur Krankheitsvorsorge werden den Bediensteten der Organe und Institutionen der EU im Vergleich mit dem öffentlichen Dienst des Bundes gewährt?

Für EG-Bedienstete besteht ein eigenes Krankenversicherungssystem, das in Krankheitsfällen des Bediensteten, seines Ehepartners, seiner Kinder und der sonstigen unterhaltsberechtigten Personen Ersatz der Aufwendungen bis zu 80 % gewährleistet. Dieser Satz liegt bei bestimmten Leistungen bei 85 % und bei als schwer anerkannten Krankheiten bei 100 %.

Die Beiträge zum Krankenversicherungssystem werden zu zwei Dritteln vom Dienstherrn und zu einem Drittel vom Bediensteten getragen. Der Beitrag des Bediensteten beträgt maximal 2 % des Grundgehalts. Auf Bedienstete, die bis zum 60. Lebensjahr im Dienst der EG verblieben sind oder ein Ruhegehalt wegen Dienstunfähigkeit beziehen, finden nach dem Ausscheiden die gleichen Regelungen Anwendung.

Die EG-Bediensteten werden überdies durch den Dienstherrn für den Fall von Berufskrankheit und Unfällen außerhalb des Dienstes versichert. Für diese Sicherung leistet der Bedienstete einen Beitrag in Höhe von 0,1 % des Grundgehalts.

Bei den Beamten im deutschen öffentlichen Dienst besteht als beamtenrechtliche Krankenfürsorge das System der Beihilfe. Durch die Beihilfe erfolgt eine anteilige Erstattung notwendiger und angemessener Krankheitskosten. Nach den Beihilfevorschriften des Bundes beträgt der Bemessungssatz für Beihilfeberechtigte 50 v. H. (bei zwei und mehr Kindern 70 v. H.) für Versorgungsempfänger und berücksichtigungsfähige Ehegatten 70 v. H. und für Kinder 80 v. H. Für Krankheitskosten, die durch die Beihilfe nicht erstattet werden, ist eine Krankenversicherung notwendig. Diese wird in der Regel bei einem privaten Versicherungsträger abgeschlossen.

Das Krankenversicherungssystem der Arbeitnehmer im deutschen öffentlichen Dienst beruht auf dem allgemeinen Sozialversicherungsrecht.

13. Wie werden die Bezüge der Bediensteten in den Organen und Institutionen der EU besteuert, und wie verhält sich diese Besteuerung zu der Besteuerung in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union?

Die Gehälter und Bezüge der Bediensteten der EG sind auf Grund des Protokolls über die Vorrechte und Befreiungen der EG von den internationalen Einkommensteuern der Mitgliedstaaten befreit. Sie werden jedoch statt dessen einer EU-internen Steuer unterworfen.

Diese Steuer ist in ihren wesentlichen Grundzügen mit dem deutschen Lohnsteuerverfahren vergleichbar. Die Steuer wird durch monatlichen Abzug von den steuerpflichtigen Bezügen erhoben. Anstelle der Einteilung in Steuerklassen wie im deutschen Steuerrecht wird dem Familienstand des Steuerpflichtigen bei der Besteuerung dadurch Rechnung getragen, daß die Familienzulagen steuerfrei belassen und darüber hinaus Kinderfreibeträge vom steuerpflichtigen Gehalt abgezogen werden. Statt eines festen Werbungskostenpauschbetrags oder der Möglichkeit, Werbungskosten in tatsächlicher Höhe geltend machen zu können, sieht die EG-Steuerordnung einen pauschalen Abzug in Höhe von 10 v. H. der Bezüge vor.

Entsprechend dem Sonderausgabenabzug im deutschen Steuerrecht werden die von den Bezügen der Steuerpflichtigen für Ruhegehälter, Versorgung oder soziale Vorsorge einbehaltenen Beträge von der Besteuerungsgrundlage abgezogen.

Die Steuertabelle der EG-Steuer ist progressiv gestaltet und weist einen Spitzensteuersatz von 45 v. H. aus.

Wie sich die EG-interne Besteuerung zu der Besteuerung in den anderen Mitgliedstaaten der EU verhält, ist hier nicht bekannt.

14. In welchem Verhältnis stehen die Lebenshaltungskosten in Brüssel/Belgien im Vergleich zu den Lebenshaltungskosten in den Staaten der EU?

Im Besoldungsrecht der EG gilt der Grundsatz, daß jeder Bedienstete Anspruch darauf hat, daß die ausgezahlten Dienstbezüge an jedem Ort der dienstlichen Verwendung im Verhältnis zum Dienstort Brüssel die gleiche Kaufkraft haben. Dieses Verhältnis wird durch den sog. Berichtigungskoeffizienten ausgedrückt, der bei Auszahlung der Dienstbezüge in der örtlichen Währung zur Anwendung kommt. Die Basis für die Berechnung des Berichtigungskoeffizienten, der die unterschiedlichen Lebenshaltungskosten, die z.T. durch die Wechselkursfestsetzung für die Auszahlung der Bezüge bedingt sind, in der Gemeinschaft widerspiegelt, ist Brüssel mit dem Koeffizient 100. Die folgende Tabelle enthält die Berichtigungskoeffizienten für die Staaten der EU, wobei der jeweilige Landesoeffizient sich auf die Hauptstadt bezieht, d. h. die Festsetzung des Berichtigungskoeffizienten für Deutschland beruht auf der Entwicklung der Lebenshaltungskosten in Berlin. Abweichend hiervon werden Berichtigungskoeffizienten für die EG-Dienstorte Bonn, Karlsruhe und München festgesetzt.

Berichtigungskoeffizienten:

Belgien		100,0
Dänemark		125,4
Deutschland		111,5
ausgenommen:	Bonn	100,8
	Karlsruhe	99,0
	München	110,4
Griechenland		86,5
Spanien		91,3
Frankreich		116,4
Irland		92,1
Italien		97,0
ausgenommen:	Varese	92,7
Luxemburg		100,0
Niederlande		104,9
Österreich		114,7
Portugal		84,0
Finnland		117,0
Schweden		117,6
Vereinigtes Königreich		115,3
ausgenommen:	Culham	91,5

15. Ist die Bundesregierung der Auffassung, daß die Besoldungsregelung der Bediensteten in den Organen und Institutionen der EU angemessen, zeitgemäß und gerechtfertigt ist?

Die Bundesregierung ist der Auffassung, daß dringender Handlungsbedarf besteht, um den Besoldungsabstand zwischen EG-Besoldung und nationaler Besoldung wieder in eine vernünftige Relation zu bringen. Bei der Kritik an der gegenwärtigen Besoldungspolitik der EG sind folgende Unterscheidungen zu machen:

1. Der gegenwärtige Gehaltsabstand ist insbesondere auf das Prinzip der nominalen Nettoanpassung der EG-Bezüge und dem Automatismus des Gehaltsanpassungsverfahrens zurückzuführen (siehe dazu oben unter Nummer 4). Die Bundesregierung setzt sich daher dafür ein, daß dieses Verfahren spätestens mit Verabschiedung der neuen Methode im Jahr 2001 grundlegend geändert wird und der Rat wieder einen größeren Entscheidungsspielraum bei der Gehaltspolitik erhält.
2. Bei einzelnen Zulagen besteht erheblicher Reformbedarf. So setzt sich die Bundesregierung für eine degressive Ausgestaltung der Auslandszulage ein und fordert die Abschaffung der Pauschalerstattung der Reisekosten bei Heimfahrten.
3. Ein besonderes Problem stellen die Versorgungsregelungen dar, da auf Grund der Altersstruktur der EG-Bediensteten eine Verdoppelung der Versorgungskosten innerhalb der nächsten zehn Jahre eintreten wird. Hier wird gegenwärtig an einer Stellungnahme des Rates gearbeitet, mit der die Kommission aufgefordert werden soll, Vorschläge zur Eindämmung der Versorgungskosten zu machen.

4. Dem Einfluß der Mitgliedstaaten entzieht sich weitgehend die Praxis der Anwendung der dienstrechtlichen Vorschriften, obwohl auch hier Handlungsbedarf besteht. Beispiele für eine Praxis, die vom Wortlaut des Statuts abweicht, ist die Gewährung der Erziehungszulage trotz kostenlosen Schulbesuchs (s. Antwort zu Frage 11). Ein weiteres Beispiel ist die Praxis bei Nebentätigkeiten der EG-Bediensteten; hier wurde die Einhaltung des nach dem Statut vorgesehenen Genehmigungsverfahrens bislang durch die Organe unzureichend beachtet.

16. Welche Initiativen hat die Bundesregierung bislang ergriffen, und welche weiteren Initiativen beabsichtigt sie zu ergreifen, um die ungleiche Vergütung gleichwertiger Tätigkeiten auf europäischer und Bundesebene zu beseitigen?

Für das EG-Dienstrecht gilt, daß Vorschläge zur Änderung der bestehenden Verordnungen nur die Kommission machen kann. Eine Änderung von Kommissionsvorschlägen kann nach geltendem Gemeinschaftsrecht nur einstimmig erfolgen, wobei die Kommission bis zur Beschlußfassung im Rat das Recht hat, die ggf. geänderten Vorschläge zurückzuziehen. Das einzige Instrument, um die Kommission zu einem Handeln aufzufordern, ist gegenwärtig Artikel 152 EGV, der es aber dem Ermessen der Kommission überläßt, in welcher Form sie der Aufforderung des Rates Rechnung trägt. Der Rat hat gerade im Bereich des Dienstrechts mehrere Aufforderungen an die Kommission gerichtet (zuletzt mit Beschluß vom 20. Dezember 1996), ohne daß die Kommission Änderungsvorschläge der Mitgliedstaaten bislang aufgegriffen hat. Solange diese gemeinschaftsrechtliche Ausgangslage nicht geändert wird, sind die in der Antwort zu Frage 15 dargestellten Forderungen der Bundesregierung nach notwendigen Einschnitten bei den finanziellen Leistungen nicht durchsetzbar.

Die Bundesregierung wird daher in die laufende Regierungskonferenz einen Vorschlag einbringen, um die Einflußmöglichkeiten der Mitgliedstaaten auf dem Gebiet des EG-Dienstrechts zu erweitern.

FAITS MARQUANTS BELANGRIJKE FEITEN HIGHLIGHTS

FAITS MARQUANTS

- Le complexe Aeropolis (43.000 m²) situé à Schaerbeek et propriété de Rogib a été acquis pour occupation par le Mouvement Ouvrier Chrétien qui quittera ainsi ses locaux de la Rue de la Loi en 1998.
- Au début du mois de juillet 1997, la Commission Européenne a confirmé qu'elle occuperait les 120.000 m² du Berlaymont d'ici l'achèvement de sa rénovation en l'an 2000. Nous nous attendons donc à la remise sur le marché de certains petits immeubles anciens, ce qui devrait induire une pression sur les loyers des bureaux de seconde main.
- Le groupe suédois Prifast a revendu la quasi totalité de son portefeuille immobilier (évalué à un peu plus de 3 milliards de BEF) à Bernheim. Une partie importante de ces immeubles sera intégrée dans le portefeuille de la sicafi Befimmo.
- Le fonds allemand Despa a acquis certains immeubles de Banimmo dont l'Avenue d'Auderghem 2-16 (loué à la Représentation Britannique auprès de l'Union Européenne) et le Rue Guimard 7.

BELANGRIJKE FEITEN

- Het Aeropolis-complex in Schaarbeek (43.000 m²), eigendom van Rogib, is aangekocht door de Christelijke Arbeidersbeweging, die haar kantoren in de Wetstraat in 1998 zal verlaten.
- Begin juli 1997 heeft de Europese Commissie bevestigd dat zij haar intrek zal nemen in het Berlaymont-gebouw (120.000 m²) zodra dat in het jaar 2000 gerenoveerd zal zijn. Naar verwachting zal er daardoor een aantal kleinere oude gebouwen op de markt komen, waardoor de huren van tweedehands kantoren waarschijnlijk onder druk zullen komen te staan.
- De Zweedse groep Prifast heeft vrijwel al haar kantoren aan Bernheim verkocht (geschatte waarde: ruim 3 miljard BEF). Een groot deel daarvan wordt ondergebracht bij de vastgoed bevak Befimmo.
- Het Duitse fonds Despa heeft een aantal gebouwen aangekocht van Banimmo, waaronder het pand Oudergemseleen 2-16 (verhuurd aan de Britse Vertegenwoordiging bij de Europese Unie) en het pand Guimardstraat 7.

HIGHLIGHTS

- The Aeropolis complex (43,000 m²) located in Schaerbeek and owned by Rogib has been purchased by the Christian Labour Movement, which will therefore be leaving its premises in rue de la Loi in 1998.
- At the beginning of July 1997, the European Commission confirmed that it would be taking over the 120,000 m² Berlaymont on completion of its renovation in the year 2000. Some small old properties are therefore expected to come back onto the market and this is likely to put pressure on rents of second-hand office space.
- The Swedish Group Prifast has sold nearly all of its properties to Bernheim (valued at just over BEF 3 billion). Most of these properties will be included in the portfolio of the Befimmo sicafi.
- The German company Despa has purchased some properties from Banimmo, including 2-16 Avenue d'Auderghem (let to the British Permanent Representation to the European Union) and 7 rue Guimard.

PRISE EN OCCUPATION OPNAME TAKE UP

PRISE EN OCCUPATION Au cours du premier semestre 1997, les locations dans les 19 communes et la peripherie ont represente une surface totale de 196.000 m² tandis que les ventes se sont elevees a 174.000 m² (y compris le contrat de location acquisitive du Berlaymont, soit 120.000 m²). Au total, 370.000 m² ont ete pris en occupation sur les six premiers mois de l'annee, ce qui correspond a une augmentation de pres de 40% par rapport a la meme periode de 1996. La prelocation du Berlaymont fera de 1997 une annee exceptionnelle au niveau des transactions, tout comme l'etait 1995 lorsque l'Union Europeenne avait pris en occupation un nombre important d'immeubles dont le Charlemagne renove. Nous nous attendons d'ores et deja a ce que le niveau des locations et des ventes pour occupation de 1996 (431.000 m²) soit largement depasse.

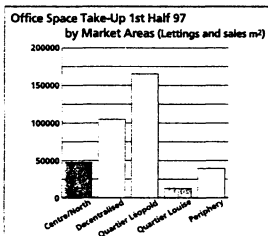
Plus des trois quarts des prises en occupation concernent des immeubles de moins de cinq ans, renoves en profondeur ou encore a l'etat de chantier. Les immeubles construits avant 1980 et non renoves semblent de plus en plus difficiles a louer.

Nous constatons une certaine tendance au regroupement dans des immeubles de taille importante des bureaux de societes qui avaient jusqu'ici leurs services dissemines sur plusieurs implantations. Ceci reflekte le desir des entreprises de gagner en efficacite en limitant leurs coouts d'occupation par la centralisation de leurs services sur un nombre restreint - voire unique - d'immeubles tres flexibles. KPMG a ainsi preloue un complexe de 12.000 m² a Evere. Levi Strauss a preloue 17.000 m² dans deux immeubles contigus en construction situes a Etterbeek tandis que la Communaute Francaise a acquis 19.000 m² dans l'Espace Nord.

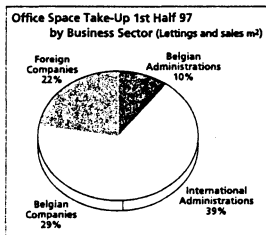
Les institutions europeennes elles-memes ont restreint leur demande a des batiments d'au moins 10.000 m².

Le mouvement actuel de concentration dans la plupart des secteurs economiques devrait encore accentuer cette tendance.

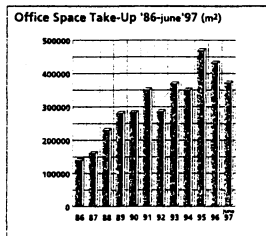
La consequence sur le marche immobilier devrait etre, selon nous, que la demande pour les nouveaux immeubles de taille superieure a 10.000 m² devrait etre tres soutenue et que leur valeur locative devrait s'elever a une certaine pression a la hausse etant donnee leur rarete actuelle.



Source: Jones Lang Wootton Research



Source: Jones Lang Wootton Research



Source: Jones Lang Wootton Research

OPNAME In het eerste halfjaar van 1997 is in de 19 gemeenten en de periferie in totaal 196.000 m² kantoorruimte verhuurd en 174.000 m² verkocht (waarbij inbegrepen het huurkoopcontract van het Berlaymont-gebouw, dat goed is voor 120.000 m²). In totaal is er in de eerste zes maanden van het jaar 370.000 m² kantoorruimte opgenomen; dat betekent een stijging met 40% ten opzichte van dezelfde periode in 1996. Door de voorverhuur van het Berlaymont-gebouw zal 1997 een uitzonderlijk goed jaar worden voor wat betreft de onroerend-goedtransacties. Dat was ook al het geval in 1995, toen de Europese Unie een groot aantal panden betrof, waaronder het gerenoveerde Karel de Grote-gebouw. Nu al mag worden verwacht dat de totale opname door verhuur en verkoop ruimschoots hoger zal zijn dan in 1996 (431.000 m²). Bij meer dan driekwart van de opname gaat het om gebouwen van minder dan vijf jaar oud, die grondig zijn gerenoveerd of die onder constructie zijn. Niet-gerenoveerde gebouwen van vóór 1980 lijken steeds moeilijker te verhuren.

Er valt een zekere tendens waar te nemen om de kantoren van ondernemingen die eerder op verschillende locaties waren gevestigd, in grotere gebouwen samen te brengen. Dit wijst op de wens van ondernemingen om efficiënter te werken door de huisvestingskosten omlaag te brengen, hetgeen wordt gerealiseerd door de diensten te centraliseren in een of enkele zeer flexibele gebouwen. Zo heeft KPMG in Evere een complex van 12.000 m² voorgehuurd en heeft Levi Strauss hetzelfde gedaan in Etterbeek met 17.000 m² in twee aan elkaar grenzende panden in aanbouw. Ook de Franse Gemeenschap heeft onlangs 19.000 m² verworven in de Ruimte Noord.

De Europese instellingen hebben slechts belangstelling voor gebouwen met een oppervlakte van minimaal 10.000 m². Het feit dat de aandacht in de meeste economische sectoren momenteel vooral gericht is op concentratie van activiteiten, zal deze tendens waarschijnlijk alleen maar versterken. Dit zal naar onze mening consequenties hebben voor de onroerend-goedmarkt. Het ligt in de lijn der verwachting dat de vraag naar nieuwe gebouwen met een oppervlakte van minimaal 10.000 m² groot zal blijven en dat de huurwaarde daarvan onder opwaartse druk zal komen te staan, aangezien er slechts weinig van dergelijke gebouwen voorradig zijn.

TAKE-UP During the first half of 1997, lettings in the 19 communes and the Periphery represented a total area of 196.000 m² whilst sales amounted to 174.000 m² (including the Berlaymont hire-purchase contract relating to 120.000 m²). A total of 370.000 m² was taken up in the first six months of the year, corresponding to an increase of nearly 40% compared with the same period in 1996. The advance letting of the Berlaymont will make 1997 an exceptional year for transactions, as was 1995 when the European Union took up a large number of buildings, including the renovated Charlemagne. It is already expected that the 1996 level of lettings and sales for occupation (431.000 m²) will be significantly exceeded. More than three quarters of this take up relates to properties which are under five years old, extensively renovated or still at the building stage. Properties built before 1980 which have not been renovated appear to be increasingly difficult to let.

A tendency has been noted in some companies, which have up to now had their departments scattered over several buildings, to gather these together in large properties. This is a reflection of the companies' desire to improve efficiency. They limit their costs of occupation through centralising their departments within a few or even one highly adaptable building. KPMG has thus rented in advance a complex of 12,000 m² in Evere, Levi Strauss has rented in advance 17,000 m² in two adjacent properties in the process of construction at Etterbeek, and the French Community has purchased 19,000 m² in the Espace Nord. The European Institutions themselves have restricted their demand to buildings of at least 10,000 m². The present movement towards concentration in most of the economic sectors should further accentuate this trend.

The impact upon the property market is, in our opinion, likely to be very buoyant demand for new properties of more than 10,000 m² and their present scarcity should result in upward pressure on their rental value.

DISPONIBILITE Le taux de disponibilité a sensiblement progressé au cours du premier semestre 1997, atteignant les 8,66% contre 7,96% à la fin 1996. En volume, 85.000 m² ont été mis sur le marché sur les six derniers mois. Cet accroissement s'explique par la livraison d'importantes nouvelles constructions de taille supérieure à 5.000 m² ou d'immeubles qui étaient précédemment en rénovation. Certains immeubles de bureaux dans les 19 communes ont également été vidés par leurs occupants qui se sont installés en Périphérie. Les quartiers décentralisés ont été les plus touchés par cette tendance et le taux de disponibilité est ainsi passé de 12,5% à 14%, soit une augmentation de 28.000 m². Le taux de disponibilité au Quartier Léopold est monté à 8% alors qu'il atteignait 7% à la fin 1996. Les espaces disponibles dans le Centre Ville et l'Espace Nord couvrent 4,5% du stock, ce qui correspond à une légère augmentation par rapport aux 4% de décembre 1996.

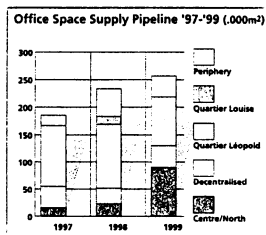
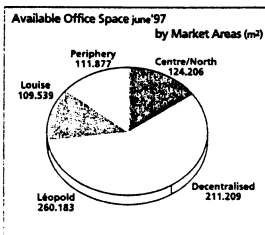
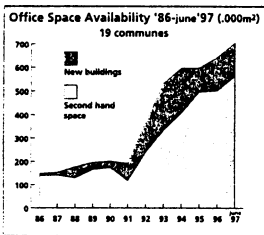
Le taux de disponibilité au Quartier Louise est quant à lui resté stable à 16,5%. Enfin, dans la périphérie, on compte 18% d'espaces disponibles contre 15,5% à la fin du second semestre de 1996.

Nous nous attendons à ce que les immeubles de qualité trouvent rapidement preneur. Le taux de disponibilité du neuf devrait diminuer sensiblement à l'avenir tandis qu'il devrait augmenter pour les espaces de seconde main non rénovés.

BESCHIKBAARHEID In de loop van de eerste zes maanden van 1997 is de beschikbaarheid fors toegenomen: 8,66%, tegen 7,96% eind 1996, een toename in absolute termen met 85.000 m². Deze stijging kan worden verklaard uit het feit dat verschillende grote nieuwe gebouwen van meer dan 5.000 m² en panden waarvan de renovatie onlangs is voltooid, zijn opgeleverd. Verder is een aantal kantoorpanden in de 19 gemeenten leeg komen te staan doordat de gebruikers daarvan zich in de periferie hebben gevestigd. De buiten het centrum gelegen wijken hebben hiervan het meest te lijd: de beschikbaarheidsgraad is gestegen van 12,5% naar 14%, wat neerkomt op een toename van 28.000 m². De beschikbaarheidsgraad in de Leopoldwijk ligt nu op 8%, tegen 7% eind 1996. De beschikbare ruimten in Centrum en Noord vormen samen 4,5% van de totale voorraad; dit betekent een lichte stijging ten opzichte van de 4% in december 1996.

De beschikbaarheidsgraad in de Louizawijk is stabiel gebleven op 16,5%. In de periferie, ten slotte, is 18% van alle kantoorruimte beschikbaar, tegen 15,5% eind 1996.

Naar verwachting zullen de kwaliteitsgebouwen spoedig weer huurders weten aan te trekken. De beschikbaarheidsgraad van nieuwe gebouwen zal in de toekomst waarschijnlijk aanzienlijk afnemen, terwijl die van tweedehands, niet-gerenoveerde ruimten zal stijgen.



AVAILABILITY The availability rate increased significantly during the first half of 1997, reaching 8.66% against 7.96% at the end of 1996. In terms of volume, 85,000 m² has been placed on the market over the last six months. This increase is explained by the fact that large new properties of more than 5,000 m² or properties undergoing renovation have now become available. Some office properties whose occupants have relocated to the Periphery have also become available in the nineteen communes. The Decentralised areas have been most affected by this trend and the availability rate has thus risen from 12.5% to 14%, an increase of 28,000 m². The availability rate in the Quartier Léopold has risen to 8%, having been 7% at the end of 1996. Office space available in the Centre and the North area accounts for 4.5% of stock, which represents a slight increase compared with 4% in December 1996. As far as the availability rate in the Quartier Louise is concerned, this has remained steady at 16.5%.

Finally, in the Periphery, available office space stood at 18%, against 15.5% at the end of the second half of 1996. It is expected that high quality buildings will be let very rapidly. The rate of availability of new properties is likely to fall significantly in the future, whereas that of second-hand non-renovated properties is likely to rise.

OFFRE FUTURE / TOEKOMSTIG AANBOD / FUTURE SUPPLY

OFFRE FUTURE Pour le restant de l'année 1997, on attend la livraison spéculative d'un immeuble de 10.000 m² dans les quartiers décentralisés (Boulevard de la Plaine). Un peu plus de 20.000 m² de bureaux neufs dont la livraison est prévue pour la fin de l'année ont déjà trouvé preneur, reflétant ainsi le grand intérêt des occupants pour les constructions de la meilleure qualité. Peu de chantiers ont été entamés au cours du semestre, malgré le niveau toujours plus bas des taux d'intérêts à long terme. Les constructions entamées à la fin de l'année 1996 devraient apporter environ 400.000 m² de bureaux neufs dans les 19 communes en 1998. Par ailleurs, la tendance à la rénovation se confirme et de nombreux projets sont à l'étude.

TOEKOMSTIG AANBOD Dit jaar nog verwacht men in de speculatieve sector de oplevering van een pand van 10.000 m² in de Pleinlaan, in één van de buiten het centrum gelegen wijken. Voor ruim 20.000 m² nieuwe kantoorruimte waarvan de oplevering is gepland voor eind 1997, zijn reeds huurders gevonden, hetgeen wijst op een grote belangstelling van de gebruikers voor eersteklas gebouwen. In de loop van het eerste halfjaar is slechts weinig nieuwbouw van start gegaan, ondanks de voortdurend dalende lange-termijnrente. De werkzaamheden die eind 1996 zijn aangevangen, zullen in 1998 naar verwachting ongeveer 400.000 m² nieuwe kantoorruimte opleveren in de 19 gemeenten. Overigens zet de trend om te renoveren door. In dit kader worden de mogelijkheden van een groot aantal projecten bestudeerd.

FUTURE SUPPLY As far as the rest of the year is concerned, we are still awaiting the completion of a speculative property of 10,000 m² in the Decentralised areas (Boulevard de la Plaine). Just over 20,000 m² of new office space whose completion is planned for the end of the year has already been let, thus reflecting the occupants' significant level of interest in high quality buildings. Few new building projects have been launched during the first half of the year, despite the even lower level of long-term interest rates. Building which started at the end of 1996 should provide approximately 400,000 m² of new office space in the nineteen communes in 1998. Furthermore, the trend towards renovation is strengthening and numerous projects are under consideration.

LOYERS Les loyers sont reste stables dans la plupart des quartiers: les loyers pour les meilleurs immeubles stagnent à 8.250 BEF/m²/an. On s'attend à une pression à la hausse sur les valeurs locatives des immeubles de la plus haute qualité étant donné que l'offre pour ce type de locaux est encore limitée. A preuve, nous avons enregistré une hausse de 3,4% dans les loyers du quartile supérieur par rapport à juin 1996. Par ailleurs, les loyers pour les immeubles anciens non rénovés subissent actuellement une forte pression à la baisse étant donné leur inadéquation à la demande et la compétitivité des coûts des immeubles neufs et en projet. L'attrait de la périphérie joue également un rôle important et nous nous attendons à ce que cette tendance s'accroisse au cours de l'année prochaine avec la livraison d'espaces de bureaux neufs ou rénovés.

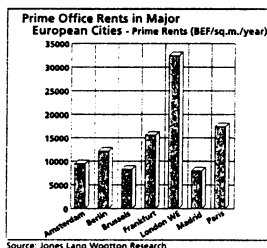
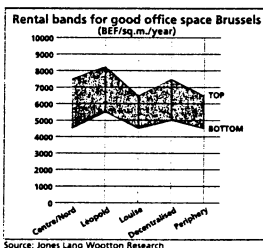
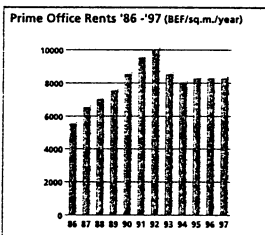
Rental bands for good office space Brussels

BEF/m ² /year	Office Space
Léopold	5.500 - 8.250
Centre/North	4.500 - 7.500
Louise	4.500 - 7.500
Decentralised	5.000 - 7.650
Periphery	4.500 - 7.000

HUURPRIJZEN In de meeste wijken zijn de huren stabiel gebleven: de huren voor de beste gebouwen blijven steken op 8.250 BEF/m² per jaar. Men verwacht een opwaartse druk op de huren van eerste klas gebouwen, aangezien het aanbod van dit soort ruimten nog beperkt is. Dit wordt ondersteunt door het feit dat ten opzichte van juni 1996 de huurprijzen van het bovenste kwartiel met 3,4% zijn gestegen. Overigens zijn de huren voor oude, niet-gerenoveerde panden momenteel onderhevig aan een sterke neerwaartse druk. Dit komt doordat zij niet voldoen aan de gestelde eisen en doordat de kosten van nieuwe en geplande gebouwen op ongeveer hetzelfde niveau liggen. Ook de aantrekkingskracht van de periferie speelt een belangrijke rol. Naar verwachting zal deze trend zich in de loop van het komende jaar versterken, wanneer nieuwe of gerenoveerde kantoorruimte wordt opgeleverd.

RENTS Rents have remained stable in most areas: rents for the highest quality buildings are stable at BEF 8,250/m²/year. It is expected that there will be upward pressure on the rental value of the highest quality buildings, given that supply of this type of property is still limited. Top quartile rents have risen by 3.4% compared to June 1996.

On the other hand, rents for non-refurbished old buildings are currently under strong downward pressure in view of their inadequacy in meeting market requirements and the competitiveness of new and projected buildings. The attractiveness of the Periphery also plays an important role and we anticipate that this tendency will increase during the course of 1998 with the delivery of new or refurbished offices.



IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMOBILIER COMMERCIAL La faible croissance de la consommation en Belgique se répercute sur le marché des surfaces commerciales. Les loyers sont soumis à une pression à la baisse et les formules associant le calcul des loyers au chiffre d'affaires reviennent en force. Cependant, la demande pour les meilleurs emplacements (AAA) ne fléchit pas. La société de textile espagnole Adolfo Dominguez a ainsi loué une surface de 700 m² à l'Avenue Louise tandis que Cache Cache (prêt-à-porter pour femmes enceintes) a loué 60 m² dans le Stephanie Square. Il s'agit dans les deux cas d'une première implantation.

COMMERCIELE VASTGOEDMARKT De slechts licht toename van de consumptie in België werkt door op de markt voor winkelruimten. De huurprijzen staan onder neerwaartse druk en er wordt weer veel meer gekeken naar de verhouding tussen huur en omzet. Toch blijft de vraag naar de beste locaties (AAA) groot. De Spaanse textielhandel Adolfo Dominguez, bijvoorbeeld, heeft 700 m² gehuurd in de Louizalaan, terwijl Cache Cache (positiekleding) 60 m² heeft gehuurd aan het Stephanie Square. In beide gevallen gaat het om een eerste vestiging in Brussel.

RETAIL MARKET The low growth in consumption in Belgium is affecting the market for retail space. Rents are subject to downward pressure and there is a strong revival of lease contracts linking the rent to the retailer's turnover. There has, however, been no fall in demand for the highest quality locations (AAA). The Spanish textile company Adolfo Dominguez has rented an area of 700 m² in the Avenue Louise and Cache-Cache (off-the-peg maternity wear) has rented 60 m² in Stephanie Square. In both cases, these are the companies' first shops in Brussels.

RETAIL MARKET

BEF/m²/year

AAA (Rue Neuve, Place de la Monnaie)	35.000 - 40.000
AAA (Goulot Louise)	25.000 - 30.000
AA (Chaussée d'Ixelles)	15.000 - 23.000
Retail Warehousing (Boommesteeweg)	2.500 - 4.000

INDUSTRIEL**INDUSTRIAL**

INDUSTRIEL La tendance dans l'immobilier industriel est restée stationnaire au cours du semestre: on enregistre encore une pénurie dans les immeubles récents, bien équipés et répondant aux besoins des occupants que ce soit au niveau des petites (< 1000 m²) ou des grandes surfaces (> 4000 m²). Ceci est particulièrement perceptible dans les 19 communes bruxelloises. Par ailleurs, l'offre de terrains reste très limitée dans les 19 communes et autour des grands axes autoroutiers ceinturant la ville. En conséquence, les prix sont élevés et à la hausse.

Investimmo a acquis un terrain d'un hectare et demi à Drogenbos, en bordure du Ring. Le prix (4.100 BEF/m²) étant élevé pour la réalisation d'immeubles semi-industriels, une étude est en cours pour offrir un développement d'immeubles mixtes de bureaux avec des locaux polyvalents. Dans l'E 40 Business Park à Zaventem, Habasit a pris en occupation 800 m² d'entrepôts et 300 m² de bureaux pour des loyers de respectivement 2.000 et 4.500 BEF/m².

INDUSTRIEEL De in een eerder rapport gesignaleerde trend in industrieel onroerend goed is in de loop van de eerste zes maanden niet veranderd: er zijn nog steeds onvoldoende nieuwe gebouwen die van het nodige zijn voorzien en beantwoorden aan de behoeften van de gebruikers. Dit geldt voor zowel kleine (< 1000 m²) als grote (> 4000 m²) panden, met name in de 19 Brusselse gemeenten. Overigens blijft het aanbod van grond in die 19 gemeenten en rond de grote autowegen om de stad zeer beperkt. Als gevolg daarvan zijn de prijzen hoog en blijven zij stijgen.

Investimmo heeft in Drogenbos, langs de ringweg, een stuk grond van 1,5ha aangekocht. Aangezien de prijs daarvan (4.100 BEF/m²) te hoog is om daar semi-industriële panden te realiseren, wordt bestudeerd of het mogelijk is om er gebouwen neer te zetten waarin zowel kantoren als multifunctionele ruimten worden ondergebracht. In het E40 Business Park te Zaventem heeft Habasit 800 m² opslagruimte en 300 m² kantoorruimte opgenomen, die worden verhuurd voor respectievelijk 2.000 en 4.500 BEF/m².

INDUSTRIAL Trends in industrial property remained stationary during the first half of 1997: there is still a shortage of new, well-equipped buildings which respond to occupants' requirements, with regard to both small (< 1,000 m²) and large (> 4,000 m²) areas. This is particularly noticeable in the nineteen Brussels communes. Furthermore, land remains in very limited supply in the nineteen communes and around the large motorways surrounding the city. As a result, prices are high and are rising.

Investimmo has purchased land of an area of one and a half hectares in Drogenbos, bordering the ring road. Since the price (BEF 4,100/m²) is high for the construction of semi-industrial premises, a study is being undertaken into the possibility of a mixed building development consisting of both offices and multiple-use premises. In the E 40 Business Park in Zaventem, Habasit has taken up warehouses of 800 m² and offices of 300 m², at rents of respectively BEF 2,000 and 4,500/m².

Rental bands* for good industrial space Brussels

BEF/m²/year	Warehouse	Office Space
Brussels, 19 communes	2.000 - 2.250	4.500 - 4.900
Brussels North (Vilvoorde, Machelen)	1.600 - 1.800	3.600 - 4.000
Brussels East (Zaventem, Diegem)	1.800 - 2.100	4.000 - 4.600
Brussels West (Zellik, Groot Bijgaarden)	1.600 - 1.800	3.600 - 4.000
Brussels South (Drogenbos, Ruisbroek)	1.600 - 1.800	3.600 - 4.000

*for large warehouses (>2,000m²), the rental bands should be reduced by 10%.

Editeur responsable - M. PILETTE-VLUG • Research Contacts - John VAN PAASEN, Pierre-Paul VERELST.

Rue Montoyerstraat, 10
B - 1000 BRUXELLES BRUSSEL
 Tel: 02/ 550 25 25
 Fax: 02/ 550 26 26

Frankrijklei, 51
B - 2000 ANTWERPEN
 Tel: 03/ 232 39 30
 Fax: 03/ 233 76 85

<http://www.jlw.be>

PROPERTY TAX RATES BRUSSELS REGION

	PROPERTY TAX RATES %					ADDITIONAL TAXES	
	Region	Province	Commune	Agglo.	Total % RC*	COMMUNAL	REGIONAL
						BEF/m ² /an	BEF/m ² /an**
Brussels							
ANDERLECHT	1,25%	0	32,50%	7,36%	41,11%	300	200
AUDERGHEM	1,25%	0	22,88%	7,36%	31,49%	280	200
B'CHEM-ST-A	1,25%	0	30,63%	7,36%	39,24%	300	200
BXL-VILLE	1,25%	0	36,25%	7,36%	44,86%	250	200
ETTERBEEK	1,25%	0	37,08%	7,36%	45,69%	500	200
EVERE	1,25%	0	26,88%	7,36%	35,49%	200	200
FOREST	1,25%	0	34,00%	7,36%	42,61%	300	200
GANSHOREN	1,25%	0	28,63%	7,36%	37,24%	300	200
IXELLES	1,25%	0	30,75%	7,36%	39,36%	250	200
JETTE	1,25%	0	28,63%	7,36%	37,24%	600	200
KOEKELBERG	1,25%	0	31,13%	7,36%	39,74%	0	200
MOLENBEEK	1,25%	0	32,48%	7,36%	41,09%	350	200
SAINT-GILLES	1,25%	0	33,50%	7,36%	42,11%	300	200
SAINT-JOSSE	1,25%	0	37,25%	7,36%	45,86%	300	200
SCHAERBEEK	1,25%	0	32,13%	7,36%	40,74%	250	200
UCCLE	1,25%	0	26,25%	7,36%	34,86%	150	200
WATERMAEL	1,25%	0	32,94%	7,36%	41,55%	300	200
WOLUWE ST. L	1,25%	0	30,63%	7,36%	39,24%	250	200
WOLUWE ST. P	1,25%	0	27,50%	7,36%	36,11%	500	200
Vlaams Brabant							
ZAVENTEM	2,5%	7,05%	18,75%	0	28,30%	0	0
MACH'N (DGM)	2,5%	7,05%	25,00%	0	34,55%	0	0
WEMMEL	2,5%	7,05%	15,63%	0	25,18%	200	0
ASSE (ZELLIK)	2,5%	7,05%	13,53%	0	23,08%	0	0
DILBEEK (GB)	2,5%	7,05%	24,38%	0	33,93%	0	0
OVERIJSE	2,5%	7,05%	18,75%	0	28,30%	0	0
ST. GEN. RODE	2,5%	7,05%	20,88%	0	30,43%	0	0
GRIMBERGEN	2,5%	7,05%	19,38%	0	28,93%	0	0
Brabant Wallon							
LA HULPE	1,25%	16,3%	21,25%	0	38,75%	200***	0
WATERLOO	1,25%	16,3%	21,25%	0	38,75%	200	0
WAVRE	1,25%	16,3%	11,25%	0	28,75%	0	0

There exist over 30 different taxes on commune level which are not published.

This schedule includes the most important taxes.

This schedule is in our opinion correct but does not reflect all taxes due.

*RC=Revenue Cadastrale/Kadastraal Inkomen

**As from 300m² and limited to 14% of the RC

***Paid by the landlord

DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT

DER RAT

EUROPÄISCHE UNION



COD 94/0323

Brüssel, den 21. Oktober 1996

PE-CONS 3624/96

ENT 164
CODEC 593

RICHTLINIE 96/ /EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES
ÜBER DEN SCHUTZ DER KRAFTFAHRZEUGINSASSEN
BEIM FRONTALAUFPBALL
UND ZUR ÄNDERUNG DER RICHTLINIE 70/156/EWG

Meßsystemen ausgestattet sein, die den Vorschriften der Anlage 5 entsprechen.
Das Fußgelenk der Prüfpuppe wird nach dem Verfahren der Anlage 7 zertifiziert.

2.1.2. Das Fahrzeug wird mit den vom Hersteller vorgesehenen Rückhalteeinrichtungen geprüft.

3. ANTRIEB UND BAHN DES FAHRZEUGS

3.1. Das Fahrzeug wird entweder von seinem eigenen Motor oder von einer anderen Antriebsvorrichtung angetrieben.

3.2. Zum Zeitpunkt des Aufpralls darf das Fahrzeug nicht mehr durch eine zusätzliche Leit- oder Antriebseinrichtung beeinflusst werden.

3.3. Die Bahn des Fahrzeugs muß den Anforderungen der Abschnitte 1.2 und 1.3.1 entsprechen.

4. PRÜFGESCHWINDIGKEIT

Zum Zeitpunkt des Aufpralls muß die Prüfgeschwindigkeit $56 - 0 + 1$ km/h betragen. Wurde die Prüfung jedoch bei einer höheren Aufprallgeschwindigkeit durchgeführt und entsprach das Fahrzeug den Vorschriften, so gilt die Prüfung als bestanden.

Anhang B

Der Anhang B beinhaltet empirische Informationen, die dem Verfasser nur unter Zusicherung der Anonymität gegeben wurden. Daher werden diese Unterlagen in dieser Arbeit nicht abgedruckt.

Der vollständige Anhang B liegt Herrn Prof. Dr. Elmar Helten, Institut für betriebswirtschaftliche Risikoforschung und Versicherungswirtschaft der Universität München, vor.

Zümrüt Gülbay

Vergleichende Werbung, Subsidiarität und Europa

Die Richtlinie zur vergleichenden Werbung
unter Beachtung des Subsidiaritätsprinzips
im Recht der Europäischen Gemeinschaft

Die Harmonisierung des Werberechts kommt, obwohl ihr in Wissenschaft und Praxis seit Gründung der Europäischen Gemeinschaften eine große Aufmerksamkeit zuteil wird, nur schleppend voran. Das nunmehr ausdrücklich in Art. 3b EGV eingefügte Subsidiaritätsprinzip hat die Frage nach einer Kompetenz der Gemeinschaft zur Rechtsangleichung auf diesem Gebiet wieder neu belebt.

Am Beispiel der vergleichenden Werbung wird untersucht, inwiefern die vorgesehene Richtlinie trotz Art. 3b EGV gerechtfertigt ist. Zu diesem Zweck erfolgt eine Bestandsaufnahme des Werberechts in allen Mitgliedstaaten.

Die so aufgezeigten Unterschiede in den nationalen Regelungen werden an Art. 30 EGV unter Berücksichtigung der neueren Rechtsprechung des EuGH untersucht.

Die Verfasserin spricht sich, ungeachtet der möglichen Behinderung des Binnenmarktes auf dem Gebiet der vergleichenden Werbung, gegen die Angleichung des Einzelatbestandes aus, da die vorgesehene Maßnahme keine "bessere" Lösung im Sinne des Art. 3b EGV ist. Statt dessen plädiert sie für eine umfassende Harmonisierung des gesamten Werberechts.

1997, 316 S. kart., 68,- DM / 496,- ÖS / 62,- SFr, ISBN 3-87061-693-8



BERLIN VERLAG Arno Spitz GmbH

Pacelliallee 5 • 14195 Berlin • E-Mail: berlin-verlag.spitz@t-online.de
Tel. 030 / 84 17 70-0 • Fax 030 / 84 17 70-21

Klemens H. Fischer

Lobbying und Kommunikation in der Europäischen Union

Wer auf Entscheidungen der Europäischen Union Einfluß nehmen will, muß sich in dem Netzwerk der europäischen Institutionen und Einrichtungen zurechtfinden und wissen, wo und wie Lobbying in Brüssel und Straßburg betrieben wird.

Dieses Handbuch versucht, die Vorgänge rund um Lobbying, Interessenvertretung und Consulting zu entmystifizieren und es als das zu präsentieren, was es wirklich ist: Politik auf der zweiten Ebene, die die Entscheidungen der Brüsseler Gremien stark beeinflusst.

In einem eigenen Kapitel werden zusätzlich zu den praktischen Hinweisen die Grundsätze der Verhandlungsführung vorgestellt, wobei auch dort stets Beispiele aus der Praxis angeboten werden.

Aus dem Inhalt:

- Die Institutionen der Europäischen Union
- Lobbying in Brüssel
- Die Entscheidungsgremien in der Europäischen Union
- Kommunikationsprozesse rund um die Entscheidungsgremien
- Ablauf und theoretischer Hintergrund von Verhandlungen
- Druck der Medien
- Politischer Handlungsbedarf auf nationaler und internationaler Ebene

1997, 103 S., kart., 29,- DM / 212,- ÖS / 27,- SFr, ISBN 3-87061-645-8



BERLIN VERLAG Arno Spitz GmbH

Pacelliallee 5 • 14195 Berlin • E-Mail: berlin-verlag.spitz@t-online.de
Tel. 030 / 84 17 70-0 • Fax 030 / 84 17 70-21

