

Keine Angst vor (Wirtschafts-) Lobbyisten

Lobbyismus steht in einem schlechten Ruf – und wird weiterhin vielfach mit Korruption, Betrug oder illegitimer Einflussnahme gleichgesetzt. Ich finde, politische Entscheidungsträgerinnen können entspannt mit Lobbyisten zusammenarbeiten – die Vertretung von Partikularinteressen (also der Lobbyismus) gehört zur pluralen Gesellschaft.

Ich veröffentliche dieses Meinungspapier anlässlich meines Kurzvortrags zu diesem Thema bei einer Veranstaltung von Transparency International und dem Deutschen Institut für Compliance für Abgeordnete des Deutschen Bundestags zu Beginn der 21. Legislaturperiode.

Politik in der pluralen Gesellschaft

Wir leben in einer hochkomplexen, arbeitsteiligen Gesellschaft. Politische Entscheidungen – vor allem hinsichtlich der für alle gültigen Regeln und hinsichtlich der Verwendung knapper staatlicher Ressourcen – sind ein ständiger Aushandlungsprozess. Ein statisches Allgemeinwohl, ein klar erkennbarer Volkswille oder ein unstreitiges Gemeinschaftsinteresse existieren nicht. Politik ist die ständige Suche nach einem **Kompromiss**.

Wirtschaftsinteressen als Bestandteil der pluralen Gesellschaft

Wirtschaftliche Betätigung produziert den (materiellen) **Wohlstand** unserer Gesellschaft. Das Erläutern ökonomischer Zusammenhänge und das Werben für förderliche Rahmenbedingungen ist deshalb nicht nur legitim, sondern auch notwendig.

Jede politische Entscheidungsträgerin hat unterschiedliche, aus den persönlichen Erfahrungen gespeiste Auffassungen darüber, wie relevant diese Wirtschaftsinteressen sind und wie diese im Verhältnis zu anderen Interessen zu gewichten sind.

Die **Statistik des Lobbyregisters** ist wegen überschneidenden Begriffsdefinitionen und Doppelnennungsmöglichkeiten nicht aussagekräftig: Es ist aber

zu vermuten, dass mehr als die Hälfte der registrierten Lobbyisten direkt oder indirekt wirtschaftliche Interessen vertreten (zumal dies zum Beispiel auch Sozialverbände tun, die soziale Dienstleistungen anbieten).

Meine Meinung

- Wirtschaftsinteressen zu ignorieren und die ökonomischen Zusammenhänge des Entscheidungsgegenstand nicht zu kennen, wäre für politische Entscheidungsträgerinnen bestenfalls fahrlässig.
- Der Austausch mit Wirtschaftslobbyisten sollte deshalb für jede politische Entscheidungsträgerin zum Tagesgeschäft gehören.

Lobbyismus als Teil des Entscheidungsprozesses

Lobbyismus hat für politische Entscheidungsträger und -vorbereiterinnen zwei wichtige Funktionen:

- Zum einen stellen Lobbyisten ihren spezifischen Teil der **Gesamtsumme aller Interessen** dar. Nur mit annähernder Kenntnis dieses Gesamtspektrums ist eine sachgerechte politische Entscheidung möglich.
- Zum anderen liefern Lobbyistinnen **Fachkenntnisse**, über die politische Entscheiderinnen und Entscheidungsvorbereiter oft nicht verfügen können.

Meine Meinung

- Interessen zu kennen, heißt nicht, sie unkritisch zu übernehmen. Jeder und jede hat die Souveränität, sich selbst ein Bild zu machen, und dann auf einer umfassenden Basis selbst zu entscheiden.

Wer vertritt Wirtschaftsinteressen?

Die Akteure des Wirtschaftslobbyismus sind vielfältig:

- **Unternehmen:** Gerade große Unternehmen verfügen über Public Affairs-Spezialisten, die in Zusammenarbeit mit der Kommunikation, dem Rechts- und Compliancebereich und den Fachbereichen die Interessen des Unternehmens vertreten.
- **Agenturen:** Kleinere Unternehmen nutzen häufig Agenturen – von großen weltweit tätigen bis zu Ein-Personen-Unternehmen. Aber auch große Unternehmen engagieren häufig Agenturen für Spezialaufgaben oder als zweite Meinung.
- **Verbände:** Verbände gibt es zahlreiche – große mit mehreren Hundert Mitarbeitenden und kleine mit einer nebenamtlichen Geschäftsführung. Sehr spezialisierte und Dachverbände von anderen Verbänden und Verbände für spezifische Einzelinteressen. Verbände nur für die politische Interessensvertretung oder Verbände, die Dienstleistungen für ihre Mitglieder erbringen.

Meine Meinung

- Die Analyse von Governance und Interessenslage der Gesprächspartnerinnen politischer Entscheidungsträger ist interessant. Weder ein Verband noch ein Unternehmen sind ein homogener Block. Auch in großen Unternehmen können unterschiedliche Unternehmensteile divergierende Interessen haben.
- Bei Verbänden ist es wichtig zu wissen, welche Mitglieder die Entscheidungsfindung im Verband dominieren und wie die Verbindung zwischen Unternehmen und Geschäftsführung gestaltet ist.
- Häufig gibt es in einer Branche mehrere Verbände, deren Mitgliedschaft (und damit Positionen) sich in Bezug auf die grundlegenden Aufstellungen (zum Beispiel Unternehmensgröße, Internationalität, Eigentümerstruktur) unterscheiden.
- Auch in Verbänden (und manchmal sogar in Unternehmen) ist eine Position ein politischer Kompromiss.

Übermacht des Wirtschaftslobbyismus?

Häufig wird kritisiert, dass Wirtschaftslobbyismus über unverhältnismäßig große Ressourcen verfügt, während die „Gegenseite“ dazu nicht in der Lage ist.

Meine Meinung

- Die „Marktgegenseite“ zu Wirtschaftsverbänden ist mittlerweile sehr gut organisiert und hat ebenfalls oft große Ressourcen für Lobbyarbeit.
- Nicht jede Mitarbeitendenzahl wird richtig interpretiert: Wirtschaftsverbände haben viel mehr Aufgaben als nur Lobbyismus.

Qualitätsansprüche an den Lobbyismus

Transparenz:

- Der **Absender** der Informationen wird klar bekannt (oft ist dies ziemlich eindeutig, aber leider eben nicht immer).
- Der **Sachverhalt** wird so neutral wie möglich beschrieben (nach der guten alten Journalistenregel Trennung von Nachricht und Meinung).

- Das **wirtschaftliche Interesse** hinter einem Regelungsvorschlag wird nachvollziehbar erläutert.

Redlichkeit:

- Dies bedeutet zuallererst natürlich, weder die Unwahrheit zu sagen noch falsche Eindrücke zu erwecken.
- Negative oder nachteilige Aspekte der eigenen Position werden genannt und eingeordnet.
- Die Argumente der Gegenseite sind bekannt und können sinnvoll erwidert werden.

Meine Meinung

- Politische Entscheidungsträgerinnen sollten sich eine Meinung über die Qualität des Lobbyisten bilden. Ich bin sicher: Der Kontakt zu schlechten Lobbyistinnen wird schnell so weit wie möglich eingeschränkt werden.
- Entsteht ein Vertrauensverhältnis, dann erfährt ein politischer Entscheidungsträger von einer Lobbyistin auch mehr als nur die offizielle Meinung.

Parteifreunde als Lobbyisten

Für den Lobbyismus braucht es **Interessen und Qualifikationen**, die denen von politischen Entscheidungsträgerinnen und -vorbereitern nicht unähnlich sind. Deshalb trifft man im Lobbyismus auch eine überdurchschnittliche Anzahl von Mitgliedern der politischen Parteien.

Daneben gibt es auch **inhaltliche Zusammenhänge**: Christ- und Freidemokraten wird man häufiger in Wirtschaftsverbänden treffen, Grüne in Umweltverbänden und Sozialdemokraten und Linke in Sozialverbänden.

Diese Situation ist **keine Einbahnstraße**. So wie eine Lobbyistin auf der besonderen Ebene des Parteifreunds den politischen Entscheidungsträger anspricht, kann die politische Entscheidungsträgerin natürlich über Mitglieder der eigenen Partei in Verbands- und Unternehmensfunktionen Botschaften in die eigene Klientel senden.

Meine Meinung

- Die Erwartung oder gar die Forderung, gesonderte Wirkungsmöglichkeiten oder Vertrauensverhältnisse (in beide Richtungen) nicht zu nutzen, ist nicht realistisch.
- Ich werde skeptisch bei „Missionaren“ – eine Verbands- oder Unternehmensvertreterin sollte nie der Sprecher einer Partei sein. Genausowenig nützt es einer Partei, wenn ein Akteur ständig nur unreflektierte Unternehmens- oder Verbandspositionen vertritt.
- Am Ende hat der Lobbyist einen Auftrag und spielt eine Rolle – auch wenn er der gleichen Partei angehört wie die politische Entscheidungsträgerin.

Wechsel zwischen den Welten

Der berufliche Wechsel vom Verband, Unternehmen oder der Wissenschaft in die Politik oder umgekehrt ist in Deutschland immer ein großes Thema. In der einen Richtung ist der Vorwurf, jetzt werde dem Lobbyismus Tor und Tür geöffnet, in die andere Richtung, dass der abgehalfterte Politiker sich jetzt „die Taschen voll macht“.

Meine Meinung

- Ich finde, wir sollten entspannter sein: Erfahrungen und Kenntnisse aus der einen Welt in die andere zu transportieren, ist sehr hilfreich.
- Ich glaube, dass mit einer neuen Aufgabe auch eine neue Sichtweise einhergeht: Jede und jeder muss die Rationalitäten der neuen Rolle akzeptieren, kann sie aber mit den eigenen Erfahrungen angehen.

Becker-Melching Consulting

Markus Becker-Melching unterstützt die politische Kommunikation von Unternehmen und Verbänden mit Konzepten, Workshops, Sparring und Interviews-Management.

Markus Becker-Melching
Mobil +49 172 6728294
becker-melching.de
bm@becker-melching.de
Lobbyregister R005696

Nachdruck mit Zitatangabe erlaubt.