

DVPW-Kongress 2018 „Grenzen der Demokratie / Frontiers of Democracy“  
an der Goethe-Universität Frankfurt am Main

Paper im Panel

„NGOs im Prozess der Politikgestaltung – Demokratie ohne Grenzen oder Grenzen der Demokratie?“

---

**NGOs und *public interest* Verbände als Lobbyisten am runden Tisch: Einflussmuster, Handlungsstrategien und Asymmetrien gesellschaftlicher Repräsentation in Koordinierungsgremien von Regierungen und Interessengruppen**

Maximilian Schiffers, M.A. – Universität Duisburg-Essen

Abstract: Nichtregierungsorganisationen (NGOs) sind gleichsam wie andere Interessengruppen über kooperative Politikformen, wie runde Tische und Koordinierungsgremien, in die Politikgestaltungsprozesse von Regierungen eingebunden. Allerdings erschwert die begriffliche und konzeptionelle Unschärfe im Feld der Interessenvermittlung, die Handlungslogiken der verschiedenen Akteurstypen (*public interest* und *business interest*) im Spannungsfeld von Einfluss-, Mitgliedschaftslogik und advokatorischer Interessenvertretung unterscheidbar zuzuordnen. Das Paper folgt der Frage, welche kooperativen und konfrontativen Strategietypen der Akteure sich im Kontext von Koordinierungsgremien von Regierung und Interessengruppen theoriegeleitet identifizieren lassen. Empirische Ergebnisse zeigen einen Zusammenhang von *Policy*-Ziel, Strategiewahl und Einflussenerfolg in der Politikkoordination. Die Strategiewahl innerhalb der Gremien ist jedoch ungleich verteilt. Aufgrund der Asymmetrie der Interessenlandschaft sind konfrontative Strategien für *public interest* Verbände und NGOs ein zweiseitiges Schwert und mit höheren politischen Kosten verbunden.

## 1. Einleitung: NGOs und *public interest* Verbände als Lobbyisten am runden Tisch<sup>1</sup>

Wie andere Interessengruppen sind auch Nichtregierungsorganisationen (NGOs) in ein komplexes Netz von Interaktionsformen mit politischen Akteuren eingebunden. Die Beteiligten profitieren darin wechselseitig von Expertisen, von Legitimitätswahrnehmungen durch gemeinschaftlichen Schulterschluss und von privilegiertem Zugang zu politischen Entscheidungen. Trotz großen Fortschritten der empirischen Forschung in den vergangenen Jahren bleibt nach wie vor unklar, wie sich verschiedene Einflussfaktoren auf Prozesse der Politikgestaltung auswirken. Die Vielfalt von Praktiken und Akteuren der Interessenvermittlung sowie ihrer methodisch-konzeptionellen Untersuchung erschweren es der Interessengruppen- und Regierungsforschung, einzelne Aspekte der Einfluss- und Handlungslogiken trennscharf zu erfassen (u.a. Schmitter/Streeck [1981] 1999, Beer/Bartley/Roberts 2012, Pritoni/Wagemann 2015, Sack 2017). Diese Schwierigkeit spiegelt sich im Forschungsstand zu Lobbying und Interessengruppeneinfluss als Diskrepanz zwischen starken theoretischen Erwartungen und unschlüssigen empirischen Ergebnissen wider (u.a. Beyers/Eising/Malony 2008, Hojnacki/Kimball et al. 2012, Lowery 2013, Bernhagen/Dür/Marshall 2014, Klüver/Braun/Beyers 2015, Schiffers 2016, Dodge 2017). Gleichmaßen tragen die Schwierigkeiten zur begrifflichen Unschärfe in Bezug auf Akteurstypen (*business* und *public interests*, eigene oder advokatorische Interessenvertretung) sowie speziell auf das Label NGO bei. Obwohl NGOs in der Wissenschaft, aber auch in Medien, Politik und Gesellschaft, als „normale“ und etablierte Akteure wahrgenommen werden („taken-for-grantedness“, Marberg/Kranenburg/Korzilius 2016: 2.737), bleibt ihre Definition – insbesondere in Abgrenzung zu *public interest*-Verbänden, wie Umwelt- und Verbraucherschutzverbänden – problematisch. Gerade aufgrund der Asymmetrie der Interessenlandschaft („*story of business dominance*“, „*counterbalance [...] in the minority*“, vgl. Wonka/Baumgartner et al. 2010: 8) ist es notwendig, die Handlungsstrategien der Akteurstypen analytisch zu untersuchen. Allerdings wird NGOs und *public interest* Organisationen ein wahrgenommener Legitimationsvorsprung zugeschrieben, der sich auch in institutionalisierten Gremien der Politikgestaltung niederschlägt.

Kooperative Politikformen, wie runde Tische und Koordinierungsgremien zwischen Regierungen und Interessengruppen, eröffnen neue Sichtweisen, um die empirisch beobachtbare Vielfalt zu adressieren. Sie dienen als Kristallisationspunkt, an dem sich die formalen und informellen Kontakte der Akteure bündeln und gleichzeitig mit qualitativen Methoden in ihrem politischen Kontext untersuchen lassen. Zusammen mit Regierungsvertretern sitzen neben Wirtschafts- und Branchenverbänden, Umwelt- und Verbraucherschutzverbänden auch NGOs als Lobbyisten am runden Tisch. Das Paper folgt der Frage, welche kooperativen und konfrontativen Strategietypen der Akteure sich im Kontext von

---

<sup>1</sup> Das Paper beruht im Wesentlichen auf den Ergebnissen des Dissertationsprojekts „Lobbyisten am runden Tisch (Schiffers 2019, im Erscheinen). Einzelne Abschnitte sind wortgleich übernommen.

Koordinierungsgremien von Regierung und Interessengruppen theoriegeleitet identifizieren lassen. Der erste Teil präsentiert die qualitativ-vergleichende Forschungsstrategie, die auf einer indirekten Einflusskonzeption mit Schwerpunkt auf Politikkoordination beruht, sowie konzeptionelle Überlegungen zu NGO-Handlungslogiken. Der zweite Teil beschreibt die empirische Praxis der Koordinierungsgremien der Energiewendepolitik, an sich NGOs und *public interest* Verbände beteiligten. Daraufhin werden die Forschungsergebnisse als Typologie kooperativen und konfrontativen Interessengruppenhandelns vorgestellt und diskutiert. Im Anschluss ordnet der vierte Teil die Ergebnisse in die bestehende Asymmetrie der Interessenvermittlung ein und zeigt, dass sich die Strategieverwendung zwischen *business interests* und *public interests* ungleich verteilt. Konfrontative Strategien, so das Argument, sind insbesondere für *public interest* Verbände und NGOs ein zweischneidiges Schwert. Denn aufgrund der unterschiedlichen Ressourcenausstattung und der relativen Arbeitsbelastung, die die beteiligten Akteure investieren müssen, sind konfrontative Strategien für sie mit höheren politischen Kosten verbunden.

## **2. Hintergrund und Forschungsstrategie: Interessengruppeneinfluss, NGOs und Politikkoordination**

Die Frage nach dem Einfluss auf die Politikgestaltung durch Interessengruppen – speziell auch NGOs – ist ein zentrales Forschungspuzzle der Lobbying- und Interessengruppenforschung. Trotz vieler Fortschritte in den vergangenen Jahren wird der Versuch einer direkten Einflussabbildung als Sackgasse charakterisiert, der ein fundamentales konzeptionelles Umdenken erfordert (vgl. Chalmers 2011: 472, Pedersen 2013: 29). Das Desiderat aus dem aktuellen Forschungsstand empfiehlt, den politischen Kontext von Interessengruppenhandeln stärker zu berücksichtigen. Dieser Kontext umfasst institutionelle *settings*, die strukturellen Bedingungen im Status quo des Politikfelds sowie die Interessengruppenaktivität und bettet die ausschnitthaften Einzelfaktoren des Interessengruppeneinflusses anhand konkreter Fallbeispiele ein. Das Paper basiert aus diesem Grund auf einer qualitativ-vergleichenden Forschungsstrategie, um Einflussmuster und Strategietypen verschiedener Akteure (*public interest* und *business interest*) im Kontext von Koordinierungsgremien von Regierung und Interessengruppen theoriegeleitet zu identifizieren. Zum Verständnis werden in diesem Kapitel zunächst die wissenschaftlichen Hintergründe und die Forschungsstrategie dargestellt.

Mit Wissen über die konzeptionellen und methodischen Schwierigkeiten der Einflussfrage verwendet die Forschungsstrategie eine *indirekte Einflusskonzeption mit Schwerpunkt Politikkoordination*. Diese Einflusskonzeption erweitert den Blick auf die kooperative Grundorientierung der Praxis des Interessengruppen- und Regierungshandelns (u.a. Willems/Winter 2007: 36, Florack/Grunden/Korte 2011: 193-194, Töller 2012: 180-181). Sie kritisiert die gängige, stark vereinfachende Gegenüberstellung, dass Interessengruppenhandeln bzw. Lobbying inhärent konflikthaft ist (Chalmers 2011: 472). Im Sinne des Konzeptes der „crowded advocacy“ (Dodge 2017, vgl. Bandelow 2007: 155, vgl. Töller 2012: 179-

186, Lowery 2013: 10, Grønbjerg/Prakash 2017: 890-891) bezieht sich diese indirekte Konzeption gleichsam auf die Interaktionen *zwischen* Regierungen und Interessengruppen (mit dem Ziel der Einflussnahme auf politische Entscheidungen), wie auch auf die Interaktionen der Interessengruppen *untereinander* – einschließlich der Mobilisierung und Gegenmobilisierung von Akteuren mit einem interpretativen Konsens bzw. von Akteuren mit konkurrierenden Sichtweisen. Einfluss hängt diesem Verständnis zufolge nicht von akteursbezogenen Faktoren ab, sondern von gemeinsamen Handlungsweisen der Politikkoalitionen (*lobbying coalitions*, Klüver 2013: 53-57). Der gemeinsame Schulterschluss von Akteuren mit verschiedenen Interessen und Argumenten erzeugt Druck innerhalb und zwischen den Politikkoalitionen, der mit Hilfe eines Analyserasters abgebildet werden kann.

Diese Forschungsstrategie ist gleichermaßen gegenstandsbezogen – anhand der institutionalisierten Koordinierungsgremien – und theoriebezogen, anhand des *toolsets* der *congruence analysis* (CON, u.a. Blatter/Blume 2008, Blatter/Haverland 2012, vgl. George/Bennett 2005: 181ff). Im Mittelpunkt steht ein *Set aus Bestätigungen und Widersprüchen (match/mismatch)* zwischen theoretisch abgeleiteten Erwartungen und den konkreten empirischen Beobachtungen aus fünf Fallstudien<sup>2</sup>, die systematisch mit einem *most-similar different-outcome design* (MSDO) ausgewählt wurden. Dieses Set lieferte die Ansatzpunkte für eine tiefergehende qualitative Analyse, um die aufgezeigten Überschneidungen und Abweichungen in Bezug auf Interessengruppeneinfluss erklären zu können. Die theoretischen Erwartungen der CON bauen auf dem konzeptionellen Spannungsfeld von *Interessen versus Argumenten* auf (*complementary theories approach*, Blatter/Haverland 2012: 145, vgl. Cairney 2013: 3). Bei den Ausgangstheorien handelte es sich um den Akteurzentrierten und den Diskursiven Institutionalismus (Mayntz/Scharpf 1995, Korte/Fröhlich 2009, Florack/Grunden/Korte 2011 bzw. Schmidt 2010, 2012). Als qualitatives Datenmaterial dienten u.a. Experteninterviews und Gremiendokumente, die mit der *skalierenden qualitativen Inhaltsanalyse* (u.a. Mayring 2007, Steigleder 2008) ausgewertet wurden. Das Resultat ist eine gegenstandsbezogene Theorieelaboration als *institutionalistisches Analyseraster des Spannungsfelds von Interessen und Argumenten im Rahmen kooperativer Politik*, um diese Einflussmuster und Strategietypen analytisch untersuchen zu können. Die Untersuchungsergebnisse der Forschungsstrategie zeigen einen Zusammenhang von Policy-Ziel (Politikwandel oder Policy-Status quo) und Strategiewahl (kooperativ oder konfrontativ). Dieser speziellen Einflusskonzeption folgend, sind die Eckpunkte des Interessengruppeneinflusses beim kooperativen Strategietyp mit dem Verfolgen eines Politikwandels verbunden, während der konfrontative Typ eingesetzt wird, wenn der Policy-Status quo erhalten werden soll.

---

<sup>2</sup> Bei den ausgewählten Koordinierungsgremien handelt es sich um den Klimaschutzplan NRW, die Arbeitsgruppe Klimaschutz durch Energiesparen (Bayern), den Arbeitskreis „Dialog schafft Zukunft“ (NRW), die Gremien der Energie Innovativ Bayern und das Dialogforum Wasserkraft (Bayern).

Konzeptionell ist es zudem sinnvoll, NGOs von anderen *public interest* Organisationen zu unterscheiden. Hinter das unscharfe Label NGO fallen verschiedene Herangehensweisen des aktuellen Forschungsstands (ausführlich in Simsa/Zimmer 2014, Grønbjerg/Prakash 2017, Zimmer 2018). Das Paper verwendet eine funktionale Definition von Interessengruppen (vgl. Beyers/Eising/Maloney 2008: 1.106) mit drei allgemeinen Kriterien „organisation, political interest, informality“. Für den besonderen Akteurstypus der NGOs wird diese Definition um den Faktor der nicht-materiellen, *public interests* und den Faktor des losen Unterstützungskreises statt einer klassischen Mitgliedschaft erweitert. In diesem enger gefassten Label sind NGOs ein Sonderfall von *public interest* Organisationen. Dieses Label schlägt sich zudem in der Handlungspraxis nieder, die sich analytisch mit dem Dreieck der Unterstützungs-, Einfluss- und Reputationslogik („support, influence, and reputation“, Berkhout 2010, 2013) beschreiben lässt. (1) Die Unterstützungslogik betrifft die Austauschbeziehungen zu den Mitgliedern bzw. Unterstützern im Spannungsfeld von fester Mitgliedschaft bei klassischen Verbänden und diffusem Unterstützerkreis bei NGOs. (2) Die Einflusslogik erfasst die Austauschbeziehungen zu politischen Entscheidungsträgern, gleichsam über direkte Kontakte („inside lobbying“), über *advocacy coalitions* (vgl. Sabatier/Weible 2007), wie auch über Expertenwissen (vgl. Hilton/McKay et al. 2013). Die Reputationslogik bezieht sich auf die Austauschbeziehungen zu Journalist\_innen und Medien als „outside lobbying“ über öffentliche Stimmungen. Von der Professionalisierung der politischen Kommunikation und Kampagnenarbeit profitierten insbesondere *public interest*-Verbände und NGOs (Berkhout 2013: 233-243). Das Dreieck der Handlungslogiken trägt dazu bei, Strategien und Praktiken der beteiligten Interessengruppen in den Koordinierungsgremien besser zu verstehen.

### **3. Die empirische Praxis von Beteiligungs- und Koordinierungsgremien mit Interessengruppen**

Institutionalisierte Gremien, die die zentralen Interessengruppen eines Politikfelds an den Diskussions- und Entscheidungsprozessen von Regierungen beteiligen, sind in der deutschen Politik weit verbreitet. Sie knüpften an den traditionell ausgeprägten Korporatismus, an Formen kooperativer Politik sowie an langfristig angelegte Akteursbeziehungen an, bei denen beide Seiten wechselseitig von Expertise, exklusiven Informationen und privilegiertem Zugang profitieren. Nach der Reaktorkatastrophe im japanischen Fukushima von 03/2011 und dem darauffolgenden, zweiten Atomausstieg von 03- bzw. 06/2011 entstand eine neue Welle an Koordinierungsgremien in der deutschen Energiewendepolitik. An ihnen beteiligten sich neben Regierungsakteuren auch Interessenvertreter der beiden zentralen Interessenkoalitionen – nämlich die *Konventionelle-Energien*- und die *Erneuerbare-Energien-Koalition* (KE und EE; im Sinne des *advocacy coalition framework*, u.a. Sabatier/Weible 2007). Die Konventionelle-Energien-Koalition unterstreicht den Aspekt der Wirtschaftlichkeit bei der Förderung der erneuerbaren Energien. Daneben betont sie die Rolle von Arbeitsplätzen, Wachstum und Wettbewerbsfä-

higkeit in der Energiepolitik. Sie möchte den Status quo des zentralisierten, auf Großanlagen beruhenden Energiesystems erhalten. Die Erneuerbare-Energien-Koalition konzentriert sich auf ökologische Überzeugungen zum Klimaschutz und eine umfassende, technologieunabhängige Förderung der erneuerbaren Energien. Sie sieht die Energiewende als Zukunftsinvestition, wenn auch mit unterschiedlich wahrgenommenen Prioritäten zum Vorrang von erneuerbaren Energien bzw. von Naturschutzinteressen (u.a. Dagger 2009, Seibt 2015, Gründinger 2017). Die zentralen Akteure der Koalitionen sind jeweils das Wirtschaftsministerium, der Branchenverband der Energiewirtschaft und die Verbände der energieintensiven Industrien, die zentralen Industrie- und Wirtschaftsverbände (z.B. der BDI und die IHKs), einige Gewerkschaften und Think Tanks auf der einen Seite, sowie auf der anderen Seite das Umweltministerium, Umweltverbände, die Branchenverbände der Erneuerbaren Energien, Clean-Tech und dem Handwerk wie auch mehreren Gewerkschaften, NGOs und Think Tanks.

Anschauliches Beispiel – gerade aufgrund der Beteiligung von zahlreichen NGOs – ist der Klimaschutzplan NRW als eine der fünf Fallstudien, die für die Forschungsstrategie ausgewählt wurden. Das breit angelegte Dialog- und Beteiligungsverfahren (von 02/2012 bis 12/2015) der rot-grünen Landesregierung hatte das Ziel, gesellschaftliche, wirtschaftliche und kommunale Akteure einzubeziehen, um Strategien und Maßnahmen zum Erreichen der Landesklimaschutzziele zu erarbeiten. Der Klimaschutzplan ist Teil des Klimaschutzgesetzes NRW, das Anfang 2013 als erstes Klimaschutzgesetz auf Bundesländerebene beschlossen wurde. Der Teilnehmerkreis der zentralen Gremien des *Koordinierungskreises* und der sechs *Arbeitsgruppen Klimaschutz* umfasste neben der Regierung – speziell das Umweltministerium (Grüne) und die Staatskanzlei (SPD) – u.a. Interessenvertreter der Energieversorger, Wirtschafts- und Branchenverbände, Umwelt- und Verbraucherschutzverbände, Gewerkschaften, kommunale Spitzenverbände und Forschungseinrichtungen. Der Beteiligungsprozess diente dazu, die grundlegenden energie- und klimapolitischen Handlungsfelder zu definieren. Im Mittelpunkt stand die Ausarbeitung von Strategien (mittel- und langfristig) und Maßnahmen (kurzfristig), die anschließend öffentlich diskutiert und kommentiert wurden. Ende 2014 sammelte die Landesregierung die gemeinsam diskutierten Empfehlungen, um den finalen Klimaschutzplan zusammenzustellen. Im Sinne der Forschungsstrategie lässt sich dieser Outcome als inhaltliche Politikempfehlung klassifizieren, die einem hohen Level der *positiven Politikkoordination* entspricht.

Am Prozess des Klimaschutzplans beteiligten sich im eng definierten NGO-Begriff die Deutsche Umwelthilfe (DUH), der WWF und Germanwatch sowie – als zentrale *public interest*-Akteure der EE-Koalition – die Umweltverbände BUND NRW und NABU NRW. Bereits im Vorfeld der Landtagswahlen 05/2010 präsentierte eine Initiative verschiedener Umweltverbände und NGOs (bestehend u.a. aus DUH, BUND NRW, NABU NRW, Campact und Germanwatch), ein Positionspapier zu den Inhalten eines möglichen Landesklimaschutzgesetzes. Die DUH und der WWF beteiligten sich zudem in der Gremien-

arbeit in jeweils einer der AGs Klimaschutz. Zentral war jedoch die Rolle der anerkannten Umweltverbände BUND NRW und NABU NRW, die den Prozess im Koordinierungskreis und den AGs begleiteten. Abschließende Stellungnahmen kamen bei den eng definierten NGOs von WWF und Germanwatch sowie von Verbandsseite als gemeinsame Stellungnahme von BUND NRW, NABU NRW und der Landesgemeinschaft Naturschutz und Umwelt. Bei den anderen Fällen der fünf ausgewählten Koordinierungsgremien spielten die eng definierten NGOs lediglich eine untergeordnete Rolle. Für die stark institutionalisierte Form kooperativer Politik ist die Stellung der klassischen Umwelt- und Verbraucherschutzverbände – nicht zuletzt aufgrund der hohen Mitgliederzahl und den Pfadabhängigkeiten der formalen und informellen Kontaktnetzwerke – unbestritten zentral.

#### 4. Strategietypen des kooperativen und konfrontativen Interessengruppenhandelns

Untersucht man die Handlungspraxis in den Koordinierungsgremien von Regierungen und Interessengruppen mit der vorgestellten Forschungsstrategie, lässt sich eine Typologie des Interessengruppenhandelns erstellen. Als theoriegeleitete Klassifikation im Sinne der „typological theory“ (George/Bennet 2005: 235, 244), basiert sie auf einer Vier-Felder-Tafel, in die die beobachtbaren Interessengruppenaktivitäten gruppiert werden. Die Achsen dieser Typologie orientieren sich an der Theorienauswahl der CON – interessenbezogen und argumentbezogen – sowie an den beobachtbaren Strategieausprägungen – kooperativ und konfrontativ. Die vier Felder sind Kompromiss und Konsens (*kooperativ*), zudem Veto und Dissens (*konfrontativ*). Mit Blick auf das qualitative Datenmaterial werden zwei weitere Felder notwendig, um beobachtete Aktivitäten zuzuordnen, die sich mit beiden Theorien erklären lassen (siehe Abb. 1). Bereits die Analyse der Positionspapiere der beteiligten Akteure zeigt, dass der Bezug auf Interessen und Argumente bewusst und strategisch erfolgt, um den Policy-Positionen der gegensätzlichen Politikkoalition zu begegnen. Stellvertretend zu nennen sind thematische Verweise u.a. auf Klimaziele, die es zu erreichen gilt, auf Investitionschancen sowie auf negative Auswirkungen für Industrie und Arbeitsplätze.

**(1) Kooperatives Interessengruppenhandeln für beide Theorieperspektiven:** Die zentralen kooperativen **Strategietypen 1 und 3**, auf die die Auswertung stößt, ist das **gemeinsame Handeln als Schulter-schluss** durch Verhandlung (*bargaining* im Fall der interessenbezogenen Theorie) bzw. durch Überzeugen (*arguing* im Fall der argumentbezogenen Theorie), um politischen Druck zu erzeugen. Dieser Druck richtet sich auf verschiedenen Ebenen, zunächst (1) auf Regierungsentscheidungen *durch* die Interessengruppen im Sinne von Interessenvermittlung und Politikberatung (*advocacy*). Zudem – entsprechend des nicht inhärent konflikthaften Charakters der Kontaktbeziehungen (vgl. Chalmers 2011: 472) – (2) stärkt das gemeinsame Handeln von Regierung *und* Interessengruppen den inhaltlichen Zusam-

menhalt *innerhalb* einer Politikkoalition. Gleichsam fordert der partielle Schulterschluss (3) eine Rechtfertigung von einzelnen Akteuren der gegensätzlichen Politikkoalition ein, um die inhaltliche Abweichung von der gemeinschaftlichen Positionierung öffentlich zu begründen.

**Abb. 1: Typologie für kooperatives und konfrontatives Interessengruppenhandeln in Koordinierungsgremien**

	Kooperatives Interessengruppenhandeln	Konfrontatives Interessengruppenhandeln
Interessen- bezogene Perspektive (ACI)	<p><b>Kompromiss</b></p> <p>Typ 1: Gemeinsames Handeln als <b>Schulterschluss durch Verhandlung („bargaining“)</b> erzeugt Druck auf verschiedenen Ebenen (nach innen und außen)</p> <p>Typ 2: Wechselseitiger Respekt für <b>Vertrauensverhältnis und Verlässlichkeit</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nachvollziehen der wechselseitigen Interessenpositionen (Akzeptanz der Rollen in Interessenvertretung)</li> <li>- <i>Two-Level-Game</i> (Mittlerrolle im Gremium und gegenüber den Mitgliedern)</li> </ul>	<p><b>Veto</b></p> <p>Typ 6: Forderung eines <b>Kompromisses in der „relativen Mitte“</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- auch wenn die Interessenpositionen verzerrt sind</li> <li>- Anmahnen, dass alle Akteure von ihren (vermeintlichen) Maximalforderungen zugunsten des gemeinsamen Ziels abrücken</li> </ul>
Argument- bezogene Perspektive (DI)	<p><b>Konsens</b></p> <p>Typ 3: Gemeinsames Handeln als <b>Schulterschluss durch Überzeugen („arguing“)</b> erzeugt Druck auf verschiedenen Ebenen (nach innen und außen)</p> <p>Typ 4: Wechselseitiges <b>Verständnis und Akzeptanz</b>, ohne die Erwartungen an das Gremium zu hoch zu hängen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aufbruchsstimmung aufrechterhalten</li> <li>- „Gemeinsame Sprache“ um Problemwahrnehmung aktuell zu halten</li> </ul>	<p><b>Dissens</b></p> <p>Typ 7: Anmahnen von <b>rationaler Sachlichkeit</b> statt Emotionalität</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vorwurf der Ideologie (statt rationaler Diskussion) z.B. als Fundamentalopposition</li> <li>- Vorwurf der Existenz eines grünen Mainstreams</li> <li>- Vorwurf eines scheinbaren Konsenses mit Entscheidungsverschiebung „auf die lange Bank“</li> </ul>
Relevant für beide Perspektiven	<p>Typ 5: <b>Beteiligungsmotivation</b></p> <p>Aktive Beteiligung und echter Handlungswille, trotz der Grenzen von gegensätzlichen Interessen und Positionen</p>	<p>Typ 8: <b>Verlassen des Gremiums</b></p> <p>bzw. Drohung mit Blockade/Austritt</p> <p>ABER: Policy Status Quo wird aufrechterhalten (und ist pfadabhängig eher industriefreundlich)</p>



Im konkreten Fall der untersuchten Gremien teilt sich die Beteiligungsmotivation in die Machtperspektive (um einen Politikwandel anzustreben) und die Bedenkenträgerperspektive (um den Policy Status quo zu erhalten). Diese Wahrnehmung der Handlungsmotivation entspricht den zugeschriebenen Rollen der Förderer und Bremser der Energiewende der beiden Policy-Koalitionen (vgl. Baumgartner/Berry et al. 2009: 248-253). Für den Schulterchluss zu nennen ist das gemeinsame Vorgehen von Verbänden und NGOs der EE-Koalition beim gemeinsamen Entwurf für ein Klimaschutzgesetz im Vorfeld des Klimaschutzplans NRW.

Für die *interessenbezogene Theorieperspektive* steht der kooperative **Strategietyp 2** des *wechselseitigen Respekts für das Vertrauensverhältnis und Verlässlichkeit* zwischen den beteiligten Akteuren. Zentral ist hierfür laut den Einschätzungen aus Experteninterviews, dass (1) die Beteiligten die inhaltlichen Interessenpositionen nachvollziehen können. Dieses grundsätzliche Verständnis bezieht sich insbesondere auf die Akzeptanz der verschiedenen Rollen der Akteure in der Interessenvertretung. Gerade die Interessengruppen stehen in einem Rollenkonflikt als Kooperationspartner der Regierung und als Lobbyist der eigenen Interessen. Eng damit verbunden ist (2) die Rolle im *Two-Level-Game* (vgl. Putnam 1988): die Verhandlungslogik der Organisationsvertreter durch ihre Mittlerfunktion. Diese Mittlerrolle richtet sich einerseits im Gremium an die anderen beteiligten Akteure, wie auch andererseits an die eigenen Mitglieder bzw. Unterstützer zur Legitimation der Gremienergebnisse.

In die *argumentbezogene Theorieperspektive* fällt der kooperative **Strategietyp 4** des *wechselseitigen Verständnisses und Akzeptanz* der Beteiligten, allerdings ohne die Erwartungen an das Gremium zu hoch zu hängen. Zu den Möglichkeiten hierfür zählen laut den Einschätzungen der Interviewpartner, (1) die Aufbruchsstimmung eines übergeordneten, gemeinsamen Ziels zu nutzen und diese mit Verweis auf den Ernst der Lage aufrechtzuhalten. Als gemeinsame Ziele dienten bspw. die Umsetzung der Energiewende und der Einsatz für mehr Klimaschutz. Daneben hängt das wechselseitige Verständnis an einer (2) „gemeinsamen Sprache“, um die Problemwahrnehmung auf einem übereinstimmenden Niveau zu halten. Zu nennen ist hier der gemeinschaftliche Bezug auf Strom und Kosten sparen in der Energiewendediskussion bzw. die gegensätzliche Problemwahrnehmung bei der Rollenbewertung der Wasserkraft im Fall von „unterschiedlichen Sprachen“. Gleiches gilt für das wechselseitige Verständnis, das die Beteiligten als „Element der Akzeptanz“ einforderten.

Ein weiterer fundamentaler – wenn auch weniger klar abgrenzbarer – Strategietyp aus beiden Theorieperspektiven ist die *anhaltende Beteiligungsmotivation* der Interessengruppen (**Typ 5**). Um die Arbeit in den Koordinierungsgremien zu einem erfolgreichen Ergebnis führen zu können, müssen sich alle beteiligten Akteure aktiv einbringen und echten Handlungswillen beweisen – trotz der Grenzen von teils gegensätzlichen Interessen und Positionen. Entsprechend wird die Gremienarbeit charakterisiert als Mischung aus ernsthaft verfolgtem Klimaschutz und der Lobbyarbeit für Einzelinteressen. Die

Gremienarbeit steht im Spannungsfeld zwischen einer, als konstruktiv und loyal bewerteten Mitarbeit einerseits, sowie einer „Plattform zur Vertretung der eigenen Interessen“ und als privilegierter Informationskanal andererseits. Zentral ist deshalb Transparenz und Nachvollziehbarkeit, zum einen in Bezug auf die Erwartungshaltung der Akteure über das Gremienselbstverständnis, die -zielsetzung und der eigenen Rollenerwartung, zum anderen in Bezug auf die Arbeitsbelastung in Relation der zu erwartenden Ergebnisse. Andernfalls kommt es zu Missverständnissen und Ermüdungserscheinungen, die die besonderen Kommunikationsbeziehungen der Akteure innerhalb der Gremien belasten und die Durchsetzung der eigenen Interessen bzw. Positionen gefährden (vgl. Blumenthal 2003: 13, Töller 2008: 297, Florack/Grunden/Korte 2011: 194).

**(2) Konfrontatives Interessengruppenhandeln für beide Theorieperspektiven:** Für die *interessenbezogene Theorieperspektive* greift der konfrontative **Strategietyp 6** der **Forderung eines Kompromisses in der „relativen Mitte“**, auch wenn die Interessenpositionen der beteiligten Akteure in der politischen Debatte nicht ausgeglichen sind. Verbunden ist diese Forderung mit dem Anmahnen, dass alle Akteure von ihren (vermeintlichen) Maximalforderungen abrücken sollen, um das gemeinsame Ziel zu erreichen.

In die *argumentbezogene Theorieperspektive* fällt der **Strategietyp 7** des **Anmahns von rationaler Sachlichkeit** anstelle von Emotionalität. Die Strategie beabsichtigt, die argumentative Position der Gegenseite zu schwächen, indem man ihr Übertreibungen, Panikmache oder das Schüren von Emotionen unterstellt. Die eigene Position hingegen ist – der Strategie zufolge – pragmatisch sowie fakten- und realitätsbasiert. Eng verbunden ist die Strategie mit dem Vorwurf der Ideologie statt rationaler Diskussion (vgl. Kemfert 2013: 121-122, Maubach 2013: 28-29, Grasselt 2016: 125, 409). Beispielhaft zeigt sich dies bei der Rolle der Wasserkraft für die Energiewende. Analog liegt der *Vorwurf der Fundamentalopposition*, u.a. bei diesem Thema und bei der allgemeinen Debatte um die Energiewende, die der eigenen konstruktiven Positionierung entgegenstehe. Ähnlich in seiner Verwendung ist der *Vorwurf der Existenz eines grünen Mainstreams* (u.a. in der Wahrnehmung der journalistischen Berichterstattung zu Gunsten der EE, vgl. Kolbe/Hönigsberger/ Osterberg 2011: 21). Dieser dominante Mainstream erschwerte es laut einer Intervieweinschätzung, mit abweichenden Positionen entgegen der Mehrheit Gehör zu finden, ohne als „Störenfried“ zu gelten. Dieser Mehrheit fehle die notwendige Sachkunde, die über ein fachliches Mindestwissen hinausgehe. Hinzu kommt die Warnung vor der entscheidungsverzögernden Wirkung der Gremien sowie vor der Gefahr von „Scheinlösungen“, mit denen sich die Beteiligten am Tisch auf ein präsentierbares Ergebnis einigen. Eine notwendige politische Entscheidung im Verantwortungsbereich von Regierung und Parlament kann auf diese Weise mit dem Hinweis auf den scheinbaren Konsens verlagert oder zeitlich aufgeschoben werden. Der runde Tisch wird durch

die Entscheidungsverschiebung zur *langen Bank*. Für die Interpretation der konfrontativen Strategietypen der Vorwürfe und Warnungen muss zwischen berechtigter Kritik und strategischer Verwendung zur Stärkung der eigenen Verhandlungs- bzw. argumentativen Position unterschieden werden. Im Fall der aufschiebenden Wirkung bezogen sich die Interviewstellen insbesondere auf allgemeine Kritik anhand der betroffenen Fälle. Bei den „Scheinlösungen“ ging es im Interview um eher abstrakte Kritik – informiert durch die Erfahrung, jedoch abseits des konkreten Gremiums. Der Vorwurf des grünen Mainstreams und die Forderungen zum Kompromiss in der „relativen Mitte“ müssen jedoch als relative Bedeutungsverschiebung – gemessen an der pfadabhängigen Schieflage der Interessenlandschaft der Energie- und Klimapolitik – verstanden werden.

Der deutlichste konfrontative Strategietyp ist das ***Verlassen des Gremiums (Typ 8)*** durch einzelne Interessengruppen, bzw. die Drohung mit einem Austritt oder einer Blockade. Im Fall des bayerischen Dialogforums Wasserkraft verließen die Umwelt- und Naturschutzverbände die Zusammenarbeit nach mehreren fehlgeschlagenen Vermittlungsversuchen der Staatsregierung, was zum leisen Ende des Gremiums führte. Im Fall der Energie Innovativ Bayern kam es lediglich im Teilbereich des Energieeffizienzpaktes zu einer vergleichbaren Situation: Der Bund Naturschutz verließ die Zusammenarbeit unter Protest, nach Abschluss der Gremienarbeit verweigerten der Landesbund für Vogelschutz und der DGB Bayern die Unterschrift. Wie wirkungsvoll der Gremienaustritt (oder dessen Androhung) ist, lässt sich nicht eindeutig feststellen. Auf der einen Seite ist der Ausstieg unter Protest öffentlichkeitswirksam, gerade weil die Gremien im Allgemeinen mit ihrem Startschuss bereits die erste Beteiligungshürde überwunden hatten und die Arbeitsphasen laut Einschätzung der Interviewpartner prinzipiell als konstruktiv und pragmatisch galten. Zudem zeichnen sich die großen Gremien durch eine breite Einbeziehung als möglichst repräsentativer Querschnitt aller Stakeholder aus. Fallen einzelne Akteure heraus, droht die Gefahr, dass sämtliche Kompromisse, Absprachen und Vertrauensmaßnahmen hinfällig werden. Auf der anderen Seite konnten in diesem Beispielfall der Ausstieg und die verweigte Unterschrift den Energieeffizienzpakt nicht verhindern. Stattdessen besteht das Risiko, dass die eigenen Sichtweisen im Arbeitsprozess fehlen und das Gestaltungspotential aufgegeben wird. Diese Proteststrategie kommt allerdings mit einer großen Einschränkung. Da die Gremien zur Gestaltung der Energiewende und begleitend zum umfassenden Politikwandel geschaffen wurden, wird durch ihr Scheitern der ursprüngliche *Policy-Status quo* aufrechterhalten. Dieser pfadabhängige und industriefreundliche *Status quo* zeichnet sich durch eine grundlegende Schieflage zugunsten der KE-Koalition aus.

Zusammenfassend resultiert diese Typenbildung anhand der qualitativen Ansatzpunkte, die das *match/mismatch* der CON identifiziert, in acht Strategietypen kooperativen und konfrontativen Interessengruppenhandelns. Die beteiligten Interessengruppen verwendeten einen der verschiedenen kooperativen und konfrontativen Strategietypen, um ihre Interessen und Positionen zu verfolgen sowie

um auf die Handlungen der anderen Akteure innerhalb und außerhalb der Koordinierungsgremien zu reagieren. Im Ganzen zeigen sich innerhalb der untersuchten Gremien die gleichen strukturellen Gegensätze und vergleichbare Handlungsweisen, die aus der wissenschaftlichen Analyse des Politikfelds bekannt sind. Die Ergebnisse der Forschungsstrategie zur Strategietypenbildung sind folglich anschlussfähig für weiterführende Forschungsansätze.

### **5. Asymmetrie der Interessenlandschaft und das zweiseitige Schwert konfrontativer Strategien**

Auch wenn die Strategietypen des kooperativen und konfrontativen Interessengruppenhandelns bei allen Beteiligten in den Koordinierungsgremien zu beobachten sind, ist ihr Einsatz ungleich verteilt. Ein Grund hierfür ist die Asymmetrie der Interessenlandschaft (Wonka/Baumgartner et al. 2010, Winter 2007). Obwohl es ohne Lobbyregister in Deutschland keine verlässlichen Zahlen über die exakte Verteilung der Interessenvertreter gibt, lässt sich davon ausgehen, dass das grundlegende Größenverhältnis zwischen *public interests* und *business interests* aus dem EU-Transparenzregister prinzipiell vergleichbar und übertragbar ist. Die Asymmetrie wird dort als „story of business dominance“ charakterisiert, in der Größenordnung von 68 Prozent aller Interessenvertreter – angeführt von Wirtschafts- und Branchenverbänden, gefolgt von Berufsverbänden und Unternehmen. Das zivilgesellschaftliche Gegengewicht bleibt mit 25 Prozent der Interessenvertreter in der Minderheit („counterbalance [...] remained in the minority“; Wonka/Baumgartner et al. 2010: 8), selbst wenn alle *public interest* Organisationen, Gewerkschaften, Jugend- und Bildungsorganisationen und weitere zusammenzählt werden. Die Folge ist eine Schieflage zwischen den ressourcenstarken Wirtschafts- und Industrieverbänden der *business interests* und den ressourcenschwachen *public interest* Verbänden und NGOs, die sich auch in den eher personal- und ressourcenschwach ausgestatteten Geschäftsstellen niederschlägt. Aufgrund dieser Asymmetrie sind konfrontative Strategien jedoch insbesondere für *public interest* Verbände und NGOs ein zweiseitiges Schwert. Die unterschiedliche Ressourcenausstattung und hohe Arbeitsbelastung zwingt die Akteure zu einer Abwägung bei der Strategiewahl: Investieren sie in inkrementelles Gestaltungspotential (*inside lobbying*) oder verwenden sie ihren zugeschriebenen Legitimationsvorsprung für öffentlichen Protest (*outside lobbying*)?

Um politisch arbeiten zu können, müssen alle beteiligten Organisationsvertreter die Sitzungsinhalte vor- und nachbereiten, Protokolle prüfen und Rücksprache mit ihren Mitgliedern halten. Allerdings können die Organisationen der *business interests* diese Arbeitsprozesse auf Geschäftsstellen mit mehreren Personen und auf nachgelagerte Fachspezialisten aufteilen. Bei kleineren Verbänden und speziell bei *public interest* Organisationen ist der Personenkreis viel kleiner; oftmals nur eine Person in der politischen Geschäftsführung. Wegen dieser Schieflage ist die relative Arbeitsbelastung für die beiden Akteurstypen im Verhältnis unterschiedlich hoch.

Deswegen müssen *public interest* Verbände und NGOs eine Abwägung der politischen Kosten treffen, bevor sie konfrontative Strategien im Kontext kooperativer Politik wählen. Auf der einen Seite steht das zeitliche und personelle Engagement innerhalb des Gremiums und der direkte Austausch. Beim Verbleib im Gremium besteht zumindest die Möglichkeit für inkrementelle *Policy*-Verbesserung. Gleiches gilt für langfristiges *policy learning*, wenn sich die persönlichen Sichtweisen durch den informellen Austausch verändern. Auf der anderen Seite steht der wahrgenommene Legitimationsvorsprung dieser Akteure. Durch ihre Beteiligung können sie diese Legitimation auf die Gremien übertragen. Diese Legitimation können sie aber auch den Gremien als Ganzes entziehen, wenn sie beispielsweise gegenüber der Regierung und anderen Interessengruppen öffentlichkeitswirksam protestieren, oder gar das Gremium verlassen. Für diese öffentliche Profilierung müssen die Akteure allerdings das investierte Engagement in alle bisherigen Arbeitsschritte, das erarbeitete Vertrauen und das Gestaltungspotenzial verwerfen. Ohne ihre Beteiligung vergrößert sich das Risiko, dass der Status quo erhalten bleibt, oder – aus ihrer Sicht – sogar verschärft wird.

Ein weiterer Grund für den ungleich verteilten Einsatz der Strategietypen liegt in der politischen Wirkung und Wahrnehmung der Handlungsstrategien. Gemäß den gängigen Interessengruppenstrategien („gaining access or going public“, Dür/Mateo 2013), greift die vorgestellte Typologie sowohl intern in den Gremien, als auch extern-begleitend über die Öffentlichkeit. Diese Perspektive folgt der Überlegung, dass die Kooperationsneigung der beteiligten Akteure aufgrund der besonderen Kommunikationsbeziehungen innerhalb der Gremien über längere Zeiträume aufrechterhalten oder sogar erhöht wird (Blumenthal 2003: 13). Konfrontative Strategien können die Kooperation als Ganzes gefährden und somit der Durchsetzung der eigenen Interessen bzw. Positionen entgegenstehen (Töller 2008: 297, Florack/Grunden/Korte 2011: 194). Andererseits können zu enge Kooperation und zu große Kompromissbereitschaft auf Seiten der Interessengruppen auch negative Konsequenzen mit sich bringen. Diese kritische Sichtweise zeigt das Beispiel der Umweltorganisation WWF (u.a. Furtak 2015: 400, 405). Vermehrt äußert sich die Kritik an den engen Kontakten und Partnerschaften mit der Industrie. Die Organisation verfolgt aus ihrer Sicht pragmatische Ansätze, um nicht-gesetzliche Umwelt- und Sozialstandards einzuführen und auszubauen. Andere Organisationen setzen stärker auf Konfrontation. In den Augen der Kritiker sind die Industrieverpflichtungen zu weich und dienen eher dem öffentlichkeitswirksamen *greenwashing* von Großunternehmen. Diese Strategie gefährde die Glaubwürdigkeit der Organisation und damit auch die Grundlage ihrer Einfluss- und Handlungsfähigkeit. Folglich ist die Untersuchung der Interessengruppenstrategien ein wichtiger Schritt, um die zentrale Forschungsfrage des Projektes beantworten zu können.

Gerade Umweltverbände und NGOs stehen im Zwiespalt der Strategiewahl zwischen Kooperation und Kompromissbereitschaft für Gestaltungspotential und zwischen der konfrontativen, aktionsorientierten Rolle als *pressure groups*, um sich gegenüber ihrer Basis zu profilieren. Insbesondere die Energiewende stellte für die etablierten Umweltverbände eine „Zerreißprobe“ (Etscheid 2015) dar. Zum einen hat die öffentliche Relevanz von Energie- und Klimathemen zugenommen, wovon insbesondere die großen Verbände BUND und NABU profitierten. Auf der anderen Seite stellt sich ein Teil der Mitgliederbasis regional gegen einen als ‚Brachialkurs‘ wahrgenommenen Windkraftausbau zulasten des Tier- und Landschaftsschutzes. Kritisiert wird zudem die enge Verbindung zwischen BUND und dem Windenergie-Branchenverband BWE. Gerade der BUND steht als „Treiber der Energiewende und als Naturschutzverband“ im Spannungsfeld zwischen der aktiven Gestaltung der Energiewende und zwischen der organisationalen Neugründung und Abspaltung, die stärker auf Naturschutzinteressen und Kooperationsverweigerung setzen (Etscheid 2015: 131, 134).

Insgesamt ist die Teilnahme an Koordinierungsgremien bereits als Resultat einer kooperativen Strategie zu sehen. Die Strategiewahl unterstreicht den Erwartungsdruck, dem die *public interest* Verbände und NGOs ausgesetzt sind, von Seiten der Politik als Partner und von Seiten der Mitgliederbasis als Protest- und Aktivistenplattform. Daher sind, so das Argument, die konfrontativen Strategien für *public interest* Organisationen politisch teurer als für *business interest* Organisationen.

## **6. Fazit: Grenzen der NGO-Handlungsstrategien im Prozess der Politikgestaltung**

Als Lobbyisten am runden Tisch kommt NGOs im Gegensatz zu klassischen Mitgliedschaftsverbänden der *public interests* lediglich eine Nebenrolle zu, wenn es um die Politikgestaltung in institutionalisierten Koordinierungsgremien geht. Trotz ihrer professionalisierten, medienwirksamen Aktivitäten und ihrer Expertise unterscheidet sich der eng definierte NGO-Typ von etablierten Umwelt- und Verbraucherschutzverbänden mit fester Mitgliederbasis bei der Einbeziehung in Formen kooperativer Politik. Dennoch lassen sich gemeinsame Strategietypen von *public interest* Verbänden, NGOs und *business interest* Verbänden ausmachen.

Das Paper ging der Frage nach, welche kooperativen und konfrontativen Strategietypen der Akteure sich im Kontext von Koordinierungsgremien von Regierung und Interessengruppen theoriegeleitet identifizieren lassen. Die Typologie des Interessengruppenhandelns basiert auf einer Forschungsstrategie, die eine indirekte Einflusskonzeption mit Schwerpunkt auf Politikkoordination anhand spezifischer Gremien der Politikgestaltung anwendet. Insgesamt tragen die gewonnenen Einblicke dazu bei, das theoretisch-konzeptionelle Verständnis von Politikkoordination zwischen Regierung und Interessengruppen und deren Handlungsstrategien zu verbessern. Auf Seiten des kooperativen Interessengruppenhandelns steht der gemeinsame Schulterschluss durch Verhandlung (*bargaining*) bzw. durch

Überzeugen (*arguing*), um Druck gleichermaßen auf Regierungsentscheidungen, wie auch innerhalb und außerhalb der Politikkoalitionen (*advocacy coalitions*) zu erzeugen. Zur Seite der konfrontativen Strategien zählt, wenn Interessengruppen die Gremien öffentlichkeitswirksam verlassen, wenn sie einen Kompromiss in der „relativen Mitte“ fordern, oder Sachlichkeit statt Ideologie anmahnen. Durch die Asymmetrien der Interessenlandschaft und durch die politische Wirkung der Strategietypen, sind Konfrontation und Protest innerhalb der Gremien für NGOs und *public interests* Verbände mit Vorsicht einzusetzen. Insbesondere das Risiko des Vertrauensverlusts gegenüber politischen Entscheidungsträgern (Einflusslogik) und eine mangelnde Rückkopplung an die Basis zur Legitimation der Gremienergebnisse (Unterstützungslogik) bilden für NGOs eine Grenze im Prozess der institutionalisierten Politikgestaltung.

## Literatur

Bandelow, Nils C. (2007): Unwissen als Problem politischer Steuerung in der Verkehrspolitik. In: Nils C. Bandelow und Wilhelm Bleek (Hg.): Einzelinteressen und kollektives Handeln in modernen Demokratien. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 139–162.

Baumgartner, Frank R.; Berry, Jeffrey M.; Hojnacki, Marie; Kimball, David C.; Leech, Beth L. (2009): Lobbying and policy change. Who wins, who loses, and why. Chicago: University of Chicago Press.

Beer, Christopher Todd; Bartley, Tim; Roberts, Wade T. (2012): NGOs: Between Advocacy, Service Provision, and Regulation; in: David Levi-Faur (Hg.): The Oxford Handbook of Governance. Oxford University Press S. 325-338.

Bernhagen, Patrick; Dür, Andreas; Marshall, David (2014): Measuring lobbying success spatially. In: Interest Groups and Advocacy 3 (2), S. 202–218.

Bernhagen, Patrick; Dür, Andreas; Marshall, David (2015): Information or context: what accounts for positional proximity between the European Commission and lobbyists? In: Journal of European Public Policy 22 (4), S. 570–587.

Berkhout, Joost 2013: Why interest organizations do what they do: Assessing the explanatory potential of ‘exchange’ approaches. In: Interest Groups & Advocacy Vol 2, 2: 227.

Berkhout, Joost 2010: Political Activities of Interest Organizations: Conflicting Interests, Converging Strategies, Leiden: Mostert and van Onderen,

Beyers, Jan; Eising, Rainer; Maloney, William (2008): Researching Interest Group Politics in Europe and Elsewhere: Much We Study, Little We Know? In: West European Politics 31 (6), S. 1103–1128.

Blatter, Joachim; Blume, Till (2008): In Search of Co-variance, Causal Mechanisms or Congruence? Towards a Plural Understanding of Case Studies. In: Swiss Political Science Review 14 (2), S. 315–356.

Blatter, Joachim; Haverland, Markus (2012): Designing case studies. Explanatory approaches in small-N research. New York, NY: Palgrave Macmillan (Research methods series).

Blumenthal, Julia (2003): Auswanderung aus den Verfassungsinstitutionen: Kommissionen und Konsensrunden. In: Aus Politik und Zeitgeschichte (APuZ) B34/2003, S. 9–15.

Cairney, Paul (2013): Standing on the Shoulders of Giants: How Do We Combine the Insights of Multiple Theories in Public Policy Studies? In: Policy Stud J 41 (1), S. 1–21.

Chalmers, Adam William (2011): Interests, Influence and Information: Comparing the Influence of Interest Groups in the European Union. In: Journal of European Integration 33 (4), S. 471–486.

- Dagger, Steffen B. (2009): Energiepolitik & Lobbying. Die Novellierung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) 2009. Stuttgart: Ibidem-Verl.
- Dodge, Jennifer (2017): Crowded Advocacy: Framing Dynamic in the Fracking Controversy in New York. In: *Voluntas* 28 (3), S. 888–915.
- Dür, Andreas; Mateo, Gemma (2013): Gaining access or going public? Interest group strategies in five European countries. In: *Eur J Polit Res* 52 (5), S. 660–686.
- Etscheid, Georg (2015): Es rumort in der Umweltbewegung. Klimaschützer und Erneuerbare-Verfechter vs. Landschafts- und Artenschützer. In: *politische ökologie oekom-verlag, München* (143), S. 131–135.
- Florack, Martin; Grunden, Timo; Korte, Karl-Rudolf (2011): Kein Governance ohne Government. Politikmanagement auf Landesebene. In: Stephan Bröchler und Julia Blumenthal (Hg.): *Regierungskanzleien im politischen Prozess*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 181–201.
- Furtak, Florian T. (2015): World Wide Fund For Nature (WWF). In: Florian T. Furtak (Hg.): *Internationale Organisationen*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 393–406.
- George, Alexander Lawrence; Bennett, Andrew (2005): *Case studies and theory development in the social sciences*. Cambridge, Mass: MIT Press (BCSIA studies in international security).
- Grasselt, Nico (2016): *Die Entzauberung der Energiewende. Politik- und Diskurswandel unter schwarzen gelben Argumentationsmustern*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Grønbjerg, Kirsten; Prakash, Aseem (2017): Advances in Research on Nonprofit Advocacy and Civic Engagement. In: *Voluntas* 28 (3), S. 877–887.
- Gründinger, Wolfgang (2017): *Drivers of Energy Transition. How Interest Groups Influenced Energy Politics in Germany*. Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Hojnacki, Marie; Kimball, David C.; Baumgartner, Frank R.; Berry, Jeffrey M.; Leech, Beth L. (2012): Studying Organizational Advocacy and Influence: Reexamining Interest Group Research. In: *Annu. Rev. Polit. Sci.* 15 (1), S. 379–399.
- Kempf, Claudia (2013): *Kampf um Strom. Mythen, Macht und Monopole*. Hamburg: Murmann.
- Klüver, Heike; Braun, Caelesta; Beyers, Jan (2015): Legislative lobbying in context: towards a conceptual framework of interest group lobbying in the European Union. In: *Journal of European Public Policy* 22 (4), S. 447–461.
- Klüver, Heike (2013): *Lobbying in the European Union. Interest groups, lobbying coalitions, and policy change*. Oxford: Oxford University Press.
- Kolbe, Andreas; Hönigsberger, Herbert; Osterberg, Sven (2011): *Lobbyismus: Ein Überblick aus verschiedenen Perspektiven. 4: Interviews und Ergebnisse. Marktordnung für Lobbyisten (Online-Teil)*. OBS-Arbeitsheft 70. Otto Brenner Stiftung.
- Korte, Karl-Rudolf; Fröhlich, Manuel (2009): *Politik und Regieren in Deutschland. Strukturen, Prozesse, Entscheidungen*. 3. Aufl. Paderborn: Schöningh (Grundkurs Politikwissenschaft, 2436).
- Lowery, David (2013): Lobbying influence: Meaning, measurement and missing. In: *Int Groups Adv* 2 (1), S. 1–26.
- Marberg, Angela; Kranenburg, Hans van, Korzilius, Hubert (2016): NGOs in the News: The Road to Taken-for-Grantedness. In: *Voluntas* (2016) 27:2734–2763.
- Maubach, Klaus-Dieter (2013): *Energiewende*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Mayntz, Renate; Scharpf, Fritz W. (1995): Der Ansatz des akteurzentrierten Institutionalismus. In: Renate Mayntz und Fritz Wilhelm Scharpf (Hg.): *Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung*. Frankfurt, New York: Campus, S. 39–72.
- Mayring, Philipp (2007): *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken*. Weinheim: Beltz.



- Pedersen, Helene Helboe (2013): Is measuring interest group influence a mission impossible? The case of interest group influence in the Danish parliament. In: *Interest Groups and Advocacy* 2 (1), S. 27–47.
- Pritoni, Andrea; Wagemann, Claudius 2015: Conceptualising interest groups: an addition to the 1980s. In: *Beitrag zu ECPR Joint Sessions of Workshops, University of Warsaw*.
- Putnam, Robert D. (1988): Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. In: *International organization* 42 (3), S. 427–460.
- Sabatier, Paul A.; Weible, Christopher M. 2007: “The Advocacy Coalition Framework: Innovations and Clarifications. In: Paul A. Sabatier (Hg.): *Theories of the Policy Process*. New York, S. 189–222.
- Sack, Detlef 2017: Methoden und Daten zur Erforschung spezieller Organisationen: Interessenorganisationen. in: Stefan Liebig, Wenzel Matiaske und Sophie Rosenbohm (Hg.): *Handbuch Empirische Organisationsforschung*. Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Schiffers, Maximilian (2019 i.E.): *Lobbyisten am runden Tisch: Einflussmuster in Koordinierungsgremien von Regierungen und Interessengruppen*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Schiffers, Maximilian (2016): Lobbying-Forschung und Interessengruppeneinfluss. In: *Zeitschrift für Politikwissenschaft (ZPOL)* 26 (4), S. 479–490.
- Schmidt, Vivien A. (2012): Discursive Institutionalism: Scope, Dynamics, and Philosophical Underpinnings. In: Frank Fischer und Herbert Gottweis (Hg.): *The argumentative turn revisited. Public policy as communicative practice*. Durham: Duke University Press, S. 85–112.
- Schmidt, Vivien A. (2010): Taking ideas and discourse seriously: explaining change through discursive institutionalism as the fourth ‘new institutionalism’. In: *Eur. Pol. Sci. Rev.* 2 (01), S. 1.
- Schmitter, Philippe C.; Streeck, Wolfgang (1999 [1981]): *The Organization of Business Interests: Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies*.
- Seibt, Alexandra (2015): *Lobbying für erneuerbare Energien*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Simsa, Ruth; Zimmer, Annette 2014: Quo vadis? In Annette Zimmer und Ruth Simsa (Hg.): *Forschung zu Zivilgesellschaft, NPOs und Engagement*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 11-37.
- Steigleder, Sandra (2008): *Die strukturierende qualitative Inhaltsanalyse im Praxistest. Eine konstruktiv kritische Studie zur Auswertungsmethodik von Philipp Mayring*. Marburg: Tectum-Verl.
- Töller, Annette Elisabeth (2012): Regieren als Problemlösung oder als eigendynamischer Prozess? Überlegungen zu einer Überwindung des Problemlösungsbias in der Politikfeldanalyse. In: Björn Egner, Michael Haus und Georgios Terizakis (Hg.): *Regieren*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 171–190.
- Töller, Annette Elisabeth (2008): Kooperation im Schatten der Hierarchie. Dilemmata des Verhandels zwischen Staat und Wirtschaft. In: Gunnar Folke Schuppert und Michael Zürn (Hg.): *Governance in einer sich wandelnden Welt*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 283–312.
- Willems, Ulrich; Winter, Thomas von (2007): Interessenverbände als intermediäre Organisationen. Zum Wandel ihrer Strukturen, Funktionen, Strategien und Effekte in einer veränderten Umwelt. In: Thomas von Winter und Ulrich Willems (Hg.): *Interessenverbände in Deutschland*. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 13–50.
- Winter, Thomas (2007): Asymmetrien der verbandlichen Interessenvermittlung. In: Ralf Kleinfeld, Annette Zimmer und Ulrich Willems (Hg.): *Lobbying. Strukturen. Akteure. Strategien*. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, S. 217–239.
- Wonka, A.; Baumgartner, Frank. R.; Mahoney, Christine.; Berkhout, Joost (2010): Measuring the size and scope of the EU interest group population. In: *European Union Politics* 11 (3), S. 463–476.
- Zimmer, Annette 2018: Non-Profit-Organisationen. In: Rüdiger Voigt (Hg.) *Handbuch Staat*. Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 775-788.