

# Die Verhinderung einer öffentlichen Hegemonie

Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft  
in der deutschen Presse

## **Dissertation**

zur Erlangung des Grades eines Doktors der Philosophie

am Fachbereich Politik- und Sozialwissenschaften  
an der Freien Universität Berlin

vorgelegt von Roland Müller-Grundschock

Berlin, April 2020

Erstgutachter: Prof. Dr. Alexander Görke

Zweitgutachter: Prof. Dr. Klaus Beck

Tag der Disputation: 9. Dezember 2019

# **Die Verhinderung einer öffentlichen Hegemonie**

Transatlantische Handels-  
und Investitionspartnerschaft  
in der deutschen Presse

# Inhaltsverzeichnis

|  |             |
|--|-------------|
| <b>Abbildungsverzeichnis .....</b>   | <b>VIII</b> |
| <b>Tabellenverzeichnis.....</b>  | <b>IX</b>   |
| <b>Abkürzungsverzeichnis.....</b>  | <b>XI</b>   |
| <b>Einleitung: TTIP als öffentliches Konfliktthema .....</b>                                       | <b>1</b>    |
| <b>1 Handel als Voraussetzung für Wohlstand .....</b>  | <b>3</b>    |
| 1.1 Historie des Handels.....  | 3           |
| 1.1.1 Netzwerk der Hanse.....  | 4           |
| 1.1.2 Liberalisierung und Protektionismus.....   | 5           |
| 1.1.3 Wirtschaftswachstum und Handel.....  | 7           |
| 1.2 Wirtschaftspolitische Entwicklung des Freihandels .....  | 8           |
| 1.2.1 Wirtschaftspolitik.....  | 8           |
| 1.2.2 System von Bretton Woods .....   | 9           |
| 1.2.3 Internationale Organisationen des Freihandels.....   | 10          |
| 1.2.4 General Agreement on Tariffs and Trade.....  | 11          |
| 1.2.5 Welthandelsorganisation .....  | 13          |
| 1.3 Kooperationen im Freihandel.....   | 15          |
| 1.3.1 Investor-Staat-Streitbeilegung .....   | 18          |
| 1.3.2 Tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse .....   | 21          |
| 1.3.3 Möglichkeiten, nicht-tarifäre Handelshemmnisse abzubauen .....                               | 23          |
| 1.4 Zwischenresümee .....  | 24          |
| <b>2 Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft als Untersuchungsgegenstand ...26</b> | <b>26</b>   |
| 2.1 Historische transatlantische Handelsbeziehungen .....  | 26          |
| 2.2 Ziele von TTIP .....   | 28          |
| 2.3 Verhandlungsschritte von TTIP .....  | 30          |
| 2.4 Struktur und Inhalte von TTIP .....  | 31          |
| 2.4.1 Themenbereich 1: Marktzugang.....  | 33          |
| 2.4.2 Themenbereich 2: Zusammenarbeit in Regulierungsfragen.....                                   | 35          |
| 2.4.3 Themenbereich 3: Regeln .....  | 40          |
| 2.5 Verhandlungsrunden von TTIP.....   | 43          |
| 2.6 Zwischenresümee .....  | 49          |
| <b>3 Risiko als unbekannte Größe.....</b>  | <b>50</b>   |
| 3.1 Begriffswurzeln des Risikos .....  | 50          |
| 3.2 Risiko als Forschungsfeld.....   | 51          |
| 3.2.1 Risikowahrnehmung und -bewertung.....  | 52          |

|          |   |            |
|----------|---|------------|
| 3.2.2    | Differenztheoretischer Risikobegriff .....                                | 53         |
| 3.2.3    | Entscheider und Betroffene .....  | 55         |
| 3.2.4    | Risiko und Politik .....  | 55         |
| 3.2.5    | Wechselwirkung des Risikos .....  | 57         |
| 3.3      | Definition des Risikos .....  | 58         |
| 3.4      | Zwischenresümee .....   | 59         |
| <b>4</b> | <b>Risikokommunikation als Abschätzung der Zukunft .....</b>              | <b>60</b>  |
| 4.1      | Politische Öffentlichkeit .....   | 60         |
| 4.1.1    | Rolle der Medien .....  | 61         |
| 4.1.2    | Akteure der politischen Öffentlichkeit .....                              | 62         |
| 4.1.3    | Produkt öffentliche Meinung .....   | 64         |
| 4.2      | Kommunikation von Risiken .....   | 65         |
| 4.2.1    | Strategien der Risikokommunikation .....                                  | 67         |
| 4.2.2    | Risikokommunikation von Verbänden und Nichtregierungsorganisationen ..... | 68         |
| 4.2.3    | Studien in der Risikokommunikation .....                                  | 70         |
| 4.2.4    | Risikokommunikation von Freihandelsabkommen .....                         | 72         |
| 4.2.5    | Risikokommunikation von TTIP .....  | 75         |
| 4.3      | Zwischenresümee .....   | 81         |
| <b>5</b> | <b>Frame als Deutungsmuster für TTIP-Auswirkungen .....</b>               | <b>83</b>  |
| 5.1      | Ursprünge und Abgrenzung der Frameforschung .....                         | 83         |
| 5.2      | Ansätze der Frame-Forschung .....   | 86         |
| 5.2.1    | Grundlagen des Frames .....   | 86         |
| 5.2.2    | Journalismus-Frame-Forschung .....  | 87         |
| 5.2.3    | Medien-Frame-Forschung .....  | 88         |
| 5.2.4    | Framing von Freihandelsabkommen .....                                     | 90         |
| 5.3      | Identifikationsmöglichkeiten von Frames .....                             | 92         |
| 5.4      | Basis-Frames als Grundstruktur .....                                      | 95         |
| 5.4.1    | Basis- und Risiko-Frames .....  | 97         |
| 5.4.2    | Herleitung der Risiko-Frames .....  | 99         |
| 5.5      | Befunde und Kritik aktueller Frame-Forschung .....                        | 102        |
| 5.6      | Frame-Definition .....  | 104        |
| 5.7      | Zwischenresümee .....   | 105        |
| <b>6</b> | <b>Deutungsmuster der öffentlichen TTIP-Kontroverse .....</b>             | <b>106</b> |
| 6.1      | Inhaltsanalyse als Instrument .....                                       | 106        |
| 6.2      | Metaanalyse von TTIP-Studien .....  | 107        |
| 6.3      | Qualitative Frame-Identifikation .....                                    | 108        |
| 6.3.1    | Rahmenbedingungen der Frame-Elemente-Identifikation .....                 | 109        |

|          |   |            |
|----------|---|------------|
| 6.3.2    | Zufallsauswahl der Medienerzeugnisse .....                                | 110        |
| 6.3.3    | Identifikation der spezifischen Frame-Elemente .....                      | 111        |
| 6.3.4    | Zuordnung der Frame-Elemente zu Frames.....                               | 114        |
| 6.3.5    | Identifikation weiterer Frames .....                                      | 115        |
| 6.4      | Risiko- und Gefahren-Frames der öffentlichen TTIP-Kontroverse .....       | 116        |
| 6.4.1    | Risiko-Frames von TTIP .....  | 117        |
| 6.4.2    | Gefahren-Frames von TTIP.....   | 123        |
| 6.4.3    | Frames ohne unmittelbaren Kategorienbezug .....                           | 127        |
| 6.5      | Zwischenresümee .....   | 132        |
| <b>7</b> | <b>Operationalisierung der Fragestellung.....</b>                         | <b>135</b> |
| 7.1      | Dimensionen öffentlicher Debatten.....                                    | 135        |
| 7.2      | Analyseeinheit Printmedien .....  | 137        |
| 7.2.1    | Medienauswahl.....  | 137        |
| 7.2.2    | Erhebungszeitraum .....   | 141        |
| 7.2.3    | Stichprobenziehung .....  | 142        |
| 7.2.4    | Artikelrecherche.....   | 143        |
| 7.2.5    | Codierung.....  | 145        |
| 7.3      | Zwischenresümee .....   | 147        |
| <b>8</b> | <b>Ergebnisdarstellung der öffentlichen TTIP-Kontroverse .....</b>        | <b>149</b> |
| 8.1      | Strukturierung der öffentlichen Kontroverse.....                          | 149        |
| 8.1.1    | Artikelhäufigkeiten.....  | 150        |
| 8.1.2    | Artikelpositionierung .....   | 151        |
| 8.1.3    | Häufigkeitsverteilung der Artikel im Erhebungszeitraum .....              | 154        |
| 8.1.4    | TTIP-Kapitel in der öffentlichen Kontroverse .....                        | 156        |
| 8.1.5    | Nachrichtenaufhänger der Artikel .....                                    | 158        |
| 8.1.6    | Journalistische Darstellungsformen der Artikel .....                      | 160        |
| 8.1.7    | Autoren .....   | 162        |
| 8.1.8    | Zusammenfassung .....   | 162        |
| 8.2      | Standing der Akteure .....  | 163        |
| 8.2.1    | Zuordnung der Akteure in Regionen und gesellschaftliche Teilsysteme ..... | 165        |
| 8.2.2    | Standing der Akteure .....  | 168        |
| 8.2.3    | Standing deutscher Akteure.....   | 170        |
| 8.2.4    | Standing europäischer Akteure.....  | 181        |
| 8.2.5    | Standing US-amerikanischer Akteure .....                                  | 185        |
| 8.2.6    | Standing der Journalisten.....  | 186        |
| 8.2.7    | Zusammenfassung .....   | 188        |
| 8.3      | Positionierung der Akteure .....  | 190        |

|          |  |            |
|----------|--|------------|
| 8.3.1    | Positionierung deutscher Akteure .....                           | 192        |
| 8.3.2    | Positionierung europäischer Akteure .....                        | 195        |
| 8.3.3    | Positionierung US-amerikanischer Akteure .....                   | 196        |
| 8.3.4    | Positionierung internationaler Akteure .....                     | 197        |
| 8.3.5    | Positionierung der Journalisten .....                            | 197        |
| 8.3.6    | Zusammenfassung .....  | 198        |
| 8.4      | Framing der Akteure .....  | 199        |
| 8.4.1    | Frame-Verteilung in der öffentlichen TTIP-Debatte.....           | 201        |
| 8.4.2    | Framing der gesellschaftlichen Teilsysteme.....                  | 204        |
| 8.4.3    | Framing deutscher Akteure.....                                   | 208        |
| 8.4.4    | Framing der europäischen Akteure.....                            | 211        |
| 8.4.5    | Framing der US-amerikanischen Akteure .....                      | 213        |
| 8.4.6    | Framing durch Journalisten.....                                  | 215        |
| 8.4.7    | Framing in den Zeitungen .....                                   | 217        |
| 8.4.8    | Framing im Verlauf des Erhebungszeitraums .....                  | 223        |
| 8.5      | Zusammenfassung .....  | 229        |
| 8.6      | Studien in der Risikokommunikation von TTIP.....                 | 231        |
| 8.7      | Zwischenresümee .....  | 233        |
| <b>9</b> | <b>Die Verhinderung einer öffentlichen Hegemonie.....</b>        | <b>237</b> |
| 9.1      | Risiko-Frame-Kommunikation von TTIP .....                        | 237        |
| 9.1.1    | Gefahr und Risiko in der Risikokommunikation .....               | 238        |
| 9.1.2    | Risikokommunikation der Politik .....                            | 239        |
| 9.1.3    | Risikokommunikation der Zivilgesellschaft .....                  | 242        |
| 9.1.4    | Risikokommunikation der Wirtschaft .....                         | 243        |
| 9.1.5    | Systemtheorie und Risiko.....                                    | 245        |
| 9.2      | Fazit zur Verhinderung der öffentlichen Hegemonie von TTIP ..... | 252        |
| 9.3      | Mögliche Anschlussforschung .....                                | 255        |
|          | <b>Abstract .....</b>  | <b>256</b> |
|          | <b>Abstract in English.....</b>                                  | <b>257</b> |
|          | <b>Literaturverzeichnis.....</b>                                 | <b>258</b> |

## Abbildungsverzeichnis

|               |  |     |
|---------------|--|-----|
| Abbildung 1:  | Anzahl der weltweiten Investor-Staat-Klagen von 1987 und 2015 .....  | 19  |
| Abbildung 2:  | Protektionistische Maßnahmen im Außenhandel.....   | 22  |
| Abbildung 3:  | Interaktion von Medien und Kommunikationsakteuren zur politischen<br>Öffentlichkeit .....                              | 63  |
| Abbildung 4:  | Prozessschritte zur Herleitung der Frame-Elemente aus den<br>Presseerzeugnissen .....                                  | 111 |
| Abbildung 5:  | Herleitung des Frame-Elements Arbeitsplatzpotenzial aus den<br>Presseaussagen.....                                     | 114 |
| Abbildung 6:  | Risiko-Frames von TTIP mit ihren Frame-Elementen .....   | 118 |
| Abbildung 7:  | Gefahren-Frames von TTIP mit ihren Frame-Elementen .....   | 123 |
| Abbildung 8:  | Gesamtindex des HWWI/Berenberg-Städterankings .....  | 140 |
| Abbildung 9:  | Gesamtartikelanzahl zu TTIP in den untersuchten Zeitungen im<br>Erhebungszeitraum.....                                 | 150 |
| Abbildung 10: | Positionierungen der untersuchten Artikel gegenüber TTIP (in %).....   | 153 |
| Abbildung 11: | Anzahl der Artikel zu TTIP in FAZ, SZ und taz (nach Quartalen) .....   | 154 |
| Abbildung 12: | Anzahl der Artikel zu TTIP in FP, KN, AZ und Tsp (nach Quartalen).....   | 155 |
| Abbildung 13: | Anzahl der Kapitel von TTIP in FAZ, SZ, taz, FP, KN, AZ, Tsp (nach Aspekten)....                                       | 158 |
| Abbildung 14: | Zuordnung der Kommunikationsakteure in die gesellschaftlichen<br>Teilbereiche (in %) .....                             | 167 |
| Abbildung 15: | Häufigkeitsverteilungen der Frames (in % gerundet).....  | 202 |
| Abbildung 16: | Häufigkeit der Frameanwendungen durch die gesellschaftlichen Teilsysteme<br>(in %) .....                               | 205 |
| Abbildung 17: | Risiko-Frames im Zeitverlauf des Untersuchungszeitraums (nach Häufigkeit<br>und Quartalen) .....                       | 225 |
| Abbildung 18: | Zeitlicher Verlauf der Anwendung von Gefahren-Frames im<br>Untersuchungszeitraum (nach Häufigkeit und Quartalen) ..... | 227 |
| Abbildung 19: | Anzahl von Studien im Erhebungszeitraum (nach Häufigkeit und Quartalen)...   | 232 |



## Tabellenverzeichnis

|             |   |     |
|-------------|---|-----|
| Tabelle 1:  | Tarifäre und nicht-tarifäre Maßnahmen in TTIP.....  | 29  |
| Tabelle 2:  | Inhalte von TTIP (nach Themenbereichen und Kapiteln) .....                                    | 43  |
| Tabelle 3:  | Studienübersicht zu möglichen Effekten von TTIP auf das BIP der<br>betroffenen Länder.....    | 75  |
| Tabelle 4:  | Charakteristika der Risiko-Frames von Dahinden (2006) .....                                   | 100 |
| Tabelle 5:  | Gegenüberstellung der Risiko-Frames und Luhmanns Perspektive auf das<br>Risiko.....           | 102 |
| Tabelle 6:  | Übersicht der Risiko- und Gefahren-Frames von TTIP .....                                      | 117 |
| Tabelle 7:  | Anzahl der Nachrichtenaufhänger in den untersuchten Zeitungen (in %).....                     | 159 |
| Tabelle 8:  | Anzahl der journalistischen Darstellungsformen in den untersuchten<br>Zeitungen (in %).....   | 161 |
| Tabelle 9:  | Standing der Kommunikationsakteure in den untersuchten Zeitungen (in %)..                     | 169 |
| Tabelle 10: | Standing deutscher Kommunikationsakteure in den untersuchten Zeitungen<br>(in %).....         | 171 |
| Tabelle 11: | Standing deutscher Akteure der Politik in den untersuchten Zeitungen<br>(Auszug, in %).....   | 172 |
| Tabelle 12: | Standing deutscher Akteure der Wirtschaft in den untersuchten Zeitungen<br>(in %).....        | 174 |
| Tabelle 13: | Standing deutscher Akteure der Zivilgesellschaft in den untersuchten<br>Zeitungen (in %)..... | 175 |
| Tabelle 14: | Standing europäischer Kommunikationsakteure in den untersuchten<br>Zeitungen (in %).....      | 183 |
| Tabelle 15: | Standing von US-amerikanischen Akteuren in den untersuchten Zeitungen<br>(in %).....          | 186 |
| Tabelle 16: | Anzahl der Kommentare von FAZ, SZ, taz, FP, KN, AZ und Tsp (in %) .....                       | 187 |
| Tabelle 17: | Positionierungen der Kommunikationsakteure in den untersuchten<br>Zeitungen (in %).....       | 191 |
| Tabelle 18: | Positionierung deutscher Akteure in den gesellschaftlichen Teilsystemen<br>(in %).....        | 192 |
| Tabelle 19: | Positionierungen deutscher Akteure in den untersuchten Zeitungen (in %).....                  | 194 |
| Tabelle 20: | Positionierung europäischer Akteure in den gesellschaftlichen Teilsystemen<br>(in %).....     | 195 |
| Tabelle 21: | Positionierung US-amerikanischer Kommunikationsakteure zu TTIP (in%) .....                    | 196 |
| Tabelle 22: | Positionierung von FAZ, SZ, taz, FP, KN, AZ und Tsp zu TTIP .....                             | 198 |

|             |  |     |
|-------------|--|-----|
| Tabelle 23: | Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP durch deutsche Akteure (in %)...                    | 209 |
| Tabelle 24: | Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP durch europäische Akteure<br>(in %) .....           | 212 |
| Tabelle 25: | Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP durch US-amerikanische<br>Akteure (in %) .....      | 214 |
| Tabelle 26: | Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP durch Journalisten (in %).....                      | 216 |
| Tabelle 27: | Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP in den untersuchten Zeitungen<br>(in %) .....       | 217 |
| Tabelle 28: | Risiko-Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP in den untersuchten<br>Zeitungen (in %)..... | 220 |
| Tabelle 29: | Gefahren-Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP in untersuchten<br>Zeitungen (in %).....   | 222 |

## Abkürzungsverzeichnis

|            |   |
|------------|---|
| AA         | Auswärtiges Amt   |
| ADI        | Ausländische Direktinvestitionen  |
| ANGM       | Anti-Neoliberal Globalization Movement  |
| AZ         | Abendzeitung  |
| BMWi       | Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie/Energie  |
| CGE-Modell | Computable-General-Equilibrium-Modell – wirtschaftswissenschaftliches Gleichgewichtsmodell          |
| ECHA       | Europäische Chemikalienagentur  |
| EPA        | Environmental Protection Agency – Regulierungs- und Aufsichtsbehörde für US-Umwelt- und Naturschutz |
| EU         | Europäische Union   |
| FAZ        | Frankfurter Allgemeine Zeitung  |
| FP         | Freie Presse  |
| FTA        | Free Trade Agreement, Freihandelsabkommen   |
| GATT       | General Agreement on Tariffs and Trade – Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen                      |
| GGDS       | Government-to-government dispute settlement – Zwischenstaatliche Streitbeilegung                    |
| GHS        | Globally Harmonized System  |
| GI         | Geografische Angaben  |
| HLWG       | High Level Working Group on Jobs and Growth   |
| IEC        | International Electrotechnical Commission   |
| IFV        | Investitionsschutz und -fördervertrag   |
| IKT        | Informations- und Kommunikationstechnologie   |
| ILO        | International Labor Organization  |
| IPR        | Rechte an geistigem Eigentum, international als intellectual property (IP) bezeichnet               |
| ISDS       | Investor-state dispute settlement, Investor-Staat-Streitbeilegung                                   |
| ISO        | International Organization for Standardization  |
| ITO        | International Trade Organization  |
| IWF        | Internationaler Währungsfond  |
| KMU        | Kleine und mittlere Unternehmen   |
| KN         | Kieler Nachrichten  |
| KORUS FTA  | U.S.-Korea Free Trade Agreement   |

|       |   |
|-------|---|
| NAFTA | North American Free Trade Agreement   |
| NTB   | Non-tariff barriers to trade  |
| NTM   | Nicht-tarifäre-Maßnahmen  |
| SITC  | Standard International Trade Classification, Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel       |
| SZ    | Süddeutsche Zeitung   |
| TABD  | Transatlantic Business Dialogues  |
| TAFTA | Trans-Atlantic Free Trade Agreement   |
| Taz   | Tageszeitung  |
| TPP   | Trans-Pacific Partnership   |
| Tsp   | Tagesspiegel  |
| TTIP  | Transatlantic Trade and Investment Partnership, Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft |
| USA   | Vereinigte Staaten von Amerika  |
| WTO   | World Trade Organization  |

## Einleitung: TTIP als öffentliches Konfliktthema

„Je größer der Markt, desto größer der Wohlstand für alle“, sagt der schottische Ökonom Adam Smith (1723-1790). Jedoch wo Menschen Waren und Güter austauschen und einen Markt erzeugen, gibt es auch Handelskonflikte. In der Neuzeit werden solche Konflikte unter der Dauerbeobachtung der Öffentlichkeit in verschiedenen Ländern geführt. Es ist dabei keineswegs gesagt, dass die journalistische Beobachtung von Handelsverflechtungen und ihrer vertraglichen Regelung immer in Konflikt- oder Krisenkommunikation umschlägt; denn am 17. Juli 2018 unterzeichneten die EU und Japan ein Freihandelsabkommen, ohne damit große mediale Resonanz zu erzielen. Und das, obwohl die Dimensionen des Abkommens beachtlich sind: „The trade agreement is the biggest ever negotiated by the EU and will create an open trade zone covering over 600 million people“ (EU-Kommission, 2018). Ebenso unterzeichnete die EU am 28. Juni 2019 ein vom Volumen noch größeres Freihandelsabkommen mit den Mercosur Staaten, ohne eine größere öffentliche Kontroverse.<sup>1</sup> Lösen Handelsverträge hingegen ein mediales Echo aus, lohnt es sich, die Themen, Strukturen und Frames dieser öffentlichen Debatte zu analysieren. Vor diesem Hintergrund lässt sich auch die Relevanz der vorliegenden Studie begründen: Noch nie wurde in Deutschland in Wirtschaft, Politik und vor allem in der breiten Öffentlichkeit so intensiv und kontrovers über das Für und Wider eines Freihandelsabkommens debattiert wie in diesem Fall, der Transatlantic Trade and Investment Partnership, kurz TTIP. Um die Hintergründe dieser öffentlichen Auseinandersetzung zur Bildung der größten globalen Freihandelszone herauszuarbeiten, wird in der vorliegenden Untersuchung der Frage nachgegangen: Wie stellen Kommunikationsakteure von TTIP die mit dem Abkommen verbundenen Risiken und Gefahren kommunikativ dar, um eine öffentliche Hegemonie<sup>2</sup> ihrer Sichtweisen zu erreichen? Der Fokus richtet sich dabei auf Deutschland und damit die deutschen Medien. Dies begründet sich darin, dass die „öffentliche Aufmerksamkeit“ (Cavazzini, 2016, S. 93) sowie der Widerstand hier am stärksten sind (Berger et al., 2017, S. 87). Interessant bei der TTIP-Debatte ist, dass die konkreten Inhalte unbekannt sind, die Auswirkungen damit ebenso, jedoch die öffentliche Diskussion kontrovers verläuft.

---

<sup>1</sup> <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2040> [Zugriff 29. Juni 2019].

<sup>2</sup> Hegemonie ist die „Fähigkeit der herrschenden Gruppen und Klassen, ihre Interessen dahingehend durchzusetzen, dass sie von den zu beherrschenden Gruppen und Klassen als ihre eigenen beziehungsweise als gesellschaftliches Allgemeininteresse angesehen werden. Dabei erfolgt eine allgemeine Zustimmung nicht nur zu politischen Verhältnissen (Staat, Parteien, Öffentlichkeit), sondern wird zu einer umfassenden und alltäglichen materiellen Praxis in Betrieb, Schule oder Familie. Die bestehenden Verhältnisse werden weitgehend akzeptiert und damit gefestigt“ (Brand, 2004).

Um diese öffentliche Kontroverse um die Auswirkungen von TTIP systematisch zu erörtern, ist die vorliegende Analyse wie folgt aufgebaut: In Kapitel 1 wird der Waren- und Dienstleistungsaustausch mit seinen globalen Verflechtungen dargestellt. Hierfür wird er historisch eingeordnet und es werden Handelsverbände sowie grundsätzlichen Überlegungen zum Austausch von Waren, Gütern und Dienstleistungen vorgestellt. Ebenso werden relevante Institutionen und Organisationen, welche den globalen Handel festigen, dargelegt. Daran anknüpfend wird das Freihandels- und Investitionsabkommen TTIP in Kapitel 2 mit seinen Prozessen und Inhalten dargestellt. Anschließend erfolgt im 3. Kapitel die systemtheoretische Erläuterung des Risikos, welches den Rahmen für die einzelnen Perspektiven auf die TTIP-Auswirkungen setzt. Notwendige Grundlagen für diese öffentliche Kommunikation des Risikos stellt Kapitel 4 zusammen. Anhand der politischen Öffentlichkeit werden hier die Besonderheiten der Kommunikation über Risiken erörtert. Dabei besteht in der Risikokommunikation die Herausforderung darin, die Effekte von etwas darzustellen, was noch nicht existiert – TTIP. Daran anknüpfend werden im 5. Kapitel spezielle Kommunikationsmuster in Form von Frames erörtert, welche den Interpretationsrahmen setzen – also die Sichtweise von Akteuren enthalten. Darauf aufbauend werden spezifische Risiko-Frames herausgestellt und mit der Systemtheorie verbunden, um eine belastbare Grundlage für die TTIP-Risiko-Analyse zu legen. Im anschließenden Kapitel 6 werden diese Risiko-Frames mit TTIP-spezifischen Deutungen konkretisiert, welche in einer qualitativen Vorstudie erarbeitet werden. Zudem werden diese Risiko-Frames bedarfsgerecht ergänzt, damit alle relevanten Facetten der Debatte berücksichtigt werden. Im folgenden Kapitel 7 wird die Operationalisierung angeführt, um den Analyserahmen der öffentlichen Kommunikation des Abkommens klar zu fassen. Die Untersuchungsergebnisse dieser öffentlichen Kontroverse mit ihren Sichtweisen auf die wirtschaftspolitischen Effekte stellt Kapitel 8 zusammen. Hierbei werden die Akteure einzeln und in Gruppen analysiert sowie die Medien mit ihren Besonderheiten dargelegt. Kapitel 9 führt die Ergebnisse mit theoretischen Überlegungen zum Risiko in einem Fazit zusammen. Weitergehende Überlegungen und ein Ausblick auf sich anbietende Anschlussforschung runden die vorliegende Arbeit ab.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Für die vorliegende Arbeit gilt: Wird die männliche Form wie beispielsweise „Händler“ benutzt, sind damit gleichwertig auch die weibliche Form sowie weitere Geschlechter gemeint. Für die flüssigeren Lesbarkeit wird primär die männliche Form angeführt. Dies soll niemanden diskriminieren, da alle Geschlechter gemeint sind.

# 1 Handel als Voraussetzung für Wohlstand

Der Austausch von Waren zwischen Völkern existiert bereits seit rund 11.600 Jahren. Um die Entwicklung hin zu Freihandelsabkommen in der Gegenwart besser nachvollziehen zu können, zeichnet dieses Kapitel die Entwicklung des Handels von ersten Handelsaktivitäten in der Steinzeit bis zu TTIP im Jahr 2013 nach. Über die Jahrhunderte wechseln sich dabei teilweise Liberalisierungs- und protektionistische Maßnahmen der einzelnen Staaten ab und die Verflechtung von Handelsbeziehungen sowie das Bestreben nach einheitlichen Standards bilden zentrale Entwicklungspunkte auf dem Weg zum Freihandel. Einen besonderen Stellenwert nimmt in diesem Zuge die Hanse als ein Handelsbündnis ein, welches zentrale Impulse auf dem Weg zum Welthandel setzt.

## 1.1 Historie des Handels

„Weltweite Handelsverflechtungen sind kein Phänomen der Neuzeit. Bereits bevor im 16. Jahrhundert die Kolonialisierung Asiens und Amerikas durch die Europäer einsetzte, gab es Handelsbeziehungen [...] zwischen Kontinenten“ (Hahn, 2009, S. 9). So zeigen archäologische Funde, dass bereits in der Jungsteinzeit vor etwa 11.600 Jahren ein Austausch von Waren über größere Entfernungen stattfindet. Bspw. wird anhand des vulkanischen Glassteins *Obsidian* der Handel zwischen Hunderte von Kilometern entfernten Regionen in der heutigen Türkei und Israel nachgewiesen. Neukirchen (2016, S. 22) konstatiert vor diesem Hintergrund, dass es zu dieser Zeit „bereits einen entsprechenden Fernhandel gegeben haben“ muss. Als wichtigen Schritt zum Grenzen überschreitenden Handel nennt Hahn (2009) die Seidenstraße, auf welcher ab circa 200 vor Christi Geburt Waren zwischen China und dem östlichen Mittelmeerraum transportiert werden. Gründe für Handel finden sich teilweise darin, dass unterschiedliche Regionen einen Mangel einzelner Güter und andere Gebiete einen Überfluss dieser aufweisen. Daher bildet die „unzureichende Menge oder Qualität der benötigten Produktionsfaktoren im betreffenden Land“ (Kruber, Mees, & Meyer, 2008) eine von mehreren Ursachen für den Warenhandel.

Der Austausch von Waren ist im Mittelalter noch von einer „negative[n] Sichtweise von Ökonomie“ (Abländer, 2011, S. 30) geprägt, was den Warenhandel entsprechend einschränkt. Erst in der Neuzeit wandelt sich die Sichtweise der Händler und Unternehmer werden risikobereiter. „In der aufkommenden Geldwirtschaft der frühen Neuzeit wird dieser Typus [Risikobereitschaft] zum wirtschaftlichen Leitbild“ (Pfleiderer, 2016, S. 128). Pfleiderer (ebd.) unterstreicht weiter, dass ein neues Wirtschaftssystem unter der „Ägide rationaler Risikokalkulation“ entsteht: „Zeit ist Geld, Geld ist Arbeit, Arbeitsprodukte sind Waren, Waren sind geronnenes Geld. Geld und Waren müssen ständig zirkulieren“. Dabei gilt ebenfalls, dass die Mühen der Arbeit sowie das Risiko auf den

Reisen in die Preisgestaltung des Produkts einfließen (Isenmann, 2017, S. 83). Vor diesem Hintergrund wandelt sich der Handel. Aus deutscher Perspektive ist dabei die Entstehung der Hanse<sup>4</sup> ein zentraler Schritt auf dem Weg zum Freihandel.

### 1.1.1 Netzwerk der Hanse

Die Hanse ist eine einzigartige Institution in der deutschen Handelshistorie. Kaufleute schließen sich in diesem Verbund zusammen und fördern den Handel mit dem Ausland in Form eines Städtebunds. In seiner Blütezeit gehören der Hanse rund 200 See- und Binnenstädte an und das Handelsgebiet erstreckt sich über ganz Europa. Die Keimzelle der Hanse ist das *Artlenburger Priveleg* vom 18. Oktober 1161. Mit diesem Vertragswerk beendete Heinrich der Löwe die kriegerischen Konflikte zwischen niederdeutschen Kaufleuten und Kaufleuten der Insel Gotland. Er gewährte mit dem *Artlenburger Priveleg* den „Gotländern in seinem Reich die gleichen Rechte wie den deutschen Fernhändlern, nämlich Zollfreiheit, Schutz und Frieden. Diese Garantien beruhten auf Gegenseitigkeit“ (Hanse, 2019).

Die Hanse bildet bis Mitte des 17. Jahrhunderts eine wichtige Wirtschaftsmacht in Nordeuropa und zeichnet sich durch das Bestreben aus, sicheren Handel zu gewährleisten und politisch wie kulturell ihr Gewicht geltend zu machen. Ihr Vorgehen teilt dabei das Risiko im Warenverkehr auf mehrere Schultern, um es möglichst niedrig zu halten. Hierfür sind die Händler in Handelsgesellschaften organisiert, in denen die Partner ihr Kapital einbringen und nach dem Geschäft ihrem Anteil entsprechend eines Gewinns bzw. Verlusts ausgewiesen bekommen. Die Hanse hält besonders durch „informelle Kooperationen ihre Transaktions-, Informations- und Organisationskosten niedrig, was [...] [ihr] den profitablen Fernhandel zwischen Ost- und Nordsee ermöglicht“ (Schulte-Beerbühl, 2011). Die Hansestädte nutzen ihr Bündnis auch gegenüber anderen Städten. So heißt es bspw.: „Gegenüber nichthansischen Konkurrenten waren die H.städte meist kompromisslos“ (Hammel-Kiesow, 2012, S. 771). Der Einfluss der Hanse zeigt sich zudem darin, dass sie handelspolitische Bestrebungen auch gegenüber Königen und Fürsten mit Waffengewalt vertritt und sich behauptet. Dies wird besonders im 13. und 14. Jahrhundert in der Auseinandersetzung mit verschiedenen Dänenkönigen deutlich. „Nachdem Waldemar 1227 geschlagen wurde, überfiel Waldemar IV 1361 Gotland und besiegte 1362 auch die hansische Kriegsflotte [...]. 1367 schlug die Hanse unter Bruno Warendorp zurück und bezwang den dänischen König bei der Belagerung Helsingborgs“ (Hanse, 2019).

---

<sup>4</sup> Die Hanse war einer der „größten und komplexesten Zusammenschlüsse von Kaufleuten im Mittelalter“ (Hahn, 2009, S. 12).



Anhand dieser Durchsetzungsstärke des Handelsverbundes gegenüber Regierungen zeigt sich, dass der Handel ein wirkmächtiges Instrument sein kann. Die Hanse kontrolliert und bestimmt vom 13. bis Mitte des 15. Jahrhunderts zu weiten Teilen den Warenverkehr im heutigen Europa. Primär werden Naturprodukte wie Wachs oder Pelze aus dem Osten mit veredelten Produkten wie Tuch oder Metallwaren aus dem Westen Europas gehandelt. Dabei nutzt die Hanse zentrale Umschlagplätze, sogenannte *Kontore*, und in der Fläche zahlreiche kleinere Niederlassungen, die *Faktoreien*. Die zunehmende Größe der Hanse zwingt sie, interne Organisationsstrukturen klarer zu fassen. Zudem bleibt es eine wichtige Aufgabe, sich weiterhin gegenüber konkurrierenden Fürsten durchsetzen zu können. Darüber hinaus erstarken die Wirtschaften in den Zielländern und die Konkurrenz nimmt zu. „Der Druck von außen war somit der Grund dafür, dass sich die Städte von der deutschen Hanse („stede van der dudeschen hense“) auf dem ersten Hansetag 1358 in Lübeck als Gruppe enger zusammenschlossen“ (Hanse, 2019). Die Abschottung gegenüber Nicht-Hansestädten, wachsende interne Konkurrenz und die Entdeckung neuer Märkte wie bspw. Amerika erhöhen in der Folge allerdings den Druck auf die Hanse. Das führt letztendlich zu ihrem Niedergang, da die Strukturen mit der globalen Entwicklung nicht Schritt halten. Das Erstarken der Nationalstaaten erschwert es dem überregionalen Handelsverbund zudem, seine Vormachtstellung zu behaupten. Auch spaltet die Reformation ab 1517 die Hanse und der dreißigjährige Krieg (1618-1648) führt letztendlich zur Auflösung des Handelsraums. „Im Jahre 1669 fand in Lübeck der letzte Hansetag der historischen Hanse statt“ (Hanse, 2019). Dennoch kann die Hanse grundsätzlich als Nukleus des Freihandels gesehen werden: zum einen der Aufstieg und zum anderen der Niedergang. Denn der Aufstieg ging mit einem Vertragswerk zwischen den Staaten einher und der Niedergang ist durch einen Mangel an Flexibilität im Umgang mit wirtschaftlichen Entwicklungen charakterisiert. Um relevante Handelsentwicklungen näher zu betrachten, werden im folgenden Abschnitt Liberalisierungs- und protektionistische Bestrebungen dargelegt.

### 1.1.2 Liberalisierung und Protektionismus

Wie die Hanse verdeutlicht, bilden Staatsgrenzen eine grundlegende Herausforderung beim internationalen Warenverkehr, welche sie mit ihrem Netzwerk abzuschwächen sucht. Staatsgrenzen stellen Hürden für den Handel dar, da an diesen bspw. Handelsbarrieren wie „Einfuhr- und Ausfuhrabgaben“ (Conway, 2011, S. 87) leicht erhoben werden können. Diese Einfuhr- und Ausfuhrabgaben sind mit Zöllen gleichzusetzen. In vielen Ländern wird im 17. und 18. Jahrhundert versucht, den Handel schrittweise zu liberalisieren, um so den Warenverkehr auszuweiten. So senkt bspw. Großbritannien mit dem *Eden Treaty* im Jahr 1786 die Zölle im Handel mit Frankreich und schafft dadurch entsprechende Handelsfreiheiten. Der *Eden Treaty* bildet, ausgehend vom Prinzip der gegenseitigen und umfassenden „liberty of navigation and commerce“ (Bowden, 1919, S. 19),

die Grundlage für einen freien Warenverkehr zwischen beiden Ländern und die Absenkung von Zöllen. Das Abkommen umfasst weiterhin die „privileges of residence, travel, the purchase and use of consumption goods, and the practice of religious faiths, within the European dominions of the two countries“ (Bowden, 1919, S. 19). Deutlich wird, dass beide Nationen viele Bereiche des Handels wie Reisefreiheiten oder den leichteren Warenkonsum in dem Abkommen regeln. „In England und den Vereinigten Niederlanden erlebten Handel und Gewerbe daraufhin im 17. Jahrhundert eine Blütezeit, die wesentlich durch die Beteiligung des städtischen Bürgertums an politischer Macht und die militärische Absicherung des Handels gefördert“ (Wolf, 2013) wird. Wenig später fällt das Abkommen allerdings durch einen militärischen Konflikt zwischen beiden Ländern (Graff, Kenwood & Lougheed, 2014).

Der Warenverkehr erfährt besonders ab dem 19. Jahrhundert einen wichtigen Impuls durch Innovationen und neue Institutionen. Technische Innovationen wie die Dampfmaschine und institutionelle Veränderungen bilden relevante Voraussetzungen für die Ausweitung des Handels. Die Innovationen begründen dabei die Grundlage der Industrialisierung und damit des modernen Wirtschaftswachstums (Fremdling, 1986, S. 13). Der Weg zum Freihandel ist an dieser Stelle noch steinig und in weiter Ferne. Blickt man auf die Länder Europas und auf Nordamerika, so wird deutlich, dass der Handel weiter recht restriktiv behandelt wird. Haussherr (1970, S. 457) zeigt bspw., dass viele Staaten ihren Handel in erheblichem Maß reglementieren. Er nennt Österreich, Ungarn und die USA. Diese Länder stellen sich teilweise gegen den Handel mit anderen Staaten. Österreich und Ungarn verweigern den Import von Textilien, Stahl und Eisen und die USA stellten sich gegen den Import von Industrieprodukten. Diese Handelsverweigerungen werden indes von Großbritannien im 19. Jahrhundert durch einen Liberalisierungsimpuls beeinflusst: „Ab 1823 setzten in Großbritannien erneut Bestrebungen ein, die Einfuhrzölle abzubauen und die Zollgesetze zu vereinfachen“ (Hahn, 2009, S. 37). Auf diese partiell erfolgreichen Liberalisierungsbewegungen folgt jedoch wieder eine protektionistische Gegenbewegung, welche durch zunehmend preiswerte Einfuhren von Weizen nach Deutschland aus den USA und Russland sowie einer Rezession<sup>5</sup> in der Zeit zwischen 1873 und 1879 ausgelöst wird. Nach Graff et al. (2014) schirmt sich Russland erst durch Einfuhrzölle auf Industrie- und später auch weiterer Güter deutlich ab. Hingegen halten Großbritannien, die Niederlande und Dänemark am Handel weiter fest. Die Situation zu dieser Zeit erscheint nicht einheitlich und die Länder verhalten sich individuell. So strebt Großbritannien weiter an, den Warenverkehr unabhängig von Zöllen zu seinen Gunsten zu verändern. Es versucht, die Endverbraucher von Waren im eigenen Land über ihren Ursprungsort zu informieren, um dergestalt indirekt pro-

---

<sup>5</sup> In einer Rezession geht die wirtschaftliche Aktivität substantiell zurück, der Rückgang betrifft weite Teile der Wirtschaft und besitzt eine gewisse Dauerhaftigkeit (Abberger & Nierhaus, 2008, S. 44).

tektionistische Maßnahmen durch freiwilligen Konsumverzicht zu bewirken. Die Idee besteht darin, dass Briten britische Produkte anderen vorziehen. Großbritannien legt diese Bestrebung im *Merchandise Markt Act* von 1887 nieder. Der *Merchandise Markt Act* verfügt, dass alle von Großbritannien importierten Waren mit der Kennzeichnung „Made in ...“ versehen werden müssen. Für Großbritannien bringt diese Maßnahme jedoch nicht den gewünschten Erfolg, da die Qualität deutscher Produkte von den Briten geschätzt wird und die Kennzeichnung *Made in Germany* verkaufsfördernd wirkt. „Die deutschen Exporteure steigerten ihren Einfuhranteil zwischen 1883 und 1893 allein in Großbritannien um rund 30 Prozent“ (Hilger, 2011). Ebenso stimuliert der Deutsche Zollverein ab dem Jahr 1834 durch einen zollfreien Binnenmarkt den Handel (Spremann, 2019, S. 10). Im Deutschen Zollverein schließen sich Staaten des Deutschen Bundes zusammen, um einen gemeinsamen Wirtschaftsraum zu schaffen.

### 1.1.3 Wirtschaftswachstum und Handel

Betrachtet man die Effekte der parallel in unterschiedlichen Ländern stattfindenden Absenkungen von Zöllen, so wird deutlich, dass der Welthandel zwischen 1881 und 1913 pro Dekade um 40 % ansteigt. Mit dem Ersten Weltkrieg (1914 bis 1918) und dem Börsencrash von 1929 sowie der anschließenden weltweiten Rezession wird der Handel jedoch maßgeblich eingeschränkt. Das Ende des Zweiten Weltkriegs (1939 bis 1945) bildet hingegen den Beginn eines deutlichen Anstiegs des globalen Handels. Der Zeitraum von 1945 bis 1973 ist auch als *Golden Age of Capitalism* (Rugitsky, 2014) bekannt und gekennzeichnet durch erhebliches Wirtschaftswachstum sowie Gehaltszuwächse bei vielen Menschen (Wehler, 2008, S. 48).

Grundsätzlich ist zu konstatieren, dass „die Entwicklung und Strukturen der Welthandelsbeziehungen“ (Büter, 2013, S. 11) das „Ergebnis einer weltweiten internationalen Arbeitsteilung“ (ebd.) nach 1945 sind. Das Welthandelsvolumen<sup>6</sup> vervielfältigt sich nach 1945 deutlich, was auch auf die Reduzierung von Zöllen zurückzuführen ist. Vergleicht man das Warenhandelsvolumen mit der Weltwirtschaftsleistung<sup>7</sup> im gleichen Zeitraum, ist festzustellen, dass das Warenhandelsvolumen signifikant gestiegen ist. Als Grund hierfür nennt Büter (2013, S. 11) die „Außenhandelsliberalisierung in Form des Abbaus von Zöllen und Handelshemmnissen“, einen wachsenden Wohlstand sowie „sinkende Transportkosten und verbesserte Kommunikationsmöglichkeiten“. Vor dem Hintergrund wachsender Volkswirtschaften (Wehler, 2008) wird im folgenden Abschnitt der Fokus auf

---

<sup>6</sup> Eine Übersicht über das „Volumen des Welthandels (1981-2015)“ gibt die Bundeszentrale für politische Bildung (2016).

<sup>7</sup> Summe der Bruttoinlandsprodukte (Büter, 2013, S. 2).

die politischen Welthandelsbeziehungen gerichtet, da das Absenken der Zölle eine politische Maßnahme begründet, welche die Wirtschaft beeinflusst. Politik und Wirtschaft hängen eng zusammen. Ebendieser Zusammenhang wird im Folgenden näher betrachtet.

### 1.2 Wirtschaftspolitische Entwicklung des Freihandels

Dieser Abschnitt befasst sich mit den wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen, um TTIP auf Grundlage der institutionellen Veränderungen im 20. Jahrhundert leichter einordnen zu können. Relevanten Institutionen, die dem Welthandel wichtige Impulse gaben – wie die Welthandelsorganisation oder der Internationale Währungsfond – werden hierzu neben der Begrifflichkeit der Wirtschaftspolitik im Folgenden vorgestellt.

#### 1.2.1 Wirtschaftspolitik

Wirtschaftspolitik beschreibt das Zusammenwirken von Politik und Wirtschaft. Wie voranstehend ausgeführt, ist bereits die *Eden Treaty* von 1786 ein Abkommen, das u. a. den Warenverkehr regelt. TTIP kann ebenso als wirtschaftspolitische Maßnahme zwischen staatlicher Regulierung (Politik) und unternehmerischer Freiheit (Wirtschaft) angesiedelt werden, da seitens der Politik Regeln für die Wirtschaft erlassen werden. Das Ziel der Wirtschaftspolitik als Regulierung besteht darin, die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft zu verbessern und ein „ausgewogenes Wachstum, Vollbeschäftigung, Preisstabilität, gesunde öffentliche Finanzen, Förderung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts“ (Böttcher, 2016, S. 445) anzustreben oder zu erhalten. Der Begriff Wirtschaftspolitik, der dieses Gefüge beschreibt, wird daher wie folgt definiert:

„Wirtschaftspolitik erstreckt sich auf die Durchführung von Maßnahmen, mit denen bestimmte ökonomische und soziale Ziele verwirklicht werden sollen. Das überhaupt staatlicherseits eine Notwendigkeit für wirtschaftspolitisches Handeln besteht, ergibt sich aus der Feststellung, dass der autonome, private Wirtschaftsprozess insgesamt nicht die gewünschten Resultate bringt“ (Altmann, 2007, S. 6).

TTIP kann somit als staatliches Handeln verstanden werden, da die Wirtschaftsprozesse zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) und der Europäischen Union (EU) verbessert werden sollen.

Wie es bspw. bei der EU-Kommission heißt, gehört zu den Zielen von TTIP die:

- „Stärkung des globalen Einflusses der EU – durch Erhöhung ihrer Attraktivität für Investoren, hohe Standards im weltweiten Handel und Verbreitung europäischer Werte

- Schaffung von Arbeitsplätzen und Wachstum durch ausgewogene und fortschrittliche Handelsabkommen“ (EU-Kommission, 2017).

Dieser Ansatz zeigt sich bereits in zahlreichen Handelsabkommen der EU, bspw. mit Island oder Südafrika.<sup>8</sup> Die Handelsbeziehungen auf internationaler Ebene können dabei durch vielfältige Vereinbarungen geregelt werden. Handelsabkommen (trade agreements) sind neben Präferenz<sup>9</sup> oder Assoziierungsabkommen<sup>10</sup> eine Möglichkeit von Handelsübereinkünften zwischen Staaten oder Staatenverbänden. „Bereits in der unmittelbaren Nachgründungsphase der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft hat diese erste Freihandelsabkommen und Zollunionen mit Drittstaaten abgeschlossen, so u. a. mit Island, der Schweiz und Liechtenstein“ (Bungenberg, 2016, S. 91). Dabei sind Handelsabkommen Verträge zwischen zwei oder mehreren Staaten, um die grenzüberschreitenden Handelsströme zu regeln. Der Hintergrund von Handelsabkommen besteht darin, dass die vertraglichen Vereinbarungen zwischen Staaten längerfristig angelegt sind und die Wirtschaft stärken sollen. Um TTIP als ein Abkommen vor diesen Gedanken leichter wirtschaftspolitisch einordnen zu können, werden im Folgenden zentrale Etappen der internationalen Handelspolitik im 21. Jahrhundert erörtert.

### 1.2.2 System von Bretton Woods

Die Weltwirtschaftskonferenz des Völkerbunds von 1927 ist eines der ersten Treffen von Außen- und Wirtschaftsministern, auf dem zentrale Themen von Weltwirtschaft und internationalem Handel adressiert werden. Gleichwohl unterbricht der Zweite Weltkrieg die globale Annäherung der Staaten. Seit dem Ende des zweiten Weltkriegs nimmt der Austausch auf internationaler Ebene jedoch stetig deutlich zu. „Seit dem zweiten Weltkrieg hat sich eine international koordinierte Handelspolitik entwickelt, deren Anfänge im Wesentlichen auf das Engagement der USA zurückgehen“ (Hahn, 2009, S. 60). In den USA zeichnet sich in den 1930er Jahren die Erkenntnis ab, dass Zölle auf

---

<sup>8</sup> Eine Übersicht von entsprechenden Abkommen haben die Bundeszentrale für Politische Bildung zusammengestellt (BpB, 2016c) und das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi, 2017).

<sup>9</sup> „Präferenzabkommen (preferential agreement) betreffen weitreichende Handelsvergünstigungen, meist in Form von Zollerleichterungen bis hin zur eingeschränkten Zollfreiheit. Durch Präferenzabkommen gewähren sich die beteiligten Staaten eine Vorzugsbehandlung. Dies verstößt zwar gegen das Prinzip der Meistbegünstigung, wird jedoch bei Freihandelszonen und Zollunionen toleriert“ (Büter, 2013, S. 17).

<sup>10</sup> „Assoziierungsabkommen (association agreement) sehen [im Vergleich zu Präferenzabkommen] eine noch intensivere Bindung der Vertragspartner vor und beziehen sich beispielsweise auf die Durchführung gemeinsamer Projekte sowie auch auf nichtökonomische Bereiche zwischenstaatlicher Zusammenarbeit. Durch ein Assoziierungsabkommen wird ein Staat mit einer Staatengemeinschaft verbunden, ohne eine Vollmitgliedschaft zu erhalten“ (Büter, 2013, S. 17).

Güter teilweise geringere Wirtschaftsleistungen erzeugen.<sup>11</sup> Daraufhin werden bilaterale Handelsabkommen zwischen den USA und verschiedenen Ländern geschlossen, um auf diese Weise die Einfuhrzölle einzelner Güter senken zu können. Auf diesem Wege gelingt es, den Zoll von US-Importen durchschnittlich von 59 % im Jahr 1932 auf 25 % nach 1945 zu reduzieren. Die Erkenntnis der USA und auch Großbritanniens, dass nationalstaatlicher Protektionismus und die Rezession ab 1929 maßgeblich zum Ausbruch des zweiten Weltkriegs geführt hätten, führt zu einer erweiterten Sicht auf den Handel. „Es kann gesagt werden, dass eine freie Marktwirtschaft in der Lage ist, Wohlstand zu schaffen“ (Müller, 2019). Nachdem eine Re-Integration auf globaler Ebene nach 1945 – bedingt durch die beiden konkurrierenden Systeme von Kapitalismus (westliche Staaten) und Kommunismus (östliche Staaten) – nur schwer vorstellbar erscheint, gründen die beiden Systeme separate Institutionen statt „einer ursprünglich geplanten Internationalen Handelsorganisation“ (Wolf, 2013). Bereits im Jahr 1944 wird in Bretton Woods, USA, auf einer Delegiertenkonferenz die Grundlage für eine zukünftige Ausrichtung des globalen westlichen Handels beraten. So „entstand das ‚System von Bretton Woods‘, das mit der Schaffung des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank den Versuch darstellte, über eine Bindung des US-Dollars an Gold den internationalen Goldstandard in angepasster Form wiederzubeleben“ (Wolf, 2013; Burhop, Becker & Bank, 2013). In der Sowjetunion wird im Jahr „1949 als Gegenentwurf dazu der Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW oder COMECON) begründet“ (ebd.). Die Wirtschaft orientiert sich bei den östlichen Staaten an der Planwirtschaft.

### 1.2.3 Internationale Organisationen des Freihandels

Im Rahmen von Bretton Woods im Jahr 1944 wird der Internationale Währungsfond (IWF) ange-regt. Der IWF dient der „Stabilisierung der Weltfinanzordnung“ (Rittberger, Zangl & Kruck, 2013, S. 62) und ist ein wichtiger Schritt in der Institutionalisierung des Handels der beteiligten Staaten. Die zentralen Aufgaben des IWF in der Nachkriegsphase sind die „Förderung des multinationalen Handels, die Überwachung der währungspolitischen Vereinbarungen von Bretton Woods und die Vergabe von Krediten an die Mitgliedstaaten“ (Hahn, 2009, S. 62). Mit dem IWF soll der wirtschafts-politischen Schröglage, welche sich aus der großen Depression<sup>12</sup> ergeben hat, entgegengewirkt werden können (Rittberger, Zangl & Kruck, 2013, S. 62 f.).<sup>13</sup> Das wirtschaftspolitische Handeln des

---

<sup>11</sup> Eine Übersicht von Handelsbeschränkungen, Zöllen, Handelsvolumen etc. ist bei der Bundeszentrale für politische Bildung abrufbar: <http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/233597/zahlen-und-infografiken> [Zugriff 13.10.2016].

<sup>12</sup> Eine ausführliche Darstellung der Wirtschaftskrise von 1929 – als Folge der großen Depression – hat u.a. Ben Bernanke (2000) in seinen *Essays on the Great Depression* dargelegt.

<sup>13</sup> „During the Great Depression of the 1930s, countries attempted to shore up their failing economies by sharply raising barriers to foreign trade, devaluing their currencies to compete against each other for export markets, and curtailing their citizens' freedom to hold foreign exchange. These attempts proved

IWF besteht konsequenterweise darin, das internationale Geldsystem<sup>14</sup> zu monitoren und sicherzustellen, dass das globale Wechselkurssystem stabil bleibt und die Mitgliedstaaten darin zu bestärken, „to eliminate exchange restrictions that hindered trade“ (IWF, 2016). Im Jahr 1973 verliert der IWF jedoch seine Funktion, da durch die Abschaffung der Goldbindung des Dollars „für die wichtigsten Währungen mehr oder weniger flexible Wechselkurse“ gelten (Nunnenkamp, 2002, S. 6). Damit entfällt die Funktion des IWF, das vormalige System prinzipiell fixierter Wechselkurse durch temporäre Zahlungsbilanzhilfen zu stabilisieren (Nowzad 1994; Bordo und James 2000, in: Nunnenkamp, 2002, S. 6). Jedoch hat der IWF bis heute Bestand und verleiht bspw. in der aktuellen Finanz- und Staatsschuldenkrise in Abstimmung mit anderen Institutionen und unter Auflagen Geld an Mitgliedstaaten (Bieling & Hüttmann, 2016).

Eine weitere wichtige globale Institution neben dem IWF ist die Weltbank, die ebenfalls im Rahmen der Vereinbarungen von Bretton Woods gegründet wird. Die Weltbank ist, wie der IWF, eine multinationale Organisation und soll mit Finanzdienstleistungen die globale Armut bekämpfen. Ihr Gründungszweck besteht darin, die Staaten nach dem zweiten Weltkrieg wieder aufzubauen (Worldbank, 2018). Neben der Gründung dieser beiden Institutionen, IWF und Weltbank, soll der Handel mit weiteren Impulsen in Form von Handelserleichterungen wie dem Zollabbau mehr und mehr ausgeweitet werden. Neben diesen und weiteren Institutionen sowie Organisationen werden ebenfalls Handelsabkommen geschlossen, die nicht an Institutionen gebunden sind. Ein zentrales Handelsabkommen, das GATT, wird im Folgenden erläutert.

### 1.2.4 General Agreement on Tariffs and Trade

Die USA wollten nach dem zweiten Weltkrieg den globalen Handel schrittweise liberalisieren. Denn: „Der Handel kann helfen, mehr Menschen am Wohlstand einer modernen Wirtschaft teilhaben zu lassen, aber es ist eine Frage des institutionellen Rahmens, ob und inwieweit dies gelingt“ (Wolf, 2013). Für eine erfolgreiche Wohlstandsmehrung könnten Handelsabkommen hierzu aus US-amerikanischer Sicht einen wesentlichen Beitrag leisten.

Der britische Ökonom John Maynard Keynes<sup>15</sup> spricht sich in den Bretton-Woods-Verhandlungen für die Schaffung einer internationalen Handelsorganisation (International Trade Organisation,

---

to be self-defeating. World trade declined sharply [...], and employment and living standards plummeted in many countries“ (IWF, 2016).

<sup>14</sup> „The system of exchange rates and international payments that enables countries and their citizens to buy goods and services from each other“ (IWF, 2016).

<sup>15</sup> Die Wirtschaftstheorien von John Maynard Keynes (1883-1946) über Vollbeschäftigung in Verbindung mit Markteingriffen sind maßgebend im wirtschaftspolitischen Diskurs. Eine Biografie hat die *Keynes Gesellschaft* zusammenbestellt. Sie ist abrufbar unter <http://www.keynes-gesellschaft.de/wp/keynes-leben-und-werk/lebenslauf-und-biographien/kurzbiographie/> [Zugriff 07.08.2018].

ITO) aus. Zu dieser Zeit beträgt die durchschnittliche Zollbelastung vieler Staaten rund 40 % (Büter, 2013, S. 19). Daher soll ein erklärtes Ziel der ITO nach Keynes der Abbau von Hemmnissen im internationalen Handel sowie die Regulierung des globalen Handels sein (George, 2007). Die Gründung der ITO findet jedoch nicht statt, da die USA die provisorische Einrichtung des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) favorisieren und sie zu dieser Zeit mit Großbritannien zusammen den meisten Einfluss auf die weltweite Handelspolitik ausüben (Hahn, 2009). Aus US-amerikanischer Perspektive soll dieses Handelsabkommen so gestaltet werden, dass es keine Mitgliedstaaten, sondern Vertragspartner gibt. Vor diesem Hintergrund wird am 30. Oktober 1947 das GATT von 23 Ländern<sup>16</sup> ratifiziert und tritt am 1. Januar 1948 in Kraft. „Das GATT-1947 bezog sich ausschließlich auf den Güterhandel“ (Cemerin, 2007, S. 19). Im weiteren Verlauf der GATT-Beratungen wird beschlossen, dass Dienstleistungen und der Schutz geistigen Eigentums aufgenommen werden. In der Präambel des GATT werden im Sinne der Liberalisierung des Welthandels der Zollabbau und ein diskriminierungsfreier Handel niedergelegt. Die Anhebung des Wohlstandsniveaus und höhere Reallohneinkommen sowie der Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen<sup>17</sup> auf Basis der Meistbegünstigung und Reziprozität<sup>18</sup> (Kiani, 2014, S. 171 ff.) finden gleichfalls Eingang in das GATT.

Das Prinzip der Liberalisierung beinhaltet das Verbot von handelsprotektionistischen Maßnahmen (Büter, 2013, S. 18). Das Prinzip der Meistbegünstigung folgt der Grundidee, dass Zollerleichterungen zwischen einzelnen Nationen allen am Abkommen beteiligten Nationen zugutekommen<sup>19</sup>. Das Prinzip der Reziprozität besteht darin, „dass sich die Vertragspartner untereinander gleichwertige Zugeständnisse einräumen“ (Hahn, 2009, S. 63)<sup>20</sup>. Das vierte Prinzip – Nichtdiskriminierung – lautet: „Ausländische Waren sollen nach Überschreiten der Grenze genauso behandelt werden wie inländische Waren [...] Insbesondere sollen keine zusätzlichen Steuern oder abweichende Produktanforderungen erhoben werden“ (Büter, 2013, S. 18). Durch das GATT wird ein recht homogener Handelsraum geschaffen.

---

<sup>16</sup> Die 23 Gründungsmitglieder waren: Australien, Belgien, Brasilien, Burma, Kanada, Ceylon, Chile, Republik China, Kuba, Frankreich, Indien, Libanon, Luxemburg, Neuseeland, Niederlande, Norwegen, Pakistan, Südrhodesien, Südafrikanische Union, Syrien, Tschechoslowakei, Vereinigtes Königreich und USA. Die Bundesrepublik Deutschland und Österreich wurden im Jahr 1951 Vertragsmitglieder, die Schweiz folgte 1966 (WTO, 2018).

<sup>17</sup> Nicht-tarifäre Handelshemmnisse werden weiter unten definiert und detailliert dargelegt.

<sup>18</sup> Reziprozität meint die gegenseitige Gleichbehandlung: Wie du mir, so ich dir! (Hahn, 209, S. 63)

<sup>19</sup> Beispielsweise besteht zwischen den USA und Großbritannien bei einzelnen Produkten Zollfreiheit. Das Prinzip der Meistbegünstigung besagt in diesem Fall, dass die Zollfreiheit dieser Produkte auch für die anderen Nationen des Abkommens garantiert wird (Büter, 2013, S. 18).

<sup>20</sup> Räumt ein Land einem anderen Land Handelserleichterungen ein, sollen „diese immer gleichwertigen Gegenleistungen entsprechen“ (Büter, 2013, S. 18).



Der Weg zur Zollsatzsenkung vollzieht sich zwischen 1947 und 1995 in acht Verhandlungsrunden.<sup>21</sup> Teil des Erfolges von GATT ist, dass die durchschnittliche Zollbelastung von anfänglich 40 % im Jahr 1947 auf 4 % im Jahr 1994 gesenkt wird. Mit Blick auf die letzte Verhandlungsrunde (Uruguay-Runde) ist eine Ausweitung der Themen und Inhalte zu konstatieren – nicht zuletzt vor dem Hintergrund des Zusammenbruchs der Sowjetunion am Ende der 1980er Jahre. So wird neben der „Handelsliberalisierung (Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse) [zusätzlich über] Agrarproduktion, Textil- und Rohstoffhandel, Dienstleistungen, Investitionen und [...] [den] Schutz geistigen Eigentums“ (Furtak, 2015, S. 324) gesprochen. Während dieser Verhandlungen, die am 15. Dezember 1993 enden, wird vereinbart, GATT zu institutionalisieren. So wird die Grundidee einer Welthandelsorganisation festgeschrieben.

### 1.2.5 Welthandelsorganisation

Wenige Monate nach der Uruguay-Runde, „am 15. April 1994, unterzeichneten Vertreter von 125 Staaten in Marrakesch (Marokko) das Übereinkommen zur Errichtung der World Trade Organization (WTO – Welthandelsorganisation) und schufen damit die Grundlage für eine Welthandelsordnung“ (Furtak, 2015, S. 324). Am 1. Januar 1995 nimmt die WTO ihre Arbeit in Genf auf. Die WTO ist im Kontrast zum GATT eine Organisation mit rund 600 Mitarbeitern und hat im Jahr 2014 160 Mitgliedstaaten (WTO, 2015). Die WTO unterscheidet sich zudem im Aufgabenumfang zum GATT, da sich die WTO zusätzlich zu den Handelsfragen mit der „Harmonisierung von internationalen Austauschbeziehungen auf allen Ebenen“ (Hahn, 2009, S. 66) auseinandersetzt. Janusch (2016, S. 1) drückt die Unterschiede zwischen dem GATT und der WTO wie folgt aus:

„Hatten zuvor die multilateralen Verhandlungen im Rahmen des GATT absolute Priorität in der Welthandelspolitik, ist seit Mitte der neunziger Jahre ein neuer Regionalismus, insbesondere Bilateralismus, zur gleichwertigen oder primären handelspolitischen Strategie der meisten Staaten geworden.“

Das zeigt sich darin, argumentiert Janusch (2016, S. 1) weiter, dass die Zahl der „bilateralen und regionalen Freihandelsabkommen seit Mitte der neunziger Jahre drastisch“ angestiegen ist. Als Grund für diesen Anstieg nennt er einen Strategiewechsel der Staaten dadurch, dass Freihandelsabkommen mit weniger Akteuren rascher abgeschlossen werden können. Die Verhandlungen von multilateralen Abkommen im Rahmen der WTO sind dagegen langwierig und teilweise von gerin-

---

<sup>21</sup> 1947 Genf, 1949 Annecy-Runde, 1950-1951 Torquay-Runde, 1956 Geneve-Runde, 1961-1962 Dillon-Runde, 1964-1967 Kennedy-Runde, 1973-1979 Tokio-Runde, 1986-1994 Uruguay-Runde (Mildner, 2005 in: Hahn, 2009, S. 64).

gem wirtschaftspolitischen Nutzen. Bevor nun der Fokus direkt auf Freihandelsabkommen gerichtet wird, wird im anschließenden Abschnitt die Komplexität des Außenhandels beschrieben. Auf diesem Weg soll der Charakter von Freihandelsabkommen verdeutlicht werden.

Im Jahr 1996 beschließt die WTO, die Verhandlungsrunden zur Liberalisierung des Welthandels fortzuführen und 1999 findet das erste Treffen der WTO-Mitgliedsländer in Seattle (USA) statt. Dieses erste Treffen in Seattle wird ergebnislos abgeschlossen, da sich die WTO-Mitgliedsstaaten nicht auf die 20 Verhandlungspunkte<sup>22</sup> einigen können. Dies liegt daran, dass die Interessen von Industrie- und Entwicklungsländern zu unterschiedlich sind. Die Entwicklungsländer fordern beispielsweise einen leichteren Marktzugang für ihre Agrarprodukte auf den Märkten der Industrieländer, einen Abbau der Subventionen im Agrarsektor der Industrieländer und eine Freigabe im Bereich des geistigen Eigentums. Diese Forderungen beziehen sich auf Zutrittsbarrieren, die bspw. den europäischen Markt abschirmen. Ohne diese europäischen Marktzutrittsbarrieren hätten viele Entwicklungsländer einen weiteren Absatzmarkt für ihre Produkte (Donges, Menzel & Paulus, 2003, S. 145 ff.). Die Industrieländer kommen den Forderungen allerdings nur bedingt nach. Im Jahr 2001 werden die Gespräche vor dem Hintergrund der gescheiterten Verhandlungen in Seattle, der Terroranschläge in den USA am 9. September 2001 (9/11) und der Angst vor einer weltweiten Rezession in der Hauptstadt von Katar, Doha, wieder aufgenommen. In diesen Verhandlungen sollen die Forderungen der Entwicklungsländer stärker berücksichtigt werden. Doch diese Verhandlungen scheitern ebenfalls. Und auch weitere Versuche, die Doha-Runde zu einem Abschluss zu führen, bleiben in Genf 2004 und Hong Kong 2005 (WTO, 2015a) erfolglos.

Bei all den Bemühungen, den Handel zu stärken, dürfen die Auswirkungen auf weitere Staaten nicht vernachlässigt werden. In vielfältigen Untersuchungen zu den Effekten des Freihandels wird deutlich, dass Freihandel für die unmittelbar beteiligten Wirtschaftssysteme und die direkt betroffene Gesellschaft mehr Vorteile als Nachteile bringt (Büter, 2013; Sinn, 2014). Jedoch muss auch festgehalten werden, dass Freihandelsabkommen auch Auswirkungen auf Staaten haben, welche nicht direkt am Freihandelsabkommen teilnehmen. „Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA, TTIP, wird aufgrund seiner Größe auch Schwellen- und Entwicklungsländer betreffen. Diese profitieren zwar, wenn zusätzliches Wachstum in den TTIP-Ländern die Auslandsnachfrage nach ihren Waren erhöht, aber zugleich müssen sie um ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit in der EU und den USA fürchten, weil die TTIP-Partner in diesen Ländern dank des Abkommens billiger anbieten können“ (Felbermayr & Kohler, 2015, S. 26). Die Analyse der beiden Forscher

---

<sup>22</sup> Nahezu alle Verhandlungspunkte (u. a.: Dienstleistungen, Verhältnis zwischen Handel und Investitionen, Transparenz im öffentlichen Beschaffungswesen oder Technologietransfer) wurden übereinstimmend geklärt. Jedoch konnten sich die WTO-Mitgliedsländer nicht über die Punkte Landwirtschaft (agriculture) und Baumwolle (cotton) einigen (Hahn, 2009, S. 71; WTO, 2015a).

zeigt aber auch, dass „pauschale Aussagen [...] unmöglich [sind], denn manche Drittstaaten werden wahrscheinlich gewinnen, andere verlieren“ (ebd.). Eine wichtige ökonomische Erkenntnis zum internationalen Handel kann jedoch festgehalten werden, nämlich die, dass der Handel kein Nullsummenspiel ist, sondern Wohlfahrtseffekte für alle beteiligten Länder ermöglicht (Dietrich et al, 2014, S. 34).

### 1.3 Kooperationen im Freihandel

Das Scheitern der Doha-Runde verdeutlicht, wie komplex Freihandelsabkommen mit vielen unterschiedlichen beteiligten Staaten sein können. Im Folgenden werden exemplarisch vier Möglichkeiten der Handelsliberalisierung angeführt, um zu veranschaulichen, dass Freihandelsabkommen lediglich eine Möglichkeit der vertraglichen Vereinbarung im Handel zwischen Staaten bilden.

1. Ein *Binnenmarkt*, wie bspw. der europäische Wirtschaftsraum, verfügt über freien Verkehr unterschiedlicher Faktoren. So können die Faktoren Arbeit, Dienstleistung, Kapital oder Ware frei im Binnenmarkt bewegt werden oder sich bewegen. Handelsbarrieren wie weitere Grenzkontrollen entfallen (EUR-Lex, 2018).
2. In einer *Zollunion* werden „zwischen den beteiligten Volkswirtschaften (schrittweise) alle Zölle und Kontingente<sup>23</sup> beseitigt; parallel hierzu werden gleichzeitig die von den Mitgliedsländern gegenüber Drittländern angewendeten Zölle und Kontingente aneinander angeglichen, so dass nach außen hin ein einheitliches Zollrecht gilt“ (Gabler, 2018b).
3. Die Verwirklichung einer *Wirtschaftsunion* erfolgt durch eine stufenweise Harmonisierung der Außen- und Binnenwirtschaftspolitik der Mitgliedsstaaten sowie ihrer Sozialpolitik. Ein Großteil der nationalen Rechtsordnung wird durch supranationales Recht ersetzt oder diesem angepasst (Gabler, 2018a).
4. *Freihandelsabkommen*<sup>24; 25</sup> sind völkerrechtliche Verträge, welche den freien Handel von Waren und Dienstleistungen zwischen den vertragsschließenden souveränen Staaten rechtlich regeln. Ein Ziel ist die Liberalisierung des Handels. Ein konkretes Ziel kann der

---

<sup>23</sup> Kontingente können die maximale Einfuhr oder Abnahme von Gütern sein. So werden minimal oder maximale Abnahmen geregelt. Dies kann als Eingriff in den freien Warenverkehr gesehen werden.

<sup>24</sup> Mit „Freihandelszonen und Weltexporte im Überblick“ hat die Bundeszentrale für politische Bildung eine Übersicht zusammengestellt, welche die Größen der unterschiedlichen Freihandelszonen anschaulich quantifiziert, abrufbar unter <http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/233784/freihandelszonen-und-weltexporte-im-ueberblick> [Zugriff 18.01.2018].

<sup>25</sup> Eine Übersicht von Freihandelsabkommen hat die Bundeszentrale für politische Bildung unter der Überschrift „TTIP im Kontext anderer Freihandelsabkommen“ zusammengestellt, abrufbar unter <http://www.bpb.de/apuz/197169/ttip-im-kontext-anderer-freihandelsabkommen?p=all> [Zugriff 18.01.2018].

Verzicht auf Handelsbarrieren wie bspw. Zölle oder eine Harmonisierung<sup>26</sup> von Standards sein. Ebenso können durch den rechtlichen Rahmen des Freihandelsabkommens Wirtschaftswachstum oder eine Steigerung der Beschäftigung angestrebt werden. Weiterhin ist ein zentrales Element von Freihandelsabkommen, dass die Vertragspartner politisch selbstständig bleiben, sie folgen aber den sich im Freihandelsabkommen auferlegten Regeln (Janusch, 2016; Dietrich, 2014; Welfens, Korus, & Irawan, 2014).<sup>27</sup> Janusch (2015, S. 95 f.) ergänzt eine wichtige Differenzierung zur Zollunion, in Anlehnung an Klump & Skala (2006, 352 f.): „Da jedoch nicht wie bei einer Zollunion<sup>28</sup> ein einheitlicher Außenzoll gegenüber anderen Drittländern geschaffen wird, bedarf es der Einführung sogenannter Ursprungsregeln, um zu verhindern, dass ein Drittland seine Güter über das Land mit dem niedrigsten Zoll in die Freihandelszone einführt und dann zollfrei in die anderen Mitgliedsländer exportiert. Ursprungsregeln legen fest, zu wie viel Prozent ein Gut im Inland hergestellt worden sein muss, damit es zollfrei unter dem FTA<sup>29</sup> gehandelt werden darf“ (Janusch, 2015). Zudem klären Ursprungsregeln „die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen einer Ware der Ursprung in einem bestimmten Land“ (Weerth, 2015) zuerkannt wird.

### **Beispiel: Freihandelsabkommen zwischen der EU und Südkorea**

Exemplarisch wird hier ein Freihandelsabkommen aus dem Jahr 2010 thematisiert, um wirtschaftspolitische Effekte auf die Volkswirtschaften der an dem Abkommen beteiligten Staaten darzulegen. Hierfür werden die wirtschaftspolitischen Effekte des Freihandelsabkommens der EU mit Südkorea betrachtet. Dieses Beispiel bietet sich an, da bei TTIP die EU und ein anderes Land beteiligt sind, zudem ist das Beispiel aktuell und umfasst die für TTIP relevanten Neuerungen von Abkommen. Diese Neuerungen bestehen darin, dass auch Handelsaspekte aufgenommen werden – wie öffentliche Ausschreibungen oder Investitionsschutz – die vorher meist separat geregelt werden.

Zum Hintergrund des Abkommens: Die EU erklärt in ihrer handelspolitischen Strategie Südkorea zu einem vorrangigen Partner und nimmt im Mai 2007 die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen auf. „Nach acht offiziellen Gesprächsrunden wurde das [...] [Freihandelsabkommen] am 15. Oktober 2009 von beiden Seiten paraphiert. Am 16. September 2010 genehmigte der Rat das [...] [Freihandelsabkommen], und das Abkommen wurde am 6. Oktober 2010 am Rande des EU-Korea-Gipfeltreffens in Brüssel offiziell unterzeichnet. Das Europäische Parlament stimmte dem

---

<sup>26</sup> Siehe weiter unten nichttarifäre Handelshemmnisse.

<sup>27</sup> Die WTO beziffert zum Stichtag 7. April 2015 die Anzahl der weltweit regionalen Handelsabkommen auf 612, in Kraft davon sind 406 (WTO, 2015b).

<sup>28</sup> Der Begriff der Zollunion wird im Kapitel Handel erläutert.

<sup>29</sup> FTA steht für *Free Trade Area*, zu deutsch: Freihandelszone.

[...] am 17. Februar 2011 zu. Das Abkommen wird seit dem 1. Juli 2011 vorläufig angewandt“ (EU-Kommission, 2011, S. 3). Dieses Freihandelsabkommen „ist [...] das erste einer neuen Generation weitreichenderer Freihandelsabkommen“ (EU-Kommission, 2015c). Inhalte sind: „Abschaffung der Zölle für gewerbliche Waren und landwirtschaftliche Erzeugnisse, Abbau von Handelshemmnissen, gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen, öffentliches Beschaffungswesen, geistiges Eigentum [und] Dienstleistungen“ (EU-Kommission, 2011, S. 2).

Um die wirtschaftlichen Auswirkungen dieses Abkommens darzustellen, verpflichtet sich die EU-Kommission jährlich, einen Bericht über Veränderungen in den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Südkorea zu verfassen. Am 26. März 2015 veröffentlicht die EU-Kommission ihren Bericht über die wirtschaftlichen Effekte und blickt darin auf die ersten drei Jahre des Freihandelsabkommens (EU-Kommission, 2015e). Der Bericht führt aus, dass die Warenexporte der EU nach Südkorea um 35 % gestiegen sind, von 30,6 Milliarden Euro im Jahr 2010 gegenüber 41,4 Milliarden Euro im Jahr 2014. Der Bericht betrachtet zudem vollständig liberalisierte Waren und stellt heraus, dass diese um 46 % im selben Zeitraum verstärkt gehandelt werden. Beim Export von teilweise liberalisierten Waren wird ein Zuwachs von 37 % festgestellt (EU-Kommission, 2015e, S. 3). Laut EU-Kommission (2015c) beläuft sich der „Gesamtwert zusätzlicher Exporte aus der EU [...] auf 4,7 Mrd. Euro pro Jahr“. Alle Wirtschaftszweige des EU-Exports profitieren von diesem Freihandelsabkommen, einzelne Branchen insbesondere. So steigt der Absatz europäischer Automobilbauer um 90 %, von 2 Milliarden Euro (74.600 Einheiten) auf 3,8 Milliarden Euro (141.800 Einheiten) im selben Zeitraum (EU-Kommission, 2015e, S. 5). Auch Südkorea profitiert wirtschaftlich vom Freihandelsabkommen, ungeachtet schwankender Konjunktur. Die EU-Importe aus Südkorea steigen und belaufen sich auf 37,9 Milliarden Euro. Mit Blick auf die EU-Importe südkoreanischer Produkte, die vollständig liberalisiert worden sind, wird im Vergleichszeitraum ein Zuwachs von 21 % konstatiert, teilweise liberalisierte Waren steigen um 26 %. Auch verändert sich das Handelsbilanzdefizit zwischen Südkorea und der EU aus dem Jahr 2010 von 7,6 Milliarden Euro. Im Jahr 2014 wird aus diesem Handelsbilanzdefizit ein -überschuss von rund 3,6 Milliarden Euro (EU-Kommission, 2015e, S. 3).

Vor diesem Hintergrund resümiert die EU-Kommission (2015c, S. 15), dass das Freihandelsabkommen für die EU und Südkorea von Vorteil sei, jedoch profitiere die EU stärker. Auch bezeichnet die EU-Kommission das Freihandelsabkommen als einen wirtschaftlich stabilisierenden Faktor für Südkorea. Die EU-Kommission unterstreicht, dass das Freihandelsabkommen dazu beigetragen habe, den Einfluss der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008 abzuschwächen, da die Exporte Südkoreas in die EU ohne die Erleichterungen des Freihandelsabkommens stärker in Mitleidenschaft gezogen

worden wären (EU-Kommission, 2015e, S. 15). Das Abkommen bildet einen festen rechtlichen Rahmen, der hilft, mit wirtschaftlichen Schocks leichter umzugehen. Eine spezielle Form eines rechtlichen Rahmens können Schiedsgerichte bilden, die im Folgenden näher betrachtet werden.

### 1.3.1 Investor-Staat-Streitbeilegung

Im Rahmen von Bretton Woods nehmen der Handel, die Spezialisierung auf Güter sowie die Direktinvestitionen zwischen den Staaten zu. Dies lässt den Wunsch nach einer internationalen Gerichtsbarkeit aufkommen, um bei Auseinandersetzungen eine Instanz zu adressieren, die Recht sprechen kann, um mögliche Auseinandersetzungen zwischen investierenden Unternehmen und dem Staat, in dem diese investiert haben, beizulegen. Hierzu werden in den 1960er Jahren internationale Schiedsgerichte eingeführt, um die vertraglich geschlossenen Vereinbarungen von Investitionsabkommen länderübergreifend zu bekräftigen und durchzusetzen. In den Abkommen werden Regeln festgelegt, die den Umgang mit Investitionen in einem anderen Land des Abkommens regeln. Beispielsweise können so Kompensationszahlungen bei Vertragsverletzungen geregelt werden. Fühlt sich ein Investor nach Inkrafttreten des Abkommens und getätigter Investition in einem anderen Land des Abkommens in seinen Rechten verletzt, kann er vor den Vereinten Nationen bzw. ab dem Jahr 1997 vor dem Streitschlichtungssystem der Welthandelsorganisation Klage einreichen<sup>30</sup> (WTO, 2015b). Der weltweit erste Investitionsschutzvertrag zur Durchsetzung von Schadensansprüchen „wurde am 1. Dezember 1959 zwischen Pakistan und der Bundesrepublik Deutschland geschlossen“ (Klodt & Lang, 2015, S. 483). Der Grundgedanke ist seitdem in wesentlichen Elementen geblieben. Die Verhandlungen finden vor privaten Schiedsgerichten statt, ohne „öffentlich bestellte Richter“ (ebd.) und teilweise unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Zudem ist keine Revisionsinstanz vorgesehen und die Urteile sollen unmittelbar vollstreckt werden (ebd.). „Die Bundesrepublik Deutschland hat in den vergangenen Jahrzehnten insgesamt 139 bilaterale Abkommen zum Investor-State-Dispute-Settlement (ISDS)<sup>31</sup> geschlossen, ohne dass auch nur eines davon in der Öffentlichkeit besonders wahrgenommen worden wäre“ (Klodt, 2015, S. 1).

Diese Durchsetzungsmechanismen von internationalem Recht sind teilweise fester Bestandteil vieler internationalen Handelsabkommen und für die Vertragsländer bindend. Die Intention dieser Schlichtungsmechanismen besteht darin, ein Forum zu schaffen (Aschauer, 2016), in dem internationales Recht angewandt werden kann, da nationales Recht für die erforderlichen Schlichtungsbelange nicht immer ausreichend vorhanden ist. Eine Untersuchung der bisherigen Erfahrung mit

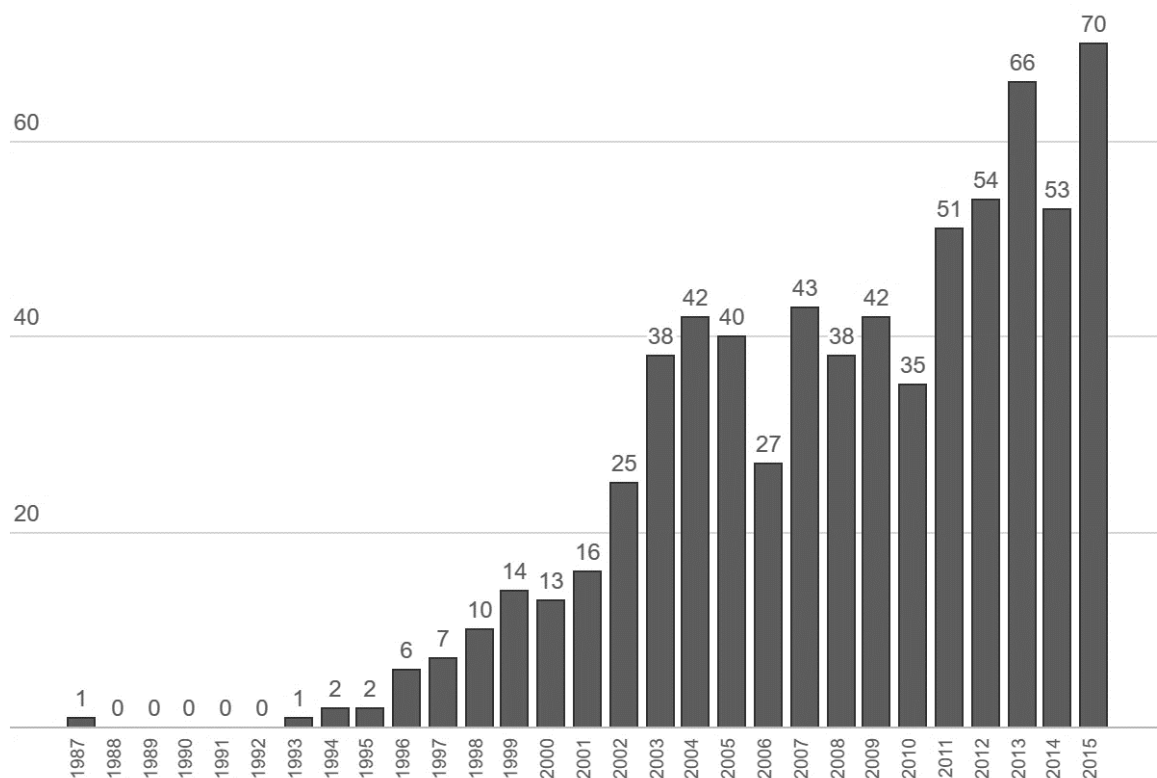
---

<sup>30</sup> Die Vereinten Nationen haben einen strukturierten Prozess festgelegt, mit dem Handelsstreitigkeiten behandelt werden können. Hierbei ist das Ziel die Einigung und nicht das Verhängen von Strafen. Hingegen können Investitionsschutzverträge Schadensersatzforderungen regeln.

<sup>31</sup> ISDS bezeichnet Schiedsgerichte.

Schiedsgerichten zeigt, dass von den im Jahr 2015 in Kraft befindlichen 2400 bilateralen Investitionsabkommen (Miller & Hicks, 2015, S. V) 90 % ohne eine Klage von Seiten der Unternehmen bezüglich der geschlossenen Vereinbarung ausgekommen sind. Rückblickend auf die Periode zwischen den Jahren 2005 bis 2015 steigt die Anzahl der Klagen zwar, der ausländische Investitionsbestand erhöht sich aber auch im Verhältnis. Anders gesagt: Die Klagen vor Schiedsgerichten steigen proportional mit dem unternehmerischen Engagement (Miller & Hicks, 2015, S. V). Die folgende Grafik zeigt auf Grundlage der WTO-Statistik, wie sich die Anzahl der Klagen vor Schiedsgerichten weltweit verändert hat.

**Abbildung 1: Anzahl der weltweiten Investor-Staat-Klagen von 1987 und 2015**



Quelle: BpB, 2016

In einer Metastudie zu den wirtschaftlichen Effekten belegt Felbermayr (2018, S. 17) einen Zusammenhang zwischen den Investitionsschutzabkommen und der Steigerung von Auslandsinvestitionen. Er führt aus: „Entgegen mancher Behauptungen, findet die ökonometrische Literatur weitgehend positive Effekte. Im Durchschnitt führt ein IFV<sup>32</sup> zu einem Zuwachs der ADI<sup>33</sup> von ca. 25 %; dieser Befund wird getrieben durch Abkommen von Industriestaaten mit Schwellen- und Entwicklungsländern“ (Felbermayr, 2018, S. 17).

---

<sup>32</sup> Investitionsschutz- und -fördervertrag (IFV).

<sup>33</sup> Ausländische Direktinvestitionen (ADI).

Mit Blick auf Europa und die USA zeigt sich, dass europäische Länder an 1200 bilateralen Investitionsabkommen (Miller & Hicks, 2015, S. V) beteiligt sind und für 46 % der Direktinvestitionen stehen. Unternehmen europäischer Länder sind somit finanziell stark in anderen Ländern engagiert und sorgen zwischen 2005 und 2015 für mehr als 50 % der eingereichten 300 Klagen vor Schiedsgerichten. 61 davon entfallen auf die Niederlande, 42 auf Großbritannien und 39 auf Deutschland (Miller & Hicks, 2015, S. 6). Betrachtet man die USA, stehen sie bei bilateralen Investitionsabkommen für 24 % der Direktinvestitionen und kommen auf 22 % der vor Schiedsgerichten eingereichten Klagen (Miller & Hicks, 2015, S. V; Abbott, Erixon & Franc, 2014, S. 7). Vergleicht man nun Klagen von Unternehmen europäischer Länder mit Unternehmen aus den USA, wird deutlich, dass die europäischen Unternehmen mehr Direktinvestitionen vorgenommen haben und gleichzeitig häufiger das Streitbeilegungsinstrument der Schiedsgerichte beanspruchen. Miller und Hicks (2015, S. V) stellen ebenso fest, dass ein Drittel der Klagen außergerichtlich beigelegt wird und Staaten doppelt so häufig wie Unternehmen vor Schiedsgerichten bestehen bzw. mit ihrer Verteidigung erfolgreich sind. Zudem besteht die zugesprochene Entschädigung für Unternehmen nach gewonnenen Urteilen aus einem deutlich geringeren Teil der eingeklagten Summe. Zudem klagen Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern am häufigsten vor Schiedsgerichten (Miller & Hicks, 2015, S. V). Mit Blick auf die Sektoren, aus denen die meisten Klagen stammen, wird deutlich, dass der Dienstleistungssektor hier mit 70 % klar dominiert<sup>34</sup> (UNCTAD, 2014, S. 4).

Um bspw. Klagen zu reduzieren und Investitionen global stärker vereinheitlicht abzusichern, verhandelt die OECD intern und unter Ausschluss der Öffentlichkeit in den 1990er Jahren das *Multilaterale Abkommen über Investitionen* (Multilateral Agreement on Investment; MAI). „Das Multilaterale Investitionsabkommen [...] [ist] ein zentraler Hebel zur weiteren Liberalisierung und Marktöffnung. Das Augenmerk [...] [liegt] zunächst auf der Ebene der OECD-Staaten, allerdings mit der klaren Absicht, damit die Grundlage für ein weltweites Investitionsregime zu legen“ (Petschow et al., 1998, S. 9). MAI tritt nie in Kraft. „Its passage has been delayed by protests from Third World governments, NGOs and concerned individuals“ (Davis & Bishop, 1998, S. 159). Die Kritik an MAI zielt darauf ab, dass die Sicherung von Investitionen teilweise über Arbeitnehmer-, Gesundheits- oder Menschenrechten stehe.

---

<sup>34</sup> Strom- und Gasversorgung, Telekommunikation, Bauwesen, Tourismus, Bankwesen, Immobilienwesen, Einzelhandel, Medien sowie Werbung und andere sind die Dienstleistungen mit den meisten eingereichten Klagen vor Schiedsgerichten. Die übrigen Klagen entstammen dem ersten Wirtschaftssektor (Rohstoffsektor, der sich mit der Gewinnung natürlicher Ressourcen befasst) und beziehen sich auf Öl und Gas sowie Bergbau (UNCTAD, 2014, S. 4).



### 1.3.2 Tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse

Neben dem Schutz von Investitionen sind tarifäre (Zoll-)Maßnahmen – protektionistische Maßnahmen eines Staates – Schutzmaßmechanismen gegenüber anderen Staaten. Gleichzeitig befördern sie den wirtschaftlichen Vorteil eines Staats zu Lasten eines anderen oder mehrerer anderer Staaten. Tarifäre Maßnahmen haben dabei eine „regulierende Wirkung beim Marktzugang“ (Gabler, 2018c). Sie sind mit einer Steuer zu vergleichen, welche „auf Grundlage des Wertes oder der Menge des eingeführten Gutes berechnet und an den Staat oder die Zollunion abgeführt [wird]. Die grenzüberschreitenden Gütertransaktionen werden einer indirekten Steuer unterworfen (Importsteuer, Exportsteuer). Eine Importsteuer nennt man Einfuhrzoll“ (ebd.). Zölle und Exportsubventionen<sup>35</sup> sind Beispiele für solche tarifären Maßnahmen.

Hingegen sind „nicht-tarifäre Handelshemmnisse (non tariff barriers) [...] alle nicht auf Zöllen beruhenden Handelshemmnisse, die eine Einschränkung oder Behinderung des Außenhandels bewirken“ (Büter, 2013, S. 16). Diese nicht-tarifären Handelshemmnisse entwickeln sich verstärkt seit den 1960er und -70er Jahren, da seither Zölle tendenziell gesenkt werden und Regierungen, dessen ungeachtet, ihre Industrien schützen wollen. Nicht-tarifäre Maßnahmen sind bspw. „Einfuhrquoten, Exportbeschränkungen, technische und rechtliche Vorschriften, Patente, Umwelt-, Sozial-, Sicherheits- und Qualitätsstandards, Herkunftsangaben, Datenschutzverordnungen, Urheberrechte“ (Weeber, 2014, S. 5). Als schärfste Form dieser nicht-tarifären Handelshemmnisse gilt das Handelsverbot, welches einen Austausch von Waren oder Dienstleistungen verhindern soll. Als schwächere Form dieser Handelsbeschränkung gilt die Quote, welche Kontingente, also Höchst- oder Niedrigstwerte für den Handel, festlegt. Darüber hinaus gibt es auch administrative Handelshemmnisse.

„Bei administrativen Handelshemmnissen ist die protektionistische Absicht nicht so offenkundig. Administrative Handelshemmnisse bestehen in Form bürokratischer Vorschriften und Formalitäten wie z.B. Genehmigungs- und Meldeverfahren im Außenhandel sowie einzuhaltender technischer Normen und Standards“ (Büter, 2013, S. 16).

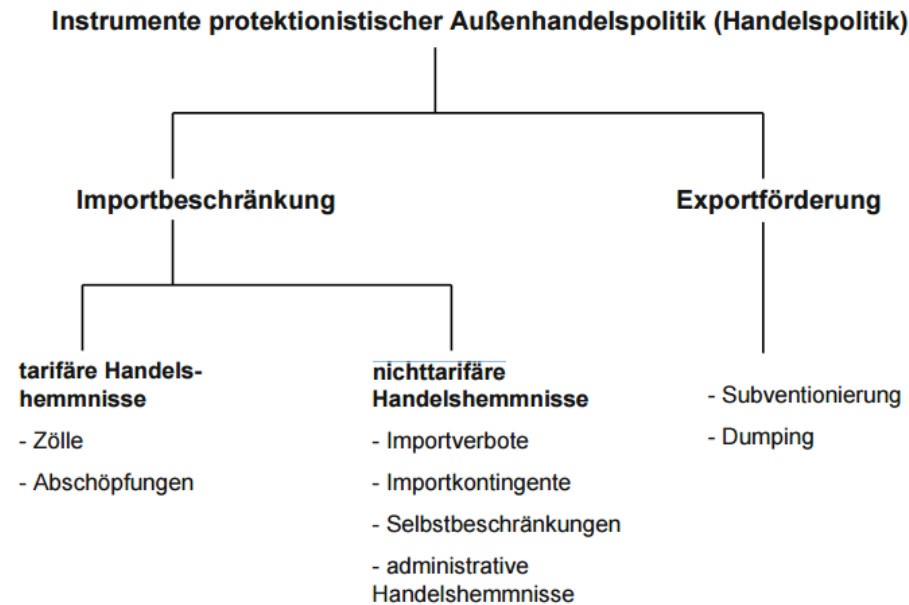
In einer Analyse dieser nicht-tarifären Handelshemmnisse stellen Yalcin, Felbermayr und Kinzius (2017, S. 3) heraus: „Non-tariff barriers accounted for on average 55 % of all implemented protectionist interventions. The usage of non-tariff barriers increased steadily relative to trade defense measures. While in 2010 only 54 % of all protectionist interventions were non-tariff barriers the usage of non-tariff barriers increased to 61 % in 2016“. Diese Maßnahmen reduzieren jedoch den Handel signifikant. „Average bilateral imports decrease in response to the implementation of at least one non-tariff barrier by 12 %. Similarly, on average yearly-bilateral trade decrease by around

---

<sup>35</sup> Staatliche Unterstützungen für Unternehmen, Waren in andere Länder zu exportieren.

11 %, if at least one trade defense measure is implemented“ (ebd.). Die folgende Abbildung 2 listet exemplarisch protektionistische Außenhandelsmaßnahmen auf.

**Abbildung 2: Protektionistische Maßnahmen im Außenhandel<sup>36</sup>**



Quelle: Büter, 2013, S. 15

Als Beispiel für nicht-tarifäre Handelshemmnisse wird im Folgenden der Handel mit Gütern zwischen den USA und der EU thematisiert. Ganz konkret wird der nicht-tarifäre Importschutz, gemessen als Zolläquivalent, betrachtet. Durchschnittlich stellt die EU den USA Hürden von 21,5 % bei der Gütereinfuhr auf, umgekehrt erheben die USA 25,4 % Zolläquivalent auf Güter aus der EU. Mit Blick auf den Handel mit Kraftfahrzeugen liegt das nicht-tarifäre Schutzniveau der USA und der EU bei rund 25 %. Fokussiert man den Handel mit Lebensmitteln und Getränken über den Atlantik, so liegt das nicht-tarifäre Importschutzniveau bei über 50 % (USA erheben 73,3 % und die EU 56,8 %). Dies bedeutet, dass die Staaten die Preise durch Zusatzabgaben erhöhen und den Handel damit unattraktiver gestalten. Auch im Chemiesektor liegt das Zolläquivalent in den USA bei 19,1 % und in der EU bei 13,6 %. Vor diesem Hintergrund ist die Belastung des Handels durch nicht-tarifäre Barrieren im Handel von Gütern zwischen der EU und den USA beträchtlich (Welfens, Korus & Irawan, 2014, S. 6 f.).

---

<sup>36</sup> Erläuterung von im Text nicht geklärter Begriffe der Abbildung:

- Von Dumping wird gesprochen, wenn ein Anbieter von Waren oder Dienstleistungen diese unter den Kosten anbietet, die er bei der Herstellung hatte.
- „Abschöpfungen sind variable Einfuhrabgaben, die sich aus der Differenz eines staatlich festgelegten Zielpreises im Inland und dem aktuellen Weltmarktpreis ergeben“ (Gabler, 2019).

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse und die damit verbundenen Herausforderungen für Unternehmen werden von Diels und Thorun (2014, S. 13), in Anlehnung an die Europäische Kommission, wie folgt dargestellt:

- „Abweichende Vorschriften können dazu führen, dass ein Produkt erst gar keine Zulassung für den Verkauf im Exportmarkt erhält.
- Abweichende Standards können dazu führen, dass gesonderte Fertigungslinien für den Exportmarkt hergestellt werden müssen.
- Abweichende Regelwerke und Zertifizierungsansätze können dazu führen, dass doppelte Prüfungen notwendig werden und ein doppelter finanzieller Aufwand entsteht.“

Um diese nicht-tarifären Handelshemmnisse ungeachtet der ins Stocken geratenen Doha-Runde abzubauen, strebt die EU eine neue Generation von bilateralen Handelsabkommen an (Stancke, 2016). Die EU verfolgt diese Politik seit 2007 (BMW, 2018a).

### **1.3.3 Möglichkeiten, nicht-tarifäre Handelshemmnisse abzubauen**

Der folgende Abschnitt befasst sich mit verschiedenen Formen der Kooperation, die man je nach dem Grad der Enge unterscheiden kann. Wie eng eine Kooperation ist, hängt von dem jeweiligen Instrument ab. Um den Handel zwischen zwei Volkswirtschaften zu erleichtern und die nicht-tarifären Handelshemmnisse abzubauen, nennen hierfür Diels und Thorun (2014, S. 14) verschiedene Möglichkeiten. Als schwächste Form in der Zusammenarbeit, die auf einen vereinfachten Handel setzt, nennen Diels und Thorun (2014, S. 14) einen „strukturiert geführten Informationsaustausch zwischen den Verhandlungsparteien“ sowie eine „verbesserte [...] Zusammenarbeit der beteiligten Regulierungsinstanzen auf sektoraler sowie horizontaler Ebene“ (ebd.). Der regelmäßige Informationsfluss und der frühzeitige Austausch über Vorhaben in der Regulierung oder Standardisierung können dazu dienen, dass konträre Maßnahmen oder Systeme vermieden und wissenschaftliche Erkenntnisse, Erfahrungen ausgetauscht oder Risiken beraten werden. Veggeland und Elvestad (2004) gehen auf dem Weg der Handelserleichterung weiter und nennen die gegenseitige Anerkennung von Standards – also, dass die gegenseitige Anerkennung darauf abzielt, dass „producers that comply with the regulatory requirements of an exporting country, automatically should be allowed into an importing country“ (Veggeland & Elvestad, 2004, S. 9). Weiterhin bedeutet die gegenseitige Anerkennung, dass die Bewertungsverfahren gegenseitig anerkannt werden und auf diese Weise Doppelstrukturen abgebaut werden können. Als ein weiteres Instrument kann die Äquivalenz gesehen werden. Hierfür wird angenommen, dass dasselbe Ziel – bspw. im Hinblick auf

Verbrauchersicherheit oder -schutz – durch unterschiedliche Mittel erreicht werden könne (Veggeland & Elvestad, 2004, 8). Anders formuliert werden bei der Äquivalenz verschiedene Wege angenommen, die zum selben Ziel führen.<sup>37</sup> „Die weitreichendste Form des Abbaus nichttarifärer Handelshemmnisse wird durch den Ansatz der Harmonisierung beschrieben“ (Veggeland & Elvestad, 2004, 8). Die teilnehmenden Staaten des Handelsabkommens einigen sich auf „einen einzigen gültigen Standard, der anschließend in beiden Volkswirtschaften gilt“ (ebd.). Bei der Harmonisierung werden alle nichttarifären Handelshemmnisse abgebaut (Veggeland & Elvestad, 2004, 7). „Harmonisierung von Regulierungen setzt Konsens über Risiken voraus, der häufig nicht gegeben ist und durch unterschiedliche gesellschaftliche und wertebezogene Perzeptionen verhindert wird“ (Falke, 2017, S. 202). Die Komplexität der Umsetzung eines solchen Vorhabens ist äußerst hoch. Werden bspw. die Volkswirtschaften der EU und der USA betrachtet, so finden sich vielfältige Standards. Diese zu harmonisieren, ist eine große Herausforderung. Daher erfordert die Harmonisierung von Normen und Standards oder die Absenkung von nicht-tarifären Handelshemmnissen, bspw. „bei der Zulassung von Produkten, ein hohes Ausmaß von institutionellem Vertrauen“ (Felbermayr et al., 2013, S. 11).

### 1.4 Zwischenresümee

In der langen Historie des Warenverkehrs zeigt sich, dass Staats- und Ländergrenzen oftmals Handelsbarrieren bilden, die den grenzüberschreitenden Warenverkehr hemmen. In der frühen Neuzeit kommt jedoch eine neue Geldwirtschaft auf. Diese bildet ein Wirtschaftssystem vor dem Hintergrund rationaler Risikokalkulation. Geld, Waren und Handel werden neu definiert. Das Risiko des Warenverkehrs wird nun in die Preisgestaltung übernommen. Als weiteren wichtigen Schritt zeichnen sich ab dem 12. Jahrhundert Handelsverbände wie die Hanse in Deutschland ab. Die Hanse, als Vereinigung niederdeutscher Kaufleute, verfolgt das Ziel, die Sicherheit im Warenverkehr zu erhöhen und eine gemeinschaftliche wirtschaftspolitische Interessenvertretung aufzubauen. In der Hanse wird hierfür das Risiko des Handels zwischen den Mitgliedern aufgeteilt, um es möglichst gering zu halten. Die Handelsstrukturen der Hanse und ihre Durchsetzungskompetenz sind historisch in Europa bedeutend. Jedoch gewinnen nach dem Niedergang der Hanse die Nationalstaaten an Gewicht und die Handelshürden an den Staatsgrenzen werden verstärkt. Erst ab der Mitte des 20. Jahrhunderts gibt es deutliche Bestrebungen, Handelshemmnisse systematisch zu

---

<sup>37</sup> „Ein Beispiel hierfür ist die 2012 in Kraft getretene Öko-Äquivalenzvereinbarung zwischen der EU und den USA. Hiernach können Produkte unabhängig davon, ob sie nach der EU-Öko-Verordnung oder nach dem National Organic Program (NOP) produziert und zertifiziert wurden, in beiden Märkten fast ohne Einschränkung als biologische Produkte vermarktet werden (AOEL 2012). Die Äquivalenz ist demnach ein weiterer Weg, um nationale Regulierungsstrukturen aufrechtzuerhalten und gleichzeitig Handelsbarrieren abzubauen“ (Veggeland & Elvestad, 2004).

reduzieren. So wird der Handel vor den Erfahrungen Hitler-Deutschlands und des entsprechenden Autarkiebestrebens als friedensstiftend empfunden. Daher werden ab den 1940er Jahren unterschiedliche Institutionen errichtet, welche den globalen Handel monitoren und anregen. Ebenso wird ein umfassendes Abkommen in Form des GATT etabliert, das primär den Zollabbau der beteiligten Staaten fokussiert. Durch das GATT wird in den anschließenden Jahrzehnten die Zollbelastung zwischen den Mitgliedsstaaten erheblich gesenkt und der globale Handel gestärkt. Durch diesen Erfolg wird das GATT ab 1995 institutionalisiert und in die WTO überführt. Die Attraktivität der WTO zieht neben den Industrieländern auch Entwicklungsländer an und erhöht dadurch die Interessensvielfalt in den Gremien, was die Handlungsfähigkeit einschränkt. Neben dieser Schwächung des internationalen Handels und dem zunehmenden Zollabbau bauen die Nationalstaaten in ihrem jeweiligen Hoheitsgebiet Handelshürden auf, um wettbewerbsfähiger zu werden. Ein handelsförderndes Instrument der Staaten ist zudem die Einführung von bi- und multinationalen Abkommen zwischen einzelnen Staaten. Diese Abkommen sind unterschiedlich in der Kooperationstiefe ausgeprägt (u. a. Zollunion oder Wirtschaftsunion). Die komplexeste Form bilden Freihandelsabkommen in Kombination mit der volkswirtschaftlichen Harmonisierung, sprich der Einigung auf einen gemeinsamen Standard und der Abschaffung (nahezu) aller tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse. Beispielsweise hat die EU mit Südkorea 2011 ein vergleichbares Freihandelsabkommen abgeschlossen, das den Handel zwischen beiden Parteien seitdem deutlich vergrößert hat. Wie ein solches Freihandelsabkommen im Detail aussehen kann, wird im folgenden Kapitel an der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft expliziert.

## **2 Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft als Untersuchungsgegenstand**

In diesem Kapitel wird die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) in die historischen Bestrebungen, den transatlantischen Handel zu intensivieren, eingeordnet. Dabei bildet TTIP einen bedeutenden Schritt bei Abkommen, da es ein ambitioniertes Handels- und Investitionsabkommen darstellt und vielfältige Bereiche im Handel wie auch bei Investitionen regelt. Dafür wird es detailreich dargestellt, um neben dem Facettenreichtum der Inhalte die potentiellen wirtschaftspolitischen Auswirkungen auf die Wirtschaft sowie Gesellschaft leichter einordnen zu können.

### **2.1 Historische transatlantische Handelsbeziehungen**

Die TTIP-Verhandlungen bauen auf einen langen wirtschaftspolitischen Annäherungsprozesses zwischen der EU und den USA (Mildner & Ziegler, 2008; Pollack, 2003). Bereits in den 1990er Jahren erhielt der Ausbau des transatlantischen Handels mit der Transatlantischen Erklärung einen wichtigen Impuls. In den 1990er Jahren treffen sich regelmäßig Repräsentanten der US-Regierung, der EU-Kommission und des Europäischen Rats. Themen dieser Treffen sind die wirtschaftliche Liberalisierung sowie eine engere Zusammenarbeit in Sicherheitspolitik und Kultur (Scherrer, 2014). Die Transatlantische Erklärung von 1990 inkludiert den Wunsch nach einer engeren wirtschaftlichen Annäherung zwischen Europa und den USA (Busse, 2003). Einen weiteren Impuls der Annäherung setzt 1995 das Trans-Atlantic Free Trade Agreement (TAFTA), um als Gewicht nach dem Kalten Krieg die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und den USA zu festigen. Ebenso wird im selben Jahr die Gründung des Transatlantic Business Dialogues (TABD) durchgeführt, um die wirtschaftspolitischen Entwicklungen Europas und der USA enger abzustimmen. Konkrete Ergebnisse dieser Entwicklungen sind schwer zu greifen (Beck & Scherrer, 2014). „Alle Initiativen scheiterten jedoch letztlich an den Blockaden einzelner Länder sowie der heftigen Kritik von Anti-Globalisierungsgruppierungen“ (Koch, 2017, S. 200). TTIP kann vor diesen vielfältigen Bestrebungen, die wirtschaftspolitischen Beziehungen zwischen den USA und der EU zu vertiefen, als ein weiterer Impuls gesehen werden. Huck (2018, S. 72) sieht ebenso, wie voranstehend beschrieben, einen Grund für TTIP in Verbindung „mit dem Stillstand der WTO [...], der seit 2001 mit der Verkündung der Doha Development Agenda besteht. Hinzu tritt u. a. das zwischen den USA und 12 Pazifikstaaten verhandelte Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP).“ Die drohende Abkehr der USA von Europa durch TPP hin zu asiatischen Staaten sowie die schwerfälligen internationalen Handelsbemühungen könnten als Gründe für TTIP benannt werden. Da die transatlantischen Beziehungen traditionell von starkem Handel geprägt sind, bietet sich eine Intensivierung dieser Beziehung an, um gemeinsam eine

bestimmende Größe im internationalen Handel zu sein. Um die transatlantische wirtschaftspolitische Beziehung zu verdeutlichen, werden im Folgenden ausgewählte Wirtschaftszahlen dargestellt.

Insgesamt werden im Jahre 2012 – ein Jahr vor Bekanntgabe der TTIP-Verhandlungen – „Waren und Dienstleistungen im Wert von ca. 497.658 Millionen Euro über den Atlantik gehandelt“ (Gregosz & Walter, 2013, S. 11). Dies entspricht einem Anteil am Welthandel von rund 30 %. Struktur und Umfang des EU-Außenhandels in die USA ist dabei durch einen starken Export von Industriegütern (83,8 %) gekennzeichnet. Hierbei nehmen Maschinen und Kraftfahrzeuge den größten Anteil ein, gefolgt von chemischen Erzeugnissen (EU-KOM, 2015h, S. 6). „Aufgrund der besonderen Güterstruktur der deutschen Exporte liegt die Zollbelastung der deutschen Exporte in die USA sogar etwas unter 1 % (Kompositionseffekt)“ (Berger et al., 2017, S. 74). Gregosz und Walter (2013, S. 11), in Anlehnung an die Europäische Kommission (2015, S. 4), stellen heraus, dass sich im Jahr 2012 die Importe aus den USA in die EU auf ca. 205.778 Millionen Euro belaufen haben. Dies entspricht, ihnen gemäß, einem prozentualen Anteil von 11,5 % an sämtlichen Importen der EU. Die USA sind dabei „das wichtigste Exportland für die EU, noch vor China und der Schweiz. Auch für die Vereinigten Staaten ist die EU wichtigster Handelspartner, vor Kanada und China“ (ebd.). Welfens, Korus und Irawan (2014, S. 12) formulieren in diesem Zusammenhang, dass die EU und die USA zusammen knapp 50 % der „globalen Wirtschaftsleistungen“ aufweisen. Allein in Deutschland hängen 600.000 Arbeitsplätze direkt oder indirekt vom Warenhandel mit den USA ab (Kolev & Matthes, 2016, S. 159).<sup>38</sup> Dies bedeutet, dass bereits zu Beginn der TTIP-Verhandlungen eine enge wirtschaftliche Verbindung zwischen Deutschland und den USA besteht. Daher muss angenommen werden, dass Deutschland ein Interesse an einer Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen mit den USA hat, um noch stärker von diesem Austausch zu profitieren. Zudem sagt das ifo-Institut, dass Deutschland von TTIP den größten ökonomischen Nutzen hat. Daher scheint verwunderlich, dass in Deutschland der öffentliche Widerstand gegen TTIP am stärksten ist (Felbermayr, 2016, Krebs & Pflüger 2015).

---

<sup>38</sup> „Die deutsche Wirtschaft ist in hohem Maße exportorientiert und damit auch exportabhängig. Fast jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland hängt vom Export ab. Gleichzeitig ist Deutschland als rohstoffarmes Land auch auf Importe angewiesen – vor allem im Energiebereich“ (Brenner & Dörfler, 2017, S. 1).

## 2.2 Ziele von TTIP

In Anbetracht einer bereits bestehenden starken wirtschaftlichen Verflechtung zwischen Deutschland beziehungsweise der EU und den USA bedarf es eines erheblichen Verhandlungsaufwands, um TTIP zu integrieren, da beide Volkswirtschaften bereits hochtechnisiert und damit standardisiert sind. Diese Verflechtungen zu vereinheitlichen, ist Teil der Ziele von TTIP (BMW, 2018). TTIP setzt dabei auf den bestehenden Regeln der WTO auf. Konkret steht im EU-Verhandlungsmandat:

„Mit dem Abkommen wird das Ziel verfolgt, Handel und Investitionen zwischen der EU und den Vereinigten Staaten auszuweiten, indem das bislang nicht ausgeschöpfte Potenzial eines echten transatlantischen Marktes genutzt wird, durch einen besseren Marktzugang und eine größere regulatorische Kompatibilität neue wirtschaftliche Möglichkeiten für die Schaffung von Arbeitsplätzen und Wachstum eröffnet werden und der Weg für weltweite Standards geebnet wird“ (EU, 2014, S. 4).

Weiterhin soll mit dem Abkommen anerkannt werden, dass „die nachhaltige Entwicklung ein vorrangiges Ziel der Vertragsparteien ist“ und dass „die Einhaltung internationaler Übereinkünfte und Normen in den Bereichen Umwelt und Arbeit“ gewährleistet wird sowie „ein hohes Umwelt-, Arbeits- und Verbraucherschutzniveau im Einklang mit dem Besitzstand der EU und den Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten gefördert werden soll“ (ebd.). Auch wird ausgeführt, dass das „Niveau der internen Rechtsvorschriften und Normen in den Bereichen Umweltschutz, Arbeitsrecht oder Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz“ (ebd.) nicht gesenkt wird. An dieser Stelle wird deutlich, dass das bindende Verhandlungsmandat der EU keine Absenkung der europäischen Standards oder Niveaus vorsieht. Zudem dürfen im Abkommen „keine Bestimmungen enthalten [sein], die die kulturelle und sprachliche Vielfalt in der Union oder ihren Mitgliedstaaten – insbesondere im kulturellen Bereich – beeinträchtigen würden“ (Rat der Europäischen Union, 2014, S. 4).

Auf Grundlage der bekannten Informationen verfolgt die EU mit TTIP diese Ziele:

- „Erhöhung des bilateralen Handels für Güter und Investitionen in der Güterindustrie durch Reduktion von Handelshemmnissen [...]. Erhöhung des bilateralen Handels für Dienstleistungen und Investitionen in der Dienstleistungsindustrie.
- Schaffung von gegenseitigen Marktzugängen zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten“ (Schneider, 2015, S. 31).

Die EU-Kommission möchte die voranstehenden Ziele damit erreichen, dass die Zölle (nahezu) abgeschafft, die Standards in vielen Bereichen harmonisiert und die Regulierungen reduziert sowie ein belastbarer Investitionsschutz geschaffen werden (Schneider, 2015, S. 32). Ebenso sollen verstärkt die nicht-tarifären Handelshemmnisse reduziert werden (Welfens, Korus & Irawan, 2014, S.



12 f.), da diese einen Großteil der finanziellen Aufwendungen für die EU und USA erfordern (Welfens, Korus & Irawan, 2014, S. 6 f.). Schneider (2015, S. 32) konstatiert diesbezüglich, dass 80 % der wirtschaftlichen Effekte aus der Abschaffung der nicht-tarifären Handelshemmnisse entstehen können. Um eine Übersicht von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse in TTIP zu erhalten, führt die folgende Tabelle 1 diese auf.

**Tabelle 1: Tarifäre und nicht-tarifäre Maßnahmen in TTIP**

| Tarifäre Maßnahmen   | Nicht-tarifäre Maßnahmen   |   | Kein Verhandlungsgegenstand von TTIP   |
|--|--|---|--|
|  | Abbau technischer Handelshemmnisse   | Schaffung gemeinsamer Standards   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abbau von Zöllen</li> <li>• Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deregulierung staatlicher Ausschreibungen</li> <li>• Gegenseitige Anerkennung gleichartiger Standards</li> <li>• Vereinfachung von Einfuhrkontrollen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investorenschutz</li> <li>• Öffentliche Daseinsvorsorge</li> <li>• Nachhaltigkeitsnormen (Umwelt, Arbeit)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kultur</li> <li>• Datenschutz</li> <li>• Genetisch veränderte Organismen (Genfood)</li> </ul> |

Quelle: Weeber, 2014, S. 5

Die US-Administration stellt in einer umfassenden Dokumentensammlung ihre Ziele für TTIP dar. Diese amerikanischen Ziele decken sich weitgehend mit denen der EU-Kommission. „The T-TIP [TTIP] is intended to be an ambitious and comprehensive trade agreement that significantly expands trade and investment between the United States and the EU, increases economic growth, jobs, and international competitiveness, and addresses global issues of common concern“ (USTR, 2018). Daher kann festgehalten werden, dass sich die Ziele von TTIP weitgehend mit denen in der Literatur als wirtschaftspolitische Effekte von Freihandelsabkommen beschriebenen Auswirkungen decken. Diese werden bspw. von Krebs und Scheffel (2016) sowie Kohler (2016) dargelegt. Krebs und Scheffel (2016) zeigen auf, dass wirtschaftspolitische Effekte Auswirkungen auf Beschäftigung, Wirtschaftsleistung und Investitionen haben können. Da TTIP ein Freihandels- und Investitionsabkommen ist, werden auch die wirtschaftspolitischen Effekte des Handels berücksichtigt. Dabei orientiert sich die vorliegende Arbeit auch an Kohler (2016), der speziell Handelsliberalisierung untersucht. In seiner Arbeit, die ebenfalls TTIP thematisiert, nennt er: Wohlfahrt, Wachstum, Löhne, Handelsvolumen, Sicherheits- und Umweltstandards, Umweltschutz, Rechtsschutz von Auslandsinvestoren, Konsumentenschutz, Arbeitnehmerschutz, Zölle, Standards, Preise oder Handelsbarrieren. Wie diese Ziele erreicht werden sollen, wird anhand der einzelnen Verhandlungsschritte zur Realisierung von TTIP im Folgenden dargelegt.

## 2.3 Verhandlungsschritte von TTIP

Der Verhandlungsprozess gliedert sich bei TTIP in drei Phasen: die Mandatserteilung, den Verhandlungsprozess und die Entscheidung über das Abkommen (EU-Kommission, 2015f). Im Folgenden werden die drei Prozessschritte zusammengefasst.

### *Phase 1: Mandatserteilung*

Zu Beginn der Verhandlung steht die Idee zu TTIP bereits. Diese entstammt einer Diskussion zwischen der EU und den USA im Jahr 2011. Zwischen 2011 und 2013 „identifizierten Experten der US-Regierung und der EU-Kommission die Optionen zur weiteren Vertiefung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen“ (BMW, 2015a). Geführt werden die Gespräche in der High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG). In ihrem Endbericht spricht sich die HLWG am 11. Februar 2013 für Verhandlungen zwischen der EU und den USA mit dem Ziel eines gemeinsamen Handelsabkommens aus:

„The HLWG recommends to U.S. and EU Leaders that the United States and the EU launch, in accordance with their respective domestic procedures, negotiations on a comprehensive, ambitious agreement that addresses a broad range of bilateral trade and investment issues, including regulatory issues, and contributes to the development of global rules“ (HLWG, 2013, S. 6).

Auf Grundlage dieses Endberichts erteilt der EU-Handelsministerrat der EU-Kommission am 14. Juni 2013 das Verhandlungsmandat für TTIP (BMW, 2015a). Vor diesem Hintergrund verkünden die Spitzenvertreter der USA, Präsident Barack Obama, und der EU, Präsident der EU-Kommission José Manuel Barroso, während des G8-Gipfels<sup>39</sup> den offiziellen Beginn der TTIP-Verhandlungen (ebd.). Das Verhandlungsmandat der Europäer zu TTIP wird am 17. Juli 2013 den Vertretern der Verhandlungsgruppe der europäischen Seite zur Verfügung gestellt. Am 9. Oktober 2014 veröffentlicht der Rat der Europäischen Union (Rat der Europäischen Union, 2014) dieses wortgleiche Verhandlungsmandat und macht es so der Öffentlichkeit zugänglich.

### *Phase 2: Verhandlungsprozess*

„Die Verhandlungen über TTIP werden auf europäischer Seite von [...] der Generaldirektion Handel geführt. EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström ist die für die TTIP-Verhandlungen politisch verantwortliche EU-Kommissarin“ (BMW, 2018), sie tritt 2014 die Nachfolge von Karel De Gucht an, welcher die Verhandlungen vorher führt.

---

<sup>39</sup> Als G8-Gipfel wird das informelle Zusammentreffen der Staatsoberhäupter Deutschlands, Frankreichs, Großbritanniens, Italiens, Japans, Kanadas, Russlands und der Vereinigten Staaten von Amerika bezeichnet. Zudem ist die Europäische Union bei diesen Gipfeln vertreten (Auswärtiges Amt, 2014).

„Laut Bundesministerium für Wirtschaft und Energie<sup>40</sup> hat die EU „für die mehr als 20 Arbeitsgruppen jeweils Verhandlungsführer benannt. Die EU-Verhandlungsführer werden von Experten aus den jeweiligen Generaldirektionen der EU-Kommission und den verschiedenen Regulierungsbehörden begleitet. Zusätzlich hat die EU-Kommission Ende Januar 2014 ein 14-köpfiges Beratungsgremium berufen, das sich aus Experten aus dem Verbraucherschutz und den Gewerkschaften und verschiedener Wirtschaftsbranchen zusammensetzt“ (BMW, 2018).

Die US-Seite wird durch den Handelsbeauftragten der USA, Michael Froman, vertreten. Hauptverhandlungsführer der US-Seite ist Dan Mullaney (BMW, 2018). Zudem sind am Verhandlungsprozess das Europäische Parlament, Unternehmen und Gewerkschaften, Verbraucher und andere öffentliche Interessengruppen beteiligt (EU-Kommission, 2015). In Verhandlungsrunden, die wechselseitig in der EU und den USA stattfinden, wird sich über die Inhalte ausgetauscht. Das Ziel der Verhandlungen besteht darin, sich auf einen Verhandlungstext zu einigen.

### *Phase 3: Entscheidung*

Als abschließende und dritte Phase des Abkommens muss über den ausverhandelten Verhandlungstext entschieden werden. Die endgültige Entscheidung, ob es zu TTIP kommt oder nicht, treffen die „nationale Regierungen und Mitglieder des Europäischen Parlaments“ (EU-Kommission, 2015f). Der Verhandlungstext wird „nach juristischer Überprüfung und Übersetzung des Textes“ an die Regierungen der 28 EU-Länder und das Europäische Parlament geleitet. „Die endgültige Entscheidung ist dann doppelt demokratisch abgesichert“ (EU-Kommission, 2015f). Die Themen bzw. Inhalte, welche als Entscheidungsgrundlage dienen, werden im Folgenden dargestellt.

## **2.4 Struktur und Inhalte von TTIP**

Der anschließende Abschnitt gibt einen Überblick über den Aufbau und die Inhalte von TTIP. Die Struktur dieses Abschnitts wird durch das Überblickswerk *TTIP auf einen Blick*<sup>41</sup> bestimmt. TTIP setzt sich aus drei Themenbereichen zusammen, welche zusammen aus 24 Kapiteln<sup>42</sup> bestehen. Der erste Themenbereich, Marktzugang, befasst sich mit den Marktzutrittsmöglichkeiten zum

---

<sup>40</sup> Seit dem 17. Dezember 2013 ist die Bezeichnung Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, vorher war die Bezeichnung Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

<sup>41</sup> Das Dokument der EU-Kommission ist abrufbar unter [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc\\_153636.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153636.pdf) [Zugriff 09.07.2019].

<sup>42</sup> Die Kapitelüberschriften aus dem Dokument sind in der vorliegenden Arbeit übernommen, ohne dass dies separat aufgeführt wird.

Markt des jeweiligen Verhandlungspartners. Im zweiten Themenbereich wird die wirtschaftspolitische Thematik Regulierung<sup>43</sup> behandelt und der dritte Themenbereich befasst sich mit Regelungen (EU-Kommission, 2015; EU-Kommission, 2015a, S. 9; HLWG, 2013, S. 2 ff.).

Im Folgenden werden diese drei Themenbereiche mit den darin befindlichen Kapiteln erläutert. Als Informationsquelle werden offizielle Dokumente der EU-Kommission, die im Zuge einer EU-Transparenzinitiative<sup>44</sup> veröffentlicht werden, herangezogen. Als Grundlage dienen zum einen von der EU-Kommission veröffentlichte Dokumente<sup>45</sup>. So bilden Faktenblätter, konkrete Textvorschläge<sup>46</sup> für den von der EU-Kommission „gewünschten Wortlaut der endgültigen Fassung des Abkommens“ (EU-Kommission, 2015b), Positionspapiere<sup>47</sup> von der EU mit konkreten Zielen für den finalen Text des Abkommens, das Verhandlungsmandat der EU-Kommission und Ausführungen von Schneider (2015, S. 33 ff.) eine Dokumentenbasis, um die Inhalte von TTIP darzulegen. Weiterhin werden entsprechende Dokumente von der US-Administration als Grundlage herangezogen, um die Sichtweisen möglichst aller beteiligten Akteure zu berücksichtigen (USTR, 2018).<sup>48</sup> Geleakte Do-

---

<sup>43</sup> „Regulierung bezeichnet Verhaltensbeeinflussung von Unternehmen und Konsumenten durch gesetzgeberische, meist marktspezifische Maßnahmen mit dem Ziel der Korrektur bzw. Vermeidung von vermutetem Marktversagen, z. B. zur Verhinderung monopolistischen Machtmissbrauchs und ruinöser Konkurrenz. Regulierung bezieht sich im Wesentlichen auf Marktzugang, Preise, Qualität und Konditionen sowie auf den Kontrahierungszwang. Typische Regulierungsmaßnahmen sind Produktionsauflagen, Qualitätsstandards bei Produkten und Dienstleistungen, Ausnahmen vom Wettbewerbsgesetz, Berufsordnungen sowie Vorschriften der Preis- und Tarifgestaltung“ (Gabler, Regulierung, 2018).

<sup>44</sup> Die EU-Kommissarin für den Handel Cecilia Malmström setzt sich für mehr Transparenz in den TTIP-Verhandlungen ein, wie sie in einer Pressemitteilung ankündigt (EU-Kommission, 2014b). Eine kritische Öffentlichkeit hat die EU-Kommission zu diesem Schritt gedrängt. „Zu den Maßnahmen der Kommission für mehr Transparenz bei den TTIP-Verhandlungen gehören:

- die Veröffentlichung von mehr Verhandlungstexten, die die Kommission den Mitgliedstaaten und dem Parlament bereits zugänglich macht;
- Zugang zu TTIP-Texten für alle Abgeordneten des Europäischen Parlaments, nicht nur für einige wenige, durch Öffnung eines „Lesesaals“ für diejenigen Abgeordneten, die bisher keinen Zugang zu vertraulichen Dokumenten hatten;
- die Einstufung von weniger TTIP-Verhandlungsdokumenten als „EU restricted“; damit werden sie für Abgeordnete auch außerhalb des Lesesaals leichter zugänglich;
- regelmäßige Veröffentlichung und Aktualisierung einer öffentlich zugänglichen Liste der TTIP-Dokumente gemeinsam mit dem Europäischen Parlament und dem Rat“ (EURACTIV, 26. Nov. 2014, *EU-Kommission beschließt Transparenz-Initiative* [Zugriff: 26. Mai 2019]).

<sup>45</sup> Im Zuge einer Transparenzinitiative veröffentlicht die EU-Kommission, Generaldirektion Handel, ihre Vorstellungen von TTIP unter dem Titel „Jetzt online: EU-Verhandlungstexte für die TTIP“ auf der folgenden Webpage: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1252&langId=de#market-access> [Zugriff 09.07.2019]

<sup>46</sup> Textvorschläge sind Dokumente mit ersten Formulierungen für Rechtsvorschriften zu einzelnen Themen, welche während der Verhandlung vorliegen (EU-Kommission, 2015a, S. 10).

<sup>47</sup> Positionspapiere geben allgemeine Ansätze zu einzelnen Themen während der Verhandlung wieder (EU-Kommission, 2015a, S. 10).

<sup>48</sup> Die Information vonseiten der US-Administration und hier besonders vom Office of the United States Trade Representative bieten US-Sichtweisen, -Ziele und -Schwerpunkte von TTIP. Diese sind jedoch nicht den einzelnen TTIP-Kapiteln wie vonseiten der EU-Kommission zugeordnet. Daher werden die US-Informationen in der vorliegenden Arbeit den entsprechenden Kapiteln zugeordnet (USTR, 2018).

kumente, die ohne Genehmigung der TTIP-Verhandlungsparteien öffentlich geworden sind, werden in der vorliegenden Arbeit nicht berücksichtigt, da ihre Belastbarkeit nicht zweifelsfrei gegeben ist. Nachfolgend werden nun die drei Themenbereiche und die darin befindlichen Kapitel beschrieben.

### 2.4.1 Themenbereich 1: Marktzugang

Der erste Themenbereich befasst sich mit dem Marktzugang von Unternehmen zum Überseemarkt des Verhandlungspartners. Die Unternehmensgröße oder die Branche spielen dabei keine Rolle. Es werden wirtschaftliche Handelshindernisse wie Zölle ebenso behandelt wie Dienstleistungen, öffentliche Beschaffung und Ursprungsregeln. Auch soll in diesem Themenbereich erörtert werden, wann eine Ware als *Made in Germany* oder *Made in USA* gilt.

#### Themenbereich 1: Marktzugang – 1.1 Warenhandel und Zölle

In diesem Kapitel wird ausgeführt, wie die Kosten des Im- und Exports durch Absenkung oder beinahe Abschaffung von Handelshemmnissen (bspw. Zöllen<sup>49</sup>) zu senken seien (EU-Kommission, 2015a, S. 12). Durch geringere Handelshemmnisse soll der Handel zwischen den Kontinenten angeregt werden, da die Absenkung oder beinahe Abschaffung der Zölle auf bspw. Waren unverzügliche Kosteneinsparungen für Unternehmen und niedrigere Preise für Waren und Güter am Markt bewirken kann (EU-Kommission, 2015a, S. 12). Die US-Administration verfolgt die gleichen Ziele:

„We seek to eliminate all tariffs and other duties and charges on trade in agricultural, industrial and consumer products between the United States and the EU, with substantial duty elimination on entry into force of the agreement, transition periods where necessary for sensitive products, and appropriate safeguard mechanisms to be applied if and where necessary“ (USTR, 2018a).

#### Themenbereich 1: Marktzugang – 1.2 Dienstleistungen

Nun folgend wird der Umgang mit Dienstleistungen erläutert. Es wird dargestellt, dass die EU-Kommission im Bereich von Dienstleistungen einen leichteren US-Marktzugang für europäische Dienstleister in den USA erreichen möchte. Zudem wird ausgeführt, dass europäische Dienstleistungsunternehmen zu denselben Bedingungen wie US-Firmen in den USA wirtschaften können sollen. Auch solle sichergestellt werden, dass europäische Regierungen öffentliche Dienstleistungen in den USA anbieten dürfen (EU-Kommission, 2015a, S. 13). Die EU-Kommission spezifiziert den Bereich Dienstleistungen weiterhin in sechs Kernbereiche. Der erste Kernbereich (*Zugang*) zielt auf die Aufhebung von Zugangsbeschränkungen bspw. bei der „Telekommunikation, u. a. Beschränkungen für

---

<sup>49</sup> Die Begriffe *Zoll* und *Tarif* werden in dieser Arbeit synonym verwendet.

die Höchstbeteiligungen, die ein EU-Aktionär an einem US-Unternehmen halten darf, beim Ausbaggern von Häfen oder Wasserwegen“ (EU-Kommission, 2015a, S. 13). Der zweite Kernbereich (*Mobilität*) befasst sich mit der gegenseitigen Anerkennung von Berufsqualifikationen, um die Mobilität von Berufsgruppen zu erleichtern. So sollen die Berufsabschlüsse, bspw. von Architekten oder Rechtsanwälten, auf beiden Seiten des Atlantiks gleichermaßen anerkannt werden. Als dritter Kernbereich (*Lizenzen und Genehmigungen*) wird das gegenseitige Genehmigen und Lizenzieren von Dienstleistungen behandelt. Gemeint sind Rechnungsprüfung, Managementberatung oder Rechtsberatung. Als vierter Kernbereich (*Neuregelungen*) werden neue Regelungen für „Telekommunikation, E-Commerce, Finanzdienstleistungen, Post- und Kurierdienste, Seeverkehr“ (ebd.) aufgeführt. Diese Ausfuhrsteigerung soll durch Wettbewerbsgleichheit der Unternehmen, Gleichbehandlung der Unternehmen durch die Regierungen und die engere Zusammenarbeit der Regierungen weiter ermöglicht werden. *Sicherheit* ist der fünfte Kernbereich. „Größtmögliche Garantien der USA dafür, dass die EU-Unternehmen künftig zumindest denselben Zugang zum US-Markt haben wie jetzt“ (ebd.) sind Bestandteil dieses Kernbereichs. Als sechster Kernbereich wird der *Schutz sensibler Bereiche* wie „Fernsehen, Rundfunk und Film, Gesundheits- und Bildungswesen, soziale Dienstleistungen und Wasserversorgung“ (ebd.) aufgeführt. Die US-Administration strebt gleichfalls einen verbesserten Marktzugang an (USTR, 2018b). Ebenso scheinen sich die Absichten in vielen Dienstleistungsbereichen zu entsprechen.

### **Themenbereich 1: Marktzugang – 1.3 Öffentliche Beschaffung**

In diesem Kapitel wird der Umgang mit öffentlicher Beschaffung dargelegt, also der Möglichkeit zur Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Die EU-Kommission sagt, dass europäische Unternehmen bei der öffentlichen Beschaffung<sup>50</sup> gleichwertig und auf allen Ebenen mit US-Unternehmen konkurrieren sollen dürfen. Keine Diskriminierung sowie umfängliche Informationen über ausgeschriebene Projekte sollen auf beiden Seiten des Atlantiks vorherrschen (EU-Kommission, 2015a, S. 15). Aktuell sind viele Hindernisse für europäische Unternehmen damit verbunden, dass sich die europäischen Unternehmen nicht direkt an öffentlichen Ausschreibungen der US-Regierung beteiligen können. Die US-Administration strebt ebenso einen erleichterten Marktzugang zu den öffentlichen Ausschreibungen auf europäischer sowie nationaler Ebene an (USTR, 2018c).

---

<sup>50</sup> Gemeint ist hier das öffentliche Auftragsvergabewesen.

### Themenbereich 1: Marktzugang – 1.4 Ursprungsregeln

In diesem Kapitel wird der Umgang mit Ursprungsregeln dargelegt. Ursprungsregeln können bei TTIP sinnvoll sein, da die Zölle der Mitgliedstaaten nahezu vollständig abgeschafft werden.<sup>51</sup> Das Kapitel befasst sich mit der Vereinheitlichung und Vereinfachung der Kennzeichnung von Produkten innerhalb der Grenzen von TTIP. Die Vorteile des freien Handels wie bspw. Zollfreiheit sollen dabei nur den Produkten aus den an TTIP beteiligten Staaten zuteilwerden (EU-Kommission, 2015a, S. 16). Dem pflichtet die US-Administration bei: „We believe that only qualifying U.S. and EU goods should benefit from the T-TIP agreement, not goods produced in third countries“ (USTR, 2018e).

### 2.4.2 Themenbereich 2: Zusammenarbeit in Regulierungsfragen

Im zweiten Themenbereich „geht es um den Kern des Abkommens, nämlich um den Abbau von handelsverzerrenden Regulierungen wie Produktvorschriften, technischen Regulierungen, darunter Vorschriften, die gesundheitspolitischen, sozialen oder umweltpolitischen Zielen dienen und die eine legitime gesellschaftspolitische Berechtigung haben“ (Falke, 2017, S. 202). Dies ist die Erschließung von neuem „Terrain für EU-Handelsabkommen“ (EU-Kommission, 2015a, S. 8). Die EU möchte mit den USA gemeinsame Qualitätsstandards bei Gütern und Dienstleistungen festlegen. Die EU-Kommission führt dahingehend aus, dass die Vorschriften in den USA und der EU oftmals das „gleiche Niveau an Sicherheit und Qualität“ (ebd., S. 8) aufweisen. Dies wird jedoch besonders von Verbraucher- und Umweltschutzorganisationen sowie Gewerkschaften angezweifelt (Fisahn & Ciftci, 2015).<sup>52</sup> Die „engere Zusammenarbeit“ (EU-Kommission, 2015a, S. 8) zwischen den USA und der EU soll die strengen EU-Maßstäbe „für den Schutz von Mensch und Umwelt“ (ebd.) aufrechterhalten und eine gegenseitige Anerkennung von Standards anstreben. So befassen sich die Kapitel 2.1 bis 2.3 mit der Zusammenarbeit in Regulierungsfragen, technischen Handelshemmnissen und Lebensmittelsicherheit sowie Tier- und Pflanzenschutz. Diese Kapitel decken branchenübergreifend Inhalte ab und erhalten demzufolge die Bezeichnung *horizontal*, im Gegensatz zu der zweiten

---

<sup>51</sup> Ursprungsregeln „klären die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen einer Ware der Ursprung in einem bestimmten Land zuzuerkennen ist. Ursprungsregeln (Ursprungslandregeln) bestehen aus Listenkriterien und Listenbedingen - sie sind entscheidend für die zollrechtliche Behandlung (Inanspruchnahme des Präferenzzoll-Satzes bis hin zur Zollfreiheit bei Vorlage des Präferenznachweises“ (Gabler, 2019a).

<sup>52</sup> „Der veröffentlichte Textvorschlag der EU zum Umwelt- und Verbraucherschutz in TTIP, also zum Kapitel über Sanitäre und Phytosanitäre Maßnahmen geht von einer gegenseitigen Anerkennung der jeweiligen Standards aus. In dem Textvorschlag heißt es:

*Article 9 Equivalence*

*The importing Party shall accept sanitary and phytosanitary measures of the exporting Party as equivalent to its own if the exporting Party objectively demonstrates to the importing Party that its measure achieves the importing Party's appropriate level of protection.'*

Das Problem bei der gegenseitigen Anerkennung von Standards im Umwelt- und Verbraucherschutz liegt darin, dass die EU und die USA unterschiedliche Philosophien verfolgen und rechtlich umsetzen“ (Fisahn & Ciftci, 2015, S. 253).

Aufteilung in *bestimmte Industriezweige* (Kapitel 2.4 – 2.12), was u. a. Chemie, Arzneimittel oder Fahrzeuge betrifft.

### **Themenbereich 2 – 2.1 Zusammenarbeit in Regulierungsfragen**

Das Ziel der Abstimmungen von Regulierungsfragen besteht in einer besseren Kompatibilität der Rechtsvorschriften. Gründe für eine solche Angleichung bestehen darin, dass die EU-Kommission den Prozess der Globalisierung so betrachtet, dass Unternehmen ähnliche Produkte exportieren und unterschiedliche Anforderungen in den Zielländern bewältigen müssen. Daher möchte die EU-Kommission das weitere Vorgehen bei Regulierungen enger mit den USA abstimmen. Vorteile bestünden in einer Qualitätsverbesserung von angebotenen Produkten, einer Angleichung der Produkthanforderungen sowie einer Kostenersparnis für Unternehmen durch Erfüllung gleicher Anforderungen und Vermeidung von Doppelstrukturen bei der Qualitätssicherung. Hierzu soll ein neues Gremium für Regulierungszusammenarbeit geschaffen werden (EU-Kommission, 2015a, S. 18).

### **Themenbereich 2 – 2.2 Technische Handelshemmnisse**

Technische Produkthanforderungen betreffen viele Bereiche der Wirtschaft und die meisten alltäglichen Gegenstände. In diesem Zusammenhang stehen bspw. die Sicherheit von Kinderspielzeug und Energieeffizienz von Haushaltsgeräten im Fokus. Fallen Produkte auf, werden sie als technische Handelshemmnisse bewertet. Hierfür werden spezielle Bewertungsprozeduren, sogenannte Konformitätsbewertungsverfahren, aufgeführt, welche eine „Produktprüfung“ (ebd., S. 19) beinhalten. Die EU möchte, dass internationale Standards wie bspw. die Ausführungen der Internationalen Organisation für Normung (ISO) den Export in die USA erleichtern, doppelte Testverfahren von Produkten überflüssig werden sowie der Informationszugang zu Bestimmungen für Produkte erleichtert wird. Auch soll bei der Erstellung neuer Standards enger zusammengearbeitet werden, um den Warenaustausch weiter zu optimieren und Standards gegenseitig anzuerkennen (ebd., S. 20).

### **Themenbereich 2 – 2.3 Lebensmittelsicherheit und Tier- und Pflanzenschutz**

In Bezug auf Lebensmittelsicherheit und Tier- sowie Pflanzenschutz werden bestehende Doppelstrukturen bei der Überprüfung der Güter behandelt. Diese bilden eine Hürde und sollen entsprechend reduziert werden (ebd., S. 21). Jedoch stoßen hier zwei grundlegend unterschiedliche Prinzipien aufeinander: das europäische Vorsorgeprinzip, das besagt, dass Produkte vor Markteintritt nicht schädlich sein müssen, und das amerikanische Nachsorgeprinzip, welches besagt, dass die Produktsicherheit auf dem Markt entschieden wird (Rudloff, 2016, S. 6).



Für die USA bedeutet das: „We seek to build on key principles and disciplines of the World Trade Organization (WTO) Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) to achieve meaningful market access, including commitments to base SPS measures on science and international standards or scientific risk assessments, apply them only to the extent necessary to protect human, animal, or plant life or health“ (USTR, 2018g).

Damit wird das Nachsorgeprinzip herausgestellt. Die EU-Kommission betont hingegen: „Das Vorsorgeprinzip ist im EU-Recht verankert, und daran wird TTIP nichts ändern“ (EU-Kommission, 2015a, S. 24).

### **Themenbereich 2 – 2.4 Chemikalien**

Wie kann die Zusammenarbeit auf bereits bestehende Institutionen – wie beispielsweise die Europäische Chemikalienagentur (ECHA) und die Environmental Protection Agency (EPA) in den USA – aufgebaut werden? Die Regulierung kann in bestehende Mechanismen oder in bereits bestehende Institutionen integriert werden. Die EU möchte bspw. bereits existierende internationale Standards wie UN Globally Harmonized System (GHS) zur Klassifizierung und Kennzeichnung von Stoffen einsetzen sowie den Informationsaustausch zu neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen befördern (EU-Kommission, 2015a, S. 22 f.).

### **Themenbereich 2 – 2.5 Kosmetika**

Im Themenkomplex Kosmetika soll die Zusammenarbeit in den Bereichen der wissenschaftlichen Risikobewertung, der Findung von Alternativen zu Tierversuchen sowie zur Beendigung von Tierversuchen und einer Verbesserung der technischen Zusammenarbeit von Regulierungsbehörden angestrebt werden (EU-Kommission, 2015a, S. 23 f.).

### **Themenbereich 2 – 2.6 Technische Erzeugnisse**

Angestrebt wird, die technischen Anforderungen und Testverfahren zu harmonisieren. Zur Harmonisierung zählt bspw. die EU-einheitliche Farbgebung von Drähten, um Verwechslungen zwischen US- und EU-Unternehmen zu vermeiden. Grundsätzlich könnten bei der Harmonisierung von Standards jene der International Organization for Standardization (ISO) und International Electrotechnical Commission (IEC) angewendet werden. Dies könnte den Anerkennungsprozess von europäischen Produkten in den USA erleichtern. Auch sollen grundsätzlich frühzeitig die Regulierungsbehörden der USA und EU in den Regulierungsprozess eingebunden werden (EU-Kommission, 2015a, S. 25).

### **Themenbereich 2 – 2.7 Informations- und Kommunikationstechnologie**

Der Verbraucherschutz bezüglich Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) sowie Rechtsvorschriften steht für die EU-Kommission neben einer Vereinfachung im Exportgeschäft und Kostenreduktionen im Mittelpunkt. Die Rechtsvorschriften in den Bereichen der elektronischen Kennzeichnung zur Informationsbereitstellung sowie der vereinfachte Zugang zu elektrischen Produkten für Menschen mit Behinderung sowie die Interoperabilität von unterschiedlichen Produkten sind Teil dieses Kapitels. Die Angleichung von Standards soll Garantieansprüche und einen Verbraucherstandard gewährleisten (EU-Kommission, 2015a, S. 26). Die US-Administration legt jedoch einen Schwerpunkt auf den Absatzmarkt: „We seek to develop appropriate provisions to facilitate the use of electronic commerce to support goods and services trade, including through commitments not to impose customs duties on digital products or unjustifiably discriminate among products delivered electronically“ (USTR, 2018d).

### **Themenbereich 2 – 2.8. Medizinprodukte**

Die Zusammenarbeit in Bezug auf Medizinprodukte soll bei der Anerkennung, Überwachung und bei Rückrufaktionen besser abgestimmt werden. Medizinprodukte sind bspw. Herzschrittmacher, Scanner oder Röntengeräte. Diese Produkte unterliegen in der EU und den USA strikten Auflagen und die Testverfahren überschneiden sich partiell. Die Konsequenz besteht darin, dass Kostensteigerungen und Verzögerungen in der Auslieferung auftreten können. Da die Zollgebühren bei diesen Produkten gering sind, adressiert TTIP, den Handel zu intensivieren. So sollen durch eine bessere Zusammenarbeit der Zugang zu lebensrettenden Geräten beschleunigt und Genehmigungsverfahren gestrafft werden. Die EU möchte die Arbeit des International Medical Devices Regulatory Forum (IMDRF)<sup>53</sup> zur Grundlage bei Entscheidungen über Medizinprodukte nehmen. Zudem strebt die EU an, die nationalen Systeme zur Identifikation und Zurückverfolgung der Medizinprodukte auf Grundlage des internationalen Unique Device Identification (UDI)<sup>54</sup> zu stellen. Daher sollen die Datengrundlagen der EU und der USA bei UDI kompatibel sein und die Formulare zur Erfassung von Medizinprodukten weiter harmonisiert werden (EU-Kommission, 2015a, S. 27).

---

<sup>53</sup> „The International Medical Device Regulators Forum (IMDRF) was conceived in February 2011 as a forum to discuss future directions in medical device regulatory harmonization. It is a voluntary group of medical device regulators from around the world who have come together to build on the strong foundational work of the Global Harmonization Task Force on Medical Devices (GHTF), and to accelerate international medical device regulatory harmonization and convergence“ (IMDRF, 2015).

<sup>54</sup> UDI bezeichnet ein elektronisches Kennzeichnungssystem für Medizinprodukte, welches eine individuelle Zuordnung eines Produkts zu einem Hersteller sowie zu dem Herstellungsprozess vorsieht (Bundesregierung, 2012).

### **Themenbereich 2 – 2.9 Pestizide**

Im Umgang mit Pestiziden sollen Doppelstrukturen zu bereits bestehenden Arbeitsgruppen<sup>55</sup> vermieden werden. Laut EU-Kommission sollen die beiden bereits bestehenden Arbeitsgruppen mit einem Austausch zwischen den USA und der EU zum Thema ‚Pestizide‘ ergänzt werden. TTIP könnte regulierend eingreifen und dahin wirken, dass bspw. Landwirte ihre Informationen zum Pestizideinsatz austauschen. Dies würde helfen, die begrenzten Ressourcen der Landwirte effizienter einzusetzen, weil die Landwirte durch die Informationen über den Einsatz von Pestiziden anderer Landwirte bessere Entscheidungen treffen (EU-Kommission, 2015a, S. 29).

### **Themenbereich 2 – 2.10 Arzneimittel**

Arzneimittel sind bereits teilweise zoll- und steuerfrei. Es geht hier um die engere Zusammenarbeit von Regulierungsbehörden, um für mehr Sicherheit und Effizienz bei Arzneimitteln zu sorgen. Um die Situation von Patienten und Industrie zu verbessern, soll die Zusammenarbeit in drei Bereiche aufgeteilt werden: Inspektionen, Zulassungen und Innovationen.

Im Bereich der Inspektionen sollen die Aufsichtsbehörden die Produktionskette eines Arzneimittels klarer nachvollziehen können. Bei der Zulassung wird die Zeit bedacht, die ein Arzneimittel benötigt, um Marktreife zu erlangen. Zulassungen neuer Arzneimittel setzen Studien und oder klinische Prüfungen voraus, um die Marktreife zu konstatieren. Der medizinische Nutzen eines Arzneimittels muss dabei die Risiken überwiegen, welche das Arzneimittel beim Patienten verursacht. Die Zulassungen sollen vereinheitlicht werden, um Doppelzulassungen für dasselbe Arzneimittel in den USA und der EU für Unternehmen zu ersparen. Im dritten Bereich, den Aufsichtsbehörden, soll enger zusammenarbeiten werden, um die Produktsicherheit in sich schnell verändernden Märkten zu sichern. Dies soll geschehen, indem die Aufsichtsbehörden ihre Expertise und Ergebnisse und ihre Sichtweisen auf Grundlage neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse austauschen (EU-Kommission, 2015a, S. 31 f.).

### **Themenbereich 2 – 2.11 Textilien**

In diesem Kapitel wird der Umgang mit Textilien dargelegt. Gründe für die Aufnahme des Kapitels Textilien in TTIP sind, dass der Handel mit Textilien intensiviert werden soll und die Fragen nach

---

<sup>55</sup> Über den Umgang mit Pestiziden wird bereits seit Jahren zwischen der EU und den USA sowie anderen Nationen gesprochen. So dienen die internationalen Institutionen ‚Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung‘ (OECD) und die Vereinten Nationen (VN/UN) bereits als Plattform für einen fachlichen Austausch. In der OECD befasst sich eine Arbeitsgruppe mit Pestiziden. Ziel der Arbeitsgruppe ist es Ergebnisse auszutauschen, Strategien im Umgang mit Pestiziden zu harmonisieren und Richtlinien zur Erstellung von Testverfahren zu entwickeln. Bei den VN bearbeitet eine Arbeitsgruppe unter dem Namen ‚CODEX Alimentarius‘ internationale Lebensmittelstandards. Diese Arbeitsgruppe vereinbart Höchstgrenzen für den Einsatz von Pestiziden, die sogenannten ‚Maximum Residue Levels‘ (MRLs). Die USA und die EU nehmen an beiden Arbeitsgruppen teil.

dem Umgang mit Ursprungsregeln und Zöllen weiter geklärt werden könnte. Eine engere Zusammenarbeit bei der „Etikettierung von Textilien und Bekleidung [...] Produktsicherheit und Verbraucherschutz [...] [sowie] Standards und Prüfmethoden“ (EU-Kommission, 2015a, S. 33) steht im Zentrum.

### **Themenbereich 2 – 2.12 Fahrzeuge**

Im Kapitel Fahrzeuge sollen Gemeinsamkeiten in den Standards angewendet werden, Bestimmungen harmonisiert, globale Bestimmungen entwickelt und die Zusammenarbeit bei der Erarbeitung neuer Bestimmungen ausgebaut werden. Die EU exportiert 18 % ihrer Fahrzeuge in die USA und eins von acht Autos in der EU stammt aus den USA. Das Sicherheitsniveau bei Fahrzeugen aus den USA oder der EU ist vergleichbar. Die Doppelstrukturen bei der Anerkennung des Sicherheitsniveaus auf beiden Seiten des Atlantiks sind kostspielig (EU-Kommission, 2015a, S. 33 f.).

### **2.4.3 Themenbereich 3: Regeln**

Im dritten Themenbereich werden „neue globale Regeln“ (Falke, 2017, S. 202) dargelegt. „Hier handelt es sich um Materien, die bisher noch gar nicht oder nur ansatzweise in globalen wie nationalen Regulierungssystemen erfasst worden sind, besonders bei Innovationen im Hochtechnologiebereich (Nanotechnik, E-Mobilität, Energie- und Umwelttechnik), wo die Festlegung von grundlegenden Normen und Verfahren globale Marktführerschaft begründen könnte“ (ebd.). Diese neuen globalen Regeln sollen auch gezielt kleinen und mittleren Unternehmen den Handel erleichtern oder den „Zugang zu Energie und benötigten Rohstoffen“ (EU-Kommission, 2015a, S. 8) vereinfachen.

### **Themenbereich 3 – 3.1 Nachhaltige Entwicklung**

In diesem Kapitel wird die nachhaltige Entwicklung adressiert und die EU möchte festschreiben, dass die Verhandlungspartner jeweils das Recht behalten, den Umwelt- und Sozialschutz in ihren eigenen Kompetenzbereich auf einem eigenen Niveau sicherzustellen. „Dabei soll jede Seite das Ziel bekräftigen, durch ihre Gesetze und politischen Maßnahmen ein hohes Schutzniveau zu erreichen. Die Voraussetzung soll dabei sein, dass die Regeln auf eine Art festgelegt werden, die international anerkannten Grundsätzen entspricht“ (Koch, 2017, S. 201). Konkret bedeutet dies, dass die EU-Kommission anstrebt, die Arbeitnehmerrechte und Umweltschutzbestimmungen zu befördern. Ambitionierte Vorgaben sollen Wirtschaftswachstum und Umweltschutz sowie allgemeinen

Fortschritt befördern. Die internationalen Standards der ILO<sup>56</sup> sollen hierbei zur Grundlage für Verhandlungen dienen (EU-Kommission, 2015a, S. 36).

### **Themenbereich 3 – 3.2 Energie und Rohstoffe**

Dieses Kapitel soll die Grundlage für einen stabilen, diversifizierten und nachhaltigen Zugang zu Energie und Rohstoffen legen. Grüne Energien zu befördern und einen besseren Zugang zu Rohstoffen zu schaffen, wird als Chance gesehen. Ebenso soll angestrebt werden, dass globale Standards gesetzt werden, die mehr Transparenz bei Investitionen schaffen und Diskriminierungsfreiheit befördern (EU-Kommission, 2015a, S. 37).

### **Themenbereich 3 – 3.3 Zoll- und Handelserleichterungen**

Zoll- und Handelserleichterungen sollen besser aufeinander abgestimmt werden, um den Handel zu erleichtern. Gemeinsame Standards sind hierbei eine Maßnahme. Die EU-Kommission möchte damit den Handel mit illegalen Produkten beenden, die Effizienz des Handels erhöhen und Konflikte im Handel vermeiden. Die WTO<sup>57</sup> soll hierzu als Rahmen dienen (EU-Kommission, 2015a, S. 38).

### **Themenbereich 3 – 3.4 Kleine und mittlere Unternehmen**

Der Ausbau im Umgang mit Klein- und mittleren Unternehmen (KMU) steht im Zentrum dieses Kapitels. Von US-Seite heißt es: „We seek to strengthen U.S.-EU cooperation to enhance the participation of SMEs<sup>58</sup> in trade between the United States and the EU“ (USTR, 2018h). Der erleichterte Im- und Export durch Unternehmen mit weniger als 250 Angestellten steht hierbei konkret im Fokus. Die 20 Millionen KMUs in Europa und 30 Millionen in den USA bilden das Fundament der jeweiligen Wirtschaft und sind daher von besonderer Bedeutung für das Abkommen. KMUs unterliegen im Handel denselben Herausforderungen beim Im- und Export wie große Unternehmen, haben jedoch weniger Personal und finanzielle Mittel, um die Bestimmungen und Anforderungen zu erfüllen. Daher werden in diesem Kapitel die Beseitigung von Zollgebühren, vereinfachte Zollformalitäten, geringere Kosten bei abweichenden Normen und der Schutz des geistigen Eigentums behandelt (EU-Kommission, 2015a, S. 40).

---

<sup>56</sup> ILO steht als Abkürzung für *International Labor Organization*. Die ILO ist die internationale Arbeitsorganisation und setzt sich global für Standards in der Arbeitswelt ein.

<sup>57</sup> „Die WTO ist eine Sonderorganisation der Vereinten Nationen [...] Im Mittelpunkt der handelspolitischen Vereinbarungen steht die Meistbegünstigung (d. h., Zollvergünstigungen eines Landes müssen gegenüber allen Handelspartnern gelten) und die Nichtdiskriminierung (d. h., erlaubte Ausnahmen vom Verbot der Mengenbeschränkung müssen für alle Teilnehmer gelten)“ (Schubert & Klein, 2011).

<sup>58</sup> SME bedeutet auf deutsch: Kleine und mittlere Unternehmen.

### **Themenbereich 3 – 3.5 Investitionsschutz**

In diesem Kapitel werden der Umgang mit Investitionsschutz und die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat dargelegt. Ziel ist es, neue Investitionsmöglichkeiten zu beraten, Wettbewerbsgleichheit herzustellen und das aktuelle Investorenschutzsystem zu reformieren (EU-Kommission, 2015a, S. 41).

### **Themenbereich 3 – 3.6 Zwischenstaatliche Streitbeilegung**

Zukünftig kann es auch zu zwischenstaatlichen Auseinandersetzungen zwischen der EU und den USA kommen. Daher sieht dieses Kapitel eine Streitbeilegung (GGDS<sup>59</sup>) vor. Für GGDP sollen Mechanismen genutzt werden, welche auf Grundlage der WTO bereits die Beziehungen zwischen den 160 Mitgliednationen regeln. So sollen die Schlichter vor dem Streitfall bestimmt werden. Ebenso sollen Anhörungen öffentlich stattfinden und alle Dokumente öffentlich zugänglich sein (EU-Kommission, 2015a, S. 43).

### **Themenbereich 3 – 3.7 Wettbewerb**

Als Grundlage für freien und unabhängigen Wettbewerb sollen Preisabsprachen zwischen Unternehmen verhindert werden. Ebenso sollen Unternehmen aus der freien Wirtschaft mit staatlichen Unternehmen konkurrieren können und Subventionen von Unternehmen öffentlich bekannt sein. Dies soll Wettbewerbsgleichheit zwischen EU- und US-Unternehmen erzeugen (EU-Kommission, 2015a, S. 44).

### **Themenbereich 3 – 3.8 Geistiges Eigentum und geografische Angaben**

Der Umgang mit geistigem Eigentum (IPR<sup>60</sup>) und geografischen Angaben (GI<sup>61</sup>) wird in diesem Kapitel thematisiert (EU-Kommission, 2015a, S. 45). IPR beinhaltet: Patente, Markenzeichen und Muster, Urheberrechte und geografische Angaben. Durch den Schutz geistigen Eigentums soll Missbrauch gestoppt werden. Ebenso sollen geografische Angaben für Produkte wie z. B. *Tiroler Speck* so geregelt werden, dass der Missbrauch von geografischen Angaben verhindert wird und Produkte klar zuzuordnen sind. Die US-Administration teilt die Ziele der EU, indem sie festhält: „We seek to obtain, consistent with U.S. priorities and objectives, appropriate commitments that reflect the shared U.S.-EU objective of high-level IPR protection and enforcement, and to sustain and enhance joint leadership on IPR issues“ (USTR, 2018i). Die drei Themenbereiche mit ihren dazugehörigen Kapiteln werden in der folgenden Tabelle 2 dargestellt.

---

<sup>59</sup> Für die englische Abkürzung von Government-to-government dispute settlement.

<sup>60</sup> Für die englische Abkürzung von Intellectual property rights.

<sup>61</sup> Für die englische Abkürzung von Geographical indications.

Tabelle 2: Inhalte von TTIP (nach Themenbereichen und Kapiteln)

| Marktzugang                     | Zusammenarbeit in Regulierungsfragen   | Regeln   |
|---------------------------------|--|--|
| Zölle und Tarife                | Abstimmung von Rechtsvorschriften  | Nachhaltige Entwicklung  |
| Dienstleistungen/<br>Investment | Technische Handelshemmnisse  | Energie und Rohstoffe  |
| Öffentliche Beschaffung         | Lebensmittelsicherheit sowie Tier- und Pflanzenschutz (sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen – SPS) | Zoll- und Handelserleichterungen   |
| Ursprungsregeln                 | Chemikalien  | Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)  |
|                                 | Kosmetika  | Investitionsschutz und Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat (ISDS) |
|                                 | Technik  | Zwischenstaatliche Streitbeilegung (GGDS)  |
|                                 | Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)  | Wettbewerb   |
|                                 | Medizinprodukte  | Schutz geistigen Eigentums und geografische Angaben                                    |
|                                 | Pestizide  |  |
|                                 | Arzneimittel   |  |
|                                 | Textilien  |  |
|                                 | Fahrzeuge  |  |

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an EU-Kommission, 2015a, S. 9

## 2.5 Verhandlungsrunden von TTIP

Die 24 TTIP-Kapitel werden mit unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen in einwöchigen Verhandlungsrunden diskutiert, welche abwechselnd in den USA und der EU abgehalten werden. Die Verhandlungen von ähnlichen Freihandelsabkommen wie bspw. CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) zwischen der EU und Kanada haben „fünf Jahre gedauert, bis die Vertragspartner das Abkommen CETA schließlich paraphiert<sup>62</sup> haben“ (IW Köln, 2016). Es werden sogar Inhalte im Anschluss nachverhandelt. „Auch bei dem Freihandelsabkommen TPP zwischen den USA und elf Handelspartnern aus der pazifischen Region hat es lange gedauert – erst nach sieben Jahren und 19 Verhandlungsrunden haben die Länder die Verhandlungen für abgeschlossen erklärt“

<sup>62</sup> Vorläufig anerkennen bzw. einen Vertrag vorläufig unterzeichnen.

(ebd.). TTIP liegt nach 15 Verhandlungsrunden und gut dreieinhalb Jahren vorübergehend auf Eis. Aktuell wird jedoch die EU-Kommission zu weiteren Verhandlungen mit den USA von den EU-Mitgliedstaaten angehalten. Denn am 18. Januar 2019 hat die EU-Kommission „zwei Vorschläge für Verhandlungsrichtlinien über die Abschaffung von Zöllen auf Industriegüter und über die regulatorische Zusammenarbeit vorgelegt“ (EU-Kommission, 2019a).

„Die Verhandlungsrichtlinien, die die Kommission dem Rat vorgelegt hat, erfassen zwei mögliche Abkommen mit den Vereinigten Staaten:

1. ein lediglich auf die Abschaffung von Zöllen auf Industriegüter konzentriertes Handelsabkommen, von dem landwirtschaftliche Erzeugnisse ausgenommen wären, und
2. ein zweites Abkommen über Konformitätsbewertung, welches dazu beitragen würde, das Ziel der Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse zu erreichen, indem es Unternehmen den Nachweis erleichtern würde, dass ihre Produkte die technischen Anforderungen auf beiden Seiten des Atlantiks erfüllen“ (ebd.).

Wie sich die 15 Verhandlungsrunden mit ihren jeweiligen Schwerpunktsetzungen darstellen, um mögliche thematische Schwerpunkte erkennen zu können, wird im anschließenden Abschnitt gezeigt.

Die erste Verhandlungsrunde<sup>63</sup> von TTIP findet vom 8. bis 12. Juni 2013 in Washington D.C. (USA) statt. „Im Zentrum der Gespräche standen die Auslotung der jeweiligen Positionen und der sogenannten ‚roten Linien‘<sup>64</sup> – welche dies genau sind ist öffentlich nicht bekannt – sowie die Erarbeitung eines ersten gemeinsamen Textentwurfs für das Abkommen“ (EU-Kommission, 2013a). Während dieser Verhandlungsrunde stehen konkret die Themen Marktzugang für Agrar- und Industrieprodukte, Investitionen, öffentliche Beschaffung, grenzüberschreitende Dienstleistungen, gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen, Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU), Textilien, Ursprungsregeln, Regulierungsfragen, Streitschlichtungsmechanismen, Wettbewerb, Schutz des geistigen Eigentums, Zoll- und Handelserleichterungen, Staatsunternehmen, nachhaltige Entwicklung, Energie und Rohstoffe sowie Rechtsfragen auf der Tagesordnung (EU-Kommission, 2013; EU-Kommission, 2013c). Auch findet eine öffentliche Konsultation, ein sogenanntes *Stakeholder-Forum*<sup>65</sup>, während der Verhandlungen statt. Die Inhalte dieses Stakeholder-Forums orientieren sich an der Tagesordnung der Verhandlungen (BMW, 2018).<sup>66</sup>

---

<sup>63</sup> Eine umfassende Darstellung der Verhandlungsthemen der ersten TTIP-Verhandlungsrunde ist abrufbar unter: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-691\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-691_en.htm) [Zugriff 09.07.2019].

<sup>64</sup> Als rote Linie bezeichnet man in Verhandlungen Positionen, welche nicht aufgegeben werden sollen.

<sup>65</sup> In einem Stakeholder-Forum tauschen sich Entscheider und Interessenvertreter zu einem Thema aus.

<sup>66</sup> Die entsprechende Internetseite des Bundesministeriums hat unter der Überschrift „TTIP-Verhandlungsrunden: Verlauf und Ergebnisse“ die Verhandlungsrunden und deren Ergebnisse aufgeführt. Die folgenden Ausführungen sind hier jeweils entnommen.



In der zweiten Verhandlungsrunde vom 11. bis 15. November 2013 in Brüssel werden die Themen Investitionen, Dienstleistungen, Energie und Rohstoffe sowie regulatorische Kompatibilität bei technischen Handelshemmnissen beraten und die öffentliche Beschaffung diskutiert. Zusätzlich zu der Verhandlungsrunde in Brüssel finden parallel Videokonferenzen zu den Themen Hygiene- und Gesundheitsmaßnahmen, Schutz geistigen Eigentums, Wettbewerb und KMU statt. Die eintägige öffentliche Konsultation in Form des Stakeholder-Forums erfolgt mit über 350 teilnehmenden Interessenvertretern von Nichtregierungsorganisationen, Verbraucherschutzorganisationen, Gewerkschaften und weiteren Vereinigungen (EU-Kommission, 2013d).

Die dritte Verhandlungsrunde tagt in Washington D.C. (USA) vom 16. bis 20. Dezember 2013. Die Themen dieser Verhandlungsrunde sind: Liberalisierung des Warenhandels, Handelserleichterungen, Erleichterungen im Austausch von Dienstleistungsbereich sowie im Energiebereich und bei Rohstoffen. Ebenso wird thematisiert, Regulierungen weiter zu harmonisieren und die Zusammenarbeit der Regulierungsbehörden enger abzustimmen. Die eintägige öffentliche Konsultation in Form eines Stakeholder-Forums wird mit Interessenvertretern aus der Arbeitnehmerschaft sowie dem Umwelt- und Verbraucherschutz abgehalten (EU-Kommission, 2013e). Im direkten Anschluss verkündet die EU-Kommission eine Konsultation der Öffentlichkeit zum Instrument der Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten und begründet dies mit dem überaus großen öffentlichen Interesse an den Gesprächen.<sup>67</sup>

Die vierte Verhandlungsrunde<sup>68</sup> findet vom 10. bis 14. März 2014 in Brüssel statt. In diesem Rahmen werden die drei Themenbereiche Marktzugang, Regulierung und Regeln beraten. Im Themenbereich Marktzugang werden Zölle, Dienstleistungen und öffentliche Beschaffung diskutiert. Im Themenbereich Regulierung stehen Kohärenz in Regulierungsfragen sowie die zunehmende Vereinbarkeit in Regulierungsfragen im Fokus. Auch debattierten die Verhandlungsführer technische Handelshemmnisse sowie gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen. Ein Schwerpunkt sind die Schlüsselindustrien Pharma, Kosmetik, Medizinprodukte, Automobil und Chemie. Im Themenbereich Regeln wurden nachhaltige Entwicklung, Arbeits- und Umweltaspekte, der Handel mit Energie und Rohstoffen sowie Zoll- und Handelserleichterungen verhandelt. Die eintägige öffentliche Konsultation in Form des Stakeholder-Forums findet mit Interessenvertretern aus Unternehmen, Verbrauchern, Arbeit- und Umweltorganisationen statt. 90 Vorträge werden zu den Verhandlungsthemen gehalten und die Verhandlungsführer tauschen sich mit über 300 Stakeholdern aus (EU-Kommission, 2014).

---

<sup>67</sup> [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-56\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-56_de.htm) [Zugriff 09.07.2019]

<sup>68</sup> Eine umfassende Darstellung der Verhandlungsthemen der vierten TTIP-Verhandlungsrunde ist abrufbar unter: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1041> [Zugriff 21.01.2018].

In der fünften Verhandlungsrunde tagen die Beteiligten vom 19. bis 23. Mai 2014 in Arlington, Virginia (USA). Die Verhandlungen befassen sich mit den Themen regulatorische Zusammenarbeit bei technischen Handelshemmnissen für spezifische Sektoren (Chemie, Arzneimittel, Medizinprodukte, Automobil, Maschinenbau), Marktzugang, Öffnung der Dienstleistungsmärkte und öffentliche Beschaffung auf föderaler Ebene. Ebenso werden Lebensmittelsicherheit und Tier- und Pflanzenschutz, geistiges Eigentum, Telekommunikation sowie KMU, Energie und Rohstoffe diskutiert. Das Thema Schiedsgerichtsverfahren wird bewusst nicht in den Verhandlungen beraten (EU-Kommission, 2014a). Mehr als 300 Teilnehmer aus Verbänden und anderen Interessengruppen sind anwesend und 76 Referenten äußern, unter Anwesenheit von Journalisten, während des Stakeholder-Forums ihre Sichtweisen zu den Themen Agrar und Investor-Staat-Schiedsverfahren (BMW, 2018).

Die sechste Verhandlungsrunde befasst sich vom 14. bis 18. Juli 2014 in Brüssel mit den Themen Zollsenkungen, Handelserleichterungen, öffentliche Beschaffung, Umwelt und Arbeitsschutz, Energie und Rohstoffe sowie KMU (EU-Kommission, 2014g). Ebenso wird über die regulatorische Zusammenarbeit mit Interessengruppen beraten. Während dieser Verhandlungsrunde findet das Stakeholder-Forum zu den entsprechenden Verhandlungsthemen statt (BMW, 2018).

Die siebte Verhandlungsrunde tagt in Chevy Chase, Maryland (USA) vom 29. September bis 3. Oktober 2014. Es werden hierbei nahezu alle Verhandlungsbereiche außer Textilien beraten. „Bei den Gesprächen über den Marktzugang wurden Texte zum Thema Marktzugang, Angebote bezüglich Dienstleistungen und Investitionen sowie nichttarifäre Handelshemmnisse im Bereich Landwirtschaft erörtert. Über Zölle, Beschaffung, nachhaltige Entwicklung, Wettbewerbspolitik, Ursprungsregeln und Finanzdienstleistungen wurde nicht verhandelt“ (EU-Kommission, 2014j). Ebenso wird ein Stakeholder-Forum veranstaltet (BMW, 2018).

Die achte Verhandlungsrunde tagt vom 2. bis 6. Februar 2015 in Brüssel. „Auf der Agenda der fünftägigen Verhandlungen standen Regulierung und Standards u. a. bei Energie und Rohstoffen sowie im Öffentlichen Beschaffungswesen. Weitere Themen waren Regulierungen in Sachen Pflanzenschutz, für Lebensmittel und geografisch geschützte Angaben. Zudem ging es u. a. um Regeln zur Nachhaltigkeit, zum Abbau von Zöllen, Wettbewerb und kleinere und mittlere Unternehmen. Fragen des Investorenschutzes und von Investor-Staat-Schiedsverfahren standen in dieser Verhandlungsrunde nicht auf der Agenda“ (BMW, 2015d). Auf einem Stakeholder-Forum legen Nichtregierungsorganisationen und Interessenvertreter ihre Sichtweisen und Vorschläge zu den Themenbereichen Fertigung, Landwirtschaft, Dienstleistungen, Investitionen, öffentliche Beschaffung, nachhaltige Entwicklung, Zoll- und Handelserleichterungen, staatliche Unternehmen sowie KMU zu den Verhandlungen dar (BMW, 2018).

Die neunte Verhandlungsrunde befasst sich in New York (USA) vom 20. bis 24. April 2015 mit allen Verhandlungsthemen<sup>69</sup> des Abkommens, mit Ausnahme von Investitionsschutz und Investor-Staat-Schiedsverfahren. Diese Themen sind ausgesetzt, damit die Verhandlungsparteien einen geeigneten Weg finden können, die Stoßrichtungen beider Bereiche gemeinsam mit Teilen der Öffentlichkeit neu zu justieren, da die öffentliche Kritik besonders an ISDS zunimmt.<sup>70</sup> Daher berieten die Verhandlungsführer die „Absenkung von Zöllen, eine Annäherung von Standards im Maschinen- und Anlagenbau, um Energie- und Rohstofffragen, Dienstleistungen, Öffentliches Beschaffungswesen und den Agrarsektor mit dem Schutz für geografische Kennzeichnungen“. Nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie werden Fortschritte „insbesondere bei der regulatorischen Kooperation in den Sektoren Automobil, Pharma und Medizinprodukte erzielt“. Auf einem Stakeholder-Forum bringen Nichtregierungsorganisationen und Interessenvertreter ihre Sichtweisen und Vorschläge zu den Verhandlungsthemen von TTIP ein (BMW, 2015b).

Die zehnte Verhandlungsrunde findet vom 13. bis 17. Juli 2015 in Brüssel statt. „In der zehnten Verhandlungsrunde war das Thema Investitionsschutz ausgesetzt, da die Europäische Kommission an einem Textvorschlag für einen reformierten, transparenteren Investitionsschutz gearbeitet hat und diesen noch mit den Mitgliedsstaaten abstimmen“ muss (BMW, 2016). Schwerpunkte der Verhandlungsrunde sind „der Marktzugang von Unternehmen im Bereich Dienstleistungen“ (ebd.). Ebenso wird das Stakeholder-Forum durchgeführt.

Die elfte Verhandlungsrunde wird vom 19. bis 23. Oktober 2015 in Miami (USA) durchgeführt. „Auch in der elften Verhandlungsrunde blieb das Thema Investitionsschutz ausgeklammert: Die Europäische Kommission hatte im September einen Textvorschlag für einen reformierten, transparenteren Investitionsschutz erarbeitet, der derzeit noch von den EU-Mitgliedsstaaten und dem Europäischen Parlament geprüft wird“ (BMW, 2016). Die verhandelten Themen sind „der weitgehende Abbau von Zöllen, um Warenimporte günstiger zu machen, und der Abbau von unnötigen Handelshemmnissen (z. B. doppelte Zertifizierungen oder Zulassungsverfahren)“ (ebd.). Ebenso wird im Dienstleistungsbereich über die Marktöffnung und die öffentliche Daseinsvorsorge gesprochen. Bei der öffentlichen Daseinsvorsorge wird festgelegt, dass kein Zwang zur Privatisierung in TTIP inkludiert sein wird. Ebenso werden beim Marktzugang die Themen Ursprungsregel, Landwirtschaftsprodukte und öffentliche Beschaffung beraten; bei der Zusammenarbeit in Regulierungsfra-

---

<sup>69</sup> Eine umfassende Darstellung der Verhandlungsthemen der neunten TTIP-Verhandlungsrunde ist abrufbar unter: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc\\_153437.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153437.pdf) [Zugriff 14.06.2015].

<sup>70</sup> Das ifo-Institut stellt in dem Artikel *Streitpunkt Investitionsschutz: Für und Wider des Investitionsschutzes im TTIP-Abkommen* vom 26.06.2014 zentrale Argumente Für und Wider beider Themen zusammen. Es zeigt sich, dass Teile der Öffentlichkeit großes Interesse an den Streitschlichtungsinstrumenten haben.

gen werden die Themen Abstimmung von Rechtsvorschriften, Technische Handelshemmnisse, Lebensmittelsicherheit und Tier- und Pflanzenschutz sowie die Industriethemen Chemikalien, Kosmetika, Technik, Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), Medizinprodukte, Pestizide, Arzneimittel, Textilien und Fahrzeuge erörtert. Auch bei Regelungen werden alle Themen bis auf ISDS besprochen (EU-Kommission, 2015d).

Die zwölfte Verhandlungsrunde wird vom 22. bis 26. Februar 2016 in Brüssel abgehalten. „Es wurde unter anderem zu den Themen Investitionsschutz, regulatorische Kooperation und zur Öffnung der amerikanischen Beschaffungsmärkte für europäische Unternehmen verhandelt“ (BMW, 2016). Der konkrete Vorschlag zum Thema ISDS „sieht vor, dass Klagen von Investoren künftig durch ein Investitionsgericht mit öffentlich bestellten Richtern entschieden werden“ (ebd.). Schwerpunkte der Verhandlungen sind die Themenbereiche Zusammenarbeit in Regulierungsfragen und Regelungen. Jedoch werden sämtliche Themenbereiche von TTIP diskutiert (EU-Kommission, 2016).

Die 13. Verhandlungsrunde findet vom 25. bis 29. April 2016 in Washington D.C. (USA) statt. Während der 13. Verhandlungsrunde wird ausgiebig auf nahezu allen inhaltlichen Gebieten des geplanten Abkommens diskutiert. „Bei den Themen der regulatorischen Kooperation und besseren Rechtsetzung durch Zusammenarbeit der Regulierungsbehörden konnten nun die Texte beider Seiten konsolidiert werden. Die sektorspezifischen Regelungen bleiben Thema intensiver Gespräche für die kommenden Verhandlungen“ (BMW, 2016).

Die 14. Verhandlungsrunde wird vom 11. bis 15. Juli 2016 in Brüssel angesetzt. „Das Themenspektrum für die 14. Verhandlungsrunde war breit angelegt: Auf der Tagesordnung standen Verhandlungen unter anderem zum Marktzugang, etwa bei Dienstleistungen und Beschaffungsmärkten, zur Zusammenarbeit der Regulierungsbehörden, zu Visafragen und zur Anerkennung von Berufsqualifikationen. Auch regulatorische Fragen bei technischen Handelshemmnissen sowie die Themenfelder Finanzdienstleistungen, Digitaler Handel, Kapital- und Zahlungsverkehr waren geplant. Für das Nachhaltigkeitskapitel hat die Europäische Kommission wichtige Ergänzungen zum Klimaschutz vorgeschlagen<sup>71</sup>“ (BMW, 2016).

Die 15. Verhandlungsrunde wird vom 3. bis 7. Oktober 2016 in New York durchgeführt. Die 15. Runde greift alle inhaltlichen Bereiche auf, mit einem Schwerpunkt auf den regulatorischen Themen wie beispielsweise der regulatorischen Kooperation (BMW, 2016).

---

<sup>71</sup> Ein ausführlicher Bericht ist unter folgendem Link bei der EU-Kommission einsehbar: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/august/tradoc\\_154837.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/august/tradoc_154837.pdf) [Zugriff 21. Januar 2018].

Im November 2016 findet die Wahl zum US-Präsidenten statt, welche der Republikaner Donald Trump gewinnt. „Seit Anfang 2017 pausieren die Verhandlungen“ (BMW, 2018). Diese Verhandlungspause gründet darin, dass die politische Neuausrichtung der US-Regierung unter dem Begriff „America first“ neue politische Schwerpunkte setzt. Hierbei wendet sich die US-Administration teilweise vom Freihandel ab. Trump reicht es „nicht, das Bekenntnis zum Freihandel zurückzunehmen und multilaterale Zoll- und Handelsabkommen zu kündigen, sondern er zettelt mutwillig einen Handelskrieg nach dem anderen an“ (Daase, 2019, S. 14). Auf dieser Grundlage sind Verhandlungen über Freihandelsabkommen nur eingeschränkt möglich.

### 2.6 Zwischenresümee

Das transatlantische Freihandels- und Investitionsabkommen ist die konsequente Weiterentwicklung der Bestrebungen der EU und der USA, beide Volkswirtschaften enger zu verzahnen. Bereits seit den 1990er Jahren werden für diese Verzahnung vielfältigen Grundlagen geschaffen. Durch TTIP könnte die größte Freihandelszone der Welt entstehen, sollten die Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden. Das Abkommen bietet dafür – durch seinen umfassenden wirtschaftspolitischen Ansatz und die immense Tragweite – die Möglichkeit, dass die Vertragspartner globale Standards setzen. Zudem wird mit TTIP die komplexeste Form der wirtschaftspolitischen Kooperation – die Harmonisierung – angestrebt. Auch werden in TTIP nahezu alle relevanten handels- sowie investitionspolitischen Fragestellungen behandelt. Die drei Themenbereiche Marktzugang, Zusammenarbeit in Regulierungsfragen und Regeln adressieren hierfür diese Gebiete. So sollen nahezu alle Marktzutrittsbarrieren gesenkt, die Zusammenarbeit in bestehenden Themenfeldern intensiviert und Kooperationen klar geregelt werden. Eine Neuerung von TTIP gegenüber vorherigen Abkommen ist, dass es ein lebendiges Vertragswerk darstellt, welches flexibel auf neue Gegebenheiten angepasst werden kann und kein starrer Vertrag ist. Entscheidend ist dabei auch, dass einzelne Themen wie der Kulturbereich explizit nicht Bestandteil von TTIP sind.

TTIP bietet ein neuartiges Handels- und Investitionsabkommen, welches in nahezu alle wirtschaftspolitischen Bereiche ausstrahlt. Damit betrifft TTIP breite Gesellschaftsschichten und könnte bestehende Wirtschaftsstrukturen verändern. Es muss festgehalten werden, dass der Vertragstext Verhandlungsgegenstand und somit unbekannt ist. Folglich bildet das Vertragswerk eine unbekannte Größe und die wirtschaftspolitischen Effekte bergen damit gewisse Risiken. Wie diese Risiken strukturiert sind und welche gesellschaftlichen Gruppen bestimmte Interessen bei TTIP verfolgen könnten, wird im folgenden Kapitel dargestellt.

### 3 Risiko als unbekannte Größe

Da die konkreten Formulierungen des TTIP-Vertragswerks Verhandlungsgegenstand sind und damit nicht bekannt, werden in der öffentlichen Debatte für die wirtschaftspolitischen Effekte des Abkommens verschiedene Szenarien entwickelt. Diese unterschiedlichen Szenarien in der öffentlichen Debatte werden als Deutungskampf um das Risiko von TTIP verstanden. Und genau hierin liegt das Grundinteresse dieser Arbeit, weshalb folgende Frage behandelt wird: *Wie stellen Kommunikationsakteure von TTIP die mit dem Abkommen verbundenen Risiken und Gefahren kommunikativ dar, um eine öffentliche Hegemonie ihrer Sichtweisen zu erreichen?* Um diesen Deutungskampf leichter nachvollziehen zu können, wird im Folgenden der Begriff *Risiko* erklärt, da er die zentrale Grundlage für die Deutungsmuster von TTIP bildet. Das Risiko wird zudem mit Teilen der Systemtheorie verknüpft, um es ganzheitlich herauszuarbeiten. Diese Ganzheitlichkeit ist wichtig, da TTIP die gesamte Gesellschaft betreffen kann und somit eine hohe Betroffenheit entsteht.

#### 3.1 Begriffswurzeln des Risikos

Die Wurzeln des Begriffs *Risiko* liegen teilweise im Handel und treten an unterschiedlichen Stellen in der Historie des Handels zu Tage. Nach Ruhrmann (2015, S. 977) wird der Begriff *Risiko* jedoch zuerst 3200 v. Christi in der Medizin Mesopotamiens verwandt. Bei den Griechen lässt sich der Begriff in der Seefahrt finden und beschreibt „die Gefahr des Umsegelns einer Klippe“ (ebd.). Auf den italienischen Handel bezogen taucht der Begriff im 17. Jahrhundert auf und befasst sich mit dem Versichern des Handels. Dort

„wird Risiko erstmals probabilistisch<sup>72</sup> verstanden. Gewinnbringender, aber ökonomisch gefährlicher Seehandel (mit den Arabern) wird kalkuliert: Wer sich für eine begrenzte Zeit in einem überschaubaren Raum in eine bekannte Gefahr begibt, bei der man sich auch Chancen (u. a. auch der Nichtschädigung) ausrechnet, unternimmt ein Risiko“ (Ruhrmann, 2015, S. 978).

Münkler (2010, S. 13) konstatiert, dass man sich in Kulturen des Risikos zur Gefahr ins Verhältnis setzt, „in dem man Wetten auf die Wahrscheinlichkeit ihres zukünftigen Eintritts abschließt“. Im Rahmen der anschließenden Phase der Industrialisierung wird der Begriff *Risiko* im Zusammenhang mit Versicherungen, Gesetzen oder Regierungshandeln genutzt. Hierbei soll der Schadensfall bestmöglich ausgeschlossen werden. „Auch private Bemühungen, wie etwa die Selbstregulierung und -verpflichtung der Industrie oder Lizensierungen und Zertifizierungen (etwa bei medizinischen Be-

---

<sup>72</sup> In Bezug auf Wahrscheinlichkeit.

rufen), sind als Versuche zu werten, öffentliche Gesundheit und Sicherheit zu schützen“ (Ruhrmann, 2015, S. 978). Wie sich vor diesem Hintergrund das Forschungsfeld des Risikos strukturiert, wird im Folgenden betrachtet.

## 3.2 Risiko als Forschungsfeld

An einigen Stellen in der Historie zeigt sich, dass das Risiko beim Handel eine relevante Rolle einnimmt. Daher ist anzunehmen, dass es auch für TTIP eine zentrale Bedeutung hat. Jedoch ist die aktuelle Risikoforschung ein vergleichsweise junges, inhomogenes und disziplinübergreifendes Feld. „Mit dem Risikobegriff beschäftigen sich Wissenschaftler unterschiedlicher Fachdisziplinen. Entsprechend ist das Verständnis von Risiko auch wesentlich von der jeweiligen Disziplin abhängig“ (Drews, 2018, S. 30). Naturwissenschaftliche Disziplinen verstehen das Risiko als das Ergebnis von Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensfall, also als berechenbares Produkt. Andere Disziplinen diskutieren, ob Risiko sub- oder objektiv ist. Der Risikobegriff selbst ist zudem umstritten (Fischer, 2016, S. 192). „Dies bedeutet, dass nicht nur zwischen verschiedenen Disziplinen, sondern auch innerhalb der verschiedenen Disziplinen der Gehalt des Begriffes höchst unterschiedlich definiert wird“ (ebd.). Daher biete sich ein systematisierender Zugriff an, da jede Teildisziplin einen „Fundus an Theorien, Methoden und Erklärungsansätzen“ (Görke, 1999, S. 21) mitbringt.

„Insbesondere Wissenschaftler der Psychologie, Soziologie und Kulturwissenschaften verstehen Risiko viel mehr als individuelle, gesellschaftliche oder kulturelle Phänomene, die in engem Zusammenhang mit Wahrnehmungen, Bewertungen, Zuschreibungen und Entscheidungen stehen“ (Drews, 2018, S. 30).

Vor diesem Hintergrund lassen sich grundsätzlich drei Ansätze der Risikoforschung herauslesen, die das Forschungsfeld umreißen: formal-normativ<sup>73</sup>, empirisch-psychologisch<sup>74</sup> und kultur-soziologisch<sup>75</sup> (Jung, 2003, S. 547). Zeitlich lassen sich diese Ansätze nach Bonß (2011) in drei Phasen

---

<sup>73</sup> Der ökonomische bzw. formal-normative Ansatz wird in den Anfängen der Risikoforschung angewandt. Er befasst sich mit der Denkweise, dass ein Risiko ein gewisses Maß hat und sich damit berechnen lässt. Eine Herausforderung dieses Ansatzes besteht darin, die Eintrittswahrscheinlichkeit objektiv zu operationalisieren.

<sup>74</sup> Der empirisch-psychologische Ansatz löst den formal-normativen Ansatz ab, da sich herausgestellt hat, dass es eine Diskrepanz zwischen der Laien- und Expertenperspektive auf das Risiko gibt. Laien nehmen das Risiko individuell und damit subjektiv wahr, Experten hingegen berechnen es recht objektiv. Somit stehen sich hier zwei Sichtweisen auf das Risiko diametral gegenüber (Zwick & Renn, 2008).

<sup>75</sup> Der soziokulturelle Ansatz befasst sich, Anfang der 1980er Jahre, mit dem Schritt von der individuellen Risikowahrnehmung zur gesellschaftlichen Risikowahrnehmung sowie der möglichen Rückwirkung. „Der kulturell-soziologische Ansatz betrachtet nun, wie aus den subjektiven Risikoentscheidungen Einzelner eine Meinung und Einstellung innerhalb sozialer Gruppen wird und wie dies zu Polarisierung und Kontroversen über Risikofragen in der Gesellschaft führt“ (Jung, 2003, S. 547). Der grundlegende Gedanke orientiert sich an der Kommunikation des Risikos. Wird das Risiko in der Gesellschaft kommuni-

einteilen: Zwischen den 1950er- und 1970er Jahren wurde der Ansatz „risk assessment“ (Bonß 2011, S. 58) primär verfolgt, der das Risiko aus einer ökonomischen Perspektive betrachtet. Dies ist mit Blick auf den Welthandel konsequent, da in diese Zeit die Zunahme des Welthandels und das deutsche Wirtschaftswunder fällt. Die zweite Phase erstreckt sich anschließend in die 1980er Jahre und „ist als Reaktion auf die (scheinbar) paradoxen Risikoentscheidungen von Individuen zu sehen, die nicht über die ökonomischen und technischen Ansätze erklärt werden können“ (Fischer, 2016, S. 193). Hier dominieren psychologische Aspekte. Seit den 1980er Jahren herrscht eine kulturelle Betrachtung des Risikos vor. Wie sich diese Betrachtung des Risikos aus der individuellen wie kulturellen Sichtweise äußern kann, wird im Folgenden dargestellt.

#### 3.2.1 Risikowahrnehmung und -bewertung

Die Risikowahrnehmung und die Bewertung dieses wahrgenommenen Risikos sind relevante Bereiche der Risikoforschung, da sie die Grundlage für Risikokommunikation legen – denn erst durch die Wahrnehmung eines Sachverhaltes als ein Risiko kann dieser Sachverhalt als ein Risiko bewertet werden. Anschließend kann über das Risiko entschieden werden. Denn „so ziemlich jede Entscheidung basiert auf einem Abwägen von Chancen und Risiken“ (Renn, 2014) und kann besonders bei emotional aufgeladenen Themen zu spannenden Konstellationen führen.

„Der Nobelpreisträger und Psychologe Daniel Kahneman spricht in diesem Kontext von zwei Denksystemen, die den Menschen steuern, ein intuitives und ein rationales, und das intuitive ist weitaus mächtiger als das rationale“ (ebd.).<sup>76</sup> Daher verdeutlicht Renn (2015, S. 50) die Wichtigkeit des Begriffs Risikowahrnehmung, indem er formuliert: „Wahrnehmungen sind Ausdruck unserer subjektiven Wahrheit, sie konstituieren also die reale Welt, in der wir uns bewegen“. Diese Wahrnehmung eines Risikos fußt daher auf der Kommunikation von „physischen und kommunikativen Informationen über die Gefahrenquelle“ (ebd.). Diese werden mental verarbeitet und mit vorhandenen Erfahrungen verknüpft. Als Ergebnis dieses Prozesses steht das wahrgenommene Risiko als Verdichtung von Vorstellungen. Auch „setzt die Beschäftigung mit Risiko ein Mindestmaß an Gestaltbarkeit der Zukunft und damit Vermeidbarkeit von unerwünschten Ereignissen durch vorsorgendes Handeln voraus. Als solches beruht das Risikokonzept maßgeblich auf der Annahme, dass Risiken mentale Konstrukte, also Produkte des menschlichen Geistes sind“ (Sellke & Renn, 2019, S.

---

ziert, kann das Risiko in der Gesellschaft wahrgenommen werden. Durch diese sozial-konstruierte Wahrnehmung eines zu Beginn neutralen Sachverhalts kann dieser mit Eigenschaften versehen werden und seine Neutralität somit einbüßen.

<sup>76</sup> Koller und Hoffrage (2015) stimmen diesem Gedanken zu und erweitern ihn durch den Blick auf die Gesellschaft, indem sie herausstellen: „Risiken [...] sind nicht bloß durch objektivierbare Eigenschaften [...] fassbar, sondern in erheblichem Maße durch individuelle und gesellschaftliche Werte geprägt“ (Koller & Hoffrage, 2015), denn Individuen streben gleichermaßen nach Freiheit und Sicherheit.



97). Die Erkenntnis, dass Risiken von Menschen höchst unterschiedlich eingeschätzt werden, schließt sich an. Häufig sind dabei die Risiken, die von der Bevölkerung als bedrohlich oder beängstigend eingeschätzt werden, objektiv harmloser (Scheer et al., 2008, S. 36). Görke (1999, S. 26) schlussfolgert bereits vorher, dass die Risikoforschung inkonsistent erscheint, da sie die Risiken unterschiedlich darstellt. Der Konflikt entsteht bei dem „Vergleich von ‚realen‘ (tatsächlichen) und ‚wahrgenommenen‘ (subjektiven) Risiken“ (ebd.). Nam (2015, S. 19) sagt hierzu: „Risk plays a central but differential role in contemporary policy due to the imbalance between perceived risks and benefits“. Vor diesem Hintergrund hebt Luhmann den Wissensstand als eine wichtige Größe bei der Risikowahrnehmung heraus: „Je mehr man weiß, desto mehr weiß man, was man nicht weiß und desto eher bildet sich Risikobewusstsein aus“ (Luhmann, 2003, S. 37). Dies wird von Renn (2015, S. 64) bestätigt. Fischer (2016, S. 199) merkt hierbei an, dass bei polar verlaufenden öffentlichen Kontroversen der „Moment des Streitens über die (Risiko-)Wahrnehmung und die (Risiko-)Interpretation“ als „Element risikokultureller Praxis“ gesehen werden kann. Görke (1999, S. 26) hebt heraus, dass unbekannte Risiken verglichen mit bekannten Risiken als höher eingeschätzt werden. Also ist das Vorwissen bzw. sind die Erfahrungen über einen Sachverhalt entscheidend, wie dieser bezüglich seines Risikos bewertet wird. „Mit der Bekanntheit des Risikos sinkt die Risikoeinschätzung und steigt die Risikoakzeptanz“ (ebd.). Zudem belegt er die Aussage von Renn (1993, S. 69) – „Kongruenz zwischen Nutznießer und Risikoträger“ –, indem er konstatiert:

„Profitieren nur einige wenige davon, dass eine riskante [...] Entscheidung getroffen wird, werden also deren nützliche Folgen ungleich verteilt, so führt auch dies zu einer Abnahme der Risikoakzeptanz“ (Görke, 1999, S. 26).

An dieser Stelle ist nicht zielführend, ob Individuen Risiken richtig oder falsch einschätzen, sondern ob die Einschätzungen von anderen Individuen geteilt werden (Slovic, 1992). So können sich rasch kritische Mehrheiten bilden, da das Risiko unterschiedlich bewertet werden kann.

#### 3.2.2 Differenztheoretischer Risikobegriff

Um den Begriff *Risiko* klarer zu fassen, trennt ihn Luhmann von der Gefahr, da er Risiko und Gefahr als unterschiedliche Konzepte bezeichnet (Luhmann, 2003; Schütz et al., 2003, S. 24). Luhmann nennt die Gefahr sogar als Gegenbegriff zum Risiko.<sup>77</sup> Daher betrachtet Luhmann die Begriffe Risiko

---

<sup>77</sup> Den naheliegenden Gegenbegriff zum Risiko, die *Sicherheit*, bezeichnet Luhmann hingegen als „Leerbegriff“ (Luhmann, 2003, S. 29), da der Begriff Sicherheit lediglich der Reflexion diene. Luhmann begründet dies darin, dass zukünftige Ereignisse nicht vorhersehbar seien. Sollten ungünstige zukünftige Ereignisse durch irgendeine Möglichkeit vorhersehbar und damit abwendbar sein, erübrigt sich der Begriff Sicherheit, da Sicherheit dann zur Normalität wird. Demzufolge nennt er Sicherheit auch eine „soziale Fiktion“ (Luhmann, 2005, S. 128), da man sich fragen müsse, was in der sozialen Kommunikation als sicher behandelt werde. Er argumentiert, dass gerade Sicherheitsexperten den Begriff Risiko verwenden, um ihr „Sicherheitsstreben rechnerisch zu präzisieren“ (ebd.).

und Gefahr als Gegensätze und nennt ein konkretes Beispiel, indem er ausführt: „Man wird die Möglichkeit der Explosion eines Kernkraftwerks als Risiko in Rechnung stellen, den Einschlag eines Meteors dagegen als Gefahr“ (Luhmann, 1996, S. 39). Um die Gegensätzlichkeit der Begriffe weiter zu verdeutlichen, führt er aus: „Wer einen Kampf anzettelt, geht ein Risiko ein. Wer mit Überfällen rechnen muß, ohne zu wissen, durch welche Entscheidungen er dies vermeiden könnte, findet sich einer Gefahr ausgesetzt“ (Luhmann, 1996, S. 39). Um die Gegensätzlichkeit beider Begriffe weiter herauszuarbeiten, stellt Luhmann die Unterscheidung von Risiko und Gefahr ins Zentrum seiner systemtheoretischen Überlegungen (Luhmann, 1990, S. 131 ff). Den grundlegenden Unterschied der beiden Begriffe sieht er in der internen und externen Zurechenbarkeit. Das Risiko beziehe sich auf potenzielle zukünftige Schäden, die auf eigenen bzw. systeminternen Entscheidungen basierten. „Jede Entscheidung beinhaltet die Möglichkeit, dass die getroffene Entscheidung falsch, oder zumindest nicht die bestmögliche Alternative war“ (Zehetmair, 2012, S. 84). Daher kann gesagt werden, dass alles, was entschieden wird, ein Risiko birgt und das Vermeiden von Risiken ebenso eine Entscheidung ist und damit ein Risiko inkludiert. Konsequenterweise können eigene Entscheidungen immer als riskant bezeichnet werden, da die Auswirkungen der Entscheidung im Moment der Entscheidung nicht kontrollierbar oder vollständig absehbar sind. Es ist demzufolge nicht abzusehen,

„welche zukünftigen Folgen zu erwarten sind, d.h. als wie riskant sich die Entscheidung im Nachhinein erweisen wird. Risikofreies Entscheiden gibt es nicht, denn selbst das Nicht-Entscheiden kann künftig als folgenschwere Entscheidung betrachtet werden“ (Michalke, Rambke & Zeranski, 2018, S. 109).

Der Grund, warum Menschen Entscheidungen treffen, besteht zudem in der Chance eines positiven Ausgangs, die sie der Entscheidung zuschreiben. „Bereits im Mittelalter setzt sich die Einsicht durch, dass entstandene Schäden zumindest nachträglich als Folgen einer Entscheidung interpretiert einem sichtbaren Entscheider zugerechnet und somit als Risiko begriffen werden können“ (Ruhrmann, 2015, S. 979). „Ein mögliches zukünftiges Ereignis, ein möglicher Schaden erscheint dadurch für den Entscheider als Risiko und für den Betroffenen als Gefahr“ (Zehetmair, 2012, S. 84). Robold und Schmitz (2017, S. 5) teilen diese Sichtweise. Daher wird dieser Gedanke im anschließenden Abschnitt unter der Begrifflichkeit *Entscheider* und *Betroffener* weiter diskutiert, um die interne Entscheidung mit der externen Betroffenheit dieser Entscheidung herauszuarbeiten.

### 3.2.3 Entscheider und Betroffene

Dadurch, dass verhältnismäßig ein wenige Personen über TTIP entscheiden und die Gesellschaft als Ganzes von den Folgen dieser Entscheidung abhängt, ist der Gegensatz von Entscheider und Betroffenen von großer Relevanz und eine zentrale Größe der vorliegenden Arbeit, da die Rollenaufteilung entscheidend für die Sichtweisen auf TTIP ist. Ruhrmann (2015, S. 979) deutet hierzu an, „dass Diejenigen, die nicht entscheiden, die von den Schäden Betroffenen, erleben die Folgen der riskanten Entscheidungen als Gefahren: Man fühlt sich bedroht, kann diese Bedrohung jedoch nicht einer (eigenen) Entscheidung zurechnen“. Luhmann betont demgemäß, dass Personen unterschiedliche Entscheidungen treffen wollen oder nicht. „[O]b man am Risiko als Entscheider oder als von riskanten Entscheidungen Betroffener beteiligt ist“ (Luhmann, 2003, S. 11), ist entscheidend. Daher sind Personen in unterschiedlich hohem Maß bereit, sich auf riskante Ereignisse einzulassen: „Dem Entscheider bietet das Eingehen eines Risikos eine Chance und damit einen Vorteil, den er ohne das Eingehen des Risikos nicht hätte. Der Betroffene demgegenüber hat zunächst keine Vorteile durch die Entscheidung“ (Zehetmair, 2012, S. 84). Görke (1999, S. 34) schlussfolgert daher: „Die Bezeichnung Risiko steht demnach für die (wahrgenommene) Betroffenheit von negativ bewerteten Entscheidungen“. In der Gesellschaft gibt es eine Gruppe, welche vorwiegend eine Entscheidungskompetenz hat: die Politik. Sie trifft die gesellschaftlich bindenden Entscheidungen in Form von bspw. Gesetzen oder Regeln und die Gesellschaft ist direkt von diesen Entscheidungen betroffen. Folglich wird im nächsten Abschnitt die Politik bezüglich des Risikos näher beleuchtet.

### 3.2.4 Risiko und Politik

„Das politische System gehört zu denjenigen Funktionssystemen der modernen Gesellschaft, deren Alltagsbetrieb ein hohes Maß an riskanten Entscheidungen erfordert und ermöglicht“ (Luhmann, 2003, S. 155). Politiker müssen auch „in Krisen wichtige Entscheidungen unter unsicheren Bedingungen treffen“ (Drews, 2018, S. 62). Jedoch ermöglicht es die „Ämterstruktur des modernen Staates [...] Entscheidungen auch dann zu treffen und durchzusetzen, wenn ihre Folgen nicht überblickt werden können“ (Luhmann, 2003, S. 155). Besonders verdeutlichen politische Eingriffe in Wirtschaftsstrukturen – „regulative Politik“ (Luhmann, 2003, S. 155) – die „binäre Codierung“ (ebd.) des Risikos bezüglich seiner Doppelstruktur mit der Gefahr. Zudem wird das Verhältnis von Entscheider und Betroffenen in diesem Zusammenhang deutlich. Daher ist das Interesse dieser Arbeit auch in diesem Spannungsfeld der politischen Entscheidung und den von dieser Entscheidung Betroffenen zu begründen. Die Frage nach der kommunikativen Darstellung von TTIP mit seinen unbekanntem wirtschaftspolitischen Effekten ist von hoher Relevanz, da die Politik über die unbekannt Zukunft entscheidet. Versucht die Politik bspw. mit quantifizierbaren Analysen, die Bevölkerung über Risikolagen zu informieren, ist dies nicht immer überzeugend, da objektive Fakten

nicht immer die größte Überzeugungskraft haben. Das subjektive Empfinden, ob ein Sachverhalt als Katastrophe wahrgenommen wird, ist in der Bevölkerung in erheblichem Maß ausgeprägt. Luhmann spricht von einer subjektiv empfundenen Katastrophe, wenn sich der Betroffene nicht von quantitativen Analysen überzeugen lässt. Die Politik müsse sich statt auf quantitativen Analysen zur Bemessung von Risikolagen auf Mutmaßungen stützen, „die die Auswirkungen und vor allem die Akzeptanzfähigkeit *ihrer eigenen Entscheidungen* betreffen“ (Luhmann, 2003, S. 160). Daher postuliert Luhmann (2003, S. 40), dass man sich leichter von Gefahren distanzieren könne als von Risiken – „und dies auch dann, wenn Schadenswahrscheinlichkeit oder die Schadenhöhe im Fall der Gefahr größer sein sollte als im Falle des Risikos“. Wichtig ist zudem, ob das „Primärproblem als Gefahr eingeschätzt oder als Risiko zugerechnet wird“ (ebd.).

Ein weiterer relevanter Aspekt beim Risiko in der Politik ist der Umgang mit verfügbaren Informationen. Verweigert die Politik bspw. Information auf Nachfrage von Betroffenen, weckt dies zwangsläufig Befürchtungen bei den Betroffenen. Die Politik ist hier in einem Dilemma gefangen: Sie kennt die Zukunft nicht und muss daher immer riskante Entscheidungen treffen. Dies kann sie jedoch nicht kommunizieren, da viele relevante und sachliche Gründe andere Entscheidungen nahelegen würden. Entscheidungen der Politik werden daher aus „Zeit- und Kostengründen“ (Luhmann, 2003, S. 166) eingeschränkt. Erschwerend kommt hinzu, dass Glaubwürdigkeit ebenso eine Rolle in dieser Wechselwirkung spielt. Werden Informationen über ein Risiko als glaubwürdig erachtet, könne eine Abwägung von Schaden und Nutzen getroffen werden. Wenn jedoch eine Informationsquelle unglaubwürdig ist, verlangt der Betroffene „Nullrisiko“ (Renn, 2015, S. 57), es darf also kein Schaden eintreten. Politik ist jedoch auf die Mitwirkung der Bevölkerung angewiesen und sollte sie von der Richtigkeit ihrer Entscheidung überzeugen.

Hier schlägt Luhmann (2003, S. 168) vor, dass das Risiko als Grundlage des Dialogs zwischen politischen Entscheidern und Betroffenen anerkannt werden sollte. Ebenso sollte sich von der Vorstellung der Sicherheit gelöst und das Risiko als vorhanden anerkannt werden. Von evidenzbasierten Sachverhalten oder überzeugender Argumente ist daher im Diskurs Abstand zu nehmen und vielmehr auf Offenheit zu setzen (Luhmann, 2003, S. 168). Aufbauend auf diesen Gedanken und der Allgemeinverbindlichkeit politischer Entscheidungen können politische Entscheidungen auch als systemische Risiken (Renn, Klinke & Schweizer, 2007) bezeichnet werden.

„Systemische Risiken beziehen sich auf hochgradig vernetzte Problemzusammenhänge mit schwer abschätzbaren Wirkungen hinsichtlich Umfang, Tiefe und Zeithorizont, deren Bewältigung auf Grund der Wirkungskomplexität, Ungewissheit und Ambiguität mit erheblichen Wissens- und Bewertungsproblemen verbunden ist“ (Renn, Klinke & Schweizer, 2007, S. 165).

TTIP kann als ein solches systemisches Risiko verstanden werden, da es wirtschaftspolitisch in zahlreiche Bereiche der Gesellschaft eingreift, diese Auswirkungen ungewiss sind und die Bewertung dieser Auswirkungen ex ante schwer zu fassen sind. Trifft die Politik eine Entscheidung, bspw. für TTIP, muss sie sich selbst im Nachgang dieser Entscheidung mit den Folgen der eigenen Entscheidung auseinandersetzen. Die Folgen von TTIP können als externer Effekt auf die Politik treffen. Dadurch entsteht eine Wechselwirkung zwischen Risiko und Gefahr, welche im folgenden Abschnitt tiefergehend dargelegt wird.

#### **3.2.5 Wechselwirkung des Risikos**

Viele Menschen treffen täglich Entscheidungen, von denen andere Menschen betroffen sind und die Betroffenen haben oft keinen Einfluss auf die Entscheidung der anderen. Häufig sind sich Entscheider und Betroffener nicht immer einig und sehen den Sachverhalt der Entscheidung unterschiedlich (Luhmann, 2003, S. 115). Der Entscheider geht mit seiner Entscheidung ein Risiko ein und diese Entscheidung kann vom Betroffenen als Gefahr wahrgenommen werden. So kann die Person, die eine Entscheidung trifft und damit ein Risiko eingeht, mit derselben Entscheidung eine Gefahr für andere erzeugen. „Die Risiken sind Gefahren, die Gefahren sind Risiken, weil es sich um ein und denselben Sachverhalt handelt“ (Luhmann, 2003, S. 117). Auf diese Weise kann aus einem Risiko eine Gefahr werden, der Sachverhalt an sich ist jedoch derselbe geblieben. Entscheidend ist die Perspektive.

„Die Begriffe von Risiko und Gefahr können damit die gleichen Ereignisse aus jeweils unterschiedliche[r] Perspektiven erfassen, je nachdem, ob man sich Risiken als Entscheider aktiv aussetzt, oder sich durch Entscheidungen anderer als Betroffener Gefahren passiv ausgesetzt fühlt. Die Risiken des einen werden somit zu Gefahren des anderen“ (Michalke, Rambke & Zeranski, 2018, S. 110).

Beispielsweise können Freihandelsabkommen aus Unternehmenssicht Chancen auf Expansion bieten und stellen damit ein Risiko dar. Hingegen kann dieses Freihandelsabkommen aus Sicht eines Arbeiters bedeuten, dass er sich in einem größeren Markt an Arbeitskräften wiederfindet, in dem größere Konkurrenz besteht. Der Arbeiter kann jedoch gegen das Freihandelsabkommen und die potenziell größere Konkurrenz wenig ausrichten und betrachtet dasselbe Freihandelsabkommen als Gefahr und nicht wie der Unternehmer als Risiko.

Die empirische Forschung zur Bereitschaft, Risiken einzugehen, belegt, dass sich Personen eher für Risiken entscheiden, die denken, einen Schadensfall kontrollieren zu können oder von einer entsprechenden Versicherung für den Fall eines Schadens geschützt sind (Dammann, 2012). Das Verhältnis von Entscheider und Betroffenenem wird auch dahingehend differenziert, dass der Entschei-

der seinen Sachverstand oder sein Selbstvertrauen bei der Entscheidung einbeziehen kann, „während der Betroffene darauf angewiesen ist, daran zu glauben, daß *andere* die Situation beherrschen werden“ (Luhmann, 2003, S. 123). Bezieht man nun in dieser Betrachtung die politische Opposition mit ein, wird nach Luhmann (2003, S. 156) verständlich, dass riskante Entscheidungen am ehesten gelingen, wenn sie „rasch zur Entscheidungsreife“ gebracht werden. So werde in der Kommunikation von riskanten Sachverhalten verstärkt auf „Stichworte und auf Präsentationen als auf Folgenreue geachtet“ (ebd.), um die Realisierung riskanter Entscheidungen zu erleichtern. Die Diskrepanz zwischen von der Entscheidung Betroffenen und Entscheidern bleibt bestehen und lässt sich austauschen. Dieser Fakt würde bedeuten, dass Freihandelsabkommen wie TTIP bestmöglich rasch verhandelt werden, um die offensichtlichen Diskrepanzen nicht zu deutlich sichtbar werden zu lassen. Da die TTIP-Thematik jedoch sehr technisch und komplex ist, erstreckt sich der Verhandlungsprozess auf mehrere Jahre (2013 bis 2016), um sich inhaltlich anzunähern und bietet so vielfältige Ansatzpunkte für Konfliktfelder. Wie nun vor dem Hintergrund eine Definition des Risikos gefasst werden kann, wird im Folgenden versucht.

### 3.3 Definition des Risikos

Durch die unterschiedlichen Auffassungen dahingehend, was ein Risiko ist und um ein klares Verständnis für das weitere Vorgehen zu entwickeln, wird das Risiko im Folgenden definiert. Jedoch muss festgehalten werden, dass – besonders vor dem Hintergrund der Diskussion zu Risiken – kein objektives Risiko existiert, und „in der Wissenschaft herrschen Unsicherheiten über das Funktionieren von Instrumenten und die Gültigkeit von Modellen“ (Baumgärtner, 2008, S. 45) zum Risiko. Luhmann sagt zu dem Begriff des Risikos, dass es „keinen Begriff des Risikos[s]“ (Luhmann, 2003, S. 14) gibt, „der wissenschaftlichen Ansprüchen genügen könne“ (ebd.). Er führt aus, dass sich die wissenschaftlichen Disziplinen den Aspekt des Begriffs Risiko nähmen, den sie bräuchten, um eine Definition anzustreben. Infolgedessen ist eine Definition der Begrifflichkeiten äußerst komplex. Diese Arbeit orientiert sich für eine solche Definition grundlegend an Luhmanns Herangehensweise an das Risiko. Risiko wird daher als Entscheidung verstanden, „die man, wie man vorsehen kann, nachträglich bereuen wird, wenn ein Schadensfall eintritt, den vermeiden zu können man gehofft hatte“ (Luhmann, 2003, S. 19). In anderen Worten: Es muss ein enger Zusammenhang zwischen Entscheidung und Schaden belegbar sein. Zudem ist das Risiko auch „die Möglichkeit eines Schadens“ (Jungermann, 1990, S. 309) oder der Gewinn, welcher aus einer Entscheidung resultiert. Grundsätzlich besteht „ohne Risiko keine Handlungs- und Entscheidungsfreiheit“ (Kohring, 2001, S. 89), da jede Handlung in der Konsequenz ein Risiko beinhaltet. Die Gefahr wird hingegen als äußere Zuschreibung einer Bedrohung verstanden, die unfreiwillig eingegangen wird.

### 3.4 Zwischenresümee

Der Risikobegriff durchzieht die Handelshistorie und bildet strukturell im Umgang mit handelspolitischen Entscheidungen eine zentrale Größe. Mit dem Risiko wird die Entscheidung für einen Sachverhalt charakterisiert und der mögliche Nutzen höher bewertet als der potenzielle Schaden. Die Entscheidung vor dem Hintergrund des potenziellen Schadens wird mit dem Risiko bewusst und kontrolliert eingegangen. Diese interne Zurechenbarkeit der Entscheidung steht im Kontrast zu der externen und unkontrollierbaren Zurechenbarkeit eines Sachverhaltes, welche die Gefahr bildet.

Risiko und Gefahr stehen in einer Wechselbeziehung zueinander: Die Entscheidung des einen kann sich als Gefahr für den anderen auswirken. Das Ereignis bleibt dabei dasselbe. Beispielsweise können Freihandelsabkommen wie TTIP als politische Entscheidung gesehen werden und gleichzeitig von Betroffenen als Gefahr. Dies liegt daran, dass die Betroffenen TTIP als externe Bedrohung wahrnehmen, welche sie nicht kontrollieren können. Dessen ungeachtet kann sich auch die Entscheidung pro TTIP verzögert als Gefahr für die Politik selbst auswirken. Dies trifft dann zu, wenn sich die Folgen von TTIP als Gefahr für die EU- bzw. US-Administration in Form von Restriktionen des Abkommens auswirken. Die Rollenverteilung bei wirtschaftspolitischen Entscheidungen zeigt sich hier besonders. Die Politik trifft – systemimmanent bedingt – wirtschaftspolitische Entscheidungen, welche auf die Gesellschaft als Ganzes wirken. Wenn die Risikowahrnehmung von großen Teilen der Bevölkerung dazu führt, dass diese TTIP als Gefahr einschätzt, wird es zunehmend schwer, mit Sachargumenten eine mehrheitlich unterstützende Haltung in der politischen Öffentlichkeit zu erreichen. Schmucker (2006, S. 1) stellt dazu heraus: „Ein Grund für den gesellschaftlichen Widerstand liegt in einem Vertrauensverlust der Bevölkerung in die EU-Institutionen und in die USA. Gleichzeitig zweifeln die Bürger immer mehr am Nutzen von Freihandel“. Das Spannungsfeld aus Entscheider und Betroffenen zeigt sich hierbei besonders, wenn es zu Widerständen kommt. Lehnt der Betroffene die Entscheidung ab, wird es zunehmend schwer, eine politische Entscheidung zu vertreten – ungeachtet ihrer Durchsetzung. Wie in diesem Spannungsfeld kommuniziert werden kann, zeigt das folgende Kapitel. Darin wird die Risikokommunikation erläutert, also die Kommunikation von unbekanntem zukünftigen Sachverhalten. Diese Art der Kommunikation ist für TTIP relevant, da das Abkommen weder existiert noch die Auswirkungen bekannt sind.

## 4 Risikokommunikation als Abschätzung der Zukunft

Die Kommunikation der potenziellen wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP steht im Mittelpunkt dieser Arbeit. Um diese Kommunikation von Risiken greifen zu können, werden in diesem Kapitel die kommunikativen Facetten des Risikos beleuchtet. Auf diese Weise wird auch die kommunikationswissenschaftliche Grundlage für den zu untersuchenden Deutungskampf in der öffentlichen Debatte um TTIP gelegt. Dazu wird erörtert, welche kommunikativen Herausforderungen bei der dialogischen Vermittlung unbekannter Sachverhalte berücksichtigt werden können. Um diese Risikokommunikation umfassend darzustellen, wird sie im Rahmen der politischen Öffentlichkeit verortet, da der Untersuchungsgegenstand eine Entscheidung der Politik ist. Die Medien beziehungsweise Journalisten werden hierfür als Mittler zwischen den Akteuren gesehen. Ebenso wird die öffentliche Meinung als Produkt dieser politischen Öffentlichkeit herausgearbeitet. Abschließend werden die Risikokommunikation von Freihandelsabkommen sowie bisherige Erkenntnisse der Risikokommunikation von TTIP dargestellt.

### 4.1 Politische Öffentlichkeit

Der Kommunikationsraum der TTIP-Debatte wird als Öffentlichkeit gesehen. Um die Risikokommunikation von TTIP darin leichter nachzuvollziehen, wird im folgenden Abschnitt die Öffentlichkeit als Bühne und damit Kommunikationsraum dargelegt, auf welcher der Deutungskampf um das Risiko ausgetragen wird. Die Literatur verwendet zudem häufig Metaphern von Netzwerken oder Kommunikationsforen, um die abstrakte Öffentlichkeit zu veranschaulichen.<sup>78</sup>

„Der Begriff Öffentlichkeit ist im deutschen Sprachraum im 18. Jahrhundert entstanden. Mit ihm wurde das umfasst, was der Allgemeinheit zugänglich sein sollte, und was der Staat nicht mehr als geheim reklamieren konnte. Öffentlichkeit ist damit das Produkt eines Prozesses gesellschaftlicher Differenzierung, der mit der Moderne beginnt“ (Donges & Jarren, 2017, S. 75).

Alles, was in dieser Öffentlichkeit geschieht, ist für alle Akteure prinzipiell sichtbar und zugänglich (Rucht, 2010, S. 8). Die Akteure in dieser Öffentlichkeit beziehen sich mit ihren Äußerungen auf andere Akteure – zustimmend, ablehnend oder abwägend. Hierbei entsteht auch eine wechselseitige Beobachtung der Akteure, ebenso werden Erwartungshaltungen geäußert (Kohring, 2016, S. 171). Diese Äußerungen rufen Repliken hervor und damit ist Öffentlichkeit ein Interaktionszusammenhang – „sicherlich schwach strukturiert, aber doch mit erkennbaren Knotenpunkten in Form

---

<sup>78</sup> „Öffentlichkeit erfüllt [im Rahmen der Ausdifferenzierung] eine Synchronisationsfunktion, indem sie Irritationsroutinen anderer Funktionssysteme momenthaft unterbricht, deren Grenzziehung fremd beobachtet und diese wiederum mit der Kontingenz der eigenen Grenzziehung konfrontiert“ (Görke, 2016, S. 690).



einzelner Foren, Medien, Publika und Sprechergruppen, mit spezifischen Rollen, Selektionsmechanismen und Spielregeln“ (Rucht, 2010, S. 9). Diese Öffentlichkeit wird nach Görke (2008, S. 174) zu einem Funktionssystem, in dem sich unterschiedliche Leistungssysteme ausdifferenziert haben bzw. prozesshaft weiter ausdifferenzieren. Diese Ausdifferenzierung in diverse Teilbereiche ist heute zu beobachten. Zahlreiche Interessensgruppen und die Zunahme von Parteien sind ebenso Ausdruck dieser Ausdifferenzierung. Die Öffentlichkeit wird dabei auch „bis heute oft als politische Öffentlichkeit gesehen“ (Hoffjann & Arlt, 2015, S. 4). Die politische Öffentlichkeit hat dabei die Aufgabe, „Problemdefinitionen, Interessen, Erwartungen und Positionen, die innerhalb der gesellschaftlichen Basis entstehen, auf die Tagesordnung des politisch administrativen Systems zu setzen“ (Begenat, 2016, S. 19). Sie solle dabei eine Fokussierung und Themenkongruenz der verschiedenen Kommunikationsräume schaffen. „Diese führt dazu, dass Themen vor dem Horizont (möglichst) aller Bürger verhandelt und geprüft werden“ (Begenat, 2016, S. 41). Das Zentrum des politischen Systems besteht dabei aus der

„Verwaltung, der Regierung, dem Gerichtswesen, dem parlamentarischen Komplex und den Parteien. Zu den Akteuren der Peripherie zählen neben jenen organisierten Spitzenverbänden, mit denen das Zentrum in komparatistischer Manier politische Entscheidungen umsetzt, welche die Implementierung von Entscheidungen aber auch blockieren können (sogenannte Outputseite der Peripherie), auch Interessengruppen, kulturelle Einrichtungen, die Kirchen und karitativen Verbände (sogenannte Inputseite der Peripherie)“ (Ritzi, 2014, S. 184).

Rucht (2010, S. 10) stellt heraus, dass in der politischen Öffentlichkeit geäußerte Forderungen und Interventionen erst qua medialer Darstellung für politische Steuerungsvorgänge (potenziell) relevant werden. Worüber nicht berichtet werde, finde nicht statt – „zumindest in der Wahrnehmung des großen Publikums“ (ebd.). Daher wird im Folgenden der Übermittler der kommunikativen Äußerungen in den Blick gerückt: die Medien.

### 4.1.1 Rolle der Medien

Die politische Öffentlichkeit wird erst über Medien hergestellt (Begenat, 2016, S. 310; Weischenberg, 2018, S. 66). Medien (Funk, Fernsehen, Presse und digitale Medien) nehmen dabei als Mittler zwischen den Akteuren eine entscheidende Rolle ein, da durch Medien ein ständiger Zusammenhang zwischen Akteuren wie Politikern und der Bevölkerung entsteht. Sie schaffen damit einen Kommunikationsraum, in dem politische Öffentlichkeit durch Interaktionen der Teilnehmer entstehen kann (Neidhardt, 2007). „Medien spielen zweifellos eine große Rolle in unserem Alltag. Sie durchdringen nahezu alle Sphären unseres öffentlichen und privaten Lebens“ (Beck, 2018, S. V). Sie werden in der vorliegenden Arbeit nach Saxer (1999) als „komplexe institutionalisierte Systeme um organisierte Kommunikationskanäle von spezifischem Leistungsvermögen“ (S.

6) verstanden. Sie sind in der Vermittlung und der Wahrnehmungsleistung von Risiken von entscheidender Bedeutung, da sie als Machtressource im Kampf um die „schweigende Mehrheit“ (Peters, 1991, S. 75) eingesetzt werden können. Bisher treten Freihandelsabkommen nur verhalten im öffentlichen Diskurs auf. Die Medien könnten dieser schweigenden Mehrheit zu einem gewissen Gehör verhelfen. Zudem werden Medien in der vorliegenden Arbeit als „Lieferanten von Themen“ (Höflich, 2016, S. 5) verstanden, die dafür sorgen, „dass eine Kommunikation mit anderen in Gang gebracht oder am Laufen gehalten wird“ (ebd.). Das Medium bildet dabei die Mittlerleistung bzw. eine Botschaften-Vermittlung (Wieser, 2016, S. 199). Grundlegend für Medien ist in diesem Kontext, dass sie das „punktuelle Ereignis“ (Neverla, 2003, S. 10) in der Berichterstattung „aus dem Kontext seiner Historie und sachlichen Bezüge“ (ebd.) nehmen und entsprechende Fragmente des Ereignisses darstellen. Auf diese Weise können politische Ereignisse durch Schwerpunktsetzungen und Auslassen von Informationen in den Medien unterschiedlich dargestellt werden.

Die Medienrelevanz zur Herstellung einer wahrgenommenen Wirklichkeit sollte – in Anlehnung an die Mediokratie-These von Meyer (2002) – gleichwohl nicht überschätzt werden. Medien zeigen zwar politische Fakten als Ausschnitte der Politikrealität (Neidhardt, 2007, S. 24 f.). Die in den Medien gezeigte Politikrealität beeinflusst auch die politische Wahrnehmung der Bevölkerung, weil Medien die Politik aufbereiten und darstellen. Jedoch existieren unterschiedliche Informationsquellen, um sich über politische Aktivitäten zu informieren. Die Hauptaufgabe der Medien wird in der vorliegenden Arbeit darin gesehen, dass sie Themen selektieren und gesellschaftliche Interdependenzen durch Mitteilen von Beobachtung generieren (Kohring, 2004, S. 261). Die Aufmerksamkeit von bspw. Rezipienten<sup>79</sup> oder weiteren Personen wird dabei zu einer entscheidenden Größe, da sie nach Hoffjann und Arlt (2015, S. 33) eine Voraussetzung für den Konsum von politischen Anliegen darstellt. Wer als Akteur in der politischen Öffentlichkeit auftreten kann, um sich an der TTIP-Debatte zu beteiligen, wird im Folgenden genauer beleuchtet.

### 4.1.2 Akteure der politischen Öffentlichkeit

Die politische Öffentlichkeit steht jedem offen und Individuen sowie Gruppierungen können sich in ihr zu Wort melden. Die Rollen der Personen in der politischen Öffentlichkeit teilen sich dabei in drei Gruppen: Sprecher, Vermittler und Publikum. Die Unterscheidung der Rollen ist dabei relevant, da nur die Sprecher ihre Rollen verändern können. Sie können als Verfechter einer provokanten Meinung auftreten. Anschließend können sie als Vermittler zu einem Einzelaspekt auftreten und sich daraufhin im Publikum niederlassen und andere Meinungen rezipieren. Zudem können die Sprecher sowie die Vermittler ihre unterschiedlichen Funktionen in der Gesellschaft in ihrer

---

<sup>79</sup> Der Empfänger der medialen Äußerung wird hier als Rezipient bezeichnet (Seithe, 2017).

jeweiligen Rolle verwenden. So kann beispielsweise der ehemalige Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel zum einen als Bundeswirtschaftsminister auftreten und zum anderen als prominentes SPD-Mitglied. Je nachdem, in welcher Funktion er auftritt, kann er unterschiedliche Schwerpunkte als Sprecher oder Vermittler anführen. Neidhardt (1994, S. 14) hat einen Überblick der Sprecher-ausprägungen angefertigt, um etwas Licht in diese Rolle hineinzuworfen. Als Sprecher können auftreten:

- Repräsentanten von Gruppierungen,
- Advokaten, um ohne politisches Mandat die Interessen einer Gruppierung zu vertreten,
- Experten, um als Fachmann einen Sachverhalt darzustellen,
- Intellektuelle, um ethisch-moralische Fragen zu klären,
- Kommentatoren, um eine Meinung – meist Journalisten – zu platzieren. Hingegen bleibt das Publikum „immer Publikum, da es als Kollektiv nicht strategisch handlungsfähig ist“ (Donges & Jarren, 2017, S. 86 f.).

Das Auftreten der Akteure in der Öffentlichkeit kann auch als Standing bezeichnet werden, denn die Akteure verschaffen sich Gehör und können dadurch ihre Positionen und Sichtweisen kommunizieren (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 27 ff.). Diese abstrakte Darstellung der Akteure soll im Folgenden vereinfacht dargestellt werden, um ein leichteres Verständnis zu erhalten. Die anschließende Abbildung 3 visualisiert die von Neidhardt (1994, S. 14) genannten Akteure und die Medien, welche zusammen die Bühne der politischen Öffentlichkeit schaffen. Medien stellen den Akteuren die Bühne zur Verfügung, auf der sie sich äußern können. Diese Äußerungen werden durch die Kreisüberschneidungen der Akteure mit den Medien visualisiert. Diese Äußerungen der Akteure in den Medien erzeugt die politische Öffentlichkeit. Da die Medien nicht ausschließlich politische Öffentlichkeit erzeugen, sondern auch Unterhaltung oder Werbung aufgreifen (Hoffjann & Arlt, 2015, S. 140), nehmen die Akteure nicht die ganzen Medien ein. Konsequenterweise bleibt ein Teil der Medien von den Akteuren unberührt.

**Abbildung 3: Interaktion von Medien und Kommunikationsakteuren zur politischen Öffentlichkeit**



Quelle: eigene Darstellung

### 4.1.3 Produkt öffentliche Meinung

In der öffentlichen Debatte treten Akteure in einen Meinungswettstreit, welcher sich in der politischen Öffentlichkeit abspielt und von den Rezipienten konsumiert werden kann. Auf dieser Grundlage entwickelt sich bei den Rezipienten ein relevantes Produkt, die öffentliche Meinung. Diese öffentliche Meinung ist die Summe der Einzelmeinungen der Rezipienten, welche durch die individuelle Wahrnehmung der Akteursmeinungen und der Meinung anderer durch Umfragen erhoben werden kann.<sup>80</sup> Neidhardt (2010, S. 26) formuliert diesen Entstehungsprozess wie folgt: „Von der Öffentlichkeit verarbeitete, validierte Informationen und Themen treten als ‚öffentliche Meinungen‘ aus der Öffentlichkeit hervor und ermöglichen den Bürgern, sich an diesen zu orientieren.“ Öffentliche Meinung entsteht zudem durch die Selektion von Sachverhalten (Görke, 2008, S. 176). Diese Selektion verleiht der öffentlichen Meinung eine „thematische Struktur“ (ebd.) und funktioniert nach Aufmerksamkeitsregeln. Einzelne Meinungen können daraufhin von Teilen der politischen Öffentlichkeit geteilt werden und sind bedingt auch aus dem öffentlichen Diskurs abzulesen. Demzufolge wird die öffentliche Meinung auch als „herrschende Meinung“ (Sarcinelli, 2009, S. 57) bezeichnet. Dies bedeutet, dass wenn große Teile der Rezipienten eine bestimmte Sichtweise einnehmen, dies einen Teil der öffentlichen Meinung darstellt. Darüber hinaus kann die öffentliche Meinung auch als personifizierte Öffentlichkeit gesehen werden.

„Die personifizierte Öffentlichkeit ist ein stark vereinfachendes Bild, welches die heterogene Bevölkerung als mehr oder weniger geschlossene Gruppe mit gemeinsamen Zielen zeichnet“ (Leiner, 2016, S. 16).

Da jedoch eine allgemein akzeptierte Definition von öffentlicher Meinung zumeist strittig ist (Davidson, 1968; Scherer, 1998), wird in der vorliegenden Arbeit öffentliche Meinung in Anlehnung an Herbst (1993) definiert. Öffentliche Meinung ist die Aggregation von Einzelmeinungen von Personen aus der Öffentlichkeit. Diese öffentliche Meinung kann anhand von Umfragen in Form des Demoskopiekonzepts ermittelt werden. „Die öffentliche Meinung ist das, was die Mehrzahl der befragten Bürgerinnen und Bürger zu einem bestimmten Thema für relevant erachtet“ (Donges & Jarren, 2017, S. 84). Zudem sind die übrigen Teilmeinungen relevant, da die öffentliche Meinung selten einheitlich ist und von allen geteilt wird.

Neben der Demoskopie, welche die öffentliche Meinung als ein Konstrukt erhebt, kann sie auch aus systemtheoretischer Sicht betrachtet werden. Luhmann (2000, S. 286) konstatiert hierzu, dass die öffentliche Meinung das ist, was als öffentliche Meinung beobachtet und beschrieben werden

---

<sup>80</sup> Herbst (1993) hat eine Übersicht verschiedener Sichtweisen auf die öffentliche Meinung zusammengeführt.

kann. Sie ist kein Selbstzweck, sondern entsteht erst durch die Beobachtung und wird aus der Beobachtung her konstruiert. Wie auf der Bühne der politischen Öffentlichkeit die Akteure das Risiko von TTIP kommunizieren, um die öffentliche Meinung und die Meinung anderer Akteure für ihre Sichtweisen zu gewinnen, wird im anschließenden Abschnitt dargestellt.

### 4.2 Kommunikation von Risiken

Da über die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP lediglich spekuliert werden kann, bedarf es einer möglichst fundierten Grundlage für diese Spekulationen. Im Kampf um die öffentliche Meinung können die Akteure ihre Aussagen daher auf Prognosen in Form von Studien stützen oder sie verwenden Referenzen zu vergleichbaren Freihandels- und Investitionsabkommen. Damit soll den Spekulationen ein sachlicher Argumentationsrahmen gegeben werden. Jedoch sind Sachargumente in einer emotional aufgeladenen Debatte meist weniger relevant einzustufen als simple Beispiele wie das Chlorhuhn.<sup>81</sup> Um diese Tatsache in die Risikokommunikation leichter einordnen zu können, wird sie im Folgenden aus der Historie her knapp dargestellt und im Anschluss werden Strategien erörtert, die eine erfolgreiche Risikokommunikation begünstigen können.

Interessanterweise kann der zentrale Ausgangspunkt der Risikokommunikationsforschung „zeitlich in den 1980er Jahren verortet werden, obgleich vereinzelt auf noch frühere Arbeiten in den 1920er bis 1950er Jahren verwiesen wird“ (Drews, 2018, S. 36). Forschungsinhalte beziehen sich oftmals auf technische Entwicklungen wie bspw. Umweltrisiken oder die Kernenergie (McComas, 2006). Dabei ist der Risikokommunikation immanent, dass sie auf „konfligierenden und kontroversen Kalkulationen von Unsicherheit“ (Ruhmann & Guenther, 2017, S. 302) fußt, „konkurrierende [...] Definitionen von Schäden“ (ebd.) aufweist sowie „mit divergierenden Rationalitäten von Entscheider- und Entscheidungsqualitäten“ (ebd.) umzugehen hat. Diese Risikokommunikation über mögliche zukünftige Schäden ist besonders in der politischen Öffentlichkeit anzutreffen, da politische Entscheidungen in die Zukunft gerichtet sind (Rose, 2016).<sup>82</sup>

Bei der Risikokommunikation muss darauf geachtet werden, Ängste in der politischen Öffentlichkeit „abzubauen und [...] [das] Handeln durch eine glaubwürdige und transparente Kommunikationspolitik zu rechtfertigen“ (Schicha, 2015, S. 276). Die Risikokommunikation entwirft dabei ein Bild einer möglichen Zukunft. Sollte dieses Bild schlechter sein als die Gegenwart, schwindet die

---

<sup>81</sup> Das Chlorhuhn wird von den Kritikern des Abkommens als simplifizierte Verdichtung der schädigenden Effekte von TTIP angeführt. Demnach würde das Chlorhuhn, welches über den Atlantik geflogen kommt, den europäischen Verbraucherschutz angreifen.

<sup>82</sup> Dabei sollte die Risikokommunikation von Beginn an von der Krisenkommunikation abgegrenzt werden, da Risikokommunikation auf zukünftige Ereignisse gerichtet ist. Hingegen befasst sich die Krisenkommunikation mit dem bereits eingetretenen Schadensfall.

Bereitschaft an diesem Ziel mitzuwirken oder die Akteure zu unterstützen, die dieses Ziel verfolgen. Die Risikokommunikation beschreibt auch den Versuch, zukünftige Konflikte über Systementscheidungen sowie die damit verbundenen Risikodefinitionen und -verteilungen frühzeitig zu erkennen, zu thematisieren und mit den potenziellen Betroffenen oder mit den sich artikulierenden Gegnern zu diskutieren. Risikokommunikation befasst sich auch mit Entscheidungen, die differierende Folgen bei Betroffenen haben können.

In der vorliegenden Arbeit wird unter Risikokommunikation ein zielgerichteter und interessen geleiteter Austausch von Informationen zwischen Parteien, Teilöffentlichkeiten oder Individuen verstanden (Dickmann, Wildner & Dombrowsky, 2007). Das von einer Risikoquelle ausgehende oder zu erwartende Risiko wird dabei häufig mit seinen potenziellen Auswirkungen über Massenmedien vermittelt. Als Begriffsdefinition von Risikokommunikation wird sich an Zehetmair (2012) orientiert, die Risikokommunikation allgemein als gerichtet bezeichnet und Kommunikation über Risiken als Risikokommunikation darstellt.

An diesem Punkt muss auch der Netzwerkcharakter von Risikokommunikation herausgestellt werden, da sich die Kommunikation der am Risiko Beteiligten auch aufeinander beziehen kann (Zehetmair, 2012, S. 88 ff.). Folglich ist ein zentrales Element der Risikokommunikation, „relevante Themen als mögliche Risiken zu identifizieren, sie angemessen zu kommunizieren und kompetent zu argumentieren“ (Schicha, 2015, S. 287), um frühzeitig in einen Dialog eintreten zu können.<sup>83</sup> Von Relevanz bei Risikokommunikation ist ferner, dass der Gegenstand selbst bzw. mit ihr verbundene mögliche Nebenfolgen im Zentrum stehen. Risikokommunikation kann daher als „ein Prozess beschrieben werden, der die Unsicherheit und Ungewissheit über zukünftige Schäden problematisiert“ (Ruhrmann, 2003, S. 542). Dabei konstruiert Risikokommunikation „gesellschaftliche Aufmerksamkeit für gravierende, aber unwahrscheinliche Folgen technischer und sozialer Innovationen“ (Ruhrmann, 1992, S. 12).<sup>84</sup> Für die Kommunikation dieser unwahrscheinlichen Folgen eines Ereignisses ergeben sich unterschiedliche Strategien, welche im anschließenden Abschnitt beschrieben werden.

---

<sup>83</sup> Dabei ist Risikokommunikation die „Kommunikation über gesellschaftliche Risiken“ (Geenen, 2017, S. 138).

<sup>84</sup> Einen interessanten Ansatz stellt Baumgärtner zur Verfügung. Nach ihm verfolgt Risikokommunikation elf Funktionen, die von Aufklärung der Öffentlichkeit über potenzielle Folgen, Einbeziehung der Öffentlichkeit in den Sachverhalt bis hin zu der Vermeidung von Konflikteskalation reichen (Baumgärtner, 2008, S. 46).

### 4.2.1 Strategien der Risikokommunikation

Mit Risikokommunikation können divergierende Strategien – informieren oder kooperieren – verfolgt werden, um die Risikowahrnehmung gezielt zu beeinflussen. Im Idealfall vermag die Risikokommunikation zwischen widerstreitenden Interessen zu vermitteln und so Kompromisse zu ermöglichen (Ruhrmann, 1992). Denn wie Leißner (2017, S. 447) belegt, „formierte sich ein breiter zivilgesellschaftlicher Widerstand gegen TTIP, der den politischen Streit um das Abkommen geprägt hat“. Jung (2003) stellt heraus, „dass die Bürger im Sinne eines ‚informed consent‘ Regulatorischen Entscheidungen zu Umwelt-, Verbraucher- und Gesundheitsrisiken möglichst breit mittragen [sollen]. Diese informierte Mitbestimmung bzw. Zustimmung erforderten eine möglichst frühzeitige und weitreichende Beteiligung der Betroffenen“ (S. 548). Diese Beteiligung ist ein entscheidender Schritt, besonders vor dem Hintergrund der potenziell empfundenen Ohnmacht der Betroffenen. „Nur so können materielle und immaterielle Aspekte bei Risikoabschätzung, -bewertung und -regulation möglichst umfassend berücksichtigt werden“ (ebd.).

Die Kommunikation möglicher zukünftiger Folgen einer Entscheidung können somit strategisch unterschiedlich angegangen werden. In der Risikokommunikation können verschiedene Strategien verfolgt werden, um die öffentliche Meinung oder die Meinung einzelner relevanter Personen zu beeinflussen. Generell sollte darauf geachtet werden, dass ein „Verständnis der dynamischen Interessen- und Wahrnehmungskonflikte der an der Risikokommunikation beteiligten Akteure“ (Umansky, 2017, S. 30) besteht. Beispielsweise soll die Informationsvermittlungsstrategie Informationsdefiziten entgegenwirken, damit über dieselben Inhalte gesprochen werden kann. Die Glaubwürdigkeitsstrategie, als zweite Strategie, verfolgt die Annahme, dass ein Akzeptanzdefizit eines Sachverhalts besteht und dieses mit glaubwürdigkeitsbildenden Maßnahmen ausgeglichen werden kann. Bei der Kooperationsstrategie, als dritter Strategie, versuchen Risikoverursacher auf den kleinsten gemeinsamen Nenner mit allen Beteiligten zu gelangen, weil davon ausgegangen wird, dass alle Beteiligten ein gemeinsames Ziel verfolgen (Wiedemann, Rohrmann & Jungermann, 1990). Generell soll mit Risikokommunikation erreicht werden, dass Ängste in der Bevölkerung reduzieren werden (Jungermann, 1990, S. 345). Im Idealfall vermag die Risikokommunikation zu vermitteln und so Kompromisse zwischen widerstreitenden Interessen zu ermöglichen (Ruhrmann, 1992). Die Beteiligung zielt auch auf die Verknüpfung des Fachwissens von Experten und des breiten allgemeinen Wissens der Bevölkerung. „Nur so können materielle und immaterielle Aspekte bei Risikoabschätzung, -bewertung und -regulation möglichst umfassend berücksichtigt werden“ (Jung, 2003, S. 548). Die Ansätze dieser Strategien zielen auf die Bereitschaft von vielen Personen, sich mit dem zukünftigen Ereignis auseinandersetzen zu wollen. Ob dies jedoch der Normalfall ist, bleibt unklar. Bisher treten die Verhandlungen beispielsweise über Freihandelsabkommen wenig

in die Öffentlichkeit und dies könnte als Indiz gesehen werden, dass sich breite Teile der Bevölkerung wenig mit dem Thema befassen oder befassen wollen. Es beteiligen sich zahlreiche Akteure an der öffentlichen Debatte um TTIP, weshalb ein Blick auf die Verbände und NGOs als Zusammenschluss von Akteuren lohnen könnte.

### 4.2.2 Risikokommunikation von Verbänden und Nichtregierungsorganisationen

Wirtschaftspolitische Verbände und NGOs vertreten teilweise öffentlichkeitswirksam die Interessen ihrer Mitglieder und könnten damit im öffentlichen Diskurs um TTIP eine relevante Größe darstellen. Daher werden sie in diesem Abschnitt genauer unter die Lupe genommen. Immerhin spielen Interessensgruppen in unser aller Leben eine nicht unbedeutende Rolle: Interessensgruppen wie Verbände begleiten die Menschen in Deutschland beispielsweise über ihren Lebenszyklus – bei der Geburt werden über die *Deutsche Gesellschaft für Gynäkologie und Geburtshilfe*<sup>85</sup> die Rahmenbedingungen mitgestaltet und bei der Beisetzung wirkt der *Bund deutscher Friedhofsgärtner*<sup>86</sup> indirekt mit (Dernbach, 2015, S. 597). Insgesamt verfügt Deutschland über mehr als 2000 registrierte Verbände.<sup>87</sup> In der vorliegenden Arbeit wird ein Verband als eine Organisation verstanden, die langfristig angelegt ist sowie die Interessen ihrer Mitglieder bündelt und in der politischen Öffentlichkeit artikuliert. Als zentrale Funktionen des Verbands dient die Erzeugung von gemeinsamen politischen Interessen, dabei sind Verbände ausdifferenziert und arbeitsteilig. Ebenso ist „die Aggregation und Artikulation von Interessen zum effektiveren gemeinsamen Erreichen verbandlicher Ziele“ (von Velsen-Zerweck, 2011, S. 150) ein wichtiges Element ihrer Arbeit. Beispiele für Verbände sind die *Bundesvereinigung der Arbeitgeberverbände*, *Gewerkschaften wie der DGB*<sup>88</sup>, *Kammern*<sup>89</sup> oder *Verbraucherorganisationen*<sup>90</sup>. Da TTIP in nahezu allen Wirtschaftsbereichen regulierend einwirken könnte, sind entsprechend viele Verbände und NGOs auf den Plan gerufen und beteiligen sich am öffentlichen Diskurs.

---

<sup>85</sup> Weitere Informationen über die Deutsche Gesellschaft für Gynäkologie und Geburtshilfe sind im Internet abrufbar unter: [www.dggg.de](http://www.dggg.de). [Zugriff 27.01.2018]

<sup>86</sup> Weitere Informationen über den Bund deutscher Friedhofsgärtner sind im Internet abrufbar unter: [www.facebook.com/bund.deutscher.friedhofsgaertner](https://www.facebook.com/bund.deutscher.friedhofsgaertner). [Zugriff 27.01.2018]

<sup>87</sup> Deutscher Bundestag (2017): Bekanntmachung der öffentlichen Liste über die Registrierung von Verbänden und deren Vertretern, abrufbar unter: <https://www.bundestag.de/blob/189456/f766eef1f26877ed8e995db28001bf66/lobbylisteamtlich-data.pdf>. [Zugriff 27.01.2018]

<sup>88</sup> Weitere Informationen über Gewerkschaften sind im Internet abrufbar unter: [www.verdi.de](http://www.verdi.de) oder [www.dgb.de](http://www.dgb.de). [Zugriff 21.01.2018]

<sup>89</sup> Weitere Informationen über die Industrie- und Handelskammern oder die Handwerkskammern allgemein sind im Internet abrufbar unter: [www.dihk.de](http://www.dihk.de), [www.zdh.de](http://www.zdh.de). Kammern werden trotz ihrer öffentlich-rechtlichen Rolle hier als Verbände geführt, da sie bezüglich ihrer Kommunikation in dieser Arbeit als Verband angesehen werden. [Zugriff 27.01.2018]

<sup>90</sup> Weitere Informationen über die Verbraucherzentrale sind im Internet abrufbar unter: [www.vzbv.de](http://www.vzbv.de). [Zugriff 27.01.2018]



Verbände produzieren und versenden Informationen bspw. in Form von „Pressemitteilungen, Rundschreiben und Verbandszeitschriften“ (von Velsen-Zerweck, 2011, S. 149). Diese Informationen können vielfältige Themen betreffen. Verbände können auch als kooperative Akteure gesehen werden, „die Belange [...] in aller Regel themenspezifisch und partiell aufnehmen, um sie gegenüber den Entscheidungsträgern zu artikulieren“ (Sinemus & Liebetanz, 2018, S. 499). Bei Gesetzesvorhaben kann bspw. eine Folgenabschätzung vorgenommen werden, die von den Verbänden kommuniziert wird. Verbände dienen ebenso als Bindeglied von Politik zu den Mitgliedern. So können Botschaften der Politik über die Verbände, bspw. über Verbandszeitschriften, an die Mitglieder zielgerichtet weitergegeben werden. Vor diesem Hintergrund der Sender-, Mittler- und Empfängerreigenschaft von Verbänden lassen sie sich in drei Arten von Interessenvertretungen untergliedern. Hier nennt von Velsen-Zerweck (2011, S. 150): „Eigeninteressenverbände, Fremdinteressenverbände, Gesamtinteressenverbände“. So verfolgen Eigeninteressenverbände die Interessen ihrer Mitglieder, die sich interessenspezifisch zusammengeschlossen haben. Diese Art der Interessenverbände ist die häufigste, da „Branchenverbände, Tarifverbände und die Kammern sowie Sport-, Kultur- und Freizeitverbände“ (ebd.) hierzu zählen. Dem gegenüber stehen die Fremdinteressenverbände, welche sich für die Interessen von einzelnen Gesellschaftsgruppen einsetzen. Dabei stehen weniger die Verbandsmitglieder „als die Klienten, wie zum Beispiel Hilfsbedürftige, im Mittelpunkt verbandlichen Handelns“ (ebd.). Wohlfahrts-, Tierschutz- und Umwelt- sowie Verbraucherschutzverbände sind Beispiele für Fremdinteressenverbände. Als dritte Art des Interessenverbands sind die Gesamtinteressenverbände anzuführen. Typische Verbände sind hier die Kirchen. Sie alle vertreten „grundsätzliche, allgemeine Interessen“ (ebd., S. 151). Jedoch haben alle Verbände die Gemeinsamkeit, dass sie limitierte Ressourcen haben und daher gezielt agieren müssen (Seibt, 2015). Sie agieren dabei grundsätzlich als „Kommunikations-Dienstleister“ (von Velsen-Zerweck, 2011, S. 153), welche Fakten- und Datenmaterialien, Argumentationshilfen und Erfahrungen an die Verbandsmitglieder sowie in die politische Öffentlichkeit vermitteln. Beispielsweise kommuniziert die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM) ihre Interpretation der Fakten zu TTIP (INSM, 2016). Die öffentlichen Wirkungen mögen dabei unterschiedlich zu bewerten sein. Grundsätzlich bleibt festzuhalten, dass der allgemeine Einfluss der Verbände im „Hinblick auf einzelne Interessensgruppen eher ernüchternd“ ausfällt (Willems & von Winter, 2007, S. 41). Verbände mögen in ihrer Kommunikation in den Medien als Akteur präsent sein, jedoch führe dies nicht immer zum gewünschten Entschluss der politischen Entscheider. Um die Medienpräsenz grundsätzlich zu erhöhen und damit möglicherweise den politischen Einfluss stärker geltend zu machen, bedienen sie sich zunehmend des Instruments der Studie. Studien dienen vermeintlich als objektive Faktendarstellung und damit als mögliche Argumentations- oder Interpretationshilfe für einzelne Sachverhalte.

### 4.2.3 Studien in der Risikokommunikation

Einzelne Verbände bringen sich medienwirksam in den öffentlichen Diskurs ein und versuchen so, ihre Sichtweisen prominent zu platzieren. Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) beispielsweise nutzt teilweise in der Kommunikation entsprechenden Studien und Umfragen (BDI, 2016). Grundsätzlich ist in der Argumentation von Verbänden festzustellen, dass Verbände diese mit Studien hinterlegen, um so Wissenschaftlichkeit und damit Neutralität der eigenen Argumente zu unterstreichen. In Bezug auf Risikokommunikation ist dies relevant, da Studien der Aufklärung dienen und eine belastbare Grundlage für einen Diskurs über zukünftige Gegebenheiten liefern.

Um den Studieneinsatz in der Risikokommunikation weiter zu elaborieren, werden im Folgenden schwerpunktmäßig die Studienergebnisse von Derksen (2014) aufgegriffen, da er dieses Feld explizit elaboriert. Grundsätzlich kann festgestellt werden, dass zunehmend Studien auch Eingang in die Medienberichterstattung finden (Schütz-Ierace, 2010, S. 13). Es soll durch sie auf gesellschaftliche Umstände oder sogar Missstände aufmerksam gemacht werden. Insbesondere Risiko- oder Umweltprobleme nehmen dabei eine besondere Rolle ein (Peters, 1994, S. 162). In der Medienarbeit einzelner Bereiche wird in Studien das Risiko jedoch nicht immer klar beschrieben und es sind unterschiedliche Interpretationen des Risikos möglich (Kowall & Stang, 2017). Dies erschwert die Risikoeinschätzung des Einzelnen und befeuert den öffentlichen Diskurs, da der Risikoreferenzrahmen teilweise schwach ausgeprägt ist.

Als einen zentralen Befund stellt Derksen (2014) heraus, dass „die gefühlte Studienschwemme [...] das Resultat eines höheren Outputs an Studien“ (S. 363) ist. Er sagt: „Rund 70 Prozent der thematisierten Studien im Sample, die nicht von Medien selbst stammen, sind zuvor mit den Mitteln der Medienarbeit für die Öffentlichkeit aufbereitet worden“ (ebd., S. 349). Zudem erstellen Organisationen regelmäßig Untersuchungen, „um sie als strategisches Instrument der Medienarbeit einzusetzen, zum Beispiel Nichtregierungsorganisationen, und PR-Vertreter sind von Beginn an eingebunden“. Eine weitere zentrale Erkenntnis seiner Arbeit ist, dass die Qualitätsunterschiede der veröffentlichten Studien in den Medien wenig Beachtung finden.

„Egal, ob Onlinebefragung, Hochschulranking oder Ergebnisse wissenschaftlicher Experimente – Journalisten machen in vielen Artikeln und Beiträgen daraus eine Studie“ (Derksen, 2014, S. 363).

Zudem belegt Derksen (2014, S. 349), dass Organisationen mit Studien gezielt Aufmerksamkeit von Journalisten und Bezugsgruppen erzeugen. Darüber hinaus soll die Aufmerksamkeit auf bestimmte Themen bzw. Inhalte eines Sachverhalts gelenkt werden. Der Impuls für die Erstellung von Studien kann dabei auch von Organisationen selbst ausgehen, „weil sie darin eine Möglichkeit sehen, medienkompatiblen Inhalt bzw. Anlässe für die Medienarbeit zu produzieren“ (ebd., S. 349 f.). Mit

Blick auf die Verwendung von Studien einzelner Akteure in der TTIP-Debatte zeigt sich, dass das Bundeswirtschaftsministerium bereits im Januar 2013 die Studie *Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA*, welche das ifo Institut durchgeführt hat, veröffentlicht. Zwei Monate später publiziert die EU-Kommission die Studie *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment*, welche das Centre for Economic Policy Research (CEPR) London durchgeführt hat. Die offiziellen TTIP-Verhandlungen werden erst im Juni 2013 bekannt gegeben. Somit könnte den beiden Institutionen vor dem Hintergrund von Derksen (2014) unterstellt werden, dass die Studien einen gewissen Einfluss auf die Sichtweisen des transatlantischen Handels ausüben sollen.

Grundsätzlich bieten Studien im Rahmen der Risikokommunikation die Möglichkeit, sich an neutralen Fakten zu orientieren und emotionale Aspekte werden weniger direkt adressiert. Betrachtet man daher zuerst die Veröffentlichung von Studien zu TTIP, fällt auf, dass vermehrt Akteure aus der Politik wie das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und die Europäische Kommission sowie unternehmensnahe Stiftungen die Auftraggeber von Studien im Jahr 2013 sind. Ab 2014 werden zunehmend Studien von Stiftungen veröffentlicht, die Parteien im Bundestag nahe stehen. Beispielsweise veröffentlichen die Rosa-Luxemburg-Stiftung (Die LINKE) und die Friedrich-Ebert-Stiftung (SPD) zusammen im Jahr 2014 vier Studien zu TTIP. Im Jahr 2015 schließt sich die Hans-Böckler-Stiftung (Gewerkschaften) an. Das Jahr 2016 ist von Studien von Organisationen aus der Zivilgesellschaft wie bspw. Friends of the Earth Europe, Foodwatch oder LobbyControl geprägt.<sup>91</sup> Auf dieser Grundlage kann ein Trend abgeleitet werden: Regierungsinstitutionen veröffentlichen in der Anfangsphase der TTIP Verhandlungen, politische Stiftungen schließen sich an und abschließend erscheinen Studien der Zivilgesellschaft. Schneider (2015, S. 39) sagt, dass zu Beginn der öffentlichen Diskussion zu TTIP Studien von öffentlichen Stellen dominieren. All diese Studien prognostizierten Effekte, die sich stimulierend auf die Wirtschaft auswirken werden. Die Studien der Stiftungen bzw. der Zivilgesellschaft sind tendenziell kritisch, folgt man den Einschätzungen von LobbyControl.

Vor diesem Hintergrund befasst sich der folgende Abschnitt mit der Risikokommunikation von Freihandelsabkommen, um an entsprechende Erkenntnisse anknüpfen zu können.

---

<sup>91</sup> Eine Übersicht zu TTIP-Studien ist abrufbar [https://lobbypedia.de/wiki/Transatlantic\\_Trade\\_and\\_Investment\\_Partnership](https://lobbypedia.de/wiki/Transatlantic_Trade_and_Investment_Partnership). [Zugriff 3. Oktober 2017]

### 4.2.4 Risikokommunikation von Freihandelsabkommen

Die Risikokommunikation von Freihandelsabkommen steht bedauerlicherweise nicht im Zentrum des Interesses der Kommunikationsforschung und daher liegen wenige Untersuchungen zugrunde. Um TTIP jedoch an die wissenschaftliche Debatte der Risikokommunikation von Freihandelsabkommen anzuknüpfen, werden im Folgenden zwei Freihandelsabkommen näher betrachtet: Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA wird in Bezug auf kommunizierte Ex-ante- und Ex-post-Evaluationen betrachtet und es wird das US-Korea-Freihandelsabkommen bezüglich seiner erwarteten Auswirkungen dargestellt.

In der Literatur wird das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (North American Free Trade Agreement, NAFTA) zwischen den USA, Kanada und Mexiko aus dem Jahr 1994 als ein bedeutendes Freihandelsabkommen angeführt (Stiglitz, 2016; Ghaussy, 1995). Nach Schneider (2015) kann NAFTA als „Paradebeispiel“ (2015, S. 77) für TTIP gesehen werden, da die Studien des Bundeswirtschaftsministeriums und der EU-Kommission wirtschaftlich stimulierende Ergebnisse prognostizieren. Ebenso verhält es sich bei NAFTA: Ex-ante Studien der wirtschaftspolitischen Veränderungen gehen von „erheblichen wirtschaftlichen Vorteilen für die teilnehmenden Länder“ (ebd.) aus. Wirtschaftswachstum, mehr Arbeitsplätze und höhere Löhne werden prognostiziert (ebd., S. 78). Speziell für Mexiko und Kanada unterstellen Ex-ante-Studien Vorteile: „So sollte das reale BIP<sup>92</sup> um 11 %, das Beschäftigungsniveau um bis zu 11 %, und die Reallöhne um bis zu 16 % steigen“ (ebd.). Auf die USA sei der Einfluss des Abkommens jedoch nicht nennenswert.

Betrachtet man jedoch die zugrunde liegenden Modellannahmen der verwendeten Studien, können die Ergebnisse – bei leichter Variation der Annahmen – zu erheblichen Unterschieden im Ergebnis führen. Caliendo (2010, S. 65 f.) weist nämlich in einer Untersuchung nach, dass die für die Analysen verwendeten Parameter ausschlaggebend für die entsprechenden Prognosen sind. Er verdeutlicht anhand eines Modells, dass durch geringere Zölle die Löhne in allen NAFTA-Ländern steigen können. Mexiko hatte den größten Nutzen, hingegen profitierten die USA und Kanada stärker durch die grundsätzliche Liberalisierung gegenüber der restlichen Welt. Die wissenschaftlich prognostizierten Erwartungen für NAFTA sind recht optimistisch, was wirtschaftspolitisch stimulierende Effekte angeht. Ex-post-Studien weisen indes gegenteilige Ergebnisse auf. So wurden 600.000 Arbeitskräfte in den USA entlassen. In Mexiko sind die durch das Abkommen geschaffenen Arbeitsplätze in der verarbeitenden Industrie gering, „während Arbeitsplatzverluste in der Landwirtschaft [eine Million in der Maisproduktion nach zehn Jahren] bis zu einem Sechstel der Gesamtbeschäftigung betragen (Schneider, 2015, S. 77 f.). Daher kann festgehalten werden, dass „ex-

---

<sup>92</sup> BIP ist die Abkürzung für Bruttoinlandsprodukt.

ante Prognosen dazu tendieren, die positiven Effekte von Freihandelsabkommen überzubewerten und die dadurch entstehenden Kosten unterzubewerten“ (Schneider, 2015, S. 82). Vor dem Hintergrund von öffentlich kommunizierten Ex-ante- und Ex-post-Effekten eines Freihandelsabkommens werden im Folgenden die prognostizierten wirtschaftlichen Effekte sowie die Deutungsmuster der wirtschaftlichen Effekte in der Risikokommunikation eines anderen Freihandelsabkommens dargelegt. Beiden Abkommen ist gemein, dass die USA Vertragspartner sind. Dies ist für die Analyse von TTIP relevant, um entsprechende Muster möglicherweise aufdecken zu können.

Das zweite Freihandelsabkommen, welches für die TTIP-Analyse zugrunde gelegt wird, heißt *U.S.-Korea Free Trade Agreement*, KORUS FTA. Am 15. März 2012 tritt das Freihandelsabkommen KORUS FTA zwischen den USA und Korea in Kraft (USTR, 2018j). KORUS FTA erregt öffentliche Aufmerksamkeit und wird eine „high-profile social and political public issue“ (Lee & Park, 2011, S. 183). Es ruft zudem vor seiner Einführung viele Interessengruppen auf den Plan. „Many key interest groups have perceived the potential social, economic, and political losses that could result from the FTA“<sup>93</sup> (Lee & Park, 2011, S. 177). Die koreanische Regierung versucht daraufhin, die öffentlichen Widerstände gegen das Freihandelsabkommen durch die Darlegung von wirtschaftspolitisch stimulierenden Effekten abzuschwächen. Dies unternimmt sie durch Risikokommunikation mit den entsprechenden Interessengruppen. Studien, die einen stimulierenden Effekt von diesem Freihandelsabkommen auf die Volkswirtschaft von Korea prognostizieren, liegen daher vielzählig vor: So belegen Prognosen von Lee und Song (2008, S. 72), dass das koreanische Bruttoinlandsprodukt durch das Freihandelsabkommen zwischen 0,32 % und 5,97 % wachsen werde. Nach ihnen bestehen die Vorteile zudem in einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit und einer „increased efficiency from the reduction in non-tariff barriers“ (ebd.). Auch würden sich die Volkswirtschaften beider Länder ergänzen:

„The growing, and strongly complementary, relationship suggests that consumers in both countries stand to gain from increased opportunities for trade, investment, knowledge transfer, and the productivity gains that come from competition“ (ebd.).

In einer anderen Studie werden Anpassungsprozesse der koreanischen Wirtschaft prognostiziert:

„Results show few industries in Korea are likely to encounter adjustment pressures from the KORUS FTA. Changes in intra-industry specialization indicators suggest 14 of the 62 2-digit SITC industries may be candidates for adjustment pressures“ (Clark, 2009, S. 194).

Lee und Park (2011, S. 188) untersuchen daraufhin die Risikokommunikation in Bezug auf die Strategien und ermitteln, dass eine Kommunikationsstrategie, die auf die Nachteile eines Sachverhalts

---

<sup>93</sup> FTA steht für Free Trade Agreement, zu Deutsch: Freihandelsabkommen.

zielt, erfolgreicher ist als eine Kommunikationsstrategie, welche die Vorzüge eines Sachverhalts betont. Sie zeigen, dass die Risikokommunikation dann Erfolg verspricht, wenn sie gegen etwas gerichtet ist. In diesem Fall – aus koreanischer Sicht – gegen die wirtschaftliche Überlegenheit der Nachbarn China und Japan. Sie schlagen daher für eine künftige Risikokommunikation vor:

„Rather than persuading the public to agree with a public policy proposal by emphasizing the benefits of its implementation, it would be more effective to persuade the public by presenting the benefits that would be lost if the policy were not approved“ (Lee & Park, 2011, S. 188).

Weiterhin führen sie aus, dass bei komplexen Themen für die Bevölkerung verständlich aufbereitete Informationen wichtig sind, „so that the public could weigh the advantages and disadvantages of the issue“ (ebd.).

Grundsätzlich bleibt jedoch die Problematik bestehen, dass manche gesellschaftlichen Gruppen unter Verlusten durch das Freihandelsabkommen zu leiden haben, andere keine Nachteile befürchten und wieder andere davon profitieren. Die beiden Forscher verdeutlichen, dass „the participants placed greater weight on a loss than on a gain and were thus more likely to take a risk and agree with suggestions provided through the message“ (Lee & Park, 2011, S. 187). An dieser Stelle zeigt sich die Wirkung von Deutungsmustern in der Risikokommunikation, weil die Risikobereitschaft auf dem wahrgenommenen Sachverhalt aufzubauen scheint.

„Gains and losses are said to be a matter of perception than of objective facts. The perception of gains and losses depends on how messages on social problems are framed and presented to the public by the government or the organization involved“ (Lee & Park, 2011, S. 177).

Vor diesem Hintergrund zeigen sich bereits recht klare Muster der Risikokommunikation von Freihandelsabkommen. Die Risikokommunikation, welche durch Studien die Zukunft prognostiziert, stellt die Vorzüge und den Nutzen des Abkommens heraus. Dabei werden die schädigenden Auswirkungen weitgehend vernachlässigt. Jedoch ist auch zielführend, wenn verdeutlicht wird, dass bei Ausbleiben einer Handlung – wie bei KORUS FTA – der mögliche Schaden größer ist. Um vor diesen beiden Abkommen TTIP klarer einordnen zu können, wird im Folgenden der Blick auf die bereits bekannten Studien zur kommunikativen Darstellung von TTIP im öffentlichen Diskurs gerichtet.

#### 4.2.5 Risikokommunikation von TTIP

Wie bei den beiden genannten Freihandelsabkommen – NAFTA und KORUS FTA – zeigt sich auch bei TTIP ein verstärkter Einsatz von Studien. Daher wird vor dem Hintergrund intentionaler Studien, einer potenziellen Polarisierung von Sichtweisen sowie differenter Prognosen die Risikokommunikation von TTIP dargestellt.

„Der Beginn der konkreten Verhandlungen im Jahr 2013 wurde flankiert von Studien, die TTIP insgesamt positiv bewerteten und ab dem Januar desselben Jahres erschienen“ (Finkbeiner et al., 2016, S. 19). Diese groß angelegten Studien wie u. a. von Ecorys beinhalten „positive Erwartungen“ (ebd.) und prognostizieren ein Wachstum des EU-Bruttoinlandsprodukts sowie „einen insgesamt stärken Einfluss auf die globale Wirtschaft. Demnach wäre die Bundesrepublik insgesamt einer der Hauptprofiteure des TTIP-Abkommens“ (ebd.).<sup>94</sup> Gemein ist den Studien, dass sie alle von wirtschaftlich stimulierenden Effekten ausgehen und sich mit Ausnahme einer Studie gleicher Modelle bedienen, siehe Tabelle 3.

**Tabelle 3: Studienübersicht zu möglichen Effekten von TTIP auf das BIP der betroffenen Länder**

| Studie           | Modell                   | Verringerte nichttarifäre Handelshemmnisse | Zeitraum    | BIP-Effekt (Prozent) |         |          |
|------------------|--------------------------|--|-------------|----------------------|---------|----------|
|                  |                          |  |             | EU                   | USA     | Schweden |
| Ecorys           | CGE                      | 25-50%                                     | 2008-2018   | 0.3-0.7              | 0.1-0.3 | -        |
| CEPR             | CGE                      | 10-25%                                     | 2017-2027   | 0.3-0.5              | 0.2-0.4 | -        |
| CEPII            | CGE                      | 25%  | 2015-2025   | 0,3                  | 0,3     | -        |
| Kommerskollegium | CGE                      | 25-50%                                     | 10 Jahre    | 0.1-0.2              | 0.2-0.5 | 0.1-0.2  |
| Bertelsmann/IFO  | CGE + Gravitationsmodell | Implizite Annahme*                         | 10-20 Jahre | 4.95**               | 13.4**  | 7.3**    |
| GDEI             | GPM                      | Implizite Annahme***                       | 2015-2025   | (-0.1) - (-0.5)****  | 0,4     | -        |

\*Die Studie nimmt einen Handelseffekt von ca. 80% an. \*\*Bezieht sich auf den Effekt auf das BIP pro Kopf.

\*\*\*Die Studie nimmt einen Handelseffekt auf dem Niveau "früherer Studien" an.

\*\*\*\*Keine gesammelte Schätzung für EU.

Quelle: Berden et al (2009), Francois et al (2013), Fontagné et al (2013), Kommerskollegium (2012), Felbermayr et al (2013), sowie Capaldo (2014).

Quelle: Wallen, 2015, S. 41

Die Mehrzahl der Studien bedient sich des Computable-General-Equilibrium (CGE)-Modells, einem wirtschaftswissenschaftlichen Gleichgewichtsmodell. Das Ziel eines solchen Modells ist es,

„insbesondere die Interdependenz zwischen den Märkten, also den Gütermärkten, den Faktormärkten und gegebenenfalls auch den Finanzmärkten wie auch den Märkten für Zwischenprodukte, zu untersuchen und ihre Wohlfahrtseigenschaften zu analysieren“ (Amann, 2019, S. 11).

Für solche Modelle sind vielfältige Erkenntnisse über die betroffenen Volkswirtschaften nötig, was eine lösbare Aufgabe darstellt. Jedoch ist einem Gleichgewichtsmodell immanent, dass es beispw.

<sup>94</sup> Gemeint sind die Studien: Felbermayr et al., (2013) und Felbermayr et al. (2013) (Doppelstudie), Fontagné, Gourdon, Jean (2013) und Francois et al. (2013).

nur eine Neuverteilung an Arbeitskräften aufzeigen kann und keinen Zugewinn (Schneider, 2015, S. 48 ff.). Im Anschluss an diese Veröffentlichung von weitestgehend positiven Studien veröffentlichten Parteien der Opposition im Deutschen Bundestag sowie ihnen nahestehende Stiftungen eigene Studien. In diesen Studien „mahnten [sie] insbesondere kurz-, mittel-, und langfristige Kosten der Übergangsphase an und äußerten Zweifel an den prognostizierten Wohlfahrtseffekten“ (Schneider, 2015, S. 56). Auch wird in diesem Zusammenhang ein Demokratieverlust durch TTIP, im Speziellen durch die Schiedsgerichtsbarkeit, herausgestellt.<sup>95</sup> Wallen stellt in einer Übersicht von Studien über die wirtschaftlichen Effekte von TTIP fest, dass die Mehrheit „signifikant positive volkswirtschaftliche Effekte für sowohl die EU als auch die USA erwartet. Dies ist kein überraschendes Ergebnis, da Wirtschaftstheorien als auch empirische Forschung zeigen, dass Handelsliberalisierungen dazu tendieren, beträchtliche positive Effekte mit sich zu führen“ (Wallen, 2015, S. 40).<sup>96</sup> Als gemeinsamer Nenner der Studien stellt er heraus,

„dass vor allem Reduzierungen von nichttarifären Handelshemmnissen zu positiven Effekten führen, da die Zollsätze zwischen der EU und den USA bereits relativ niedrig sind. Die Auswirkungen auf das BIP variieren zwischen 0,1 Prozent und fünf Prozent für die EU sowie zwischen 0,1 Prozent und 13 Prozent für die USA“ (ebd.).

Als Kritik an den Studien, die stimulierende Effekte von TTIP vorhersagen, präzisiert Schneider (2015, S. 48 ff.), dass der Aussagegehalt dieser Studien nicht immer nachzuvollziehen ist, da sie größtenteils keine Aussage bspw. über Steigerungen der Beschäftigung treffen können, sondern nur über die Arbeitskraftverteilung. Zudem beinhalten die Modelle keine Möglichkeit zum theoretischen Arbeitsplatzrückgang. Auch sind die Anpassungskosten sowie die Leistungsbilanzen einzelner Nationalstaaten nicht ausreichend berücksichtigt. Ebenso sind die Verluste durch die öffentlichen Einnahmen mittels Zölle nicht umfänglich dargestellt. Hinsichtlich sozialer Kosten wird zudem „die Tatsache ignoriert, dass NTM<sup>97</sup>, wie Gesetze, Verordnungen und Standards öffentliche Zielsetzungen verfolgen. Sie korrigieren Marktversagen und sichern die kollektive Präferenz einer Gesellschaft“ (Schneider, 2015, S. 56). Diesen Gedanken verfolgt auch Wallen (2015, S. 42), der ausführt:

„Beispielsweise können nichttarifäre Handelshemmnisse, in Form von mehr Harmonisierung von Regelungen und Produktstandards, zu sozialen Kosten führen, wenn sie aus unterschiedlichen Gründen die Gesundheit der Mitbürger, die Umwelt oder die Verbrauchersicherheit in Gefahr bringen“.

---

<sup>95</sup> Auf der Internetseite von LobbyPedia ([https://lobbypedia.de/wiki/Transatlantic\\_Trade\\_and\\_Investment\\_Partnership#cite\\_note-91](https://lobbypedia.de/wiki/Transatlantic_Trade_and_Investment_Partnership#cite_note-91)) [Zugriff 27.01.2018] befindet sich unter dem Punkt „Studien“ im Abschnitt „Contra TTIP“ eine Übersicht von entsprechenden Studien.

<sup>96</sup> NAFTA sollte hier separat betrachtet werden, da es ex post betrachtet zu weniger wirtschaftlich stimulierenden Ergebnissen führte.

<sup>97</sup> NTM steht für Nicht-tarifäre-Maßnahmen, was in der vorliegenden Arbeit synonym zu NTB verwendet wird.



Die veröffentlichten Studien zu den wirtschaftspolitischen Effekten sind weitgehend argumentativ unterstützend, aber nicht vollumfänglich aussagekräftig. So stehen sich zwei verschiedene Perspektiven wissenschaftlicher Studien gegenüber, die unterschiedlichen kalkulatorischen Modellen folgen“ (Finkbeiner et al., 2016, S. 20): auf der einen Seite die Modellrechnungen und auf der anderen Seite neuere Modelle, welche vielfältige Faktoren wie soziale Kosten beinhalten. Auf Grundlage einer vergleichbaren Zusammenfassung von Studien zu TTIP schlussfolgert die Friedrich-Ebert-Stiftung daher:

„In der öffentlichen Debatte haben die Ergebnisse der großen Studien<sup>98</sup> ein großes Gewicht, weil sie der Anschein von Objektivität und Verlässlichkeit umgibt. Dabei gerät aus dem Blick, dass es sich bei den Zahlen nicht um harte Fakten, sondern um die Ergebnisse von Modellrechnungen handelt, die stark von den zugrunde liegenden Annahmen abhängen“ (Stephan, 2014, S. 4).

Vor diesem Hintergrund sagt Finkbeiner et al. (2016, S. 20): „Keine wissenschaftliche Prognose hat bisher vermocht, diesen Streit verbindlich zu entscheiden.“ Um die Risikokommunikation zu TTIP weiter in den Fokus zu rücken, erstellt Bauer (2016, S. 1) mit einer „Analyse über die Anti-TTIP-Kampagnenbewegung in Deutschland (und Europa)“ eine weitere Grundlage. Er betrachtet zwischen Februar 2015 und Februar 2016 „1.500 TTIP-Informationsveranstaltungen in Deutschland“ (Bauer, 2016, S. 1) und zeigt auf, dass die Deutungshoheit über Freihandelsabkommen in der deutschen Politik ungleich verteilt ist. Kritikern kommt ein hohes Gewicht zu. Zudem prägen die Anti-TTIP-Kampagnen „Schreckensbilder und Ideologien“ (Bauer, 2016, S. 3). Des Weiteren konstatiert er, dass Teile der Informationen der TTIP-Gegner „manipulativ“ (ebd.) sind. Die Informationen der Kampagnen zielen ihm gemäß darauf, dass uninformierte Bürger ein negatives Moralverständnis von TTIP vermittelt bekommen. „Dafür belegen die Kampagnenmanager selektiv ausgewählte Fakten mit Werten und Moralvorstellungen, die auch in liberal-konservativen Lagern als ‚unmoralisch‘ gelten“ (Bauer, 2016, S. 4). Auch werde die Debatte von Wirtschafts- und Sozialideologien geprägt, „den empirischen Befunden nicht standhalten“ (Bauer, 2016, S. 3). Einen breiteren Fokus richtet Leißner (2017, S. 462) auf die Kommunikation von TTIP in deutschen Medien und betrachtet dabei das „Konfliktgeschehen“. Sie führt aus, dass die Zeitungen entsprechend ihrer „politischen Ausrichtung“ (ebd.) berichten. Sie zeigt in ihrer Untersuchung eine Bipolarität, bestehend aus unterstützenden Akteuren beziehungsweise Medien auf der einen Seite sowie kritischen und ablehnenden Akteuren beziehungsweise Medien auf der anderen Seite.

Um gewisse Effekte der Anti-TTIP-Kampagnen auf die öffentliche Meinung nachzuvollziehen, werden vielfältige Umfragen durchgeführt. So erstellte der Bundesverband der Deutschen Industrie

---

<sup>98</sup> Gemeint sind hier die drei Studien von 2013, siehe Tabelle 3.

eine Übersicht bisheriger Umfragen zu TTIP (Dezember 2013 bis April 2016). Dabei stellt er heraus, dass die öffentliche Meinung zunehmend ablehnender gegenüber TTIP wird (BDI, 2016). Ruhrmann (2015, S. 982) wirft im Kontext der Berichterstattung über Risiken die grundsätzliche Frage auf, „ob Medien sachlich, objektiv und ausgewogen berichten. Wenn Presse, Hörfunk, Fernsehen und Netz über drohende Risiken berichten, erzeugt dies stets eine besondere öffentliche Aufmerksamkeit“. Dies gelte speziell, wenn Journalisten Risiken in einer Weise diskutierten, als ob die sogenannten schlimmsten Fälle schon eingetreten wären. Er betont weiter, dass unsachlich berichtet und die Eintrittswahrscheinlichkeit seltener Folgerisiken überschätzt dargestellt wird. Auch werden die Positionen von Kritikern in der öffentlichen Kommunikation ausführlicher dargestellt als die Positionen von „Entscheidern und Experten“ (ebd., S. 983). Dies erklärt teilweise die erhöhte Präsenz von Kritikern in der politischen Öffentlichkeit bei TTIP. Zudem zeigt sich in Untersuchungen, dass bspw. Nichtregierungsorganisationen besonders bei Fragen des Freihandels in Deutschland verstärkt auftreten und sich erkennbar kritisch gegenüber öffentlichen Stellen zeigen. „Heute sehen die Kritiker, neben Umwelt-NGOs und Verbraucherschützern auch Gewerkschaften oder Kulturorganisationen, nicht nur die Menschen in Entwicklungsländern, sondern auch im eigenen Land bedroht“ (Kitschelt, 2017, S. 5). Interessant ist dabei zudem, dass Brunnengräber (2017, S. 10) einen grundlegenden Unmut zivilgesellschaftlicher Organisationen hervorhebt. Er nennt stellvertretend den „Arabischen Frühling“ von 2010 oder die „Proteste gegen die Einweihung der Europäischen Zentralbank 2015 in Frankfurt am Main“. In diese Reihe stellt er auch die TTIP-Proteste. Aktuelle Auswertungen scheinen zudem den Schluss naheulegen, dass Nichtregierungsorganisationen „in den vergangenen vier Jahren die Deutungshoheit über Freihandelsabkommen gewonnen“ (Bauer, 2017, S. 15) haben.

Mit Blick auf diese Entwicklungen kann festgestellt werden: „Im Verlauf des Jahres 2014 explodierte die Berichterstattung in der deutschen Presselandschaft“ (Finkbeiner et al., 2016, S. 21). Klodt (2016) argumentiert, dass die EU-Kommission versucht, die Verhandlungen trotz des zunehmenden öffentlichen Interesses möglichst „geräuschlos über die Bühne zu bringen“. Seit Anfang 2014 gerät „TTIP allerdings auf den Radar der NGOs“ (ebd.). Zudem findet 2014 die Wahl des Europäischen Parlaments statt (Europäisches Parlament, 2014) und Wahlen sind eine Hochphase der politischen Kommunikation bzw. Risikokommunikation. Dies bedeutet, dass auch zivilgesellschaftliche Akteure die europäischen Institutionen zur Veröffentlichung von mehr Informationen zu TTIP drängen. Die FAZ ruft das Thema TTIP als wichtigstes Thema im Europawahlkampf aus (Bollmann & Nienhaus, 2015).<sup>99</sup> Zudem scheint der Wahlkampf um das Europaparlament sich formierende

---

<sup>99</sup> Eine grundsätzliche politische Ausrichtung bei TTIP wird von Leißner in ihrer Analyse von Zeitungen herausgestellt. In ihrem Zeitungsvergleich stellt sie heraus, dass sich die taz im Vergleich mit der FAZ und SZ „durch eine pointiertere politische Ausrichtung“ (Leißner, 2017, 460) auszeichnet.

Protestorganisationen gegen TTIP auf den Plan zu rufen. Diese kritisieren eine gewisse Intransparenz der Verhandlungen sowie die geplante Investitionsschutzklausel und fordern besonders strikte soziale wie ökologische und Verbraucherschutzstandards für Europa (Finkbeiner et al., 2016, S. 22). „Im Mai 2014, kurz vor der Europawahl, wurde erstmals vermutet, die TTIP-Gegner könnten bereits eine neue gemeinsame Bewegung bilden“ (ebd.). Es könnte also angenommen werden, dass die anfangs erwähnte Polarisierung in der TTIP-Debatte in Befürworter und Kritiker auch in der vorliegenden Arbeit gefunden wird. So könnte der Zusammenschluss von Sozial- und Umweltverbänden sowie Kulturschaffenden und Gewerkschaften gegen „mehrere große deutsche Wirtschafts- und Handelsverbände“ (Dorn et al., 2016, S. 41) und die Politik eine gewisse Blockbildung implizieren. Dies lässt eine gewisse intendierte Wahrnehmungsbeeinflussung der Rezipienten durch die Akteure vermuten, was im Folgenden näher betrachtet wird.

Da TTIP ein prägnantes Medienthema zu sein scheint und von großen Teilen der Bevölkerung rezipiert wird, kann von einer potenziellen Meinungsbildung in der Bevölkerung vor dem Hintergrund des Mediendiskurses ausgegangen werden. Diese Meinungsbildung kann mit Umfragen nachvollzogen werden. Somit hängt die öffentliche Kontroverse mit der öffentlichen Meinung zusammen, was im Folgenden mit Umfragen gezeigt wird. Insgesamt kann eine zunehmende Ablehnung von TTIP in der öffentlichen Meinung anhand von repräsentativen Umfragen im Erhebungszeitraum nachgewiesen werden. Das Umfrageinstitut YouGov hat zwischen Februar 2014 und Oktober 2015 eine Panelbefragung in der deutschen Bevölkerung durchführen lassen. Danach unterstützen im Februar 2014 rund 55 % TTIP und 25 % lehnen es ab. Ein Jahr später sind Befürworter und Kritiker mit 40 % zu 39 % gleichauf und im Oktober 2015 bilden die Kritiker mit 46 % die Mehrheit gegenüber den Befürwortern mit 34 % (Wolf, 2015). In der Umfrage wird geschlussfolgert: „Große Mehrheiten der Befragten vermuten, dass TTIP den Umwelt- und Verbraucherschutz, die Arbeitnehmerrechte und das Datenschutzniveau in Deutschland ‚eher verschlechtern‘ wird“ (ebd.). Weiter im Erhebungszeitraum, im Oktober 2016, lehnen in weiteren Umfragen bereits 53 % TTIP ab, lediglich 20 % unterstützen es. In der Umfrage wird eine weitere Erkenntnis neben der Ablehnung bzw. Unterstützung angeführt:

„[Die] Daten zeigen, dass vor allem diejenigen, die das Thema nicht so stark verfolgen, immer mehr gegen das Freihandelsabkommen sind. [...] Es sind [...] nicht mehr nur Aktivisten oder politisch Interessierte, die TTIP ablehnen. Auch der Normalbürger, der sich wenig mit dem Thema beschäftigt, sieht das Freihandelsabkommen dieser Tage kritisch“ (Wichmann, 2016).

Ebenso analysiert das Meinungsforschungsinstitut infratest dimap im Mai 2016, dass 79 % der deutschen Bevölkerung eine Schwächung des Verbraucherschutzes durch TTIP befürchteten, 83 % die nicht öffentlichen Verhandlungen kritisieren und 70 % eher Nachteile durch TTIP erwarten

(infratest dimap, 2016). Mit Blick auf die öffentliche Meinung im Erhebungszeitraum zeigt sich, dass diese von anfangs mehrheitlich unterstützend über eine ausgeglichene Sichtweise hin zu mehrheitlich kritisch gegen Ende des Erhebungszeitraums wechselt. Es ist abzuleiten, dass sich gegen Ende des Erhebungszeitraums die von der Bevölkerung primär wahrgenommene Kritik an TTIP in der öffentlichen Meinung widerspiegelt. Ein weiteres Indiz dafür, dass TTIP-kritische Kommunikationsakteure die Bevölkerung beeinflussen, führt Cavazzini an. Cavazzini (2016, S. 93) belegt, dass seit Beginn der Verhandlungen „die Widerstandsbewegung“ (ebd.) unterschiedliche Kritikpunkte aufgegriffen und kampagnenfähig gemacht hat.

„Die Themenbreite des Abkommens lässt es zu, dass sich verschiedene gesellschaftliche Gruppen (wie Künstler\_innen, die Ökobewegung oder kirchliche Gruppen) am Widerstand beteiligen, während Handelspolitik in den letzten Jahren vor TTIP eher ein Thema war, was hoch spezialisierte Wirtschafts-NGOs beschäftigte“ (Cavazzini, 2016, S. 93).

Diese Erkenntnisse decken sich mit Erkenntnissen der Medienwirkungsforschung von Page, Shapiro & Dempsey (1987, S. 37), die belegt, dass Interessengruppen, welche für öffentliche Belange eintreten, eher Sympathien in der Bevölkerung erhalten als Interessengruppen mit eingeschränkterem Bereich. In puncto TTIP sind der Schutz der Arbeitsrechte, der Verbraucherschutz oder der Umweltschutz öffentliche Belange. Lupia (1994) bestätigt diese Erkenntnisse und ergänzt, dass Personen, welche die Positionen der Industrie kennen, sonst aber wenig Informationen über den genauen Sachverhalt haben, sich entgegen den Industriepositionen äußern. Ergänzend untersucht Dür (2015a) die Formbarkeit der öffentlichen Meinung zu TTIP und stellt fest, dass diese mit zunehmendem Wissensstand schwerer zu beeinflussen ist.

„Das bedeutet, dass die Gegner des Abkommens durch ihren frühen Versuch, die öffentliche Meinung zu beeinflussen, einen großen Vorteil gewinnen konnten. Negative Argumente scheinen zudem stärker zu wirken als positive, was es den TTIP Befürworter noch schwerer machen dürfte, durch eine Kampagne größere Zustimmung zu TTIP zu generieren“ (Dür, 2015).

Er nennt explizit Greenpeace, die gegen TTIP mobilisieren und belegt, „dass die TTIP-Gegner durch ihren frühen Versuch die öffentliche Meinung zu beeinflussen einen großen Vorteil besitzen. So erreichen letztere eben auch jene Teile der Bevölkerung besser, die sich nicht von vornherein für das Thema interessieren“ (Dür, 2015). Auch Luhmann (2003) stellt die zeitliche Komponente in der Risikoanalyse mit der „Zeitbindung“ (S. 59) als ein zentrales Element heraus. Als Zeitbindung beim Risiko wird die „Problematisierung der Zukunft“ (ebd. S. 59.) begriffen. Luhmann (2003, S. 62) bezeichnet Normen als „Entscheidungsregeln“. Die Norm bildet die Form für die Zeitbindung. „Durch eine Norm werden Erwartungen stabilisiert, und zwar auch und gerade für den Fall, daß anders als erwartet gehandelt wird. Bei Verstößen gegen die Norm ist nicht falsch erwartet, sondern falsch

gehandelt worden“ (ebd.). Dies zeigt, dass die Exekutive mit ihren Entscheidungen gegen die mehrheitlichen gesellschaftlichen Normen – Normen wie die gesellschaftlichen Errungenschaften Verbraucherschutz oder Demokratie – verstoßen haben könnte. Als Erklärung für den Widerstand der Gegner führt Cavazzini (2016, S. 93) an, dass die Konsequenzen für die Bürger durch TTIP recht umfassend sind, die EU recht viele Kompetenzen erhält und die USA als mächtiger Handelspartner auftreten.<sup>100</sup> Neben den breit gefächerten Inhalten von TTIP sind der Handelspartner, die USA, und die daraus resultierende entsprechende Haltung der deutschen Bevölkerung gegenüber den USA zudem ein wichtiger Faktor für die öffentliche Meinung. Jungherr et al. (2018, S. 237) belegen: „One of the strongest drivers of attitudes toward TTIP was attitudes toward the partner of the proposed agreement, the USA.“ Die Verbindung aus einer ablehnenden Haltung gegenüber den USA als Partner, einer starken öffentlichen Kritik, Normbrüchen und schwach wirkenden unterstützenden Argumenten könnte dazu geführt haben, dass die öffentliche Meinung im Erhebungszeitraum immer kritischer wird.

### 4.3 Zwischenresümee

Auf der Bühne der politischen Öffentlichkeit vollzieht sich der Wettstreit um TTIP. Dabei streben die Akteure in die Medien, um ihre Botschaften wirkmächtig zu platzieren. Da sich die Akteure der politischen Öffentlichkeit gegenseitig beobachten, dienen die Medien als geeigneter Ort, um das Konfliktthema TTIP zu diskutieren.

Öffentliche „Hegemonie wird [...] [grundsätzlich] verstanden als Fähigkeit herrschender Gruppen und Klassen, ihre Interessen durchzusetzen, so dass sie von subalternen Gruppen und Klassen als Allgemeininteresse angesehen werden und es weitgehend gemeinsame gesellschaftliche Vorstellungen über die Verhältnisse und ihre Entwicklung gibt. Insofern erzeugt Hegemonie einen ‚Konsens der Regierten‘“ (Brand, 2005, S. 9).

Die Exekutive sollte zum Erreichen der öffentlichen Hegemonie dabei Zwang und Konsens ausbalancieren (Affolderbach, 2018, S. 126). Durch Gesetze kann sie Zwang ausüben, diese sollten aber einen gewissen Konsens in der Öffentlichkeit haben. Ziel der Akteure in der TTIP Kontroverse ist es jedoch, die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP in für sie jeweils geeignetster Form und Aussage darzustellen (Arenenmodell), um die öffentliche Meinung zu ihren Gunsten zu verändern. „Öffentlichkeit ist damit gleichzeitig selbst ein Feld, auf dem um Hegemonie gerungen wird“ (Affolderbach, 2018, S. 119). Die Akteure bei TTIP streben im Gegensatz zur Analyse von Gerhards & Schäfer

---

<sup>100</sup> „Das gilt insbesondere für ISDS: Früher haben hauptsächlich Firmen der Industrienationen andere Staaten verklagt, weil es in vielen Ländern, mit denen Investitionsschutzabkommen geschlossen wurden, keine großen, international tätigen Unternehmen gab. Nun besteht wiederum die reale Gefahr, dass finanzstarke und findige US-Unternehmen europäische Staaten verklagen. Auch die Themenbreite, welche die Handelspolitik für viele Menschen greifbar macht und in lebensweltliche Realitäten übersetzbar ist (siehe bspw. Lebensmittelstandards), hat die öffentliche Debatte angeheizt“ (ebd.).

(2006), in der sich die öffentliche Hegemonie als Folge systemischer Imperative und ihres Zusammenspiels ergab, aktiv eine öffentliche Hegemonie ihrer Sichtweisen an. Die öffentliche Hegemonie wird daher in der vorliegenden Arbeit als das Ergebnis dieses „Kampf[es]“ (Hetzel, 2017, S. 11) der Akteure um die vorherrschende Sichtweise verstanden. So ist bis 2013 die Anwendung von Freihandels- und Investitionsabkommen weitestgehend öffentlicher Konsens und damit ist gewissermaßen öffentliche Hegemonie zum Thema Freihandel in Deutschland anzutreffen. Da jedoch gesellschaftliche Veränderungen in den Sichtweisen ein Neuverhandeln der öffentlichen Meinung erfordern „gilt der Kampf um eine hegemoniale Stabilisierung als der eigentliche Modus der Politik“ (Nonhoff, 2007, S. 11 f.). In der TTIP Kontroverse wird die öffentliche Hegemonie zum Freihandel herausgefordert und neu ausbalanciert.

Die Beeinflussung von Zukunftsprognosen spielt hierbei eine wichtige Rolle. Die Akteure versuchen, die möglichen Effekte von TTIP mit Studien und Prognosen vorherzusagen. Dabei wird sich teilweise bedingt geeigneter Modellrechnungen bedient. Ungenauigkeiten werden dabei von Unterstützern sowie Kritikern in Kauf genommen. Kritiker selektieren beispielsweise die bekannten Fakten und zeichnen ein düsteres Bild der TTIP-Auswirkungen. Das Chlorhuhn ist dabei zu einem Symbol aufgestiegen. Die Risikokommunikation sollte hierbei eigentlich vermittelnd auf die Konfliktparteien wirken, was bisherige Untersuchungen allerdings nur ansatzweise zeigen. Zu beobachten ist vielmehr, dass zahlreiche Parteien unterschiedliche Studien zu den wirtschaftspolitischen Effekten publizieren und Wirtschaftsverbände und NGOs verstärkt auf den Plan treten.

Betrachtet man die Risikokommunikation von Freihandelsabkommen bei den Anfängen der Verhandlungen, ist ihnen gemein, dass sie tendenziell wirtschaftlich stimulierende Effekte übertreiben und soziale Kosten untertreiben. TTIP kann in den ersten Monaten der Verhandlungen als ein Paradebeispiel für solch eine positivistische Darstellung von potenziellen Wirtschaftsleistungen angeführt werden. Jedoch relativieren Studien von parteinahen Stiftungen der Opposition im Deutschen Bundestag die TTIP-Studien der EU-Kommission und Bundesregierung. Daran anknüpfend weist die Risikokommunikation der Akteure grundsätzlich eine Spaltung in Unterstützer und Kritiker auf. Zudem zeigt sich bei der Risikokommunikation wie auch beim Risiko, dass es leichter ist, einen größeren Schaden abzuwenden, als für etwas Neues einzutreten. Die konstante Abnahme der öffentlichen Unterstützung für TTIP kann hierfür als ein Beleg gesehen werden. Wie Deutungsmuster die Auswirkungen von TTIP aufgreifen und wie sie charakterisiert sind, wird im folgenden Kapitel dargestellt.

## 5 Frame als Deutungsmuster für TTIP-Auswirkungen

Der Kampf um die Deutungshoheit der potenziellen wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP ist Hauptbestandteil dieser Arbeit. Daher ist dieses Kapitel von besonderer Relevanz, weil es die Grundlagen für die Deutungsmuster legt. Diese Deutungsmuster ermöglichen es, die unterschiedlichen Sichtweisen auf die Auswirkungen von TTIP klar zu umreißen. Hierzu werden die verschiedenen Ansatzpunkte der Frameforschung analysiert und mit Teilen der Systemtheorie zum Risiko verknüpft. Dieses Kapitel verbindet die Erkenntnisse des Risikos wie auch die der Risikokommunikation und vereint diese mit konkreten Interpretationsmustern, welche die relevanten Risikoframes darstellen.

### 5.1 Ursprünge und Abgrenzung der Frameforschung

Um ein leichteres Verständnis der Frameforschung zu erlangen, zeichnet der folgende Abschnitt die Ursprünge der Frameforschung nach und grenzt diesen Forschungszweig von anderen ab. Bereits Ende der 1970er Jahre führt der Soziologe Goffman (1977, S. 21) erste Überlegungen zu Interpretationsmustern eines Sachverhalts in Untersuchungen an. „Goffman war damit einer der ersten Wissenschaftler, die versuchten, die Wahrnehmung von Menschen auf eine gewisse Vorstrukturierung zurück zu führen“ (Oswald, 2018, S. 28). Er nennt dieses Interpretationsmuster *Frame*, zu Deutsch Rahmen. Dieser Frame beantwortet dem Menschen die Frage nach der Sinnhaftigkeit einer Situation. Goffmans Herangehensweise an den Frame als „principle of organization which governs events – at least social ones – and our subjective involvement in them“ (1974, S. 11) bildet einen Teil der Basis für die Frame-Forschung aus sozialwissenschaftlicher Perspektive. Doch neben der Soziologie widmet sich auch die Psychologie diesen Deutungsmustern. Die Ursprünge der Frame-Forschung werden in dieser Arbeit auch bei den Psychologen Tversky und Kahnemann vertortet. Im Jahr 1986 überprüfen beide im Rahmen der Rational-Choice-Theorie grundlegende Modellannahmen und können mit ihrer Ausarbeitung verdeutlichen, dass geringfügige Abweichungen in der Darstellung ein und desselben Sachverhalts relevante Veränderungen im Forschungsergebnis zeigen. So zeigen diese Forscher, dass die Art und Weise einer sprachlichen Beschreibung einen bemerkenswerten Einfluss auf das Interpretationsergebnis von Probanden haben kann. Auf dieser Grundlage wird der Begriff des Frames in der Psychologie deutlich, welcher die unterschiedliche Darstellung ein und desselben Sachverhalts aus verschiedenen Perspektiven beschreibt. In den 1990er Jahren überführt Entman (1993) die Forschung zu den Frames zu einem vollwertigen Forschungsansatz (Oswald, 2018, S. 28). In den vergangenen Jahren werden zahlreiche Studien über die spezifische Sichtweise eines Akteurs auf einen in der politischen Öffentlichkeit diskutierten Sachverhalt durchgeführt. Häufig wird dabei als Frame ein Interpretationsmuster verstanden, das

in der Kultur verankert ist und von Individuen artikuliert wird (siehe bspw.: Gamson et al., 1992, S. 384; Entman, 1993; Stocké, 2002; Druckman & Nelson, 2003; Pan & Kosicki, 2003; Chong und Druckman, 2007; Matthes & Kohring, 2008; Matthes, 2009; Schöning, Thurner & Binder, 2015).

Über die Jahre hat sich die Frame-Forschung als eigenständiges Forschungsgebiet etabliert. Sie muss daher von vergleichbaren Forschungsfeldern klar abgegrenzt werden, bspw. vom Agenda-Building. Das Agenda-Building ist die bewusst gesteuerte Herstellung einer medialen Agenda.<sup>101</sup> Würde die vorliegende Arbeit Agenda-Building untersuchen, stünde zwar auch TTIP im Fokus. Jedoch stünden neben TTIP vielmehr die Wechselwirkungen zwischen der Öffentlichkeit und den Medien im Zentrum. In der vorliegenden Arbeit wird daher der Fokus auf einen Teilbereich des Agenda-Buildings – das Agenda-Setting, d.h. das Setzen von Themen auf die mediale Agenda – thematisiert. Beim Agenda-Setting wird das Thema an sich bzw. ein besonders wichtiger Aspekt dessen herausgestellt, über das in den Medien berichtet wird (Zerfaß & Grünberg, 2016, S. 202). Um die Begriffe *Frame* und *Framing* dabei zu trennen, schlägt Löblich (2014, S. 63) vor, Frames als inhaltliche Merkmale von Kommunikationsangeboten zu begreifen und Framing als „Prozess und Kontextfaktoren der Herstellung“ (ebd.) dieser Angebote. In diesem Zusammenhang wird Framing, also der Prozess der Frame-Anwendung, hier als Second-Level-Agenda-Setting gesehen. Beim Framing wird das Thema in unterschiedlichen Facetten dargestellt, es wird also interpretiert (Neil et al., 2016). Der Frame kann beim Rezipienten dadurch die wahrgenommene soziale Wirklichkeit konstruieren und steht demzufolge in der Tradition des sozialen Konstruktivismus. Daher wird in dieser Arbeit Framing als Erweiterung des Agenda-Setting-Ansatzes verstanden.<sup>102</sup> Um die Grenzen der Frame-Forschung weiter zu ziehen, sollte sie auch von der Biasforschung abgegrenzt werden. Die Frame- und Biasforschung befassen sich zwar mit der Interpretation bzw. Bewertung von Themen in den Medien. Jedoch wird mit Blick auf die Dimensionalität deutlich, dass das Bias-Konzept drei Dimensionen (pro, kontra und neutral) nicht überschreitet (Weaver, Huck & Brosius, 2009). Die Gründe für die jeweils angeführten Argumente und die Kausalität hinter den Argumenten im Bias bleiben unklar. Die Biasforschung befasst sich primär mit der verzerrten Darstellung eines Sachverhalts. „Frames sind dagegen mehrdimensional: Sie weisen eine *höhere Komplexität* auf als

---

<sup>101</sup> „The agenda-building process is part of the journalistic routine of news production. In this daily process, news production is two-sided: political actors are one possible source of information, trying to make it on the media’s agenda by preparing page-ready content and think like journalists“ (Vonbun-Feldbauer & Matthes, 2017, S. 3).

<sup>102</sup> Vor diesem Hintergrund ordnet Scheufele (2003, S. 47) die Frame-Forschung auf der horizontalen Ebene zwischen den drei Bereichen: Mediensystem, Bevölkerung und Organisationen ein. Vertikal verortet er die Frame-Forschung auf einer diskursiven und kognitiven Ebene. Die Frame-Forschung sucht dabei Antworten auf die Fragen:

- „How do the news media ‚set the frame in which citizens discuss public events‘ [...] and consequently ‚narrow the available political alternatives‘? [...]
- How do politicians and advocacy groups actively ‚court‘ the media to polish their images and frame debates over public policies [...]?“ (Pan & Kosicki, 1993, S. 55).



die simple Dichotomie von Pro und Kontra“ (Dahinden, 2006, S. 74). Frames nennen zudem auch die Beurteilungskriterien sowie die Argumentationsmuster. Studien zur journalistischen Biasforschung wie die von Cheah (2014) beinhalten Befunde, die Schulz' (1989) Ansatz bestätigen. Schulz verortet die Biasforschung in der Theorieschule des Objektivismus – im Gegensatz zur Frame-Forschung, welche „in der Regel dem konstruktivistischen Ansatz zugerechnet“ (Dahinden, 2006, 73) werden kann.<sup>103</sup> Bonfadelli (2002, S. 143) sagt zum Frameansatz, dass die Gemeinsamkeit im Frameansatz darin besteht, „dass damit Strukturen und Muster gemeint bzw. postuliert werden, die hinter der wahrgenommenen bzw. sichtbaren Realität stehen“. Marcinkowski (2014, S. 7) charakterisiert den Frame mit ähnlichen Worten:

„Ereignisse und Sachverhalte in der Welt sprechen nicht für sich, sie werden von uns zum Sprechen gebracht, indem wir sie in einer bestimmten Weise abgrenzen, interpretieren und verstehen. Dafür benutzen wir vorgefertigte Deutungsmuster, die es uns erlauben, interpretationsoffene Gegebenheiten mit Bedeutung aufzuladen und die dazu passende Handlungsoption zu wählen“.

Zudem konstatiert er, dass immer mehr als eine Möglichkeit existiert, um Themen zu interpretieren. Daher sind die Interpretationsrahmen eines Themas relevant und beeinflussten die soziale Interaktion (Marcinkowski, 2014, S. 7). Aktuell lässt sich die Frame-Forschung auf drei Gebiete aufteilen.<sup>104</sup> Für die Forschungsfrage der vorliegenden Arbeit ist der erste Forschungsstrang – die Bedingungen der Durchsetzungskraft von Frames – von Relevanz, da die Deutungshoheit von TTIP im Zentrum steht, sprich die Frage, welcher Frame dominant ist. Die Akteure ringen dabei mit ihren Frames in der öffentlichen Debatte grundsätzlich um die Deutungshoheit (Görke & Rhomberg, 2017, S. 55). Um tiefer in die Frameforschung zu blicken, verdeutlicht der folgende Abschnitt die unterschiedlichen Ansätze. So soll der bestmögliche Ansatz für diese Arbeit herauskristallisiert werden.

---

<sup>103</sup> Als weiterer Unterschied von Bias- und Frame-Forschung kann die Nähe zur Datengrundlage genannt werden. In der Biasforschung, die tendenziell abstrakt vorgenommen wird, bedarf es eigener Hilfskonstruktionen wie Schlüsselbegriffe, um den Bias aufzuzeigen. Hingegen wird die Erhebung eines Frames datennah durchgeführt und die Argumentationsmuster sind, im Vergleich zu dem Biaskonzept, leichter nachzuvollziehen.

<sup>104</sup> „Ein Forschungsstrang setzt sich mit den Bedingungen der Durchsetzungskraft von Frames gegenüber konkurrierenden Frames auseinander. Ein zweiter Forschungsstrang untersucht vergleichend die verwendeten Argumentationstypen in Abhängigkeit der spezifischen Charakteristika des politischen Systems. Ein dritter Forschungsstrang beschäftigt sich mit der Frage, wie groß die Freiheitsgrade von Interessengruppen hinsichtlich der strategischen Auswahl des richtigen Frames tatsächlich sind“ (Ehrenberg-Silies, 2015, S. 20).

## 5.2 Ansätze der Frame-Forschung

In diesem Abschnitt werden verschiedene Ansätze der Frame-Forschung dargelegt. Zu Beginn wird der wohl traditionellste Ansatz von Entman dargestellt und im Anschluss werden unterschiedliche Arten des Frames gezeigt, um die Vielfalt des Forschungsansatzes zu verdeutlichen und den für die Untersuchung von TTIP geeigneten aufzuzeigen.

### 5.2.1 Grundlagen des Frames

Um sich dem Frame weiter zu nähern, wird die wegweisende Studie von Entman (1993) genauer betrachtet. Viele Forscher beziehen sich in ihren Ausarbeitungen auf die im Folgenden dargelegte Definition des Frames von Entman (Cacciatore, Scheufele & Iyengar, 2016; Matthes, 2009, S. 355).<sup>105</sup> Entman (1993, S. 52) als ein herausragender Frameforscher nennt vier Funktionen eines Frames, die indes nicht immer gleichzeitig auftreten müssen:

„Framing essentially involves selection and salience. To frame is to select some aspects of a perceived reality and make them more salient in a communicating text, in such a way as to promote a particular problem definition, causal interpretation, moral evaluation, and/or treatment recommendation for the item described.“

Als Frame wird als erste Funktion eine Problemdefinition eines Themas genannt. Themen können grundsätzlich aus verschiedenen Perspektiven betrachtet werden und so können unterschiedliche Aspekte herausgestellt werden, die jedoch sämtlich auf demselben Thema aufbauen.<sup>106</sup> Die zweite Funktion nach Entman baut auf der ersten auf und befasst sich mit Ursache und Wirkung, sprich der Kausalität. Ist das Problem definiert, kann die Kausalität bspw. im Sinne von Kosten und Nutzen bestimmt werden. Gleichzeitig kann festgelegt werden, was der Grund für das Problem ist. Auf dieser Basis können Lösungen für das definierte Problem festgestellt werden. Ebenso kann die Wahrscheinlichkeit für bestimmte Effekte prognostiziert werden. Als anschauliches Beispiel für diese zweite Funktion können unternehmerische Handelsbedarfe angeführt werden. Exportorientierte Unternehmen streben Wachstum auf internationalen Märkten an und Handelsabkommen

---

<sup>105</sup> Entman hat seine Definition des Frames aus dem Jahr 1993 im Jahr 2007 angepasst: „We can define framing as the process of culling a few elements of perceived reality and assembling a narrative that highlights connections among them to promote a particular interpretation. Fully developed frames typically perform four functions: problem definition, causal analysis, moral judgement, and remedy promotion“ (Entman 2007, S. 164).

<sup>106</sup> Beispielsweise kann hier das halbvolle oder halbleere Trinkglas angeführt werden. Das Füllungsvolumen des Trinkglases ist in beiden Schilderungen identisch. Jedoch erscheint die Schilderung ‚halbvoll‘ positiver als die ‚halbleere‘ Schilderung.

zwischen Ländern können dies ermöglichen.<sup>107</sup> Als dritte Funktion nennt Entman „moral evaluation“, also die moralische Bewertung. Als vierte Funktion werden „treatment recommendations“ genannt, also Handlungsempfehlungen, um das definierte Problem zu lösen. Als erklärendes Beispiel können Handelsabkommen herangezogen werden. Die am Handelsabkommen beteiligten Länder sehen als Handlungsempfehlung eventuell den raschen Abschluss des Handelsabkommens als erstrebenswert an, während die Drittländer dies ablehnen. Die Handlungsempfehlungen können unterschiedlich sein, beziehen sich aber auf ein und dasselbe Abkommen. Die öffentliche Darstellung eines Abkommens kann somit sehr vieldimensional ausfallen. Um die Entstehung einer medialen Berichterstattung tiefer zu betrachten, wird im Folgenden der Blick auf die Journalisten als Erzeuger des Medienproduktes gelenkt.

### 5.2.2 Journalismus-Frame-Forschung

Die Journalisten sind der Personenkreis, welcher ein Thema theoretisch in allen seinen Facetten in den Medien darstellen kann. Damit haben sie in der öffentlichen Debatte eine herausgehobene Stellung und ihr Einfluss sollte nicht unterschätzt werden. „Rein quantitativ betrachtet sind Arbeiten zu journalistischen Frames gemessen an anderen Bereichen der Framing-Forschung in der Minderheit und die eigentlich notwendigen Interviews mit Journalisten eher die Seltenheit“ (Matthes, 2014a, S. 20). Journalisten wenden Frames an, um die Aufmerksamkeit des Lesers auf bestimmte Themen oder Aspekte eines Themas zu lenken.

„Framing ist ein journalistischer Entscheidungsprozess, denn die formalen und inhaltlichen Framingmechanismen beinhalten Präsentations-, Definitions-, und Interpretationsmuster. Diese bilden komplementär eine themen- bzw. objektbezogene Akkumulation zu bestimmten Berichterstattungsobjekten“ (Badr, 2017, S. 180).

Cohen (1963) spricht hierbei von einer bevorzugten Art des Lesens der Fakten. Er führt zudem aus, dass der Journalist vorzugeben vermag, worüber der Leser nachdenkt. An dieser Stelle sollte daher eine eindeutige Abgrenzung zum Gatekeeper-Ansatz gezogen werden. Im Gatekeeper-Ansatz selektieren Journalisten Inhalte und gestalten diese teilweise.

---

<sup>107</sup> Ein Handelsabkommen wie TTIP kann auch aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet werden: Exportorientierte Unternehmen, importorientierte Unternehmen oder unbeteiligte Drittländer haben verschiedene Sichtweisen auf das Handelsabkommen. So finden sich rasch drei Sichtweisen auf dasselbe Thema, welche zu unterschiedlichen Kausalitäten führen können. Während die am Handelsabkommen beteiligten Länder eventuell die Vorzüge sehen, wird das Drittland das Handelsabkommen kritisch betrachten – da es mögliche Handelsumlenkungen fürchtet, siehe auch Kapitel Handel dieser Arbeit.

„In der aktuellen Gatekeeper-Forschung werden nun multiple Faktoren für das Auswahl- und Darstellungsverhalten eines Journalisten verantwortlich gemacht, die sowohl dann wirksam sein dürften, wenn die in der Medienberichterstattung dargestellten Themenaspekte als einzelne Einheiten betrachtet werden als auch dann, wenn man sie sich als Bestandteile einer übergeordneten Einheit vorstellt“ (Potthoff, 2012, S. 150).

Der Gatekeeper-Ansatz hat einen engeren Fokus auf die Nachrichtenauswahl. Der Frameansatz hingegen fokussiert das hinter der Nachricht liegende Deutungsmuster. Scheufele (2003, S. 105) formuliert daher zum journalistischen Frame, dass er auch als „konsistentes System einzelner kognitiver Schemata, Scripts usw. [zu verstehen ist], die sich im redaktionellen Diskurs herausbilden“. Beinhalten Frames darüber hinaus für die politische Öffentlichkeit nützliche Sichtweisen, kann sich der Frame behaupten und dauert über eine gewisse Zeit an (D'Angelo, 2002, S. 879). Auch Brüggemann (2014, S. 61) postuliert die enge Verknüpfung des Frames mit der Journalismusforschung. „Journalism is about interpreting the world [...] It focuses on communication as a process of making sense of the world“ (Brüggemann, 2014, S. 61). Folglich ist die Selektion der Fakten durch einen Journalisten eine entscheidende Größe in der Frame-Forschung, da die Faktenauswahl alleine schon den anschließenden Medien-Frame beeinflussen kann. Diesem Gedanken geht Potthoff (2012) nach. Er sagt: „Einen sehr zentralen Platz nimmt in der Framing-Literatur der Gedanke ein, dass die Entstehung von Medien-Frames von journalistischen kognitiven Frames abhängig ist“ (Potthoff, 2012, S. 157). Er bezieht sich auf Scheufele (2003, 2006), der diesen Zusammenhang untersucht hat. Konsequenterweise würde dies heißen, dass Journalisten bspw. nur über ihnen bekannte Themen schreiben. „Dies würde bedeuten, dass die Journalisten nur über solche Ereignisse berichten, die zu ihrem Frame passen. Damit hätten Frames jedoch primär einen Einfluss auf die Agenda und nur indirekt einen Einfluss auf die Darstellung eines Themas in einem bestimmten Medium“ (Potthoff, 2012, S. 158). Beispielsweise können Journalisten Aspekte von TTIP herausstellen und andere vernachlässigen. Tauchen einzelne Kapitel wie die öffentliche Auftragsvergabe nicht auf, wird das Thema ausschnittartig oder geframed und damit selektiv dargestellt. Um den Blick nun vom einzelnen Journalisten auf die Medien als Ganzes zu richten und dort Frameeffekte nachzuvollziehen, wird im Folgenden die Medien-Frame-Forschung betrachtet.

### 5.2.3 Medien-Frame-Forschung

Die Summe der individuellen journalistischen Frames kann in den Medien-Frames ein Spiegelbild finden. Über die Selektion von Inhalten durch den Journalisten gelangen ausgewählte Themenaspekte in die Medien, die den Medien-Frame beeinflussen können. Die unterschiedlichen Bestandteile des Frames in den Medien können dabei grundsätzlich in zwei Arten kategorisiert werden. Diese beiden Arten orientieren sich in der vorliegenden Arbeit an Matthes (2007, S. 57 ff.) und Leonarz (2006, S. 103 ff.). Es soll im Folgenden gezeigt werden, dass Frames auf der einen Seite

inhaltlicher Natur sein können sowie auf der anderen Seite formal-stilistisch. Beim inhaltsbezogenen Frame steht erwartungsgemäß der Inhalt im Zentrum.<sup>108</sup> Zudem kann ein thematisch übergreifender Frame bspw. ein ganzes Thema wie ‚Wirtschaft‘ umfassen. Er ist dadurch wesentlich breiter und kann genereller angewendet werden.<sup>109</sup> Hingegen steht beim formal-stilistischen Frame die Struktur der Aussage und die Präsentationsform im Mittelpunkt. Schmid-Petri (2012, S. 62) sieht zudem als Besonderheit die „Erzählform und deren syntaktische Struktur im Mittelpunkt“.<sup>110</sup> Vor diesem Hintergrund stellen Raupp und Völker (2014) heraus, dass Frames grundsätzlich keinem linearen Prozess folgen müssen. Matthes und Schemer (2012, S. 319) weisen zudem Veränderungsprozesse von Frames im Zeitraum nach. Sie belegen in einer Untersuchung, in der sie Frames und ihre Effekte über einen Zeitraum hinweg analysieren, dass sich Frames wandeln. Sie konstatieren zudem, dass die Meinung von Rezipienten einen Effekt auf die Wirkung des Frames hat. Grundlage dieser Sichtweise auf Frames ist, dass es keine eindeutige oder objektive Sichtweise auf ein Thema gibt. Beispielsweise werden politische Entscheidungen auf einer komplexen und mehrdimensionalen Grundlage getroffen. Daher gibt es häufig unterschiedliche Sichtweisen darauf (Baumgartner & Mahoney, 2008).

Zudem kann sich die öffentliche Definition eines Themas im Kommunikationsprozess wandeln und neue oder latente Facetten des Themas können an Bedeutung gewinnen. Auf diese Weise kann ein Issue-Framing des Kommunikationsprozesses entstehen, bei dem die Akteure um die Deutungshoheit ihrer Sichtweisen im Kommunikationsprozess kämpfen (Dekker, 2017, S. 130). Hierbei können die Akteure ihre Schwerpunkte des Themas verschieben und so ihren Frame anpassen. Diese Interaktion der Diskursteilnehmer wird von Pan und Kosicki (2001, S. 37) untersucht. Sie sagen: „We argue that participating in public deliberation inevitably involves the discursive practices of framing an issue, which is *not* the exclusive province of political elites or media“. Ebenso führen sie aus: „Framing an issue is to participate in public deliberation strategically, both for one’s own sense making and for constructing the frames of others“ (ebd., S. 39). Die Wechselbeziehungen zwischen den Kommunikationsakteuren und der damit verbundenen Interaktion werden deutlich. Der Prozesscharakter des Frames ermöglicht es zudem, dass die Teilnehmer eines öffentlichen Diskurses

---

<sup>108</sup> Konsequenterweise setzt sich der inhaltsbezogene Frame aus dem themenspezifischen Frame (issue specific) sowie dem themenübergreifenden Frame (generic) zusammen. Bei diesem inhaltsbezogenen Frame werden Inhalte eines Issues fokussiert. „Es geht darum, was gesagt wird“ (Matthes, 2014a, S. 20).

<sup>109</sup> Matthes (2007, S. 59) nennt als weitere themenübergreifende Frames Konflikt, Verantwortung, Moral und Human Interest.

<sup>110</sup> Als Beispiele von formal-stilistischen Frames nennt Gitlin (1980) Polarisierung, Marginalisierung oder Trivialisierung. Ebenso kann der formal-stilistische Frame einen Konflikt darstellen, der unabhängig von einem Thema sein kann (Semetko & Valkenburg, 2000). Hier könnte ‚Krieg‘ oder ‚Protest‘ diesen Konflikt-Frame bilden. Es fällt an dieser Stelle auf, dass der ‚Konflikt‘ sowohl im inhaltsbezogenen- sowie im formal-stilistischen Frame auftaucht.

zu einem beliebigen Zeitpunkt ihren Frame hineintragen können und so ihre Botschaften, Sichtweisen und Interessen darlegen (ebd., S. 48). Durch das Reagieren der Akteure auf andere Frames geht auch Johnston (2002) davon aus, dass Frames dynamisch sind und einem gewissen Wandel unterliegen. Matthes (2009, S. 349) untersucht hierfür die Frame-Forschung über einen Zeitraum von 15 Jahren und stellt diesen Prozesscharakter von Frames fest. Er sagt, dass jedoch die meisten Forscher von statischen Frames ausgehen und sich lediglich 2 % mit inhaltlichen Änderungen im Frame befassen. Den meisten Frame-Analysen ist gemein, dass Frames den Rezipienten helfen, gedeutete Informationen einzuordnen. Gemein ist vielen Definitionen – bspw. von Tuchman (1978, S. 156), de Vreese et al. (2001, S. 108) oder Scheufele (Scheufele, 2006, S. 65) –, dass ein Frame ein Interpretations- oder ein Klassifikationsmuster darstellt, welches wahrnehmbare Einzelheiten der Realität herausstellt, vernachlässigt oder gänzlich ausblendet. Folglich ist dieses Forschungsfeld besonders für Politiker relevant, da sie den Frame einsetzen können, um ihre gesellschaftspolitischen Deutungen an die potenziellen Wähler zu vermitteln. Daher wird im anschließenden Abschnitt der Blick auf die politische Frame-Forschung mit dem Schwerpunkt auf Freihandelsabkommen geworfen.

### 5.2.4 Framing von Freihandelsabkommen

In Bezug auf das Framing von Freihandelsabkommen kann die Darstellung des Abkommens in der politischen Öffentlichkeit von entscheidender Relevanz sein. Frames bilden diese „Interpretations-schemata, die uns erlauben, dem, was wir erleben, Bedeutung zuzuschreiben“ (Wawra, 2018, S. 111). Diese Interpretationsschemata erleichtern es dem Rezipienten, einen Sachverhalt zu verstehen. Der Rezipient muss weniger eigenständige Reflexionskraft in einen Sachverhalt investieren. Wawra (2018, S. 111 f.) schlussfolgert daher: „Wenn nicht zusätzliche kognitive Energie aufgewendet wird, bewirken Frames, dass das, was nicht ins Schema passt, ignoriert wird.“ Es ist interessant, dass bisher in der Kommunikationsforschung zu Freihandelsabkommen sehr wenig diskutiert wird. Somit könnte angenommen werden, dass die Risikokommunikation von Freihandels- und Investitionsabkommen in Deutschland die Akteure bisher zufriedengestellt zu haben scheint. Der Blick auf die Frameforschung politischer Angelegenheiten wird jedoch von Marcinkowski (2014) weitergetrieben. Er formuliert (2014, S. 18):

„Frames sind strategisch gefärbte Blickwinkel auf politische Themen, die gewisse Informationen in den Vordergrund rücken und andere außen vorlassen. Jeder öffentliche Diskurs ist ein Wettbewerb verschiedener Akteure um den dominanten Frame, und zwar auf Ebene der Kommunikatoren, der Medieninhalte und der Bevölkerungsmeinung“.

Es wird dabei herausgestellt, dass Akteure nicht nur eine hohe Präsenz ihres Frames anstreben, sondern mindestens zwei konkurrierende Frames existieren – „no theme emerges without a *countertheme*“ (Callaghan & Schnell, 2005, S. 6; im Original hervorgehoben). In Bezug auf TTIP können thematisch die Vorzüge sowie die Nachteile dargestellt werden. So werden bei der Darstellung bspw. Kosten bzw. Verluste betont. Um die zu untersuchenden Frames in TTIP an die bestehende Forschung leichter anknüpfen zu können, wird das bereits umrissene Freihandelsabkommen KORUS FTA dargestellt. Park (2009) untersucht die verwendeten Deutungsmuster in diesem Freihandelsabkommen. Er belegt, dass der Nationalismus bzw. die nationale Souveränität das hervorsteckende Deutungsmuster sämtlicher Kommunikationsakteure bildet, was einem Masterframe entspricht (S. 452). Darüber hinaus zeigt er, dass eine Polarisierung in Kritiker und Befürworter anzutreffen ist. Die beiden Interessenslager werden im Folgenden mit ihren Deutungsmustern der wirtschaftspolitischen Effekte des Abkommens dargestellt, beginnend mit den Kritikern.

Die Deutungsmuster bei KORUS FTA verlaufen recht klar zwischen Akteursgruppen und Argumentationslinien. Die Organisation Anti-Neoliberal Globalization Movement (ANGM) als zentraler Akteur in dieser öffentlichen Debatte argumentiert, dass im Agrarbereich der Wettbewerb mit den US-Firmen zu einem Unterbietungswettbewerb bei den Preisen durch das Freihandelsabkommen führt (ebd., S. 458). Auch werden durch den Schutz des geistigen Eigentums Medikamente teurer. Ebenso gerät die öffentliche Daseinsvorsorge unter Privatisierungsdruck. Dies trifft besonders das Gesundheits- und Erziehungswesen oder die Wasser- und Stromversorgung. Auch werden durch die „investor-to-state-lawsuits“<sup>111</sup> (ebd., S. 458) nationalstaatliche Regeln vom kulturellen- bis zum Umweltschutz als Handelshemmnis eingestuft und damit geschwächt. ANGM begründet ebenso, dass durch das Freihandelsabkommen bspw. die Filmindustrie und Kulturschaffende geschwächt werden. Die Kritiken sind recht umfassend und werden von zahlreichen Akteuren geteilt. Neben den zentralen Kritikern beanstanden auch koreanische Politiker die wirtschaftspolitischen Effekte des Abkommens. Manche Politiker schließen sich dem Deutungsmuster des Verlusts der Nationalität an und äußern, dass sich Korea den USA als 51. Staat mit dem Abkommen anschließt, also seine Souveränität aufgibt. Weitere Kritiker fordern von der Regierung eine größere Beteiligung der Zivilgesellschaft, um so die Effekte von KORUS FTA auf die Arbeitnehmerrechte, die öffentlichen Versorgungsbetriebe, kulturelle Vielfalt und Lebensmittelsicherheit ermitteln zu können (Park, 2009, S. 460 f.). Zudem raten die Kritiker an, dass die Zivilgesellschaft stärker in die Verhandlungen einzubinden ist, um Transparenz und Demokratie zu gewährleisten. Zudem stehen protektionistische Vorteile Koreas mit dem Abkommen auf dem Spiel. Hingegen stellen die Deutungsmuster der Befürworter – und hier primär die koreanische Regierung – das Abkommen so dar, dass es

---

<sup>111</sup> Zu Deutsch: Investor-Staat-Streitschlichtungsverfahren. Für weitere Details siehe entsprechende Passage in Kapitel 1.

eine größere Wettbewerbsfähigkeit gegenüber China und Japan ermöglicht. Die Regierung benutzt in ihrer Risikokommunikation die Muster „‘national interest’, ‘competitiveness’, Korea’s rival’, and ‘Korea’s spirit’“ (Park, 2009, S. 459), um die Gefahren durch andere Staaten zu betonen. Diese werden jedoch nicht tiefergehend von Park dargelegt. Um vor diesem Hintergrund der Frames in KORUS FTA entsprechende Frames in der TTIP-Debatte aufspüren zu können, wird im anschließenden Abschnitt erläutert, wie Frames in den Medien identifiziert werden können.

### 5.3 Identifikationsmöglichkeiten von Frames

Die Risikokommunikation des Freihandelsabkommen zwischen Korea und den USA hat gewisse Richtungen der Deutungsmuster erkennen lassen, die möglicherweise auch bei TTIP anzutreffen sind. Wie die Deutungsmuster der Risikokommunikation von TTIP identifiziert werden können, wird im Folgenden erörtert. Hierbei wird Wert auf die unterschiedlichen Ansätze gelegt, da die Identifikation der Frames in vielfältigen Studien nicht kritikfrei durchgeführt wird. Denn „in vielen Studien bleibt methodisch unklar, wie diese die Bezeichnungen Frame-Analyse und Framing-Analyse verwenden und in welchen Schritten sie Frames identifizieren“ (Völker, 2017, S. 172). Matthes (2009, S. 351) kritisiert bspw. die unkonkreten Definitionen von Frames und schlussfolgert, dass vier methodische Schritte bei der Frame-Analyse beachtet werden sollten, um eindeutiger den Frame zu identifizieren. Er expliziert:

„It is crucial to know (a) whether the analysis is text-based or number-based, (b) whether frames are determined inductively or deductively, (c) whether coding is manual or computer-assisted, and (d) whether data-reduction techniques are used to reveal frames or whole frames are coded as such“ (Matthes, 2009, S. 351).

Sind diese Schritte geklärt, kann die Frameherleitung konsistent durchgeführt werden. Andere methodische Ansätze untergliedern die Identifikation der Frames in quantitative und qualitative Techniken und führen entsprechende Schritte durch (Scheufele & Scheufele, 2010). Vielen dieser Techniken mangelt es jedoch an intersubjektiver Nachvollziehbarkeit, was in der Literatur vielfältig kritisiert wird. Löblich (2014, S. 64) führt bspw. an, dass ein Vorwurf darin besteht, dass die qualitative Frame-Forschung keinen Gütekriterien unterworfen und eine impressionistische Natur anzutreffen ist. Viele Frameforscher machten keine oder wenige Angaben zur Frame-Identifikation oder beschränkten sich auf Aussagen wie „research began with (...) a long preliminary soak“ (Hall, 2000, S. 235 f.; Worthington 2001, S. 172; Matthes & Kohring 2004, S. 58; in Löblich, 2014, S. 64 f.). Jedoch gilt dieser Vorwand grundsätzlich für die induktiven Vorgehensweisen, da der Forscher – gleichgültig ob er qualitativ oder quantitativ Frames erschließt – die Frames identifizieren muss. Matthes und Kohring (2008, S. 263) beschreiben dies als Blackbox, da eine detaillierte Beschreibung der



intersubjektiven Frameherleitung ausbleibt. Um dieser Kritik nicht zu erliegen, wird in der vorliegenden Arbeit großer Wert auf die intersubjektive Nachvollziehbarkeit der Frameidentifikation gelegt<sup>112</sup> und die verschiedenen Frameherleitungsmethoden dargelegt.

Grundsätzlich können sechs Ansätze identifiziert werden, welche die Identifikation eines Frames beschreiben. Die Grundzüge dieser sechs Ansätze werden im Folgenden knapp dargelegt. Die hermeneutische Identifikation eines Frames, als erster Ansatz, beruht auf einer qualitativen Vorgehensweise, die interpretative Methoden anwendet. Die in Medientexten gefundenen Frames werden in einen breiten kulturellen Rahmen gebettet<sup>113</sup> (Boni, 2002; Coleman & Dysart, 2005; Downs, 2002; Haller & Ralph, 2001; Hanson, 1995; Tucker, 1998: in Matthes & Kohring, 2008, S. 259). Der zweite Ansatz ist der linguistische: „In linguistic studies, frames are identified by analyzing the selection, placement, and structure of specific words and sentences in a text“ (Matthes und Kohring, 2008, S. 259). Die zu untersuchende Analyseeinheit ist hierbei nicht der Artikel<sup>114</sup>, sondern der einzelne Abschnitt.<sup>115</sup> Die Ähnlichkeit zum hermeneutischen Ansatz wird deutlich. Im holistischen Ansatz wird eine ganzheitliche Betrachtungsweise eines Themas angewandt. Der Frame wird hierbei auf Grundlage einer qualitativen Medienanalyse hergeleitet. Im Anschluss wird er als holistische Variable händisch erhoben und analysiert (Matthes & Kohring, 2008, S. 260). Die Selektionskriterien, die zur Herleitung eines Frames führen, werden meist nicht ausreichend explizit aufgeführt. Matthes und Kohring (2008, S. 260) sehen bei diesem Ansatz die Herausforderung, dass der Wissenschaftler seinen eigenen Frame im Analysematerial sucht und entsprechend finden kann.<sup>116</sup> Um nun die Subjektivität in der Analyse zu reduzieren, soll der Computer-unterstützte Ansatz eine Verbesserung bringen. Miller (1997, S. 376) schlägt daher einen quantitativen Prozess der Frameherleitung, das sogenannte „frame mapping“, vor. Der Computer unterstützt den Forscher,

---

<sup>112</sup> Der Vorteil beispielsweise der qualitativen Frameherleitung besteht in einer größtmöglichen Offenheit den unterschiedlichen Frames gegenüber. Durch diese Offenheit können die Frames in den Medieninhalten gefunden werden (Semetko & Valkenburg, 2000, S. 94), was ein mögliches Vorgehen darstellt.

<sup>113</sup> „Rooted in the qualitative paradigm, these studies are based on small samples that mirror the discourse of an issue or an event. Typically, frames are described in depth and no quantification is provided“ (Matthes & Kohring, 2008, S. 259).

<sup>114</sup> In den Abschnitten eines Artikels formen nach Entman (1993) spezifische Wörter einen Frame. In diesem Zusammenhang nennt Tankard (2001, S. 99), in Anlehnung an Gamson und Modigliani (1989), das ‚Media Package‘ als Indikator für einen Frame. Der Mediendiskurs könne als Zusammenstellungen von „interpretive packages“ (ebd.) gesehen werden, die einzelnen Themen einen Sinn verleihen. Auf diese Weise ließe sich ein Frame anhand seiner gemeinsamen inneren Ordnung auffindbar machen.

<sup>115</sup> Die elf Punkte sind: „1. Headlines and kickers (small headlines over the main headline), 2. Subheads, 3. Photographs, 4. Photo captions, 5. Leads (the beginning of news stories), 6. Selection of sources or affiliations, 7. Selection of quotes, 8. Pull quotes (quotes that are blown up in size for emphasis), 9. Logos (graphic identification of the particular series an article belongs to), 10. Statistics, charts, and graphs., 11. Concluding statements or paragraphs of articles“ (Tankard, 2001, S. 100).

<sup>116</sup> „This is because the perception and coding of frames strongly depend upon how the researcher perceives the issue. In most studies, there is no criterion for which frames, and how many, are to be found“ (Matthes & Kohring, 2008, S. 260).

indem ein Suchlauf in den Medientexten den Frame auf Grundlage von gemeinsam verwendeten Begriffen aufspürt. Der Unterschied zu den voranstehenden Methoden ist, dass der Computer mit den Suchbegriffen gespeist wird. Während des Suchlaufes findet der Computer die möglichen Frames, indem er zusammenhängende Wörter identifiziert, welche einen Sinnzusammenhang bilden sollen (Miller, 1997). Die Kritik an diesem Vorgehen wird von Carragee and Roefs (2004) darin geäußert, dass sie anmerken, dass dieses Vorgehen Themen statt Frames finde.<sup>117</sup> Das Grundproblem des ersten Schritts, der Identifizierung von Charakteristika, bleibt zudem bestehen, da diese nicht von Computern gelöst werden kann. Daher schließt sich der deduktive Ansatz an, der diese Problematik ausgleichen soll. Die bisher dargelegten Ansätze befassen sich mit dem induktiven Vorgehen. Hingegen vertreten manche Forscher den Ansatz, dass Frames auch deduktiv, also auf Grundlage von Literatur identifiziert werden können (Matthes & Kohring, 2008, S. 262).<sup>118</sup> Doch auch bei diesem deduktiven Ansatz, welcher die intersubjektive Nachvollziehbarkeit in hoher Form aufweisen soll, bleibt die Grundproblematik bestehen, dass der zu untersuchende Frame vor der deduktiven Analyse bekannt sein muss.

Um den grundlegenden Kritikpunkt des Frameansatzes aufzulösen, schlagen Matthes und Kohring (2008) vor, dass der Frame aufbauend auf den vier Elementen von Entman erfolgen soll. Auf diese Weise sollen die vier in Texten identifizierbaren Elemente eines Frames in geeigneterer Form hergeleitet werden können. Diese vier Elemente können dabei als Kategorien genutzt werden. Diese Kategorien können mithilfe von Variablen operationalisiert werden. Der Vorteil dieses Vorgehens besteht darin, dass Frames nicht als komplexe Einheit identifiziert werden, sondern mithilfe von Kategorien.<sup>119</sup> Treten die Kategorien in einem bestimmten Muster verteilt über verschiedene Texte auf, gehen die Forscher von einem Frame aus (Matthes & Kohring, 2004). Als Neuerung und Vorteil gegenüber anderen Ansätzen kann festgehalten werden, dass die Nachvollziehbarkeit und Offenheit gegenüber Frames groß sind, was die Anzahl und Inhalte des Frames angeht (Löblich, 2014, S.

---

<sup>117</sup> Vielmehr verdeutlichen Matthes und Kohring (2008, S. 261), dass der Mensch verschiedene Bedeutungen ein und desselben Begriffs bei der Herleitung eines Frames berücksichtigen kann, ein Computer hingegen nicht. Zudem beschränke sich der Computer unterstützte Ansatz ausschließlich auf digitale Texte.

<sup>118</sup> Matthes und Kohring (2008) verweisen auf Ausführungen von Semetko und Valkenburg (2000, S. 100), welche die Existenz von fünf Frames postulieren: Konflikt, Human interest, wirtschaftliche Konsequenzen, Moral und Verantwortlichkeit. Andere Untersuchungen mit dieser Methode von Igartua, Cheng und Muñiz (2005) belegten die Existenz von sechs Frames.

<sup>119</sup> Matthes und Kohring (2002, S. 144) nennen konkret drei Vorteile dieses Ansatzes:

1. Die Frames lassen sich identifizieren, ohne dass die selektive Problemwahrnehmung eines Forschers den Forschungsprozess beeinflusst. So sei sicherer, dass nicht jeder Forscher andere Frames zu einem Thema herleitet.
2. Es bestehe zudem die Möglichkeit, dass sich ändernde als auch neue Frames gefunden werden können.
3. Eine Verallgemeinerung des quantitativen Vorgehens ist leichter zu erreichen, da die Fallzahl im Vergleich zu qualitativen Stichproben größer sein kann.

66). Dahinden (2006) äußert in diesem Zusammenhang, dass durch die Transparenz des Vorgehens ein methodischer Fortschritt in der Weiterentwicklung der Frame-Forschung erfolgt ist (S. 125). Er kritisiert jedoch grundsätzlich, dass das Problem der intersubjektiv nachvollziehbaren Definition eines Frames „nicht abschließend gelöst ist, sondern verlagert wird auf die Definition von empirisch beobachtbaren Frame-Elementen“ (2006, S. 124 f.). Zudem herrsche kein intersubjektiver Konsens zwischen den Forschern über dieses Vorgehen und es bestehe die Gefahr, dass „bestimmte wesentliche Frame-Elemente auf Grund der selektiven Wahrnehmung der Forschenden nicht erhoben werden“ (2006, S. 125). Die schwierige Identifikation von Frames bzw. der Frame-Elemente wird daher im Folgenden fokussiert. Denn es könnte ein Weg existieren, der einen Teil der Frame-Forschung auf die zugrunde liegenden Gemeinsamkeiten von Frames bezieht. Dies hat zur Erkenntnis von Basis-Frames geführt, die im anschließenden Abschnitt erläutert wird. Sollte eine Grundstruktur von Frames anzutreffen sein, könnte diese für die Identifikation der zugrunde liegenden Deutungsmuster von TTIP herangezogen werden.

### 5.4 Basis-Frames als Grundstruktur

Um die Problematik der Frame-Identifikation weiter anzugehen, befasst sich der folgende Abschnitt mit der Annahme von grundlegenden Strukturen von Frames. Es lässt sich die Annahme treffen, dass themenübergreifend vergleichbare oder ähnliche Frames existieren. Unabhängig vom Sachverhalt – ob bspw. Humangenomforschung oder Flüchtlingspolitik – können grundlegende Frames theoretisch angenommen werden. Eine belastbare Grundlage zum Aufzeigen der Existenz von Basis-Frames errichtet Dahinden. Dahinden (2006, S. 105 ff.) führt eine propositionale Meta-Analyse von Frame-Studien durch, um das Forschungsfeld stärker zu systematisieren. Er identifiziert in den meisten Studien themenübergreifende Frames und arbeitet diese als Basis-Frames heraus. Er nimmt diese Basis-Frames als „*erstes Resultat der propositionalen Meta-Analyse*“ (ebd., S. 107). Diese Basis-Frames können für die vorliegende Arbeit als Grundstruktur relevant werden. Im Folgenden werden diese Basis-Frames daher kurz dargestellt, um ihre innere Logik sowie Struktur nachvollziehen zu können.

Der Basis-Frame *Konflikt* steht für den „Gegensatz zwischen den partikularistischen Interessen von zwei oder mehreren sozialen Gruppen“ (Dahinden, 2006, S. 107). Dabei können Konflikte in vielfältigen Ausprägungen auftauchen. Als Gemeinsamkeit des Konflikt-Frames wird festgehalten, dass die Machtfrage eine zentrale Rolle einnimmt. Mit anderen Worten ist in diesem Frame zentral, dass sich verschiedene Konfliktparteien um die Vorherrschaft mit ihren Sichtweisen engagieren (ebd.). Da es sich um einen Konflikt handelt, spielt die Stärke der Konfliktparteien in Bezug auf die

Unter-Frames eine entscheidende Rolle. Wird die Stärke der Konfliktparteien als gleichverteilt eingeschätzt, kann der Unter-Frame *Konkurrenz zwischen Gleichen* aufgezeigt werden.<sup>120</sup> Eine weitere Unterteilung in Unter-Frames kann sich an den beteiligten Konfliktparteien orientieren.<sup>121</sup> Als zweiten Basis-Frame nennt Dahinden (2006, S. 108) den *Wirtschaftlichkeitsframe*. Wirtschaftliche Themen wie Effizienz im Sinne von Kosteneinsparen oder Effektivität im Sinne von Wirksamkeit sind Bestandteil dieses Basis-Frames. Dieses Deutungsmuster lässt sich auch dahingehend verstehen, dass Wirtschaftlichkeit „für eine bestimmte Handlung ermittelte Beziehung zwischen dem Handlungsergebnis und dem dafür erforderlichen Mitteleinsatz“ (Gabler, 2018d) darstellt. „Der Wert des Handlungsergebnisses und des Mitteleinsatzes wird durch die jeweils relevanten Ziele festgelegt“ (ebd.). Im Basis-Frame *Moral* wird ein Sachverhalt moralisch, ethisch oder rechtlich betrachtet. Universelle Werte stehen im Vordergrund und keine Einzelinteressen – anders als bspw. beim Basis-Frame Konflikt. Diese universellen Werte sind teilweise auch „verbindlich kodifiziert“ (Dahinden, 2006, S. 108) und in „Verfassungs- und Gesetzestexte“ (ebd.) gegossen.<sup>122</sup> Im Basis-Frame *Fortschritt* werden „Themen vor dem Hintergrund des wissenschaftlich-technischen Fortschritts“ (Dahinden, 2006, S. 109) dargestellt. Die Entwicklung eines Themas wird meist positiv gedeutet.<sup>123</sup> Der *Personalisierungsframe* bildet den fünften Basis-Frame. „Das Thema wird aus einer personalisierten Perspektive der individuellen Betroffenheit dargestellt“ (Dahinden, 2006, S. 108). „Bei diesem Frame stehen weniger abstrakte Bewertungskriterien wie Kollektivinteressen, Wirtschaftlich-

---

<sup>120</sup> Sind die Stärkeverhältnisse ungleich, werden die Unter-Frames wie folgt typisiert: „Im Falle einer ungleichen Verteilung kann der Konflikt entweder erwartungsgemäß durch die Übermacht des Stärkeren entschieden werden, was zu entsprechenden Ohnmachtsgefühlen bei den Unterlegenden führt (Frame *Ohnmacht* [...]) oder der Konflikt kann entgegen den Erwartungen durch einen Sieg des Schwächeren über den Stärkeren enden (Frame *Sieg des Kleinen gegen Große*), weil der Schwächere seinen Nachteil mit anderen Ressourcen (Bsp. Intelligenz) wettmachen kann“ (Dahinden, 2006, S. 212).

<sup>121</sup> „So treffen sich im Frame Öffentliche Verantwortung die klassischen Konfliktparteien des Staates vs. private Interessen (Individuen, wirtschaftliche Organisationen) aufeinander. Der Globalisierungsframe als weiterer Unterframe fasst das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Kontrahenten „Nationen, supranationale Verbände, multinationale Konzerne, NGOs etc.“ (Dahinden, 2006, S. 212) zusammen, die auf einer internationalen Ebene agieren. Als weiterer Unter-Frame kann der Konfliktverlauf betrachtet werden. Dahinden (2006, S. 212) nennt hier den Skandal, welcher einen „raschen und unerwarteten Konfliktverkauf“ beinhaltet.

<sup>122</sup> Konsequenterweise nennt Dahinden (2006, S. 213) als ersten Unter-Frame *verfassungsmäßige Grundrechte*. Als weitere Unter-Frames postuliert er den „*Privatbereich* im Sinne von individueller Moral im Bereich Familie, Straßenverkehr etc.“ (ebd.) und den *Wirtschaftsbereich*. Ein zusätzlicher moralischer Unter-Frame befasst sich mit *Umweltethik*. In diesem Unter-Frame werden die menschlichen kulturellen Einflüsse auf die Natur zusammengefasst. Als weiteren Unter-Frame nennt er *Biologische Grundlagen von Moral* (ebd., S. 214).

<sup>123</sup> Als ein Unter-Frame wird Popularisierung angeführt. Im Popularisierungsframe steht die „Diffusion von Information und (wissenschaftlichem) Wissen im Vordergrund (Dahinden, 2006, S. 211). Der weitere Unter-Frame ist die Orientierung. Hier wird das Wissen thematisiert, das „im Rahmen von Beratungssituationen weitergegeben“ (ebd.) wird.

keit, Moral oder Fortschritt im Vordergrund“ (Dahinden, 2006, S. 109). Vielmehr werden Einzelpersonen herausgestellt. Dahinden führt aus, dass der Einzelfall nicht nur für Individualisierung und Emotionalisierung steht, sondern ein typisches Beispiel darstellt.

Diese fünf Basis-Frames werden mit Risikoaspekten verknüpft, um Risiko-Frames zu erhalten. Durch diese Verbindung von Basis-Frames mit Risikoaspekten wird gezeigt, wie kompatibel die Basis-Frames mit der Risikothematik sind. Dadurch wird auch die Anschlussfähigkeit dieses Konzepts herausgestellt.

### 5.4.1 Basis- und Risiko-Frames

Um die Anschlussfähigkeit der systemtheoretischen Überlegungen zum Risiko an die Frame-Thematik zu prüfen, werden im Folgenden „fünf alltäglichen Vorstellungsmustern von Laien über Risiken“ (Dahinden, 2006, S. 182) herangezogen. Ziel ist, dass diese Muster die Grundlage für die Analyse der Risikokommunikation von TTIP legen können. Die fünf Vorstellungsmuster entstammen der Risikoforschung von Renn (1989, S. 169 ff.).<sup>124</sup> Dahinden (2006, S. 182 ff.) erweitert diese Vorstellungsmuster mit empirischen Beispielen, um die Risiko-Frames zu erarbeiten. Diese empirischen Beispiele ermöglichen es, die Parallelen in den Überlegungen zum Risiko und zu den Frames einander direkt gegenüberzustellen, da die Beispiele anschaulich und eindeutig in der Begrifflichkeit sind.<sup>125</sup>

Das erste Vorstellungsmuster stellt das Risiko mit einer Metapher aus der Antike dar: *Risiko als Damoklesschwert*. Diese Metapher versinnbildlicht eine drohende Gefahr, die unverzüglich eintreten kann, ohne dass der Zeitpunkt hierfür bekannt ist.<sup>126</sup> Dahinden (2006, S. 182) konstatiert diesbezüglich: „Der mögliche Schaden ist groß und tritt so schnell ein, dass keine Gegenreaktion möglich ist“. Das Schwert kann plötzlich herunterstürzen und Damokles töten. Jedoch ist der Zeitpunkt unbekannt, an dem das Pferdehaar reißt. Der Eintritt des Schadens ist nicht planbar. Das zweite

---

<sup>124</sup> Diese Auswahl von Risikobetrachtungen erfolgt bewusst, da diese Muster für die Risikokommunikation in Bezug auf Freihandelsabkommen geeignet erscheinen. Daher werden bspw. die Risikomuster von Schicha (2015, S. 275) vernachlässigt, da diese individuellen Risiken betonen und nicht geeignet erscheinen, auf die gesellschaftliche Ebene übertragen zu werden.

<sup>125</sup> In der Kommunikation komplexer Sachverhalte verwenden bspw. Mediziner im Wissenstransfer mit den Patienten anschauliche Metaphern (Döring et al., 2009) oder es werden „Urbilder unserer Vorstellungsmuster“ (Sturmer, 2018, S. 8) in der aktuellen Forschung für ein besseres Verständnis komplexer Sachverhalte herangezogen. Daher nutzt auch die vorliegende Arbeit Vorstellungsmuster, um komplexe Sachverhalte zu veranschaulichen. Die fünf Vorstellungsmuster des Risikos werden im Folgenden dargestellt.

<sup>126</sup> Cicero und Horaz erzählen die Geschichte zur Metapher wie folgt: „Sie [die Geschichte] berichtet von einem Höfling des Tyrannen Dionys I. von Syrakus (404-367 v. Chr.) mit Namen Damokles. Damokles beneidete den Tyrannen um das Glück, mit allen Gütern der Erde gesegnet zu sein. Dionys erteilte ihm eine drastische Lehre. Er überließ Damokles seinen Platz an der fürstlichen Tafel. Aber gleichzeitig ließ er ein Schwert an einem Pferdehaar über ihm aufhängen“ (Universal-Lexikon, 2014).

Vorstellungsmuster, *Risiko als Schicksalsschlag*, ist weitestgehend gleichzusetzen mit der Sichtweise *Risiko als Damoklesschwert*. „Der wesentliche Unterschied besteht in der Ursache des Schadensereignisses, mit der auch eine unterschiedliche Verantwortungszuschreibung verbunden ist“ (Dahinden 2006, S. 182). Das Risiko wird verstanden als Katastrophenfall, der nicht von Menschen verursacht wird und ein „unabwendbares Ereignis“ (ebd.) darstellt. Dahinden nennt Umweltkatastrophen als ein Beispiel. *Risiko als Herausforderung für die eigene Kraft* als drittes Vorstellungsmuster ist im Vergleich zu den beiden vorherigen subjektiv kontrollierbar und wird „freiwillig eingegangen“ (ebd., S. 183). „Anreize, sich freiwillig einer Gefahr auszusetzen sind einerseits im intrinsisch-emotionalen Bereich (Nervenkitzel, Lust an der Gefahr), andererseits auch im sozialen Bereich (Anerkennung bei erfolgreicher Bewältigung des Risikos) zu finden“ (ebd., S. 183). Dahinden (2006, S. 183) nennt als Beispiele dieses Vorstellungsmusters Risikosportarten oder Börsenspekulationen sowie fiktive Risiken wie den Konsum von Kriminalromanen. Konsequenterweise spielten Individualisierung und Emotionalisierung eine herausgehobene Rolle. Im vierten Vorstellungsmuster, *Risiko als Glücksspiel*, wird das Risiko ebenso freiwillig eingegangen. Als wichtigen Aspekt in diesem Vorstellungsmuster unterstreicht Dahinden (2006, S. 183), „dass beim Glücksspiel der erhoffte Gewinn aus der Risikoübernahme nicht im Prozess des Spiels, d. h. im unmittelbaren Erleben der riskanten Situation, sondern im Ereignis, d. h. der Auszahlung des Geldbetrags besteht“. Als fünftes Vorstellungsmuster wird das *Risiko als Frühindikator für schleichende Gefahren* benannt. Dieses Muster bildet den Gegenpol zum erstgenannten *Risiko als Damoklesschwert*. Grundlegend für dieses Muster ist der Gedanke, dass sich Gefahren schrittweise kumulieren. Eine gewisse Weitsicht auf Ereignisse wird in dieser Metapher zugrunde gelegt. Zudem ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Gefahr auch tatsächlich eintritt, hoch. „Die konkreten Schadenfälle sind keine Großereignisse im Sinne von Katastrophen, sondern viele begrenzte Einzelfälle, die räumlich und zeitlich getrennt auftreten und als Einzelereignisse wahrgenommen werden“ (Dahinden, 2006, S. 183). Eine Herausforderung besteht bei der Identifikation dieser Ereignisse, da die Diffusionsmuster des Risikos nicht immer eindeutig sind. Zudem steht die Herausforderung in der trennscharfen Behandlung von Ursache und Wirkung der einzelnen Ereignisse. Die Frühwarnfunktion für entsprechende Ereignisse wird von Experten übernommen und der Risikoverlauf wird von ihnen antizipiert.

Die Kritik von Dahinden (2006, S. 185) an diesen fünf Risikomustern von Renn besteht darin, dass er die Herleitung der Vorstellungsmuster lediglich bedingt nachvollziehen kann. Renn (1989, S. 169) sagt zur Herleitung: „Aufgrund meiner eigenen Untersuchung zur Risikowahrnehmung [...] lassen sich indirekte Rückschlüsse auf den Gebrauch des Risikobegriffes im Zusammenhang mit technischen Systemen ziehen“. Die Herleitung bleibe daher nicht eindeutig nachvollziehbar, da Renn sie nicht klar und nachvollziehbar an einem Sachverhalt belegt. Dieser Grundkritik einer nicht ausreichend nachvollziehbaren Herleitung muss stattgegeben werden. Diese Vorstellungsmuster werden

dessen ungeachtet verwendet, da Renn im Rahmen der Risikokommunikationsforschung wichtige wissenschaftliche Erkenntnisse beigetragen hat. Seine Forschung hat großen Anteil an dem Wissen über das Risiko in der Kommunikation aufgebaut. Daher wird der Expertise von Renn Vertrauen geschenkt und seine Vorstellungsmuster werden ungeachtet der Kritik bewusst als Grundlage genutzt.

### 5.4.2 Herleitung der Risiko-Frames

Die recht komplexe Herangehensweise an die Risiko-Frames ist notwendig, da die unterschiedlichen Aspekte vom TTIP, die systemtheoretischen Überlegungen des Risikos und die Vermittlung dieses Konstruktes in den Medien als Einheit aufgezeigt werden müssen. Als einen Schritt auf diesem Weg ist die Verbindung der Basis-Frames mit den Risiko-Facetten zu verstehen. Um die Anschlussfähigkeit der Risiko-Vorstellungsmuster darzustellen, konnektiert sie Dahinden (2006, S. 184) mit einem entsprechenden Basis-Frame. Das erste Vorstellungsmuster von Renn (1989, S. 169 ff.), *Risiko als Damoklesschwert*, „thematisiert kontroverse Risiken, welche dem Basisframe *Konflikt: Kontroverse* oder im Schadensfall auch dem Basisframe *Konflikt: Skandal* entsprechen“ (Dahinden, 2006, S. 182). Auch lässt sich das Vorstellungsmuster *Risiko als Herausforderung* in einen entsprechenden Risiko-Frame übertragen, da sich deutliche Gemeinsamkeiten mit dem Basis-Frame *Personalisierung* zeigen (Dahinden, 2006, S. 183). Im Vorstellungsmuster *Risiko als Glücksspiel* zeigen sich grundlegende Gemeinsamkeiten mit dem Basis-Frame *Wirtschaftlichkeit*, da der wirtschaftliche Gewinn im Vordergrund steht. Als letzter Risiko-Frame wird *Risiko als Frühindikator für schleichende Gefahren* angeführt. Dieser bildet den Gegenpol zum erstgenannten Risiko-Frame *Risiko als Damoklesschwert*, da sich in der schleichenden Gefahr die Herausforderungen langsam aufbauen und nicht wie beim Damoklesschwert plötzlich und unvorbereitet eintreten.

Dahinden (2006, S. 182 ff.) verdeutlicht durch diese Verknüpfungen der Basis-Frames mit den Vorstellungsmustern von Renn (1989, S. 169 ff.), dass auf Grundlage der Basis-Frames entsprechende Risiko-Frames existieren. Die folgende Tabelle 4 verdichtet diese Überlegungen und nennt in der ersten Spalte links den Risiko-Frame und listet in der folgenden Spalte rechts daneben eine entsprechende Beschreibung. Dies wird durch ein konkretes Beispiel in der anschließenden Spalte weiter rechts erweitert und mit einer entsprechenden Risikobewertung versehen. Die rechte Spalte zeigt den entsprechenden Basis-Frame auf, um hier eine eindeutige Zuordnung zu ermöglichen.

**Tabelle 4: Charakteristika der Risiko-Frames von Dahinden (2006)**

| <b>Frame Vorstellungsmuster über Risiken</b> | <b>Beschreibende Merkmale</b>  | <b>Empirische Beispiele, bei denen dieses Vorstellungsmuster häufig angewendet wird</b>                         | <b>Risikobewertung</b> | <b>Vergleichbar mit Basisframe</b>            |
|--|--|---|------------------------|---|
| Risiko als Damoklesschwert                   | Großes Schadensmaß/schneller Schadensverlauf /unbekannter Eintrittszeitpunkt   | Störfälle und Katastrophen bei Großtechnologien   | negativ                | Konflikt, Unter-Frame Skandal und Kontroverse |
| Risiko als Schicksalsschlag                  | Ähnlich wie Risiko als Damoklesschwert, aber Schaden nicht menschlich verursacht   | Naturkatastrophen   | negativ                | Konflikt, Unter-Frame Ohnmacht                |
| Risiko als Herausforderung                   | Freiwilligkeit / Persönliche Kontrollierbarkeit / Soziale Anerkennung durch Beherrschung des Risikos                                       | Risikosportarten /Visuelle Risiken (Kriminalromane, Video- und Computerspiele etc.)                             | positiv                | Personalisierung                              |
| Risiko als Glücksspiel                       | Ähnlich wie Risiko als Herausforderung, aber nicht Spielvorgang, sondern Ereignis liefert die Belohnung                                    | Glücksspiel   | positiv                | Wirtschaftlichkeit                            |
| Risiko als schleichende Gefahr               | Schadensfälle sind keine Großereignisse (Katastrophen), sondern eher unspektakuläre Einzelfälle (Krankheiten, langsamer Abbau und Zerfall) | Langfristige Umweltrisiken (Klimaveränderung, Artensterben) und Gesundheitsrisiken (Rauchen, Ernährungsrisiken) | negativ                | Fortschritt, Unter-Frame Orientierung         |

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Dahinden, 2006, S. 184

Im Folgenden werden diese grundsätzlichen Überlegungen mit dem systemtheoretischen Risiko weiter verbunden. Diese Verbindung oder Anschlussfähigkeit der Risikotheorie an Dahindens Risiko-Frames besteht in mehrfacher Hinsicht: Zum einen in der internen sowie externen Zurechenbarkeit eines Ereignisses. In der Risikotheorie von Luhmann (2003) wird das Risiko als bewusste Entscheidung für einen Sachverhalt dargestellt. Dies findet sich auch bei den Risiko-Frames von Dahinden (2006, S. 184) wieder. So bergen eigenständige Entscheidungen wie Glücksspiel oder Risikosportarten eine interne Zurechenbarkeit und können damit nach Luhmann (2003) auch als Risiko gesehen werden. Bei Dahinden (2006, S. 184) werden Glücksspiel und Risikosportarten in der



Risikobewertung positiv gesehen, was auch eine gewisse eigenständige Entscheidungsfreiheit aufgreift. Mit dieser positiven Risikobewertung ist auch die Freiwilligkeit als weiteres Kriterium beider Ansätze verbunden. Sowohl im systemtheoretischen Risiko als auch bei den Risiko-Frames werden die freiwilligen Entscheidungen für ein Ereignis herausgestellt. So findet sich genau diese Freiwilligkeit beim Risiko-Frame *Risiko als Herausforderung* sowohl *Risiko als Glückspiel*. Die Gemeinsamkeiten des systemtheoretischen Risikos und den Risiko-Frames werden zudem durch die Kontrollierbarkeit eines Ereignisses herausgestellt. Genau diese individuelle Kontrolle ist für Luhmann (2003) sowie Dahinden (2006) relevant. Beide Forscher bewerten die Kontrolle positiv und stellen sie als bedeutenden Faktor des Risikos heraus. Neben dem Risiko kann auch die Gefahr in diesem Zusammenhang als anschlussfähig gesehen werden. Hier nimmt die Gefahr die komplementären Aspekte zum Risiko ein. So ist bei der Gefahr – im Gegensatz zum Risiko – eine externe Zurechenbarkeit eines Ereignisses zu sehen. Diese systemtheoretischen Überlegungen finden sich auch bei Dahinden (2006, S. 184), beispielsweise im Frame *Risiko als Damoklesschwert*, wieder. Hierbei liegt die externe Zurechenbarkeit des Ereignisses, in diesem Falle ein Schaden, bei der Belastbarkeit des Pferdehaars an dem das Schwert hängt. Diesen potenziellen externen Schaden greift Dahinden (2006, S. 184) in seiner negativen Risikobewertung auf. Zudem stellt er die Unkontrollierbarkeit und die Unfreiwilligkeit des Ereignisses für den Höfling heraus – beides wird durch das Schwert des Dionys verdeutlicht. Somit verhält sich die Gefahr bei Luhmann (2003) und Dahinden (2006) sehr ähnlich und sie ist damit, wie das Risiko, aneinander anschlussfähig.

Für eine bessere Übersicht dieser Ausführungen verdichtet Tabelle 5 die fünf Risiko-Frames von Dahinden und stellt sie dem systemtheoretischen Konzept zum Risiko von Luhmann (1990, 1996, 2003) gegenüber. In der linken Spalte sind die Risiko-Frames aufgeführt und in der rechten Spalte die entsprechenden Sichtweisen der Systemtheorie. Diese Tabelle verdeutlicht die Anschlussfähigkeit von Risiko-Frames mit Luhmanns Perspektive auf das Risiko. Denn die Zuordnung von freiwillig und kontrolliert eingegangenen Situationen spiegeln sich in der Risikoperspektive wider (Risiko als Herausforderung für die eigene Kraft und Risiko als Glücksspiel), die unfreiwillig und unkontrollierbaren Situationen entsprechend in der Gefahrperspektive (Risiko als Damoklesschwert, Risiko als Schicksalsschlag, Risiko als Frühindikator für Gefahren).

**Tabelle 5: Gegenüberstellung der Risiko-Frames und Luhmanns Perspektive auf das Risiko**

| Risiko-Frames                                   | Luhmanns Perspektive auf das Risiko  |
|---|--|
| Risiko als Damokles-schwert                     | Gefahr, Katastrophe zu unbekanntem Zeitpunkt, unkontrollierbar                       |
| Risiko als Schicksalsschlag                     | Gefahr, Katastrophe zu unbekanntem Zeitpunkt, unkontrollierbar                       |
| Risiko als Herausforderung für die eigene Kraft | Risiko, freiwillig eingegangenes Ereignis, kontrollierbar                            |
| Risiko als Glücksspiel                          | Risiko, freiwillig eingegangenes Ereignis, kontrollierbar, Hoffnung auf Gewinn       |
| Risiko als Frühindikator für Gefahren           | Gefahr, kommutiert sich schrittweise, Katastrophe als Summe der einzelnen Ereignisse |

Quelle: eigene Darstellung

## 5.5 Befunde und Kritik aktueller Frame-Forschung

Um die bis hierhin noch sehr abstrakten und wenig greifbaren Risiko-Frames tiefer in den wissenschaftlichen Diskurs einzubetten, thematisiert dieser Abschnitt den aktuellen wissenschaftlichen Diskurs zum Thema Frame. Dabei ist Folgendes von zentraler Bedeutung: „Frames erleichtern es uns, die vielfältigen Stimuli, die unsere Sinnesorgane täglich verarbeiten müssen, effizient zu sortieren in für uns potenziell Bedeutsames und Unwichtiges“ (Wawra, 2018, S. 111). In diesem Kontext können Institutionen diese Frames bereitstellen, die andere „Organisationen in ihr Leitbild übernehmen, um institutionelle Logiken möglichst optimal zu bedienen“ (Sandhu, 2018, S. 27). Zudem ist die Frameforschung gekennzeichnet durch Aussagen wie „Framing has emerged as one of the most popular areas of research for scholars in communication“ (Cacciatore, Scheufele & Iyengar, 2016, S. 8) oder „Framing ist zweifellos eines der zentralen Schlagwörter der politischen Kommunikationsforschung“. Kaum ein anderer Begriff erfreut sich derzeit so großer Beliebtheit und sorgt für einen vergleichbaren Fluss von Forschungsarbeiten“ (Matthes, 2014a, S. 17). Jedoch verdeutlicht Marcinkowski (2014, S. 18) gleichfalls, dass in der Frame-Forschung kein Konsens über die Verwendung des Begriffs Frame herrscht und damit ein Relevanzverlust einhergeht, da sich eine gewisse Beliebigkeit in der Forschung eingestellt hat. Ebenso ist die Methodik in der Frame-Forschung nicht einheitlich und eine gewisse Willkür wahrnehmbar. Matthes (2014a, S. 23) geht sogar weiter und sagt:

„Es werden kaum empirisch prüfbare Aussagen als genuiner Kern einer Framing-Theorie formuliert. Die konkrete und spezifische Vorhersagekraft der Framing-Forschung speist sich zudem aus anderen Theorien und Ansätzen und ist daher bis dato eher als begrenzt einzuschätzen.“

Zudem schlussfolgert er, dass Framing ein „flexibles theoretisches Tool“ (ebd.) begründet, „dass sich hervorragend eignet, all jene Phänomene im politischen Kommunikationsprozess zu beschreiben, die die Selektion und Salienz von Kommunikationsinhalten und deren Wirkung zum Gegenstand haben“ (2014, S. 26). Der Frameansatz sei ein Pflänzchen, das auf allen Böden gut gedeihe. Cacciatore, Scheufele und Iyengar (2016, S. 20) fordern überdies die Abschaffung des Begriffs Frame: „Media effects research should abandon the general term ‘framing’ as a catch-all phrase for a number of distinct media effects models and replace it with the more precise terminological distinction between equivalence and emphasis framing“. Da sich die vorliegende Arbeit nicht primär mit Effekten durch Frames,<sup>127</sup> sondern mit den originären Deutungsmustern an sich befasst, trifft ein Großteil der Framekritik nur bedingt zu. Marcinkowski unterstreicht bspw. den Ansatz der vorliegenden Arbeit. Er sagt, dass lediglich als „gemeinsamer Nenner“ (Marcinkowski, 2014, S. 19) aller Arbeiten zur Frame-Forschung die „Annahme von selektiv konstituierenden Frames“ (ebd.) anzutreffen ist. Mit Verweis auf einen Teilbereich der Frame-Forschung, das strategische Framing, steht der „Wettbewerb von Kommunikator-Frames“ (Marcinkowski, 2014, S. 19) im Vordergrund – also zwei oder mehrere kommunikative Deutungsrahmen eines Sachverhalts ringen um die Vorherrschaft in den Medien und damit in der öffentlichen Debatte. Eine Konkurrenz zwischen Frames wird ebenfalls von Hellmann, Jens und Kopietz (2015, S. 83) festgestellt.<sup>128</sup> Die Debatten sind dabei „nicht nur in soziale Situationen eingebettet, sie können diese auch verändern oder neue Kontexte schaffen. Diskurse aktivieren dabei auch mentale Frames und können so die Rezeption in intendierte Richtungen lenken“ (Wawra, 2018, S. 111). Vor dem Hintergrund der dargestellten Erklärungen und des Forschungsstands dazu, was einen Frame ausmacht, ihn strukturiert oder charakterisiert, wird nun die Definition des Frames für die vorliegende Arbeit vorgenommen.

---

<sup>127</sup> Beispielsweise könnte im Fokus stehen, dass Frames eine mögliche Wirkung bei Rezipienten verursachen.

<sup>128</sup> Sie sagen: „Häufig lässt sich ein und dasselbe Problem auf unterschiedliche Arten so beschreiben, dass eher ein Verlust oder ein Gewinn im Vordergrund steht“. Somit könnte man vermuten, dass Akteure in der öffentlichen Debatte die Wichtigkeit eines Sachverhalts entsprechend heraufsetzen wollen und mit konsistenten Informationen ihre Sichtweise kommunikativ stimulieren (Schöning, Thurner & Binder, 2015, S. 134).

## 5.6 Frame-Definition

Der Frame wird in der vorliegenden Arbeit verstanden als individuelles thematisches Deutungsmuster eines politischen Themas. Dieses Deutungsmuster setzt die Interpretationsgrenzen des Themas und besteht nicht wie bei Entman (2003) aus vier Kriterien, sondern aus weitestgehend zwei (Problemdefinition, Lösungsvorschläge). Dies gründet darin, dass das Ringen um die öffentliche Hegemonie im Zentrum dieser Arbeit steht und hier zwei Kriterien genügen, da in der vorliegenden Arbeit fokussiert die Interpretationsmuster der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP analysiert werden und nicht das gesamte Abkommen. Zudem sind Frames in sich konsistente Einstellungen zu oder Urteile über ein politisches Thema, die von Akteuren in den Medien geäußert werden. Durch diese Grenzsetzung sind die Frames zu anderen Sachverhalten trennscharf abzugrenzen. Diese Interpretationsmuster werden dabei massenmedial von den am politischen Diskurs beteiligten Akteuren in der politischen Öffentlichkeit kommuniziert. Die an dem Thema beteiligten Akteure betonen hierbei einzelne Aspekte. So werden dem Publikum<sup>129</sup> bestimmte Deutungsmuster vorgegeben. Diese Deutungsmuster haben einen gestaltbaren Kommunikationsinhalt, der entsprechend salient gemacht wird und aus dem Gesamtgefüge herausragt. Dabei verfügen Frames über eine einheitliche Aussagenstruktur, gemeinsame fundamentale konsistent Normen, gegenseitigen sinnhaften Verweise und grenzen sich somit klar von ihrer Umwelt ab. Gemein ist dem Frame zudem, dass er kohärent ist (Kohring & Potthoff, 2014, S. 29 ff.). Dabei ist die Anwendung der Frames durch Kommunikationsakteure – Framing – strategische Kommunikation, welche zum Abgrenzen, Interpretieren und Lenken der öffentlichen Meinung genutzt werden kann. Diese Interpretationsmuster können sich Teile der Bevölkerung zueigen machen und so kann die öffentliche Meinung (Marcinkowski, 2014, S. 7) und damit öffentliche Hegemonie mitgestaltet werden.

Diese Deutungsmuster werden von den am Thema beteiligten Akteuren in den gesamtgesellschaftlichen Kontext gesetzt, welcher die wirtschaftspolitischen Beziehungen innerhalb von Gesellschaften einschließt. Innerhalb dieses gesamtgesellschaftlichen Kontexts beschreiben die Akteure Problematiken und präsentieren entsprechende Problemlösungsvorschläge innerhalb ihres Deutungsmusters. Die Akteure in diesem Prozess können die in den Massenmedien genannten Personen, Institutionen oder Organisationen sowie die Ersteller der Inhalte der Massenmedien (also die Journalisten selbst) sein. Akteure können sich auch mit ihren Deutungen oder ebenso grundsätzlich aufeinander beziehen. Ferner können sich Frames wandeln, sprich es kann sich der Schwerpunkt des Deutungsmusters verschieben oder sogar das Deutungsmuster an sich im Verlauf der öffentlichen Debatte ändern.

---

<sup>129</sup> Rezipienten (Konsumenten) der Medieninhalte.

## 5.7 Zwischenresümee

Die Frame-Forschung hat ihre Ursprünge in der Soziologie sowie der Psychologie. Beim Framing deuten und interpretieren die an der öffentlichen Debatte beteiligten Akteure auf unterschiedliche Weise einen Sachverhalt. Dabei können sie verschiedene Aspekte betonen, vernachlässigen oder negieren. Entscheidend ist, dass unterschiedliche Facetten einer Thematik herausgestellt und andere vernachlässigt werden. Dies macht einen Großteil der kommunikativen Deutungsthematik aus. Das mit Abstand vorherrschende öffentliche Deutungsmuster konstituiert die öffentliche Hegemonie. Bis dahin sind jedoch vielfältige Ebenen zu durchlaufen, denn ein gewisses Framing ist neben den Akteuren des öffentlichen Diskurses auch bei den Journalisten sowie den Medien anzutreffen. Dies bedeutet, dass Sichtweisen vielfältig beeinflusst werden können.

Da aktuell keine einheitliche Definition des Frames anzutreffen ist, werden in der vorliegenden Arbeit Basis-Frames konsultiert, um grundlegende Gemeinsamkeiten in der Frameforschung aufzuspüren. Diese Basis-Frames decken weitgehend alle relevanten gesellschaftspolitischen Bereiche ab und sind teilweise detailliert strukturiert. Die Basis-Frames liegen auch für die Risikothematik vor und werden daher in der vorliegenden Arbeit mit der Systemtheorie zum Risiko verbunden, um ein anschlussfähiges Konzept zu erstellen. Risiko-Frames bilden hierbei eine Deutungsstruktur für die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP, welche wirtschaftlich stimulierende Auswirkungen durch das Abkommen prognostizieren. Dazu werden die Facetten des wirtschaftspolitischen Nutzens für die verschiedenen Bereiche salient herausgestellt. Als entsprechende Gefahren-Frames sind die jeweils kritischen Interpretationsmuster der wirtschaftspolitischen Effekte aufgeführt, welche die Unternehmen sowie die Bevölkerung schädigend beeinflussen können. Damit von einem Frame gesprochen werden kann, sollten mindestens zwei Frame-Elemente in den jeweiligen zugrundeliegenden Medien anzutreffen sein.

Mit diesem Konzept wird gezeigt, dass das systemtheoretische Konstrukt des Risikos mit diesen Risiko-Basis-Frames kompatibel ist. Aus der entsprechenden Verbindung ergibt sich ein Risiko-Gefahren-Kategoriensystem. Das Kategoriensystem bildet das Gerüst, welches mit den Inhalten der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP in einem nächsten Schritt ergänzt wird. Das Kategoriensystem kann als Skelett betrachtet werden und die wirtschaftspolitischen Effekte als das Fleisch am Skelett, welches die TTIP-Ausprägungen charakterisiert. Die Verbalisierung dieser Risiko-Frames von TTIP wird im anschließenden Kapitel erläutert.

## 6 Deutungsmuster der öffentlichen TTIP-Kontroverse

In diesem Kapitel werden die TTIP-spezifischen Frames der öffentlichen Debatte aufgezeigt. Die Identifikation dieser Frames erfolgt zum einen deduktiv, da die Risiko-Frames aus dem voranstehenden Kapitel einen Rahmen setzen. Die TTIP-spezifischen Elemente der wirtschaftspolitischen Effekte werden mit einer Inhaltsanalyse aufgezeigt und den Risiko- beziehungsweise Gefahren-Frames zugeordnet. Erfüllen einzelne Deutungsmuster die Anforderungen der Frames nicht, werden sie in einem separaten Frame aufgeführt. Am Ende stehen die TTIP-Frames, welche für die Analyse der öffentlichen Debatte verwendet werden.

### 6.1 Inhaltsanalyse als Instrument

Zur Identifikation der TTIP-spezifischen Frames wird die Inhaltsanalyse konsultiert, da sie die inhaltsbezogenen Deutungsmuster systematisch erfasst. Die Inhaltsanalyse bietet zudem die nötigen Freiheiten zur Erschließung des recht unerforschten Feldes der kommunikativen Darstellung von Freihandelsabkommen. Gleichzeitig gewährleistet sie eine intersubjektiv nachvollziehbare Systematik und ermöglicht ein deduktives sowie ein induktives Vorgehen. Diese Anforderungen werden in der vorliegenden Arbeit als zentrale Kriterien angesehen. Der folgende Abschnitt legt die theoretische Grundlage für diese Analyse, um die differenten Bereiche der Forschungsfrage inhaltlich darzustellen. Die Inhaltsanalyse wird als zentrale Untersuchungsmethode angenommen, da die Forschungsfrage auf Medieninhalte ausgerichtet ist.

„Die Inhaltsanalyse ist eine empirische Methode zur systematischen, intersubjektiv nachvollziehbaren Beschreibung inhaltlicher und formaler Merkmale von Mitteilungen, meist mit dem Ziel einer darauf gestützten interpretativen Inferenz auf mitteilungsexterne Sachverhalte“ (Früh, 2015, S. 29).

Diese Analyseform ist naheliegend, da es sich bei der vorliegenden Arbeit thematisch um Risikokommunikation handelt. Die an dem Freihandelsabkommen beteiligten Kommunikationsakteure sollen auf ihre Verwendung von Risikoaspekten in der öffentlichen Kommunikation hin untersucht werden. Demzufolge ist der Fokus der vorliegenden Arbeit auf die in der politischen Öffentlichkeit geäußerten Inhalte der Kommunikationsakteure gerichtet, was eine Inhaltsanalyse als sinnvoll erscheinen lässt. Für diese Analyse könnten beispielsweise Studien zu den wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP untersucht werden, da diese Studien bereits Deutungsmuster verdichtet darstellen. Nach einer Studienrecherche zu wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP können ausreichend

relevante Untersuchungen identifiziert werden. Die Untersuchungen werden anhand der Übersicht von Lobby Control<sup>130</sup> sowie einem anschließenden Schneeballverfahren zusammengetragen. Um in diesen Untersuchungen entsprechende Sichtweisen auf TTIP herauszuarbeiten, werden sie mithilfe einer Metaanalyse untersucht.

### 6.2 Metaanalyse von TTIP-Studien

Die systematische Zusammenführung und Bewertung von Studienergebnissen eines Forschungsbereichs wird durch die Metaanalyse ermöglicht (Bonfadelli & Meier, 1984, S. 537). Die Zunahme von wissenschaftlichen Erkenntnissen in den vergangenen Jahrzehnten steigert den Bedarf an Überblicksliteratur, was Metastudien übernehmen können (Eisend, 2014, S. 1). Sie leisten dergestalt einen zentralen Beitrag in der Verdichtung von bestehendem Wissen und finden vielfältig Anwendung (Wang, Min & Han, 2016; Hollands et al., 2016). Prinzipiell erscheint die Metaanalyse für die Komprimierung von Informationen über TTIP ein geeignetes Instrument zu sein, um „statistische Ergebnisse verschiedener Untersuchungen“ (Eisend, 2014, S. 1) zu verbinden und ein ganzheitliches Gesamtbild des verfügbaren Wissens eines Gebietes zu erlangen.<sup>131</sup> Für die in der vorliegenden Arbeit durchgeführte Metastudie werden Arbeiten von Barker, Collett und Workman (2013), Felbermayr et al. (2013), Fontagné, Gourdon und Jean (2013), Francois et al. (2013), Stephan (2014), Hilary (2014), Baetens (2015), Poulsen, Bonnitcha und Yacke (2015) zugrunde gelegt.<sup>132</sup> Jedoch muss in der vorliegenden Arbeit resümiert werden, dass keine umfassende und kritikfreie Metastudie zu den wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP durchgeführt werden kann, da

---

<sup>130</sup> Auf ihrer Internetseite ([https://lobbypedia.de/wiki/Transatlantic\\_Trade\\_and\\_Investment\\_Partnership](https://lobbypedia.de/wiki/Transatlantic_Trade_and_Investment_Partnership), [Zugriff 25.05.2016] hat die Organisationen eine Vielzahl an Studien zu TTIP zusammengeführt. Diese breite Übersicht wird zur Grundlage genommen, da sie eine Fülle an Studien zusammenführt. Die Studien auf der Internetseite sind in Pro TTIP und Contra TTIP aufgeteilt, was eine entsprechende Ausrichtung der Studienergebnisse impliziert.

<sup>131</sup> „Es handelt sich also um eine quantitative Technik, der Erkenntnisintegration und der Analyse der Verschiedenheit von Untersuchungsergebnissen. Metaanalysen gelten dabei als verlässlicher als qualitative Ergebniszusammenfassungen („narrativ Reviews“), da sie weniger subjektiv sind, transparentere Verfahren verwenden und auch eine größere Anzahl von Untersuchungen problemlos gleichzeitig erfassen können“ (Eisend, 2014, S. 2).

<sup>132</sup> Es werden Kategorien wie die Erhebungsmethode, Datenbasis, Einkommensveränderungen oder Schlussfolgerungen genommen. Die Analyse im Anhang einzusehen.

die Studienergebnisse einer zu starken Varianz unterliegen. Die Aussagekraft ist konsequenterweise nicht ausreichend.<sup>133; 134</sup> Um die Forschungsfrage allerdings präzise zu beantworten, liefert möglicherweise eine qualitative Inhaltsanalyse verschiedener Medien belastbare Aussagen von Kommunikationsakteuren. Diesem Ansatz wird im folgenden Abschnitt nachgegangen.

### 6.3 Qualitative Frame-Identifikation

In diesem Abschnitt wird gezeigt, wie mithilfe einer qualitativen Inhaltsanalyse die Deutungsmuster der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP in Medien aufgespürt werden können. Löblich sagt hierzu, dass es „zahlreiche Studien [gibt], in denen Medienframes qualitativ ermittelt werden“ (2014, S. 63). Die vorliegende Arbeit schließt sich der Tradition der qualitativen textbasierten Vorgehensweise an. Der Grund hierfür besteht darin, dass aktuell nur wenige Studien zu Frame-Analysen bezüglich Freihandelsabkommen gefunden werden<sup>135</sup> und die Datengrundlage demzufolge gering ist. Grundsätzlich orientiert sich daher das Vorgehen dieser Arbeit an der qualitativen Inhaltsanalyse. Diese

„stellt eine Auswertungsmethode dar, die Texte bearbeitet, welche im Rahmen sozialwissenschaftlicher Forschungsprojekte in der Datenerhebung anfallen, z.B. [...] Zeitungsartikel“ (Mayring & Frenzel, 2014, S. 543).

Der Vorteil dieser Analysemethode besteht darin, dass „latente Sinngehalte“ (ebd.) erfasst werden können. Ebenso verläuft der Aufspürprozess „streng regelgeleitet und damit stark intersubjektiv überprüfbar, wobei die inhaltsanalytischen Regeln auf psychologischer und linguistischer Theorie alltäglichen Textverständnisses basieren“ (ebd.). Um die TTIP-Frame-Erschließung so nachvollziehbar wie möglich vorzunehmen, wird sie im Folgenden dargelegt.

---

<sup>133</sup> Manche Studien prognostizieren wirtschaftlich stimulierende Effekte (Felbermayr et al., 2013, Fontagné, Gourdon und Jean, 2013, Francois et al., 2013). Beispielsweise führt das Centre for Economic Policy Research (Francois et al., 2013) im Auftrag der EU-Kommission geringes Wirtschaftswachstum und eine steigende Beschäftigung an und das ifo-Institut im Auftrag der Bertelsmann Stiftung (Felbermayr et al., 2013) zeigt mit Modellrechnungen prosperierende Effekte auf Einkommen auf. Andere Studien kritisieren einen schädlichen Einfluss auf Arbeitsplätze und die Demokratie (Hilary, 2014). Es wird somit deutlich, dass ein Vergleich der verwendeten Studien auf Grundlage der Varianz der thematischen Schwerpunktsetzung erschwert wird. Zudem ist der Themenfokus der Studien zu Teilen eng und dies erschwert die Vergleichbarkeit, da andere Studien einen breiteren Themenfokus aufweisen.

<sup>134</sup> Schneider (2015) hat trotz dieser Herausforderungen eine Metastudie zu wirtschaftlichen Effekten von TTIP durchgeführt. Sie fokussiert sich dabei jedoch nur auf wenige Studien mit ähnlicher Datenbasis, Modellen und dadurch entsprechenden Ergebnissen. Sie hat sich auf eine Auswahl von vier Studien bezogen, die alle „geringe aber positive Auswirkungen auf BIP, Handelsströme und Reallöhne über einen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren“ (ebd., S. 17) prognostizieren. Es handelt sich bei den vergleichenden Studien um Berden et al. (2009), Francois et al. (2013), Felbermayr et al. (2013) und Fontagné, Gourdon und Jean (2013).

<sup>135</sup> Lee & Park (2011) und Park (2009).



„Der Prozess der Kategorienbildung läuft [dabei] sowohl deduktiv (theoriegeleitet aus der Literatur [Risiko-Frames]) als auch induktiv (Empirie geleitet aus eigener Anschauung) ab. Nur dadurch ist gewährleistet, dass man einen Gegenstandsbereich vollständig erfassen kann“ (Brosius, Haas & Koschel, 2016, S. 169).

Die Risiko-Frames als Kategorien bilden dabei übersichtliche Analyseaspekte und können trennscharf gefasst werden (Mayring & Frenzel, 2014, S. 544). Die vorliegende Arbeit bedient sich der Risiko-Frames von Dahinden (2006, S. 184) als Kategorien und erweitert diese bedarfsgerecht. Diese Risiko-Frames können somit als deduktiver Analyserahmen gesehen werden, welcher mit spezifischen TTIP-Aussagen befüllt wird.

Diese TTIP-Aussagen zu wirtschaftspolitischen Effekten werden in den Medien aufgespürt und in einem anschließenden Schritt verdichtet, abstrahiert und als Frame-Elemente der Systematik der Risiko-Frames zugeordnet. Die vorliegende Arbeit folgt dabei der Annahme von Basis-Frames (Semetko & Valkenburg, 2000, S. 96; de Vreese C. H, Peter, J., Semetko, H, 2001, S. 108 f.; Dahinden, 2006; Klaiber, 2012; Hadler & McKay, 2013).

### 6.3.1 Rahmenbedingungen der Frame-Elemente-Identifikation

Die Risiko-Frames sollen mit Frame-Elementen geschärft werden, um klare, abgrenzbare Frames zu bilden. Dies macht eine induktive Erschließung der Frame-Elemente notwendig, da die Frame-Elemente von TTIP nicht direkt aus den Risiko-Frames ableitbar sind. Einzig kann sich an den Frames in der Risikokommunikation von KORUS FTA orientiert werden, um Anhaltspunkte für die Frame-Elemente zu erhalten. Im Folgenden wird schrittweise dargelegt, wie mit einem induktiven Vorgehen die Frame-Elemente von TTIP identifiziert werden.

Ausgangspunkt ist die Suche mit dem Begriff *TTIP* in der Datenbank *LexisNexis*. Die angezeigten Medienerzeugnisse sind Texte aus regionalen und überregionalen Zeitungen und Magazinen sowie Onlinemedien und Agenturmeldungen. Als Einstellung der Suche wird sich auf deutschsprachige Publikationen bezogen – anderssprachige Erzeugnisse werden exkludiert. Dies ist dahingehend zu begründen, dass die in dieser Arbeit untersuchten Kommunikationsakteure vornehmlich in deutscher Sprache in Deutschland aktiv sind. Zudem wird die primäre TTIP-Debatte im deutschsprachigen Raum geführt.<sup>136</sup>

Der Fokus auf Presseerzeugnisse ist bei einer Frame-Analyse von Vorteil, da in Presseerzeugnissen zum einen intensiv berichtet wird und Hintergründe berücksichtigt werden. Zum anderen äußert

---

<sup>136</sup> Cavazzini (2016, S. 93) und Berger et al. (2017, S. 87).

sich dort eine Vielzahl unterschiedlicher Experten (Graumann 2002; Merten 1999). „Außerdem erhöhe die größere Informationsdichte einer (Qualitäts-)Zeitung die Wahrscheinlichkeit, mit relevanten Informationen in Kontakt zu kommen“ (Lauter, 2018, S. 87). In Ergänzung zu der Datenbanksuche wird am 4. Januar 2016 eine weitere Onlinesuche durchgeführt, um mehr Erzeugnisse als Grundlage für die Analyse heranzuführen und mögliche Einschränkungen wie Unvollständigkeit der Erzeugnisse bei LexisNexis zu kompensieren. Bei dieser ergänzenden Suche werden die ersten drei Seiten in Google News<sup>137</sup> mit dem Suchbegriff *TTIP* berücksichtigt. Diese Art des Vorgehens ermöglicht eine breite Streuung über die diversen Medien, um möglichst vielfältige Erzeugnisse zur Grundlage heranzuziehen. Grundsätzlich werden sämtliche Medienzeugnisse berücksichtigt (Interviews, Nachrichten, Kommentare, Leserbriefe, Agenturmeldungen, Meinungsbeiträge etc.). So finden nahezu alle Arten der Medienberichterstattung theoretisch Eingang in die vorliegende Arbeit. Als Untersuchungsraum der Vorstudie werden die Jahre 2013 bis 2015 herangezogen. Dies ist von Relevanz, da dergestalt eine mögliche Berichterstattung im Vorfeld des Bekanntwerdens der offiziellen TTIP-Verhandlungen am 17. Juni 2013 aufgenommen wird. Zudem ist dieser Untersuchungszeitraum naheliegend, da er bewusst umfangreich gewählt ist und damit möglichst viele Risikofacetten einfließen können.

### 6.3.2 Zufallsauswahl der Medienerzeugnisse

In der Datenbank NexisLexis werden die Artikel per Zufallsauswahl selektiert. Eine Übersicht der herangezogenen Medienerzeugnisse ist im Anhang beigelegt. Um die Auswahl überschaubar zu halten, wird der Erhebungszeitraum in Kalenderjahre geteilt. Beispielsweise werden für das Jahr 2013 in den Presseerzeugnissen der Datenbank LexisNexis mit dem Suchbegriff *TTIP* 229 Treffer angezeigt. Aus diesen Treffern werden zufällig<sup>138</sup> Artikel ausgewählt. Für die Jahre 2014 und 2015 wird gleich verfahren.

„Die bewusst sehr weit gehaltene Streuung dieser Texte soll gewährleisten, dass die qualitative Inhaltsanalyse ein möglichst vollständiges und detailliertes Bild des öffentlichen Diskurses zeichnet, das u. U. auch Elemente erfasst, die in den quantitativ untersuchten Massenmedien dann nicht mehr erwähnt werden“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 70).

---

<sup>137</sup> <http://news.google.de/news> [Zugriff 4. Januar 2016].

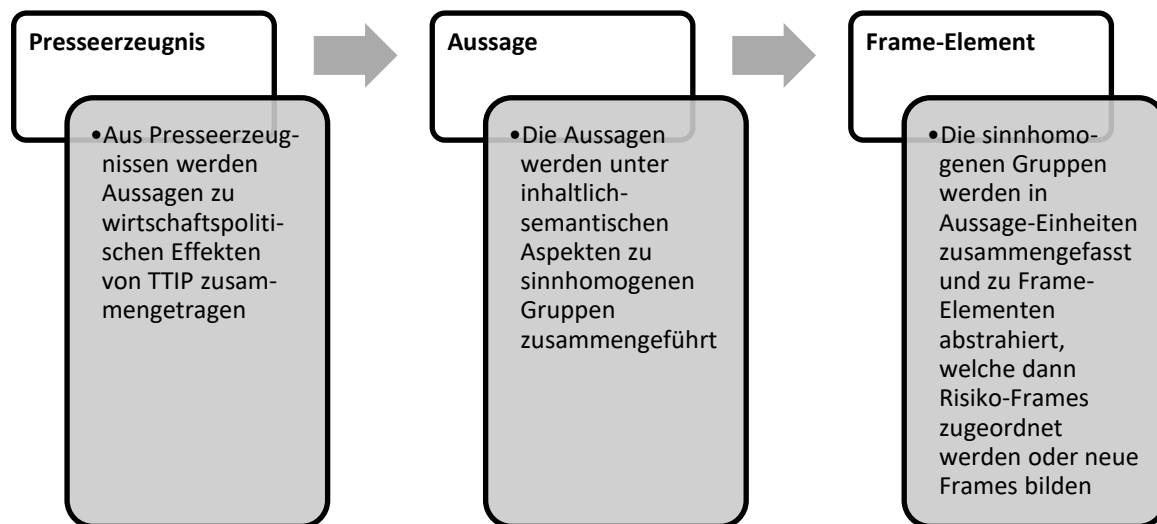
<sup>138</sup> Die zufällige Auswahl der verwendeten Artikel erfolgt mithilfe eines internetbasierten Zufallsgenerators. Die Grundgesamtheit von 229 wird hier in die Onlinemaske eingegeben und der Zufallsgenerator aktiviert. Die ausgegebene Zahl (1-229) wird im Anschluss von oben in der Artikelaufstellung abgezählt und der entsprechende Artikel zur Grundlage genommen. Der Zufallsgenerator ist verfügbar unter [www.zufallsgenerator.net](http://www.zufallsgenerator.net) (Zufallsgenerator, 2017).

Zudem werden Verzerrungen in der Systematik reduziert (Heldt, 2018, S. 56). Die Anzahl der zu erwartenden Aussagen bzw. erwartbarer Deutungsmuster zu TTIP ist entsprechend groß. Wie konkret nun aus diesen Presseergebnissen die Frame-Elemente hergeleitet werden, wird im Folgenden dargestellt.

### 6.3.3 Identifikation der spezifischen Frame-Elemente

In diesem Abschnitt wird dargelegt, wie die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP in den Presseergebnissen aufgespürt und letztlich als Frame-Element festgelegt werden. In Anlehnung an Mayring (1995, S. 211 f.) und die zusammenfassende Inhaltsanalyse, die sukzessiv und systematisch die differenten wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP erfassen lässt, wird dies vorgenommen. Es erfolgt praktisch, indem Aussagen zu wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP aus den Presseergebnissen herausgenommen, thematisch zusammengeführt und zu Frame-Elementen verdichtet werden (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 69). Diesbezüglich muss beim Vorgehen darauf geachtet werden, dass der Kontext, in dem die Aussage im Presseergebnis steht, beim Übertragen in die separate Zusammenstellung erhalten bleibt. Um die einzelnen Prozessschritte der Identifikation der Frame-Elemente zu verdeutlichen, visualisiert die folgende Abbildung 4 die Frame-Identifikation in drei Schritten. Im Anschluss werden die einzelnen Schritte näher erläutert.

Abbildung 4: Prozessschritte zur Herleitung der Frame-Elemente aus den Presseergebnissen



Quelle: eigene Darstellung

### 6.3.3.1 Presseergebnis als Datengrundlage

Bei den Aussagen zu wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP in den Presseergebnissen werden Prognosen, Abschätzungen oder mögliche Auswirkungen von TTIP auf die Volkswirtschaften, Gesellschaft oder Weiteres berücksichtigt. Die Aussagen können Vergleiche, Analogien oder Metaphern sein. Die Aussagen „werden [als] nicht formal-syntaktisch definiert, sondern als inhaltlich-semantic voneinander unterscheidbare, möglichst trennscharfe Einheiten“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 72) aufgenommen. Dies erscheint für die konkreten Inhalte geeignet, da die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP direkt in den Presstexten auftauchen. Auf diese Weise entsteht keine übertriebene Zergliederung in Einzelteile eines Frame-Elements. Die Textnähe, also die möglichst identische Übertragung der Aussage einer Textpassage aus dem Medium in die vorliegende Arbeit, ist oberstes Ziel. Dies bedeutet konkret, dass Aussagen, die bspw. einen finanziellen Vorteil nach Abschluss von TTIP inkludieren, aufgenommen und in ein separates Dokument übertragen werden. So wird bspw. die Aussage „Die Kommission beziffert den Mehrwert des Freihandelsabkommens für Europa mit 120 Mrd. Euro – für die USA beträgt der Zugewinn lediglich 90 Mrd. Euro“ (Presse.com, 12. November 2013) einbezogen. Als weiteres Beispiel der wirtschaftspolitischen Folgen von TTIP sind „[s]chwere Bedenken mit Blick auf Arbeitnehmerrechte und Verbraucherschutz“ (Rundschau, 19. September 2014) zu nennen.<sup>139</sup> Und auch Aussagen wie „Durch das Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA (TTIP) könnten in der Europäischen Union (EU) 400 000 Jobs entstehen, davon bis zu 110.000 in Deutschland“ (Schmidt & Schnettler, 11.11.2013), werden berücksichtigt. Andere relevante Aussagen zu Einschätzung befassen sich bspw. mit dem Umwelt- und Verbraucherschutz: „Die Gewerkschaften haben Bedenken. Sie alle fürchten ein Absinken von Verbraucher- und Umweltschutzstandards“ (Eder & Greive, 5. Oktober 2014).

Die Vielfalt an Themenfeldern von wirtschaftspolitischen Effekten wird an diesen Beispielen deutlich, da sie von wirtschaftspolitischen Zugewinnen über Bedenken bei den Arbeitnehmerrechten bis zu Umwelt- und Verbraucherschutzstandards reicht. Eine Übersicht über die für die Frame-Herleitung verwendeten Aussagen befindet sich im Anhang. Beim Zusammentragen der wirtschaftspolitischen Effekte werden so viele Presseergebnisse herangezogen, bis von einer inhaltlichen Sättigung gesprochen werden kann. Diese Sättigung stellt sich ein, wenn die Aussagen weiterer Presseergebnisse keine neuen Erkenntnisse, Aussagen oder Anregungen liefern (Mayring, 2015; Schreier, 2014). Auf die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP übertragen bedeutet dies: Wiederholen sich Aussagen, z. B. zu Standards, Verbraucherschutz, Umweltschutz oder Schiedsgerichten

---

<sup>139</sup> Ein weiteres Beispiel: „Modellrechnungen des ifo Instituts zeigen zudem, dass mit dem TTIP das reale Pro-Kopf-Einkommen in Deutschland langfristig um etwa fünf Prozent höher sein könnte als der Status quo“ (Felbermayr, 27. Februar 2014).

und tragen weitere Presseerzeugnisse keine neuen wirtschaftspolitischen Effekte bei, wird von einer inhaltlichen Sättigung ausgegangen und die Erhebung beendet.

### **6.3.3.2 Verdichtung der Aussagen**

Aufbauend auf der Aussagensammlung werden in einem nächsten Schritt die Aussagen zusammengeführt, um Gemeinsamkeiten der wirtschaftspolitischen Effekte in den Aussagen zu bündeln. In Anlehnung an die Arbeit von Gerhards und Schäfer (2006, S. 71) ist bei TTIP zu erwarten, dass „die Palette der erfassten Aussagen [...] sehr breit“ ist. Daher wird „aus diesem heterogenen Material [...] sukzessive eine systematische Zusammenstellung aller Deutungsmöglichkeiten [...] entwickelt“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 71). Es gilt hierbei die „Sinnstrukturen im Diskurs gemäß dem Verfahren der ‚zusammenfassenden Inhaltsanalyse‘ möglichst vollständig und detailgenau zu erfassen“ (Mayring, 2008: in Teuvsen & Zschache, 2011, S. 6). Aussagen zu demselben Themenfeld, bspw. dem Zugewinn an Arbeitsplätzen, werden zu sinnhomogenen Gruppen zusammengefasst. Um die sinnhomogenen Gruppen in Aussage-Einheiten zu überführen, werden die Aussagen „durch Reduktionsstrategien wie Auslassung, Generalisation, Konstruktion, Integration, Selektion und Bündelung“ weiter verdichtet (Mayring, 1994, 52 ff.; 1995, 211 f.: in Gerhards & Schäfer, 2006, S. 72). Die Aussage-Einheiten werden dabei „auf recht disaggregiertem Niveau formuliert, um für spätere Analysen verschiedene Möglichkeiten der Aggregation zu ermöglichen“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 72). Auf diesem Wege werden 19 Aussage-Einheiten identifiziert. Es wird darauf geachtet, dass die Aussage-Einheiten thematisch konsistent und trennscharf sind und sich nicht thematisch überschneiden.

### **6.3.3.3 Frame-Element als Teil des Frames**

Die einzelnen Aussage-Einheiten erhalten nun eine eindeutige Bezeichnung. Diese Bezeichnung verdichtet die Aussage der Aussage-Einheit in einem Begriff. Dieser wird als Frame-Element bezeichnet, da er für die Inhalte der Aussage-Einheit steht und kurz gefasst die Inhalte widerspiegelt. Die aggregierten Frame-Elemente werden nun „zusammen mit theoretischen Kategorien zu einem standardisierten inhaltsanalytischen Kategoriensystem verdichtet“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 72 f.). Das standardisierte inhaltsanalytische Kategoriensystem wird in der vorliegenden Arbeit durch die Risiko-Frames von Dahinden (2006, S. 184) gebildet, sodass die identifizierten Frame-Elemente den Risiko-Frames nun zugeordnet werden. Dies wird im Folgenden dargestellt.

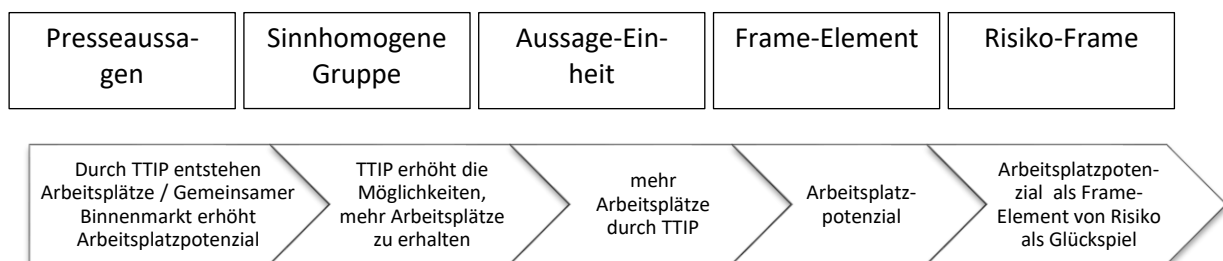
### 6.3.4 Zuordnung der Frame-Elemente zu Frames

Um ein Frame-Element dem entsprechenden Risiko-Frame treffsicher zuzuordnen, wird die wirtschafts- und kommunikationswissenschaftliche Literatur zu den Inhalten des Frame-Elements konsultiert. Es soll herausgearbeitet werden, welche Frame-Elemente welche Effekte in der Vergangenheit aus kommunikativer und wirtschaftlicher Sicht gehabt haben, um den Anforderungen der Risiko-Frames bestmöglich zu entsprechen. Um im Beispiel der Arbeitsplätze zu bleiben, wird die Literatur zu Arbeitsplatzzugewinnen bzw. -potenzialen herangezogen. Diese veranschaulicht, dass ein Zuwachs an Arbeitsplätzen Ausdruck eines erstrebenswerten wirtschaftspolitischen Effekts ist (Logeay & Horn, 2016). Daher wird hier Arbeitsplatzpotenzial als ein Frame-Element verstanden, das wirtschaftliche Erträge bzw. Zugewinne bewirken kann. Konsequenterweise wird es dem Risiko-Frame *Risiko als Glücksspiel* zugeordnet. Der Risiko-Frame *Risiko als Glücksspiel* befasst sich mit dem möglichen Zugewinn durch TTIP und muss inhaltlich von anderen stimulierenden Effekten abgegrenzt werden. Daher dürfen im Risiko-Frame *Risiko als Glücksspiel* keine Aussagen zu Strukturveränderungen enthalten sein, welche durch TTIP bewirkt werden können. An diesem Punkt muss die Trennschärfe der verschiedenen wirtschaftspolitischen Effekte berücksichtigt werden. Strukturveränderungen, wie bspw. gemeinsame Standards, entsprechen stärker einem fortschrittsbezogenen Deutungsmuster und sind daher nicht dem Risiko-Frame *Risiko als Glücksspiel* zuzuordnen.<sup>140</sup>

#### Beispiel Arbeitsplatzpotenzial

Um den gerade beschriebenen Herleitungsprozess eines Frame-Elements noch konkreter nachzuvollziehen, visualisiert die folgende Abbildung 5 die einzelnen Prozessschritte am Frame-Element Arbeitsplatzpotenzial.

**Abbildung 5: Herleitung des Frame-Elements Arbeitsplatzpotenzial aus den Presseaussagen**



Quelle: eigene Darstellung

<sup>140</sup> *Fortschritt* befasst sich prinzipiell mit Veränderungsprozessen und nicht unmittelbar mit einem festen Ereignis in der Zukunft – wie der Zugewinn von Arbeitsplätzen (Häbel & Schuppener, 2015).

Presstextpassagen wie durch „TTIP entstehen Arbeitsplätze“ und „gemeinsamer Binnenmarkt erhöht Arbeitsplatzpotenzial“ werden als wirtschaftspolitische Effekte in den Presseerzeugnissen identifiziert, herausgenommen und zusammen als sinnhomogene Gruppe gefasst. Als Aussage-Einheit bietet sich auf dieser Grundlage „TTIP erhöht die Möglichkeiten, mehr Arbeitsplätze zu erhalten“ an. Dies ist eine Abstraktion des zugrunde liegenden Gedankens. Als auf einen Begriff verdichtete Bezeichnung für diese Aussage-Einheit bietet sich *Arbeitsplatzpotenzial* an, da Arbeitsplätze geschaffen werden können. Als Bezeichnung für das Frame-Element kann Arbeitsplatzpotenziale genommen werden, denn Arbeitsplatzpotenziale zielen auf einen möglichen wirtschaftlichen Zugewinn. Folglich wird dieses Frame-Element dem Risiko-Frame *Risiko als Glücksspiel* zugeordnet. Die übrigen Frame-Elemente u. a. zu Umwelt- und Verbraucherschutz oder Wirtschaftsaktivitäten werden in einem identischen Verfahren bearbeitet.

### 6.3.5 Identifikation weiterer Frames

Das qualitative Vorgehen der Frameerschließung ermöglicht es, neben der Identifizierung der Risiko-Frame-Elemente weitere Frames aufzuspüren, die nicht im Kategoriensystem der Risiko-Frames enthalten sind. Donati (2006, S. 165) konstatiert hierzu, Definitionen der Realität werden auch anhand von Anspielungen oder verschiedenen Bildern durchgeführt. Der Vorteil des qualitativen Vorgehens besteht daher darin, diese Definitionen aufzuspüren, um sie in die spätere quantitative Analyse einfließen zu lassen. Löblich (2014, S. 67) ergänzt, dass durch das qualitative Vorgehen Strategien der Kommunikationsakteure aufgedeckt werden können, mit denen sie Frames als falsch bezeichnen oder als richtig darstellen. Dies ist auch ein Grund, warum dieses qualitative Vorgehen in der vorliegenden Arbeit herangezogen wird, um weitere relevante Frames aufzuspüren<sup>141</sup> und die Debatte nachvollziehen zu können.

Als Anschauungsbeispiel für einen zusätzlichen Frame wird die Thematik *Transparenz* in der vorliegenden Arbeit angeführt. Der Begriff *Transparenz* wird in den Presseerzeugnissen vielfältig und auffällig häufig in Verbindung mit TTIP verwandt, stellt jedoch keinen wirtschaftspolitischen Effekt dar. Die Herleitung von eigenständigen Frames zur *Transparenz* scheint relevant zu sein, da die Art der Verhandlungsführung einen Einfluss auf das Verhandlungsergebnis und damit die wirtschaftspolitischen Effekte haben kann. Hintergrund für die Verwendung des Begriffs *Transparenz* ist, dass die Verhandlungen vonseiten der EU-Kommission und den USA nicht öffentlich durchgeführt werden. Allerdings werden durch öffentliche Anhörungen von Interessengruppen und einer Veröffentlichung einzelner Verhandlungsdokumente (bspw. das EU-Verhandlungsmandat) Informationen

---

<sup>141</sup> Um eine Unterscheidung zwischen Risiko-Frames von Dahinden (2006) und zusätzlich hergeleiteten Frames zu verdeutlichen, werden die Risiko-Frames von Dahinden (2006) als *Risiko-Frames* bezeichnet und die zusätzlichen Frames als *Frames*.

über mögliche Inhalte von TTIP bekannt. Kritiker fordern eine deutlich größere Transparenz und werfen den Verhandlungsführern mangelnde Informationsweitergabe an die Öffentlichkeit vor (Kolev & Matthes, 2016, S. 160). Befürworter der Verhandlungen betonen teilweise, dass die TTIP-Verhandlungen bereits größtmögliche Transparenz aufweisen (Kolev, 2014, S. 18). Die Sichtweisen in Bezug auf die Transparenz scheinen gegensätzlich zu sein (ebd.).

Die Aussagen zu Transparenz werden im Folgenden zusammengetragen. So werden die Aussagen „[...] die Verhandlungen hinter verschlossenen Türen stattfinden [...]“ (Bonse, 17. Dezember 2013), „[...] Verhandlungen zum TTIP bislang ohne Beteiligung des Europäischen Parlamentes und der nationalen Parlamente stattfinden, und natürlich ohne Beteiligung der Öffentlichkeit, also der letztlich Betroffenen [...]“ (Böckels, 18. November 2013) oder „[...] dass die Öffentlichkeit über die Konsequenzen des Vertrags im Unklaren gelassen werde [...]“ (Spiegel Online, 19. Mai 2014) in einer sinnhomogenen Gruppe zusammengeführt. Die Aussagen dieser sinnhomogenen Gruppe werden zu einer Aussage-Einheit verdichtet, die Kritik an der mangelnden Transparenz des Verhandlungsprozesses betont. Als Frame-Element bietet sich *Intransparenz* an. Daher wird *Intransparenz* als Frame-Element aufgenommen.

Da auch Aussagen in den Presseerzeugnissen auftauchen, nach denen die Transparenz in den Verhandlungen gegeben ist, wird ein entsprechender Gegen-Frame zu *Intransparenz* aufgezeigt. Dies ist konsistent mit der Literatur zu Frames, welche besagt, dass kein Frame ohne Gegen-Frame in den Medien auftaucht. Daher werden die Aussagen „Es gibt meines Wissens weltweit kein anderes vergleichbares bilaterales Handelsabkommen, das so transparent und offen verhandelt wird wie TTIP“ (Greive, 2. März 2014) oder „[...] unseren Modellvertrag für einen guten Investitionsschutz können Sie problemlos nachlesen. Wir haben vor einem Monat auch ins Internet gestellt, was unsere Ziele bei den Verhandlungen sind: Kapitel für Kapitel“ (Pinzler & Naß, 8. Mai 2014) herangezogen. Diese Aussagen können zu einer sinnhomogenen Gruppe zusammengefasst werden, welche die Transparenz der Verhandlungen aufgreift. Die Aussage-Einheit gibt wieder, dass genügend Transparenz in den Verhandlungen herrscht. Konsequenterweise kann als Frame-Element der Begriff *Transparenz* gewählt werden.

### 6.4 Risiko- und Gefahren-Frames der öffentlichen TTIP-Kontroverse

Im folgenden Abschnitt werden die induktiv hergeleiteten Frame-Elemente mit den deduktiv abgeleiteten Risiko-Frames verbunden. Um eine rasche Übersicht der Frames aus der Debatte zu erlangen, werden diese in der folgenden Tabelle 6 dargestellt.<sup>142</sup> Auf der linken Spalte der Tabelle 6

---

<sup>142</sup> Für die vorliegende Arbeit sind die Frames im Sinne von Löblich (2014) behandelt. Sie sagt, dass Kategoriensysteme nicht einfach von einer Studie auf eine andere übertragen werden können, vielmehr



sind die Frames aufgeführt, welche TTIP aus der Akteursperspektive als Risiko betrachten. Auf der rechten Spalte sind die Frames aufgeführt, welche TTIP aus der Akteursperspektive als Gefahr darstellen.<sup>143</sup> Der Risiko-Frame *Risiko als Glücksspiel* wird in *Wirtschaftlicher Ertrag* umbenannt, da die Gemeinsamkeiten mit dem Basis-Frame *Wirtschaftlichkeit* bezüglich TTIP so stärker betont werden.

**Tabelle 6: Übersicht der Risiko- und Gefahren-Frames von TTIP**

| Risiko                  | Gefahr                         |
|-------------------------|--------------------------------|
| Wirtschaftlicher Ertrag | Risiko als Damoklesschwert     |
| Fortschritt             | Risiko als schleichende Gefahr |
| Stärkung durch ISDS     | Schwächung durch ISDS          |
| Transparenz             | Intransparenz                  |

Quelle: eigene Darstellung

Wie sich diese Frames konkret herleiten, wird im Folgenden dargestellt. Hierzu werden erst die Risiko-Frames identifiziert und im Anschluss die Gefahren-Frames. Das Vorgehen zur Frame-Identifikation ist dabei konsistent zum oben aufgeführten Herleiten des Beispiels Arbeitsmarktpotenzial.

#### 6.4.1 Risiko-Frames von TTIP

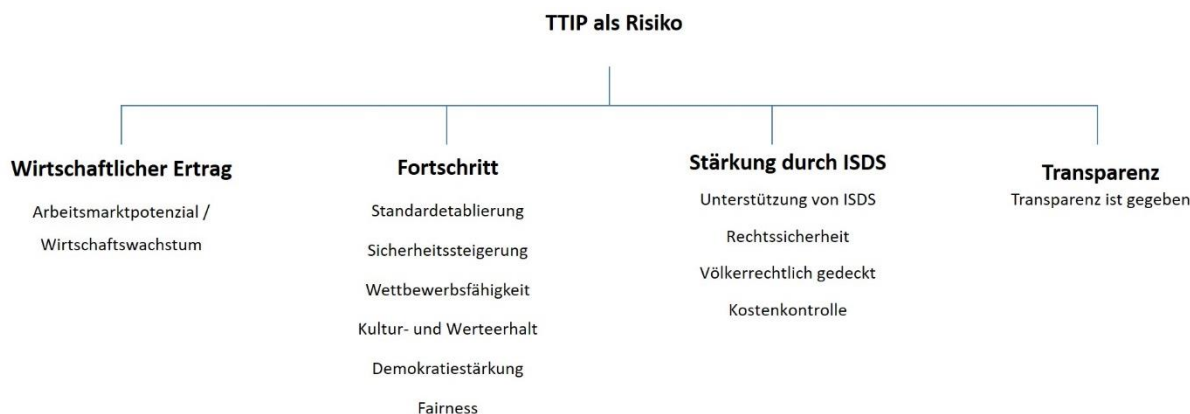
Aufbauend auf Tabelle 6 zeigt die folgende Abbildung 6 die Risiko-Frames mit ihren jeweiligen Frame-Elementen. Im Anschluss daran werden die einzelnen Risiko-Frames in ihrer Herleitung dargestellt.

---

müsse die Systematiken an die jeweilige individuelle Fragestellung angepasst werden. Konsequenterweise wurde der Risiko-Frame *Personalisierung* durch den Basis-Frame ersetzt, da keine individuelle Betroffenheit in den Presseerzeugnissen festzustellen ist. Ebenso wurde der Risiko-Frame *Schicksalsschlag* in der vorliegenden Arbeit nicht berücksichtigt, da TTIP von Menschen gemacht ist und keine Naturgewalt darstellt.

<sup>143</sup> Hierbei soll keine Wertung von positiv oder negativ vorgenommen werden. Vielmehr sollen die Perspektiven der Akteure auf die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP im Sinne des Risiko-Gefahren-Konzepts zusammengeführt werden.

**Abbildung 6: Risiko-Frames von TTIP mit ihren Frame-Elementen**



Quelle: eigene Darstellung

Um die Herleitung dieser Frame-Elemente in ihrem jeweiligen Frame schrittweise nachzuvollziehen, werden sie im Folgenden einzeln aufgeführt. Die Darstellung der Frames erfolgt nach dem Muster, dass der Frame grob in seiner Risiko-Ausrichtung umrissen wird und anschließend die Aussagen der Presseerzeugnisse das Frame-Element konstituieren – die konstituierenden Aussagen sind aus Gründen der leichteren Lesbarkeit in den Fußnoten aufgeführt. Um die getroffene Zuordnung der Frame-Elemente mit aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen zu fundieren, werden die Frame-Elemente anschließend mit wirtschafts- und kommunikationswissenschaftlicher Literatur charakterisiert.

#### 6.4.1.1 Wirtschaftlicher Ertrag

Der Risiko-Frame *Wirtschaftlicher Ertrag* bewertet das Risiko grundsätzlich positiv, da es freiwillig und kontrolliert eingegangen wird. Im Zentrum der Überlegung steht im Endergebnis der wirtschaftliche Zugewinn für die Volkswirtschaften. Hierfür setzt sich dieser Frame aus zwei Frame-Elementen zusammen: Arbeitsplatzpotenzial und Wirtschaftswachstum.

*Arbeitsmarktpotenzial*: Dieses Frame-Element charakterisiert, dass durch TTIP ein Potenzial an neuen Arbeitsplätzen entsteht. Diese möglichen Arbeitsplätze entstehen auf beiden Seiten des Atlantiks und sind ein stimulierender wirtschaftspolitischer Effekt.<sup>144</sup>

<sup>144</sup> „Millionen neuer Arbeitsplätze“ (Aachener Nachrichten, 9. Juli 2013) werden in Aussicht gestellt. Insgesamt werden zwischen circa 400.000 und rund zwei Millionen neuer Arbeitsplätze prognostiziert. In Deutschland könnten alleine circa 100.000 neue Arbeitsplätze entstehen (dpa, 11. November 2013).

*Wirtschaftswachstum*: In diesem Frame-Element werden mit einem erfolgreich abgeschlossenen TTIP mit Blick auf die Konjunktur stützende Wachstumsimpulse angenommen. Die Höhe des Wirtschaftswachstums ist dabei nicht entscheidend, sondern vielmehr die Tatsache, dass von TTIP ein wirtschaftspolitisch stimulierender Impuls ausgeht, der eine Hochkonjunktur begünstigt.<sup>145</sup>

Dieser Abschnitt verknüpft die Frame-Elemente mit der wirtschafts- und kommunikationswissenschaftlichen Literatur. Dabei zeigt sich: Den Sichtweisen auf die wirtschaftspolitischen Effekte durch TTIP ist gemein, dass sie sich auf wirtschaftliche Ereignisse – im Sinne von finanziellen Gewinnen – beziehen. Konsequenterweise inkludiert der Risiko-Frame die volkswirtschaftliche Betrachtung der Arbeitsmarktpotenziale und des Wirtschaftswachstums. Der Arbeitsmarkt und die Konjunktur bilden dabei zentrale Bereiche einer Volkswirtschaft, da sich Zugewinne gesamtwirtschaftlich für die Bevölkerung in mehr Arbeitsplätzen widerspiegeln können (Vöpel, 2015). Ebenso profitieren viele in einer Volkswirtschaft durch mehr Wirtschaftswachstum, indem mehr Investitionen durchgeführt werden können, um den weiteren Profit zu steigern und Menschen Arbeitsplätze bieten zu können. Aktuelle Forschung erkennt den Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Arbeitsplatzaufbau an, dieser Effekt wird jedoch schwächer (Klinger & Weber, 2014, S. 758).<sup>146</sup> Besonders in Lokalzeitungen zeigt sich zudem, dass die Wirtschaftsberichterstattung den Interessen der Unternehmen und Verbänden folgt (Keldenich, 2019, S. 35, 39 ff.) und sich die Berichterstattung entsprechend an diesen wirtschaftspolitischen Interessen orientiert. Teilweise wird zudem den Journalisten vorgeworfen, dass sie eine „zu große Nähe zu liberalen Ökonomen“ (Brandstetter, 2017, S. 252) hätten. Auf dieser Grundlage können die beiden Frame-Elemente als grundsätzlich wirtschaftlich stimulierend angesehen werden, da sich Wirtschaftsinteressen an Wachstum und arbeitsmarktstimulierenden Aspekten orientieren können (Mast & Spachmann, 2017, S. 55).

### 6.4.1.2 Fortschritt

Der Frame *Fortschritt* ist den Basis-Frames von Dahinden (2006, S. 108 f.) entnommen, da der entsprechende Risiko-Frame *Personalisierung* in den Medienaussagen zu TTIP nicht aufgespürt

---

<sup>145</sup> „In der EU rechnet man mit einer jährlichen Steigerung von 160 Milliarden US-Dollar“ (dpa, 11. November 2013). Die Annahmen bewegen sich insgesamt zwischen einem halben und knapp 1 % Wirtschaftswachstum, zusätzlich zur erwarteten Konjunktur (Aachener Nachrichten, 9. Juli 2013 und Hamburger Abendblatt, 9. Juli 2013). Es wird zudem auf frühere Handelsabkommen verwiesen, wie bspw. das vor wenigen Jahren zwischen der EU und Südkorea abgeschlossene und in Kraft getretene Abkommen. Der Vergleich mit dem EU-Korea-Abkommen soll die Aussichten auf den erwarteten wirtschaftlichen Ertrag verdeutlichen (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 27. März 2015).

<sup>146</sup> So spiegelt teilweise die Erwerbsarbeit, die Erwerbsquote und die Arbeitslosigkeit die Entwicklung der Wirtschaft wider (Jäggi, 2016, S. 2). Ökonometrische Schätzungen legen zudem nahe, „dass die Investitionswahrscheinlichkeit im Mittelstand [...] positiv von der Umsatzrendite, der Eigenkapitalausstattung und der vorherigen Beschäftigungsentwicklung beeinflusst wird“ (Alm & Meurers, 2015, S. 31).

wird.<sup>147</sup> Daher ersetzt *Fortschritt Personalisierung*. Zudem kann *Fortschritt* nach Dahinden (2006, S. 109) erreicht werden, indem eine optimalere Nutzung von Ressourcen ermöglicht wird und eine Methodik Anwendung findet, die bspw. ungewünschte Effekte reduziert. Bei TTIP erweist sich dieses Deutungsmuster daher als zielführend, da z. B. Standards die vorhandenen wirtschaftlichen Ressourcen besser ausnutzen können und so der Wohlstand gemehrt werden kann (Becker & Lipfert, 2020).

*Standardetablierung*: Dieses Frame-Element umschreibt die optimierte Nutzung von Ressourcen durch gemeinsame Standards. Die höchste Form der Kooperation – die Harmonisierung – drückt sich zudem in diesem Frame-Element aus. Das Ziel der Standardetablierung ist es zudem, dass die Standards nicht gesenkt werden, sondern dass sich alle Akteure auf einen hohen Standard einigen. Durch die gemeinsamen Standards sollen die Volkswirtschaften bei der Produktion und Kooperation enger zusammenrücken, um effizient wirtschaften zu können. Standards existieren in allen Wirtschaftsbereichen.<sup>148</sup>

*Sicherheitssteigerung*: Zwar leben wir in Europa und Nordamerika seit vielen Jahren in Frieden, dies ist aber keine Selbstverständlichkeit. Das Netz aus „Freihandel und Kooperation“ (Gießmann & Rinke, 2019, S. 19), das durch den sich ständig erweiterten Welthandel geschaffen wurde, hat hieran einen nicht unerheblichen Anteil. Konsequenterweise legt dieses Frame-Element diese Sichtweise auf TTIP als eine Steigerung der Sicherheit dar.<sup>149</sup>

---

<sup>147</sup> Der Risiko-Frame nach Renn (1989) beinhaltet Personalisierung. In den untersuchten Presseerzeugnissen werden die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP lediglich abstrahiert und als Durchschnittswert mit Bezug auf Einzelpersonen genannt. So beschreibt bspw. die Studie von Francois, et al. (2013) die entsprechenden Effekte über zehn Jahre auf Haushalte in Form von Mehreinnahmen. Es werden aber keine direkten Effekte auf Einzelpersonen oder Individuen genannt. Eine Untersuchung der TTIP-Kommunikation vor dem Hintergrund des deliberativen Öffentlichkeitsmodells belegt dies: personalisierte Aspekte seien lediglich „stark eingeschränkt“ anzutreffen (Leißner, 2017, S. 463).

<sup>148</sup> Es soll kein „Unterbietungswettbewerb“ (EurAktiv, 28. August 2014) stattfinden. Vielmehr wird der regulative Ansatz der EU nicht verändert, sondern er wird kompatibler gemacht, „um unnötige Dopplungen und Tests [von Handelsprodukten] zu vermeiden“ (Aachener Nachrichten, 9. Juli 2013). Zudem kann diese Angleichung „Unternehmen echte Ersparnisse bringen“ (Aachener Nachrichten, 9. Juli 2013). Statt einer Absenkung von Standards wird vielmehr das Niveau gehalten, das die Öffentlichkeit bei Gesundheits-, Sicherheits- und Umweltfragen gewöhnt ist. Das Ziel von TTIP ist daher, dass „die jeweiligen hohen Schutzstandards beiderseits des Atlantiks gewahrt werden“ (Rundschau 30. Dezember 2014). In Bezug auf die Standardisierung bei Lebensmitteln bedeutet dies: „TTIP wird unsere Lebensmittelstandards und unsere Vorschriften über Hormonfleisch oder zu gentechnisch veränderten Organismen in keiner Weise beeinflussen“ (Sächsische Zeitung, 6. März 2015). Die hohen europäischen Standards beim „Umwelt-, Verbraucher-, Arbeitnehmer- und Sozialschutz“ (dpa, 2. Juni 2015) bleiben von TTIP „unberührt“ (ebd.). Das Setzen von Standards durch TTIP ist wichtig, da „bestehende Regelungen in Zukunft nur noch sehr schwierig zu verbessern“ sein werden (dpa, 2. Juni 2015).

<sup>149</sup> TTIP schützt in „einer Welt des Wandels und der Unwägbarkeiten“ (Sächsische Zeitung, 6. März 2015). TTIP bietet Eckpfeiler für die transatlantischen Beziehungen und damit „ein solides Fundament für unsere Sicherheit“ (Rheinische Post Düsseldorf, 23. Oktober 2013). „Das TTIP soll neben der NATO der zweite Strang sein, der USA und EU aneinander bindet“ (SDA Basisdienst, 25. Oktober 2013). Weitere Aspekte der Sicherheit bietet TTIP dadurch, dass es die Abhängigkeit von Energielieferungen aus bspw.

*Wettbewerbsfähigkeit:* Die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft sichert ihr zukünftiges Bestehen. Dieser Gedanke wohnt diesem Frame-Element inne. Die engere Zusammenarbeit und Kooperation sind von zukünftiger strategischer Bedeutung und senken die Kosten auf allen Ebenen. Daher wird durch diesen komparativen Vorteil die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert. Auch ermöglicht die weitere Absenkung der Zölle, die Produktkosten für den Kunden zu optimieren.<sup>150</sup>

*Kultur- und Werteerhalt:* Dieses Frame-Element steht für die feste Wertegemeinschaft zwischen der EU und den USA, welche durch TTIP weiter verfestigt wird. Die Kultur als ein Ausdruck von Werten soll daher nicht angetastet werden.<sup>151</sup>

*Demokratiestärkung:* Unsere Gesellschaft beruht auf demokratischen Prinzipien. Diese Mitbestimmung auf politischer Ebene ist damit fester Bestandteil unserer Gesellschaft. Dieser Gedanke drückt sich in diesem Frame-Element aus.<sup>152</sup>

*Fairness:* In der quantitativen Analyse sind zusätzlich die Frame-Elemente *Fairness* und *Unfairness* identifiziert worden.<sup>153</sup> Fairness wird dabei als ein Vorgehen verstanden, welches „konsistent für alle Personen [...] gilt, - Unparteilichkeit gewährleistet, - Korrekturen ermöglicht [...] und - Partizipationsmöglichkeiten gewährleistet“ (Rolfe, 2019, S. 63). Zudem wird Fairness als strategisch betrachtet, da sie eine „geplante und langfristige Ausrichtung“ (Wiek, 2018, S. 4) aufweist. Konsequenterweise wird die langfristig angelegte Fairness dem Risiko-Frame *Fortschritt* zugeordnet, da hier strukturverändernde wirtschaftspolitische Effekte enthalten sind.

Dieser Abschnitt verknüpft die Frame-Elemente mit der wirtschafts- und kommunikationswissenschaftlichen Literatur. Dabei kann *Fortschritt* als Zusammenwachsen der beiden Volkswirtschaften

---

Russland verringert, „denn ein gut ausgehandeltes TTIP-Abkommen würde den Zugang Europas zu Energielieferungen aus den USA sichern“ (Sächsische Zeitung, 6. März 2015).

<sup>150</sup> Der „freie Zugang zum Weltmarkt [ist] ein Schlüssel zu langfristiger Wettbewerbsfähigkeit“ (dpa, 11. November 2013). Auch hat das Abkommen „eine enorme ökonomische, politische und strategische Bedeutung für Europa und Amerika“ (ebd.). „Im Durchschnitt erhöhen die existierenden Abkommen den Handel zwischen den beteiligten Ländern um 40 bis 120 Prozent. Diese Schätzungen suggerieren, dass die Abkommen die Handelskosten zwischen den Partnerländern sehr deutlich gesenkt“ und so die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Marktteilnehmern erhöht haben (Die Zeit, 27. Februar 2014). Der Abbau von Zöllen erleichtert zusätzlich den Handel und dient somit dem Fortschritt, im Sinne einer Harmonisierung der Volkswirtschaften (Automobilwoche 30. Juni 2014, Aachener Nachrichten 9. Juli 2013). Durch geringere oder keine Zölle beim Handel entfallen bspw. Wartezeiten beim Grenzübertritt, was den Handel und somit das Zusammenwachsen der Volkswirtschaften vereinfacht, da der Austausch und Handel rascher erfolgen kann.

<sup>151</sup> TTIP wird den gemeinsamen Werten dienen und sie festigen (Die ZEIT 15. Mai 2014; Rheinische Post Düsseldorf, 23. Oktober 2013). Durch einen festen Werteverbund wird ein weiterer Schritt in Richtung Harmonisierung vollzogen. Zudem wird die Kultur nicht abgeschafft (FAS, 25. Oktober 2015).

<sup>152</sup> Das Streben nach einer belastbaren Demokratie und demokratischen Werten wird in TTIP verfolgt (Sächsische Zeitung 6. März 2015).

<sup>153</sup> Die Fairness ist im Vorfeld nicht identifiziert worden, wird aber als relevant erachtet und daher als Frame-Element aufgenommen.

zum gegenseitigen Nutzen gesehen werden. In Anlehnung an Knieps (2008, S. 131) wird die „Entwicklung des technischen und ökonomischen Fortschritts“ als Gesamtheit betrachtet. Der Grundgedanke dabei besteht darin, dass das Harmonisieren von Normen und Standards die strukturellen Verflechtungen der Volkswirtschaften darlegt. Dabei ist die „Verständigung auf globale Werte und Standards“ (Müller, 2007, S. 38) ein Erfolgsfaktor, um widerstandsärmer zu wirtschaften. Auch setzen allein Minimalvorschriften einen Normierungsprozess in Gang, welcher später konkretisiert werden kann (Hottenrott, Thorwarth & Wey, 2016, S. 32). Dies kann zu einer Strukturverbesserungen führen. Normen fördern ebenfalls den weltweiten Handel (Hottenrott, Thorwarth & Wey, 2016, S. 4). Auch durch das Zusammenwirken verschiedener wirtschaftlicher Faktoren und das Erzeugen gemeinsamer Produkte wird das Zusammenwachsen von Volkswirtschaften gestärkt (Knieps, 2008). Überdies führen die stark gesunkenen Transportkosten dazu, „dass die geografischen Märkte für viele Produkte immer stärker zusammenwachsen“ (Knieps, 2008, S. 50). Der Abbau von Zöllen erleichtert zudem den Handel, da Handelsbarrieren aus dem Weg geräumt werden (Bungenberg, 2016). Vor dem Hintergrund einer stärkeren Verflechtung durch wirtschaftliche Kooperation kann nach Markus (2015) eine stärkere Zusammenarbeit durch Arbeitsteilung angenommen werden. Dies schafft eine gewisse Abhängigkeit der beteiligten Staaten voneinander, was Konflikte innerhalb der Vertragsparteien zum gegenseitigen Nachteil erscheinen lässt und führt zu einer größeren Sicherheit im Sinne von einer gemeinsamen Friedenspolitik. Auf dieser Grundlage ist ebenfalls davon auszugehen, dass die Wettbewerbsfähigkeit der EU und der USA durch TTIP ausgebaut werden kann.<sup>154</sup> Auch lässt sich zeigen, dass die aufgeführten Frame-Elemente einer fortschrittlichen Sichtweise zugeordnet werden können, da beispielsweise Standards, wie Stuchlik (2017, S. 238 ff.) in einer Untersuchung der öffentlichen Darstellung von TTIP aufzeigt, teilweise zum gegenseitigen Nutzen von Vertragspartnern angeführt werden. Zudem bildet der Fairnessgedanke und Werte einen Grundpfeiler des Wirtschaftsjournalismus (Müller, 2017, S. 45) und Hank (2017, S. 152) verdeutlicht die Vorzüge eines funktionierenden Wettbewerbs, aus kommunikativen Gesichtspunkten. Anschließend werden von Keldenich (2019, S. 30) „demokratische Funktionen der Berichterstattung“ herausgestellt und damit verdeutlicht, dass die Demokratie eine wichtige Grundlage unseres Zusammenlebens bildet. Auch unterstreicht Weyand (2017, S. 217 f.), dass Sicherheit im Sinne eines „ganzheitlichen Risikodiskurs“ (ebd.) in der öffentlichen Darstellung eines Themas eine zentrale Rolle einnimmt.

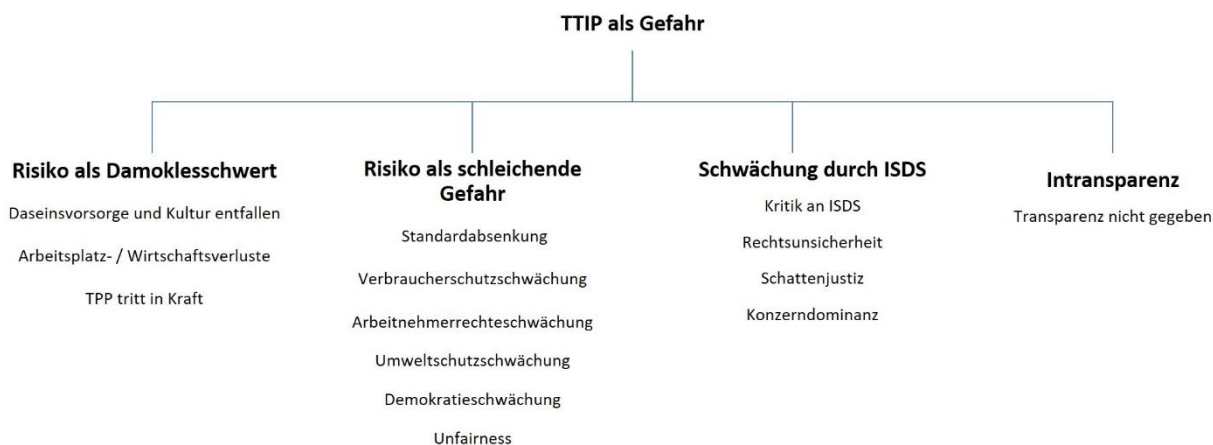
---

<sup>154</sup> „Wirtschaft folgt [...] nicht zwangsläufig einer ihr innewohnenden Logik; sie ist keine Naturgewalt, sondern Ausdruck gesellschaftspolitischer Ordnungsprozesse. Im besten Falle gelingt es kraft dieser Ordnungsprozesse, Wirtschaft und Wettbewerb politisch und rechtlich so zu steuern, dass sich die ihnen nachgesagten positiven Effekte realisieren und die negativen vermeiden lassen“ (Markus, 2015, S. 214).

### 6.4.2 Gefahren-Frames von TTIP

Analog zu den Risiko-Frames lassen sich auch die Gefahren-Frames identifizieren. Hierzu wird ebenso mit der Visualisierung aller Gefahren-Frames mit ihren Frame-Elementen begonnen. Im Anschluss wird entsprechend mit der Charakterisierung der Frame-Elementen sowie ihrer wirtschaftswissenschaftlichen Fundierung angeknüpft.

Abbildung 7: Gefahren-Frames von TTIP mit ihren Frame-Elementen



Quelle: eigene Darstellung

#### 6.4.2.1 Risiko als Damoklesschwert

Der Frame *Risiko als Damoklesschwert* beinhaltet Sichtweisen auf plötzlich auftretende Veränderungen, die rasant zum Schadensfall führen können. Der eintretende Schadensfall zieht verheerende Wirkungen nach sich und der Zeitpunkt des Schadenseintritts ist nicht vorhersehbar. Die Sichtweise auf die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP ist konsequenterweise kritisch.

*Daseinsvorsorge und Kultur entfallen*: Der plötzlich eintretende Schadensfall durch TTIP könnte direkte und unmittelbare Auswirkungen auf die öffentliche Daseinsvorsorge haben. Denn diese würde durch TTIP zur Konkurrenz zu Privatangeboten und müsste entfallen. Gleiches würde dem Kulturbereich wiederfahren, da die öffentlichen Zuwendungen eine unerlaubte Zuwendung wären.<sup>155</sup>

<sup>155</sup> Durch TTIP wird die Daseinsvorsorge außer Kraft gesetzt. In vielen Bereichen der Daseinsvorsorge besteht bspw. bei der „kommunalen Daseinsvorsorge, nicht zuletzt aufgrund des Deregulierungsdrucks der EU-Kommission, ein Nebeneinander von öffentlichen und privaten Anbietern sowie zahlreiche Kooperationsformen, die im Sinne des ‚Freihandels‘ als Konkurrenzsituation begriffen werden müssen“ (Rundschau, 5. November 2015). Durch die Konkurrenzsituation müssen sie abgeschafft werden. Konsequenterweise entfallen sie. Dies kann nach in Kraft treten von TTIP zu jedem Zeitpunkt geschehen. Auch bei der Kultur werden Bedenken geäußert: „Deutsche Kulturschaffende befürchten drastische Folgen durch das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP“ (taz, 3. November 2015). Ebenso wird eine Gefährdung der europäischen Kultur gesehen (FAZ, 27. Februar 2015).

*Arbeitsplatz- und Wirtschaftsverluste:* Dieses Frame-Element kann als Gegenstück zu den Frame-Elementen Arbeitsplatzpotenzial und Wirtschaftswachstum aus dem Risiko-Frame *Wirtschaftlicher Ertrag* gesehen werden – denn die in diesem Frame-Element geäußerten schädigenden Effekte durch TTIP widersprechen sich exakt. Im Frame-Element Arbeitsplatz- und Wirtschaftsverluste wird von einer Reduktion von Arbeitsplätzen ausgegangen sowie von einem Rückgang des Wirtschaftswachstums durch TTIP.<sup>156</sup>

*TPP tritt in Kraft:* Dieses Frame-Element stellt die Gefahr ins Zentrum, dass das parallel von den USA mit asiatischen Staaten verhandelte Freihandelsabkommen in Kraft tritt. Mit einem erfolgreichen Abschluss von TPP würden sich die USA grundlegend dem asiatischen Markt zuwenden und die Europäer wären dadurch plötzlich von vielfältigen Entwicklungen ausgeschlossen.<sup>157</sup>

Dieser Abschnitt verknüpft die Frame-Elemente mit der wirtschafts- und kommunikationswissenschaftlichen Literatur. Dabei ist erkennbar, dass sich Wirtschaftseinbrüche schneller als Wirtschaftsaufschwünge vollziehen (Mildner, 2016, S. 368). Daher kann gesagt werden, dass sich Konjunkturunbrüche schädigend auf die Arbeitsmarktsituation auswirken können (Bogedan, Bothfeld & Sesselmeier, 2012). Mit Blick auf die Standards hinterfragen teilweise Untersuchungen zu TTIP, dass Standards möglicherweise abgesenkt werden, zum Schaden der Verbraucher (Stuchlik, 2017, S. 235). Mit Blick auf die öffentliche Daseinsfürsorge<sup>158</sup> kann konstatiert werden, dass sie breite Bereiche des öffentlichen Lebens abdeckt und ein Eingriff sowie ein damit einhergehender eventueller Wegfall deutliche Folgen für große Teile der Bevölkerung hat. Da die öffentliche Daseinsvorsorge Bestandteil der TTIP-Verhandlungen ist, kann dies als bedenklich angesehen werden (Stuchlik, 2017, S. 240 ff.). Bezüglich der Kultur werden nur ansatzweise Erhebungen gefunden. Sie

---

<sup>156</sup> Durch TTIP werden bis zu 124.000 Arbeitsplätze in Deutschland verloren gehen (taz 12.11.2014). Ebenso führt TTIP zu einer „wirtschaftliche[n] Desintegration“ (taz, 12. November 2014) und zu einem „Rückgang der Netto-Exporte“ (ebd.) sowie zu „Einkommensverluste[n] für den Durchschnittsbürger von 3.400 €“ (ebd.). Auch kann TTIP dazu beitragen, dass die Wirtschaft schrumpft (FAZ, 17. Oktober 2015).

<sup>157</sup> Die Amerikaner könnten sich mit dem Abschluss der Transpazifischen Partnerschaft (Stuttgarter Nachrichten, 6. Mai 2015) stärker dem asiatischen Markt zuwenden und damit würden die Verhandlungen zu TTIP an Relevanz einbüßen. So bestehen die Bedenken, „dass Deutschland im internationalen Handel 'rausfliegt'“ (ebd.). „Wir reden hier vom Entstehen des größten Wirtschaftsraums der Welt, und wir wollen, dass er sich über den Atlantik und nicht über den Pazifik spannt“ (Rundschau, 30. Dezember 2014). Durch TPP können sich die Wachstumsschwerpunkte verschieben. „Die wirtschaftspolitische Weltkarte verändert sich“ (Automobilwoche, 9. Februar 2015). Es zeichnet sich auch eine Aufbruchsstimmung ab, welche sich im Wunsch eines raschen Abschlusses der TTIP-Verhandlungen widerspiegelt (Automobilwoche, 30. Juni 2014; dpa, 11. November 2013).

<sup>158</sup> „Qua Definition handelt es sich insofern bei der Daseinsvorsorge um die staatliche Aufgabe, die gleichmäßige Versorgung der Bürgerinnen und Bürger mit bestimmten, für das menschliche Dasein essentiellen Gütern und Leistungen (zu gleichen Bedingungen) sicherzustellen [...] Heute sind unter dem Begriff Daseinsvorsorge sehr vielfältige Leistungen mit herausragender Bedeutung für Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmen zusammengefasst: Wasser-, Gas- und Elektrizitätsversorgung, Öffentlicher Personen-Nahverkehr, Kindergärten, Bildungs- und Kultureinrichtungen, Krankenhäuser, Sozial- und Gesundheitsdienste etc.“ (Waiz, 2009, S. 41).



wird dennoch in diesem Frame verortet, da sie staatlich gefördert wird und ein entsprechender Wegfall (Konkurrenz zur Privatwirtschaft) der Förderung zu einem deutlichen und raschen Rückgang der kulturellen Vielfalt führen kann.

### 6.4.2.2 Risiko als schleichende Gefahr

Der Frame *Risiko als schleichende Gefahr* führt kritische Sichtweisen mit Blick auf sich langsam kumulierende Problematiken an. Die Katastrophe wird in der Kumulation verschiedener Problematiken gesehen. Die einzelnen Problematiken bergen, gesondert betrachtet, weniger Schadenspotenzial, in Summe trifft die Katastrophe jedoch mit hoher Wahrscheinlichkeit ein. So bilden bspw. Verbraucherbelange oder Eingriffe in die Umweltpolitik relevante Punkte. Die Änderungen in diesen Bereichen sind schrittweise und nicht plötzlich.

*Standardabsenkung:* Die Befürchtungen, dass durch TTIP eine Absenkung etablierter Standards in vielfältigen Bereichen einsetzen könnte, findet in diesem Frame-Element Ausdruck.<sup>159</sup>

*Verbraucherschutzschwächung:* Das Frame-Element Verbraucherschutzschwächung bezieht sich auf die Belange, welche den Endkunden betreffen. Hierbei steht die Befürchtung im Raum, dass beispielsweise Fleischprodukte durch TTIP an Qualität einbüßen können, sei es durch Hormone oder als Folge von Chloreinsatz. Dies würde zu einem gewissen – gefühlten – Kontrollverlust der Kunden führen. In diesem Zusammenhang wird auch der Verlust des europäischen Vorsorgeprinzips angeführt. Dieses würde durch das Nachsorgeprinzip der USA verdrängt.<sup>160</sup>

---

<sup>159</sup> Durch TTIP können „Standards gesenkt werden“ (2. Juni 2015 - dpa-AFX) oder es könnte „eine[r] Konkurrenz um möglichst niedrige Standards“ (Rundschau, 5. November 2015) entstehen.

<sup>160</sup> Durch die Angleichung von Vorschriften im Verbraucherschutz besteht die Angst des Kontrollverlusts für die Verbraucher (Welt am Sonntag, 11. Oktober 2015). Die Fragen lauten: „Füllen mit Hormonen gefütterte Schweine oder mit Chlor desinfizierte Hühnerbrüste künftig die Kühlregale europäischer Supermärkte? Werden die USA die Einfuhr von europäischem Rindfleisch wieder in großem Stil erlauben oder ist das den Amerikanern wegen der BSE-Skandale weiterhin zu gefährlich?“ (Hamburger Abendblatt, 9. Juli 2013). Die Kritik beim Verbraucherschutz wird zum Teil so geäußert: Für zweifelhafte Wachstumsprognosen wird alles aufs Spiel gesetzt, „was in den letzten Jahrzehnten mühsam an Fortschritten in Sachen Verbraucherschutz und Ökologie erreicht wurde“ (Die Zeit, 18. Juni 2014). Die Regionalität der Produkte geht zudem verloren und „Hormongaben an Tiere wären ohne Kennzeichnung erlaubt“ (Südwest Presse, 13. Oktober 2014). Auch besteht eine Herausforderung im Verbraucherschutz im Umgang mit grundsätzlichen Prinzipien. Das Vorsorgeprinzip in Europa und Wissenschaftsprinzip (Nachsorgeprinzip) in den USA stehen sich in den TTIP-Verhandlungen entgegen. Das Vorsorgeprinzip in Europa kann durch TTIP verwässert werden und so wird der Verbraucherschutz sinken. „Aus Verbrauchersicht ist es zentral, dass TTIP die Anwendbarkeit des Vorsorgeprinzips unangetastet lässt. Wissenschaftliche Studien können je nach methodischem Ansatz und je nach Einbeziehung oder Außerachtlassung von Kombinationswirkungen Risiken klein oder groß bewerten, und es gibt in den letzten Jahren zu viele Beispiele für mangelnde Wissenschaftlichkeit und unzureichende wissenschaftliche Neutralität, als dass die Objektivierbarkeit durch die Wissenschaft der einzige Parameter für die Entwicklung des Verbraucherschutzes sein kann“ (Rundschau, 5. November 2015).

*Arbeitnehmerrechtsschwächung:* Anschließend an den Verbraucherschutz befasst sich dieses Frame-Element mit den erodierenden Arbeitnehmerrechten. Dadurch, dass TTIP einen größeren Arbeitsmarkt schaffen könnte, wird die Konkurrenz entsprechend größer und die Unternehmen versuchen, sich durch geringere Arbeitnehmerrechte Vorteile zu verschaffen.<sup>161</sup>

*Umweltschutzschwächung:* Die Befürchtungen, dass durch TTIP die Umweltbestrebungen – um die Erderwärmung nicht unkontrolliert steigen zu lassen oder die Umwelt zu erhalten – herabgesetzt werden, sind für dieses Frame-Element zentral. Mit TTIP wird der Klima- und Umweltschutz schrittweise ausgesetzt.<sup>162</sup>

*Demokratischwächung:* Im Vergleich zum Frame-Element Demokratiestärkung aus dem Fortschritts-Frame bezieht das Frame-Element Demokratischwächung die Gegenposition. Grundgedanke ist, dass Wirtschaftsverbände, Konzerne oder andere Organisationen, die ihre Interessen in den politischen Gesetzgebungsprozess einbringen, dies mit TTIP leichter tun können. Es wird eine unkontrollierte wirtschaftsbezogene Deregulierung von Gesetzen erfolgen. So wird die politische Partizipation der Bevölkerung schrittweise ausgehöhlt.<sup>163</sup>

*Unfairness:* Als Gegenstück zu Fairness im *Fortschritt* ergreift dieses Frame-Element die entsprechend gegensätzliche Perspektive.

---

<sup>161</sup> Dieses Frame-Element nimmt die kritischen Sichtweisen auf die Reduktion der Arbeitnehmerrechte durch TTIP auf. Aussagen, dass „Arbeitnehmerschutzrechte geschleift werden“ (Welt am Sonntag 2. März 2014), dass „schwere Bedenken mit Blick auf Arbeitnehmerrechte“ (Rundschau, 19. September 2014) geäußert werden oder eine „Beschneidung der Arbeitnehmerrechte“ besteht (Hochheimer Zeitung 7. November 2014), spiegeln sich hier wider.

<sup>162</sup> Mit Blick auf den Klimawandel besteht die Befürchtung, dass die Klimaschutzmaßnahmen durch TTIP aufgeweicht werden (Die Presse 12. November 2013). Zudem hat die Reduktion der Umweltrechte schädliche Auswirkungen (Welt am Sonntag 2. März 2014). Schrittweise können auf diese Weise die umweltrelevanten Maßnahmen reduziert werden, um wirtschaftlichen Maßnahmen zu weichen. Für TTIP „sollen die Bürger die Zerstörung ihrer Umwelt“ hinnehmen (Hochheimer Zeitung 7. November 2014). Zudem geht von TTIP die Problematik aus, dass „Klimaschutzrichtlinien der EU“ (taz Dienstag 22. Juli 2014) ausgehebelt werden.

<sup>163</sup> Durch TTIP werden „europäische Lobbyisten und amerikanische Konzerne noch mehr Einfluss auf EU-Gesetze erhalten“ (taz, 17. Dezember 2013). „Das größte Problem ist, dass am Ende eine große Deregulierungsoffensive stehen wird“ (ebd.). „Die Großen könnten [...] gegen Gesetze vorgehen und mit der regulatorischen Kooperation aktiv in die Formulierung von Gesetzestexten eingreifen“ (VDI nachrichten, 18. September 2015). Durch TTIP werde zudem der Parlamentarismus aufgehoben und es wird hinter der demokratischen Fassade verhandelt (Welt am Sonntag, 2. März 2014). Überdies werde die Kontrolle der Politik durch das Volk mit TTIP schrittweise geringer. TTIP ist ein „Ermächtigungsgesetz“ für das Kapital zur Aushebelung demokratischer Entscheidungen europäischer und nationaler Parlamente“ (Die ZEIT, 18. Juni 2014). „Was hier beredet wird, ist ein Angriff auf die Verfassung, verfassungsfeindlich [...] [ein] Angriff auf die Rechtsstaatlichkeit, die Demokratie“ (ebd.). Zudem bedeutet TTIP „Verlust an Selbstbestimmung“ (Südwest Presse, 13. Oktober 2014). Teilweise wird der Regulatorische Kooperationsrat angeführt, der aus Vertretern der EU und USA besetzt sein soll.

Dieser Abschnitt verknüpft die Frame-Elemente mit der wirtschafts- und kommunikationswissenschaftlichen Literatur. Dabei zeigt sich, dass die identifizierten Frame-Elemente sich auf den Verbraucherschutz beziehen, der lediglich schrittweise geändert werden kann (Rucht, Mundo & Zimmermann, 2008) oder das Klima, das sich nicht kurzfristig wandelt (Schöler, 2013, S. 279 f.), sondern schrittweise bzw. schleichend. Auch stehen die Arbeitnehmerrechte unter strengen Regeln, die Demokratie hat eigene Schutzfunktionen und lässt sich dadurch nicht plötzlich abschwächen (Flümann, 2015). Die wirtschaftliche Interessenvertretung bei Gesetzesänderungen kann sich lediglich schrittweise vollziehen, da nicht alle Gesetze plötzlich verändert werden können. Angenommene Gesetzesänderungen beziehen sich auf „einen schrittweisen Abbau oder die Beseitigung von Hemmnissen für den freien Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr“ (Haar, Verheecke & Bank, 2016, S. 12). Somit können auch Standards nicht rasch aufgegeben, sondern nur schrittweise. In Untersuchungen der medialen Darstellung von TTIP wird zudem deutlich, dass „erkämpfte Errungenschaften wie Umwelt- und Gesundheitsstandard in den Verhandlungen zur Verhandlungsmasse“ (Stuchlik, 2017, S. 232 f.) werden und damit zur Disposition gestellt werden. Auch könnte die Demokratie gefährdet werden. Mast und Spachmann (2017, S. 64) zeigen darüber hinaus, dass „Arbeitnehmer- und Verbraucherfragen verstärkt Eingang in die Berichterstattung“ finden. So zeigen wirtschafts- und kommunikationswissenschaftliche Untersuchungen, dass TTIP auch schleichende Erosionen als wirtschaftspolitischen Effekt haben kann.

### 6.4.3 Frames ohne unmittelbaren Kategorienbezug

In diesem Abschnitt werden Frames aufgeführt, welche nicht kritikfrei einem Risiko- beziehungsweise Gefahren-Frame von Dahinden (2006) zugeordnet werden können. Diese Frames ohne unmittelbaren Kategorienbezug werden als eigener Frame betrachtet. Auf diese Weise sind sie trennscharf zu den bereits charakterisierten Frames. Diese zusätzlichen Frames beziehen sich, wie bereits dargestellt, auf die *Transparenz* der Verhandlungen sowie auf die *Investor-Staat-Streitbeilegung (ISDS)*. Dies gründet darin, dass die Transparenzthematik kein wirtschaftspolitischer Effekt ist und ISDS kurzfristige wie langfristige wirtschaftspolitische Effekte aufweisen können, welche in die Bereiche zahlreicher Frame-Elemente eingreifen, aber immer in Zusammenhang mit ISDS stehen.

Um Frames ohne unmittelbaren Kategorienbezug zu identifizieren, wird dasselbe Verfahren verwendet, welches die bisherigen Frame-Identifikationen ermöglichte – bis auf die Kategorienzuordnung. In den für die Frame-Identifikation konsultierten Presseerzeugnissen taucht die Transparenzthematik des Verhandlungsprozesses verstärkt auf. Transparenz an sich ist, wie bereits erwähnt, die Beschreibung eines Verhandlungsaspekts und kein wirtschaftspolitischer Effekt von TTIP. Dadurch, dass sie jedoch häufig angeführt wird, wird sie separat in dieser Arbeit berücksichtigt, da

mit der Transparenz eine gewisse Relevanz verbunden sein könnte. Ebenso werden die ISDS separat aufgeführt. Dies begründet sich darin, dass ISDS komplex sind und in viele wirtschaftspolitische Bereiche eingreifen können.<sup>164</sup> Zudem beinhaltet ISDS plötzlich eintretende Effekte wie die Klage eines Unternehmens gegen einen Staat, was beim *Risiko als Damoklesschwert* zu verorten sein könnte oder langfristig wirkende Effekte wie die mögliche Beeinflussung der zukünftigen Gesetzgebung eines Staats, was beim *Risiko als schleichende Gefahr* aufgehoben sein könnte. Neben diesen Aspekten weisen ISDS eine Fülle an wirtschaftspolitischen Effekten auf und könnten verschiedenen Risiko-Frames zugeordnet werden. Daher werden ISDS in der vorliegenden Arbeit als eigenständiger Frame aufgeführt, um keine Vermischungen mit den übrigen Frames zu erzeugen und die wirtschaftspolitischen Effekte von ISDS separat und trennscharf aufzuführen. Da es sich in den Medien abzeichnet, dass auch ISDS eine gewisse Polarisierung in Befürworter und Kritiker erzeugt, werden entsprechend zwei Frames in die vorliegende Arbeit aufgenommen – Frame und Gegen-Frame.

### 6.4.3.1 Stärkung durch ISDS

Dieser Frame stellt die stimulierenden wirtschaftspolitischen Effekte von ISDS im Rahmen von TTIP heraus. Die Perspektive auf ISDS ist unterstützend. Der Blickwinkel auf die Auswirkungen von TTIP ist, dass ISDS die getätigten Investitionen von Unternehmen gegen Gesetzesänderungen von Staaten rechtlich absichert. Unklare Rechtslagen oder Mängel in der nationalen Justiz werden durch eine unabhängige, rechtlich bindende Instanz, die Staats-Schiedsgerichte, ausgeglichen. Zudem sind ISDS völkerrechtlich geregelt und reduzieren Gerichtskosten.

*Rechtsicherheit:* Das Frame-Element Rechtssicherheit beinhaltet, dass ISDS rechtsstaatliche Garantien des Grundgesetzes aufweisen und dass Schiedsgerichte immer einer Verfahrenskontrolle durch staatliche Gerichte unterliegen. Dies bedeutet, dass die Rechtmäßigkeit umfassend gewahrt bleibt und in Einklang mit der bestehenden Rechtssetzung erfolgt. ISDS weiten die nationale Rechtssicherheit auf TTIP aus.<sup>165</sup>

---

<sup>164</sup> Eine Zusammenstellung von Fällen ist einzusehen unter: <https://www.elstel.org/ISDS.html.de> [Zugriff 02.06.2019].

<sup>165</sup> „Noch nie haben sie [Schiedsgerichte] einen Staat zu den befürchteten Milliardenzahlungen verurteilt“ (Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 25. Oktober 2015). Der Erfinder der Investitionsschutzregeln war vor fünfzig Jahren Deutschland. Deutschland hat zudem „140 Verträge mit Investitionsschutzklauseln abgeschlossen, sogar mit anderen EU-Mitgliedern“ (Die ZEIT, 8. Mai 2014). Die USA „haben gerade mal 50 solcher Verträge“ (Die ZEIT, 8. Mai 2014). „Das derart präzisierte Investitionsschutzrecht in Ceta, das als Vorlage für TTIP gilt, entspricht im Wesentlichen rechtsstaatlichen Garantien des Grundgesetzes – nur eben in der Ausweitung auf ausländische Unternehmen. Daraus ergibt sich, dass es nicht primär um eine Besserstellung von Ausländern oder Diskriminierung von Inländern geht [...] Weiterhin unterliegen Schiedsgerichte immer einer Verfahrenskontrolle durch staatliche Gerichte. Auch muss Schieds-

*Völkerrechtlich gedeckt:* Der konkrete Vorteil von ISDS zur internationalen Rechtsanwendung besteht auch in der Legitimation durch das Völkerrecht. Dies wird in diesem Frame-Element widergespiegelt. Die nationalen Parlamente müssen vor Inkrafttreten von TTIP zustimmen, wodurch sich die Legitimation ergibt.<sup>166</sup>

*Kostenkontrolle:* Die Etablierung internationaler Standards mit einer konkreten Anlaufstelle für Anliegen in Form der ISDS kann auch zur Kostenkontrolle beitragen. Diese Kostenkontrolle, welche in diesem Frame-Element aufgegriffen wird, beinhaltet, dass überzogene Forderungen vor Gericht durch diese ISDS abgewiesen werden.<sup>167</sup>

Dieser Abschnitt verknüpft die Frame-Elemente mit der wirtschafts- und kommunikationswissenschaftlichen Literatur. Grundlegend bei ISDS ist die völkerrechtliche Legitimation durch internationale Verträge, da diese ein belastbares Fundament legen. Ebenso ist die Kostenkontrolle ein adäquates Mittel, um Klagen in einem angemessenen Verhältnis zu schlichten. Auf diese Weise wird den Unternehmen Planungssicherheit gegeben (Kase, 2018). Zudem können mit der „öffentlichen Berichterstattung über den Streit häufig auch noch bestehende Einigungsmöglichkeiten zerstört“ (Kröll, 2016, S. 199) werden. Konsequenterweise kann der Frame *Stärkung durch ISDS* als eine wirtschaftlich stimulierende Sichtweise interpretiert werden, welche den Risiko-Frames zugesprochen werden kann. Die Risiko-Frames implizieren potenziell durch die bewusste Entscheidung für TTIP eine Chance, wirtschaftspolitische Entwicklungen zu verbessern.

---

urteilen von staatlichen Gerichten die Anerkennung verweigert werden, wenn sie gegen rechtsstaatliche Grundsätze oder im EU-Kontext gegen zentrale Wertentscheidungen des Unionsrechts verstoßen“ (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 27. Februar 2015). Die Relevanz des Investitionsschutzes drückt sich auch darin aus, dass Europa die meisten Auslandsinvestitionen tätigt und empfängt. „In der EU hängen Millionen von Arbeitsplätzen von diesen Investitionen ab. Ein internationales System, das Vertrauen schafft und Rechtssicherheit herstellt, ist in unser aller Interesse“ (Sächsische Zeitung, 6. März 2015). „Das amerikanische Rechtssystem ist total kaputt und unglaublich teuer. Sie vergleichen sich hier ganz schnell im sechsstelligen Bereich.“ Daher hätten sich Schiedsgerichtsverfahren bewährt, weil man sich der amerikanischen Gerichtsbarkeit entziehen könne. Die brauche man auch bei TTIP“ (Südwest Presse, 27. Oktober 2014).

<sup>166</sup> Der Investitionsschutz legitimiert sich durch die Tatsache, dass er auf Völkerrecht basiert und das Parlament zustimmen muss (taz, 22. Juli 2014; Frankfurter Allgemeine Zeitung, 27. Februar 2015). Somit ist er völkerrechtlich gedeckt. Zudem stellen Schiedsgerichte Vertrauen in die Gerichtsbarkeit in einzelnen Regionen dar, in denen Unternehmen wenig Vertrauen in die Gerichtsbarkeit haben (Welt am Sonntag, 5. Oktober 2014).

<sup>167</sup> „Frivole Klagen, bei denen vor allem die Anwaltskosten in die Höhe getrieben werden, können von den Schiedsstellen abgewiesen werden. Es findet somit eine gewisse Kostenkontrolle statt. Es gibt mehr Transparenz der Verfahren, gesellschaftliche Gruppen können Eingaben machen“ (Die ZEIT, 8. Mai 2014). Zudem gibt es „weltweit 3000 Investitionsschutzabkommen, die alle eine neutrale internationale Schiedsgerichtsbarkeit vorsehen, wenn die Rechte von ausländischen Unternehmen beeinträchtigt werden. Diese bestehenden Abkommen haben aber ganz unterschiedliche Standards. TTIP könnte ein Modell für höhere internationale Standards werden“ (Die ZEIT, 8. Mai 2014).

### 6.4.3.2 Schwächung durch ISDS

Der entsprechende Gegen-Frame zur wirtschaftsfreundlichen Schilderung *Stärkung durch ISDS* wird im Folgenden dargelegt. Dabei werden die Gefahren-Perspektiven auf die ISDS aufgeführt. Diese Gefahrenperspektiven schildern Sichtweisen, die ISDS als externe Bedrohung für vielfältige Bereiche aufführen.

*Konzerndominanz:* Dieses Frame-Element fokussiert die potenzielle Vorherrschaft von Unternehmen in der Gesellschaft. Konzerne können mithilfe der ISDS das demokratische System beider Volkswirtschaften<sup>168</sup> angreifen. ISDS ermöglichen Konzernklagen gegen Staaten – bei ausbleibenden Gewinnen durch Gesetzesänderungen im Investitionsland. So wird der Handel über die Rechte der Bürger gestellt und unterschiedliche Rechte – seien es Arbeitnehmer-, Umwelt- oder Sozialrechte – werden geschwächt. Zudem können sich Unternehmen in den Gesetzgebungsprozess von neuen Gesetzen stärker einbringen, da sie Klagemöglichkeit hätten. Dies schädigt das demokratische System als Ganzes.<sup>169</sup>

*Schattenjustiz:* Neben der Konzerndominanz in der Gesellschaft, welche durch ISDS bewirkt wird, werden die relevanten Rechtsprechungen parallel zum Rechtssystem geführt. Dadurch entsteht eine undurchsichtige Paralleljustiz, welche sich der Öffentlichkeit entzieht.<sup>170</sup> Diese Schattenjustiz wird als weiteres Frame-Element identifiziert.

*Rechtsunsicherheit:* Als weiteres Frame-Element wird die Rechtsunsicherheit aufgeführt, da die ISDS zu einer Ungleichbehandlung zwischen Staaten führen können. Diese Rechtsunsicherheit besteht darin, dass zwei Rechtssysteme entstehen – das reguläre und ISDS. Die Unternehmen könnten sich das für sie bessere System herausuchen und Klagen einreichen.<sup>171</sup>

---

<sup>168</sup> Der Unterschied zum Frame-Element ‚Demokratieschwächung‘ und ‚Arbeitnehmerrechtesschwächung‘ im Risiko-Frame *Risiko als schleichende Gefahr* besteht darin, dass im Frame *Schwächung durch ISDS* speziell ISDS als Grund für die Konzerndominanz angegeben wird und nicht wie im Risiko-Frame *Risiko als schleichende Gefahr* die allgemeine Dominanz von Verbänden und oder Unternehmen.

<sup>169</sup> „Der Investitionsschutz im TTIP stelle den Handel über die Rechte der Bürger, die Konzerne würden so der Kontrolle von Regierungen und Öffentlichkeit entzogen“ (taz, 2. Juli 2014). Zudem fungieren internationale Investitionsabkommen „als ein Recht, das die Durchsetzung transnationaler Kapitalinteressen gegen staatliche Regulierungen durchsetzt. Konzerne können also Staaten rechtlich belangen, wenn sie um ihre Profite fürchten. Unternehmen können auf der Grundlage des Investitionsschutzes Arbeitnehmerrechte oder höhere Umwelt-, Gesundheits- und Sozialstandards als Wettbewerbshindernis juristisch bekämpfen“ (Rundschau, 5. November 2015). Auch wird durch den Investitionsschutz Unternehmen ermöglicht „bei Gesetzesänderungen zu ihren Lasten vor ein Schiedsgericht zu ziehen und den Staat zu verklagen. NGOs fürchten, dass es dadurch zu einer Klagewelle durch US-Konzerne kommt“ (Welt am Sonntag, 2. März 2014).

<sup>170</sup> Es ist nicht gewährleistet, dass sämtliche ISDS-Prozesse transparent verhandelt werden (Welt am Sonntag, 2. März 2014).

<sup>171</sup> Ein Punkt ist, dass „der politische Spielraum der europäischen Regierungen im Interesse großer US-Konzerne beschränkt [wird]: Unternehmen aus den Vereinigten Staaten soll die Möglichkeit eingeräumt werden, an regulären Gerichten vorbei über private Schiedsgerichte Regierungen verklagen zu können“

Dieser Abschnitt verknüpft die Frame-Elemente mit der wirtschafts- und kommunikationswissenschaftlichen Literatur. Dabei zeigen Klodt (2018) und Hummer (2015), dass im Umgang mit ISDS die Dominanz einer gesellschaftlichen Gruppe (Konzerndominanz), parallele Rechtssysteme, die unter Ausschluss der Öffentlichkeit agieren (Schattenjustiz) und die Unsicherheit im Umgang mit geltendem Recht (Rechtsunsicherheit) wichtige Elemente sind. Ebenso ist eine gewisse Ausrichtung in der Berichterstattung zu erkennen, nach dem Motto: „Familienunternehmen seien [...] gut, Konzerne schlecht“ (Otto & Köhler, 2017, S. 16). Zudem wird medial gezeigt, dass die Konzerne mitverantwortlich für zahlreiche aktuelle globale Probleme sind (ebd. S. 4). Ebenso werden Zuspitzungen auf „Freund-Feind-Schemata“ (Müller, 2017, S. 41) in Berichterstattungen angetroffen. Stuchlik (2017, S. 231 ff.) führt in einer Untersuchung der TTIP Berichterstattung den Einfluss von Lobbyisten aus und verdeutlicht die potenzielle Gefahr von ISDS (ebd. S. 243). In Summe können diese ISDS als externe Zuschreibungen gesehen werden, welche sich unkontrolliert schädigend auf die Gesellschaft auswirken können, da eine öffentliche Kontrollinstanz schwach ausgeprägt ist.

### 6.4.3.3 Transparenz

Im Zuge der Identifikation von Frames, welche nicht den Kategorien von Dahinden (2006) entsprechen, taucht neben den ISDS vermehrt der Begriff der Transparenz auf. Dieser ist kein wirtschaftspolitischer Effekt von TTIP und müsste damit in der vorliegenden Arbeit nicht berücksichtigt werden. Der Schwerpunkt der vorliegenden Arbeit liegt jedoch auf der öffentlichen Hegemonie, welche unterschiedliche Grundlagen aufweisen kann. Daher ist die Akzeptanz des Abkommens in der Öffentlichkeit relevant und damit auch möglicherweise die Transparenz. Auch kann angenommen werden, dass die Art der medialen Darstellung von TTIP insgesamt einen Einfluss auf die Ausgestaltung des Abkommens haben könnte. Daher wird die Thematik der Transparenz aufgegriffen und mit einem jeweiligen Frame berücksichtigt.

Der Frame *Transparenz* hat keine Frame-Elemente, da eine detaillierte Darstellung wenig sinnvoll erscheint. Etwas ist durchsichtig und damit erkennbar oder es ist es nicht. Eine Abstufung würde zu unnötiger Komplexität der Arbeit beitragen. Vielmehr wird in diesem Frame die Sichtweise vertreten, dass die TTIP-Verhandlungen von größtmöglicher Transparenz geprägt sind und vielfältige Informationen in der politischen Öffentlichkeit gehört werden können.<sup>172</sup> In der Systematik aus

---

(Spiegel Online, 19. Mai 2014). Vor diesem Hintergrund löst nur die „Schaffung eines internationalen Schiedsgerichtshofs [...] [die] ‚Ungleichbehandlung‘ zwischen Staaten“ (taz, 4. März 2015) und keine ISDS.

<sup>172</sup> Die EU arbeitet „unter Hochdruck daran, für mehr Transparenz zu sorgen“ (Welt am Sonntag, 2. März 2014). Der Vorwurf der mangelnden Transparenz trifft daher nur bedingt zu. „245 EU-Dokumente zu TTIP finden sich in der Bundestagsdatenbank, ganz zu schweigen von den vielen Positionspapieren im Internet. ‚Es gibt meines Wissens weltweit kein anderes vergleichbares bilaterales Handelsabkommen, das so transparent und offen verhandelt wird wie TTIP“ (Die Welt, 5. März 2014).

Risiko- und Gefahren-Frames kann die *Transparenz* tendenziell der Risiko-Perspektive zugesprochen werden. Denn von Transparenz spricht man, wenn vielfältige Informationen vorliegen, was im Fall der befürwortenden Perspektive teilweise der Fall sein kann. Somit ist die Transparenz ein Vehikel, welches einen Teil der unterstützenden Perspektiven aus Kontrollierbarkeit und Mitgestaltung herausstellt und so die Verhandlungen bejaht. Dadurch wird dem Risiko Transparenz zugesprochen.

### 6.4.3.4 Intransparenz

Der entsprechende Gegen-Frame zur *Transparenz* lässt sich ebenso klar aus der Fülle der entsprechenden medialen Äußerungen identifizieren. Bei der *Intransparenz* wird die Ansicht vertreten, dass die TTIP-Verhandlungen unter Ausschluss der Öffentlichkeit durchgeführt werden und relevante Akteure weder Einsicht in den Verhandlungsprozess haben noch ausreichend an ihm beteiligt werden. Zudem wird über die wirtschaftspolitischen Auswirkungen des Abkommens nicht ausreichend öffentlich berichtet.<sup>173</sup>

## 6.5 Zwischenresümee

Aufbauend auf den Risiko- und Gefahren-Frames von Dahinden (2006, S. 184 f.) identifiziert dieses Kapitel die entsprechenden Frames der öffentlichen Debatte um die wirtschaftspolitischen Folgen von TTIP. Hierbei wird die Inhaltsanalyse von Presstexten als geeignetes Instrument angesehen, da auf diese Weise Aussagen zu den wirtschaftspolitischen Auswirkungen klar identifiziert und erschlossen werden können. Da es eine Fülle an Studien zu TTIP und den entsprechenden wirtschaftspolitischen Ereignissen gibt, bietet sich anfangs eine Metastudie dieser Studien an, um entsprechende wirtschaftspolitische Effekte zu identifizieren. Es stellt sich jedoch heraus, dass die Studien sehr vielfältig sind und die Schnittmengen zu gering, um belastbare Aussagen zu den wirtschaftspolitischen Folgen von TTIP ableiten zu können. Die Studien befassen sich zwar mit Arbeitsplätzen und der Konjunktur; sie sind dabei allerdings teilweise zu breit gefasst oder wie bei Betrachtungen von ISDS zu eng, um entsprechende allgemeinere Aussagen ableiten zu können. Somit wird sich für eine qualitative Vorstudie auf Grundlage von Presstexten entschieden, um die wirtschaftspolitischen Auswirkungen von TTIP in den Medien zu identifizieren. Hierzu wird das Kategoriensystem

---

<sup>173</sup> In den Medienerzeugnissen heißt es, „dass die Verhandlungen hinter verschlossenen Türen stattfinden“ (taz, 17. Dezember 2013). Es ist zudem zu beobachten, dass sich eine Diktatur der Technokraten gebildet hat (Welt am Sonntag, 2. März 2014). Der Mangel an Transparenz zeigt sich zudem besonders darin, dass „auch die Verhandlungen zum TTIP bislang ohne Beteiligung des Europäischen Parlamentes und der nationalen Parlamente stattfinden, und natürlich ohne Beteiligung der Öffentlichkeit, also der letztlich Betroffenen“ (Aachener Nachrichten, 18. November 2013). Nicht nur der Verhandlungsprozess ist intransparent. Auch die Öffentlichkeit wird „über die Konsequenzen des Vertrags im Unklaren gelassen“ (Spiegel Online, 19. Mai 2014).



der Risiko-Gefahren-Frames als Grundlage genommen, da dieses relevante Risikofacetten beinhaltet. Die entsprechenden Frames müssen jedoch für TTIP angepasst werden, da bspw. keine Personalisierung anzutreffen und TTIP nicht als Naturgewalt einzustufen ist. Folglich wird der Basis-Frame *Fortschritt* statt *Personalisierung* herangezogen und der Risiko-Frame *Risiko als Schicksalsschlag* fallengelassen. Daher wird das Kategoriensystem in Form der angepassten Frames gestaltet, um eine deduktive Grundlage zu schaffen.

Die Identifikation der Frame-Elemente zur plastischen Ausgestaltung der Frames wird hingegen induktiv mithilfe einer breiten Textbasis vorgenommen. Um diese wirtschaftspolitischen Effekte zu identifizieren, werden On- und Offlinemedien konsultiert und die Aussagen zu wirtschaftspolitischen Effekten herausgenommen. Die Aussagen sollten sich zu direkten Auswirkungen von TTIP auf volkswirtschaftliche Belange beziehen, um für diese Arbeit relevant zu sein. Diese Aussagen werden gesammelt, bis keine neuen Aspekte hinzukommen (Sättigungspunkt). Anschließend werden sie thematisch zu sinnhomogenen Gruppen verdichtet und aufgrund ihrer Struktur zu Frame-Elementen abstrahiert. Die Frame-Elemente sind trennscharf und zeigen eine klare Kontur. Die Frame-Elemente werden auf Grundlage von wirtschafts- und kommunikationswissenschaftlicher Literatur, den Risiko- bzw. Gefahren-Frames zugeordnet. Können Frame-Elemente keinem Risiko- oder Gefahren-Frame zugeordnet werden, werden sie separat als Frame aufgeführt. Als Ergebnis dieses TTIP-Frameidentifizierungsprozesses entstehen vier Risiko- und vier Gefahren-Frames mit ihren jeweiligen Frame-Elementen:

### Risiko-Frames

*Wirtschaftlicher Ertrag*: Dieser Frame – vormals Risiko als Glücksspiel – zeigt den volkswirtschaftlichen Gewinn durch TTIP in Form von mehr Arbeitsplätzen und Wirtschaftswachstum auf.

*Fortschritt* stellt die strukturellen Entwicklungen durch TTIP in Form von Standardsetzungen, Sicherheit oder Wettbewerbsfähigkeit dar.

*Stärkung durch ISDS*: Dieser Frame führt die Deutungsmuster zu Staats-Schiedsverfahren an, welche Rechtssicherheit oder völkerrechtliche Aspekte berücksichtigen.

*Transparenz*: Dieses Deutungsmuster deckt die gegebenen Öffentlichkeitsaspekte der Verhandlungen ab.

### Gefahren-Frames

*Risiko als Damoklesschwert*: Dieses Deutungsmuster stellt die kurzfristigen Schäden durch TTIP wie wirtschaftliche Erosion oder den Kulturverlust dar.

*Risiko als schleichende Gefahr:* Die strukturellen Veränderungen von TTIP wie Standards, Umwelt- oder Verbraucherschutz werden zusammengefasst.

*Schwächung durch ISDS:* Analog zur Stärkung durch ISDS werden hier jedoch kritische Aspekte wie Konzerndominanz zusammengefasst.

*Intransparenz:* Dieses Deutungsmuster befasst sich mit der nicht ausreichend gegebenen Transparenz der Verhandlungen.

## 7 Operationalisierung der Fragestellung

Aufbauend auf den Risiko- und Gefahren-Frames wird in diesem Kapitel eine weitere Grundlage für die Analyse der öffentlichen Debatte um TTIP gelegt, die Operationalisierung. Die Operationalisierung legt die Dimensionen der öffentlichen Debatte bestehend aus Standing, Positionierung und Framing sowie weiterer Charakteristika der öffentlichen Debatte dar. Die quantitative Inhaltsanalyse wird hierbei als Analyseeinheit gesehen, da sie die Häufigkeitenverteilung der Frames und der Akteure zielgenau sichtbar macht.

„Die quantitative Inhaltsanalyse ermöglicht die Auszählung von Häufigkeiten und einen Überblick über Wortverteilungen in beliebig großen Textkorpora. Der Vorteil solcher quantitativen Inhaltsanalysen besteht darin, dass Forschungsfragen statistisch bearbeitet und interpretiert werden können und so generalisierbare Aussagen über einzelne Untersuchungsfälle hinaus möglich sind“ (Dumm & Niekler, 2016, S. 97).

### 7.1 Dimensionen öffentlicher Debatten

Wie bereits im Kapitel Risikokommunikation dargelegt, ist die politische Öffentlichkeit eine wirkungsmächtige Bühne, auf der politische Entscheidungen mit zu Teilen bedeutenden Auswirkungen diskutiert werden. Daher streben Kommunikationsakteure mit ihren Sichtweisen und Deutungsmustern in die politische Öffentlichkeit, um dort Gehör zu finden. Wie nun die Erfolge der Kommunikationsakteure hierbei gemessen werden können, wird im Folgenden dargelegt. Um die Verwendung der Frames herauszuarbeiten, müssen die Kommunikationsakteure charakterisiert werden, um die Verteilung der Akteure klar darstellen zu können. Hierfür lauten die zentralen Fragen: Wer sagt was und in welcher Häufigkeit? Um diese Fragen zu beantworten, werden Instrumente angeführt, welche eine möglichst objektive Darstellung der Kommunikationsakteure erlauben. Diese Instrumente sind nach Gerhards und Schäfer (2006) Standing, Positionierung und Framing.

Beim Standing wird die Präsenz eines Kommunikationsakteurs in den Medien gezählt. Dies ist eine Messgröße, welche auch in Relation zu anderen Akteuren gesehen werden kann. Diese Präsenz, also das Standing, kann bei gedruckten Erzeugnissen wie bspw. einer Zeitung anhand von Zitierungen abgelesen werden. Gelingt es dem Kommunikationsakteur – egal, welchen Inhalt er präsentiert – sich in den Medien zu äußern, wird dies im Folgenden als Standing bezeichnet. Für Standing werden direkte sowie indirekte Zitierungen berücksichtigt, die ursprünglich Pressemitteilungen, Pressekonzferenzen, Mitteilungen oder sonstigen Ereignissen entstammen können. Vor dem Hintergrund der Selektivität von Massenmedien ist es bereits ein Erfolg, wenn ein Kommunikationsakteur

eine Äußerung in den Massenmedien tätigt (Schade, 2018, S. 250). Verfolgt ein Kommunikationsakteur das Ziel, an der politischen Öffentlichkeit teilzunehmen, braucht er Standing.<sup>174</sup> Speziell bei politischen Vorhaben kann herausgestellt werden, dass, wenn einzelne Akteure eines Diskurses mit der politischen Wählerschaft korrespondieren, diese Akteure eine prominentere Rolle in der politischen Öffentlichkeit einnehmen und öfter zu Wort kommen als andere (Elliott et al., 2016). Das Standing ist dabei die Chance, Einfluss auf die öffentliche Meinung auszuüben, indem der Akteur sich themenspezifisch zu Wort meldet. Hierbei kann er seine Position und sein Deutungsmuster äußern. Es muss jedoch unterschieden werden, dass der Akteur nicht selbst Gegenstand der Berichterstattung ist, sondern seine themenspezifische Äußerung einbringt (Ferree et al., 2002).

Als weiteres Analyseinstrument für die öffentliche Debatte steht die Positionierung eines Akteurs zu einem Thema, da Kommunikationsakteure neben dem Standing anstreben, dass sie ihre Inhalte in den Medien thematisieren können (Schade, 2018, S. 250). Die Positionierung baut auf dem Standing auf, da die Präsenz in den Medien Voraussetzung ist, um eine Position in den Medien äußern zu können. Bei der Positionierung rückt nun der geäußerte Inhalt in den Fokus der Betrachtung. Kommunikationsakteure können sich bspw. neutral, unterstützend oder ablehnend äußern.

Als drittes Instrument können Kommunikationsakteure Deutungsmuster in den Medien vertreten, um einen Sachverhalt darzustellen. Framing meint hier „die Durchsetzung bestimmter Deutungsrahmen und damit Problemdefinitionen“ (Schade, 2018, S. 250).

Um die Vorherrschaft einzelner Kommunikationsakteure zu untersuchen, ist es wichtig, den dominierenden Frame aufzuzeigen. So wird die Frage nach den verwendeten Frames wichtig, die ein Thema interpretieren. „Dementsprechend sind Standing, Positionierung und Framing in der Folge die zentralen Messgrößen für den Erfolg im Wettbewerb um massenmediale Repräsentanz“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 28). Auf diese Weise lässt sich der Kampf um die öffentliche Hege- monie der öffentlichen TTIP-Debatte vermessen.<sup>175</sup> Daher wird in der vorliegenden Arbeit die Häufigkeit der geäußerten Frames analysiert. Grundlage hierfür bietet ein Codebuch, welches die Kom-

---

<sup>174</sup> Standing kann durch Beantwortung der Fragen: „Welche Akteure kommen wie oft in den Medien zu Wort und welche Akteure erhalten diese Chance nicht?“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 27) beantwortet werden. Betrachtet man den Zeitverlauf eines Diskurses, kann zum Standing zudem ausgeführt werden: „Organizations that dominate the coverage of their movement in effect publicly speak for it, gaining long-term media standing“ (Amenta et al., 2017, S. 4).

<sup>175</sup> In Anlehnung an Jäckel (2008) und Kepplinger (2009) sagt Seithe (2017, S. 60): „Mittlerweile liegen zahlreiche Studien zum Agenda-Setting-Ansatz vor, die auch mit verbessertem Methodendesign die Hypothese des Einflusses der Medienagenda auf die Publikumsagenda nicht widerlegen können“. Denn, mit seiner Anschlussfähigkeit an wirkungstheoretische Konzepte, wie Framing, erstrecken sich die postulierten Wirkungen ebenfalls auf verhaltensrelationale Variablen. Somit ist belegt, dass es eine enge Verbindung zwischen der Medien- und der Publikumsagenda gibt.

munikationsinhalte und die Kommunikationsakteure definiert. Da die Aussagen in den zu untersuchenden Presseerzeugnissen einem Frame-Element eines Frames zugeordnet werden können, kann auf diese Weise der dominierende Frame zu den wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP ermittelt werden. Wie nun hierfür die Medienauswahl als Grundlage der quantitativen Inhaltsanalyse durchgeführt wird, verdeutlicht der anschließende Abschnitt.

### 7.2 Analyseeinheit Printmedien

Als Analyseeinheit werden Presseerzeugnisse untersucht. Die Verengung der Analyseeinheit auf Printmedien erscheint sinnvoll und begründet sich darin, dass sie „eine hohe Informationsdichte“ (Bathelt, Jedinger & Maier, 2016, S. 189) aufweisen sowie in ihnen „einerseits intensiver und hintergründiger über das Thema berichte[t] und andererseits eine zentrale Arena von Expertenäußerungen“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 73) geschaffen wird. Auch werden Diskurse in Printmedien geführt. Des Weiteren „bietet die Untersuchung von Zeitungen überdies viele analytische Anknüpfungspunkte an Studien“ (Bayat, 2016, S. 44), was bei der Studienfülle der Risikokommunikation weitere Erkenntnisse verspricht. Angenommen wird überdies, dass Printmedien einer stärkeren Selektion bei den Artikeln und Inhalten als bspw. Onlinemedien unterworfen sind. Der Platzmangel begründet dies teilweise. Daher steigt der Qualitätsanspruch der Printmedien und genau hier soll die vorliegende Analyse ansetzen. TV-Nachrichten sowie Radiobeiträge und Onlinedienste werden in der vorliegenden Arbeit ausgeschlossen, weil die Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Medien erschwert würde.

#### 7.2.1 Medienauswahl

Um die öffentliche TTIP-Debatte möglichst breit darzustellen, werden Leitmedien, Qualitätszeitungen und Regionalzeitungen berücksichtigt. „Wilke versteht unter ‚Leitmedien‘ jene Massenmedien, denen gesellschaftlich eine anleitende Funktion zukommt und denen zudem Einfluss auf die Gesellschaft und andere Medien zugeschrieben wird“ (Wilke 1999, S. 302: in: Jarren & Vogel, 2011, S. 18). Wilke „nennt verschiedene charakteristische Merkmale von Leitmedien, unter anderem auch jenes der Bezugnahme auf bestimmte soziale Gruppen bzw. Zielgruppen“ (Jarren & Vogel, 2011, S. 18). Mit Leitmedien ist in der vorliegenden Arbeit zudem gemeint, dass sie „aufgrund ihrer jeweiligen (zentralen) sozialen Stellung als Intermediäre in der Gesellschaft spezifische Vermittlungs- und Anschlusskommunikation ermöglichen“ (Jarren & Vogel, 2011, S. 19). Als Leitmedien (Blum, 2011, S. 7) werden die Tageszeitungen *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (FAZ) und *Süddeutsche Zeitung* (SZ) aufgenommen.

Neben Leitmedien werden ebenfalls Qualitätszeitungen berücksichtigt, da besonders in Qualitätszeitungen entschieden wird, welche Informationen oder Ereignisse einer „diskursiven Prüfung“ (Wyss, 2011, S. 44) in der öffentlichen Kommunikation zur Verfügung gestellt werden sollen und welche nicht. Hierfür identifizieren Qualitätsmedien relevante Ereignisse und ordnen sie in einen Zusammenhang, damit das Ereignis nicht bloß als Fakt dasteht. Das Ereignis wird in einen Kontext gebettet und damit erklärt.

„Qualitätsjournalismus beschränkt sich [...] nicht darauf, Diskurse einfach wieder zu geben, sondern legt die Meta-Narrationen<sup>176</sup> hinter den Diskursen frei. Erst die Freilegung aus der Beobachterperspektive zweiter Ordnung ermächtigt die Publika im aufklärerischen Sinn“ (Wyss, 2011, S. 44f).

Die Relevanz von Qualitätszeitungen ist zudem dadurch gegeben, dass Politiker und wirtschaftliche Entscheidungsträger diese rezipieren (Greck, 2016). Auf diese Weise wird durch Anschlusskommunikation der Diskurs weiter ermöglicht. Die Qualitätszeitung<sup>177</sup> *tageszeitung* (Magin & Stark, 2011, S. 107) wird daher in der vorliegenden Arbeit berücksichtigt. Durch diese Auswahl von Leitmedien und Qualitätszeitungen ist neben der publizistischen Qualität zudem auch ein politisches Rechts-links-Spektrum abgedeckt, da Kühne (2011, S. 252) der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* (FAZ) eine konservative Sichtweise bescheinigt und die *tageszeitung* (taz) als „linksalternativ“<sup>178</sup> (ebd.) bezeichnet. Die *Süddeutsche Zeitung* (SZ) wird als „liberal“ (Heyne & Vollmer, 2016, S. 40) dargestellt.

Neben den Zeitungen FAZ, SZ und taz fließen auch Regionalzeitungen in die Analyse ein, um mögliche Unterschiede zu den Leit- bzw. Qualitätszeitungen herausarbeiten zu können. Bei der Auswahl der Regionalzeitungen ist von Interesse, ob es Unterschiede zwischen wirtschaftlich starken und schwächeren Regionen gibt. Dies wäre interessant, da TTIP u. a. den Handel anregen soll und dies in den Regionen unterschiedlich wirken kann. Zudem ist ein Faktor, wie viele Zeitungen es in einer Stadt/Region gibt, da sich dies auf die publizistische Konkurrenz auswirken kann. Es könnte erwartet werden, dass es in wirtschaftlich schwächeren Regionen weniger Zeitungen gibt, also weniger Konkurrenz – was sich ggfls. auch in der Berichterstattung widerspiegelt. Das Verbreitungsgebiet von Zeitungen in Deutschland ist sehr unterschiedlich, was die Informationsvielfalt limitiert.

---

<sup>176</sup> „Mit Narration werden [...] nicht nur einfach Fakten oder diskursive Argumentationen vermittelt, sondern Narration kombiniert inkommensurable Diskurse aus dem Kontext jeweils spezifischer Situationen, indem sie miteinander kausal verlinkt werden und so für den Erzähler und den Rezipienten Sinn machen“ (Wyss, 2011, S. 42).

<sup>177</sup> Die Qualitätszeitung „ist geprägt durch eine starke Spezialisierung der Redaktion. Die einzelnen Mitglieder erwerben sich Kompetenzen und Kenntnisse, die durchaus denen eines Universitätsprofessors entsprechen. Zur Spezialisierung gehört auch das große inländische und ausländische Korrespondentennetz. Das popular paper hingegen arbeitet eher mit Generalisten; Das quality paper {Qualitätszeitung} geht mit einem generell-abstrakten Ansatz an die Themen heran. Es betrachtet die Welt von oben und orientiert sich an Institutionen und ihren Ritualen“ (Blum, 2011, S. 9 f.).

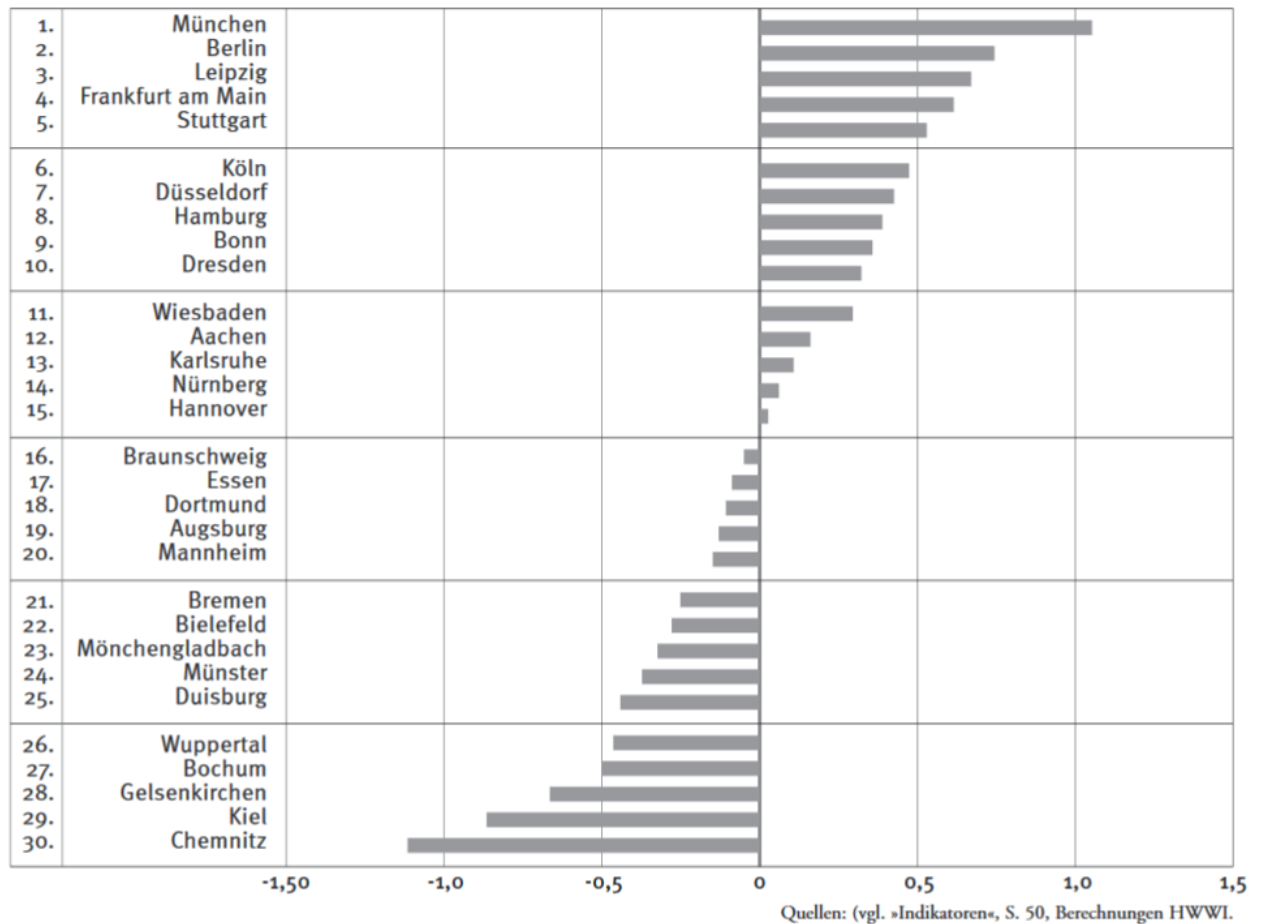
<sup>178</sup> Gemeint ist hier im politischen Spektrum links – politisch links.

In Ostdeutschland gibt es „sehr große Verbreitungsgebiete und eine hohe Konzentration [...]. Über zwei Drittel der deutschen Städte und Kreise mit über 40% der Bevölkerung sind Einzeitungskreise: In Westdeutschland sind ein Drittel aller Städte und Kreise sog. Einzeitungskreise, in Ostdeutschland sogar zwei Drittel, d.h. hier informiert jeweils nur eine Redaktion über Lokal- und Regionalpolitik“ (Beck K. , 2018, S. 391). Um entsprechende Regionalzeitungen auswählen zu können, wird das Städteranking „HWWI/Berenberg-Städteranking 2015: Die 30 größten Städte Deutschlands im Vergleich“ des Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitutes und der Berenberg Bank<sup>179</sup> zugrunde gelegt. Dieses Städteranking von Mai 2015 untersucht die 30 größten deutschen Städte im Hinblick auf ihre „ökonomische Wettbewerbsfähigkeit“ (Nitt-Drießelmann, Wedemeier & Schüßler, 2015, S. 5). Das Ranking fokussiert unterschiedliche wirtschaftspolitisch relevante Aspekte der Städte wie die Bevölkerungsentwicklung, Entwicklung der Erwerbstätigkeit, Produktivität, Bildung und Innovationsfähigkeit oder Internationalität. Ein Gesamtergebnis zeigt, „welche Städte eine im Vergleich eher positive bzw. negative ökonomische Entwicklung durchlaufen (werden) und eher günstige bzw. ungünstige Standortbedingungen aufweisen“ (ebd.). Dieses Ranking wird zugrunde gelegt, um nach Wirtschaftlichkeitsaspekten die Städte auszuwählen und hier die entsprechende Regionalzeitung nachvollziehbar selektieren zu können. Der Zeitpunkt der Städteanalyse ist zudem mit dem Untersuchungszeitraum der Inhaltsanalyse abgestimmt, um die zeitliche Konsistenz zu erlangen.

---

<sup>179</sup> Barenberg ist eine Privatbank, welche in Hamburg zu verorten ist.

Abbildung 8: Gesamtindex des HWWI/Berenberg-Städterankings



Quelle: Nitt-Drießelmann, Wedemeier & Schüßler, 2015

Auf Grundlage dieses Städterankings können die Städte München und Berlin als ökonomisch am wettbewerbsfähigsten eingestuft werden, da sie das Ranking anführen. Auch können die Städte Kiel und Chemnitz als am wenigsten ökonomisch wettbewerbsfähig eingestuft werden, da sie von den Autoren am Ende des Rankings aufgeführt werden. Es werden zwei wirtschaftlich starke und zwei verhältnismäßig schwächere Städte herausgegriffen, um mögliche Unterschiede zwischen wettbewerbsfähigen und weniger wettbewerbsfähigen Städten in Bezug auf TTIP darstellen zu können. Aufbauend auf diesem Ranking werden per Zufallsauswahl<sup>180</sup> die Presseerzeugnisse<sup>181</sup> in

<sup>180</sup> Die Regionalzeitungen der Städte werden mit Nummern versehen und aus den Nummern wird per Zufallsauswahl eine Regionalzeitung ausgewählt, welche dann in die Analyse der vorliegenden Arbeit einfließt. Die digitale Verfügbarkeit der Zeitungsartikel ist ein weiteres Selektionskriterium.

<sup>181</sup> Die Karte Verbreitungsgebiete der maximalen Belegungseinheiten regionaler Abo-Zeitungen wird als Orientierung für die Selektion der Regionalzeitungen herangezogen und mit weiteren Recherchen zu Regionalzeitungen vor Ort ergänzt. <http://www.die-zeitungen.de/media/planungsdaten/verbreitungsgebiete-kartographien.html> [Zugriff: 20. März 2017].



diesen Städten ausgewählt. Für München<sup>182</sup> wird die *Abendzeitung München (AZ)*, für Berlin<sup>183</sup> der *Tagesspiegel (Tsp)*, für Kiel<sup>184</sup> die *Kieler Nachrichten (KN)* und für Chemnitz<sup>185</sup> die *Freie Presse (FP)* selektiert. An dieser Stelle soll im Sinne der Reichweite der Zeitungen angemerkt werden, dass einzelne Regionalzeitungen teilweise eine deutlich höhere Auflage als überregionale Zeitungen aufweisen.<sup>186</sup> Nach der Selektion der Zeitungen wird in einem nächsten Analyseschritt der Erhebungszeitraum relevant, in dem die Kommunikationsakteure ihre Deutungsmuster medial darlegen. Dieser wird im Folgenden erläutert.

### 7.2.2 Erhebungszeitraum

Aufbauend auf der Medienauswahl wird in diesem Abschnitt der Erhebungszeitraum definiert. Der Erhebungszeitraum der Analyse beginnt am 1. Januar 2013 und endet am 31. Dezember 2016. Dies bietet sich an, da auf diese Weise ein umfassender Zeitrahmen besteht, in dem vielfältige Kommunikationsakteure die Möglichkeit haben, Standing zu erarbeiten, ihre Positionierung durchzuführen und ihre Frames zu kommunizieren. Der Beginn ist bewusst vor dem Bekanntwerden der offiziellen Verhandlungen von TTIP gewählt, weil so mögliche Vorberichterstattungen Eingang in diese Arbeit finden können. Zudem werden sämtliche offiziellen TTIP-Verhandlungsrunden berücksichtigt und da der Erhebungszeitraum über die letzte 15. Verhandlungsrunde bis Jahresende 2016 hinausreicht, wird der sich anschließende potenzielle Diskurs ebenfalls berücksichtigt. Da „seit Januar 2017“ (BMW, 2018) die Verhandlungen „ruhen“ (ebd.), ist Ende 2016 zudem ein sinnvolles Ende des Erhebungszeitraumes.<sup>187</sup> Da jedoch die EU-Kommission vom Rat im April 2019 ein neues Verhandlungsmandat erhält, könnten bald weitere Verhandlungen über ein EU-USA Abkommen abgehalten werden, denn die EU-Kommission ist angehalten, die Verhandlungen wieder aufzunehmen (Council of the European Union, 2019). Der Zeitraum für die vorliegende Analyse kann die potenziellen neuen Verhandlungen nicht berücksichtigen, ist jedoch weit gefasst und weist klare Konturen auf (Brosius, Haas & Koschel, 2016). Wie in diesem Erhebungszeitraum die Stichproben gezogen werden, wird im nachfolgenden Abschnitt dargelegt.

---

<sup>182</sup> Die Tageszeitungen für München: Münchener Merkur, Abendzeitung, tz, Bayerischer Staatsanzeiger, Bayernkurier, Germania Plus, Hallo München, MiMuz, Münchener Kirchenzeitung.

<sup>183</sup> Für Berlin ergeben sich die Regionalzeitungen: Tagesspiegel, BZ, Berliner Zeitung, Bild, Die Tageszeitung, Spandauer Volksblatt.

<sup>184</sup> Für Kiel wird die Zeitungen: Kieler Nachrichten aufgeführt.

<sup>185</sup> Für Chemnitz ergibt sich die Chemnitzer Morgenpost, Freie Presse und Bild.

<sup>186</sup> Die regionale *Freie Presse* in Sachsen hat eine Auflage von 215.788 Exemplaren (<https://media.de/2018/07/20/ivw-analyse-die-auflagenzahlen-der-82-groessten-regionalzeitungen-hamburger-mopo-verliert-18-tagesspiegel-und-norderneyer-badezeitung-legen-zu/>) [Zugriff: 30.04.2019] im Vergleich zu Tageszeitung mit 48.609 Exemplaren im Vergleichszeitraum (<http://www.taz.de/!106557/>) [Zugriff: 30.04.2019].

<sup>187</sup> „A Council decision of 15 April 2019 states that the negotiating directives for the TTIP are obsolete and no longer relevant“ (EU Kommission, 2019).

### 7.2.3 Stichprobenziehung

In diesem Abschnitt wird die Stichprobenziehung dargelegt. Die Vorteile einer Stichprobenziehung bestehen in einem verkleinerten strukturgleichen Abbild der Grundgesamtheit. Das Ziel dieser

„Teilerhebungen ist es [...], trotz der kleinen Zahl von untersuchten Elementen Aussagen über die Grundgesamtheit machen zu können. Man will von Aussagen über eine Teilmenge auf die Gesamtmenge schließen können“ (Brosius, Haas & Koschel, 2016, S. 61).<sup>188</sup>

Damit einher geht eine zeitlich ökonomische Analysemöglichkeit. „Die Nachteile reiner Presseanalysen sollen hier nicht verschwiegen werden: Zunächst ist es [...] eher schwierig, eine flächendeckende Tageszeitungsstichprobe zu ziehen“ (Rössler, 2010, S. 65). Zu den Schwierigkeiten gehören bspw., dass Mantelredaktionen und die entsprechenden Regionalausgaben einer Tageszeitung zu Redundanzen bei der Erhebung führen können, infolgedessen muss bei der Stichprobenziehung auf einen Ausschluss dieser Problematik geachtet werden (vgl. ebd.). Zudem ist die Form der Stichprobenziehung für die Ergebnisse relevant. Außerdem bieten sich mindestens vier Arten der Stichprobenziehung an: Klumpenauswahl, bewusste Auswahl, künstliche Woche oder Zufallsauswahl. Bei der Klumpenauswahl werden an einem bestimmten Tag alle relevanten Beiträge codiert (Rössler, 2010, S. 60). Läge der ausgewählte Tag bspw. am ersten Tag der ersten TTIP-Verhandlungsrunde, ist in der Berichterstattung möglicherweise ein Schwerpunkt auf den Zugewinnen durch TTIP zu erkennen, da, wie bereits erwähnt, die unterstützenden Studien 2013 erschienen und dominieren könnten. Beim ersten Tag der 14. Verhandlungsrunde sind vielleicht eine stärkere Kritik und die Schilderung der wirtschaftspolitischen Fehlentwicklungen von TTIP festzustellen, da die Verhandlungen nach der 15. Runde ausgesetzt werden. Eine Entwicklung der Frames im Zeitverlauf scheint mit der Klumpenauswahl so auch nur eingeschränkt möglich. Bei der bewussten Auswahl, einer Auswahl nach festgelegten Kriterien für die Selektion der Presseerzeugnisse, ist die Aussagekraft meist nur auf die ausgewählten Presseerzeugnisse beschränkt. Ein Inferenzschluss ist nur bedingt möglich. Bei der künstlichen Woche, einer systematischen Auswahl, „bei der von einem bestimmten Startpunkt aus – nach einem festgelegten Intervall – jedes n-te Element berücksichtigt wird“ (Rössler, 2010, S. 59), bietet sich für den Zeitraum von 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2016 nur ansatzweise an. Künstliche Wochen bieten sich an, um „Themenkarrieren bzw. Trends in der Berichterstattung über einen bestimmten Zeitraum innerhalb eines Mediums“ (Brosius, Haas

---

<sup>188</sup> „Dieses Verfahren, auch Repräsentationsschluss [Inferenzschluss] genannt, ist nur dann zulässig, wenn die Elemente aus der Grundgesamtheit in der Teilmenge in derselben Zusammensetzung vertreten sind, die Teilmenge also ein verkleinertes, strukturgleiches Abbild der Gesamtmenge ist. Dieser Zustand ist am besten durch das Auswahlverfahren der Zufallsstichprobe hergestellt“ (Brosius, Haas & Koschel, 2016, S. 61).

& Koschel, 2016, S. 165) zu erheben. Die Bestimmung des Intervalls wäre bei diesem langen Zeitraum leicht zu kritisieren, da Kriterien für diesen langen Zeitraum schwer zu begründen sind. Demgemäß erscheint in der vorliegenden Arbeit die vierte Variante, die Zufallsauswahl, am sinnvollsten. Bei ihr wird die Artikelauswahl im Rahmen der festgelegten Presseerzeugnisse dem Zufall überlassen. Durch die zufällige Auswahl ist zudem die Möglichkeit eines Inferenzschlusses auf die Grundgesamtheit der Presseerzeugnisse gegeben (Rössler, 2010) sowie die Möglichkeit, Aussagen über Häufigkeiten treffen zu können. Somit wird die Zufallsauswahl in der vorliegenden Arbeit angewandt. Auf welche Weise in einem nächsten Schritt die Artikel der relevanten Presseerzeugnisse selektiert werden, wird im Folgenden dargelegt.

### 7.2.4 Artikelrecherche

Um die relevanten Zeitungsartikel auszuwählen, wird der Begriff *TTIP* verwendet. Dies bietet sich an, denn *TTIP* ist die Abkürzung für das Abkommen und der vermutlich am häufigsten zu erwartende Begriff in Artikeln, da er den sperrigen Gesamtnamen des Abkommens im Deutschen wie Englischen zusammenfasst und so am ehesten anzutreffen ist. Damit ist zu vermuten, dass er in den Medien angewandt wird. Der Begriff *TTIP* wird bei den Zeitungen in allen „Ressorts“ (Rössler, 2010, S. 124) – u. a. Politik, Wirtschaft, Finanzen – berücksichtigt. Die erhobenen journalistischen Darstellungsformen in den Artikeln sind dabei die Nachricht und der Kommentar, da die Deutungsvielfalt der wirtschaftspolitischen Effekte von *TTIP* im Kommentar die Meinung des Mediums beziehungsweise des Journalisten widerspiegelt und verschiedene Akteure zu Standing gelangen können. In der Nachricht können ebenso verschiedene Akteure zu Wort kommen, die Nachricht ist aber sachlicher Natur. Ziel bei der Auswahl ist es, dass pro Zeitungen 100 Artikel ausgewählt werden. Als Zielmarke ergibt dies 700 Artikel für die Grundlage der Analyse. Dabei können nicht alle Artikel direkt einer Datenbank entnommen werden, daher sind im Folgenden die unterschiedlichen Artikelrecherchen dargelegt.

Die Artikel der *Freien Presse* sind als einzelne PDFs (eine gedruckte Seite der Tageszeitung pro PDF) durch den Verlag zur Verfügung gestellt. Angefragt worden sind alle Artikel mit dem Begriff *TTIP* im Erhebungszeitraum. Die Bereitstellung von PDFs – die gedruckte Seite der Tageszeitung – ergibt die Herausforderung, dass mehr als ein Artikel mit dem Begriff *TTIP* pro PDF anzutreffen sein kann. Eine Zufallsauswahl wird mithilfe des Zufallsgenerators anhand einer Auflistung der PDFs erschwert. Da jedoch nicht 100 Artikel im Erhebungszeitraum vom Verlag zur Verfügung gestellt werden, fließen alle 79 Artikel mit dem Begriff „*TTIP*“ der 74 zur Verfügung gestellten PDFs in die Analyse ein. Bei PDFs mit mehr als einem Artikel mit dem Begriff *TTIP* werden diese Artikel mit einem

ergänzenden Buchstaben zur klaren Unterscheidung im PDF – bspw. *1035a* – versehen. Hier ist die Ergänzung des Buchstaben *a* das Unterscheidungskriterium.<sup>189</sup>

Bei den *Kieler Nachrichten* werden ebenfalls Artikel als PDF mit teilweise mehr als einem Artikel mit dem Begriff TTIP vom Verlag zur Verfügung gestellt. Sie sind ebenfalls als einzelne PDFs verfügbar und somit in Listenform. Aus den 133 PDFs werden per Zufallsgenerator 100 ausgewählt. Sind in einem PDF mehrere Artikel mit dem Begriff TTIP anzutreffen, wird eine Zufallsstichprobe aus diesen Artikeln gezogen. In der Analyse werden diese Artikel – analog zur Freien Presse – mit Buchstaben versehen. Somit kann ein Artikel auch bspw. *2030a* heißen, wenn die Zufallsauswahl zweimal auf dasselbe PDF fällt, in dem sich zufällig auch zwei Artikel befinden. Die Artikel im PDF sind entsprechend durchgekennzeichnet, um eine klare Zuordnung zu ermöglichen.

Ein weiteres untersuchtes Medium ist die *Abendzeitung München*. Die relevanten Artikel sind in der Württembergischen Landesbibliothek in Stuttgart als PDFs recherchiert worden. In den Vorortcomputern der Landesbibliothek wird der Begriff TTIP im Erhebungszeitraum eingegeben und es werden 149 Artikel ausgegeben. Die Artikel sind in einer chronologischen Liste aufgeführt und es können daher per Zufallsgenerator 100 Artikel ausgewählt werden.<sup>190</sup>

Bei der Recherche von Artikeln wird auch die Datenbank LexisNexis konsultiert. LexisNexis ist eine „der größten Datenbanken mit computerlesbarem Textmaterial“ (Brosius, Haas & Koschel, 2016, S. 173 f.). Konsequenterweise wird der Begriff TTIP in die Suchmaske eingegeben. Artikel der Zeitungen *tageszeitung* und *Der Tagesspiegel* sind in der Datenbank NexisLexis<sup>191</sup> verfügbar und unter den Selektionskriterien Suchbegriff TTIP und den Suchkriterien *Zeitungen* sowie dem Untersuchungszeitraum als Liste selektierbar. Unter Zuhilfenahme des Zufallsgenerators werden aus den bei der taz verfügbaren 1010 Artikeln 100 und von den 535 Artikeln von *Der Tagesspiegel* ebenfalls 100 zufällig ausgewählt.<sup>192</sup>

---

<sup>189</sup> Fällt die Zufallsauswahl bei der Selektion auf einen Leserbrief oder eine kurze Terminankündigung, wird der darauffolgende Artikel ausgewählt und der Leserbrief bzw. die Terminankündigung nicht berücksichtigt. Durch die Berücksichtigung von Leserbriefen könnte bspw. eine ungewollte Vermischung mit anderen journalistischen Darstellungsformen – außer Kommentar oder Nachricht – erfolgen, was somit verhindert wird. Dies wird konsequent in allen Presseerzeugnissen vorgenommen.

<sup>190</sup> Die Artikel liegen in drei Blöcken à 50 bzw. 49 Artikel vonseiten der Landesbibliothek vor. Um die 100 Artikel auszuwählen, werden mithilfe des Zufallsgenerators pro Block 33 Artikel ausgewählt und mit einer laufenden Nummer versehen.

<sup>191</sup> Die Suchmaske wird aus Wirtschaft und Deutschland verengt und es werden Nachrichten selektiert.

<sup>192</sup> Aus den verfügbaren Artikeln wird eine Zufallsauswahl bezogen, in dem die Gesamtzahl der Artikel das Maximum (Bspw. 1010 bei taz) bildet. Per Zufallsgenerator werden 100 Zahlen aus dieser Masse in eine Excel-Tabelle übertragen, Dopplungen vermieden und aufsteigend sortiert. Diese Zahlen aus dieser Liste – 100 Zufallszahlen – werden anschließend aus der Datenbank ausgewählt.

Artikel der *Süddeutschen Zeitung* entstammen dem Bibliotheksportal der Freien Universität Berlin, genauer dem Süddeutsche Zeitung Archiv. Sie werden analog zu den anderen Zeitungen mit dem Begriff TTIP in der Maske nach Tageszeitungen (Hauptausgaben) und dem Untersuchungszeitraum selektiert. Auch bei dieser Zeitung wird der Zufallsgenerator zu Hilfe genommen, um aus den 801 Artikeln der Datenbank 100 zufällig auszuwählen.

Analog zur Süddeutschen Zeitung entstammen die 760 Artikel der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* aus dem Bibliotheksportal der Freien Universität Berlin, genauer dem FAZ Archiv.<sup>193</sup> Entsprechend dem vorherigen Vorgehen werden sie mittels eines Zufallsgenerators selektiert. Wie diese Artikel der Presseerzeugnisse codiert werden, zeigt der anschließende Abschnitt.

### 7.2.5 Codierung

Die Codierung wird als ein Kategoriensystem angewendet, um aus den Artikeln die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP identifizieren zu können.

„Die Codierung ist der Teilschritt in der Inhaltsanalyse, in dem die Medieninhalte in vorher festgelegten Analysekategorien erfasst und verdichtet werden. Das Regelwerk, nach denen diese Erfassung erfolgt, ist das Codebuch. In diesem zentralen Instrument der Inhaltsanalyse sind alle wesentlichen Regeln für die Erhebung definiert, beschrieben und mit Beispielen erläutert“ (Rössler & Geise, 2017, S. 278).

In das Codebuch der vorliegenden Arbeit ist eine Akteursliste aufgenommen, um die vielfältigen Kommunikationsakteure trennscharf behandeln zu können. Die Codierung der Artikel erfolgt auf drei Ebenen. „Zum einen dient [...] der Artikel selbst als Codiereinheit, zum zweiten die verschiedenen Sprecher innerhalb eines Artikels, zum dritten die innerhalb einer Aussage geäußerten Deutungen“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 81). Das Codebuch als Kriterienkatalog zum Kodieren der relevanten Ausprägungen des Artikels, der Akteure und Aussagen wird vor der Anwendung auf die sieben Zeitungen (FAZ, taz, SZ, FP, KN, AZ und Tsp) mit einem umfassenden Pretest an Artikeln der Zeitung *Die Welt* getestet, um die Funktionsfähigkeit des Codebuchs sicherzustellen.<sup>194</sup> Um den Prozess des Codierens im Codebuch leichter nachvollziehen zu können, wird er im folgenden Abschnitt anhand der drei Ebenen Artikel, Akteur und Aussage knapp beschrieben<sup>195</sup>.

---

<sup>193</sup> Aus Gründen der leichteren Einordnung des Artikels in die Codebuch-Kategorien Nachricht oder Kommentar, werden die ganzen Zeitungsseiten aus dem Archiv heruntergeladen, um Feuilleton oder Meinungsseiten treffsicher zu erkennen. Daher kann es passieren, dass zwei Artikel mit dem Begriff TTIP auf der Seite auftauchen. In diesen Fällen wird der Artikel herangezogen, welcher in der Datenbank zufällig ausgewählt wurde.

<sup>194</sup> Im Zuge des Pretests sind Kleinigkeiten am Codebuch optimiert worden, um die Anwendungsgenauigkeit zu verbessern.

<sup>195</sup> Auf die Durchführung eines Reliabilitätstest wurde verzichtet, da ein Codierer kontinuierlich gearbeitet und testweise seine Arbeit übergeprüft hat.

Als erste Analyseebene wird der Artikel gesehen. „Eine häufig verwendete Analyseeinheit ist bei Printmedien der Artikel, also Meldungen, [und] Berichte“ (Brosius, Haas, & Koschel, 2016, S. 165). Auf der Ebene der Artikel werden formale Merkmale codiert, „dazu gehören Angaben über das Datum“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 81). Ebenso wird der Anlass der Berichterstattung codiert. Es wird „zum einen der ‚Veranlasser‘ des Artikels codiert, mithin derjenige Akteur, dessen Handlung den Journalisten zum Verfassen eines Artikels motiviert hat. Die Variable ‚Anlass‘ lässt Rückschlüsse auf die Anstrengungen von Akteuren zu, die versuchen, Einfluss auf die Debatte“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 81) zu nehmen. Darüber hinaus wird erhoben, ob TTIP eher unterstützend oder ablehnend im Artikel als Ganzes gesehen wird. Ebenso wird der Autor erhoben, um eigene Artikel eines Zeitungsredakteurs von Agenturmeldungen oder Fremdmeldungen unterscheiden zu können. Ferner wird codiert, welche Themen bzw. Kapitel von TTIP im Artikel vorkommen. Die Themen können relevant werden, da eine Konzentration auf einzelne Themen dargestellt werden kann und andere TTIP-Themen weniger erwähnt werden. Die Zuordnung der journalistischen Darstellungsform in die Nachricht oder den Kommentar wird ebenso gezeigt, um nachzuvollziehen, ob das Medium selbst Kommunikationsakteur ist (Kommentar), Gastkommentare aufgenommen sind oder als das Medium Mittler für die Kommunikationsakteure (Nachricht) dient. Hierbei wird als Kommentar u. a. der Kommentar an sich, die Glosse, der Leitartikel oder das Feuilleton<sup>196</sup> gesehen. Die Aufgabe des Feuilletons wird dabei im „Bewerten und Veranschaulichen von Zusammenhängen“ (Degen, 2004, S. 66) gesehen. Ergänzend werden Interviews und Portraits erhoben, um einzelne Kommunikationsakteure profiliert darstellen zu können. Auf der Aussageebene werden die drei dominantesten Akteure – gemessen an Zitierungen in Zeilen<sup>197</sup> – berücksichtigt, die sich zu den wirtschaftspolitischen Folgen von TTIP zu Wort melden (Standing). „Innerhalb eines Zeitungsartikels kommen über indirekte oder direkte Zitate in der Regel mehrere Akteure zu Wort“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 82). Hierfür werden zuerst die Akteure erhoben und in einer Akteursliste aufgenommen. Der Aufbau der Akteursliste orientiert sich an den Vorgaben von Rössler (2010, S. 144 ff.). Akteure werden dabei – auch in Anlehnung an Gerhards und Schäfer (2006) – in die Kategorien Politik, Wirtschaft, Zivilgesellschaft und Medienschaaffende aufgeteilt. Diese Zergliederung der Gesellschaft in bestimmte Bereiche erleichtert die Analyse erheblich. Denn auch aus der Systemtheorie (und hier besonders Luhmann) ist bekannt, dass sich die Gesellschaft nach Funktionssystemen gliedert, die sich anhand von Politik, Wirtschaft, Gesellschaft und Medien

---

<sup>196</sup> In einer Studie zu Meinungsteil im Feuilleton zeigt sich eine grundsätzliche Spaltung. „In 49% aller Beiträge [...] wird überhaupt gewertet, in 51 % nicht. Dabei erweisen sich FAZ, SZ und die boulevardnahe NP als überdurchschnittlich meinungsfreudig“ (Reus & Harden, 2015, S. 216). Dies führt dazu, dass das Feuilleton in der vorliegenden Arbeit als Meinungsbeitrag gesehen wird, da das Feuilleton der SZ und FAZ in die vorliegende Analyse einfließt.

<sup>197</sup> Ist die Zeilenanzahl bei zwei oder mehreren Akteuren gleich, wird der im Artikel erstgenannte Akteure berücksichtigt.

strukturieren (Luhmann, 1984; Luhmann, 2000). Ebenso nutzt aktuelle Forschung diese gesellschaftliche Differenzierung (Edel et al., 2018, S. 277). Diese Form der Strukturierung von Akteuren legt die Basis für die Beantwortung der Forschungsfrage bezüglich des Standings eines Akteurs.<sup>198</sup>

Als Kernstück der vorliegenden Arbeit werden die Deutungsmuster der Kommunikationsakteure erhoben. Konkret werden die Frame-Elemente in Verbindung mit den Kommunikationsakteuren zusammen dargestellt. Da Studien auch bedingt durch ihren Auftraggeber entsprechende Ergebnisse vermuten lassen, werden Studien zu TTIP, die in den untersuchten Artikeln auftauchen, codiert und bestmöglich einem Kommunikationsakteur zugeordnet. Werden Studien ohne Bezug auf einen Kommunikationsakteur im Artikel erwähnt, werden sie ebenfalls aufgeführt. Eventuell lässt sich auf diese Weise zeigen, dass Kommunikationsakteure bestimmte Studien zitieren und andere vernachlässigen.

### 7.3 Zwischenresümee

Dieses Kapitel stellt die Operationalisierung der öffentlichen TTIP-Debatte dar. Hierbei werden die unterschiedlichen Dimensionen der öffentlichen Debatte umrissen, in denen sich die Akteure äußern. Dies wird anhand der drei Instrumente Standing, Positionierung und Framing durchgeführt. Um die Debatte fokussiert nachzuvollziehen, werden Printmedien gewählt, da diese qualitativ hochwertig und stark verdichtet die Äußerungen der Akteure wiedergeben. Um das politische Spektrum der Risikokommunikation in der Debatte abzudecken, werden die überregionalen Tageszeitungen FAZ, SZ und taz herangezogen. Um in Ergänzung auch die Unterschiede von wettbewerbsfähigen und weniger wettbewerbsfähigen Zeitungen aufzunehmen, werden regionale Tageszeitungen in entsprechenden Städten berücksichtigt. Dabei werden die Zeitungen in den Jahren 2013 bis 2016 betrachtet, um so die gesamte TTIP-Verhandlungsperiode zu berücksichtigen sowie eine mögliche Vor- und Nachberichterstattung der Verhandlungsrunden zu ermöglichen. Dazu werden die Artikel per Zufall in den Medien ausgewählt, um die so gewonnene Auswahl per Inferenzschluss auf die Gesamtheit der öffentlichen Debatte übertragen zu können. Für eine umfassende Betrachtung werden zudem die Artikel sowie die darin vorkommenden Aussagen und Akteure angeschaut. Durch diese Greifbarmachung der öffentlichen Debatte können individuelle Sichtweisen und Deutungen der beteiligten Akteure aufgezeigt, zueinander ins Verhältnis gesetzt

---

<sup>198</sup> Aussageträger können Parteien, Politiker, soziale Bewegungen, Organisationen aller Art, Wirtschaftsvertreter oder Unternehmensvertreter sowie unkonkrete Kommunikationsakteure sein. Die zuerst genannte Funktion, bspw. Wirtschaftsminister und SPD-Vorsitzender Sigmar Gabriel, führt zur Kodierung von ‚Wirtschaftsminister‘, da Wirtschaftsminister zuerst genannt wird. Ebenso wird auch als Merkmal erhoben, welche Haltung der Kommunikationsakteur grundsätzliche gegenüber TTIP einnimmt (positiv, neutral, negativ).

und eine öffentliche Hegemonie eines Deutungsmusters identifiziert werden. Wie sich dies konkret in Ergebnissen zeigt, wird im folgenden Kapitel expliziert.



## 8 Ergebnisdarstellung der öffentlichen TTIP-Kontroverse

Die öffentliche Kontroverse um die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP wird in diesem Kapitel aufgezeigt und es werden die Ergebnisse der Frame-Analyse dargelegt. Zu Beginn wird hierfür die Struktur der öffentlichen Debatte anhand von Formalia erörtert, welche sich aus der Artikelebene der untersuchten Zeitungen ergibt. Anschließend stehen die drei Dimensionen – Standing, Positionierung und Framing – im Zentrum. Diese werden als relative Messgröße ins Verhältnis gesetzt, um den „Medienerfolg“ (Schade, 2018, S. 250), also die dominierenden Akteure und ihre jeweiligen Sichtweisen nachzuvollziehen. Auf diese Weise „kann man bestimmen, wie erfolgreich sich ein Akteur im Vergleich zu anderen Akteuren massenmedial platzieren kann, und wie oft es ihm im Vergleich zu diesen anderen Akteuren gelingt, seine Positionen und Deutungen“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 93) zu platzieren. Mit diesen Instrumenten lässt sich demgemäß nachvollziehen, ob und wie Kommunikationsakteure aus der Politik, Wirtschaft oder Zivilgesellschaft den öffentlichen Diskurs beherrschen.

Um rasch einen Überblick über dieses Kapitel zu erlangen, ist es wie folgt aufgebaut: Zu Beginn wird die Struktur der öffentlichen Debatte anhand der Artikel untersucht. Charakteristika des Artikels werden ohne unmittelbaren Bezug zu den Akteuren betrachtet. Dabei wird deutlich, wie sich die Häufigkeiten der Artikel im Untersuchungszeitraum, die Positionierung des Artikels oder die thematischen Schwerpunkte der Berichterstattung verhalten. Anschließend wird das Standing der Kommunikationsakteure dargelegt und die entsprechenden Häufigkeiten dargestellt. Dem schließt sich ein Abschnitt zur Positionierung der Kommunikationsakteure an, welcher die grundsätzliche Sichtweise der Akteure auf TTIP herausstellt. Anschließend werden die Risiko- und Gefahren-Frames in Verbindung mit den Kommunikationsakteuren aufgeführt. Ebenso werden die von den Kommunikationsakteuren angeführten Studien herausgearbeitet und es wird gezeigt, welche wissenschaftliche Basis in der Argumentation in der Debatte anzutreffen ist. Zudem werden die untersuchten Zeitungen analysiert, um zu zeigen, welche Akteure, Positionen oder Frames sie verstärkt aufweisen.

### 8.1 Strukturierung der öffentlichen Kontroverse

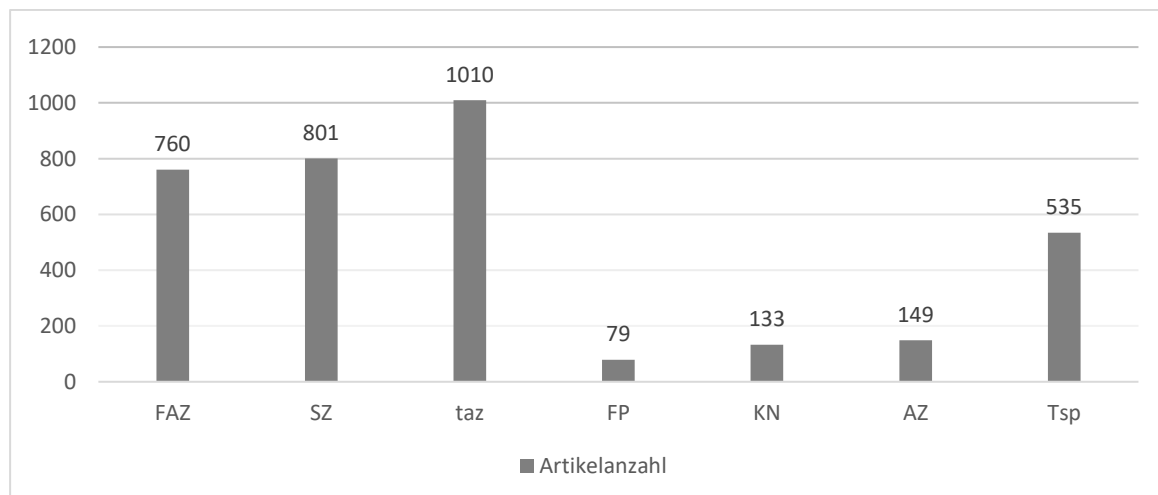
Dieser Abschnitt untersucht formale Kriterien der öffentlichen Debatte anhand der Artikel. Zu Beginn wird bspw. der Umfang der Berichterstattung in der quantitativen Menge der Artikel zu TTIP visualisiert, um die Verteilung der Artikel über die untersuchten Zeitungen darzustellen. Auch wird der Ort der Berichterstattung herausgestellt, um eine Verteilung auf Deutschland, Europa oder die USA zu erarbeiten. Ebenso wird die grundsätzliche Positionierung des Artikels ermittelt, um zu zeigen, ob die Mehrheit der Aussagen im Artikel unterstützend oder ablehnend gegenüber TTIP ist.

Zudem werden die Artikel im Zeitverlauf dargestellt und die in den Artikeln enthaltenen TTIP-Kapitel erörtert.

### 8.1.1 Artikelhäufigkeiten

Die Quantifizierung der TTIP-Berichterstattung wird im Folgenden dargestellt. Mit Blick auf den Erhebungszeitraum von vier Jahren (2013 bis 2016) wird deutlich, dass die Aufmerksamkeit für das Thema in den untersuchten Zeitungen unterschiedlich ausgeprägt ist. Durchschnittlich sind pro Tag 2,4 Artikel<sup>199</sup> in den untersuchten Zeitungen zu finden. Leider fällt eine Vergleichsgröße zu vorherigen Freihandelsabkommen schwer, da das kommunikationswissenschaftliche Interesse an Freihandelsabkommen erst kürzlich stärker entfacht ist und keine belastbaren Grundlagen für einen angemessenen Vergleich verfügbar sind.

**Abbildung 9: Gesamtartikelanzahl zu TTIP in den untersuchten Zeitungen im Erhebungszeitraum**



Datenbasis: Schlagwortsuche mit „TTIP“ in den teilweise elektronischen Archiven der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ (FAZ), „Süddeutschen Zeitung“ (SZ), „tageszeitung“ (taz), „Freien Presse“ (FP), „Kieler Nachrichten“ (KN), „Abendzeitung München“ (AZ) und „Der Tagesspiegel“ (Tsp) in den Jahren 2013 bis 2016.

Quelle: eigene Darstellung

Auf den ersten Blick fällt bei der Verteilung der Artikel im gesamten Erhebungszeitraum auf, dass eine Häufigkeitskonzentration des Themas TTIP in den überregionalen Zeitungen im Verhältnis zu den Regionalzeitungen vorherrscht. Die taz berichtet am häufigsten mit 1010 Artikeln, gefolgt von 801 Artikeln in der SZ und 760 Artikeln in der FAZ. Bei dieser Darstellung sind alle Artikel von Nachrichten oder Kommentaren bis zu Leserbriefen enthalten, was lediglich die Darstellung des Themas verdeutlicht. Im Mittel weisen diese drei überregionalen Zeitungen durchschnittlich 857 Artikel

<sup>199</sup> Die 2,4 durchschnittlichen TTIP-Artikel zu Tag errechnen sich wie folgt: Alle Artikel der Tageszeitungen (79, 133, 149, 535, 1010, 801, 760) werden addiert und durch die Anzahl der Tage (1461) geteilt und gerundet.

auf. Betrachtet man die Regionalzeitungen, fällt hier ein Mittelwert von 224<sup>200</sup> Artikeln auf. Setzt man diese Zahlen ins Verhältnis, bleibt zu resümieren, dass die überregionalen Zeitungen 3,8-mal häufiger über TTIP berichten als die untersuchten Regionalzeitungen.

Ein weiterer Befund dieser Erhebung ist, dass nicht nur ein Unterschied zwischen überregionalen Zeitungen und Regionalzeitungen anzutreffen ist, sondern auch innerhalb der Regionalzeitungen. Ein Selektionskriterium bei der Auswahl der Regionalzeitungen ist die ökonomische Wettbewerbsfähigkeit der Region, in der die Zeitung angesiedelt ist (Nitt-Drießelmann, Wedemeier, & Schüßler, 2015, S. 5). Betrachtet man die Artikelhäufigkeit, zeigt sich, dass ein Unterschied zwischen Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigen und weniger ökonomisch wettbewerbsfähigen Städten anzutreffen ist. Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigen Städten wie Berlin (Tsp) oder München (AZ) berichten 3,2-mal<sup>201</sup> häufiger über TTIP als Zeitungen aus ökonomisch weniger wettbewerbsfähigen Städten wie Kiel (KN) und Chemnitz (FP). Mit Blick auf den Ort, von dem die Journalisten ihre Artikel schreiben, ist eine zeitungübergreifende Konzentration festzustellen. Über alle Presserzeugnisse hinweg ist Deutschland der Ort, an dem die meisten Artikel in den untersuchten Zeitungen geschrieben werden. Aus Deutschland stammen 58,9 % der Artikel, gefolgt von Belgien, Frankreich und Luxemburg als Länder der relevanten europäischen Institutionen mit 18,2 %. Die USA fallen mit 1,7 % deutlich ab.<sup>202</sup>

### 8.1.2 Artikelpositionierung

Als nächstes wird die Positionierung der Artikel zu TTIP betrachtet. Diese wird anhand der Mehrheit von unterstützenden, ablehnenden oder neutralen Äußerungen im Artikel erhoben.<sup>203</sup> Auch bei der Positionierung ist ein Unterschied zwischen überregionalen Zeitungen und Regionalzeitungen abzulesen. Da die verwendeten überregionalen Zeitungen bewusst nach dem politischen Rechts-

---

<sup>200</sup> Durch Addition aller Artikel im Erhebungszeitraum und Dividieren durch die Artikelanzahl erhält man 224.

<sup>201</sup> Durch Addition von AZ (149) und Tsp (535) (ökonomisch wettbewerbsfähige Städte) ergeben sich 684 Artikel, was um den Mittelwert zu erhalten durch zwei geteilt wird (342). In einem weiteren Schritt ergibt sich durch die Addition von FP (79) und KN (133) (ökonomisch weniger wettbewerbsfähige Städte) 212, was ebenso durch zwei geteilt wird, um den Mittelwert zu erhalten (106). Setzt man diese Mittelwerte (342 zu 106) ins Verhältnis, erhält man den gerundeten Wert 3,2.

<sup>202</sup> Dagegen muss festgehalten werden, dass bei 21,2 % der Artikel keine klare Zuordnung möglich ist, da kein konkreter Ort genannt wird. Bei Kommentaren war die Ortsbestimmung größtenteils nicht möglich. Zudem sind teilweise Artikel an zwei oder mehreren Orten geschrieben worden und so sind Dopplungen möglich.

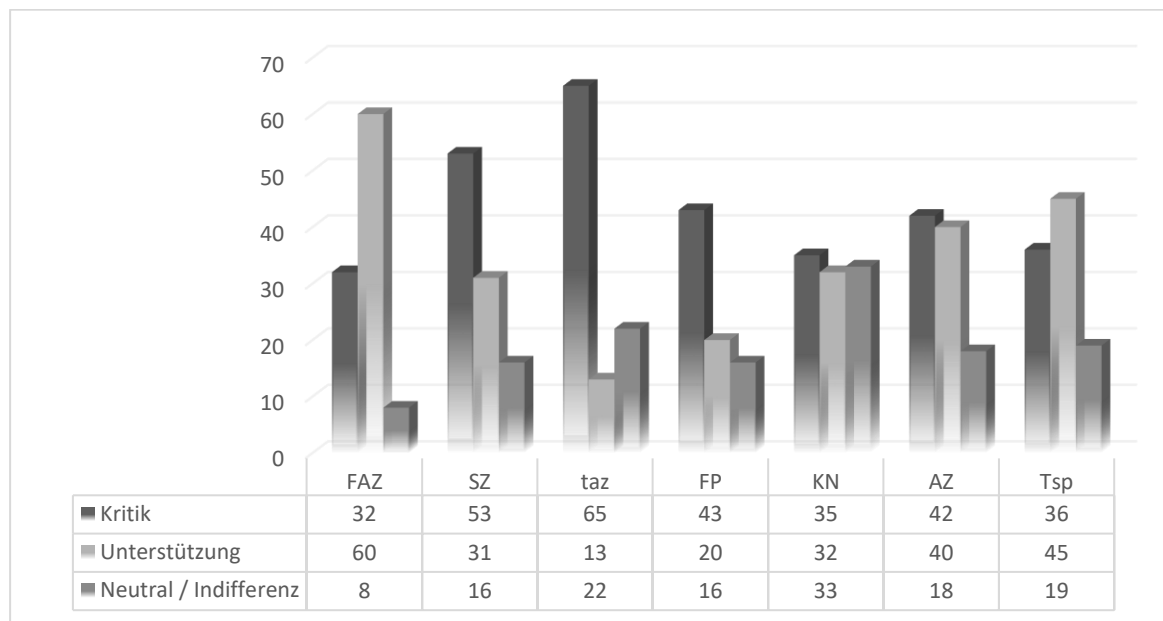
<sup>203</sup> Ist die Mehrheit der Äußerungen von Kommunikationsakteuren ablehnend, wird der Artikel als kritisch gesehen, bei unterstützender Mehrheit als unterstützend und bei mehrheitlich neutralen oder indifferenten Aussagen wird der Artikel als neutral bzw. indifferent bewertet.

links-neutral-Spektrum selektiert sind, kann von einer gewissen Ausrichtung auf die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP ausgegangen werden.<sup>204</sup> Diese Ausrichtung wird anhand der konservativen FAZ und der linksalternativen taz deutlich. Die Mehrheit der Artikel in der FAZ weisen unterstützende Äußerungen auf und die Positionierung in der taz ist mehrheitlich kritisch. Auch die SZ weist eine Mehrheit kritischer Artikel auf. Bei den überregionalen Zeitungen ist eine Tendenz hin zu einer kritischen Berichterstattung zu erkennen. Diese Ergebnisse decken sich mit Untersuchungen zur redaktionellen Linie von Medien bezogen auf TTIP. Leißner (2017) führt eine vergleichbare Analyse der medialen Darstellung von TTIP in der deutschen Presse durch und weist nach, dass die FAZ tendenziell pro TTIP schreibt, die taz sehr kritisch berichtet und die SZ ebenfalls tendenziell kritisch (Leißner, 2017, S. 457).<sup>205</sup> Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchungen kommen zu sehr ähnlichen Ergebnissen. In der vorliegenden Untersuchung sind 45 % der Artikel kritisierend, 35 % der Artikel unterstützend und 20 % neutral bzw. ambivalent. Die vorliegende Untersuchung belegt die Ergebnisse von Leißner (2017) dahingehend, dass die neutralen bzw. ambivalenten Positionierungen in der Minderheit sind. Die grundsätzliche Spaltung in Pro- und Contra-Sichtweisen kann ebenso belegt werden, mit einem Hang zur kritischen Betrachtung.

---

<sup>204</sup> Die Grundannahme, dass konservativere und wirtschaftsnähere Medien eine Wirtschaftsreform tendenziell unterstützen und tendenziell linksliberale Medien eher verweigern, ist hier anzutreffen.

<sup>205</sup> Sie untersucht die Pro- und Contra-Äußerungen zu TTIP in den vier überregionalen Zeitungen FAZ, SZ, Welt und taz sowie der Bild, Hamburger Morgenpost und Abendzeitung München. In ihrem Panel verdeutlicht sie, dass der Diskurs in puncto Pro- und Contra-TTIP-Argumente ausgeglichen ist (ebd., S. 459).

**Abbildung 10: Positionierungen der untersuchten Artikel gegenüber TTIP (in %)**

Datenbasis: Die untersuchten Artikel in „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ (FAZ), „Süddeutsche Zeitung“ (SZ), „tageszeitung“ (taz), „Freier Presse“ (FP), „Kieler Nachrichten“ (KN), „Abendzeitung München“ (AZ) und „Der Tagesspiegel“ (Tsp) von 2013 bis 2016 geben die Positionierung gegenüber TTIP in den Kategorien „Kritik“ als kritisch, „Unterstützung“ als überwiegend zustimmend und „Neutral/Indifferenz“ als nicht eindeutig wieder.

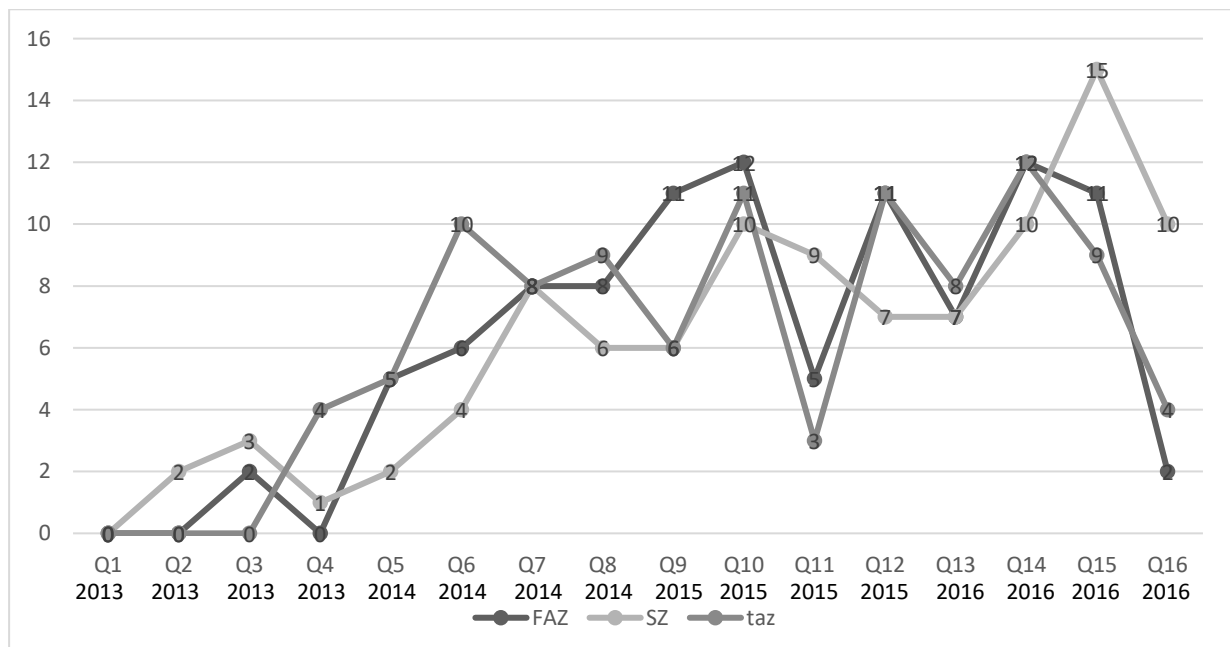
Quelle: eigene Darstellung

Auch bei den untersuchten Regionalzeitungen ist größtenteils eine kritische Positionierung erkennbar. FP, KN und AZ sind dabei mehrheitlich kritisch, nur der Tsp weist eine unterstützende Mehrheit auf. Bei den neutralen Artikeln ist erkennbar, dass diese ebenso wie bei den überregionalen Zeitungen weitestgehend in der Minderheit sind. Grundsätzlich weisen die untersuchten Regionalzeitungen eine klare Tendenz auf, die sich in mehrheitlich kritischen Äußerungen niederschlägt. Bei genauerer Betrachtung fallen Unterschiede zwischen Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigen und weniger wettbewerbsfähigen Städten auf. Bei den Zeitungen aus ökonomisch weniger wettbewerbsfähigen Städten zeigt sich durchgängig, dass kritisch über TTIP berichtet wird und in Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigen Städten teils unterstützend (Tsp) und knapp ablehnend (AZ). Grundsätzlich bleibt festzuhalten, dass sowohl in überregionalen sowie Regionalzeitungen eine mehrheitlich kritische Positionierung der Artikel vorherrscht und neutrale und indifferente Artikel in der Minderheit sind. Jedoch ist tendenziell zu erkennen, dass Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten unterstützender in der Positionierung sind als Zeitungen aus weniger ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten.

### 8.1.3 Häufigkeitsverteilung der Artikel im Erhebungszeitraum

Neben der Häufigkeit der Artikel und ihrer Positionierung ist die Verteilung im Erhebungszeitraum relevant, um entsprechende Konzentrationen aufzeigen zu können. Die „issue attention“ (Waldherr, 2014, S. 852 ff.), die vom Thema erhaltene journalistische Aufmerksamkeit, ist ein wichtiger Aspekt, um öffentliche Debatten darzustellen. Anhand der issue attention können Hochphasen der Berichterstattung verdeutlicht werden. Es ist dabei anzunehmen, dass eventuell die regelmäßig stattfindenden Verhandlungsrunden eine kontinuierliche Berichterstattung im Erhebungszeitraum nahelegen, da hier neue Impulse oder thematische Veränderungen gesetzt werden könnten. Gleichwohl zeigt sich bei den untersuchten Zeitungen, dass die Berichterstattung langsam Fahrt aufnimmt. Um die Darstellung im Zeitverlauf leichter nachzuvollziehen, zeigen die anschließenden Abbildungen die Häufigkeitsverteilung der Artikel im Erhebungszeitraum nach Quartalen.<sup>206</sup> Bei den überregionalen Zeitungen zeigt sich eine zunehmende Berichterstattung im Erhebungszeitraum bis zu einem Höhepunkt im Frühjahr 2016, nach dem die Artikelanzahl zum Ende des Erhebungszeitraumes rapide abfällt. Die nachfolgende Abbildung 11 verdeutlicht die kontinuierliche Zunahme von Artikeln im Zeitverlauf anhand der überregionalen Zeitungen. Die Abbildung 12 schließt sich mit den Regionalzeitungen an.

**Abbildung 11: Anzahl der Artikel zu TTIP in FAZ, SZ und taz (nach Quartalen)**

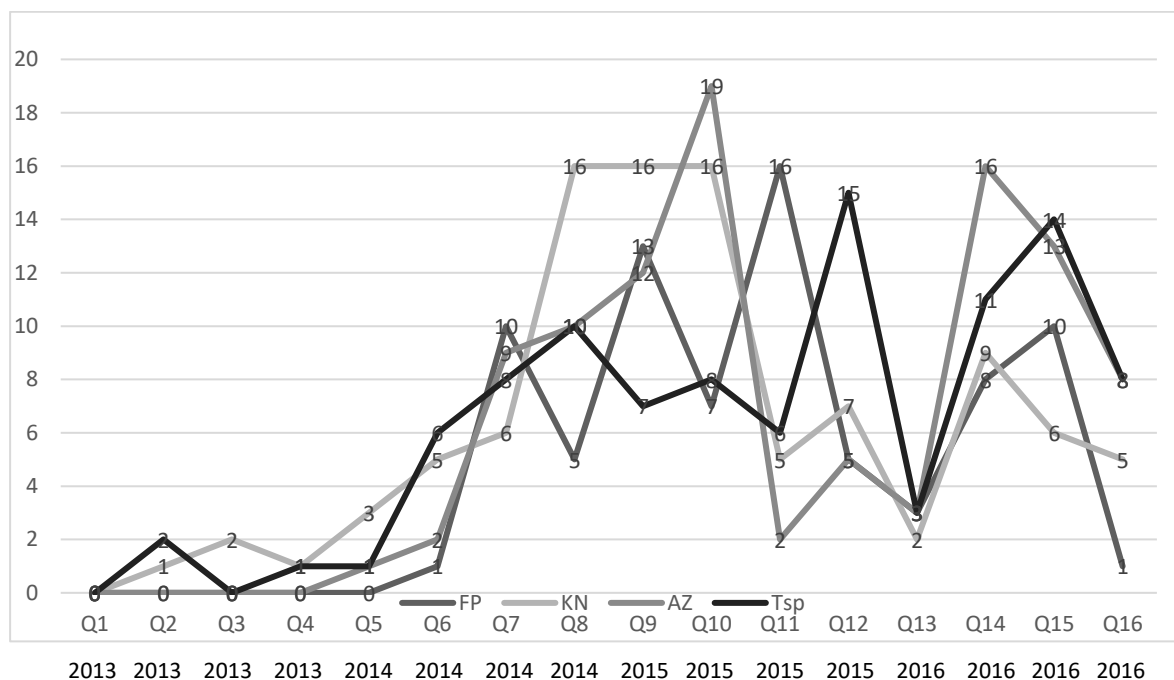


Quelle: eigene Darstellung

<sup>206</sup> Q1 steht für die drei Monate Januar 2013 bis März 2013, Q2 für April bis Juni 2013 usw.

Bei der Häufigkeitsverteilung der Artikel im Erhebungszeitraum fällt gleich auf, dass die SZ zuerst die Berichterstattung beginnt – und zwar deutlich vor Bekanntgabe der offiziellen Verhandlungen (13. Juni 2013, Q2). Die überregionalen Zeitungen weisen dann grundsätzlich alle ab Anfang 2014 eine zunehmende Berichterstattung bis zum Höhepunkt im Frühjahr 2016 auf. Eine Ausnahme bildet hier die SZ, welche ihren Höhepunkt im Herbst 2016 hat und mit Abstand am stärksten über TTIP berichtet. Nach Bekanntwerden der Aussetzung der Verhandlungen im Herbst 2016 fällt die Artikelhäufigkeit bei den überregionalen Zeitungen deutlich ab.

**Abbildung 12: Anzahl der Artikel zu TTIP in FP, KN, AZ und Tsp (nach Quartalen)**



Quelle: Eigene Darstellung

Bei der Berichterstattung in den Regionalzeitungen zeigt sich hingegen, dass sie später als bei den überregionalen Zeitungen mit der Berichterstattung einsetzen und so erst im Herbst 2014 eine deutliche Steigerung vorhanden ist. Während des Jahres 2014 und bis zur Jahreshälfte 2015 erreichen die Regionalzeitungen insgesamt die ausgeprägteste Berichterstattung. Besonders die KN berichtet von Ende 2014 bis zur Jahreshälfte 2015 konstant auf hohem Niveau über TTIP (Plateauphase). Interessant ist bei den Regionalzeitungen, dass sie unterschiedliche Hochzeiten in der Berichterstattung aufweisen. Die KN hat die meiste Berichterstattung während ihrer Plateauphase, die AZ zeichnet sich hingegen durch zwei markante Spitzen im Frühjahr 2015 und Frühjahr 2016 aus. Der Hochpunkt in der FP wird nach einem markanten Auf und Ab im Herbst 2015 erreicht und der Tsp schließt sich mit seinem Hochpunkt im darauffolgenden Quartal (Q12) an.

Gemein ist den Regionalzeitungen, dass sie zu Beginn des Jahres 2016 alle eine geringe Berichterstattung aufweisen und einen gewissen Tiefpunkt einnehmen. Auch zum Ende des Erhebungszeitraumes fallen die Häufigkeiten nach einem kurzen Aufblühen im Frühling und Sommer 2016 deutlich ab. Daher ist grundsätzlich über die Artikelhäufigkeit bei den Regionalzeitungen zu sagen, dass diese variiert und Ausschläge keinem klaren Muster zu folgen scheinen. Als mögliche Begründung für eine konstante Berichterstattung hätten die Verhandlungsrunden angeführt werden können. Da sich die Berichterstattung jedoch alles andere als konstant zeigt, kann diese Begründung verworfen werden. Vielmehr scheint eine gewisse Dynamik bei den überregionalen Zeitungen vorzuherrschen, da die Berichterstattung konstanter als bei den Regionalzeitungen steigt. Eine konstante Dynamik lässt sich bei den Regionalzeitungen nur bedingt zeigen, da die Regionalzeitungen jeweils einer eigenen Dynamik zu folgen scheinen. Zudem ist interessant, dass im Herbst 2015 die überregionalen Zeitungen einen Tiefpunkt aufweisen, die Regionalzeitungen hierbei zeitgleich weitestgehend ebenso eine geringe Berichterstattung haben, jedoch die FP ihren Höhepunkt.

Neben diesen reinen Häufigkeiten wird im Folgenden der Blick auf die einzelnen Kapitel von TTIP gerichtet, um zu zeigen, welche Kapitel in der öffentlichen Darstellung auftauchen und welche es weniger in die Öffentlichkeit schaffen. Hierbei soll gezeigt werden, welche thematischen Schwerpunkte die öffentliche Kontroverse prägen.

### 8.1.4 TTIP-Kapitel in der öffentlichen Kontroverse

In einem nächsten Schritt wird die Anführung der 24 TTIP-Kapitel betrachtet. Da diese Kapitel eine große Themenvielfalt abdecken, werden aus den 24 Kapiteln Themengruppen gebildet. Bei dieser Gruppenbildung entstehen sechs Aspekte, welche je einen ökologischen, politischen, wirtschaftlichen, rechtlichen, ethisch/moralischen und öffentlichen Fokus aufzeigen. Konsequenterweise sind unter den ökologischen Aspekten Umwelthemen geclustert<sup>207</sup>, unter dem politischen Aspekt Themen wie souveräne Entscheidungen<sup>208</sup> und den Wirtschaftsaspekt bilden beispielsweise Zölle und

---

<sup>207</sup> Insgesamt sind die Kapitel: Lebensmittelsicherheit und Tier- und Pflanzenschutz (sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen – SPS), Chemikalien, Kosmetika, Umwelt- und Verbrauchertemen, Gesundheit, Pestizide, Klimawandel, Fracking, Emissionen und Rohstoffe zusammengefasst.

<sup>208</sup> Insgesamt sind die Kapitel zu hoheitlichen Kompetenzen von Regierungen und die Aspekte öffentliche Beschaffung und souveräne Entscheidungen gebündelt.



Tarife<sup>209</sup>. Den rechtlichen Aspekt bilden Themen wie Investitionsschutz<sup>210</sup>, Werte werden unter ethischen beziehungsweise moralischen Aspekten geclustert und als sechster Aspekt werden öffentliche Aspekte wie nachhaltige Entwicklung zusammengefasst.

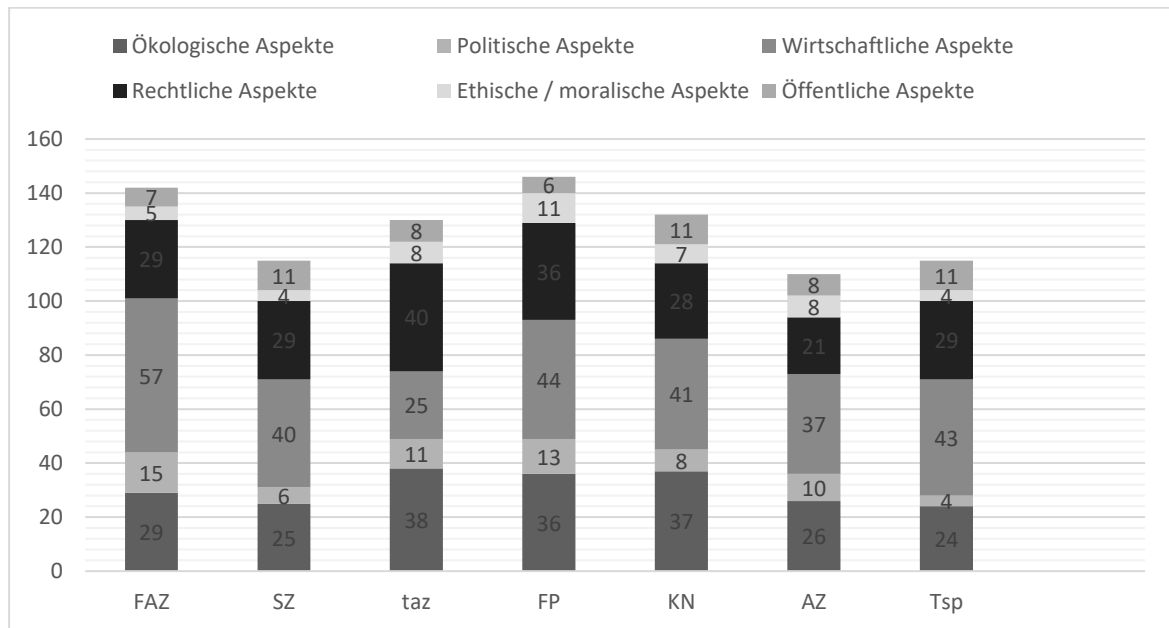
Bei der Betrachtung der Kapitelverteilung zeigt sich, dass zeitungübergreifend drei Aspekte dominieren: Wirtschaft, Recht und Ökologie. Mit Blick auf die einzelnen Zeitungen wird deutlich, dass in der FAZ Wirtschaftsaspekte am stärksten ausgeprägt sind, was vermutlich auch mit der „liberal-konservativen“ (Bayaz, 2014, S. 122) Redaktionslinie des Blattes zusammenhängt. In der taz ist hingegen ein deutlicher Fokus auf Recht und Ökologie gerichtet, was mit den zahlreichen TTIP-Kapiteln zu ISDS und Verbraucherthemen zusammenhängt. Die anderen Aspekte-Cluster fallen hingegen vergleichsweise ab. Dass ein thematischer Zuschnitt anzutreffen ist, der die politischen oder öffentlichen Aspekte vernachlässigt, ist ein markanter Befund. Auffällig ist zudem, dass die meisten einzelnen Verhandlungskapitel nicht in einer überregionalen Zeitung anzutreffen sind, sondern in der FP aus Chemnitz. Diese Zeitung erreicht nicht einmal 100 Artikel zu TTIP im Untersuchungszeitraum und weist trotzdem die größte Vielfalt an TTIP-Kapiteln auf. Interessant ist daher, dass die Zeitungen in weniger wettbewerbsfähigen Städten mehr TTIP-Kapitel enthalten als die Zeitungen in wettbewerbsfähigeren Städten.

---

<sup>209</sup> Insgesamt sind die Kapitel: Zölle und Tarife, (öffentliche-)Dienstleistungen/Investment, Technische Handelshemmnisse, Ingenieurwesen, Medizinprodukte, Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), Standards, Sicherheit, Arzneimittel, Textilien, Fahrzeuge, Zoll- und Handelserleichterungen, Kleine und mittlere Unternehmen, Arbeits- und Sozialstandards, Wettbewerb (gleiche Rahmenbedingungen) und Wohlstand zusammengefasst.

<sup>210</sup> Insgesamt sind Kapitel zu: Änderungen und Auslegung von EU-Recht, Vorsorgeprinzip, Ursprungsregeln, Recht auf Regulierung und Grundsätze der Regulierung, zwischenstaatliche Streitbeilegung, Investitionsschutz und Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat, Schutz geistigen Eigentums und geografische Angaben subsumiert.

**Abbildung 13: Anzahl der Kapitel von TTIP in FAZ, SZ, taz, FP, KN, AZ, Tsp (nach Aspekten)**



Quelle: eigene Darstellung

Ein großes Handelshemmnis zwischen den USA und der EU kommt in der öffentlichen Darstellung recht verhalten vor, nämlich die Herausforderung, dass europäische Firmen sich lediglich äußerst restriktiv an den öffentlichen Ausschreibungen in den USA beteiligen dürfen. Diese öffentliche Auftragsvergabe ist ebenso wie das öffentliche Vergabewesen lediglich eine Randfacette in der Öffentlichkeit.

### 8.1.5 Nachrichtenaufhänger der Artikel

Ein weiteres zentrales Merkmal der öffentlichen Debatte ist der Anlass der Berichterstattung. Hier ist der Event zugrunde gelegt, welcher die Berichterstattung begünstigt: der „Nachrichtenaufhänger“ (Weischenberg, 2018, S. 255), welchen die Journalisten heranziehen, um in ein Thema einzuführen. Das Artikelthema steht nicht im Mittelpunkt, sondern das Ereignis, welches die Berichterstattung begünstigt. Um eine eindeutige Zuordnung vornehmen zu können, werden politische, wirtschaftliche, rechtliche und wissenschaftliche Nachrichtenaufhänger erhoben. Beispielsweise kann ein politischer Anlass im Hinweis auf den dringenden Abschluss des Abkommens bestehen. In der FAZ<sup>211</sup> heißt es zum Beispiel: „Eine Einigung zum Freihandelsabkommen muss 2016 her, sonst drohen Jahre des Stillstands, warnen Obama und Merkel“. Allgemein ist der politische Anlass recht breit gefasst, da Forderungen, politische Äußerungen oder politische Veranstaltungen hierunter fallen. Ebenso kann die Berichterstattung mit einem wirtschaftlichen Anlass beginnen und muss nicht zwangsläufig TTIP fokussieren. So heißt es in der Abendzeitung München: „Siemens:

<sup>211</sup> Codebuchartikel 6020.

Umbau zeigt Wirkung – Der Umsatz wächst, im Kerngeschäft verdient der Konzern ordentlich. Das Umfeld dürfte aber nicht einfacher werden“.<sup>212</sup> Der Wirtschaftsbezug wird hier deutlich und steht repräsentativ für wirtschaftliche Nachrichtenaufhänger für die Berichterstattung. Ein prägnantes Beispiel für einen rechtlichen Anlass für die Berichterstattung hat der Tagesspiegel<sup>213</sup>, indem er sich auf eine Gerichtsentscheidung bezieht:

„Ein Beschluss mit Folgen für die Welt – Konsequenzen auch für andere Abkommen – Nicht nur in Berlin und in Ottawa, wo Kanadas Regierung sitzt, hat man mit Spannung auf die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts gewartet“.

Hier wird deutlich, dass der Anlass nicht nur in einem Satz gesehen werden kann, sondern in den ersten Sätzen abzuleiten ist. Für ein klares Verständnis der Verteilung der Nachrichtenaufhänger stellt die folgende Tabelle 7 diese für die untersuchten Zeitungen dar.

**Tabelle 7: Anzahl der Nachrichtenaufhänger in den untersuchten Zeitungen (in %)**

|                  | FAZ  | SZ   | taz  | FP   | KN   | AZ   | Tsp  | Gesamt |
|------------------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| politisch        | 11,7 | 12,3 | 13,9 | 11,0 | 14,4 | 13,1 | 12,2 | 88,6   |
| wirtschaftlich   | 0,8  | 0,5  | 0,1  | 0,1  | 0    | 0,5  | 0,7  | 2,7    |
| rechtlich        | 1,1  | 0,2  | 0,2  | 0,2  | 0,1  | 0,2  | 0,5  | 2,5    |
| wissenschaftlich | 0,1  | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0,4  | 0,5    |
| sonstiges        | 0,7  | 1,4  | 0,2  | 0,1  | 0,1  | 0,7  | 0,4  | 3,6    |
| N                | 100  | 100  | 100  | 79   | 100  | 100  | 100  | 679    |

Quelle: eigene Darstellung<sup>214</sup>

Betrachtet man die Verteilung dieser Nachrichtenaufhänger in den untersuchten Artikeln, zeigt sich, dass der politische Nachrichtenaufhänger mit Abstand dominiert. Zeitungsübergreifend sind politische Aussagen, Forderungen, Demonstrationen, Missstände oder ähnliche politische Anlässe die Nachrichtenaufhänger der Berichterstattung von Artikeln, die teilweise oder vollständig über TTIP berichten. 88,6 % der Artikel weisen politische Anlässe auf. Eine klare Schwerpunktsetzung in einer Zeitung kann dabei nicht ausgemacht werden. Als weiterer Aufhänger tritt weit abgeschlagen

<sup>212</sup> Codebuchartikel 3067.

<sup>213</sup> Codebuchartikel 4005.

<sup>214</sup> Rechenschritte zur Erstellung der Tabelle: Die Zeitungen werden einzeln im Grunddatensatz selektiert und von Duplikaten bereinigt. Duplikate werden durch Selektion der relevanten Spalte und der Funktion *Daten* sowie die anschließende Funktion *Duplikate entfernen* entfernt. Daraufhin werden die Spalten *ARTNR* und *ANLASS* durch die Funktion *Sortieren nach Filtern* zusammen entsprechend ihrer Spaltenbezeichnung zusammengeführt. So sind die zusammengehörigen Zeitungen mit ihrem Anlass weiterhin zusammenhängend. Durch die Funktion *Sortieren nach Filter* wird daran anschließend die Spalte *ANLASS* mit der Funktion *Von A nach Z sortieren* sortiert. Diese Reihung zeigt die Codes in einer aufsteigenden Reihung. Diese Werte werden nachfolgend in absoluten Zahlen ausgezählt und in eine Tabelle überführt. Diese absoluten Zahlen werden anschließend an der Gesamtzahl der Artikel relativiert.

der wirtschaftliche Anlass mit 2,7 % in Erscheinung. Die FAZ und der Tsp verfügen zudem über die meisten wirtschaftlichen Anlässe. Rechtliche Nachrichtenaufhänger machen lediglich 2,5 % aus und konzentrieren sich mit 1,1 % auf die FAZ. Der sich anschließende Befund besteht darin, dass wissenschaftliche Aufhänger lediglich 0,5 % ausmachen, sich dabei aber weitestgehend auf den Tsp konzentrieren. Als eine weitere interessante Facette der öffentlichen Debatte um TTIP rückt die journalistische Darstellungsform des Artikels in den Fokus. Dieser Frage, welche Artikelform das Gros der Berichterstattung bildet, wird im anschließenden Abschnitt nachgegangen. Relevant wird diese Unterscheidung der journalistischen Darstellungsformen, da die Berichterstattung über TTIP sachlich in Form der Nachricht und durch einen Kommentaranteil charakterisiert sein kann.

### **8.1.6 Journalistische Darstellungsformen der Artikel**

In diesem Abschnitt wird die stilistische Verortung des Diskurses betrachtet. Die journalistischen Darstellungsformen der öffentlichen TTIP-Debatte teilen sich dabei weitestgehend in berichtende und meinungsbetonte Artikel. Die Nachricht bildet mit 62,7 % der untersuchten Artikel das Gros. Der meinungsbetonende Anteil der Artikel in Form von Kommentaren ist mit 24,4 % recht deutlich vertreten, denn der Kommentaranteil liegt bei kontroversen Diskursen in regionalen sowie überregionalen Zeitungen teilweise niedriger (Gehr, 2014, S. 110 f.), teilweise sogar unter 10 % (Wilke & Leidecker, 2013, S. 312 f.). Ebenso bestätigen Untersuchungen von Schäfer-Hock (2018, S. 343) den vergleichsweise hohen Kommentaranteil der öffentlichen Auseinandersetzung bei TTIP. Der Kommentaranteil zeigt, dass TTIP eine recht meinungsstark geführte Debatte zu sein scheint. Gleichwohl interessant ist der Anteil von Interviews, in denen TTIP behandelt wird, 10,8 %. Verglichen mit bspw. Skandalberichterstattung, in welcher der Interviewanteil teilweise in überregionalen Zeitungen wie der SZ bei 6 % liegt (Krenn, 2017, S. 28), weist die TTIP-Debatte auch einen recht hohen Interviewanteil auf.

Tabelle 8: Anzahl der journalistischen Darstellungsformen in den untersuchten Zeitungen (in %)<sup>215</sup>

|           | FAZ | SZ  | taz | FP  | KN   | AZ   | Tsp | Gesamt |
|-----------|-----|-----|-----|-----|------|------|-----|--------|
| Nachricht | 9,1 | 7,2 | 8,5 | 8,3 | 12,6 | 10,7 | 6,3 | 62,7   |
| Kommentar | 4,4 | 4,7 | 3,6 | 3,0 | 1,7  | 2,2  | 4,8 | 24,4   |
| Interview | 1,1 | 2,7 | 2,3 | 0,1 | 0,2  | 1,4  | 3,0 | 10,8   |
| Sonstiges | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0  | 0,2  | 0,4 | 0,7    |
| N         | 100 | 100 | 100 | 79  | 100  | 100  | 100 | 679    |

Quelle: eigene Darstellung

Auch mit Blick auf die einzelnen Zeitungen zeigen sich weitere interessante Befunde. Der Nachrichtenanteil der überregionalen Zeitungen beträgt 24,8 % – bei den regionalen Zeitungen 37,9 %. Dies zeigt, dass ungeachtet der drei überregionalen Zeitungen und der vier regionalen Zeitungen eine deutliche Tendenz bei den Regionalzeitungen hin zur Nachricht anzutreffen ist. Vergleicht man als nächstes den Nachrichtenanteil der Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten mit den Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten, zeigt sich, dass die Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten deutlich mehr Nachrichten anführen. Mit Blick auf Kommentare zeigt sich bei diesen beiden Gruppen, dass die Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten mehr Kommentare veröffentlichen. Ebenso führen beim Kommentaranteil die überregionalen Zeitungen mit 12,7 %<sup>216</sup> im Vergleich zu den Regionalzeitungen mit 11,7 % mehr Kommentare an. Allerdings muss bei dieser Betrachtung ebenfalls angemerkt werden, dass der Tsp als Regionalzeitung mit 4,8 % den größten Kommentaranteil an allen Zeitungen auf sich vereint. Ebenso weist der Tsp absolut die meisten Interviews auf. Daher lohnt auch der anschließende Befund bei der Verteilung der Interviews. Die regionalen Zeitungen vereinen 4,7 % der Interviews auf sich, während die überregionalen 6,1 % enthalten. Diese Differenz ist trotz der Zeitungsanzahl interessant. Denn nur durch den Tsp können die Regionalzeitungen einen so hohen Interviewanteil erreichen. Der Tsp nimmt bei den Regionalzeitungen eine besondere Rolle ein, da er als „große regionale Tageszeitung [...]“ (Meier, 2019, S. 37) gesehen werden kann. Die 300 Mitarbeiter unterstreichen die ausgeprägte

<sup>215</sup> Rechenschritte zur Erstellung der Tabelle: Die Zeitungen werden einzeln im Grunddatensatz selektiert und von Duplikaten bereinigt. Duplikate werden durch Selektion der relevanten Spalte und der Funktion *Daten* sowie die anschließende Funktion *Duplikate entfernen* entfernt. Daraufhin werden die Spalten *ARTNR* und *FORM* durch die Funktion *Sortieren nach Filtern* zusammen entsprechend ihrer Spaltenbezeichnung zusammengeführt. So sind die zusammengehörigen Zeitungen mit ihrer journalistischen Darstellungsform weiterhin zusammenhängend. Durch die Funktion *Sortieren nach Filter* wird daran anschließend die Spalte *FORM* mit der Funktion *Von A nach Z sortieren* sortiert. Diese Reihung zeigt die Codes in einer aufsteigenden Reihung. Diese Werte werden daraufhin in absoluten Zahlen ausgezählt und in eine Tabelle überführt. Diese absoluten Zahlen werden anschließend an der Gesamtzahl der Artikel relativiert.

<sup>216</sup> Durch Addition der Prozentwerte der einzelnen Zeitungen ergibt sich dieser Betrag.

Personaldecke des Mediums<sup>217</sup>, was einen höheren personellen Einsatz und so aufwändige Interviews und eigene Produktionen ermöglicht. Als Vergleichsgröße kann beispielsweise die FP genannt werden, welche 137 Mitarbeiter zählt.<sup>218</sup> Diese Vergleichswerte könnten zeigen, warum die Regionalzeitungen verstärkt auf Agenturleistungen wie Meldungen zurückgreifen, was im Folgenden näher betrachtet wird.

### 8.1.7 Artikelautoren

Die Autoren<sup>219</sup> der Artikel rücken in diesem Abschnitt in den Blick. Hierbei zeigt sich, dass die Autoren des eigenen Mediums und keine Fremdautoren oder Agenturmeldungen dominieren.<sup>220</sup> Dabei ist ein Unterschied zwischen Regionalzeitungen und überregionalen Zeitungen festzustellen: Überregionale Zeitungen weisen mehr eigene Artikel auf als Regionalzeitungen. Beispielsweise bedient sich die SZ nahezu keiner Agenturmeldungen. Die FAZ und taz übernehmen ebenfalls wenige Agenturmeldungen. Hingegen werden in den Regionalzeitungen aus ökonomisch weniger wettbewerbsfähigen Städten wie Chemnitz und Kiel am meisten Agenturmeldungen verwendet.

### 8.1.8 Zusammenfassung

Die Struktur der öffentlichen Debatte um TTIP ist heterogen und die einzelnen Zeitungen weisen ihre eigenen Besonderheiten auf. Ein Befund ist, dass überregionale Zeitungen quantitativ mehr Artikel aufweisen als Regionalzeitungen und die Regionalzeitungen in wettbewerbsfähigeren Regionen mehr als in wirtschaftlich schwächeren Regionen. Dies lässt den Schluss zu, dass Zeitungen in wettbewerbsfähigeren Regionen dem Außenhandel einen besonderen Stellenwert beimessen. Übergreifend kann festgestellt werden, dass eine Spaltung in unterstützende und kritische Artikel vorhanden ist. Zudem sind kommentierende Darstellungsformen sehr präsent. Auch kann von einer Emotionalität der Debatte ausgegangen werden, da der Kommentaranteil üblicherweise geringer ausfällt als hier bei TTIP. Zudem nimmt die Berichterstattung im Laufe des Erhebungszeitraums zu. Besonders klar zeigt sich dies bei den überregionalen Zeitungen. Ihren Höhepunkt erreicht die TTIP-Debatte gegen Ende des Erhebungszeitraumes und fällt daraufhin insgesamt stark ab. Dies

---

<sup>217</sup> Das Unternehmen *wer-zu-wem GmbH* hat die Unternehmenszahlen anschaulich aufbereitet: <https://www.wer-zu-wem.de/firmenprofil/tagesspiegel-9229--8986e7b6a3.pdf> [Zugriff 05.06.2019].

<sup>218</sup> Eigene Unternehmensangaben <https://www.freipresse.de/verlag/redakteure> [Zugriff 05.06.2019].

<sup>219</sup> Jeder Autor ist hier gemeint, sprich auch bei Interviews wird der Autor/Fragende berücksichtigt.

<sup>220</sup> In der Detailauswertung weisen die untersuchten Presseerzeugnisse die folgenden Verteilungen auf:  
FP: Agentur 31, Eigenproduktion 45 (plus 1 – da Agentur und Eigenproduktion), Fremdautor 1, unklar 1;  
KN: Agentur 26, Eigenproduktion 58, Fremdautor 1, unklar 15  
AZ: Agentur 1, Eigenproduktion 47 (plus 1 – da Agentur und Eigenproduktion), Fremdautor 1, unklar 51  
Tsp: Agentur 18, Eigenproduktion 70, Fremdautor 8, unklar 4  
taz: Agentur 7, Eigenproduktion 88, Fremdautor, 2, unklar 3  
FAZ: Agentur 6, Eigenproduktion 87 (plus 1 – da Agentur und Eigenproduktion), Fremdautor 5, unklar 1  
SZ: Agentur 2, Eigenproduktion 94, Fremdautor 3, unklar 1.

könnte als Indiz für ein zunehmendes öffentliches Interesse am Abkommen gesehen werden, da nach der Wahl von Donald Trump als neuem US-Präsidenten die Stärkung des Außenhandels an Bedeutung verliert und die Verhandlungen zu TTIP auf Eis gelegt werden. Auffällig ist auch, dass die Artikel verstärkt ökonomische sowie rechtliche und ökologische TTIP-Kapitel aufgreifen. Das medial vermittelte Themenspektrum des Abkommens ist dadurch deutlich verengt. Ebenso ist den Artikeln gemein, dass der Anlass der Berichterstattung häufig politisch und nicht wirtschaftlich oder wissenschaftlich ist. Forderungen oder Demonstrationen bilden weitestgehend den Nachrichtenaufhänger der Berichterstattung. Auch entstammen die weitaus meisten Artikel der medieneigenen Redaktion, Agenturmeldungen sind in der Minderheit. Übergreifend kann zudem die Nachricht als meist angeführte journalistische Darstellungsform identifiziert werden, wobei *Der Tagespiegel* hier eine Besonderheit bildet. Er stellt rund ein Drittel seiner Berichterstattung aus kommentierenden Artikeln.

Die Häufigkeitsverteilung aller TTIP-Artikel ist in den untersuchten Zeitungen sehr ungleich ausgeprägt. Insgesamt kann festgestellt werden: Je stärker eine Region wirtschaftlich ist, desto mehr Artikel werden mit dem Inhalt von TTIP in Zeitungen nachgewiesen. Die Häufigkeit von TTIP spiegelt sich darin wider, dass sie bei den überregionalen Zeitungen am ausgeprägtesten, bei den Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigen Städten recht ausgeprägt und in den Zeitungen aus ökonomisch weniger wettbewerbsfähigen Städten am schwächsten ausgeprägt ist. Eine interessante Facette in der Berichterstattung ist zudem, dass die Mehrheit der Artikel zwar kritisch ausgerichtet ist, jedoch die *FAZ* und der *Tsp* dabei ausgenommen werden müssen, da sie als einzige mehrheitlich unterstützend über TTIP berichten. Auf dieser Grundlage der allgemeinen öffentlichen Debatte über das Freihandelsabkommen kann der Blick auf die Akteure der Debatte gerichtet werden, denn schlussendlich sind sie es, die eine öffentliche Hegemonie konstituieren wollen. Daher folgt nun die Fokussierung auf das Standing, um aufzuzeigen, welche Akteure die öffentliche Debatte mitbestimmen und welche nicht.

### 8.2 Standing der Akteure

Dieser Abschnitt befasst sich mit den Akteuren, welche den Schritt auf die Bühne der politischen Öffentlichkeit geschafft haben und sich an der Debatte um die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP beteiligen. Dies wird als das Standing der Akteure herausgestellt.<sup>221</sup> Dadurch wird auch ge-

---

<sup>221</sup> Dabei ist es interessant, den Ursprung des Konzepts des Standings kurz zu erinnern. Das Standing-Konzept beschreibt grundlegend das Recht, sich vor Gericht überhaupt äußern zu dürfen, also sein Wort geltend zu machen. In Verbindung mit der politischen Öffentlichkeit ist es somit die Möglichkeit, seine Sichtweisen zu einem Thema öffentlich zu platzieren (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 110).

zeigt, welche Akteure sich nicht an der Debatte beteiligen, da sie den Schritt in die politische Öffentlichkeit nicht geschafft haben. Als ein Selektionskriterium der vorliegenden Arbeit werden die drei dominantesten Kommunikationsakteure<sup>222</sup> des Artikels berücksichtigt.

Da TTIP ein internationales Freihandels- und Investitionsabkommen mit globaler Bedeutung ist, sind die wirtschaftspolitischen Effekte auch teilweise global und ebenso die beteiligten Akteure. Um eine schnelle Übersicht der Akteure zu erlangen, werden sie nach ihrer regionalen Zugehörigkeit in vier Gruppen gegliedert: Deutschland, Europäische Union, USA und International. Zudem wird innerhalb dieser Gruppen eine Unterteilung in die gesellschaftlichen Teilsysteme Politik, Wirtschaft, Zivilgesellschaft vorgenommen. Diese Untergliederung in Teilsysteme ist relevant, da bei öffentlichen Diskursen „Vertreter aus Politik, Wirtschaft, Zivilgesellschaft und andere Öffentlichkeitssprecher mit ihren Sichtweisen“ (Lichtenstein, 2017, S. 60) aufeinandertreffen. Die Aufteilung in die drei gesellschaftlichen Teilsysteme orientiert sich dabei ebenso an Annahmen zur Gesellschaftsstruktur von Gerhards und Schäfer (2006, S. 105) sowie Fuchs, Lietz und Pollok (2015), die in ihren Analysen diese Teilsysteme anlegen, um die Gesellschaft zu strukturieren.

Als erste Gruppe wird die Politik näher betrachtet. Sie „kommt in der systemtheoretischen Anlage als eigenes System vor“ (Peter, 2014, S. 54), welches kollektiv bindende Entscheidungen trifft. Dadurch, dass es als Teilsystem zu undifferenziert wäre, wird die Politik im Sinne von Luhmann (2003) weiter untergliedert: „Macht nimmt im politischen System mit dem Dual Regierung/Opposition eine geregelte Form an“ (ebd.). So werden Exekutive und Legislative/Parteien in der vorliegenden Arbeit separat dargestellt. Als zweites gesellschaftliches Teilsystem wird die Wirtschaft in Form von Unternehmen und unternehmerischen Verbänden – bspw. Industrieverbände wie der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und auch Branchenverbände wie der Bauernverband – dargestellt. Als drittes gesellschaftliches Teilsystem wird die Zivilgesellschaft ausdifferenziert. Demokratien sind ohne eine Zivilgesellschaft nicht denkbar, daher wird hier recht kleingliedrig vorgegangen. Die Zivilgesellschaft zeichnet sich in Demokratien durch eine

„Vielfalt freiwilliger Assoziationen, die in unterschiedlichen institutionalisierten, semiinstitutionalisierten und nichtinstitutionalisierten Ausprägungen [...] [aus]. Vereine und Verbände, Gewerkschaften, Kirchen und Religionsgemeinschaften, Genossenschaften oder transnationale NGOs markieren den institutionalisierten Pol. Aber auch die (freiwilligen) sozialen Bewegungen als weniger institutionalisierte kollektive Akteure lassen sich in den weiten Grenzen der [...] [Zivilgesellschaft] verorten“ (Geißel & Freise, 2016, S. 528).

---

<sup>222</sup> Die Dominanz des Akteurs orientiert sich an der Zeilenanzahl seiner direkten oder indirekten Zitierungen. Bei Zeilengleichheit von mindestens zwei Akteuren wird der erstgenannte Akteur im Artikel berücksichtigt.



In der TTIP-Debatte zeigen sich zahlreiche dieser Assoziationen wie Foodwatch, Greenpeace, Kirchen oder Umwelt- und Verbraucherschutzorganisationen. All diese Akteure erfüllen „eine zentrale Aufgabe als ‚Transmissionsriemen‘ zwischen Individuum und Staat“ (ebd.). Als weiterer Teilbereich der Untersuchung werden die Journalisten selbst analysiert. Journalisten als Vertreter ihres Mediums, die in kommentierenden Darstellungsformen zu Wort kommen und damit Standing erlangen, werden ebenso erhoben.

### 8.2.1 Zuordnung der Akteure in Regionen und gesellschaftliche Teilsysteme

Um die Kommunikationsakteure nachvollziehbar aufzuführen, werden sie teilweise bereits auf aggregiertem Niveau erhoben. Die Akteure werden teilweise in Gruppen und auch als individuelle Akteure erhoben. Für ein besseres Verständnis dieser Erhebung wird im Folgenden dargelegt, wie die Akteure ihren Regionen sowie ihrem gesellschaftlichen Teilsystem zugeordnet werden.

Im deutschen Teilsystem Politik wird bspw. die deutsche Exekutive<sup>223</sup> mit ihren Ministerien sowie Bundesämtern verortet. Hierbei sind Sprecher, Staatssekretäre und Minister des Bundeswirtschaftsministeriums in der Gruppe „Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie beziehungsweise Energie“<sup>224</sup> zusammengefasst. Diese Bündelung erscheint sinnvoll, da ein Ministerium grundsätzlich eine Auffassung in der öffentlichen Darstellung vertreten sollte. Analog sind die weiteren Ministerien und Ämter mit ihren Sprechern und der Amtsspitze gruppiert. Als weitere Gruppen des deutschen politischen Teilsystems werden die deutschen Parteien, die Landesregierungen der Bundesländer sowie die Kommunen individuell erhoben. Im deutschen Teilsystem der Wirtschaft werden Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland sowie nationale wirtschaftliche Interessenverbände wie bspw. der Bundesindustrieverband BDI oder das Unternehmen Siemens AG zusammengeführt. Bei der deutschen Zivilgesellschaft werden Gruppen von sehr ähnlichen Akteuren gebildet. So werden *Protestorganisationen* wie STOP TTIP und attac gruppiert, die Akteure bleiben dabei aber immer individuell nachvollziehbar. Analog zu den Protestorganisationen werden Organisationen mit gemeinnützigem Anspruch wie Foodwatch, Greenpeace oder BUND in der Gruppe *Gemeinnützige Organisationen* zusammengefasst. Die einzelnen Akteure sind in der Gruppe weiterhin individuell nachvollziehbar. Weitere Gruppen in der deutschen Zivilgesellschaft bilden die Gewerkschaften, Wissenschaftler, Kirchen, Stiftungen und die pauschalen Akteure. Eine Besonder-

---

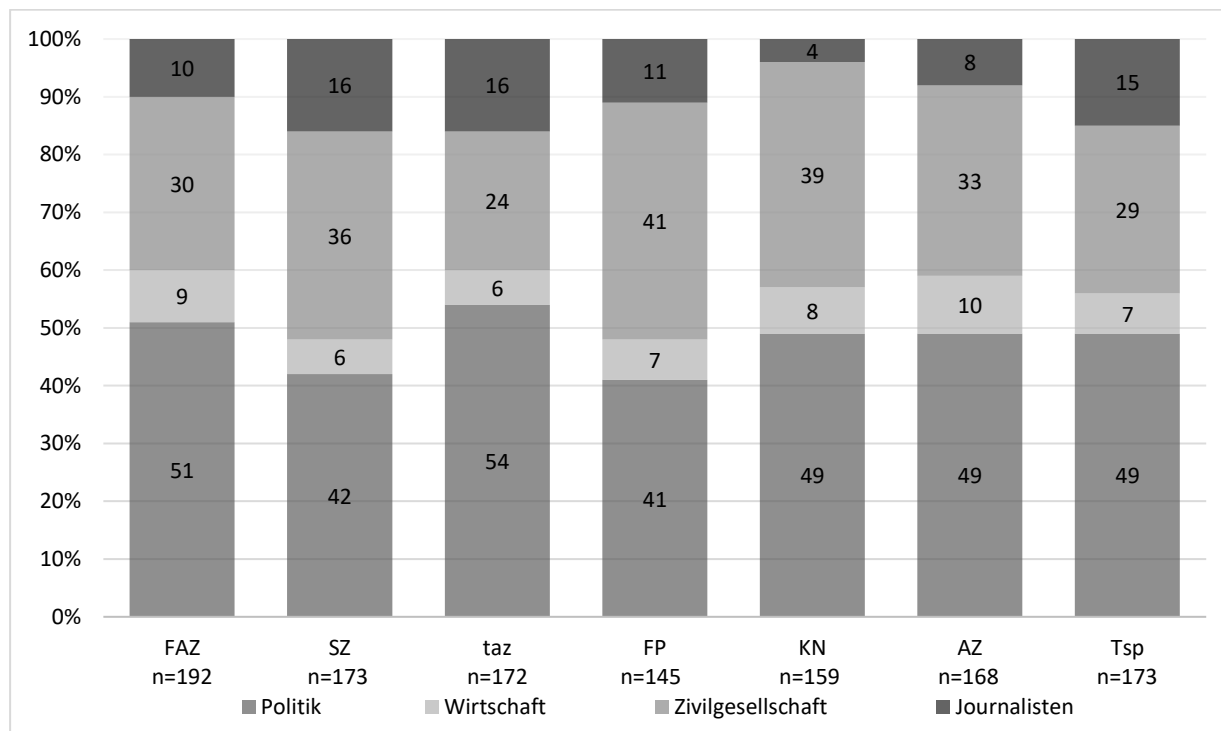
<sup>223</sup> Bundesregierung und Landesregierungen sind unter Exekutive zusammengefasst, da sie grundsätzlich in ihrem Kompetenzbereich allgemeinverbindliche Regeln aufstellen können. Zudem haben die Bundesregierung und die Landesregierungen ein Mitspracherecht bei TTIP, da es sich aller Voraussicht nach um ein gemischtes Abkommen handelt (Grzeszick, 2016, S. 20 ff.).

<sup>224</sup> Hintergrund dieser Doppelbezeichnung ist eine Namensänderung des Ministeriums im Erhebungszeitraum.

heit bildet die Gruppe der pauschalen Akteure, in der Gegner, Befürworter, Beobachter oder Ökonomen, welche sich nicht explizit einer Gruppe zuordnen lassen, zusammengefasst sind. Die einzelnen Akteure in der Gruppe lassen sich analog zu den anderen Gruppen auch individuell nachvollziehen.

Auf europäischer Ebene werden im politischen Teilsystem die EU-Institutionen wie die EU-Kommission, der Rat der Europäischen Union und der Europäische Rat differenziert erhoben. Die EU-Kommission wird – wie die Bundesministerien – auf aggregiertem Niveau erhoben. In der Akteursgruppe EU-Kommission sind Akteure der EU-Kommission, bestehend aus Kommissaren, Sprechern oder Verhandlungsführern, zusammengefasst. Da eine Verhandlungslinie vertreten wird, sollten keine grundlegenden Unterschiede in der Kommunikation anzutreffen sein. Demgemäß wird sie aggregiert als europäische politische Exekutive erhoben. Ebenso wie die Deutschen werden die europäischen Parteien individuell erhoben und bilden zusammen die europäische politische Legislative. Bei der EU-Wirtschaft werden Unternehmen und Verbände erhoben. Bei der europäischen Zivilgesellschaft werden analog zur deutschen Zivilgesellschaft, allerdings weniger feinteilig, Umwelt- und Verbraucherschützer, Wissenschaftler oder Gewerkschaften erhoben. Analog zum bisherigen Vorgehen wird auch bei der US-Ebene verfahren. Hierbei werden im politischen Teilsystem die US-Administration nach Präsidenten und Regierungsvertretern differenziert, analog zur EU-Kommission bzw. deutschen Exekutive, ebenso wird die Legislative nach Parteien erhoben. Die Akteure der US-Wirtschaft sind ebenso individuell nachvollziehbar wie auch die Akteure der US-Zivilgesellschaft. Die internationalen Akteure bilden Vertreter der WTO, der Weltbank, nicht deutsche Diplomaten oder nicht deutsche, europäische oder US-Konzernvertreter.

Die Analyse der Kommunikationsakteure in den untersuchten Zeitungen zeigt, dass – ungeachtet der erwartbaren Vorherrschaft der politischen Kommunikationsakteure – ebenso die Zivilgesellschaft elementar am öffentlichen Diskurs an TTIP beteiligt ist. Dies verdeutlicht die folgende Abbildung 14.

**Abbildung 14: Zuordnung der Kommunikationsakteure in die gesellschaftlichen Teilbereiche (in %)**<sup>225 226</sup>

Quelle: eigene Darstellung

Die untersuchten Zeitungen ähneln sich dahingehend, dass rund die Hälfte der Akteure aus der Politik stammt. Die direkten sowie die indirekten Zitierungen lassen sich diesem gesellschaftlichen Teilbereich zuordnen. Die taz weist den ausgeprägtesten Politikteil sowie den kleinsten Anteil an der Zivilgesellschaft aus. Hierbei unterscheiden sich die Ergebnisse der Untersuchungen von Reißner (2017, S. 456), da sie die Akteure teilweise anders zuordnet. Beispielsweise zählt sie die „machtvolle[n] Interessenvertreter wie Industrieverbände und Gewerkschaften“ (S. 449) in einer Gruppe zusammen. Diese Gemeinsamkeit von Gewerkschaften und Industrieverbänden wird bspw. in der vorliegenden Arbeit weniger deutlich gesehen, da die Interessenlagen dieser Gruppierungen zu verschieden sind, um sie als eine Einheit zu begreifen.<sup>227</sup> Hingegen werden *public interest groups* in der vorliegenden Arbeit der Zivilgesellschaft zugeordnet. Interessant ist grundsätzlich, dass die Wirtschaftsvertreter recht verhalten auftreten. Mit Blick auf die Varianz der Zivilgesellschaft ist in der vorliegenden Arbeit interessant, dass sich diese zwischen 24 % in der taz und 41 % in der FP

<sup>225</sup> In der Abbildung sind die 40 internationalen Kommunikationsakteure ausgenommen, da sie in ihrer Vielfalt nicht kritikfrei einem gesellschaftlichen Teilsystem zugeordnet werden können.

<sup>226</sup> Diese Abbildung wurde wie folgt erstellt: Die Kommunikationsakteure wurden den Zeitungen entnommen und den gesellschaftlichen Teilbereichen bzw. den Journalisten zugeordnet. Die Kommunikationsakteure wurden daraufhin an der Gesamtzahl der Kommunikationsakteure der jeweiligen Zeitung relativiert. Die Tabelle „Gestapelte Säule“ in Excel wurde gewählt, um die Werte auf 100 % entsprechend abzutragen.

<sup>227</sup> Industrieverbände werden in der vorliegenden Arbeit der Wirtschaft zugesprochen und Gewerkschaften der Zivilgesellschaft. Gewerkschaften vertreten die Anliegen der Belegschaft und damit weniger direkte unternehmerische Interessen. Vergleichbar hierzu Geißel & Freise (2016, S. 528).

verhält. In den untersuchten Zeitungen kann zudem festgestellt werden, dass kein gesellschaftlicher Teilbereich ausgeschlossen wird. Daher tragen zahlreiche Akteure ihre Implikationen für die Gesellschaft in die Debatte hinein. Wie sich die unterschiedlichen Akteure in den öffentlichen Diskurs genau einbringen, wird im Folgenden näher betrachtet.

### **8.2.2 Standing der Akteure**

Um einen Überblick des Standings der Kommunikationsakteure nach den Regionen – USA, EU, Deutschland sowie International – und den Journalisten zu erhalten, werden die Regionen mit den entsprechenden Teilsystemen in den untersuchten Zeitungen im Folgenden in Tabelle 9 aufgeführt.

Tabelle 9: Standing der Kommunikationsakteure in den untersuchten Zeitungen (in %)<sup>228</sup>

|                               | FAZ        | SZ         | taz        | FP         | KN         | AZ         | Tsp        | Gesamt      |
|-------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| <b>Deutsche Akteure</b>       | <b>9,5</b> | <b>7,9</b> | <b>8,7</b> | <b>8,0</b> | <b>9,2</b> | <b>9,9</b> | <b>8,4</b> | <b>61,9</b> |
| Exekutive                     | 1,8        | 1,7        | 2,3        | 1,6        | 1,8        | 2,3        | 2,1        | 13,9        |
| Legislative, Parteien         | 2,0        | 1,4        | 2,3        | 0,7        | 1,4        | 1,9        | 1,6        | 11,7        |
| Bundesländer                  | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0         |
| Kommunen                      | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0         |
| Unternehmen                   | 0,6        | 0,2        | 0,2        | 0,0        | 0,1        | 0,1        | 0,0        | 1,5         |
| Wirtschaftsverbände           | 0,7        | 0,5        | 0,4        | 0,6        | 0,9        | 1,0        | 0,8        | 5,2         |
| Zivilgesellschaft             | 4,2        | 4,0        | 3,2        | 4,8        | 4,8        | 4,3        | 3,4        | 28,9        |
| <b>Europäische Akteure</b>    | <b>2,7</b> | <b>1,8</b> | <b>2,2</b> | <b>2,2</b> | <b>2,2</b> | <b>1,6</b> | <b>2,7</b> | <b>15,6</b> |
| Exekutive                     | 1,7        | 1,2        | 1,3        | 1,6        | 1,4        | 0,9        | 1,6        | 9,9         |
| Legislative, Parteien         | 0,7        | 0,4        | 0,8        | 0,3        | 0,5        | 0,6        | 0,5        | 4,0         |
| Wirtschaft                    | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0         |
| Zivilgesellschaft             | 0,2        | 0,1        | 0,0        | 0,2        | 0,1        | 0,0        | 0,4        | 1,3         |
| <b>Amerikanische Akteure</b>  | <b>1,8</b> | <b>2,2</b> | <b>0,7</b> | <b>0,4</b> | <b>0,9</b> | <b>1,2</b> | <b>0,8</b> | <b>8,1</b>  |
| Exekutive                     | 1,3        | 1,0        | 0,4        | 0,4        | 0,7        | 0,9        | 0,4        | 5,4         |
| Legislative, Parteien         | 0,3        | 0,1        | 0,1        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,8         |
| Wirtschaft                    | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,0        | 0,2         |
| Zivilgesellschaft             | 0,0        | 0,9        | 0,1        | 0,0        | 0,0        | 0,1        | 0,2        | 1,6         |
| <b>Internationale Akteure</b> | <b>0,8</b> | <b>0,8</b> | <b>0,4</b> | <b>0,0</b> | <b>0,2</b> | <b>0,5</b> | <b>0,3</b> | <b>3,2</b>  |
| <b>Medien</b>                 | <b>1,5</b> | <b>2,2</b> | <b>2,2</b> | <b>1,3</b> | <b>0,4</b> | <b>1,0</b> | <b>2,1</b> | <b>10,9</b> |
| N <sup>229</sup>              | 201        | 183        | 176        | 148        | 160        | 177        | 177        | 1.222       |

Quelle: eigene Darstellung

Wie aus Tabelle 9 hervorgeht, dominieren deutsche Kommunikationsakteure mit 61,9 % die öffentliche TTIP-Debatte, gefolgt von den europäischen Akteuren mit 15,6 % und den US-amerikanischen Akteuren mit 8,1 % sowie den internationalen Akteuren mit 3,2 %. Die Journalisten stellen mit ihren Kommentaren 10,9 % des Standings in den untersuchten Zeitungen. Betrachtet man das Standing der unterschiedlichen Teilsysteme, fallen interessante Unterschiede auf – es zeigt sich, dass die Politik bei den amerikanischen und europäischen Akteuren das größte Standing hat. Hingegen ist dies bei den deutschen Kommunikationsakteuren nicht derartig stark ausgeprägt, da die

<sup>228</sup> Trotzdem die *Freie Presse* keine 100 Artikel zum Thema TTIP aufweist, werden die entsprechenden 79 Artikel als 100 % gewertet. Die damit verbundene Unschärfe wird gegenüber dem Vorzug der Vergleichbarkeit mit den übrigen Zeitungen in Kauf genommen. Die Vergleichbarkeit wird höher bewertet.

<sup>229</sup> Die Gesamtzahl ist durch nicht klar zuordenbare Akteure *Sonstige Akteure*, Anzahl 15, bereinigt. Zudem treten durch Rundungen bei den Prozentwerten gewisse Unschärfen auf.

Zivilgesellschaft hier die größere Rolle einnimmt. Dies ist ein auffälliger Befund, da man hätte annehmen können, dass die deutsche Politik zur Exportsteigerung stärker in den Medien präsent ist. Auch ist bemerkenswert, dass die deutsche Wirtschaft im Vergleich zur Zivilgesellschaft so gering auftritt, da die Wirtschaft ein Interesse am Zustandekommen des Abkommens haben könnte. TTIP verspricht für viele Unternehmen Exporterleichterungen durch Zollabbau und durch die Absenkung der nichttarifären Hindernisse, was den Handel erleichtern würde. In der Erhebung zeigt sich auch, dass die Kommunikationsakteure aus der Wirtschaft das geringste Standing haben, sowohl in den USA, auf europäischer Ebene als auch deutscher Ebene. Mit Blick auf die Verteilung des Standings in den Zeitungen sind die unterschiedlichen Schwerpunkte interessant. So weist die Regionalzeitung AZ die meisten deutschen Akteure, die FAZ am meisten europäische und die SZ US-amerikanische-Akteure auf. Charakteristisch für die taz ist, dass sie am wenigsten europäische und US-amerikanische Akteure aufweist und damit einen stärkeren nationalen Fokus zu haben scheint. Bei einem Vergleich der Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigen mit denen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten zeigt sich, dass die Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigeren Städten weniger US-amerikanische sowie internationale Akteure und Kommentierungen durch Journalisten aufweisen. Hingegen kommen die vier Regionalzeitungen bei den deutschen und europäischen Akteuren auf eine ähnliche Anzahl an Akteuren. Interessant bei der Gesamtbetrachtung des Standings ist, dass die Journalisten der FAZ im Vergleich zu den anderen überregionalen Zeitungen am wenigsten Standing haben. Dies kann aber mit der Erhebungsart der vorliegenden Arbeit zusammenhängen, welche die drei stärksten Akteure der Artikel betrachtet. Hierbei könnten die Journalisten mit knappen Bewertungen innerhalb des Kommentars hinten herunterfallen, wenn sich andere Akteure mit längeren Passagen zu Wort melden. Wie sich diese Akteure in einem nächsten Schritt tiefergehend differenzieren lassen, wird im Folgenden dargelegt.

### 8.2.3 Standing deutscher Akteure

Das Standing der deutschen Akteure verteilt sich zu 46,7 % auf die Zivilbevölkerung, gefolgt von der Politik 42,2 % und der Wirtschaft 10,9 %.<sup>230</sup> Die folgende Tabelle 10 gibt einen Überblick der deutschen Akteure innerhalb der Gesellschaftssysteme.

---

<sup>230</sup> Diese Mehrheitsverhältnisse bestätigt Bauer (2017, S. 15) in einer Analyse, welcher primär der Zivilgesellschaft eine starke Dominanz in der öffentlichen TTIP-Debatte zuschreibt.

Tabelle 10: Standing deutscher Kommunikationsakteure in den untersuchten Zeitungen (in %)

|                   | FAZ | SZ  | taz | FP  | KN  | AZ  | Tsp | Gesamt |
|-------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------|
| Politik           | 6,3 | 5,1 | 7,6 | 3,9 | 5,4 | 7,1 | 6,6 | 42,2   |
| Wirtschaft        | 2,2 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,7 | 1,9 | 1,4 | 10,9   |
| Zivilgesellschaft | 7,0 | 6,4 | 5,2 | 7,8 | 7,8 | 6,8 | 5,5 | 46,7   |
| N                 | 118 | 97  | 107 | 98  | 113 | 121 | 103 | 757    |

Quelle: eigene Darstellung

Vergleicht man die einzelnen gesellschaftlichen Teilsysteme, müsste davon ausgegangen werden, dass die Exekutive ein großes Standing aufweist, da sie der EU-Kommission das TTIP-Verhandlungsmandat erteilt hat und sich damit auch für TTIP engagiert. Insgesamt stellt die deutsche Exekutive allerdings rund 22,5 % des deutschen Standings, im Vergleich zur Zivilgesellschaft mit 46,7 %. Zudem nimmt das Standing der Politik ab, betrachtet man die untergeordneten föderalen Ebenen – so weisen bspw. Kommunen als untere föderale Ebene nahezu kein Standing auf. Interessanterweise erlangt die Legislative stattliche 19 % des deutschen Standings und erreicht damit fast dieselbe Präsenz wie die Exekutive. Mit Blick auf die Wirtschaft zeigt sich das Standing äußerst verhalten. 10,9 % kommt vonseiten der Wirtschaftsverbände und Unternehmen. Dabei sind die Wirtschaftsverbände präsenter als die Unternehmen. Die Verteilung des Standings über die untersuchten Zeitungen ist recht unauffällig. Eine Ausnahme bildet die FAZ, in der verhältnismäßig viele Unternehmen Standing aufweisen. Ein genauerer Fokus wird in den folgenden Abschnitten jeweils auf die einzelnen gesellschaftlichen Teilsysteme geworfen – beginnend mit der deutschen Politik.

### 8.2.3.1 Politisches Teilsystem

Die deutsche Politik steht für 25,6 % des Standings aller Akteure der Debatte. Dabei ist innerhalb des deutschen politischen Teilsystem der Politik auffällig, dass die Exekutive hier mit 53,4 % am meisten Standing aufweist. Hierbei ist nicht das Kanzleramt als höchste deutsche Behörde am dominantesten, sondern das bei den TTIP-Verhandlungen federführende Bundeswirtschaftsministerium, welchem die entsprechende Ressortzuständigkeit für die TTIP Verhandlungen zufällt.

Tabelle 11: Standing deutscher Akteure der Politik in den untersuchten Zeitungen (Auszug, in %)

|                              | FAZ        | SZ         | taz        | FP         | KN         | AZ         | Tsp        | Gesamt      |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| <b>Exekutive</b>             | <b>7,1</b> | <b>6,5</b> | <b>9,0</b> | <b>6,2</b> | <b>7,1</b> | <b>9,0</b> | <b>8,1</b> | <b>53,4</b> |
| Wirtschaftsministerium       | 3,7        | 3,4        | 5,6        | 4,0        | 3,4        | 3,1        | 5,6        | 29,0        |
| Kanzleramt                   | 2,1        | 1,5        | 2,1        | 1,5        | 2,1        | 3,7        | 0,8        | 14,3        |
| <b>Landtage</b>              | <b>0</b>   | <b>0</b>   | <b>0</b>   | <b>0</b>   | <b>0,3</b> | <b>0</b>   | <b>1,2</b> | <b>1,5</b>  |
| <b>Legislative, Parteien</b> | <b>7,8</b> | <b>5,6</b> | <b>9,0</b> | <b>2,8</b> | <b>5,6</b> | <b>7,5</b> | <b>6,2</b> | <b>44,6</b> |
| SPD                          | 3,7        | 1,8        | 3,1        | 1,2        | 2,5        | 3,1        | 2,1        | 17,8        |
| Bündnis 90/Die Grünen        | 0,9        | 1,5        | 2,5        | 0,3        | 1,2        | 1,5        | 0,6        | 8,7         |
| N                            | 48         | 39         | 58         | 29         | 42         | 54         | 50         | 320         |

Quelle: eigene Darstellung

Das Wirtschaftsministerium weist sogar leicht mehr als das doppelte Standing des Kanzleramts auf. Das jeweils größte Standing erreicht das Wirtschaftsministerium in der taz sowie im Tsp mit jeweils 5,6 % und das Kanzleramt in der AZ mit 3,7 %. Zudem fällt die Kulturstatsministerin im Vergleich zu den Ressorts mit einem verhältnismäßig großen Standing auf, denn sie erreicht mit 1,8 % ein recht hohes Einzelstanding innerhalb der deutschen politischen Akteure. Interessant ist zudem, dass sich viele Bundesministerien an der Debatte beteiligen. Da TTIP ein umfassendes Freihandels- und Investitionsabkommen ist, beteiligen sich auch das Auswärtige Amt, Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft sowie weitere Ministerien. Das Standing dieser Ressorts verteilt sich jedoch unauffällig auf geringem Niveau über die untersuchten Zeitungen und wird hier nicht weiter betrachtet.

Richtet man den Blick von der Exekutive auf die Legislative bzw. Parteien, fällt hier das verhältnismäßig große Standing auf. Die Parteien vereinen 44,6 % des politischen deutschen Teilsystems mit ihrem Standing auf sich. Dabei zeigt sich, dass Parteien, die im Bundestag vertreten sind, im Vergleich zur außerparlamentarischen Opposition über ein größeres Standing verfügen. Besonders ist hier die SPD als im Bundestag vertretene Partei hervorzuheben. Sie hat insgesamt mit 17,8 % das mit Abstand größte Standing der Parteien, welches besonders in der FAZ, taz und der AZ anzutreffen ist. Mit weniger als der Hälfte des Standings der SPD tritt Bündnis 90/Die Grünen auf (SPD 17,8 %, Grüne 8,7 %). Die Grünen haben ihr größtes Standing in der taz mit 2,5 %. Die Christdemokraten (CDU/CSU) erreichen als drittdominante Partei 5,6 % des Standings und haben in der FAZ den größten Anteil. DIE LINKE kommt am stärksten in der taz zu Wort. Die übrigen Parteien wie u. a. Piraten, Freie Wähler oder die ÖDP kommen zusammen auf 5,9 %. Es zeigt sich, dass die Parteien, welche zu den Regierungsfractionen im deutschen Bundestag zählen, am TTIP-Diskurs stärker vertreten sind als diejenigen, welche keine Regierungsverantwortung tragen.



Betrachtet man das politische föderale System detaillierter und fokussiert das Standing einzelner Landtage, fällt hier das Standing deutlich ab. Baden-Württemberg, Sachsen und Niedersachsen erreichen ein geringes Standing. Insgesamt haben die Landtage 1,5 % des Standings, welche sich primär auf den Tsp konzentrieren. Es ist jedoch relevant, die Landtage gesondert zu betrachten, da Landtage ein Mitspracherecht bei TTIP erhalten können, wenn entschieden wird, ob TTIP ein gemischtes Abkommen ist. Wenn es ein gemischtes Abkommen ist und nicht nur Handelsthematiken berührt werden, sondern auch die Kompetenzen der Bundesländer, ist ein Mitspracherecht der Länder gegeben und die EU kann nicht alleine entscheiden. Geht man nun weiter im föderalen System und bezieht die kommunale Ebene ein, wird lediglich äußerst geringes Standing erkennbar.

Somit wird deutlich, dass die Exekutive im gesellschaftlichen Teilbereich der Politik dominiert und hier besonders das federführende Wirtschaftsressort, gefolgt von den Parteien – im Besonderen den Sozialdemokraten, den Landtagen und den Kommunen. Interessant ist auch, dass die taz den meisten politischen Akteuren Raum gibt. Wie es sich mit dem gesellschaftlichen Teilbereich der Wirtschaft verhält, wird im anschließenden Abschnitt beleuchtet.

### 8.2.3.2 Wirtschaftliches Teilsystem

Die deutsche Wirtschaft erreicht rund ein Viertel des Standings der deutschen Politik. Dies ist bemerkenswert, da die Wirtschaft grundsätzlich als Adressat von TTIP und damit als Profiteur aufgeführt werden könnte. Daher werden in diesem Abschnitt die Akteure der Wirtschaft differenziert betrachtet, um die wirtschaftlichen Hauptakteure sowie die kommunikativ erfolgreichen Branchen zu identifizieren. In den Blick gelangt sogleich, dass das Standing der Unternehmen recht verhalten ausfällt. Es macht gemessen am Gesamtstanding aller Kommunikationsakteure insgesamt lediglich 1,5 % aus und mit Blick auf das Verhältnis innerhalb der deutschen Wirtschaft kommen die Unternehmen auch nur auf 22,8 %. Unternehmen sind äußerst gering vertreten. Einzelnen erreichen Vertreter von Automobilunternehmen wie die Porsche AG und Audi AG, Pharmaunternehmen wie die Merck KGaA oder der Technologiekonzern Siemens AG ein Standing. Das Energieunternehmen Vattenfall GmbH bspw. erreicht in der vorliegenden Arbeit kein Standing, obwohl der Konzern vielfältig als Objekt in der öffentlichen Debatte, besonders im Kontext mit ISDS, auftaucht. Das Standing der Unternehmen verteilt sich, mit Ausnahme der FAZ, unauffällig. In der FAZ kommen Unternehmen mit 9,6 % am häufigsten zu Wort. Da der unternehmerische Beitrag in der öffentlichen Debatte recht verhalten ausfällt, rücken als nächstes die wirtschaftlichen Verbände in den Fokus, da sie ein größeres Standing aufweisen.

**Tabelle 12: Standing deutscher Akteure der Wirtschaft in den untersuchten Zeitungen (in %)**

|             | FAZ  | SZ  | taz | FP  | KN   | AZ   | Tsp  | Gesamt |
|-------------|------|-----|-----|-----|------|------|------|--------|
| Unternehmen | 9,6  | 2,4 | 3,6 | 1,2 | 2,4  | 2,4  | 1,2  | 22,8   |
| Verbände    | 10,8 | 8,4 | 7,2 | 9,6 | 13,2 | 15,6 | 12,0 | 77,1   |
| N           | 17   | 9   | 9   | 9   | 13   | 15   | 11   | 83     |

Quelle: eigene Darstellung

Mit 5,2 % am Gesamtstanding aller Akteure leisten die deutschen Wirtschaftsverbände einen kleinen Beitrag zur öffentlichen Debatte – betrachtet man die deutsche Wirtschaft alleine, erlangen sie 77,1 %. Bei den Verbänden ist das Standing grundlegend stärker ausgeprägter als bei den Unternehmen und konzentriert sich größtenteils auf einzelne Verbände. Betrachtet man die einzelnen Verbände, sind zahlreiche im Bereich der Industrie zu verorten. Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), die Organisation der Industrie- und Handelskammern (IHK), der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), die Autobranche und die Industriebranche sind sämtlich weitestgehend im Bereich der Industrieinteressenvertreter anzusiedeln. So ergibt sich ein Standing allein der Industrie von 59 % bei den Verbänden. Allein der BDI als ein präsender Akteur im Verbändewesen erlangt in diesem Kanon ein Standing von 17 %. Dabei verteilt sich das Standing über die untersuchten Zeitungen recht gleichmäßig. Weitere wirtschaftliche Verbände bzw. Zusammenschlüsse sind die Buchbranche und der Bauernverband mit jeweils 9,6 % des Standings, welche sich über die Medien ohne nennenswerte Besonderheiten verteilen. Die übrigen Verbände sind entsprechend schwach ausgeprägt. Um nun die deutsche Zivilgesellschaft besser mit ihrem Standing sichtbar zu machen, wird sie im Folgenden betrachtet.

### 8.2.3.3 Zivilgesellschaftliches Teilsystem

Zuerst fällt bei der deutschen Zivilgesellschaft die Dominanz dieses Teilsystems, verglichen mit der deutschen Politik oder deutschen Wirtschaft, auf. Allein die deutsche Zivilgesellschaft steht für 46,7 % des Standings der deutschen Kommunikationsakteure und bildet damit den größten Beitrag als Akteursgruppe zur TTIP-Debatte. Von Interesse ist insofern, welche Akteure in diesem recht diversen Teilbereich Standing erlangen. Daher ist die Zivilgesellschaft in die Bereiche Protestorganisationen, gemeinnützige Organisationen, Gewerkschaften, Wissenschaft, Kirchen sowie die pauschalen Akteure unterteilt.<sup>231</sup> Die folgende Tabelle 13 visualisiert diese Aufstellung.

<sup>231</sup> Eine Zuordnung der einzelnen Organisationen in die jeweiligen Bereiche ist im Codebuch dieser Arbeit einzusehen.

**Tabelle 13: Standing deutscher Akteure der Zivilgesellschaft in den untersuchten Zeitungen (in %)**

|                              | FAZ  | SZ  | taz | FP  | KN  | AZ   | Tsp | Gesamt |
|------------------------------|------|-----|-----|-----|-----|------|-----|--------|
| Protestorganisationen        | 0,2  | 0,2 | 0,8 | 2,8 | 1,4 | 1,1  | 1,1 | 7,9    |
| Gemeinnützige Organisationen | 1,6  | 3,1 | 2,8 | 3,9 | 4,5 | 1,6  | 0,5 | 18,3   |
| Gewerkschaften               | 0,5  | 0,8 | 0,5 | 1,4 | 0,5 | 0,5  | 1,1 | 5,6    |
| Wissenschaft                 | 0,5  | 0   | 1,6 | 0,5 | 1,4 | 0,8  | 0,8 | 5,9    |
| Kirchen                      | 0,5  | 0   | 0,5 | 0,2 | 0,2 | 0,2  | 0   | 1,9    |
| Pauschale Akteure            | 11,0 | 9,6 | 4,8 | 7,6 | 8,4 | 10,4 | 8,1 | 60,1   |
| N                            | 52   | 49  | 40  | 59  | 59  | 53   | 42  | 354    |

Quelle: eigene Darstellung

Um diese diversen Korpora der Zivilgesellschaft zu differenzieren, werden einzelne Akteure detaillierter aufgeführt. So werden als Protestorganisationen Organisationen verstanden, die primär gegen allgemeinbindende Entscheidungen in Verbindung mit TTIP auftreten. Diese Protestorganisationen erreichen in der TTIP-Debatte innerhalb der Zivilgesellschaft ein Standing von 7,9 %, wobei sich die Organisation STOP TTIP, deren Zweck der Verhandlungsstopp von TTIP ist,<sup>232</sup> mit gut der Hälfte dieses Standings als dominanteste Organisation innerhalb der Protestorganisationen hervortut. STOP TTIP erreicht das Standing primär in den Regionalzeitungen und kommt in den überregionalen Zeitungen nahezu nicht vor. Mit deutlichem Abstand folgen globalisierungskritischen Organisationen wie attac, welche in der TTIP-Debatte den Protestorganisationen zugeordnet sind. Betrachtet man die Regionalzeitungen tiefer, zeigt sich, dass das Standing von Protestorganisationen in den Zeitungen wirtschaftlich weniger wettbewerbsfähigen Regionen nahezu doppelt so stark ausgeprägt ist als in den Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten.<sup>233</sup>

Als weitere Gruppe innerhalb der Zivilgesellschaft geraten als nächstes die gemeinnützigen Organisationen in den Blick, denen der Gedanke der Fremdinteressenverbände von Velsen-Zerweck (2011, S. 150) zugrunde liegt. Gemeinnützige Organisationen stehen zusammengenommen für 18,3 % des Standings der deutschen Zivilgesellschaft. Als dominante Einzelorganisationen innerhalb der gemeinnützigen Organisationen fallen Greenpeace, der BUND und Foodwatch auf.<sup>234</sup> Das Auftreten dieser Organisationen verteilt sich ohne größere Konzentrationen auf die untersuchten Zeitungen. Die untersuchten Zeitungen führen zudem zahlreiche unspezialisierte Umwelt- und Verbraucherschutzorganisationen an, was die Differenzierung erschwert. Um diesbezüglich Klarheit zu

<sup>232</sup> Als Zweck steht auf der Internetseite der Organisation: „Stop TTIP ist ein Bündnis [...], um die Handels- und Investitionsabkommen TTIP und CETA zu stoppen.“ [Zugriff 19.10.2017 auf <https://stop-ttip.org/de/ueber-stop-ttip/>]

<sup>233</sup> 4,2 % zu entsprechend 2,2 %.

<sup>234</sup> Greenpeace 3,6 %, der BUND 2,8 % und Foodwatch 1,9 %.

generieren, werden sie separat dargestellt. Die Verbraucherschutzorganisationen weisen 3,3 % des Standings und die Umweltgruppen 2,2 % auf. Überschneidungen mit den konkret genannten Organisationen wie Greenpeace können nicht ausgeschlossen werden, da eine Klarstellung aus den Artikeln nicht immer hervorgeht. Die gemeinnützigen Organisationen treten dessen ungeachtet in den untersuchten Zeitungen in einem interessanten Muster auf. Der Vergleich von Zeitungen aus wettbewerbsfähigen Städten mit weniger wettbewerbsfähigen Städten zeigt, dass in weniger wettbewerbsfähigen Städten gemeinnützige Organisationen viermal so häufig auftreten.

Mit Blick auf die Gewerkschaften, die für 5,6 % des Standings innerhalb der Zivilgesellschaft stehen, dominiert der Deutsche Gewerkschaft Bund (DGB), gefolgt von der IG Metall und ver.di. Die Verteilung über die Zeitungen ist recht gleichmäßig.

Als weitere Gruppierung der deutschen Zivilgesellschaft wird die Wissenschaft näher betrachtet. Die Wissenschaft tritt mit 5,9 % des Standings auf. Hierbei dominieren zwei Institute, nämlich das Kiel Institute for the World Economy (IfW) und das ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e.V. (ifo). Die restlichen wissenschaftlichen Einrichtungen sind breit verteilt. In der Wissenschaft sind bspw. Forschungseinrichtungen oder Hochschulen enthalten. Die Verteilung über die untersuchten Zeitungen ist unauffällig, mit einer leichten Konzentration in der taz. Als weitere Akteure der Zivilgesellschaft weisen auch die Kirchen Standing auf. Sie sind schwach vertreten, wobei die katholische Kirche rund die Hälfte des Standings erzeugt.

Als weitere Gruppierung innerhalb der Zivilgesellschaft werden Akteure zusammengefasst, die in den untersuchten Zeitungen unter allgemeinen Bezeichnungen wie bspw. *Gegner* oder *Befürworter* aufgeführt werden. Diese Akteure haben gemein, dass sie keine eindeutige Zuordnung zu einzelnen Akteuren zulassen. Daher wird in der vorliegenden Arbeit auch eine Gruppe den *pauschalen Akteuren* gewidmet. Diese pauschalen Akteure machen einen beachtlichen Teil des Standings aus. Da hier weitestgehend von Zusammenschlüssen von bürgerlichen Organisationen ausgegangen werden kann, werden die pauschalen Akteure der Zivilgesellschaft zugesprochen. Diese pauschalen Akteure bilden 60,1 % des Standings der Zivilgesellschaft. Beispielsweise führt die FAZ (Artikelcode 6057) an: „Bestens organisierte Globalisierungsgegner.“ Als Beispiel für Experten als weiterer pauschaler Akteur heißt es in der KN (Artikelcode 2102): „Nach Meinung von Experten könnten bis zu zwei Millionen zusätzliche Jobs entstehen.“ Dass diese Gruppe ein derartig umfangreiches Standing ausmacht, ist für eine klare Analyse bedauerlich, da sie doch eine gewisse Unschärfe begründet. Eine klare Zuordnung der einzelnen Akteure ist nicht immer vorzunehmen. In dieser Gruppe finden sich jedoch interessante Konzentrationen. Beachtlich ist das Standing der weitestgehend als Gegner von TTIP dargestellten Akteure, welche mehr als die Hälfte der Gruppe ausma-

chen. Hingegen sind die pauschalen Befürworter von TTIP deutlich schwächer vertreten und konzentrieren sich primär auf die Regionalzeitungen. Ein weiterer pauschaler Akteur mit einem Standing von 9 % sind *Deutsche*. Unter diesem Akteur sind bspw. Äußerungen wie „Die Deutschen befürchten, von den Amerikanern über den Tisch gezogen zu werden“ (Artikelcode 7070) zusammengeführt. Ein weiterer Akteur sind *Kulturschaffende*, die ein Standing von 5,9 % erreichen, das sich verstärkt auf die Regionalzeitungen verteilt und hierbei auf die wettbewerbsstärkeren Regionen.

Was bei dieser darstellenden Betrachtung bisher nicht erfolgte, ist die Interaktion der Akteure. Diese Interaktion mit gegenseitigen Bewertungen oder Aufforderungen wird im nächsten Abschnitt näher betrachtet. Dadurch können einzelne Akteure in ihrer Relevanz im Gesamtdiskurs weiter plastisch herausgestellt werden.

### 8.2.3.4 Interaktion der deutschen Akteure

Bisher werden die deutschen Kommunikationsakteure an ihrer Häufigkeit des Auftretens gemessen und der öffentliche Diskurs um TTIP dahingehend strukturiert. Ebenso interessant ist neben dieser Darstellung, wie die Akteure untereinander interagieren. Die Beziehungen der Akteure untereinander, bspw. Bewertungen und Forderungen, werden demgemäß in diesem Abschnitt beleuchtet. Um die Dominanz der einzelnen Akteure – neben deren Auftreten in den Medien – weiter zu verdeutlichen, befasst sich dieser Abschnitt mit der Bezugnahme der Akteure aufeinander. Hierbei ist zentral, dass die Interaktion das Standing unterstreicht und damit betont.<sup>235</sup> Die Dominanz des Standings wird dabei anhand von drei Kriterien differenziert: Zum einen wird gezeigt, ob der Akteur mit einem direkten oder indirekten Zitat auftritt, zum anderen, ob er einen anderen Akteur bewertet sowie einen anderen Akteur zu einer Handlung auffordert. Durch diese Interaktion der Akteure untereinander können Schwerpunkte des Standings einzelner Akteure herausgearbeitet werden. Interessant ist in diesem Zusammenhang, ob einzelne Akteure häufiger positiv oder negativ bewerten oder bewertet werden.<sup>236</sup> Ebenso könnten sich in Forderungen weitere Befunde finden lassen.

---

<sup>235</sup> Die Interaktion der Akteure ist beim Standing und nicht bei der anschließenden Positionierung verortet, da so die Trennschärfe von Bewertung von Akteuren untereinander mit der Bewertung des Abkommens gewährleistet bleibt.

<sup>236</sup> „Positiv“ und „negativ“ meint hier, dass Bewertungen unterstützende beziehungsweise ablehnende Aussagen aufweisen.

### **Zitierart – direkt und indirekt**

Als erstes wird die Art der Zitierhäufigkeit fokussiert – denn es besteht ein Unterschied darin, ob ein Akteur mit einem wortwörtlichen Statement auftritt oder ob eine Aussage indirekt in den Medien wiedergegeben wird. Wird ein Akteur direkt zitiert, entfällt die mögliche Interpretation der Aussage durch das Medium und die Dominanz des Akteurs ist stärker als bei indirekten Zitaten. Bei einem direkten Zitat steht die Äußerung des Akteurs eins zu eins in den Medien. Hingegen gibt bei einem indirekten Zitat das Medium den möglicherweise interpretierten Sinngehalt der direkten Äußerung wieder. Demzufolge werden in der vorliegenden Arbeit direkte Zitate als dominanter angesehen als indirekte. Vor diesem Hintergrund ist zu beobachten, dass die indirekten Zitate der deutschen Akteure mit 56 % die direkten Zitate mit entsprechend 44 % knapp überwiegen. Bei den indirekten Zitaten dominiert die Zivilgesellschaft mit weitem Abstand. Die Zivilgesellschaft stellt 34 % mit indirekten Zitaten, gefolgt von der Politik mit 20 % und der Wirtschaft mit 2 %. Die direkten Zitate entstammen mit 22 % der Politik, gefolgt von der Zivilgesellschaft mit 13 % und der Wirtschaft mit 9 %. Bei den direkten Zitaten sind zudem teilweise weitere indirekte Zitate enthalten, was die Dominanz des Akteurs weiter unterstreicht. Es zeigt sich, dass die Zivilgesellschaft bei indirekten Zitaten dominiert und die Politik bei den direkten. Die Wirtschaft verhält sich insgesamt zurückhaltender, wird jedoch häufiger direkt zitiert.

### **Interaktion – Bewertungen und Forderungen**

Um die Interaktion der Akteure nun zu analysieren, werden im Folgenden die Bewertungen der Akteure untereinander dargestellt. Hierbei werden Bewertungen in fünf Unterteilungen gegliedert, die im Spektrum von 1 ‚sehr gut‘ bis 5 ‚unbefriedigend‘ anzusiedeln sind. Die Bewertungen beziehen sich auf Äußerungen eines Akteurs oder allgemeine Kritik an einem Akteur. In einzelnen Fällen haben Akteure mehr als einen Akteur bewertet, was zu 759 Bewertungen bei 757 Akteuren führt. Allgemein auffällig ist, dass die Akteure größtenteils von direkten Bewertungen absehen. In 75 % der Zitierungen ist keine konkrete Bewertung erkennbar und insgesamt wird bei den Bewertungen deutlich, dass Extreme wie eine sehr gute Bewertung oder eine sehr schlechte Bewertung selten anzutreffen sind. Die häufigste Bewertung ist die negative Kritik, welche dem Wert 4 entspricht. Um diese zu illustrieren, wird ein Beispiel von Sigmar Gabriel, Bundeswirtschaftsminister, angeführt. In der Münchner Abendzeitung<sup>237</sup> bewertet Gabriel im Rahmen einer Diskussionsrunde einen Beitrag eines Aktivisten von STOP TTIP mit den Worten: „Das ist so anti-aufklärerisch, dass ich Pickel kriege.“<sup>238</sup> Diese Art von negativen Bewertungen macht 19 % der Gesamtbewertungen aus.

---

<sup>237</sup> Der Artikel der Münchner Abendzeitung trägt in dieser Arbeit die Nummer 3066 und ist am 03.06.2015 auf der Seite 10 erschienen.

<sup>238</sup> Von einer Kategorie „Polemik“ wurde in der vorliegenden Arbeit Abstand genommen, da sie pauschal schwer zu fassen ist.

Hingegen kommen die positiven Bewertungen, die dem Wert 2 entsprechen, lediglich auf 3 %. Die übrigen 3 % verteilen sich auf geringem Niveau auf die Extreme und die neutralen Bewertungen. Es zeigt sich, dass eine kritische Bewertung vorherrscht. Hierbei ist auffällig, dass weitestgehend die Politik und die Zivilgesellschaft die Kritik betreiben. So führt die Politik in 10 % ihrer Äußerungen eine Kritik an und die Zivilgesellschaft in 7 %. Die Wirtschaft hingegen steht für einen geringen Anteil der Kritiken (3 %). Positive Bewertungen finden auf sehr verhaltenem Niveau statt.<sup>239</sup>

Betrachtet man als nächstes den Adressaten der Bewertungen wird deutlich, dass die Politik besonders im Fokus steht.<sup>240</sup> Die Politik steht für 76 % dieser Bewerteten, die Zivilgesellschaft für 22 % und die Wirtschaft entsprechend für 2 %. Die bewerteten politischen Akteure entstammen zum größten Teil der deutschen Politik (37 %), gefolgt von den europäischen politischen Akteuren (22 %) und den politischen US-Akteuren (15 %).<sup>241</sup> Ein weiterer Befund ist, dass die Zivilbevölkerung mit 19 % auch eine stark bewertete Akteursgruppe ist. Die Wirtschaft hingegen ist bei den Bewertungen vernachlässigbar.

Belässt man den Fokus auf der Interaktion der Akteure, können zudem Aufforderungen der Akteure untereinander aufgezeigt werden. Als Aufforderungen werden bspw. Forderungen zur „Aussetzung der TTIP-Verhandlungen“ oder zum „Schutz der Kultur“ gesehen. Die Fülle an Aufforderungen kann mit Blick auf den Abschluss von TTIP in positive und negative Aufforderungen unterteilt werden. So richten sich positive Aufforderungen auf ein erfolgreiches Ende der Verhandlungen, bspw. einen raschen Abschluss. Hingegen zielen negative Aufforderungen auf die Verhandlungen einschränkender Sachverhalte. Hier sind bspw. mehr Beteiligung an den Verhandlungen oder ein „TTIP light“ zu nennen. Einen auffälligen Befund begründet vor diesem Hintergrund der positiven und negativen Aufforderungen, dass sich die positiven und die negativen Aufforderungen ungefähr die Waage halten.<sup>242</sup> Bei den positiven Aufforderungen dominieren mit 22 % die Aufforderung, allgemein stärker zu handeln, gefolgt von 19 %, die Verhandlungen rasch abzuschließen. Bei den negativen Aufforderungen dominiert mit 20 %, mehr Transparenz in den Verhandlungen herzustellen, gefolgt vom Aussetzen der Verhandlungen mit 9 %. Diesen Forderungen schließen sich der Schutz der Kultur und eine größere Beteiligung an den Verhandlungen als negative Aufforderungen an. Die übrigen Aufforderungen sind weitestgehend einzelne Aufforderungen ohne einen konkre-

---

<sup>239</sup> Den Wert 2 führt die mit Politik 2 % an, die Zivilgesellschaft mit 1 % und die Wirtschaft mit weniger als 1 %.

<sup>240</sup> Insgesamt werden 199 Akteure bewertet, was im Folgenden als 100 % gesehen wird.

<sup>241</sup> Die restlichen Prozentwerte sind den internationalen Akteuren zuzurechnen.

<sup>242</sup> Insgesamt sind 40 positive Aufforderungen und 49 negative Aufforderungen aufzufinden, was in Summe 89 ergibt und im Folgenden als 100 % gesehen werden.

ten Bezug. Fokussiert man nun den Adressaten der Aufforderungen, ist zu erkennen, dass die Politik der Hauptadressat ist.<sup>243</sup> Die deutsche Politik ist mit 47 % der Aufforderungen Hauptadressat, gefolgt von der europäischen Politik mit 37 %. Auf die US-Politik entfallen 11 % der Aufforderungen.

Neben diesen Betrachtungen der Teilsysteme ist eine gewisse Konzentration auf einzelne Akteure festzustellen. Als Befund kann aufgezeigt werden, dass das Bundeswirtschaftsministerium und die EU-Kommission am häufigsten bewertet werden. Das Bundeswirtschaftsministerium steht dabei für 16 % aller Bewertungen und die EU-Kommission für 22 % der Bewerteten. Von den Bewertungen ist zudem ein Großteil negativ. Diese negativen Bewertungen machen 80 % der Bewertungen durch das Bundeswirtschaftsministerium aus. Als Adressat dieser negativen Bewertungen steht die US-Administration an der Spitze, gefolgt von der EU-Kommission und den TTIP-Gegnern. Das in den Verhandlungen federführende Bundeswirtschaftsministerium steht für einen Teil der negativen Bewertungen. Auffällig ist, dass nahezu keine Aufforderungen in den Äußerungen verbunden sind. Eine etwas geringere Bewertungsfrequenz zeigt das Bundeskanzleramt. Im Gegensatz zu den Bewertungen des Bundeswirtschaftsministeriums sind die Bewertungen des Bundeskanzleramts weitestgehend positiv und an die US-Administration adressiert. Als Forderungen äußert das Bundeskanzleramt am deutlichsten, die TTIP-Verhandlungen rasch abzuschließen. Diese Forderung adressiert das Bundeskanzleramt teilweise direkt an die EU-Kommission.

Mit Blick auf die Legislative zeigt die SPD durch ihre Bewertungen ihre Zerrissenheit beim Thema TTIP. Sie bewertet sich weitestgehend selbst negativ und kritisiert zudem den Bundeswirtschaftsminister sowie teilweise die US-Administration. Bei den Forderungen der SPD zeigt sich, dass diese zum einen mehr Beteiligung an den Verhandlungen und den Abbruch der Verhandlungen umfassen. Als weitere starke Partei bewerten die Grünen die Bundesressorts kritisch, fordern aber weitestgehend nichts Konkretes. Im Teilbereich der Wirtschaft sticht der BDI ins Auge, welcher – meist negativ bewertet – die Zivilgesellschaft adressiert und sie auffordert, ihre Blockadehaltung aufzugeben. In der Zivilbevölkerung haben die Gegner das größte Standing und damit die größten Chancen, Bewertungen oder Forderungen zu platzieren. Bei ihnen zeigt sich, dass sie die EU-Kommission und das Bundeswirtschaftsministerium negativ bewerten und das Bundeswirtschaftsministerium sogar sehr negativ. Jedoch ist hier auffällig, dass sie keine konkreten Forderungen äußern. Bei STOP TTIP zeigen sich konsequent negative Äußerungen gegenüber der EU-Kommission. Dennoch ist erstaunlich, dass keine Forderungen zu finden sind, obwohl der Name STOP TTIP dies vermuten lassen könnte. Vor diesem Hintergrund schließt sich die Frage an, in welchen Zeitungen sich primär

---

<sup>243</sup> Insgesamt sind 38 Adressaten (100 % der Aufgeforderten) von Forderungen festzustellen, da viele Forderungen auch ohne Adressaten geäußert werden.



die deutschen Akteure äußern und wo sich diese Meinungsvielfalt widerspiegelt. Dieser Frage wird im Folgenden nachgegangen.

### 8.2.3.5 Verteilung deutscher Kommunikationsakteure in den Zeitungen

Bei der Verteilung der deutschen Akteure innerhalb der Zeitungen fällt auf, dass die AZ am meisten Standing aufweist, gefolgt von der FAZ und den KN. Zudem zeigen sich interessante Befunde der zivilgesellschaftlichen Gruppen innerhalb der Zeitungen, da bspw. die Gruppe der Gegner mit 8,4 % in der wirtschaftsfreundlichen FAZ und in der taz mit 3,1 % vertreten sind. Dass die FAZ den Kritikern des Abkommens als wirtschaftsfreundliche Zeitung mehr Raum ermöglicht als die tendenziell politische linke-liberale taz, ist ein bemerkenswerter Befund. Zudem konzentrieren sich die Gegner stärker in Zeitungen aus ökonomisch weniger wettbewerbsfähigen Städten. Ebenso konzentrieren sich die Kulturschaffenden deutlicher in den Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten. Dies könnte ein Indiz dafür sein, dass eine gewisse Gegnerschaft innerhalb der Akteure tendenziell in ökonomisch weniger wettbewerbsfähigen Regionen anzutreffen ist.

### 8.2.4 Standing europäischer Akteure

Analog zu den deutschen werden in diesem Abschnitt die Akteure der europäischen Ebene analysiert. Die relevanten Akteure sind im politischen Teilsystem die Institutionen – die EU-Kommission<sup>244</sup>, der Europäische Rat (Staats- und Regierungschefs der EU-Mitgliedstaaten) und der Rat der Europäischen Union (EU-Ministerrat). Ebenso werden die Parteien des Europäischen Parlaments betrachtet. Im wirtschaftlichen Teilsystem finden Äußerungen von europäischen Verbänden und Unternehmen mit Sitz in der EU Eingang – nicht in Deutschland, da diese den deutschen Akteuren zugeordnet würden. Für die europäische Zivilgesellschaft<sup>245</sup> werden die EU-Zivilgesellschaft als Ganzes – bspw. bei Umfragen –, Europäer allgemein, Umwelt- und Verbraucherschützer, Wissenschaftler, Experten oder Gewerkschaften berücksichtigt.

Die europäischen Akteure machen am Gesamtdiskurs 15,6 % aus. Dieses Standing wird dabei zum größten Teil von der EU-Kommission getragen, die 9,9 % zum Gesamtdiskurs beiträgt. Dies bedeutet, dass die EU-Kommission alleine für rund zwei Drittel des Standings innerhalb der europäischen

---

<sup>244</sup> „Die Kommission ist zwar keine den Regierungen der EU-Staaten vergleichbare »europäische Regierung«, vertritt die EU aber nach außen, indem sie z. B. Handelsabkommen mit Ländern und Ländergruppen aushandeln kann“ (BpB, Europäische Kommission, 2016b).

<sup>245</sup> In der vorliegenden Arbeit wird von einer „europäischen Öffentlichkeit“ (Lichtenstein, 2017, S. 65) ausgegangen, da teilweise „EU citizens“ (Walter, 2017, S. 235 ff.) mit ihren Äußerungen eine EU-weite Tragweite entwickeln können. Abels (2018, S. 6, 12) nennt in diesem Zusammenhang die Partizipationsinstrumente der EU. Sie geht auch auf die geringen Auswirkungen der zivilgesellschaftlichen Aktionen auf europäische Regulierungen ein.

Akteure steht.<sup>246</sup> Die Legislative tritt mit 4,0 % am Gesamtdiskurs in Erscheinung und erreicht innerhalb der europäischen Akteure 26 % des Standings. Besonders fallen hier die europäischen Sozialdemokraten<sup>247</sup> mit 7,8 %, die europäischen Grünen mit 5,2 % und die europäischen Christdemokraten mit 4,7 % des Standings innerhalb der europäischen Akteure auf. Die übrigen Parteien sind deutlich geringer präsent. Interessant ist dabei, dass die europäischen Liberalen in der vorliegenden Arbeit kein Standing erlangen. Die europäischen Liberalen treten programmatisch für TTIP ein (ALDE, 2015).<sup>248</sup> Die europäische Zivilgesellschaft erreicht gut ein Prozent des Standings am Gesamtdiskurs. Dabei konzentriert sich der größte Teil des Standings der europäischen Zivilgesellschaft auf die pauschalen Zuschreibungen wie Europäer oder europäische Umwelt- und Verbraucherschützer.

Aus dieser Verteilung lässt sich ableiten, dass die Exekutive mit 62,3 % die bestimmende Größe innerhalb der europäischen Kommunikationsakteure ist. Die Legislative erreicht 26 %, die europäische Zivilgesellschaft 9 % und die Wirtschaft rund 1 %. Somit steht die Politik innerhalb der europäischen Akteure für knapp 90 % des Standings.<sup>249</sup> Bei einem Vergleich der Exekutive der EU mit der in Deutschland wird das verhältnismäßig größere Standing der EU-Exekutive innerhalb ihrer regionalen Gruppe deutlich – denn die deutsche Exekutive steht für 53,4 % der deutschen Kommunikationsakteure und damit der guten Hälfte. Die europäische Exekutive steht für rund zwei Drittel der europäischen Kommunikationsakteure und nimmt so einen deutlich größeren Teil ihrer regionalen Gruppe ein.

Betrachtet man als nächstes die Verteilung des Standings in den einzelnen Zeitungen, fällt auf, dass zu Teilen erhebliche Unterschiede anzutreffen sind. So verteilt sich das Standing der europäischen Akteure in den überregionalen Zeitungen zusammen auf 43,9 %. Dabei führt die FAZ hier mit 17,2 % die überregionalen Zeitungen an. Als auffällig kann in diesem Zusammenhang der geringe Beitrag der SZ zum Standing angesehen werden. Die SZ erreicht 11,5 % und die taz ordnet sich zwischen FAZ und SZ mit 15,1 % ein. Betrachtet man als nächstes die Regionalzeitungen, die zusammengenommen für 56,0 % des Standings der europäischen Akteure sorgen, zeigt sich, dass die

---

<sup>246</sup> Der Rat der EU kommt nicht und der Europäische Rat nur sehr gering zu Wort (1,5 %). Andere europäische Institutionen erreichen in den untersuchten Medien kein Standing.

<sup>247</sup> „Die Sozialdemokratische Partei Europas (SPE) bringt die Sozialistischen, Sozialdemokratischen und Demokratischen Parteien und Arbeiterparteien aus der ganzen Europäischen Union und Norwegen zusammen“, heißt es auf der Internetseite der SPE (<https://www.socialistsanddemocrats.eu/de/who-we-are/our-partners/spe> [Zugriff 16.06.2019]). Das Standing von SPE Vertretern wird primär von der deutschen SPD erlangt. Die anderen Vertreter von Parteien entstammen auch primär der jeweils deutschen Partei.

<sup>248</sup> ALDE spricht sich für ein „smartes TTIP“ aus und sieht in dem Abkommen eine Möglichkeit Europa zu stärken.

<sup>249</sup> Dieser Befund ist für die Diskussion einer europäischen Öffentlichkeit interessant, da die Politik und nicht die Zivilgesellschaft auf europäischer Ebene die größte Präsenz aufweist.

Zeitungen aus wettbewerbsfähigen sowie weniger wettbewerbsfähigen Städten beide gleich zum Standing beitragen. Jedoch ist der Unterschied innerhalb der Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten beachtlich. Die AZ fällt hierbei mit 9,9 % stark hinter dem Tsp mit 17,8 % ab. Durch den Tsp, welcher mehr europäische Akteure als die FAZ beinhaltet, erreichen die Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten ein gleichwertiges Standing mit den Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten. Auffällig ist zudem, dass die Zivilgesellschaft im Tsp das höchste Standing erreicht und die taz als überregionale Zeitung kein Standing europäischer Zivilgesellschaftsakteure aufzeigt.

**Tabelle 14: Standing europäischer Kommunikationsakteure in den untersuchten Zeitungen (in %)**

|                   | FAZ  | SZ   | taz  | FP   | KN   | AZ  | Tsp  | Gesamt |
|-------------------|------|------|------|------|------|-----|------|--------|
| Politik           | 15,1 | 10,4 | 14,6 | 12,5 | 14,1 | 8,9 | 14,1 | 90,0   |
| Wirtschaft        | 0,0  | 0,0  | 0,5  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,5  | 1,0    |
| Zivilgesellschaft | 2,0  | 1,0  | 0,0  | 0,5  | 1,0  | 1,0 | 3,1  | 8,9    |
| N                 | 33   | 22   | 29   | 25   | 29   | 19  | 34   | 191    |

Quelle: eigene Darstellung

#### 8.2.4.1 Interaktion der Akteure

Bei der Interaktion europäischer Akteure fällt unmittelbar die Dominanz der Politik auf. Die Exekutive wie auch die Legislative beanspruchen beinahe das gesamte Standing für sich. Daher ist es wenig verwunderlich, dass auch bei den Zitierungen die direkten wie auch die indirekten Zitierungen aus der Politik stammen. Von den Äußerungen<sup>250</sup> beansprucht die Politik 46 % der direkten sowie 44 % der indirekten Zitate. Die Zivilgesellschaft erreicht 7 % der indirekten Zitierungen und bei den direkten Zitierungen 2 %. Die Wirtschaft erreicht entsprechend weniger als 1 % – sowohl bei den direkten als auch bei den indirekten Zitierungen.

#### Zitierart, Bewertungen und Forderungen

Bei den Zitierungen rückt der dominierende Akteur der europäischen Ebene ins Blickfeld, die EU-Kommission. Sie steht für den Großteil der Äußerungen der europäischen Kommunikationsakteure. In ihren Zitierungen tritt sie zu 46 % direkt in Erscheinung und zu 54 % indirekt. In ihren Bewertungen in den direkten Zitaten adressiert sie auf sehr geringem Niveau die US-Politik negativ, gefolgt vom Bundeswirtschaftsministerium und dem Bundeskanzleramt. Zeitlich findet diese Kritik Anfang bis Mitte 2015 statt. Hingegen sind die häufigeren positiven Bewertungen der EU-Kommis-

<sup>250</sup> 191 Äußerungen bilden die Grundlage für 100 %.

sion gegen Ende des Erhebungszeitraums anzutreffen und richten sich an die deutsche Zivilgesellschaft. Bei den indirekten Zitaten kritisiert die EU-Kommission die deutsche Zivilgesellschaft und bewertet das Bundeswirtschaftsministerium positiv. Als nächster Akteur tritt die europäische Sozialdemokratie mit zwei Dritteln direkter und einem Drittel indirekter Zitate in den Fokus. Sie äußern dabei primär negative Kritik an der US-Politik sowie der EU-Kommission. Dabei erhebt sie keine Forderungen. Die Grünen treten mit 70 % direkten und 30 % indirekten Zitaten auf. Dabei kritisieren sie mit ihren direkten Zitaten primär die EU-Kommission, gefolgt von den Christdemokraten. Mit ihren indirekten Zitaten kritisieren sie die europäischen Politiker allgemein. Dabei fordern sie grundsätzlich mehr Beteiligung an den TTIP-Verhandlungen. Die Christdemokraten äußern sich ebenso primär direkt in den Medien, da von ihren Äußerungen 89 % direkt sind. Sie kritisieren hierbei primär die EU-Kommission sowie die deutsche Zivilgesellschaft. Bei dieser Betrachtung der europäischen Akteure zeigt sich, dass sich die europäische Wirtschaft bedingt durch ihr geringes Standing auch in den wenigen Zitierungen durch nahezu keine Forderung in den Deutungskampf einbringt. Ebenso ist die europäische Zivilgesellschaft mit ihren Organisationen weitestgehend zurückhaltend.

Mit Blick auf die Bewertungen der Akteure untereinander wird deutlich, dass die Akteure in drei Viertel der Zitierungen von einer Bewertung absehen. Ebenso zeigt sich, dass wenn Bewertungen vorgenommen werden, diese mehrheitlich negativ sind. So sind 18 % der Bewertungen negativ und lediglich 5 % positiv. Die Extreme in den Bewertungen sowie neutrale Bewertungen treten dabei nahezu nicht in Erscheinung. Mit Blick auf die Ergebnisse beim Standing wird deutlich, dass die Mehrheit der Bewertungen der Politik zuzuordnen ist. Sie steht für 18 % der negativen Bewertungen sowie für nahezu alle positiven Bewertungen. Als konkreter Adressat der Bewertungen steht, als Hauptakteur der Verhandlungen, die Politik selbst und hier primär die EU-Politik mit 38 %, gefolgt von der US-Politik mit 21 %. Daran anknüpfend ist bemerkenswert, dass die deutsche Zivilgesellschaft mit 25 % als Adressat von Bewertungen auftaucht, da sie kein Verhandler ist. Durch die deutliche Präsenz der deutschen Zivilgesellschaft bieten die Beiträge der deutschen Zivilbevölkerung gewisse Anregungen, um die Kontroverse zu stützen. Impulse wie der Abbruch der Verhandlungen sind hier zu nennen.

Richtet man als nächstes den Fokus auf die Aufforderungen der Akteure untereinander, ist auffällig, dass sich die insgesamt positiven und negativen Forderungen<sup>251</sup> recht gleichmäßig verteilen. 54 % der Forderungen sind positiv und 46 % entsprechend negativ. Bei den positiven Forderungen ist eine Konzentration auf zwei Aufforderungen festzustellen. Zusammengenommen stehen die

---

<sup>251</sup> Insgesamt werden bei den europäischen Akteuren 24 Forderungen festgestellt, welche die Grundlage von 100 Prozent legen.

Forderungen nach mehr Aktivitäten und einem rascheren Abschluss der Verhandlungen für 77 % der positiven Forderungen. Die übrigen positiven Forderungen stehen für eine Erhöhung der Standards von TTIP. Die negativen Forderungen weisen eine größere Varianz auf, zeigen jedoch eine leichte Konzentration hinsichtlich der Forderung nach mehr Transparenz der Verhandlungen (45 %) und mehr Beteiligung an den Verhandlungen (18 %). Die übrigen negativen Forderungen beziehen sich auf eine Reduzierung von TTIP-Kapiteln oder einem Neustart der Verhandlungen. Als Adressaten dieser Forderungen stehen die Verhandler. So richten sich alle Forderungen an die EU- und die US-Politik, mit einem Schwerpunkt auf die EU-Politik.

### 8.2.5 Standing US-amerikanischer Akteure

Der Anteil der US-Amerikaner von 8,1 % verglichen mit 15,6 % des Standings der europäischen Akteure am Gesamtstanding ist verhältnismäßig gering.<sup>252</sup> Betrachtet man das Standing der US-amerikanischen Akteure genauer, zeigt sich, dass die US-Politik mit 77 % innerhalb der US-amerikanischen Akteure einen großen Anteil beiträgt. Innerhalb der Politik stellt die Exekutive, vertreten durch die Administration und den Präsidenten, mit 67 % den Löwenanteil innerhalb des US-Standings. Hieran schließt sich quantitativ die Zivilgesellschaft mit 20 %, die Legislative mit 10 % und die Wirtschaft mit 3 % an. Die US-amerikanische Exekutive wird dabei durch die US-Administration gestützt, die sich aus Regierungsvertretern, Verhandlungsführern, Unterhändlern sowie dem Präsidenten zusammensetzt.<sup>253</sup> Präsident Obama steht innerhalb der US-Akteure für 23 % des Standings.<sup>254</sup> Mit Blick auf die Legislative, die für 10 % des US-amerikanischen Standings steht, wird deutlich, dass besonders die Präsidentschaftskandidaten im Präsidentenwahlkampf hier das Gros ausmachen.<sup>255</sup> Die beiden großen Parteien in den USA, Demokraten und Republikaner, sind quantitativ beim Standing zu vernachlässigen. Schaut man als nächstes genauer auf die Zivilgesellschaft, fällt das Standing der Wissenschaftler auf. Diese vereinen mehr als die Hälfte des Standings des Teilbereichs Zivilgesellschaft auf sich, 55 %. Da größtenteils keine genaue Differenzierung in der Presse vorgenommen wird, wird in der vorliegenden Arbeit von US-Wissenschaftlern gesprochen. Das Standing dieser US-Wissenschaftler ist in der SZ und dem Tsp am ausgeprägtesten. Ein weiterer

---

<sup>252</sup> Bauer (2016) untersucht den TTIP-Diskurs u. a. anhand von Suchanfragen im Internet und der Anzahl von Veranstaltungen zu TTIP. Er zeigt, dass in den USA TTIP eine deutlich geringe Rolle einzunehmen scheint, verglichen mit bspw. Deutschland.

<sup>253</sup> Die Erhebungssystematik der Daten legt zugrunde, dass der Akteur mit seiner erstgenannten Funktion berücksichtigt wird. Daher kann es vorkommen, dass der Präsident als Vertreter der Administration geführt wird.

<sup>254</sup> Vergleicht man das Standing von Obama und Trump, zeigt sich, dass das Standing von Obama rund dreimal größer ist als das von Trump. Dies ist auf den Erhebungszeitraum zurückzuführen, welcher primär in der Amtszeit von Obama liegt. Trump hat erst nach dem Erhebungsende die Amtsgeschäfte von Obama übernommen.

<sup>255</sup> Die Präsidentschaftskandidaten werden der Legislative zugesprochen, da sie in ihrer Rolle kein öffentliches Staatsamt bekleiden, aber eine Partei repräsentieren.

interessanter Befund ist, dass Gewerkschaften und der allgemeine Amerikaner über ein geringes Standing verfügen.

Rückt man als nächstes die Verteilung des Standings der US-Akteure in den untersuchten Zeitungen in den Fokus, wird deutlich, dass es in der SZ mit Abstand am stärksten mit 27 % ist. Insgesamt führen die überregionalen Zeitungen mehr US-amerikanische Akteure an als die Regionalzeitungen, 58 % zu entsprechenden 42 %. Jedoch trägt die taz am wenigsten US-Akteure mit 9 % bei. Es zeigt sich also ein deutlicher Unterschied zwischen den überregionalen Zeitungen. Ebenso auffällig ist, dass ein Unterschied zwischen den Regionalzeitungen sichtbar wird. Die Zeitungen der wettbewerbsfähigeren Städte verzeichnen ein größeres Standing der US-Akteure als die Zeitungen in weniger wettbewerbsfähigen Städten. US-Akteure haben in Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten mehr Standing.

**Tabelle 15: Standing von US-amerikanischen Akteuren in den untersuchten Zeitungen (in %)**

|                   | FAZ | SZ | taz | FP | KN | AZ | Tsp | Gesamt |
|-------------------|-----|----|-----|----|----|----|-----|--------|
| Politik           | 21  | 15 | 7   | 5  | 10 | 12 | 7   | 77     |
| Wirtschaft        | 0   | 1  | 0   | 1  | 0  | 1  | 0   | 3      |
| Zivilgesellschaft | 1   | 11 | 2   | 0  | 1  | 2  | 3   | 20     |
| N                 | 22  | 27 | 9   | 6  | 11 | 15 | 10  | 100    |

Quelle: eigene Darstellung

Bei der Interaktion der US-amerikanischen Akteure ist eine vergleichbare Tendenz wie bei den europäischen Akteuren festzustellen – jedoch auf deutlich geringerem Niveau. Die internationalen Akteure stellen zwar 3,2 % am Gesamtstanding,<sup>256</sup> weisen aber eine interessante Verteilung über die Medien auf. Das Standing verteilt sich zu deutlich über der Hälfte auf die überregionalen Zeitungen.<sup>257</sup> Bei den Regionalzeitungen sind auch Unterschiede anzutreffen. Die Regionalzeitungen in ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten zeigen, wie bei den amerikanischen Akteuren, mehr Standing. Die FP weist beispielsweise keinen internationalen Akteur auf.

### 8.2.6 Standing der Journalisten

Die Zeitungen, die sich mit Kommentaren in die öffentliche Debatte um TTIP als Akteur einbringen, machen 10,9 % am Gesamtstanding aus.<sup>258</sup> Dieses Standing setzt sich aus unterschiedlichen Gewichtungen der einzelnen Zeitungen zusammen. Dabei sind eigene Kommentare der Zeitungen von

<sup>256</sup> Insgesamt konnten 40 internationale Akteure in den untersuchten Zeitungen identifiziert werden.

<sup>257</sup> FAZ 0,8 %, SZ 0,8 % und taz 0,4 %.

<sup>258</sup> Hierbei ist interessant, dass ein weitaus größerer Anteil an der journalistischen Darstellungsform des Kommentars in der Debatte anzutreffen ist, die Journalisten jedoch lediglich rund 10 Prozent an

denen der Gastkommentare, welche von anderen Journalisten anderer Zeitungen geschrieben sind, getrennt erhoben. Es wird bei der Betrachtung deutlich, dass die eigenen Kommentare der Zeitungen mit 93,8 % die der Gastkommentare mit 5,7 % überwiegen.

**Tabelle 16: Anzahl der Kommentare von FAZ, SZ, taz, FP, KN, AZ und Tsp (in %)**

|                   | FAZ  | SZ   | taz  | FP   | KN  | AZ  | Tsp  | Gesamt |
|-------------------|------|------|------|------|-----|-----|------|--------|
| Eigene Kommentare | 13,4 | 19,4 | 19,4 | 11,9 | 4,4 | 8,9 | 16,4 | 93,8   |
| Gastkommentare    | 0,7  | 0,7  | 0,7  | 0    | 0   | 0,7 | 2,9  | 5,7    |
| N                 | 19   | 27   | 27   | 16   | 6   | 13  | 26   | 134    |

Quelle: eigene Darstellung

Das Standing der Journalisten verteilt sich mit einer knappen Mehrheit auf die überregionalen Zeitungen, 54,4 %, und zu 45,5 % auf die regionalen Zeitungen. Betrachtet man die einzelnen Zeitungen, fallen bei den überregionalen Zeitungen die SZ und die taz mit jeweils 20,1 % Kommentaranteil ins Auge. Beide Zeitungen stellen damit den größten Anteil an Kommentaren, im Gegensatz zu den KN, die 4,4 % des Standings ausmachen. Zudem ist der verhältnismäßig hohe Anteil an Gastkommentaren im Tsp mit 2,9 % interessant. Vor diesem Hintergrund ist relevant, wie sich die Journalisten in ihren Kommentaren im öffentlichen Diskurs gegenüber anderen Akteuren äußern.

Die Journalisten treten verstärkt mit Bewertungen<sup>259</sup> anderer Akteure in Erscheinung und kommen so einem Grundgedanken des Kommentars nach. Die Journalisten sind dabei im Gegensatz zu den übrigen Akteuren des Diskurses durch eine stärkere Interaktion mit anderen Kommunikationsakteuren charakterisiert. In ihren Kommentierungen bewerten Journalisten in der knappen Hälfte ihrer Äußerungen einen anderen Akteur, 49 %, und sehen entsprechend in 51 % von einer Bewertung ab. Auffällig ist bei den Bewertungen, dass Journalisten weitestgehend kritisch bewerten. In 39 % geben sie eine negative, in 9 % eine positive und in weniger als 1 % eine sehr negative Bewertung ab.

Bei den Bewerteten<sup>260</sup> sind die Adressaten zu 20 % die allgemeine Bundesregierung und hier alleine mit 8 % das Bundeswirtschaftsministerium. Die EU-Kommission wird mit 15 % der Bewertungen adressiert und die Gegner von TTIP ebenfalls mit 15 %. Die US-Administration erhält 9 % der Bewertungen.

---

Standing zu den wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP erreichen. Dies gründet darin, dass sich die Journalisten in ihren eigenen Kommentaren weniger selbst einbringen und primär die Ansichten anderer Akteure herausstellen.

<sup>259</sup> Die Journalisten treten mit 136 Bewertungen anderer Akteure in Erscheinung, was im Folgenden als 100 % der Bewertungen durch die Journalisten gesehen wird.

<sup>260</sup> Insgesamt werden 79 Bewertete festgestellt, welche zusammen die 100 % bilden.

Bei den Forderungen sind die Journalisten wie die anderen Kommunikationsakteure ebenso gespalten. Von den Forderungen sind 58 % negativ und entsprechend 42 % positiv. Die häufigste Einzelforderung ist positiv konnotiert und bezieht sich allgemein auf eine aktivere Rolle der Verhandlungspartner. Eine weitere positive Einzelforderung bezieht sich auf die stärkere multilaterale Verhandlung. Hingegen sind die negativen Forderungen breiter gestreut. So wird in der knappen Hälfte eine stärkere Beteiligung an den TTIP-Verhandlungen gefordert. Diese Forderung wird von mehr Transparenz in den Verhandlungen über die Abschaffung von Staats-Schiedsgerichten hin zu einem Verhandlungsstopp fortgesetzt. Die meisten Forderungen richten sich an unterschiedliche Akteure. Die EU-Kommission wird jedoch teilweise konkret mit gegenläufigen Forderungen adressiert. So setzen sich die Forderungen einerseits aus mehr Engagement bei den Verhandlungen zusammen, andererseits sollen die Verhandlungen beendet werden.

Der Zerrissenheit der Forderungen kann durch einen Blick in die Verteilung der Akteursbewertungen in den Zeitungen ergänzt werden. Die Verteilung der Bewertungen auf die regionalen und überregionalen Zeitungen verdeutlicht, dass die überregionalen Zeitungen 63 % der Bewertungen enthalten. Dabei stehen sie alleine für die Hälfte aller negativen Bewertungen. Auffällig ist zudem, dass die überregionalen Zeitungen 12 % positive Bewertungen aufweisen und die regionalen lediglich 5 %. Die Verteilung innerhalb der Zeitungen ist zudem interessant. Die FP und KN, Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten, weisen ausschließlich negative Akteursbewertungen auf – im Gegensatz zu den Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten wie der AZ und dem Tsp, die zusammen die wenigen positiven Bewertungen beitragen. Mit Blick auf die überregionalen Zeitungen sticht die SZ mit ihren Bewertungen heraus, die zu rund zwei Dritteln negativ und zu einem Drittel positiv sind. Die taz weist in der Erhebung als einzige eine sehr negative Bewertung auf sowie wenige positive Bewertungen. Die FAZ hat bei den Bewertungen anderer Akteure lediglich negative Bewertungen.

### **8.2.7 Zusammenfassung**

An der TTIP-Debatte beteiligten sich vielfältigste Akteure. Um dieses Standing der Akteure anschaulich abzubilden, werden sie in deutsche, europäische, amerikanische und internationale Akteure sowie Journalisten unterteilt. Diese dergestalt differenzierten Akteure werden jeweils auf die drei gesellschaftlichen Teilsysteme Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft untergliedert, mit Ausnahme der Journalisten, die eine Einzelgruppe bilden. Daraus ergibt sich, dass deutsche Akteure gut 60 % des Standings ausmachen, europäische rund 15 %, amerikanische knapp 10 % und internationale Akteure 3 %. Journalisten vereinen entsprechend gut 10 % des Standings auf sich.



Betrachtet man das Standing der unterschiedlichen regionalen Ebene, fallen deutliche Unterschiede auf. Es zeigt sich, dass die Politik bei den amerikanischen und europäischen Akteuren das größte Standing hat. Hingegen ist sie bei den deutschen Kommunikationsakteuren nicht dominant, da hier die Zivilgesellschaft die größere Rolle einnimmt. Die konkreten Akteure der deutschen Zivilgesellschaft setzten sich aus gemeinnützigen Organisationen wie Foodwatch und Greenpeace sowie den Protestorganisationen wie attac zusammen. Diese beiden Gruppen erreichen ein großes Standing. Akteursübergreifend vereinten die Exekutiven zusammen das größte Standing auf sich. Besonders auf europäischer Ebene stellt die Exekutive durch die EU-Kommission nahezu das gesamte Standing im politischen Teilsystem. Bei den US-amerikanischen Akteuren verhält es sich mit der gesamten US-Administration vergleichbar. Ein wichtiges Ergebnis ist auch, dass die Wirtschaft in sämtlichen Regionen äußerst zurückhaltend auftritt. Mit Blick auf die Verteilung des Standings der Zivilgesellschaft zeigt sich eine Konzentration bei den deutschen Kommunikationsakteuren. Die Zivilgesellschaft stellt bei den deutschen Kommunikationsakteuren die knappe Hälfte, bei den amerikanischen 20 % und bei den europäischen knapp 10 %. Ein weiterer Befund der Zivilgesellschaft besteht darin, dass Wissenschaftler, welche belastbare Grundlagen für die Debatte liefern können, weitestgehend ein geringes Standing aufweisen. Sie kommen lediglich bei den amerikanischen Zivilgesellschaftsakteuren nennenswert vor. Interessant ist zudem, dass die eigens für TTIP gegründete Protestorganisation STOP TTIP nicht dominantester Akteur der deutschen Zivilgesellschaft ist, da sie als erster Ansprechpartner für die Medien auftreten könnte.

Interessant ist besonders die Interaktion der Akteure untereinander. Bei der Interaktion der Akteure wird das Standing durch die gegenseitigen Bewertungen oder Forderungen noch plastischer. Die deutsche Exekutive und hier primär das Wirtschaftsministerium tritt durch kritische Bewertungen deutlich in Erscheinung – als bewertete Organisation fällt die EU-Kommission auf. Die EU-Kommission wird weitestgehend kritisiert und mit vielfältigen Forderungen, die ein breites Spektrum vom Aussetzen der TTIP-Verhandlungen hin zum raschen Abschluss der Verhandlungen abdecken. Grundsätzlich sind die Forderungen akteursübergreifend jedoch recht ausgeglichen zwischen positiven und negativen.

Mit Blick auf die Verteilung des Standings auf die einzelnen Medien wird deutlich, dass sich Schwerpunkte herausbilden. Es fällt auf, dass die deutsche Wirtschaft in der FAZ mit dem verhältnismäßig meisten Standing auftritt und am stärksten Unternehmen zu Wort kommen. Aber ebenso bekommen die Gegner eine deutliche Stimme. In der SZ wird der Schwerpunkt auf die US-amerikanische Politik und in der taz auf die deutsche Politik ausgerichtet. Ebenso kommen in der taz verhältnismäßig stark Wissenschaftler zu Wort. Relevante Unterschiede zeigen sich auch zwischen den Regionalzeitungen. Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten zeigen ein größeres

Standing der Politik als Zeitungen aus ökonomisch weniger wettbewerbsfähigen Städten. Das Standing der deutschen Zivilgesellschaft ist in den Zeitungen aus ökonomisch schwächeren Städten grundsätzlich größer als in Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten. Protestorganisationen wie STOP TTIP und gemeinnützige Organisationen weisen vergleichsweise ein größeres Standing in den Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten auf. Vor diesem Hintergrund der unterschiedlich präsenten Akteure ist relevant, wie sie sich gegenüber TTIP positionieren. Daher wird im folgenden Abschnitt aufgezeigt, wie die Positionierungen gegenüber TTIP zum einen bei den Akteuren selbst und andererseits bei den Journalisten aussehen.

### 8.3 Positionierung der Akteure

Das Standing bildet das Fundament für die Akteure, um ihre Inhalte in den Zeitungen zu äußern. Wie sich diese Akteure mit ihren Meinungen zu TTIP einbringen, ist bisher offen. Daher werden im Folgenden die Haltungen der Akteure zu TTIP in Form der Positionierung dargestellt. Die Einschätzungen, ob TTIP als unterstützenswert, abzulehnen oder neutral bewertet wird, stellt der folgende Abschnitt zusammen. Hierzu werden die Bewertungen der Akteure von TTIP in positive, negative, neutrale sowie indifferente Kategorien gegliedert.<sup>261</sup>

Es ist in diesem Zusammenhang relevant, dass die in den Zeitungen geäußerten Zustimmung oder Ablehnungen von TTIP auch als Orientierung für andere Akteure dienen können. Insoweit kann von einer bewussten und damit gesteuerten Kommunikation der Akteure im öffentlichen Diskurs ausgegangen werden, da Äußerungen in den Medien meist eine Absicht verfolgen. „Kommunikative Einflussnahme erfolgt [...] über Steuerung von Kausalplänen [...] [und] struktureller strategischer Einschränkung von Entscheidungsspielräumen“ (Schmohl, 2016, S. 719). Zudem weisen Heyne und Vollmer eine Persuasion, also eine beeinflussende Tendenz von Presseerzeugnissen, nach (Heyne & Vollmer, 2016, S. 89 ff.). Es kann jedoch nicht generell und für alle Bereiche gleich geltend von einer Medienmacht ausgegangen werden, da Medienwirkungsprozesse komplex und vielschichtig sind, wie Potthoff (2016) in einem Überblickswerk erläutert. Infolgedessen wird an dieser Stelle lediglich die Möglichkeit einer gesteuerten Beeinflussung durch die Kommunikationsakteure angenommen, die darauf zielt, die Deutungshoheit über die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP zu erlangen. „In vielen US-Studien wird bspw. davon ausgegangen, dass die Rezipienten zu den meisten politischen Themen keine festverankerten Voreinstellungen im Sinne von Prädis-

---

<sup>261</sup> Als positiv und damit unterstützendwert werden Äußerungen gesehen, die TTIP befürworten. Als negativ Äußerungen solche die TTIP ablehnen oder verhindern wollen. Als neutral Äußerungen werden solche eingeschätzt, die keine klare Bewertung zulassen und als indifferente Äußerungen werden solche betrachtet, die positive und negative Äußerungen aufzeigen.

positionen haben“ (Bonfadelli & Friemel, 2017, S. 197); daher wäre das Publikum durch monolithische Argumentationen eventuell leichter zu beeinflussen. Auch könnten Wirkungen im Sinne der Schweigespirale von Noelle-Neumann intendiert werden (Kepplinger, 2016). Bei der Schweigespirale

„wird postuliert, dass über verschiedene Massenmedien verbreitete („kumulierte“) und dabei inhaltlich homogene („konsonante“) Bewertungen besonders mächtig auf die Einstellungen des Publikums einwirken“ (Gerhards & Schäfer, 2006, S. 124).

In der anschließenden Analyse wird daher auf die Positionierung der Akteure geachtet. Es werden die positiven, negativen, indifferenten sowie neutralen TTIP-Positionierungen der Akteure dargestellt, um eine klare Zuordnung von Unterstützern, Kritikern und neutralen Akteuren zu erlangen. Unter indifferenten Positionierungen sind gleichzeitig unterstützende sowie ablehnende Äußerungen gefasst, die keine klare Richtung aufweisen. Neutrale Äußerungen sind beschreibend und positive wie negative Äußerungen verfolgen eine entsprechend unterstützende oder ablehnende Linie.

**Tabelle 17: Positionierungen der Kommunikationsakteure in den untersuchten Zeitungen (in %)**

|                            | Deutsche | EU  | US  | Internationale | Journalisten | Gesamt |
|----------------------------|----------|-----|-----|----------------|--------------|--------|
| Positiv                    | 20,2     | 9,8 | 5,4 | 1,0            | 3,6          | 40,0   |
| Negativ                    | 34,4     | 3,2 | 2,2 | 1,9            | 4,6          | 46,5   |
| Indifferent <sup>262</sup> | 5,4      | 2,2 | 0,3 | 0,0            | 1,1          | 9,1    |
| Neutral                    | 1,8      | 0,3 | 0,1 | 0,1            | 1,5          | 4,0    |
| N                          | 757      | 191 | 100 | 40             | 134          | 1.222  |

Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 17 zeigt die Positionierungen der Kommunikationsakteure zu TTIP. Es wird deutlich, dass insgesamt die negativen und damit kritischen Positionierungen bei allen Akteuren mit 46,5 % überwiegen, gefolgt von den positiven mit 40,0 % und mit Abstand den indifferenten mit 9,1 % sowie mit 4,0 % den neutralen. Anhand dieser Zahlen wird eine deutliche Spaltung in positive und negative Äußerungen sichtbar. Diese Spaltung ist über alle Regionen hinweg erkennbar. Besonders deutsche Akteure bewerten TTIP negativ, was 34,4 % an den Gesamtpositionierungen ausmacht. 20,2 % der deutschen Akteure bewerten TTIP positiv. Die neutralen Positionierungen sind gering-

<sup>262</sup> Für die indifferenten Äußerungen, bei denen keine klare Positionierung abgeleitet werden kann, werden die Kategorien indifferent und keine Positionierung zusammengefasst, da bei beiden Kategorien keine Positionierung abzuleiten ist.

fällig anzutreffen, ebenso die indifferenten Positionierungen. Dies unterstreicht zudem eine Polarisierung der Debatte. Um in einem nächsten Schritt genauere Positionierungen innerhalb der Teilsysteme der einzelnen Akteursgruppen herauszuarbeiten, werden die deutschen, europäischen, amerikanischen und internationalen Akteure sowie die Journalisten getrennt analysiert.

### 8.3.1 Positionierung deutscher Akteure

Die Positionierung innerhalb der deutschen Kommunikationsakteure ist mit 55,5 % deutlich negativ, gefolgt von 32,6 % positiven, 8,5 % indifferenten und 2,7 % neutralen Positionierungen. Dies bekräftigt die Polarisierung zwischen ablehnenden und befürwortenden Positionen innerhalb der deutschen Akteure, mit einer klaren Tendenz hin zur Ablehnung von TTIP. Die Polarisierung in unterstützende und kritische Positionen wird zudem durch den recht schwachen neutralen bzw. indifferenten Anteil der Äußerungen bekräftigt. Daher wird im Folgenden der Fokus auf die Akteure gerichtet, welche TTIP kritisch bzw. negativ betrachten.

**Tabelle 18: Positionierung deutscher Akteure in den gesellschaftlichen Teilsystemen (in %)**

|             | Politik | Wirtschaft | Zivilgesellschaft | Gesamt |
|-------------|---------|------------|-------------------|--------|
| Positiv     | 20,2    | 7,3        | 5,1               | 32,6   |
| Negativ     | 16,1    | 2,5        | 36,9              | 55,5   |
| Indifferent | 4,3     | 0,7        | 3,5               | 8,5    |
| Neutral     | 1,5     | 0,2        | 1,0               | 2,7    |
| N           | 320     | 83         | 354               | 757    |

Quelle: eigene Darstellung

Die Zivilgesellschaft sticht ins Auge, da sie eine deutlich negative Positionierung mit 36,9 % an den deutschen Positionierungen aufweist. Die Zivilgesellschaft positioniert sich damit recht klar kritisch gegenüber TTIP und bildet den größten Teil der ablehnenden Positionierung der deutschen Akteure. Durch den geringen Anteil neutraler Positionierungen wird die kritische Haltung der Zivilgesellschaft außerdem klar. Ebenso befinden sich die positiven wie indifferenten Positionierungen auf recht verhaltenem Niveau. Hingegen bewertet die Politik als zweitgrößte Akteursgruppe innerhalb der deutschen Akteure TTIP mit 20,2 % vorrangig positiv, 16,1 % der Politik bewerten das Abkommen negativ. Es fällt auf, dass die Politik am meisten neutrale bzw. indifferente Positionierungen aufweist. Die Wirtschaft steht mehrheitlich hinter TTIP. Durch ihr geringes Standing ist ihr Anteil an den Gesamtäußerungen aber verhalten. Wenn sich die Wirtschaft indes zu Wort meldet, bestehen ihren Äußerungen weitestgehend aus positiven Positionierungen. Die übrigen Positionie-

rungen der Wirtschaft können, da sie weitestgehend auf recht geringem Niveau bleiben, vernachlässigt werden. Wie sich die einzelnen Kommunikationsakteure innerhalb der gesellschaftlichen Gruppierungen verhalten, wird im folgenden Absatz beleuchtet.

Betrachtet man die Einzelakteure, fallen gewisse Konzentrationseffekte auf. Im politischen Teilsystem sind es einzelne Akteure, die ein großes Standing und eine klare Positionierung aufweisen. So positioniert sich das Bundeskanzleramt zu 91 % positiv zu TTIP.<sup>263</sup> Damit verhält sich das Bundeskanzleramt monolithisch-positiv gegenüber TTIP. Auch das federführende Bundeswirtschaftsministerium beteiligt sich meinungsstark. Von seinen Äußerungen sind 59 % positiv, 25 % negativ und 15 % indifferent und 1 % neutral.<sup>264</sup> Betrachtet man den Zeitverlauf der Äußerungen des Bundeswirtschaftsministeriums, zeigt sich, dass die negativen Äußerungen ab 2016 stärker vorkommen als zu Beginn des Untersuchungszeitraums. Mit Blick auf die Legislative wird deutlich, dass einzelne Akteure beziehungsweise Parteien verstärkt auftreten. So beteiligt sich die SPD mit einem deutlichen Standing an der öffentlichen Debatte und weist in 51 % kritische und 33 % positive Positionierungen auf. Dieser Befund erzeugt für das sozialdemokratisch geführte Bundeswirtschaftsministerium ein gewisses Spannungsfeld, da der Minister die TTIP-Verhandlungen unterstützend begleiten sollte, aber seine Partei TTIP gleichzeitig mehrheitlich negativ sieht. Andere Parteien haben weitestgehend klare Positionierungen. Die Grünen positionieren sich deutlich gegenüber TTIP. Von ihren Äußerungen sind 86 % negativ. Die CDU/CSU stehen mit ihren Beiträgen zu 72 % positiv zu TTIP.<sup>265</sup>

Die Wirtschaft hingegen weist unterschiedliche Charakteristika auf. Als Akteure mit großem Standing innerhalb der Wirtschaft tritt der BDI auf und hat zu 100 % positive Äußerungen zu TTIP. Somit kann der BDI als monolithisch unterstützend in der TTIP-Debatte herausgehoben werden. Als kritische Akteure der Wirtschaft können die Buchbranche und der Bauernverband gesehen werden, da sie sich in nahezu allen Äußerungen kritisch positionieren. Die übrigen Akteure der Wirtschaft, welche überwiegend der Industrie zugeschrieben werden können, positionieren sich positiv.

In der Zivilgesellschaft<sup>266</sup> sind von den 36,9 % negativen Positionierungen die dominanten Organisationen die Gegner (16,2 %), gefolgt von Deutschen<sup>267</sup>, Kulturschaffenden, STOP TTIP, Greenpeace

---

<sup>263</sup> Eine negative und eine neutrale Äußerung entstammen dem Bundeskanzleramt.

<sup>264</sup> Von seinen 93 Äußerungen sind 55 positiv, 23 Äußerungen kritisch und 14 indifferent und eine neutral.

<sup>265</sup> Eine tiefere Betrachtung weiterer Parteien führte zu einem wenig klaren Bild und wird daher in der vorliegenden Arbeit nicht weiterverfolgt.

<sup>266</sup> Auf eine separate Betrachtung der Judikative wird verzichtet, da ein Richter hier als Einzelmeinung gesehen wird und quantitativ nahezu keine Auswirkung hat.

<sup>267</sup> Als Deutsche werden hier Äußerungen zusammengefasst, die in den Zeitungen pauschal als Deutsche genannt werden. Bspw.: Die Deutschen sehen das Abkommen mit 3 % kritisch.

und BUND. Weitere kritische Positionierungen verteilen sich auf die zahlreichen übrigen zivilgesellschaftlichen Akteure. Bei der Gruppe der Befürworter sind positive Positionierungen anzutreffen. Diese pauschale Gruppe der Befürworter stellt als größte Einzelgruppe der zivilgesellschaftlichen Unterstützer von TTIP 2,1 % positive Positionierungen. Die übrigen positiven Äußerungen der Zivilgesellschaft verteilen sich unauffällig auf die übrigen Akteure.

Als nächstes rücken die Zeitungen mit ihren Positionierungen in den Fokus der Analyse. Beachtlich sind dabei die 7,6 %, in denen keine Positionierung abzuleiten ist. Bei der vorherigen Betrachtung der Akteure sind die Variablen *neutral* und *keine Nennung* zusammengefasst, da bei den Akteuren diese Unterteilung zu geringfügigen Erkenntnissen führte. Jedoch zeigen sich bei den Zeitungen interessante Befunde bei der Differenzierung dieser Aspekte. Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten zeigen deutlich häufiger keine klare Positionierung auf als die anderen untersuchten Zeitungen. Betrachtet man die Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten, fällt auf, dass sie sowohl mehr positive wie auch negative Positionierungen enthalten als die aus weniger wettbewerbsfähigen Städten. In einem direkten Vergleich der Regionalzeitungen mit den überregionalen Zeitungen wird zudem deutlich, dass die Regionalzeitungen quantitativ bei positiven und negativen Positionierungen überwiegen, was dem Verhältnis von vier Regionalzeitungen zu drei überregionalen Zeitungen geschuldet sein kann. Zudem ist beachtenswert, dass die überregionalen Zeitungen weniger neutrale Positionierungen enthalten als die Regionalzeitungen.

**Tabelle 19: Positionierungen deutscher Akteure in den untersuchten Zeitungen (in %)**

|               | FAZ | SZ  | taz | FP  | KN  | AZ  | Tsp | Gesamt |
|---------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------|
| Positiv       | 6,4 | 3,0 | 4,2 | 3,1 | 4,8 | 6,0 | 4,8 | 32,3   |
| Negativ       | 8,5 | 9,1 | 7,9 | 6,6 | 7,0 | 8,7 | 7,6 | 55,4   |
| Indifferent   | 0,2 | 0,3 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,7    |
| Neutral       | 0,2 | 0,2 | 0,3 | 0,1 | 0,0 | 1,1 | 0,6 | 2,5    |
| Keine Nennung | 0,0 | 0,0 | 1,4 | 3,0 | 3,0 | 0,0 | 0,2 | 7,6    |
| N             | 118 | 97  | 107 | 98  | 113 | 121 | 103 | 757    |

Quelle: eigene Darstellung

In der Einzelbetrachtung der Zeitungen fällt die FAZ mit ihrer am stärksten ausgeprägten positiven Positionierung auf, die dicht gefolgt wird von der AZ. Entgegen möglicher Annahmen verhält sich die taz, die nicht am meisten negative Positionierungen enthält, sondern die SZ. Die FP verfügt über

am wenigsten negative Positionierungen.<sup>268</sup> Anschließend an die deutschen Akteure wird der Fokus auf die europäischen Kommunikationsakteure gerichtet.

### 8.3.2 Positionierung europäischer Akteure

Als nächstes rücken die europäischen Kommunikationsakteure in den Fokus der Analyse und werden hierzu analog zu den deutschen Akteuren den gesellschaftlichen Teilsystemen zugeordnet. Insgesamt sind 62,8 % der europäischen Positionierungen positiv, 20,8 % negativ, 14,1 % indifferent und 2 % neutral. Rückblickend auf das Standing erlangte die Politik bei den europäischen Akteuren – und hier besonders die Exekutive – den mit Abstand größten Anteil. Da die EU-Kommission den Auftrag erhalten hat, die TTIP-Verhandlungen erfolgreich abzuschließen, sind die positiven Positionierungen der Politik hier wenig überraschend.

**Tabelle 20: Positionierung europäischer Akteure in den gesellschaftlichen Teilsystemen (in %)**<sup>269</sup>

|             | Politik | Wirtschaft | Zivilgesellschaft | Gesamt |
|-------------|---------|------------|-------------------|--------|
| Positiv     | 61,2    | 0,0        | 1,5               | 62,8   |
| Negativ     | 13,6    | 1,0        | 6,2               | 20,8   |
| Indifferent | 13,6    | 0,0        | 0,5               | 14,1   |
| Neutral     | 1,5     | 0,0        | 0,5               | 2,0    |
| N           | 172     | 2          | 17                | 191    |

Quelle: eigene Darstellung

Als dominantestes Teilsystem fällt die Politik auf, die mit ihrer positiven Positionierung, 61,2 %, die meisten Positionierungen auf sich vereint. In dieser Konstellation ist auffällig, dass bei der Politik die indifferenten Positionierungen einen gleichgroßen Anteil ausmachen wie die negativen Positionierungen, beide 13,6 %. Auch ist analog zu den deutschen Akteuren interessant, dass eine geringe Anzahl von neutralen Positionierungen gefunden wird. Die Wirtschaft ist bedingt durch ihr geringes Standing und damit eine verhalten auftretende Positionierung zu vernachlässigen – im Gegensatz zur Zivilbevölkerung, die sich mit 6,2 % kritisch positioniert.

In der Einzelkritik der Akteure zeigt sich, dass sich die EU-Kommission mit nahezu allen Äußerungen positiv gegenüber TTIP verhält. Damit kann festgestellt werden, dass die EU-Kommission eine starke Tendenz zu einer monolithisch-unterstützenden Positionierung zu TTIP aufzeigt. Mit Blick auf die Parteien im Europäischen Parlament äußern sich ebenfalls recht klare Tendenzen. Während

<sup>268</sup> Dies könnte jedoch ihrer verhältnismäßig geringen Artikelanzahl geschuldet sein.

<sup>269</sup> Zur Erstellung dieser Tabelle wurden die EU-Kommunikationsakteure einzeln selektiert und nach der Variablen Kritik sortiert.

die Grünen monolithisch zu 100 % ihrer Äußerungen TTIP negativ bewerten, scheinen die Sozialdemokraten in positive wie negative Positionierungen gespalten zu sein. 53 % der europäischen Sozialdemokraten positionieren sich positiv und 33 % negativ, die übrigen neutral. Hingegen unterstützen die Christdemokraten das Abkommen mit deutlicher Mehrheit, 67 %. Bei der Zivilgesellschaft sind die meist negativen Positionierungen auf die Akteure unauffällig verteilt und daher wird von einer individuellen Betrachtung abgesehen.

In den einzelnen Zeitungen zeigen sich wenige interessante Verteilungen bei der Positionierung. Vergleicht man die regionalen mit den überregionalen Zeitungen, wird lediglich deutlich, dass die regionalen Zeitungen einen im Vergleich deutlich größeren Anteil von Artikeln aufweisen, welcher keine klare Positionierung erkennen lässt. Mit Blick auf die Zeitungen zeigt sich übergreifend eine proportional recht gleichmäßige Verteilung von negativen zu positiven Positionierungen. Nicht einmal in der eher wirtschaftskritischen taz ist eine auffällig negative Positionierung aufzuzeigen.

### 8.3.3 Positionierung US-amerikanischer Akteure

Die amerikanischen Akteure sind die am positivsten positionierte Gruppe, die mit rund zwei Dritteln hinter TTIP steht. Von den amerikanischen Akteuren sind insgesamt 67 % positiv positioniert, 27 % negativ und lediglich 4 % indifferent und 2 % neutral. Die zwei Drittel positive Positionierung speisen sich dabei primär aus der Politik (55 %) und zu geringen Teilen aus der Zivilgesellschaft (9 %) sowie mit 3 % aus der Wirtschaft, wobei bei letzterer alle Äußerungen positiv gegenüber TTIP sind. Auch die negativen Positionierungen entstammen zum Großteil der Politik. Die Politik trägt 17 % negative Positionierungen und die Zivilgesellschaft entsprechend 10 % bei. Neutrale und indifferente Positionierungen können in der Summe vernachlässigt werden und werden daher nicht weiter betrachtet.

**Tabelle 21: Positionierung US-amerikanischer Kommunikationsakteure zu TTIP (in%)**

|             | Politik | Wirtschaft | Zivilgesellschaft | Gesamt |
|-------------|---------|------------|-------------------|--------|
| Positiv     | 55      | 3          | 9                 | 67     |
| Negativ     | 17      | 0          | 10                | 27     |
| Indifferent | 3       | 0          | 1                 | 4      |
| Neutral     | 2       | 0          | 0                 | 2      |
| N           | 77      | 3          | 20                | 100    |

Quelle: eigene Darstellung



Wie bereits dargelegt, speist sich die positive Positionierung primär aus dem politischen Teilsystem. Besonders fällt die Befürwortung durch die gesamte Administration auf, die 32 % der positiven Positionierungen ausmacht. Zusätzlich fügt Präsident Obama hier deutlich positive Positionierungen hinzu. Die übrigen positiven Positionierungen verteilen sich auf die Parteien. Bei den negativen Positionierungen bringen sich speziell die Parteien (Demokraten und Republikaner) in Stellung. Der Präsidentenwahlkampf Ende 2016 nimmt dabei eine wichtige Rolle ein, weil auch die Parteien durch die Kandidaten stärker zu Wort kommen. Nahezu alle Positionierungen von Präsident Trump nach seiner Wahl zum US-Präsidenten gegen Ende des Erhebungszeitraumes sind negativ. Bei der amerikanischen Zivilgesellschaft zeigt sich hingegen eine Spaltung in positive und negative Positionierungen. Beispielsweise in der Wissenschaft sind hälftig positive wie negative Meldungen aufzufinden.

Mit Blick auf die einzelnen Zeitungen zeigt sich ein interessantes Bild. Während sich in den Regionalzeitungen zusammengenommen lediglich 6 % kritische Positionierungen der US-Akteure finden, die sich gleichmäßig auf die Zeitungen der wettbewerbsfähigeren und weniger wettbewerbsfähigen Städte verteilen, zeigt sich die meiste Kritik US-amerikanischer Akteure in den überregionalen Zeitungen. Hierbei sticht die taz besonders mit überwiegend negativen Positionierungen heraus. Die FAZ hingegen verfügt über rund ein Drittel an negativen Positionierungen. Die SZ, welche den US-amerikanischen Akteuren das größte Standing einräumt, weist ebenso mit einem guten Drittel negative Positionierungen auf. Die restlichen Anteile in den Zeitungen sind entsprechend positive Positionierungen bzw. zu einem geringen Anteil indifferent oder neutral.

### **8.3.4 Positionierung internationaler Akteure**

Die internationalen Akteure positionieren sich gegenüber TTIP mehrheitlich negativ (60 %). Positiv schätzen sie mit 33 % TTIP ein. Die übrigen Prozente verteilen sich zu 5 % auf neutrale Positionierungen und 2 % auf indifferente. Eine genauere Zuordnung zu einzelnen Organisationen scheint keine weiteren Erkenntnisse liefern zu können, da die Streuung der Akteure über die verschiedenen Organisationen sehr groß ist. Demzufolge richtet sich der Fokus als nächstes auf die Zeitungen, die sich als Akteur in der TTIP-Debatte kommentierend zu Wort melden.

### **8.3.5 Positionierung der Journalisten**

Neben den Kommunikationsakteuren der gesellschaftlichen Teilsysteme treten auch die Medien als Akteur in der öffentlichen Debatte auf. Die Positionierungen der einzelnen Medien werden daher in diesem Abschnitt analysiert. Es fällt bei den Zeitungen auf, dass sich die Journalisten in Kommentaren weitestgehend negativ gegenüber TTIP positionieren, 42,2 %. Positiv bringen sich 32,4 %

ein, 14,0 % äußern sich neutral und 10,3 % positionieren sich indifferent. Mehrheitlich wird eine Spaltung in Unterstützer und Kritiker von TTIP sichtbar. Zudem ist interessant, dass im Rechts-Links-Spektrum der überregionalen Zeitungen eine klare Linie bei der Positionierung verläuft. Die als wirtschaftsfreundlich geltende FAZ macht als größter Unterstützer von den 32,4 % positiven Positionierungen 11,9 % aus. Die SZ, welche politisch zwischen der FAZ und taz verortet werden kann, weist viele neutrale bzw. indifferente Positionierungen auf. Die taz stellt als Kontrast zur FAZ den Großteil der negativen Positionierungen, 16,4 %. Auch ist ein Unterschied zwischen den Zeitungen aus wettbewerbsfähigen und weniger wettbewerbsfähigen Städten zu erkennen. Dabei zeigt sich, dass die Kommentare aus den Regionalzeitungen von wettbewerbsfähigen Städten sich stärker negativ zu TTIP verhalten als die Kommentare aus Zeitungen weniger wettbewerbsfähiger Städte. Zudem weisen die Zeitungen aus wettbewerbsfähigen Städten mehr neutrale Positionierungen auf als Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten.

**Tabelle 22: Positionierung von FAZ, SZ, taz, FP, KN, AZ und Tsp zu TTIP<sup>270</sup>**

|             | FAZ  | SZ  | taz  | FP  | KN  | AZ  | Tsp | Gesamt |
|-------------|------|-----|------|-----|-----|-----|-----|--------|
| Positiv     | 11,9 | 5,9 | 0,7  | 2,9 | 2,9 | 1,4 | 6,7 | 32,4   |
| Negativ     | 2,2  | 6,7 | 16,4 | 3,7 | 1,4 | 2,9 | 8,9 | 42,2   |
| Indifferent | 0,0  | 3,7 | 2,9  | 3,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 10,3   |
| Neutral     | 0,0  | 3,7 | 0,0  | 1,4 | 0,0 | 5,2 | 3,7 | 14,0   |
| N           | 19   | 27  | 27   | 16  | 6   | 13  | 26  | 134    |

Quelle: eigene Darstellung

### 8.3.6 Zusammenfassung

Bei der Positionierung der Kommunikationsakteure gegenüber TTIP zeigt sich in der öffentlichen Debatte eine Spaltung in Unterstützer und Kritiker, wobei die kritischen Positionierungen gegenüber den unterstützenden überwiegen. Die neutralen und indifferente Positionierungen fallen dagegen deutlich ab und unterstreichen damit die Polarisierung. Mit Blick auf die regionalen Unterschiede der Kommunikationsakteure zeigen sich erhebliche Unterschiede. Die deutschen Kommunikationsakteure als dominanteste Akteursgruppe sind Mehrheitlich kritisch, wobei der größte Teil der Kritik aus der Zivilgesellschaft und hier einzelner Organisationen wie bspw. STOP TTIP oder Greenpeace stammen. Auch die deutsche Politik trägt einen Großteil der Kritik bei, sie ist allerdings Mehrheitlich positiv eingestellt. Die deutsche Wirtschaft unterstützt weitestgehend das Abkommen. Auffällig ist des Weiteren, dass einzelne Akteure monolithische Positionierungen vertreten.

<sup>270</sup> Zur Erstellung dieser Tabelle wurden die Medien selektiert und nach der Variablen Kritik sortiert.

Besonders das Bundeskanzleramt und der BDI sowie die CDU treten durchgängig mit einer positiven Positionierung in Erscheinung. Demgegenüber vertreten bspw. Bündnis 90/Die Grünen oder Kulturschaffende eine entsprechende monolithische negative Positionierung. Bei den europäischen Akteuren fällt die deutliche Unterstützung des Abkommens seitens der Politik auf, insbesondere durch den monolithisch positiven Beitrag der EU-Kommission. Die negativen Positionierungen entstammen weitestgehend der europäischen Legislative und hier stark den monolithisch negativen Grünen. Die US-Akteure sind TTIP gegenüber aufgeschlossener und unterstützen es weitestgehend. Diese Unterstützung wird von den politischen und wirtschaftlichen Akteuren getragen. Der US-Präsident ist hier neben der US-Administration ein weitgehender starker Befürworter des Abkommens. Der Präsidentenwechsel am Ende des Erhebungszeitraumes führt zu einer Abkehr in der Positionierung. Auffällig ist bei der US-Zivilgesellschaft die Spaltung in Kritiker und Befürworter. Diese Spaltung ist in der deutschen Zivilgesellschaft nicht anzutreffen, da in der deutschen Zivilbevölkerung eine starke Ablehnung vorherrscht. Die internationalen Akteure als weitere Gruppierung sind mehrheitlich kritisch gegenüber TTIP eingestellt.<sup>271</sup>

Ein weiterer Befund der Analyse ist, dass sich die bisher aufgezeigte Spaltung der Akteure in positive und negative Positionierungen ebenfalls durch die Kommentare der Zeitungen zieht, wobei auch hier die negativen Positionierungen überwiegen. Die Spaltung wird besonders zwischen der wirtschaftsfreundlichen FAZ und der progressiven taz deutlich. Die FAZ ist deutlich positiv positioniert, während die taz deutlich negative Positionierungen aufweist. Die SZ zeigt sich dagegen mit einem starken Anteil neutraler und indifferenter Positionierungen und weist zudem einen nahezu gleichen Anteil positiver wie negativer Positionierungen auf. Bei den Regionalzeitungen präsentieren die wettbewerbsfähigeren Städte eine stärkere negative Positionierung und haben einen größeren Anteil neutraler Positionierungen als die Regionalzeitungen weniger wettbewerbsfähige Städte.

Auf Grundlage dieser Positionierungen und des vorher erarbeiteten Standings kann in einem nächsten Schritt das Framing der Akteure untersucht werden.

### **8.4 Framing der Akteure**

Die an der öffentlichen Kontroverse teilnehmenden Kommunikationsakteure äußern nicht nur positive, negative, neutrale oder indifferente Positionierungen gegenüber TTIP. Sie interpretieren und deuten auch die wirtschaftspolitischen Effekte des Freihandels- sowie Investitionsabkom-

---

<sup>271</sup> Dies ist auffällig, da das Abkommen eine Blaupause für weitere Folgeabkommen sein könnte und damit eine belastbare Grundlage für die weitere Arbeit internationaler Organisationen schaffen könnte.

mens. Hierbei können sie durch Betonung, Auslassen oder Negierung von Fakten den wirtschaftspolitischen Effekten einen gewissen Interpretationsrahmen schaffen. Durch diese Vorstrukturierung der Faktenlage üben die Akteure einen gewissen Einfluss auf die Rezipienten aus. Dieser Zusammenhang wird bei vergleichbar zugespitzten Debatten in Unterstützer und Kritiker eines Sachverhalts, bspw. in pro und contra Todesstrafe (Hoover & Cunningham, 2014), gezeigt. Ebenso können eindeutige Effekte des Framings auf Rezipienten belegt werden, wie in Bezug auf Befürworter und Kritiker der US-Waffenrechte sichtbar wird (Wasike, 2017, S. 184).<sup>272</sup> Dabei sollte aber immer bedacht werden, dass die verwendeten Frames nicht zwangsläufig an eine bestimmte Positionierung gebunden sind. Einzelne Frames legen zwar eine gewisse Positionierung zugrunde. Diese muss aber nicht vollständig mit einer Positionierung verbunden sein. Wenn ein Akteur ein Deutungsmuster benutzt, das nicht zu seiner Positionierung passt, wird es ihm in der Systematik der vorliegenden Arbeit trotzdem zugesprochen, da er es anführt.

Dabei orientieren sich die Risiko-Frames an den systemtheoretischen Überlegungen, dass ein Akteur bewusst und kontrolliert eine Entscheidung trifft. Der Akteur ist sich des möglichen Schadensfalls durch die Folgen der Entscheidung bewusst und bewertet die Möglichkeit des Nutzens durch die Entscheidung höher als den Schadensfall. Der mögliche Nutzen kann dabei kurzfristig und längerfristig gesehen werden, was sich entsprechend in den Risiko-Frames *Wirtschaftlicher Ertrag* beziehungsweise *Fortschritt* widerspiegelt. Die recht kurzfristigen stimulierenden Effekte befinden sich im *Wirtschaftlichen Ertrag*, der den wirtschaftlichen Zugewinn durch TTIP in Form von Arbeitsplätzen und Wirtschaftswachstum umfasst. Die längerfristigen Effekte sind im *Fortschritt* enthalten. Der *Fortschritt* steht für die strukturellen Änderungen der Wirtschaftspolitik durch TTIP. Ebenso lässt sich die *Stärkung durch ISDS* den Risiko-Frames zuordnen, da hier die vielfältigen finanziellen wie strukturellen Vorzüge dieses Schlichtungsmechanismus herausgestellt werden. Als vierter Risiko-Frame ist das Deutungsmuster der *Transparenz* des Verhandlungsprozesses angeführt, da vielfältige Informationen über das Abkommen verfügbar sind. Diese vier Deutungsmuster der wirtschaftspolitischen Effekte inkludieren mit ihren Ausprägungen in Form von Frame-Elementen unterstützende Deutungsmuster der bewussten Entscheidung für TTIP.

Diesen unterstützenden Deutungsmustern stehen ablehnende Deutungsmuster gegenüber. Diese Gefahren-Frames greifen weitestgehend die gegenteiligen Deutungen auf, wie Callaghan und Schnell (2005, S. 6) unterstreichen: „No theme emerges without a *countertheme*“. Die Gefahren-Frames verfolgen die Deutungen, dass die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP als eine externe

---

<sup>272</sup> Überdies stellt Wasike (2017, S. 184) heraus, dass Zeitungsartikel grundsätzlich eine stärkere Überzeugungskraft als andere soziale Medien wie bspw. Twitter haben. Dies kann als Beleg gesehen werden, dass die Akteure verstärkt versuchen, ihre Deutungsmuster in den Tageszeitungen zu platzieren, um eine Hegemonie ihres Deutungsmusters zu etablieren.

Gefahr eher schädigende Effekte haben werden. Die Gefahren-Frames zu den kurzfristigen Effekten durch TTIP lassen sich im *Risiko als Damoklesschwert* aufzeigen. Hier wird die kurzfristige wirtschaftliche Erosion aufgegriffen. Längerfristige und strukturelle Veränderungen, welche die gegenteiligen Deutungen zum *Fortschritt* andeuten, spiegeln sich im *Risiko als schleichende Gefahr* wider. Hierbei richtet sich bspw. der Fokus auf der Standardaufweichung durch TTIP. Der dritte Gefahren-Frame *Schwächung durch ISDS* bezieht sich auf die Vorherrschaft der Unternehmen gegenüber dem Staat, da durch das Streitschlichtungsinstrument ISDS den Unternehmen mehr Einfluss als der Politik gegeben wird. Der vierte Gefahren-Frame und das Gegenstück zur *Transparenz* ist die *Intransparenz*. Hier wird die mangelnde Informationsweitergabe über den Verhandlungsprozess thematisiert. Wie diese Deutungsmuster von den Kommunikationsakteuren angeführt und in den untersuchten Zeitungen aufgegriffen werden, wird im Folgenden dargestellt.

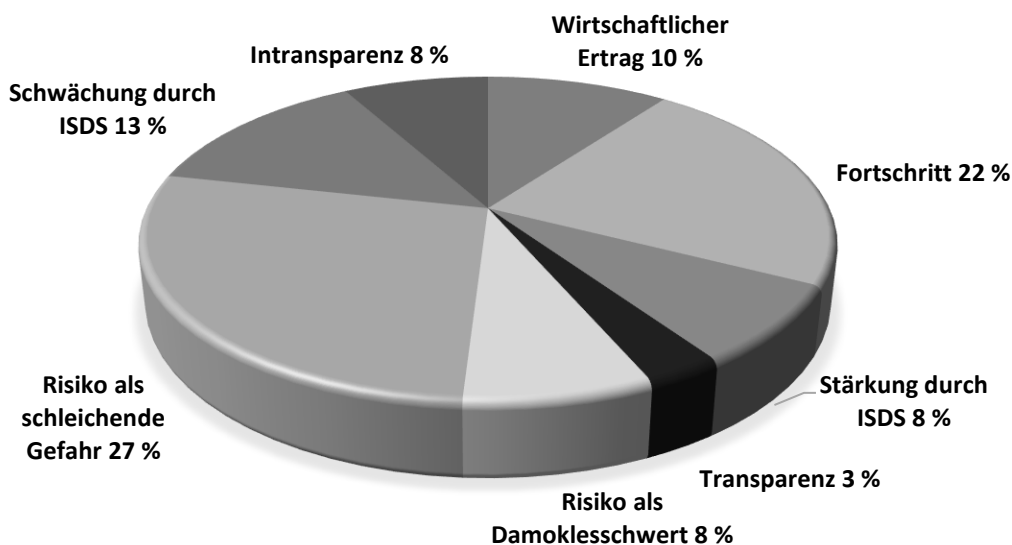
### 8.4.1 Frame-Verteilung in der öffentlichen TTIP-Debatte

Die Risiko- und Gefahren-Frames werden im Folgenden in Verbindung mit den Akteuren sowie den untersuchten Zeitungen dargestellt. Ziel dieser Analyse ist es, die Häufigkeitsverteilung aufzuzeigen und so die Relevanz einzelner Deutungsmuster in der öffentlichen Debatte zu bestimmen. Bereits bei der Positionierung der Kommunikationsakteure drückt sich eine Spaltung in Unterstützer und Kritiker aus.<sup>273</sup> Diese Spaltung ist auch bei den verwendeten Deutungsmustern der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP in Form der Risiko- bzw. Gefahren-Frames aufzuzeigen. Insgesamt verteilen sich gut 43 % der Deutungsmuster auf die Risikofacetten und gut 56 % auf die Gefahrenfacetten. Somit ist eine leichte Dominanz der Gefahren-Frames anzutreffen. Die Spaltung drückt sich besonders bei den am häufigsten angeführten Deutungsmustern *Fortschritt* und *Risiko als schleichende Gefahr* aus. *Risiko als schleichende Gefahr* ist dabei das dominanteste Deutungsmuster. Zusammen vereinen diese beiden strukturellen Deutungsmuster knapp die Hälfte der acht Deutungsmuster auf sich und prägen somit die Debatte maßgeblich. Abbildung 15 visualisiert die Häufigkeiten der angeführten Frames. Die Risiko-Frames sind auf der rechten Seite des Kreisdiagrammes und die Gefahren-Frames weitestgehend auf der linken Seite. Um einen tieferen Blick in die einzelnen Frames zu erhalten und die Verteilungen der Frame-Elemente innerhalb des jeweiligen Frames nachzuvollziehen, werden die Frames im Anschluss in ihre Frame-Elemente zergliedert.

---

<sup>273</sup> Dieser Grundlegende Befund wird auch in Untersuchungen von Leißner (2017), Beck und Ohr (2014) sowie Felbermayr et al. (2013) gemacht.

Abbildung 15: Häufigkeitsverteilungen der Frames (in % gerundet)



Quelle: Eigene Darstellung

Betrachtet man *Risiko als schleichende Gefahr* genauer, fällt auf, dass dieser zu knapp einem Drittel aus dem Frame-Element Verbraucherschutzschwächung (29 %) besteht. Es zeigt sich dadurch, dass Themen wie die Abwertung der Lebensmittelqualität, der Einsatz von Gentechnik, der Verlust der Regionalität von Lebensmitteln oder der Verlust des Vorsorgeprinzips äußerst relevante Aspekte in der öffentlichen Debatte sind. Dies verdeutlicht, dass Themen, welche einen unmittelbaren Einfluss auf die Bürger in ihrem täglichen Konsumverhalten ausüben können, ein großes Gewicht in der Debatte haben. Dem schließt sich mit 22 % das Frame-Element Demokratieschwächung an, das eine Stärkung von Wirtschaftsvertretern gegenüber der Politik herausstellt. Das Frame-Element Umweltschutzschwächung folgt mit 17 % und zeigt, dass Themen wie die Aufweichung von Klimaschutzmaßnahmen, die Aushebelung der Klimaschutzrichtlinien der EU, die Reduktion der Umweltrechte und des Umweltschutzes oder die Zerstörung der Umwelt durch TTIP relevante Facetten der Debatte darstellen. Die Absenkung von allgemeinen Standards durch TTIP wird mit 15 % angeführt. Das Frame-Element Unfairness, also Bedenken, dass durch TTIP ein unfairer Handel geschaffen wird, wirtschaftlich schädliche Auswirkungen auf Drittstaaten – auch in Form von Handelsumlenkungen – entstehen oder eine Spaltung der Gesellschaft und ein Rückzug ins Nationalstaatliche forciert werden, macht 12 % dieses Gefahren-Frames aus. Das Frame-Element Arbeitnehmerrechtsschwächung steht für 5 % des Frames.

Hingegen steht im Risiko-Frame *Fortschritt* mit 63 % die Etablierung von Standards im Zentrum. Mit den Standards sind die strukturellen Veränderungen durch TTIP in den Bereichen Umwelt und Verbraucherschutz sowie Arbeitnehmer, Soziales, Gesundheit, Sicherheit oder Lebensmittel wie

auch der Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen vereint. Dem schließt sich mit 18 % die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit an. Ein fairer Handel, also ein gleichberechtigter Umgang, steht für 7 % des Frames. Die übrigen Prozente verteilen sich mit abfallender Häufigkeit auf die weiterhin geschützte Rolle der Kultur, die Stärkung des demokratischen Systems sowie eine gesteigerte Sicherheit durch mehr Handel zwischen den Vertragspartnern.

Die tendenziell kurzfristigen wirtschaftspolitischen Effekte, die sich im Gefahren-Frame *Risiko als Damoklesschwert* und dem Risiko-Frame *Wirtschaftlicher Ertrag* widerspiegeln, treten zusammen mit knapp 18 % in Erscheinung. Hierbei steht *Wirtschaftlicher Ertrag* für 10 % aller Deutungsmuster und *Risiko als Damoklesschwert* für 8 %. Diese beiden Deutungsmuster stehen wie *Risiko als schleichende Gefahr* und *Fortschritt* als Gegenpole zueinander. *Wirtschaftlicher Ertrag* beinhaltet die Elemente, dass durch TTIP neue Arbeitsplätze geschaffen werden sowie Wirtschaftswachstum durch TTIP erzielt wird. Hingegen steht der Gefahren-Frame *Risiko als Damoklesschwert* für die gegenteiligen Deutungen. Jedoch umfasst der Gefahren-Frame *Risiko als Damoklesschwert* weitere Frame-Elemente, da zusätzliche kurzfristige Schädigungen durch TTIP auftreten können. So setzt sich der Frame *Risiko als Damoklesschwert* neben den 49 % des Frame-Elements Verlust an Arbeitsplätzen und wirtschaftlicher Desintegration zu 40 % aus den Frame-Elementen zum Verlust an Kultur und der entfallenen Daseinsvorsorge zusammen. Hierbei steht primär die drohende Privatisierung von Teilen des öffentlichen Lebens wie Theatern oder Kinos sowie der Daseinsvorsorge im Zentrum. Die restlichen 11 % beziehen sich auf die Gefahr, dass das parallel verhandelte Abkommen zwischen den USA und asiatischen Staaten, die Transpazifische Partnerschaft (TPP), rascher in Kraft tritt und sich dann die US-Amerikaner dem asiatischen statt dem europäischen Markt zuwenden.

Die Deutungen um ISDS – *Stärkung durch ISDS* und *Schwächung durch ISDS* – machen zusammen gut ein Fünftel (21 %) aller Deutungsmuster im öffentlichen Diskurs aus. Auch hier überwiegen die ablehnenden Deutungen (*Schwächung durch ISDS*, 13 %) gegenüber den unterstützenden (*Stärkung durch ISDS*, 8 %). Auffällig im Gefahren-Frame *Schwächung durch ISDS* ist, dass das Frame-Element Kritik allgemein über die Hälfte des Frames ausmacht. Somit herrscht eine allgemeine Kritik vor, welche keine weitere Konkretisierung zulässt – da die Artikel hierbei wenig weitere Erklärungen anführen. Diese allgemeine Kritik wird gefolgt vom Frame-Element Schattenjustiz (26 %), in dem eine Paralleljustiz zur öffentlichen Gerichtsbarkeit unterstellt wird und der Konzerndominanz mit 16 %, die eine allgemeine Vorherrschaft durch Unternehmen im Zuge der Schiedsgerichtsbarkeit darlegt. Der Risiko-Frame *Stärkung durch ISDS* wird von dem Frame-Element Zustimmung allgemein mehrheitlich gestützt, 57 %. Hierbei sind bedauerlicherweise keine weiterführenden Erläuterungen in den untersuchten Artikeln anzutreffen, was eine tiefergehende Analyse erschwert.

Als weiteres Frame-Element im Frame *Stärkung durch ISDS* bildet Rechtssicherheit 24 % und völkerrechtliche Legitimation 18 %.<sup>274</sup> Das in der Vorstudie identifizierte Frame-Element der Kostenkontrolle, also die Begrenzung der Verhandlungssumme im Vorfeld des Streitprozesses durch ISDS, konnte in den untersuchten Zeitungen nicht aufgespürt werden.

Richtet man den Blick auf die Frames zur Transparenz, ist ebenso die Polarisierung anzutreffen. Hierbei wird der Frame *Intransparenz* jedoch mehr als doppelt so häufig angeführt wie die *Transparenz*. *Intransparenz* steht für 8 % aller Frames und *Transparenz* entsprechend für 3 %. Aufbauend auf dieser Verteilung der Deutungsmuster wird im folgenden Abschnitt der Fokus auf die gesellschaftlichen Teilsysteme gelegt, um aufzuzeigen, welcher Akteur welche Deutungsmuster verwendet.

### 8.4.2 Framing der gesellschaftlichen Teilsysteme

In diesem Abschnitt wird die öffentliche TTIP-Debatte hinsichtlich der Frame-Anwendung durch die Kommunikationsakteure in ihren gesellschaftlichen Teilsystemen herausgestellt. Es wird gezeigt, welche gesellschaftlichen Teilsysteme welche Deutungsmuster wie häufig anführen. Zu diesem Zweck werden die Akteure der jeweiligen einzelnen Teilsysteme kumuliert zusammengefasst. Bei der Häufigkeitsverteilung der angeführten Deutungsmuster bei den gesellschaftlichen Teilsystemen zeigt sich, dass die Politik am meisten Deutungsmuster zur Debatte beiträgt (37 %<sup>275</sup>), gefolgt von der Zivilgesellschaft (35 %), den Journalisten (17 %), der Wirtschaft (9 %) und den internationalen Akteuren (2 %).

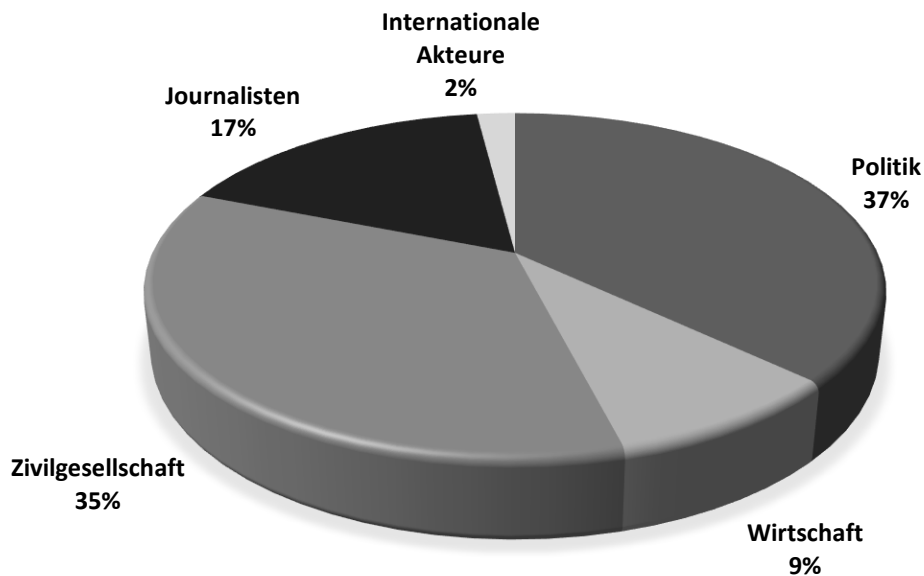
---

<sup>274</sup> Das restliche Prozent, um auf 100 % zu kommen, ist durch Rundungen entfallen.

<sup>275</sup> Für eine leichtere Vergleichbarkeit sind die Prozentangaben gerundet dargestellt.



Abbildung 16: Häufigkeit der Frameanwendungen durch die gesellschaftlichen Teilsysteme (in %)



Quelle: Eigene Darstellung

Diese Häufigkeitsverteilung orientiert sich teilweise am Standing der Akteure. Denn die Akteure mit einem größeren Standing können potenziell auch mehr Deutungen zur Debatte beitragen. Im Folgenden werden die einzelnen Teilsysteme genauer betrachtet, um Unterschiede herauszuarbeiten und so die Besonderheiten der einzelnen Teilsysteme aufzuzeigen. Die Prozentwerte sind auf die Gesamtheit der Deutungsmuster bezogen, weshalb sie teilweise recht niedrig ausfallen können. Der Vorteil dieser Darstellungsform besteht darin, dass die angeführten Prozentangaben die Gesamtdebatte aufgreifen und Unklarheiten bei Teilbetrachtungen entfallen.<sup>276</sup>

#### 8.4.2.1 Teilsystem der Politik

Betrachtet man als erstes das Teilsystem der Politik – bestehend aus den deutschen, europäischen und US-amerikanischen Politikern – zeigen sich interessante Unterschiede. Gliedert man die Politik in Exekutive und Legislative, gibt es allein bei der Häufigkeit der Deutungsmusteranwendung Auffälligkeiten. Die Exekutive bringt sich mit 25,2 % der Deutungsmuster in die Debatte ein, die Legislative mit 11,9 %. Auch nutzen die Exekutiven und Legislativen unterschiedliche Deutungsmuster, um ihre Sichtweisen auf die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP zu äußern. Die Exekutive führt mehrheitlich die Deutungsmuster des Risikos an – insgesamt kommt sie damit auf ein gutes Fünftel

---

<sup>276</sup> Mit Unklarheiten bei Teilbetrachtungen ist gemeint, dass bei der Betrachtung von Einzelementen die Prozentangaben potenziell mit den Gesamtangaben verwechselt werden könnten. Dies wird so ausgeschlossen.

der Risiko-Deutungsmuster.<sup>277</sup> Allein *Fortschritt* macht den größten Anteil mit knapp 10 % aus, gefolgt von *Stärkung durch ISDS* und *Wirtschaftlichem Ertrag*. Hierbei zeigt sich, dass die Regierungen den Fortschrittsgedanken mit seinen langfristigen und strukturverändernden Effekten als äußerst relevant herausstellen. Auch führt die Exekutive teilweise Gefahren-Frames an, jedoch auf äußerst geringem Niveau. Die von der Regierung angeführten Gefahren-Frames machen insgesamt 4,9 % aus. Interessanterweise setzen diese sich, in absteigenden Mehrheitsverhältnissen, aus *Schwächung durch ISDS*, *Risiko als schleichende Gefahr*, *Risiko als Damoklesschwert* und *Intransparenz* zusammen. Mit dieser Verteilung greift die Exekutive mit den Gefahren-Frames ein Stück weit die Kritiken der Gegnerschaft auf und wiederholt teilweise die Argumente, weshalb sie ihr in der Erhebungssystematik der vorliegenden Arbeit zugesprochen werden.

Die Legislative hingegen legt das Gewicht ihrer Deutungsmuster auf die Gefahren-Frames und betont eine eher kritische Sichtweise. Insgesamt macht dies 7,4 % aus. Der Gefahren-Frame *Risiko als schleichende Gefahr* wird dabei mit 3,0 % am häufigsten angeführt, jedoch dicht gefolgt vom *Fortschritt* mit 2,4 %. Mehrheitlich befasst sich die Legislative in der weiteren Betrachtung mit den Deutungen der Staats-Schiedsgerichte. Hierbei wird die Kritik an den möglichen Folgen deutlich, da die *Schwächung durch ISDS* die *Stärkung durch ISDS* übersteigt. Deutlich wird ebenso die differierende Auffassung im Umgang mit der Transparenz. Das Deutungsmuster der *Transparenz* wird von der Legislative deutlich seltener angeführt als das der *Intransparenz*. Auch äußert sich die Legislative sehr geringfügig zu kurzfristigen wirtschaftspolitischen Effekten sowohl beim Risiko (*Wirtschaftlicher Ertrag*) als auch bei der Gefahr (*Risiko als Damoklesschwert*).

Vergleicht man die einzelnen Frames von Exekutive direkt mit denen der Legislative, fallen ergänzende Unterschiede auf. Die Exekutive führt den *Wirtschaftlichen Ertrag* fünf Mal häufiger an als die Legislative. Das Deutungsmuster *Fortschritt* verwendet die Exekutive ebenso fünf Mal häufiger als die Legislative. Beim *Risiko als Damoklesschwert* nutzt die Exekutive doppelt so viele Deutungsmuster wie die Legislative. Diese insgesamt sehr konträren Sichtweisen auf die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP innerhalb der Politik setzen sich auch bei *Stärkung durch ISDS* fort. Hier führt die Exekutive fünfmal so viele Deutungsmuster an wie die Legislative. Jedoch bei der *Schwächung durch ISDS* nähern sich die Exekutive und die Legislative nahezu an. Bezüglich der Transparenz betont die Exekutive das Deutungsmuster *Transparenz* und die Legislative das Deutungsmuster *Intransparenz*.

---

<sup>277</sup> Prozentual setzten sich die Frames wie folgt zusammen: *Fortschritt* macht 9,8 % der Deutungsmuster aus, gefolgt von *Stärkung durch ISDS* (4,7 %) und *Wirtschaftlichem Ertrag* (3,3 %). Hingegen führt die Exekutive allein 4,9 % Gefahren-Frames an, die sich aus *Schwächung durch ISDS* (2,0 %), *Risiko als schleichende Gefahr* (1,3 %), *Risiko als Damoklesschwert* (1,2 %) und *Intransparenz* (0,3 %) zusammensetzen.

### 8.4.2.2 Teilsystem der Zivilgesellschaft

Die Zivilgesellschaft steht als gesellschaftliches Teilsystem für mehr als ein Drittel aller in den untersuchten Zeitungen verwendeten Deutungsmuster – 34,8 %. Auffällig ist, dass sie mehrheitlich Gefahren-Frames anführt. Genauer: 30,3 % der Deutungsmuster entfallen auf die Gefahren-Frames. Das Verhältnis von Gefahren-Frames zu Risiko-Frames beträgt neun zu eins. Hierbei verteilen sich die Häufigkeiten nicht gleichmäßig, sondern konzentrieren sich besonders auf *Risiko als schleichende Gefahr* mit 17,5 %. Diesem Deutungsmuster schließen sich, in absteigenden Mehrheitsverhältnissen, *Schwächung durch ISDS, Intransparenz* und *Risiko als Damoklesschwert* an. Das Deutungsmuster *Fortschritt* kommt mit 2,4 % auf den größten Anteil, gefolgt von *Wirtschaftlichem Ertrag, Stärkung durch ISDS* und *Transparenz*. *Transparenz* wird insgesamt nur einmal genannt.

Als ein Charakteristikum der öffentlichen Kontroverse muss festgehalten werden, dass Errungenschaften unserer Gesellschaft (z. B. Demokratie oder Lebensmittelsicherheit) von der Zivilgesellschaft durch TTIP als gefährdet herausgestellt werden. Besonders die deutsche Zivilbevölkerung greift verstärkt diese beiden Frame-Elemente auf und deutet entsprechend TTIP als Gefahr für diese gesellschaftlichen Errungenschaften. Der Umweltschutz wird seltener aufgegriffen, ist jedoch in der öffentlichen Debatte relevant, da sich auch hier Errungenschaften widerspiegeln.<sup>278</sup> Das Frame-Element der Standardabsenkung wird verhaltener angeführt, da sich die Kommunikationsakteure bereits auf den Verbraucherschutz oder Umweltschutz fokussieren. Dies ist in der Gesamtdebatte um TTIP zentral, da eine Absenkung der europäischen Standards im Verhandlungsmandat für die EU-Kommission ausgeschlossen ist. Vielmehr sollen gemeinsame Standards gefunden werden.<sup>279</sup>

### 8.4.2.3 Teilsystem der Wirtschaft und internationale Akteure

Im wirtschaftlichen Teilsystem zeigt sich eine klare Tendenz hin zur Anwendung von Deutungsmustern des Risikos. Insgesamt trägt die Wirtschaft 8,8 % der Deutungsmuster bei und 5,6 % sind dem Risiko zuzuordnen. Die Wirtschaft hebt am stärksten den *Fortschritt* hervor sowie den *Wirtschaftlichen Ertrag*. Nicht zu vernachlässigen sind jedoch die Anwendungen des *Risikos als Damokles-*

---

<sup>278</sup> Das Pariser Klimaabkommen oder die Nachhaltigkeitsstandards der EU sind hier als Beispiele zu nennen.

<sup>279</sup> Dabei wird in der öffentlichen Debatte vernachlässigt, dass die US-Standards bspw. beim kritisierten Chlorhuhn (De Ville & Siles-Brügge, 2016) aus gesundheitlicher Perspektive höher sind. Von deutscher Seite wird dabei häufig ein Absenken der Standards befürchtet, ohne die Details der Standardsetzung zu beherzigen. Ob nun wie in Europa ein Schlachthuhn mit regelmäßiger Antibiotikaversorgung vor Keimen geschützt wird oder wie in den USA nach der Schlachtung zur Desinfektion in einem Chlorbad desinfiziert wird, hat für die Fleischqualität beim Verbraucher in puncto Belastungen gewisse Unterschiede. Die Antibiotika-Beigabe bleibt im Fleisch nachweisbar, während das Chlorbad oberflächlich ist (Mühleib, 2015).

*schwert* und des *Risikos als schleichende Gefahr* auf sehr geringen einstelligen Prozentwerten. Zudem ist auffällig, dass sich die Wirtschaft recht zurückhaltend zu den Staats-Schiedsgerichten äußert. Dahingehend kann festgehalten werden, dass die deutsche, europäische und US-amerikanische Wirtschaft mehrheitlich die wirtschaftlich stimulierenden Effekte von TTIP herausstellt, das Abkommen jedoch teilweise auch als externe Bedrohung darstellt.

Die internationalen Akteure führen als Gruppe am wenigsten Deutungsmuster an und sind äußerst heterogen, was sich bereits in ihrem geringen Standing ausdrückt. Daher können sie nicht genauer betrachtet werden, da die Fallzahlen zu gering sind. Sie konzentrieren sich überwiegend auf die Risiko-Frames *Wirtschaftlicher Ertrag*, gefolgt von *Fortschritt*, *Stärkung durch ISDS* und *Transparenz*. Die übrigen Deutungsmuster sind in absteigender Anwendung *Risiko als Damoklesschwert*, *Risiko als schleichende Gefahr* und *Schwächung durch ISDS*.

Um den Blick tiefer in die einzelnen Akteursgruppen zu richten, um weitere Unterschiede aufzeigen zu können, werden sie im Folgenden aufgrund ihrer regionalen Zugehörigkeit zergliedert.

### 8.4.3 Framing deutscher Akteure

Aufbauend auf der Gesamtverteilung des Framings auf die gesellschaftlichen Teilsysteme wird der Fokus nun auf das Framing der einzelnen Regionalakteure gerichtet. Zuerst wird die größte Gruppe betrachtet, die deutschen Akteure. Die deutschen Akteure stehen für den Großteil aller in den untersuchten Zeitungen verwendeten Deutungsmuster. Die Verteilung der deutschen Deutungsmuster konzentriert sich deutlich mit knapp 70 % auf die Gefahren-Frames, entsprechend gut 30 % entfallen auf die Risiko-Frames. Bei den Deutungsmustern zeigen sich beachtliche Unterschiede zwischen den gesellschaftlichen Teilsystemen. Um die Besonderheiten der deutschen Akteure darzulegen, wird hierfür zuerst die mehrheitliche Verteilung der Deutungsmuster betrachtet: Gut ein Drittel entfällt dabei auf *Risiko als schleichende Gefahr*, ein knappes Fünftel entfällt auf *Fortschritt* und ein knappes Sechstel auf *Schwächung durch ISDS*. Die Deutungsmuster *Wirtschaftlicher Ertrag* und *Risiko als Damoklesschwert* machen jeweils knapp ein Zehntel aus. Auffällig ist, dass das Deutungsmuster *Intransparenz* siebenmal so häufig Anwendung findet wie das Deutungsmuster *Transparenz*. Diese Ergebnisse werden in der folgenden Tabelle 23 detaillierter dargestellt.<sup>280</sup>

---

<sup>280</sup> Diese Tabelle weist Aspekte der gesellschaftlichen Teilbereiche auf. So ist die Politik zusätzlich in Exekutive und Legislative gegliedert und die Wirtschaft ergänzend in Unternehmen und Verbände.

Tabelle 23: Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP durch deutsche Akteure (in %)

|                                | Politik     | Exekutive   | Legislative | Wirtschaft | Unternehmen | Verbände   | Zivilgesellschaft | Gesamt      |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------------|-------------|
| <b>Risiko-Frames</b>           | <b>15,9</b> | <b>12,6</b> | <b>3,3</b>  | <b>8,8</b> | <b>3,6</b>  | <b>5,1</b> | <b>6,3</b>        | <b>31,1</b> |
| Wirtschaftlicher Ertrag        | 3,1         | 2,5         | 0,6         | 2,9        | 0,8         | 2,1        | 2,3               | 8,3         |
| Fortschritt                    | 8,5         | 6,3         | 2,1         | 5,4        | 2,7         | 2,7        | 3,4               | 17,3        |
| Stärkung durch ISDS            | 2,9         | 2,5         | 0,4         | 0,3        | 0,1         | 0,2        | 0,4               | 3,6         |
| Transparenz                    | 1,2         | 1,0         | 0,2         | 0,1        | 0,0         | 0,1        | 0,1               | 1,4         |
| <b>Gefahren-Frames</b>         | <b>14,4</b> | <b>6,1</b>  | <b>8,3</b>  | <b>5,3</b> | <b>0,9</b>  | <b>4,3</b> | <b>49,1</b>       | <b>68,8</b> |
| Risiko als Damoklesschwert     | 2,0         | 1,3         | 0,7         | 2,3        | 0,0         | 2,3        | 4,7               | 9,0         |
| Risiko als schleichende Gefahr | 4,6         | 1,4         | 3,2         | 1,8        | 0,5         | 1,3        | 28,4              | 34,8        |
| Schwächung durch ISDS          | 4,6         | 2,8         | 1,8         | 0,2        | 0,1         | 0,1        | 9,9               | 14,7        |
| Intransparenz                  | 3,1         | 0,4         | 2,7         | 0,8        | 0,2         | 0,6        | 6,0               | 9,9         |
| N                              | 257         | 158         | 99          | 120        | 39          | 81         | 470               | 847         |

Quelle: eigene Darstellung

#### 8.4.3.1 Framing der deutschen Politik

In diesem Abschnitt wird der Blick auf die deutsche Politik gerichtet. Dabei zeigt sich, dass die Exekutive in ihrer Risikokommunikation doppelt so viele Risiko- wie Gefahren-Frames anführt und damit weitestgehend wirtschaftspolitisch stimulierende Effekte durch TTIP herausstellt. Die Exekutive zeichnet sich – im Vergleich zur Legislative – folglich besonders dadurch aus, dass sie die Deutungsmuster des Risikos häufiger äußert. An dieser Stelle muss jedoch auch die größere Anzahl von Beiträgen durch die Exekutive im Vergleich zur Legislative betont werden, was jedoch an der Tendenz nur wenig ändert. So trägt die Exekutive mit 12,3 % rund das Vierfache zu den Risiko-Frames bei, verglichen mit der Legislative. Besonders deutlich zeigt sich beim *Fortschritt*, dass die Exekutive die wirtschaftspolitisch stimulierenden Effekten von TTIP in ihrer Risikokommunikation herausstellt. Die Exekutive führt mit 6,3 % im Vergleich zur Legislative mit 2,1 % den Risiko-Frame *Fortschritt* an und betont damit in der öffentlichen Debatte bspw. die gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit und die Standardsetzung. Auch führt die Exekutive den *Wirtschaftlichen Ertrag* sowie die *Transparenz* an. Die Gefahren-Frames *Risiko als schleichende Gefahr*, *Risiko als Damoklesschwert* und *Intransparenz* werden sehr viel seltener von der Exekutive angeführt.

Die Legislative hingegen führt rund doppelt so häufig Gefahren-Frames wie Risiko-Frames an. Die Gefahren-Frames der Legislative verteilen sich dabei, in absteigenden Mehrheitsverhältnissen, auf *Risiko als schleichende Gefahr*, *Intransparenz* und *Schwächung durch ISDS* und *Risiko als Damok-*

*lesschwert*. Interessant dabei ist, dass die sich langsam kumulierenden wirtschaftspolitischen Effekte erneut die größte Befürchtung darzustellen scheint, da jeder einzelne Effekt des Gefahren-Frames für sich betrachtet nicht zur Katastrophe führt, sondern die Summe der einzelnen Effekte die Katastrophe bewirkt.

### 8.4.3.2 Framing der deutschen Wirtschaft

Als nächstes rückt die deutsche Wirtschaft in den Fokus. Dabei zeigt sich deutlich, dass – ähnlich wie in der Gesamtwirtschaft – auch die deutsche Wirtschaft mehrheitlich Deutungsmuster des Risikos anführt. Die deutsche Wirtschaft trägt innerhalb der deutschen Akteure 8,8 % zu den Risiko-Frames und 5,3 % zu den Gefahren-Frames bei. Dabei sind die häufigsten Deutungsmuster *Fortschritt* und *Wirtschaftlicher Ertrag*. Die übrigen Deutungsmuster des Risikos können quantitativ vernachlässigt werden. Die Deutungsmuster *Risiko als Damoklesschwert* und *Risiko als schleichende Gefahr* werden verhaltener verwendet. Die sich jedoch partiell in diesen Deutungsmustern enthaltenen skeptischen Sichtweisen der Wirtschaft sollten nicht vernachlässigt werden, denn sie verdeutlichen, dass die Wirtschaft nur mehrheitlich in den untersuchten Zeitungen die wirtschaftlich stimulierenden Effekte von TTIP herausstellt, es aber einen Teil der Wirtschaft gibt, der eher die erodierenden wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP kommuniziert.

In der Wirtschaft zeigt sich weiterhin ein Unterschied zwischen Unternehmen und ihren Verbänden. Die Verbände führen nahezu doppelt so viele Deutungsmuster an wie die Unternehmen, 9,5 % zu 4,6 %. Dieser Befund verdeutlicht, dass die Verbände zur Bündelung und zur Kommunikation der unternehmerischen Interessen in Erscheinung treten. Demgemäß ist es nur konsequent, dass von den 8,8 % Risiko-Frames 5,1 % von den Verbänden stammen. Jedoch ist interessant, dass der Großteil der Gefahren-Frames ebenso von den Verbänden stammt. Zudem ist ein bemerkenswerter Befund, dass innerhalb der Verbände die dominantesten Frames keine Gegen-Frames wie *Fortschritt* und *Risiko als schleichende Gefahr* sind. Vielmehr steht *Fortschritt* dem *Risiko als Damoklesschwert* gegenüber. Dies könnte bedeuten, dass die Verbände zum Teil die stimulierenden wirtschaftspolitischen Effekte sehen, jedoch auch die kurzfristigen Schäden, die durch TTIP entstehen können. Denn beispielsweise vertreten der Bauernverband und die Buchbranche kritische Haltungen und nutzen Gefahren-Frames, um auf die potenziellen Schäden – beispielsweise durch den plötzlich auftretenden Wegfall der Buchpreisbindung – aufmerksam zu machen. Dies führt in Summe dazu, dass die Wirtschaft auch Gefahren-Frames in nicht unerheblicher Anzahl aufweist.

### 8.4.3.3 Framing der deutschen Zivilgesellschaft

Die deutsche Zivilgesellschaft ist mit Abstand das dominanteste Teilsystem in der Verwendung von Deutungsmustern und stellt über die Hälfte der Deutungsmuster von den deutschen Akteuren. Hierbei bilden die Gefahren-Frames der deutschen Zivilgesellschaft knapp 50 % sämtlicher deutscher Deutungsmuster. Gleichwohl interessant ist diesbezüglich die Schwerpunktsetzung der Gefahren-Frames. Der Schwerpunkt liegt nämlich mit 28,4 % auf dem Deutungsmuster *Risiko als schleichende Gefahr*, gefolgt von *Schwächung durch ISDS* mit rund zehn Prozent, *Intransparenz* mit sechs Prozent und *Risiko als Damoklesschwert* knapp fünf Prozent. Die entsprechenden Gegen-Frames werden verhältnismäßig verhalten angebracht. In absteigenden Mehrheitsverhältnissen: *Fortschritt* mit gut drei Prozent, *Wirtschaftlicher Ertrag* mit gut zwei Prozent, *Stärkung durch ISDS* mit einem halben Prozent und *Transparenz* nahe null Prozent.

Somit zeigt sich bei den deutschen Akteuren, dass es – neben den unterschiedlichen Einschätzungen der wirtschaftspolitischen Effekte unter den gesellschaftlichen Teilsystemen – ebenso innerhalb des politischen und des wirtschaftlichen Teilsystems Unterschiede gibt. Grundsätzlich kann konstatiert werden, dass die Exekutive und die Wirtschaft mehrheitlich wirtschaftspolitisch stimulierende Effekte von TTIP betonen und die Legislative sowie die Zivilgesellschaft diese Effekte tendenziell nicht sehen und die Gefahren durch das Abkommen in ihrer Risikokommunikation herausstellen.

### 8.4.4 Framing der europäischen Akteure

Im Folgenden wird das Framing der europäischen Akteure betrachtet, die zusammengenommen 16,1 % der Deutungsmuster zur öffentlichen Debatte um TTIP beitragen. Bei ihnen zeigt sich, dass die Risiko-Frames mit 70,7 % gegenüber den Gefahren-Frames mit 29,1 % deutlich überwiegen. Das dominanteste Teilsystem ist die Politik, welches mit 92,2 % das Framing der europäischen Akteure prägt. Die Politik wird dabei von der Exekutive getragen, welche 63,9 % des Framings auf sich vereint. Die dominante Exekutive framet dabei primär das Risiko mit 57,5 % aller Deutungsmuster der europäischen Akteure. Die übrigen Deutungsmuster verteilen sich primär auf die Legislative. Das Framing der Wirtschaft sowie der Zivilgesellschaft tritt mit 7,7 % in Erscheinung. Die folgende Tabelle 24 stellt die detaillierte Frame-Anwendung durch die EU-Akteure dar und differenziert zudem die Politik in Exekutive und Legislative.

Tabelle 24: Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP durch europäische Akteure (in %)

|                                | Politik | Exekutive | Legislative | Wirtschaft | Zivilgesellschaft | Gesamt |
|--------------------------------|---------|-----------|-------------|------------|-------------------|--------|
| <b>Risiko-Frames</b>           | 69,9    | 57,5      | 12,4        | 0,0        | 0,8               | 70,7   |
| Wirtschaftlicher Ertrag        | 8,1     | 7,2       | 0,9         | 0,0        | 0,8               | 8,9    |
| Fortschritt                    | 33,4    | 27,0      | 6,4         | 0,0        | 0,0               | 33,4   |
| Stärkung durch ISDS            | 18,0    | 14,1      | 3,9         | 0,0        | 0,0               | 18,0   |
| Transparenz                    | 10,3    | 9,0       | 1,3         | 0,0        | 0,0               | 10,3   |
| <b>Gefahren-Frames</b>         | 22,3    | 6,4       | 15,9        | 0,8        | 6,0               | 29,1   |
| Risiko als Damoklesschwert     | 3,0     | 1,3       | 1,7         | 0,0        | 0,8               | 3,8    |
| Risiko als schleichende Gefahr | 9,4     | 2,1       | 7,3         | 0,0        | 3,4               | 12,8   |
| Schwächung durch ISDS          | 8,1     | 2,5       | 5,6         | 0,4        | 1,2               | 9,7    |
| Intransparenz                  | 1,7     | 0,4       | 1,3         | 0,4        | 0,4               | 2,5    |
| N                              | 215     | 149       | 66          | 2          | 16                | 233    |

Quelle: eigene Darstellung

#### 8.4.4.1 Framing der europäischen Politik

Fokussiert man die dominante Exekutive, wird deutlich, dass sie am häufigsten *Fortschritt* mit 27,0 %, gefolgt von einem klaren Bekenntnis zu ISDS (*Stärkung durch ISDS*: 14,1%), anführt. Ebenso betont die Exekutive die Transparenz des Verhandlungsprozesses mit 9,0 %. Auch ist der *Wirtschaftliche Ertrag* mit 7,2 % deutlich in der Risikokommunikation der Exekutive vertreten. Insgesamt dominieren bei den europäischen Akteuren die Deutungen, dass die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP tendenziell stimulierend wirken werden. Besonders deutlich in der Risikokommunikation wird der Schwerpunkt auf die längerfristigen Effekte wie die Standards gesetzt. Dies ist ein erwartbarer Befund, da die EU-Kommission angehalten ist, TTIP mit der US-Administration zu verhandeln. Konsequenterweise machen die Deutungsmuster der Exekutive bezüglich der Gefahren auch lediglich 6,4 %<sup>281</sup> aus und bestehen, in absteigenden Mehrheitsverhältnissen, aus *Schwächung durch ISDS*, *Risiko als schleichende Gefahr*, *Risiko als Damoklesschwert* und *Intransparenz*. Hierbei muss erneut beachtet werden, dass die Wiederholung von beispielsweise kritischen Frames auch als Anführung eines Gefahren-Frames gezählt wird. Denn wenn ein Akteur Deutungen nutzt, werden ihm diese zugesprochen. Aufgrund der geringfügigen Verwendung von Gefahren-

<sup>281</sup> Rundungsbedingt summiert sich dies nur auf 6,3 %. Die absoluten Zahlen der Frame-Anwendungen werden hier aber als zentral angesehen und daher verwendet.



Frames kann die europäische Exekutive weitestgehend als ein monolithischer Kommunikator der Fürsprache im Rahmen der Deutungsmuster gesehen werden.

Lässt man den Blick innerhalb der europäischen Politik weiter auf die Legislative wandern, fallen hierbei konträre Mehrheitsverhältnisse zur entsprechenden Exekutive auf. Die Legislative führt mehrheitlich Gefahren-Frames an, 15,9 %. Die beiden dominierenden Gefahren-Frames sind *Risiko als schleichende Gefahr* mit 7,3 % und *Schwächung durch ISDS* mit 5,6 %. Dabei fallen die europäischen Grünen und die Sozialdemokraten als Träger dieser Sichtweisen auf. Vor diesem Hintergrund zeigt sich bei den europäischen Politikakteuren – wie bei der Positionierung in Unterstützung und Kritik – ein Unterschied in der Schwerpunktlegung zwischen der Exekutive und der Legislative, indem die Exekutive die wirtschaftspolitisch stimulierenden Effekte mehrheitlich herausstellt und die Legislative mehrheitlich die wirtschaftspolitisch schwächenden Effekte betont.

### 8.4.4.2 Framing der europäischen Wirtschaft und Zivilgesellschaft

Mit Fokus auf die Wirtschaft lassen sich nur bedingt Aussagen ableiten. Die weniger als ein Prozent betragende Frame-Anwendung durch die Wirtschaft bildet eine zu geringe Basis, um von hier etwas Substantielles aussagen zu können. Sie führt auf sehr geringem Niveau *Schwächung durch ISDS* und *Intransparenz* an.

Mit Blick auf die Zivilgesellschaft zeigt sich auf schwachem Niveau, dass sie sich mehrheitlich mit Deutungsmustern der Gefahr in den Diskurs einbringt. Sie verwendet verstärkt *Risiko als schleichende Gefahr*. Die übrigen Deutungsmuster mit Blick auf die Gefahren entfallen absteigend auf *Schwächung durch ISDS*, *Risiko als Damoklesschwert* und *Intransparenz*. Lediglich knapp ein Prozent der Deutungsmuster der Zivilgesellschaft beziehen sich auf den Risiko-Frame *Wirtschaftlichen Ertrag*. Somit führt die europäische Zivilgesellschaft, wenn auch auf geringem Niveau, überwiegend Gefahren-Frames an und stellt dabei besonders die längerfristigen wirtschaftspolitischen Effekte heraus.

### 8.4.5 Framing der US-amerikanischen Akteure

An dieser Stelle wird das Framing der US-amerikanischen Akteure betrachtet, welches 6,1 % an der öffentlichen TTIP-Debatte in den untersuchten Zeitungen ausmacht. Bei ihnen ist auffällig, dass sie mit 84,1 % Risiko-Frames anführen und damit die Gruppe sind, die am deutlichsten die wirtschaftspolitisch stimulierenden Effekte von TTIP kommunizieren. Die US-Amerikaner zeichnen sich in ihrer Risikokommunikation besonders dadurch aus, dass sie die Deutungsmuster *Fortschritt* (41,4 %), gefolgt von *Stärkung durch ISDS* (21,2 %) und *Wirtschaftlicher Ertrag* (16,7 %), anführen. Die Ver-

wendung der insgesamt 15,7 % Gefahren-Frames durch die US-amerikanischen Kommunikationsakteure sind daher, besonders im Vergleich mit den Kommunikationsakteuren aus Deutschland oder Europa, verschwindend gering ausgeprägt.

#### 8.4.5.1 Framing der US-Politik

Betrachtet man die Risikokommunikation der US-Politik, sticht ins Auge, dass sie mit 72,9 % der dominierende Akteur ist. Die Politik wird dabei von der Exekutive mit 65,1 % getragen. Die Dominanz der Politik und primär der Exekutive haben die US-Amerikaner mit den europäischen Kommunikationsakteuren gemein. Für ein leichteres Verständnis differenziert die folgende Tabelle 25 die Politik zwischen Exekutive und Legislative.

**Tabelle 25: Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP durch US-amerikanische Akteure (in %)**

|                                | Politik     | Exekutive   | Legislative | Wirtschaft | Zivilgesellschaft | Gesamt      |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------------|-------------|
| <b>Risiko-Frames</b>           | <b>66,2</b> | <b>58,4</b> | <b>7,8</b>  | <b>6,7</b> | <b>11,2</b>       | <b>84,1</b> |
| Wirtschaftlicher Ertrag        | 12,3        | 10,1        | 2,2         | 1,1        | 3,3               | 16,7        |
| Fortschritt                    | 32,5        | 29,2        | 3,3         | 2,2        | 6,7               | 41,4        |
| Stärkung durch ISDS            | 17,9        | 15,7        | 2,2         | 2,2        | 1,1               | 21,2        |
| Transparenz                    | 3,3         | 3,3         | 0,0         | 1,1        | 0,0               | 4,4         |
| <b>Gefahren-Frames</b>         | <b>6,7</b>  | <b>6,7</b>  | <b>0,0</b>  | <b>0,0</b> | <b>8,9</b>        | <b>15,6</b> |
| Risiko als Damoklesschwert     | 4,4         | 4,4         | 0,0         | 0,0        | 2,2               | 6,6         |
| Risiko als schleichende Gefahr | 2,2         | 2,2         | 0,0         | 0,0        | 4,4               | 6,6         |
| Schwächung durch ISDS          | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 0,0        | 2,2               | 2,2         |
| Intransparenz                  | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 0,0        | 0,0               | 0,0         |
| N                              | 65          | 57          | 8           | 6          | 18                | 89          |

Quelle: eigene Darstellung

Betrachtet man die Deutungsmuster der Politik, drückt sich eine recht klare Richtung aus. Der *Fortschritt* als das mit Abstand vorherrschende Deutungsmuster steht für 41,4 % der US-amerikanischen Deutungsmuster. Die Politik trägt zum *Fortschritt* 32,5 % bei. Die Exekutive stellt den Löwenanteil von 29,9 %. Dies zeigt, dass die Exekutive sich in ihrer Deutung der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP in der öffentlichen Darstellung deutlich für wirtschaftspolitisch stimulierende Effekte stark macht. Ein weiterer Beleg für den Einsatz der US-Akteure für eine Deutung, die TTIP als ein wirtschaftspolitisch stimulierendes Abkommen darstellt, bildet das US-Engagement hinsichtlich der Staats-Schiedsgerichte. Hier nutzt die Politik mit 17,9 % das Deutungsmuster *Stärkung durch*

ISDS und die Exekutive führt 15,7 % an. Dies zeigt, dass die US-amerikanische Politik und insbesondere die Exekutive zum Großteil hinter TTIP stehen. Dies wird ebenso durch die 3,3 %-Anwendung der *Transparenz* deutlich und keiner Nennung der *Intransparenz*. Bei den Deutungsmustern zur Gefahr zeigt sich bei der Exekutive, dass diese mit 6,7 % gering in Erscheinung treten. Sie setzen sich dabei zu 4,4 % aus *Risiko als Damoklesschwert* und 2,2 % *Risiko als schleichende Gefahr* zusammen.

### 8.4.5.2 Framing der US-Wirtschaft und US-Zivilgesellschaft

Die Frame-Anwendung der Wirtschaftsakteure ist mit insgesamt 6,7 % äußerst zurückhaltend; es werden primär *Fortschritt* und *Stärkung durch ISDS* zu gleichen Teilen angeführt, *Wirtschaftlicher Ertrag* sowie *Transparenz* jeweils mit gut einem Prozent. Die Wirtschaft führt keine Gefahren-Frames an.

Die Zivilgesellschaft führt 20,1 % der Deutungsmuster an, die sich mehrheitlich aus Risiko-Frames mit 11,2 % zusammensetzen. Stärkstes Deutungsmuster ist dabei *Fortschritt* mit 6,7 %, gefolgt von *Wirtschaftlichem Ertrag* und *Stärkung durch ISDS*. Dieser Befund verdeutlicht, dass die zivilgesellschaftlichen US-Gruppierungen sich mehrheitlich hinter stimulierende wirtschaftspolitische Deutungen stellen, aber auch Gefahren sehen. Die 8,9 % Verwendung von Gefahren-Frames setzen sich aus gut vier Prozent *Risiko als schleichende Gefahr*, *Risiko als Damoklesschwert* und *Schwächung durch ISDS* zu jeweils gut zwei Prozent zusammen.

Die US-Akteure führen bei den wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP mit deutlicher Mehrheit die wirtschaftlich stimulierenden Deutungen des Risikos an, die Exekutive dominiert weitgehend und betont *Fortschritt* und *Stärkung durch ISDS*. Ein grundlegender Unterschied zwischen Exekutive und Legislative kann, im Vergleich zu den deutschen und europäischen Kommunikationsakteuren, nicht festgestellt werden, da die US-amerikanische Legislative nur etwas zurückhaltender als die Exekutive im Framing auftritt. Selbst die Zivilgesellschaft stellt mehrheitlich die Risiken in ihrer Deutung der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP im Vergleich zu den Gefahren heraus.<sup>282</sup> Als nächstes rücken als weiterer Kommunikationsakteure die Journalisten in den Blick.

### 8.4.6 Framing durch Journalisten

Journalisten nehmen in Kommentaren oder Leitartikeln Stellung zu TTIP und führen ebenso Deutungsmuster zu den wirtschaftspolitischen Effekten des Abkommens an. Hierbei ist festzustellen,

---

<sup>282</sup> Da die internationalen Kommunikationsakteure verhältnismäßig wenig in Erscheinung treten, recht divers von WTO über Botschafter hin zu anderen internationalen Organisationen in Erscheinung treten und ihre Frameanzahl gering ist, werden sie hier nicht weiter betrachtet.

dass die Journalisten die wirtschaftspolitischen Effekte eher kritisch sehen, da sie zu 57,9 % Gefahren-Frames und 42 % Risiko-Frames anführen.

Die Gefahren-Frames der Journalisten setzen sich – wie der Gesamttrend der öffentlichen Auseinandersetzung auch – mehrheitlich aus dem Deutungsmuster *Risiko als schleichende Gefahr* zu 23,7 % zusammen, gefolgt von 18,2 % *Schwächung durch ISDS*, 11,2 % *Intransparenz* und *Risiko als Damoklesschwert* bilden 5 %. Bei dieser Verteilung ist auffällig, dass die Journalisten mit einem recht großen Anteil die Kritik an den Staats-Schiedsgerichten herausstellen. Die entsprechenden Risiko-Frames setzen sich zu 19,9 % aus *Fortschritt*, 12,4 % *Wirtschaftlicher Ertrag*, 7 % *Stärkung durch ISDS* und 2,5 % *Transparenz* zusammen.

**Tabelle 26: Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP durch Journalisten (in %)**

|                                | Deutsche Journalisten | Externe Journalisten | Gesamt |
|--------------------------------|-----------------------|----------------------|--------|
| Risiko-Frames                  | 39,5                  | 2,5                  | 42,0   |
| Wirtschaftlicher Ertrag        | 11,6                  | 0,8                  | 12,4   |
| Fortschritt                    | 18,3                  | 1,6                  | 19,9   |
| Stärkung durch ISDS            | 7,0                   | 0,0                  | 7,0    |
| Transparenz                    | 2,5                   | 0,0                  | 2,5    |
| Gefahren-Frames                | 55,4                  | 2,5                  | 57,9   |
| Risiko als Damoklesschwert     | 4,1                   | 0,4                  | 4,5    |
| Risiko als schleichende Gefahr | 23,3                  | 0,4                  | 23,7   |
| Schwächung durch ISDS          | 17,0                  | 1,2                  | 18,2   |
| Intransparenz                  | 10,8                  | 0,4                  | 11,2   |
| N                              | 228                   | 12                   | 240    |

Quelle: eigene Darstellung

Die ergänzende Differenzierung der Journalisten in Journalisten des eigenen Mediums und externe Journalisten, also Journalisten eines anderen Mediums, ergab leider nur eine geringe Fallzahl an externen Journalisten. Die externen Journalisten (12) sind in der Gesamtzahl deutlich geringer vertreten als Journalisten des eigenen Mediums (228). Auffällig bei den externen Journalisten ist jedoch, dass sie ein ausgeglichenes Verhältnis von Risiko- und Gefahren-Frames aufweisen. Dies ist auf geringem Niveau ein interessantes Ergebnis. Zudem ist spannend, dass bei den Gefahrenframes *Schwächung durch ISDS* der stärkste Frame ist, da dieser Befund bei keiner anderen Gruppe festgestellt werden kann. Um die Charakteristika der Berichterstattung weiter zu differenzieren und

eventuell weitere Befunde zu identifizieren, wird im Folgenden der Blick auf das Framing der Zeitungen gerichtet. Mit dieser Betrachtung sollen die möglichen Schwerpunkte in den Deutungsmustern der einzelnen Zeitungen herausgearbeitet werden.

#### 8.4.7 Framing in den Zeitungen

Bislang wurde die Verteilung der einzelnen Deutungsmuster in den Akteursgruppen herausgestellt. Um weitere Besonderheiten aufzeigen zu können, wird im Folgenden der Fokus auf die Verteilung der Deutungsmuster in den einzelnen Zeitungen gelegt.<sup>283</sup>

In der bisherigen Analyse konnten bereits bei der Positionierung gegenüber TTIP zwischen der FAZ und der taz sowie zwischen den Regionalzeitungen zum Teil erhebliche Unterschiede festgestellt werden. Daher kann vermutet werden, dass sich gleichfalls beim Framing ähnliche Strukturen in Bezug auf die Darstellung des Risikos und der Gefahr wiederfinden lassen. Die folgende Tabelle 27 fasst für eine genauere Betrachtung die verwendeten Frames in den untersuchten Zeitungen zusammen, um einen Überblick dieser Verteilung zu geben.

**Tabelle 27: Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP in den untersuchten Zeitungen (in %)**

|                                | FAZ | SZ  | taz  | FP  | KN  | AZ  | Tsp | Gesamt |
|--------------------------------|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|--------|
| <b>Risiko-Frames</b>           | 9,2 | 6,3 | 4,6  | 6,2 | 6,3 | 4,6 | 6,0 | 43,2   |
| Wirtschaftlicher Ertrag        | 1,8 | 1,3 | 0,8  | 1,1 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 9,9    |
| Fortschritt                    | 4,7 | 3,5 | 2,0  | 2,7 | 3,4 | 2,4 | 3,1 | 21,8   |
| Stärkung durch ISDS            | 1,9 | 1,1 | 1,1  | 1,7 | 0,6 | 0,5 | 0,8 | 7,7    |
| Transparenz                    | 0,6 | 0,3 | 0,5  | 0,6 | 0,6 | 0,0 | 0,4 | 3,0    |
| <b>Gefahren-Frames</b>         | 6,8 | 7,8 | 10,3 | 9,0 | 7,8 | 8,4 | 6,0 | 56,1   |
| Risiko als Damoklesschwert     | 0,8 | 1,1 | 0,9  | 1,1 | 0,8 | 1,5 | 1,1 | 7,3    |
| Risiko als schleichende Gefahr | 3,3 | 4,0 | 4,3  | 4,6 | 4,3 | 3,7 | 2,6 | 26,8   |
| Schwächung durch ISDS          | 1,7 | 1,6 | 3,6  | 1,4 | 1,5 | 2,0 | 1,3 | 13,1   |
| Intransparenz                  | 0,8 | 1,0 | 1,3  | 1,8 | 1,0 | 1,1 | 0,9 | 7,9    |
| N                              | 232 | 205 | 217  | 221 | 206 | 189 | 175 | 1.445  |

Quelle: eigene Darstellung

<sup>283</sup> Hierzu werden die von den Akteuren angeführten Frames der jeweiligen Zeitung zugerechnet. Als Nachteil dieser Systematik könnte in diesem Punkt der Analyse festgestellt werden, dass nicht alle Frames des Artikels erhoben werden – was die Abschnittsüberschrift vermuten lässt. Jedoch würde eine vollständige Frameerhebung im Artikel eine mögliche Vergleichbarkeit mit den Akteuren erschweren, da bei den Akteuren die drei dominantesten Akteure herausgenommen werden.

Die Verteilung des Framings in den untersuchten Zeitungen zeigt erwartungsgemäß die Spaltung in Risiko- und Gefahren-Frames, mit einer Tendenz hin zu den Gefahren-Frames.<sup>284</sup> Die Spaltung bei den Deutungsmustern ist auch innerhalb der einzelnen Zeitungen nachvollziehbar. Mit Blick auf die Anführung von Risiko-Frames sticht die FAZ mit starken 9,2 % heraus. Demgegenüber führen die taz und die AZ jeweils mit 4,6 % am wenigsten Risiko-Frames an, die übrigen Zeitungen hingegen um die 6 %. Ein noch deutlicherer Unterschied zeigt sich bei den Gefahren-Frames – hier führt die taz mit 10,3 % die meisten an. Die wenigsten Gefahren-Frames sind im Tsp mit 6,0 % anzutreffen. Bei einer genaueren Betrachtung der Zeitungen fallen gegenteilige Sichtweisen auf die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP besonders zwischen FAZ und taz auf. Es zeigen sich die unterschiedlichen Sichtweisen besonders bei den Risiko-Frames, die von der FAZ insgesamt doppelt so häufig angeführt werden. Das Deutungsmuster *Wirtschaftlicher Ertrag* wird in der FAZ am stärksten angeführt und in der taz mit Abstand am geringsten. Ähnlich verhält es sich im Deutungsmuster *Fortschritt*. Beim *Fortschritt* führt die FAZ alle untersuchten Zeitungen an und die taz erlangt deutlich weniger als die Hälfte der FAZ. Dieses Verhältnis lässt sich auch bei den einzelnen Frame-Elementen des *Fortschritts* finden, bspw. bei der Standardetablierung. Ebenso kann die deutliche Fürsprache der FAZ für das Risiko im Deutungsmuster *Stärkung durch ISDS* gezeigt werden, welche in der taz verhaltender ist. Interessant ist zudem, dass bei der *Transparenz* nahezu dieselbe Anzahl an Deutungsmustern in beiden Zeitungen verwendet wird. Das Übergewicht im Framing der FAZ im Vergleich zu jenem der taz wendet sich, sobald die Gefahren-Frames betrachtet werden. Das Gefahren-Framing ist in der taz mit 10,3 % deutlich stärker ausgeprägt als in der FAZ mit 6,8 %. Beim *Risiko als Damoklesschwert* weist die taz geringfügig mehr Deutungsmuster auf als die FAZ und im *Risiko als schleichende Gefahr* liegt die taz vor der FAZ. Im Framing der Schiedsgerichte kommen die äußerst gegenteiligen Sichtweisen ebenso zum Tragen. Die taz führt mit Abstand am häufigsten *Schwächen durch ISDS* an und übertrifft damit alle untersuchten Zeitungen. Ebenso treten die unterschiedlichen Deutungsmuster bei der *Transparenz* auf: Hier führt die taz mehr die *Intransparenz* als die FAZ an. Bei dieser Gegenüberstellung der beiden überregionalen Zeitungen lässt sich die redaktionelle Linie nachvollziehen, da die tendenziell wirtschaftsfreundliche FAZ die wirtschaftspolitischen Potenziale von TTIP durch das Framing betont und die taz die wirtschaftspolitischen Schadenspotenziale. Die SZ ordnet sich in der Häufigkeit weitestgehend zwischen der FAZ und taz ein. Sie bewertet die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP weniger extrem und damit neutraler als die FAZ und taz, was sich mit der redaktionellen Linie des Blattes deckt.

Vergleicht man in einem nächsten Schritt die Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren und weniger wettbewerbsfähigen Städten, zeigt sich, dass die Zeitungen in den weniger wettbewerbsfähigen

---

<sup>284</sup> Die geringfügigen prozentualen Abweichungen erklären sich durch Rundungen.

Städten rund 15 % mehr Deutungsmuster verwenden. Dieses Mehr an Deutungsmustern ist sowohl in den Risiko- als auch den Gefahren-Frames anzutreffen. So stehen FP und KN für 12,5 % der Risiko-Frames im Vergleich zu 10,6 % von AZ und Tsp. Beim Gefahren-Framing zeigt sich zudem, dass die FP und KN für 16,8 % stehen und AZ und Tsp für 14,4 %. Zudem wird deutlich, dass FP und KN als weniger wettbewerbsfähige Städte größere Potenziale in den Staats-Schiedsgerichten sehen als AZ und Tsp. Gleichwohl interessant ist, dass die FP und KN sehr deutlich die strukturellen Gefahren durch TTIP anführen. Besonders der Gefahren-Frame *Risiko als schleichende Gefahr* wird von beiden Zeitungen zahlreich genannt. Die FP vereint mit den KN 8,9 % auf sich. Die AZ und der Tsp betonen mit 6,3 % entsprechend schwächer diese strukturellen Gefahren. Ein weiterer Befund bei den Regionalzeitungen ist, dass die FP am häufigsten den Frame *Intransparenz* anführt. Die wenigsten Nennungen der *Intransparenz* zeigt die FAZ. Um die Frames mit ihren Frame-Elementen genauer zu betrachten, fokussiert der anschließende Abschnitt das Risiko- sowie Gefahren-Framing separat.

### 8.4.7.1 Risiko-Framing in den Zeitungen

Die Betrachtung des Risiko-Framings innerhalb der Zeitungen birgt ergänzende Befunde, da der Fokus auf die Risiko-Frames die Mehrheitsverhältnisse der Deutungsmuster in den Zeitungen weiter differenziert.

Tabelle 28: Risiko-Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP in den untersuchten Zeitungen (in %)

|  | FAZ  | SZ  | taz | FP  | KN  | AZ  | Tsp | Gesamt |
|--|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------|
| <b>Wirtschaftlicher Ertrag</b>                   | 4,2  | 3,1 | 1,9 | 2,5 | 3,6 | 3,5 | 3,8 | 22,6   |
| Arbeitsmarktpotenzial und<br>Wirtschaftswachstum | 4,2  | 3,1 | 1,9 | 2,5 | 3,6 | 3,5 | 3,8 | 22,6   |
| <b>Fortschritt</b>                               | 10,8 | 8,1 | 4,7 | 6,3 | 7,9 | 5,7 | 7,1 | 50,6   |
| Standardetablierung                              | 6,8  | 4,7 | 3,9 | 3,9 | 4,7 | 3,8 | 3,8 | 31,6   |
| Wettbewerbsfähigkeit                             | 1,4  | 1,7 | 0,3 | 0,9 | 1,7 | 1,2 | 1,7 | 8,9    |
| Fairness   | 0,6  | 0,4 | 0,1 | 1,1 | 0,6 | 0,1 | 0,3 | 3,2    |
| Kultur- und Bildung                              | 0,3  | 0,3 | 0,1 | 0,1 | 0,6 | 0,0 | 1,1 | 2,5    |
| Demokratiestärkung                               | 1,5  | 0,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,4 | 0,1 | 2,3    |
| Sicherheitssteigerung                            | 0,0  | 0,3 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,6    |
| <b>Stärkung durch ISDS</b>                       | 4,4  | 2,5 | 2,7 | 3,9 | 1,4 | 1,2 | 1,9 | 18,0   |
| Zustimmung allgemein                             | 2,3  | 1,1 | 1,7 | 2,7 | 0,7 | 0,6 | 1,1 | 10,2   |
| Rechtssicherheit                                 | 1,2  | 0,4 | 0,3 | 1,1 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 4,1    |
| Völkerrechtlich gedeckt                          | 0,7  | 0,9 | 0,6 | 0,1 | 0,1 | 0,3 | 0,3 | 2,9    |
| <b>Transparenz</b>                               | 1,5  | 0,7 | 1,2 | 1,4 | 1,5 | 0,1 | 0,9 | 7,3    |
| N  | 133  | 92  | 67  | 90  | 92  | 67  | 87  | 628    |

Quelle: eigene Darstellung

Insgesamt bildet das Frame-Element Standardetablierung mit 31,6 % an den Risiko-Frames das mit Abstand größte Frame-Element. Dies legt den Rückschluss nahe, dass die nicht-tarifären Handelshemmnisse – in Form von Standards und Normen – ein zentrales Element in der Debatte zu sein scheinen. Die FAZ trägt den Löwenanteil bei der Standardetablierung von 6,8 % und die taz verhält sich sehr zurückhaltend. Infolgedessen werden die weiteren Frame-Elemente wie Fairness, Kultur und Bildung sowie Demokratiestärkung und Sicherheitssteigerung recht verhalten angeführt. Hingegen sind die kurzfristigen Effekte für den Arbeitsmarkt oder das Wirtschaftswachstum mit insgesamt 22,6 % deutlich ausgeprägt, wobei erneut die FAZ hier am stärksten in Erscheinung tritt. Betrachtet man weiter die FAZ, fällt der Frame *Stärkung durch ISDS* auf, da er in der FAZ am häufigsten genannt wird. Bei der genaueren Betrachtung zeigt sich, dass die allgemeine Zustimmung zu den Staats-Schiedsgerichten die tragende Säule bildet. Die FAZ und die KN führen am häufigsten die *Transparenz* an, dicht gefolgt von der FP. Die SZ ordnet sich zwischen diesen beiden Polen mit Ausnahme der *Transparenz* ein. Die SZ weist lediglich eine geringe Anzahl am Frame *Transparenz* auf, die Hälfte der FAZ-Nennungen.



Als Nächstes wird der Blick auf die Regionalzeitungen gerichtet. Interessant beim Vergleich der Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten mit denen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten ist, dass der *Fortschritt* in den Zeitungen aus weniger wettbewerbsfähigen Städten stärker ausgeprägt ist. Dies wird primär durch das Frame-Element Standardetablierung getragen. Hingegen verhält es sich beim Frame *Wirtschaftlicher Ertrag* andersherum. Hier wird das Deutungsmuster *Wirtschaftlicher Ertrag* von den Zeitungen aus den wettbewerbsfähigeren Städten häufiger angeführt. Auch ist spannend, dass die Zeitungen in den weniger wettbewerbsfähigeren Städten stärker *Transparenz* sowie *Stärkung durch ISDS* anführen.

### 8.4.7.2 Gefahren-Framing in den Zeitungen

Das Gefahren-Framing in den untersuchten Zeitungen bildet den Kontrapunkt zum Risiko-Framing. Hierbei zeigen sich interessante Unterschiede zum Risiko-Framing. Das Gefahren-Framing von *Risiko als schleichende Gefahr* macht, wie der Gegen-Frame *Fortschritt*, nahezu die Hälfte aus. Jedoch zeigt sich beim *Risiko als schleichende Gefahr* eine andere Schwerpunktsetzung bei den Frame-Elementen. Die Gefahren werden hier größtenteils im Verbraucherschutz und der Demokratieschwächung gesehen. So findet sich in der FP die größte Anzahl des Frame-Elementes Verbraucherschutzschwächung und in der SZ sowie taz wird der Verlust der Demokratie am stärksten betont. Die allgemeine Standardabsenkung wird in der FAZ am häufigsten angeführt. Die Frame-Elemente Unfairness oder die Arbeitnehmerrechtesschwächung stellen in der Summe nur einen kleineren Anteil. Bei der *Schwächung durch ISDS* stellt das Frame-Element der allgemeinen Kritik den größten Anteil, der deutlich von der taz getragen wird. Die weiteren Frame-Elemente der Schattenjustiz und Konzerndominanz werden am häufigsten von der taz angeführt. Insgesamt wird die starke Kritik am Zugang zu Informationen im Verhandlungsprozess deutlich: *Intransparenz* wird nahezu doppelt so häufig angeführt wie der Risiko-Frame *Transparenz*. Bei der *Intransparenz* ist auffällig, dass die FP hier am stärksten auftritt, gefolgt von der taz.

Tabelle 29: Gefahren-Framing der wirtschaftspol. Effekte von TTIP in untersuchten Zeitungen (in %)

|  | FAZ | SZ  | taz | FP  | KN  | AZ  | Tsp | Gesamt |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------|
| <b>Risiko als Damoklesschwert</b>        | 1,4 | 1,9 | 1,7 | 1,9 | 1,5 | 2,6 | 1,9 | 12,9   |
| Arbeitsplatz- und<br>Wirtschaftsverluste | 0,4 | 1,3 | 1,1 | 1,3 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 6,2    |
| Daseinsvorsorge und<br>Kultur entfallen  | 0,6 | 0,2 | 0,4 | 0,4 | 0,9 | 1,5 | 0,9 | 4,9    |
| TPP tritt in Kraft                       | 0,3 | 0,3 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 0,3 | 0,1 | 1,2    |
| <b>Risiko als schleichende Gefahr</b>    | 5,9 | 7,0 | 7,7 | 8,2 | 7,7 | 6,6 | 4,6 | 47,7   |
| Verbraucherschutzschwächung              | 1,2 | 1,5 | 1,8 | 2,9 | 2,8 | 1,7 | 1,5 | 13,4   |
| Demokratischwächung                      | 1,3 | 1,9 | 1,9 | 1,3 | 1,3 | 1,8 | 0,7 | 10,2   |
| Umweltschutzschwächung                   | 1,1 | 0,3 | 1,4 | 1,4 | 2,3 | 1,1 | 0,4 | 8,0    |
| Standardabsenkung                        | 1,7 | 1,2 | 0,9 | 0,9 | 0,7 | 0,7 | 0,8 | 6,9    |
| Unfairness                               | 0,3 | 1,9 | 0,9 | 1,1 | 0,0 | 0,8 | 0,3 | 5,3    |
| Arbeitnehmerrechteschwächung             | 0,2 | 0,0 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,6 | 2,2    |
| <b>Schwächung durch ISDS</b>             | 3,1 | 2,9 | 6,4 | 2,5 | 2,8 | 3,6 | 2,4 | 23,7   |
| Kritik allgemein                         | 2,0 | 1,9 | 3,1 | 1,2 | 1,4 | 1,8 | 1,5 | 12,9   |
| Schattenjustiz                           | 0,8 | 0,4 | 1,8 | 0,7 | 0,7 | 0,9 | 0,5 | 5,8    |
| Konzerndominanz                          | 0,1 | 0,4 | 1,1 | 0,4 | 0,6 | 0,8 | 0,2 | 3,6    |
| Rechtsunsicherheit                       | 0,1 | 0,0 | 0,3 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,5    |
| <b>Intransparenz</b>                     | 1,4 | 1,8 | 2,4 | 3,3 | 1,8 | 1,9 | 1,7 | 14,3   |
| N  | 99  | 113 | 150 | 131 | 114 | 122 | 88  | 817    |

Quelle: eigene Darstellung

Insgesamt wird in der taz eine eindeutige Tendenz in der Berichterstattung hin zu einer gewissen Fundamentalkritik an den wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP deutlich. Die taz führt mit am seltensten Risiko-Frames an und weist stattdessen mit Abstand am meisten Gefahren-Frames auf.

#### 8.4.7.3 Zeitliche Komponente der Frames

Betrachtet man als nächstes die zeitliche Auswirkung der potenziellen wirtschaftspolitischen Effekte in der Zukunft, fallen hier Unterschiede auf. Vier der acht Frames sind bei ihrer Charakterisierung in kurz und langfristige Effekte aufgeteilt. Das kurzfristige Risiko drückt sich in den Deutungsmustern *Wirtschaftlicher Ertrag* für die Risikofacetten und für die Gefahrenfacetten im *Risiko als Damoklesschwert* aus. Der längerfristige Effekt wird im *Fortschritt* für die Risikofacetten und im

*Risiko als schleichende Gefahr* für die Gefahrenfacetten eingegliedert. Die übrigen Frames der Analyse lassen sich zeitlich schwer differenzieren und werden bei der zeitlichen Betrachtung nicht berücksichtigt. Interessant ist bei der zeitlichen Betrachtung, dass die kurzfristigen wirtschaftspolitischen Effekte insgesamt deutlich schwächer ausgeprägt sind als die längerfristigen Effekte.

In der Debatte um mögliche Schäden durch TTIP zeigt sich, dass kein kurzfristiger Schaden im Zentrum steht, da bspw. der Privatisierungsdruck in der öffentlichen Daseinsvorsorge rasch sichtbar würde. Dieser hätte direkte Auswirkungen auf die breite Bevölkerung. Ebenso bilden die Schaffung oder der Verlust von Arbeitsplätzen oder gewisse Wirtschaftskonjunkturen nicht die zentralen Größen in der Risikokommunikation des Handels- und Investitionsabkommens. Vielmehr sind es die strukturellen Veränderungen, die den Großteil der öffentlichen Risiko-Kontroverse ausmachen – *Risiko als schleichende Gefahr* und *Fortschritt*. Durch die starke Anwendung dieser beiden Frames zeigt sich zudem, dass der durch TTIP angestrebten wirtschaftspolitischen Harmonisierung ein hohes Gewicht zugesprochen wird, denn die Volkswirtschaften der USA und EU sollen enger verflochten werden. Dabei stellt sich die Frage nach dem Niveau der Standardsetzung. Die Risiko-Perspektive auf diese Harmonisierung bezieht sich auf die Angleichung auf einem Niveau, wie es auch im Verhandlungsmandat der EU-Kommission steht. Die Gefahren-Perspektive beinhaltet Befürchtungen, dass sich am kleinsten gemeinsamen Nenner orientiert wird, was die als hoch empfundenen hohen europäischen Standards erodieren würde.

### **8.4.8 Framing im Verlauf des Erhebungszeitraums**

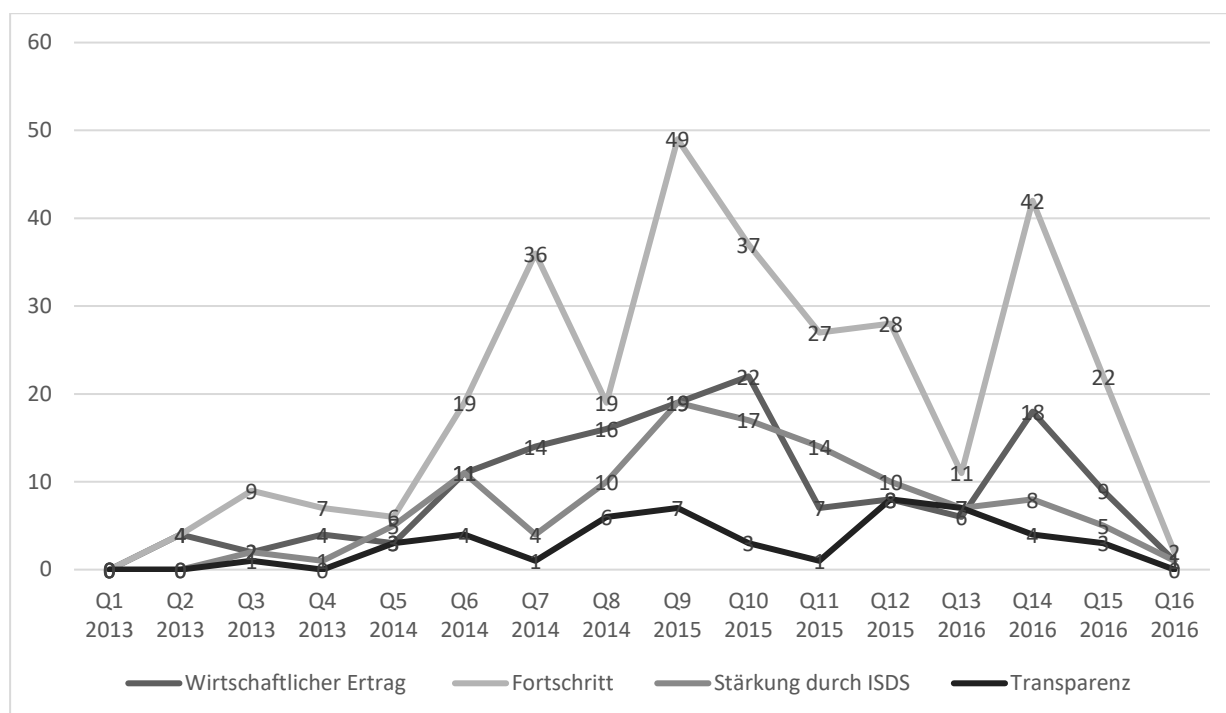
Aufbauend auf der bisher durchgeführten Analyse zum Framing der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP durch die Akteure und Zeitungen wird im Folgenden dargestellt, wie sich das Framing im Zeitverlauf darstellt. Dabei wird die Verteilung der Deutungsmuster nach den Risiko- bzw. Gefahren-Frames vorgenommen. Anschließend werden die Framekonzentration mit relevanten Verhandlungsschritten dargelegt sowie Aktionen der unterschiedlichen Kommunikationsakteure angeführt und mit institutionellen Terminen verknüpft. Durch diese Darstellung der Deutungsmuster und Aktionen sowie Handlungen der Akteure soll die Dynamik der Risikokommunikation der Kommunikationsakteure greifbarer gemacht werden.

#### **8.4.8.1 Risiko-Framing im Erhebungszeitraum**

Vor Bekanntwerden der offiziellen Verhandlungen im zweiten Quartal 2013 sind keine Risiko-Frames in den untersuchten Zeitungen anzutreffen. Dies zeigt, dass das öffentliche Interesse an den Inhalten oder Verhandlungsrunden von Freihandels- und Investitionsabkommen zurückhaltend ist. Erst mit dem offiziellen Verkünden von TTIP sowie der Zielsetzung des Abkommens beginnt die

öffentliche Risikokommunikation. Auffällig bei der Verteilung der Risiko-Frames im Erhebungszeitraum ist: Nachdem die Risiko-Frames im Jahr 2013 verhalten angewandt werden, findet ab April 2014 ein Anstieg in der Häufigkeit statt. Im Verlauf des Jahres 2014 nimmt die Frameanwendung in der deutschen Presse stark zu. Das Risiko-Framing nimmt ab Frühjahr 2014 deutlich zu und wird besonders von der Exekutive und hier herausragend der EU-Kommission gestützt. *Fortschritt* und *Wirtschaftlicher Ertrag* sowie *Stärkung durch ISDS* steigen deutlich an – dies wird durch das Frame-Element Standards getragen. Nach einem Rückgang Ende 2014 erreicht das Risiko-Framing den Höhepunkt Anfang 2015, fällt anschließend insgesamt ab und steigt – mit Ausnahme der *Transparenz* – im Frühjahr 2016 erneut sprunghaft an, um zum Ende des Jahres 2016 markant abzufallen.

In der Einzelbetrachtung der Risiko-Frames fällt die kontinuierliche Dominanz des *Fortschritts* auf. Im gesamten Untersuchungszeitraum ist *Fortschritt* teilweise bei Weitem das vorherrschende Deutungsmuster. Im Rahmen der Gesamtdynamik ab 2014 steigt *Fortschritt* besonders stark an. Auffällig sind zudem die Ausschläge im Herbst 2014, Anfang 2015 und Frühjahr 2016 sowie der deutliche Abfall zwischen Frühjahr 2015 und Anfang 2016. Das Deutungsmuster *Wirtschaftlicher Ertrag* korreliert dabei auf geringerem Niveau weitestgehend mit dem *Fortschritt*. Als weiterer Risiko-Frame nehmen die Nennungen von *Stärkung durch ISDS* impulsartig, mit einem Knick im Herbst 2014 zu, erreichen ihren Höhepunkt im Frühjahr 2015 und nehmen anschließend kontinuierlich ab. Das Deutungsmuster *Transparenz* tritt kontinuierlich auf geringem Niveau auf und zeichnet die Häufigkeiten der anderen Risiko-Frames ansatzweise nach. Dies veranschaulicht die anschließende Abbildung 17.

**Abbildung 17: Risiko-Frames im Zeitverlauf des Untersuchungszeitraums (nach Häufigkeit und Quartalen)**

Quelle: eigene Darstellung

Im Folgenden wird die Häufigkeitsverteilung der Risiko-Frames im Erhebungszeitraum mit den Handlungen der Akteure und relevanten Ereignissen zusammengeführt, um mögliche Ursachen für die Verteilung der Häufigkeiten anzuführen. So kann der Wahlkampf um das Europaparlament 2014 als begünstigender Faktor der TTIP-Berichterstattung gesehen werden, um das europaweite Thema TTIP in der Öffentlichkeit darzustellen. Interessant im Zusammenhang mit dem Risiko-Framing von TTIP sind auch die Themensetzung und die Anführung von Formulierungsvorschlägen durch die EU-Kommission während der Verhandlungsrunden. Die EU-Kommission veröffentlicht bspw. am 10. Februar 2015, in der Hochphase der Risiko-Frames, Formulierungsvorschläge zur regulatorischen Kooperation<sup>285</sup>. Diese Thematik trifft zentrale Vorhaben von TTIP, da die gemeinsame Standardsetzung konkretisiert wird. Hierbei werden auch Absprachen zukünftiger Regulierungen konkretisiert:

„A Party shall also regularly inform the other Party about proposed regulatory acts that are likely to have a significant impact on international trade or investment, including trade or investment between the Parties“ (EU-Kommission, 2015g, S. 7).

<sup>285</sup> „Regulatorische Kooperation meint die engere Zusammenarbeit der Regulierungsbehörden in der EU und den USA“ (BMW, 2015a).

Die Veröffentlichung der Vorschläge zur engeren Zusammenarbeit der Regulierungsbehörden könnte der Grund dafür sein, dass die Risiko-Frames in der ersten Jahreshälfte 2015 ihren Höhepunkt erreichen, da diese kommunikativ in der Öffentlichkeit dargestellt werden. Ebenso finden zu Beginn des Jahre 2015 vielfältige Proteste gegen TTIP statt, die in der Konsequenz die Risikokommunikation der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP nach sich ziehen. In der zweiten Jahreshälfte 2015 werden die Risiko-Frames zunehmend seltener angeführt.<sup>286</sup> Anfang des Jahres 2016 werden die Risiko-Frames sehr selten angewandt. Der anschließende deutliche Häufigkeitsanstieg im Sommer 2016 könnte darin begründet liegen, dass zeitgleich Bemühen stattfinden, das TTIP-Vertragswerk bis Ende 2016 noch aushandeln zu können. Denn der stattfindende US-Wahlkampf zur Präsidentenwahl im Herbst 2016 zeigt, dass die Kandidaten TTIP tendenziell ablehnen. Das Framing der wirtschaftspolitischen Effekte des Freihandels durch die US-Präsidentschaftskandidaten der Demokraten und Republikaner ist tendenziell gegen TTIP gerichtet – hingegen das der US-Exekutive ist deutlich TTIP unterstützend. Die zukünftigen Verhandlungspartner der EU – die Präsidentschaftskandidaten der Demokraten und Republikaner, entsprechend Hillary Clinton und Donald Trump – äußern ihre Kritik an TTIP und weiteren Freihandels- und Investitionsabkommen im Wahlkampf.<sup>287</sup> Somit könnte ein Grund darin liegen, dass die Exekutiven aus den USA, der EU und Deutschlands ihre Risiko-Deutungsmuster verstärkt in der Öffentlichkeit äußern.

### 8.4.8.2 Gefahren-Framing im Erhebungszeitraum

Die Gefahren-Frames zeigen vergleichbare Häufigkeitskonzentrationen wie die Risiko-Frames. Dies lässt vermuten, dass ein Zusammenhang zwischen den gegenteiligen Sichtweisen auf die wirtschaftspolitischen Effekte des Abkommens besteht.

Nach einem verhaltenen Jahr 2013 nehmen die Gefahren-Frames ab Anfang 2014 deutlich zu – die öffentliche Kontroverse nimmt Fahrt auf, da auch die Risiko-Frames zeitgleich ansteigen. Etwas verzögert zu den Risiko-Frames haben die Gefahren-Frames ihren Höhepunkt im Frühjahr 2015, was einen gewissen Höhepunkt der gesamten TTIP-Debatte zu den wirtschaftspolitischen Deutungen zu dieser Zeit zeigt. In der zweiten Jahreshälfte 2015 werden die Gefahren-Frames zunehmend seltener angeführt, bis sie Anfang 2016, analog zu den Risiko-Frames, sehr selten genannt werden.

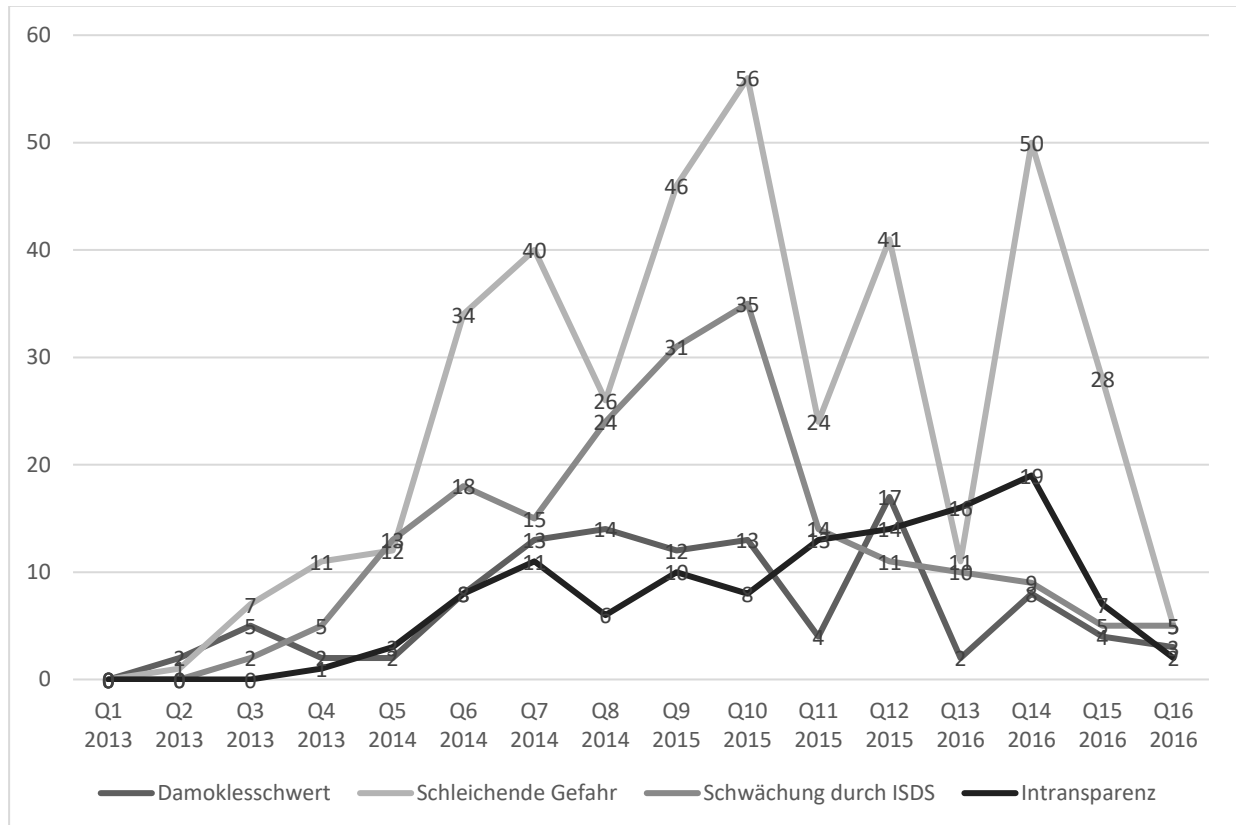
---

<sup>286</sup> Bemerkenswert in diesem Kontext ist, dass die EU genau zu dieser Zeit am 14. Oktober 2015 „substantielle Änderungen ihrer gemeinsamen Handelspolitik unter der Bezeichnung ‚Handel für alle (Trade for all)‘ bekannt [...] [macht], mit der neuere signifikante Strömungen des Handels erfasst und die bisherige Handels- und Investitionspolitik nachjustiert werden. Der neue Ansatz kann auch als eine unmittelbare Reaktion auf die Diskussion um Transparenz, Inhalt und Partizipation bei den Verhandlungen zwischen der EU und den USA über die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) verstanden werden“ (Michalke, Rambke & Zeranski, 2018, S. 71).

<sup>287</sup> In ihrer Untersuchung zur US-Administration belegen Gellner und Oswald (2018) die protektionistische Wirtschaftspolitik der Trump-Administration, die sich konsequenterweise auch gegen TTIP richtet.

An diesen gewissen Frame-Tiefpunkt der Häufigkeiten schließt sich ein starker und plötzlicher Anstieg der übrigen Gefahren-Frames im Frühjahr 2016 an. Nach dieser zweiten Spitze fallen alle Gefahren-Frames zum Ende des Jahres 2016 auf ein sehr geringes Niveau ab, was vor dem Hintergrund der Risiko- und der Gefahren-Frames verdeutlicht, dass die TTIP-Debatte am Ende des Erhebungszeitraums 2016 zu einem gewissen Erliegen gekommen zu sein scheint.

**Abbildung 18: Zeitlicher Verlauf der Anwendung von Gefahren-Frames im Untersuchungszeitraum (nach Häufigkeit und Quartalen)**



Quelle: eigene Darstellung

In der Einzelbetrachtung kommt das Deutungsmuster *Risiko als schleichende Gefahr* am häufigsten vor. Gleich ab Beginn 2014 steigt die Anwendung sprunghaft an und erreicht im Frühjahr 2015, nach einem kleinen Knick-Ende 2014, den Höhepunkt. Anschließend werden die Deutungsmuster bis zu einem gewissen Häufigkeitstiefpunkt zu Beginn des Jahres 2016 dynamisch fluktuierend seltener angewandt. Das Deutungsmuster *Risiko als Damoklesschwert* orientiert sich weitestgehend an der Dynamik von *Risiko als schleichende Gefahr*, nur auf geringerem Niveau und weniger impulsartig. Hierbei zeigen sich Parallelen zu den entsprechenden Risiko-Frames, die darin bestehen, dass beide Häufigkeiten in den Nennungen zusammen auftauchen. Betrachtet man *Schwächung durch ISDS* fällt auf, dass dieses Deutungsmuster recht kontinuierlich zunimmt und seinen Höhepunkt wie *Risiko als schleichende Gefahr* im Frühjahr 2015 hat. Kurz darauf fällt die Häufigkeit erheblich und bis zum Ende des Erhebungszeitraums kontinuierlich ab. Im direkten Vergleich mit

*Stärkung durch ISDS* fallen sehr ähnliche Zu- und Abnahmen sowie ein ähnlicher Höhepunkt in der Anwendung auf. Auffällig ist bei der *Intransparenz*, dass sie kontinuierlich bis zum Frühjahr 2016 zunimmt, dort ihren Höhepunkt hat und dann bis zum Ende des Erhebungszeitraumes sinkt.

Im Folgenden wird die Häufigkeitsverteilung der Gefahren-Frames im Erhebungszeitraum mit den Handlungen der Akteure und relevanten Ereignissen zusammengeführt, um mögliche Ursachen für die Verteilung der Häufigkeiten anzuführen. Als generelle Ursache für die zahlreichen kritischen Deutungen können die zivilgesellschaftlichen Organisationen sowie die sich langsam formierende Protestorganisationen – wie STOPP TTIP – gesehen werden. Diese werfen den Verhandlungsführern Intransparenz vor, kritisieren die geplante Investitionsschutzklausel und fordern besonders strikte soziale, ökologische und Verbraucherschutzstandards. Der Wahlkampf um das Europaparlament wird besonders von den TTIP-Gegnern genutzt, um das Abkommen mit seinen potenziell schädigenden Auswirkungen öffentlich zu thematisieren, was den Anstieg im Sommer 2014 durch die steigende Häufigkeit der Gefahren-Frames zeigt. Etwas verzögert zu den Risiko-Frames haben die Gefahren-Frames ihren Höhepunkt im Frühjahr 2015, was einen gewissen Höhepunkt der gesamten TTIP-Debatte um die wirtschaftspolitischen Effekte zu dieser Zeit zeigt. Dieser korreliert mit der Veröffentlichung von Formulierungsvorschlägen durch die EU-Kommission zu einem zentralen TTIP-Thema, der gemeinsamen Standardsetzung.

Beim deutungsschwachen Frühjahr 2016 ist interessant, dass Anfang 2016 die EU-Kommission Vorschläge zu ISDS macht. In der Pressemitteilung zu der 12. Verhandlungsrunde heißt es:

„Außerdem stand zum ersten Mal der konkrete Vorschlag der EU-Kommission zu einem modernen und transparenten Investitionsschutz zur Diskussion. Der Vorschlag der EU-Kommission sieht vor, dass Klagen von Investoren künftig durch ein Investitionsgericht mit öffentlich bestellten Richtern entschieden werden“ (BMW, 2016c).

Auffällig dabei ist, dass weder *Stärkung durch ISDS* noch *Schwächung durch ISDS* nach dieser Pressemitteilung einen relevanten Ausschlag aufzeigen. Der Protest an den Schiedsgerichten führte vielmehr dazu, dass das Thema Investitionsschutz ab der 5. Verhandlungsrunde vom 19. bis 23. Mai 2014 in Arlington, Virginia (USA), für mehrere Verhandlungsrunden ausgeklammert wird. Dies bewirkt dennoch nicht, dass der Frame *Schwächung durch ISDS* seltener verwendet wird. Vielmehr steigen die Befürchtungen bezogen auf die Staats-Schiedsgerichte kontinuierlich an. Auch zeigen die Transparenzbemühungen von EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström lediglich einen geringen Effekt, da die Kritik an der mangelnden Transparenz, welche im Frame *Intransparenz* abgebildet ist, fortgeführt wird. Das Ende der Debatte kann klar mit den US-Wahlen in Verbindung gebracht werden. Der Wahlkampf nahm im Herbst 2016 deutlich Fahrt auf und die Präsidentenwahl des Freihandels-Kritikers Donald Trump am 8. November 2016 (The White House, 2016) führt zum Aussetzen der TTIP-Verhandlungen.



## 8.5 Zusammenfassung

Ein Kernstück der öffentlichen Debatte um die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP bilden die Frames. Diese zeigen als Deutungsmuster der ungewissen Zukunft die Prognosen über die Auswirkungen des Abkommens. Um die Forschungsfrage klar zu beantworten, sind die Akteure einzelnen Regionen sowie weiter einzelnen gesellschaftlichen Teilbereichen zugeordnet.

Das Framing aller Akteure verteilt sich dabei mit leichter Mehrheit auf die Gefahren-Frames und das dominierende Deutungsmuster ist *Risiko als schleichende Gefahr*. Mit Blick auf die beiden dominanten Frames in der Debatte – *Risiko als schleichende Gefahr* und *Fortschritt*, welche zusammen rund die Hälfte aller Deutungsmuster stellen – zeigt sich, dass strukturelle und längerfristige wirtschaftspolitische Effekte von TTIP die öffentliche Debatte in Deutschland beherrschen. Die eher kurzfristigen wirtschaftspolitischen Effekte, welche durch die Frames *Wirtschaftlicher Ertrag* und *Risiko als Damoklesschwert* repräsentiert werden, stehen nicht so deutlich im Mittelpunkt. Die Deutungsmuster der Staats-Schiedsgerichte schließen sich in der Häufigkeitsverteilung an und die Deutungen zur Transparenz finden verhältnismäßig selten Anwendung. Das Risiko- und Gefahren-Framing zeigt im Erhebungszeitraum in den untersuchten Zeitungen zudem sehr ähnliche Dynamiken, was die Polarisierung der Debatte verdeutlicht. Konkret zeigt sich zur Häufigkeitsverteilung der angeführten Deutungsmuster bei den gesellschaftlichen Teilsystemen, dass die Politik am meisten Deutungsmuster zur Debatte beiträgt, gefolgt von der Zivilgesellschaft, den Journalisten, der Wirtschaft und den internationalen Akteuren. Auffällig ist, dass die Exekutive weitestgehend Risiko-Framing betreibt und die Legislative mehrheitlich Gefahren-Framing. Bei den jeweils am häufigsten verwendeten Deutungsmustern des politischen Teilsystems zeigt sich eine Polarisierung, welche zwischen *Fortschritt* und *Risiko als schleichende Gefahr* verläuft. Hier bedient sich die Exekutive dem *Fortschritt* und die Legislative dem *Risiko als schleichende Gefahr*. Auch betont die Exekutive die stimulierenden Effekte von Staats-Schiedsgerichten häufiger als die Legislative. In der Legislative stehen zudem teilweise monolithische Kritiker wie Bündnis 90/Die Grünen und führen strukturelle Erosionen durch TTIP in Form der Gefahren-Frames und speziell *Risiko als schleichende Gefahr* an. Neben ihnen steht die SPD und zeichnet sich durch keine einheitliche Linie in den Deutungen aus. Hingegen können die Christdemokraten in Berlin und in Brüssel bzw. Straßburg als Sprachrohr des *Fortschritts* von TTIP und Zugewinns an Arbeitsplätzen sowie Wirtschaftswachstum gesehen werden. Mit Blick auf die Wirtschaft zeigt sich eine klare Tendenz hin zur Anwendung von Risiko-Frames. Die Wirtschaft stellt am deutlichsten den *Fortschritt* und den *Wirtschaftlichen Ertrag* heraus. Jedoch wird TTIP von der deutschen Wirtschaft auch teilweise als Gefahr gedeutet, was kein unwichtiger Befund darstellt, denn es weist auf eine Kritik hin. Diese Kritik zeigt sich auch

an der Unternehmerinitiative „KMU gegen TTIP“<sup>288</sup>. Die wenigen internationalen Akteure heben mehrheitlich wirtschaftlich stimulierende Effekte heraus. Die Journalisten in ihren Kommentaren sehen durch die mehrheitliche Anführung von Gefahren-Frames – und hier besonders der *Intransparenz* – die schädigenden Effekte von TTIP.

Betrachtet man die einzelnen regionalen Akteursgruppen, fällt bei den deutschen Akteuren auf, dass sie für rund 60 % aller in den untersuchten Medien verwendeten Deutungsmuster stehen. Die Verteilung dabei konzentriert sich mit gut zwei Dritteln auf die Gefahren-Frames, entsprechend entfällt rund ein Drittel auf die Risiko-Frames. Die Exekutive wendet weitestgehend Risiko-Frames an und die Legislative weitestgehend Gefahren-Frames. Die Wirtschaft und hier besonders die Verbände nutzen in ihrer Risikokommunikation die Risiko-Frames. Die Zivilgesellschaft führt häufig Gefahren-Frames an und stellt besonders *Risiko als schleichende Gefahr* heraus. Sie sorgt dafür, dass insgesamt die deutschen Akteure mehrheitlich die Gefahren-Frames statt der Risiko-Frames anwenden. Das dominanteste Teilsystem bei den europäischen Akteuren ist die Politik, welche von der Exekutive getragen wird. Die Exekutive stellt mit ihren Risiko-Frames knapp 60 % aller Frames der europäischen Kommunikationsakteure. Die übrigen Deutungsmuster verteilen sich verstärkt auf die Legislative. Die Wirtschaft sowie die Zivilgesellschaft sind hierbei quantitativ zu vernachlässigen. In Bezug auf die US-amerikanischen Akteure ist auffällig, dass sie mit 84 % Risiko-Frames anführen und damit die Akteursgruppe sind, die am deutlichsten die wirtschaftspolitisch stimulierenden Effekte von TTIP kommuniziert. Besonders häufig nennen die US-Akteure *Fortschritt*. Die Journalisten bringen sich mit 58 % Gefahren-Frames und 42 % Risiko-Frames in die Debatte ein. Insgesamt erscheint charakteristisch für die Journalisten zu sein, dass sie primär längerfristige wirtschaftspolitische Effekte anführen und hierbei eher wirtschaftlich weniger stimulierende Effekte herausstellen und dabei besonders die Intransparenz der Verhandlungen betonen.

Mit Blick auf die Verteilung der Frames im Zeitverlauf zeigt sich, dass die jeweiligen Gegen-Frames recht synchron verlaufen. Im Zeitverlauf des Erhebungszeitraums herrschen weitestgehend die dominierenden Deutungsmuster *Risiko als schleichende Gefahr* und *Fortschritt* vor, die ihren Höhepunkt in der ersten Jahreshälfte 2015 haben. Die öffentliche Debatte wird dabei von Themen der Verhandlungsrunde getragen sowie von Protesten und dem Wahlkampf zum Europaparlament gestützt. Der Diskurs findet primär ab 2014 als Thema im Europawahlkampf statt und endet damit, dass US-Präsident Trump, welcher im November 2016 gewählt wird, eine kritische Haltung gegenüber Freihandel vertritt. Die Verteilung dieser Frames in den Zeitungen ist interessant, da bspw.

---

<sup>288</sup> Ein Zusammenschluss von kleinen- und mittleren Unternehmen (KMU) hat sich in einer Wirtschaftsinitiative „KMU gegen TTIP“ zusammengeschlossen. Weitere Informationen über diese Wirtschaftsinitiative unter: <https://www.ttip-stoppen.at/kategorie/kmus-gegen-ttip/> [Zugriff 17.11.2018].

einige Gegensätze identifiziert werden können. Die FAZ führt bspw. weitestgehend Risiko-Frames an und die taz die entsprechenden Gegen-Frames. Die SZ ist größtenteils zwischen der FAZ und taz platziert. Bei den Regionalzeitungen zeigt sich, dass die wettbewerbsschwächeren Regionen mehr Gefahren-Frames anführen und sich kritisch zu TTIP äußern. Besonders deutlich wird dies beim Gefahren-Frame *Risiko als schleichende Gefahr*. Interessant ist jedoch, dass der entsprechende Gegen-Frame *Fortschritt* bei den Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten nicht analog heraussticht.

### 8.6 Studien in der Risikokommunikation von TTIP

Aufbauend auf den Deutungsmustern wird in diesem Abschnitt die Verwendung von Studien durch die Akteure analysiert. Dies ist relevant, da Studien einen bedeutenden Teil der argumentativen Grundlage bilden können und strategisch in der Risikokommunikation eingesetzt werden. Studien müssten in der Natur der Risikokommunikation ein zentrales Element sein, da Risikokommunikation vor Eintreten eines Schadensfalls ansetzt und so von zukünftigen Ereignissen und Sachverhalten handelt. Die wissenschaftlich prognostizierten wirtschaftspolitischen Effekte durch TTIP könnten eine grundlegende Orientierung für die Einschätzung der Risiken bieten. Diese Studien sind gewichtig, da wenig belastbare Daten über die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP vorhanden sind und wenige fundierte Aussagen bestehen. Anhand von wissenschaftlichen Daten könnten die Aussagen der Akteure untermauert werden. Für die folgende Aufstellung sind die in der Risikokommunikation der Akteure angeführten Studien, Gutachten, Umfragen oder sonstige wissenschaftliche Dokumente zugrunde gelegt. Interessanterweise zeigt sich dabei, dass ungeachtet der 28 anzutreffenden Studien<sup>289</sup> zu TTIP die Verwendung in der Risikokommunikation nur eine untergeordnete Rolle zu spielen scheint. Es werden in den 679 untersuchten Artikeln der vorliegenden Arbeit lediglich 61 Mal Studien angeführt. Dies verdeutlicht, dass in nicht einmal zehn Prozent der Artikel Studien angeführt sind – eine recht geringe Anzahl. Die Studien teilen sich in namentlich klar identifizierbare Studien (21) und unspezifische Studien (40), die nicht eindeutig zuzuordnen sind. Dieser Befund zeigt, dass eine tiefergehende Analyse der Studien erschwert wird, da die unspezifischen Studien deutlich überwiegen und der Ursprung einer Vielzahl an Studien unklar bleibt. Jedoch lassen sich bei den untersuchten Zeitungen auf sehr geringem Niveau gewisse Konzentrationseffekte ausmachen.

Die Studien konzentrieren sich wie folgt auf die untersuchten Zeitungen: FP 30 %, FAZ 21 %, SZ 13 %, Tsp 11 %, taz 11 %, KN 7 % und AZ 7 %. Dies zeigt zum einen, dass in der Risikokommunikation in

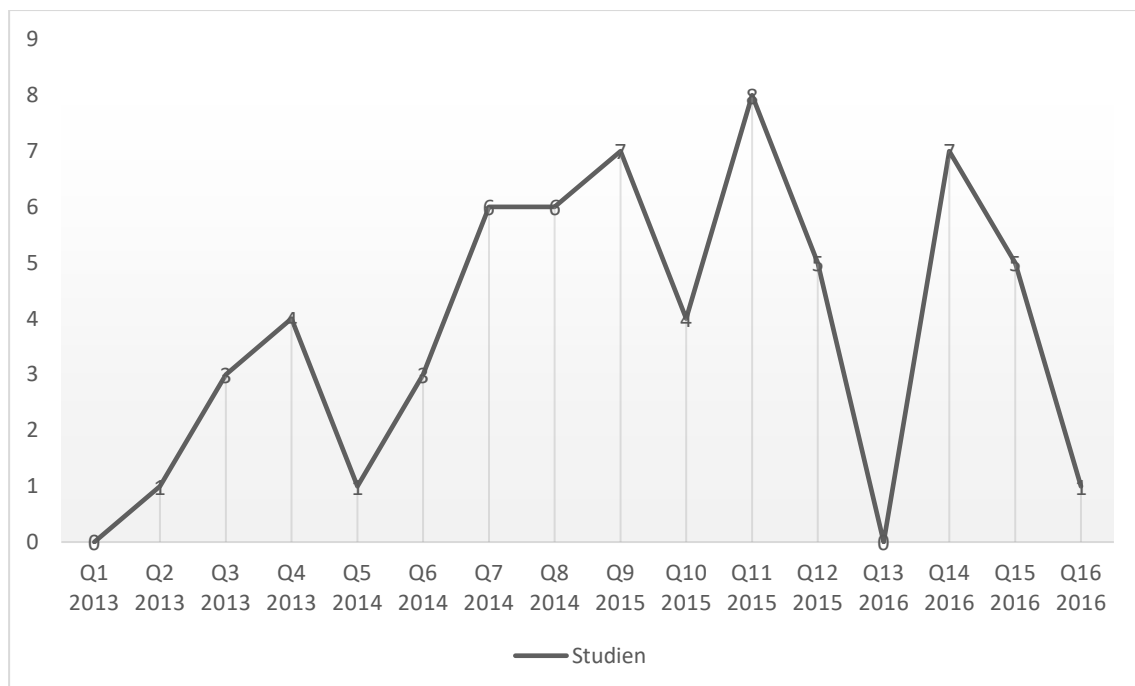
---

<sup>289</sup> Lobbypedia (2018) führt in einer Übersicht zu TTIP-Studien 28 Studien auf. Nach einer ergänzenden eigenen Recherche konnten keine weiteren Studien identifiziert werden.

den untersuchten Zeitungen von weniger wettbewerbsfähigen Städten mehr als doppelt so viele Studien angeführt werden als in Zeitungen aus wettbewerbsfähigeren Städten. Dieses Mehrheitsverhältnis wird besonders durch die FP getragen, welche die Zeitung aus der am wenigsten wettbewerbsfähigen Stadt im zugrunde liegenden Städteranking darstellt. Zum anderen zeigt dieses Mehrheitsverhältnis, dass die FAZ deutlich mehr Studien anführt als die taz. Die SZ ordnet sich bei der Studienanzahl zwischen der FAZ und taz ein.

Betrachtet man die angeführten Studien im Erhebungszeitraum, zeigt sich, dass die Studien am Anfang und Ende des Erhebungszeitraums sehr geringfügig in den Zeitungen anzutreffen sind und sich die Studien zwischen Herbst 2014 und Ende 2015 auf recht stabilem Niveau halten. Zu Beginn des Jahres 2016 sind keine Studien vorhanden, jedoch zeigt sich im Frühjahr 2016 ein erneuter quantitativer Hochpunkt. Die folgende Abbildung 19 zeichnet die Anwendung von Studien im Erhebungszeitraum nach.

**Abbildung 19: Anzahl von Studien im Erhebungszeitraum (nach Häufigkeit und Quartalen)**



Quelle: eigene Darstellung

Richtet man den Fokus auf die Akteure, welche die Studien in ihrer Risikokommunikation anführen, fällt auf, dass die EU-Kommission hier dominiert. Nahezu im gesamten Erhebungszeitraum zitiert sie ihre eigens in Auftrag gegebene Studie *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment*, welche das Centre for Economic Policy Research (CEPR) erstellt hat. Die Studie wird im März 2013 kurz vor Bekanntwerden der offiziellen TTIP-Verhandlungen veröf-

fentlich. Durch die geringe Anzahl an Studien wird im Folgenden von einer prozentualen Verteilung abgesehen. Insgesamt führt die EU-Kommission 13 Studiennennungen an und verwendet die Studie von CEPR dabei neun Mal. Auch andere Kommunikationsakteure bedienen sich dieser Studie wie bspw. Journalisten oder der Bundesverband der deutschen Industrie. Die übrigen verwendeten Studien werden von einzelnen Akteuren wie den Industrie- und Handelskammern oder Forschungseinrichtungen sowie Stiftungen oder Ministerien angeführt. Eine detailliertere Auswertung ist durch die geringe Verwendung von Studien nicht belastbar und wird daher hier nur ansatzweise weiterverfolgt. Mit Blick auf den Erhebungszeitraum zeigt sich, dass zu Beginn des Jahres 2013 sowie zu den ersten TTIP-Verhandlungen unterstützende Studien die Verhandlungsrunden flankieren (Schneider, 2015; Finkbeiner et al., 2016, S. 19). Die Bundesrepublik Deutschland wäre nach diesen Studien ein

„Hauptprofiteur des TTIP-Abkommens. Es folgten, zumeist initiiert von linken bzw. grünen Parlamentariern und ihnen nahestehenden Stiftungen, gegenteilige Studien; diese mahnten insbesondere kurz-, mittel-, und langfristige Kosten der Übergangsphase an und äußerten Zweifel an den prognostizierten Wohlfahrtseffekten, aber auch Warnungen vor dem drohenden Verlust demokratischer Kontrolle von großen Unternehmen, etwa durch geplante Schiedsgerichtsbarkeiten“ (Finkbeiner et al., 2016, S. 19).

Die genauen Studien lassen sich in den in dieser Arbeit untersuchten Zeitungen schwer identifizieren. Die von Finkbeiner et al. (2016, S. 19) angeführte Verbindung zwischen den untersuchten Zeitungen und den veröffentlichten Studien lässt sich aufgrund der geringen Anzahl der in den untersuchten Zeitungen gefundenen Studien nicht belegen. Es könnte sein, dass die Studien sich zu Teilen hinter den nicht klar zuordenbaren Studien verbergen.

### 8.7 Zwischenresümee

Dieses Zwischenresümee gibt die zentralen Ergebnisse der empirischen Erhebung wieder. Dabei wird verdeutlicht, dass die Struktur der öffentlichen TTIP-Kontroverse recht heterogen ist. Die Verkündung der TTIP-Verhandlungen eröffnet die Risikokommunikation und die Wahl von Donald Trump setzt dreieinhalb Jahre später einen Schlusspunkt. Während der Verhandlungen wird deutlich, dass die Sichtweisen auf TTIP sich weitestgehend in unterstützende und kritische aufteilen und eine Emotionalität erkennbar ist. Die Kontroverse nimmt zudem im Erhebungszeitraum an Fahrt auf und erreicht nahezu die ganze Gesellschaft. Die öffentliche Darstellung wird dabei thematisch auf einen ökonomischen, rechtlichen und ökologischen Fokus verengt und Nachrichtenaufhänger wie Demonstrationen begünstigen die Berichterstattung. Insgesamt kann festgestellt werden: Je wirtschaftlich stärker eine Region ist, desto mehr Artikel werden mit dem Inhalt von TTIP in Zeitungen aufgenommen.

Die öffentliche Kontroverse wird von nahezu allen gesellschaftlichen Akteuren mitgeprägt. Mit Abstand sind am häufigsten deutsche Akteure anzutreffen, gefolgt von europäischen und amerikanischen. Der präsenteste Einzelakteur ist das federführende Bundeswirtschaftsministerium. Die einzelnen gesellschaftlichen Teilsysteme treten grundsätzlich unterschiedlich stark in Erscheinung, wobei politische Akteure insgesamt dominieren. Akteursübergreifend zeigt sich in den politischen Teilsystemen, dass die Exekutive das größte Standing hat. Besonders die europäische und US-amerikanische Exekutive sind präsent. Die wirtschaftlichen Kommunikationsakteure treten überall äußerst zurückhaltend auf. Die deutsche Zivilgesellschaft hingegen tritt als ein starker Akteur auf, welcher knapp die Hälfte des deutschen Standings auf sich vereint. Die vielfältigen Akteure der deutschen Zivilgesellschaft setzten sich aus gemeinnützigen Organisationen sowie Protestorganisationen zusammen. Die Zivilgesellschaft stellt bei den deutschen Kommunikationsakteuren die knappe Hälfte, bei den amerikanischen ein Fünftel und bei den Europäern ein Zehntel. Dieses Standing ist dabei unterschiedlich auf die Zeitungen verteilt. Die FAZ räumt der Wirtschaft am meisten Standing ein und lässt auch deutlich vielfältige zivilgesellschaftliche Akteure zu Wort kommen. Die SZ verfügt am stärksten über US-amerikanische Politiker und in der taz kommt die deutsche Politik stark zu Wort. Unterschiede zeigen sich auch zwischen den Regionalzeitungen. Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten weisen ein größeres Standing der Politik auf als Zeitungen aus ökonomisch weniger wettbewerbsfähigen Städten. Das Standing der deutschen Zivilgesellschaft ist in den Zeitungen aus ökonomisch schwächeren Städten auch grundsätzlich größer als in Zeitungen aus ökonomisch wettbewerbsfähigeren Städten. Mit Blick auf die Interaktion der Akteure wird deutlich, dass die deutsche Exekutive und hier primär das Wirtschaftsministerium durch kritische Bewertungen in Erscheinung tritt – als bewertete Organisation fällt die EU-Kommission auf. Die EU-Kommission wird weitestgehend kritisiert und mit vielfältigen Forderungen, die ein breites Spektrum vom Aussetzen der TTIP-Verhandlungen hin zum raschen Abschluss der Verhandlungen abdecken.

Bei der Positionierung der Kommunikationsakteure gegenüber TTIP zeigt sich eine Spaltung in Unterstützer und Kritiker, wobei die kritischen Positionierungen den unterstützenden gegenüber leicht überwiegen. Die neutralen und indifferenten Positionierungen sind sehr schwach ausgeprägt. Die deutschen Kommunikationsakteure sind mehrheitlich ablehnend, was primär auf die Zivilgesellschaft zurückzuführen ist. Auch die deutsche Politik trägt einen Teil der Ablehnung bei, was teilweise auf die Legislative zurückzuführen ist. Die deutsche Wirtschaft unterstützt weitestgehend das Abkommen, bedingt wird hier auch Ablehnung geäußert. Besonders interessant sind die monolithischen Akteure in der Kontroverse: Das Bundeskanzleramt, der BDI sowie die CDU treten durchgängig mit einer unterstützenden Positionierung auf, hingegen lehnen die Akteure von Bünd-

nis 90/Die Grünen und die Kulturschaffenden das Abkommen konsequent ab. Die SPD ist grundlegend gespalten. Auf europäischer Ebene ist die Kommission monolithisch unterstützend. Die US-Akteure unterstützen TTIP weitestgehend, wobei der US-Präsident und die Administration starke Befürworter sind. Auffällig ist hingegen bei der US-Zivilgesellschaft die Spaltung in Kritiker und Befürworter. Diese Spaltung ist in der deutschen Zivilgesellschaft nicht anzutreffen, da in der deutschen Zivilbevölkerung eine starke Ablehnung vorherrscht. Die Spaltung in Unterstützer und Kritiker ist auch in den Kommentaren der Journalisten anzutreffen. Die FAZ ist stark positiv positioniert, während die taz deutlich negative Positionierungen aufweist. Die SZ hingegen verfügt über den größten Anteil neutraler und indifferenter Positionierungen. Bei den Regionalzeitungen präsentieren die wettbewerbsfähigeren Städte eine stärkere negative Positionierung und haben einen größeren Anteil neutraler Positionierungen als die Regionalzeitungen weniger wettbewerbsfähiger Städte.

Mit Blick auf die Deutungsmuster in Verbindung mit dem Framing zeigt sich, dass die Gefahr meist von den Akteuren mit einer ablehnenden Positionierung aufgegriffen wird und die des Risikos von Unterstützern. Das Framing aller Akteure verteilt sich dabei mit leichter Mehrheit auf die Gefahren-Frames, wobei der häufigste Frame *Risiko als schleichende Gefahr* ist. Die Spaltung in der Deutung der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP drückt sich besonders in zwei strukturellen Frames – *Risiko als schleichende Gefahr* und *Fortschritt* – aus, welche zusammen am häufigsten auftreten und rund die Hälfte aller Deutungsmuster ausmachen. Quantitativ weisen die Frames zu ISDS mit rund einem Fünftel die zweitgrößte Häufigkeit auf, dicht gefolgt von den tendenziell kurzfristigen Effekten – *Wirtschaftlicher Ertrag* und *Risiko als Damoklesschwert* – und mit Abstand die zur Transparenz. Die teilweisen gemeinsam anzutreffenden Häufungen des Risiko- und Gefahren-Framing weisen auch auf die öffentliche Kontroverse hin. Konkret zeigt sich bei der Häufigkeitsverteilung der Deutungsmuster, dass die Politik am meisten beiträgt, gefolgt von der Zivilgesellschaft, den Journalisten und der Wirtschaft. Unterschiede werden zudem in den Teilsystemen deutlich, denn die Exekutiven führen weitestgehend Risiko-Frames an und die Legislative verstärkt Gefahren-Frames. Die Exekutive bringt *Fortschritt* und die Legislative *Risiko als schleichende Gefahr* ein. Auch betont die Exekutive die stimulierenden Effekte von Staats-Schiedsgerichten häufiger als die Legislative. Die Wirtschaft stellt am deutlichsten den *Fortschritt* und den *Wirtschaftlichen Ertrag* heraus. Jedoch wird TTIP von der deutschen Wirtschaft auch teilweise als Gefahr gedeutet. Die Journalisten in ihren Kommentaren sehen durch die mehrheitliche Anführung von Gefahren-Frames – und hier auch der *Intransparenz* – die potenziell schädigenden Effekte von TTIP.

Studien als wissenschaftliche Faktendarstellung scheinen insgesamt eine untergeordnete Rolle in der öffentlichen Darstellung von TTIP einzunehmen. Lediglich einzelne Akteure verwenden ausgewählte Erhebungen und dann meist die eigens in Auftrag gegebenen, wie die EU-Kommission oder das Bundeswirtschaftsministerium.



## 9 Die Verhinderung einer öffentlichen Hegemonie

Die öffentliche Debatte ist eine Errungenschaft sowie ein Charakteristikum unserer freien und demokratischen Gesellschaft. Daher ist es wenig verwunderlich, dass sich bei wirtschaftspolitischen Großvorhaben zahlreiche gesellschaftspolitisch relevante Akteure in den öffentlichen Willensbildungsprozess einbringen. Neu ist jedoch, dass sich der öffentliche Konflikt an einem bisherigen recht unscheinbaren Thema entzündet, nämlich Freihandels- und Investitionsabkommen. Die vielfältigen Veranstaltungen, Demonstrationen oder die zahlreichen Medienaktivitäten sind Belege für das breite gesellschaftliche Interesse. Dabei muss im Ergebnis festgestellt werden, dass kein Akteur und keine Akteursgruppe es schafft, eine Hegemonie zu etablieren. Wie eingangs gezeigt, wird eine Hegemonie dadurch begünstigt, dass die herrschende Gruppe ihre Interessen dahingehend durchsetzt, dass sie von den zu beherrschenden Gruppen als ihre eigenen angesehen werden. Die herrschende Gruppe bei TTIP kann als die Exekutive gesehen werden, welche für das Abkommen eintritt. Die zu beherrschende Gruppe kann entsprechend als die Zivilgesellschaft beziehungsweise Wirtschaft gesehen werden. Besonders die Zivilgesellschaft stellt sich gegen das Abkommen, die Wirtschaft teilweise. Dadurch, dass die Exekutive und besonders die Zivilgesellschaft gegenteilige Ansichten vertreten und diese quantitativ beinahe ausgeglichen sind, erlangt die Exekutive keine öffentliche Hegemonie bei der Deutung der wirtschaftspolitischen Effekte der transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft.

Der öffentliche Widerstand gegen TTIP verwundert dabei besonders in Deutschland, da Deutschland als starkes Exportland seit seinem ersten im Jahr 1959 mit Pakistan geschlossenen Abkommen von den zahlreichen anschließenden Handels- und Investitionsübereinkünften profitiert. TTIP kann vor diesem Hintergrund als eine Festigung eines jahrzehntelangen Prozesses der Handelsvertiefung gesehen werden. Als ein umfassendes Abkommen birgt es jedoch vielfältige ungekannte Größen, welche Grund für die Kontroverse rund um die Auswirkungen sind und durch die Argumente besonders der Exekutive in der Öffentlichkeit nicht gelöst werden können. In der Kontroverse ist grundsätzlich festzustellen, dass beinahe keine Individualität anzutreffen ist, da keine Personalisierung stattfindet. Eine weitere Erkenntnis ist, dass ohne den öffentlichen Widerstand der Zivilgesellschaft die öffentliche Kontroverse nicht diese Brisanz erreicht hätte. Denn Freihandelsabkommen vor und nach TTIP werden ohne größere öffentliche Aufmerksamkeit verhandelt, ratifiziert und angewandt. Daher stellt TTIP eine Besonderheit dar.

### 9.1 Risiko-Frame-Kommunikation von TTIP

Die öffentliche Kontroverse könnte theoretisch durch die Vorzüge der Risikokommunikation gelockert werden. Denn die Vorzüge der Risikokommunikation bestehen darin, dass sie kontroverse

Kalkulationen von Unsicherheit adressiert, konkurrierende Definitionen von Schäden aufgreift und mit unterschiedlichen Rationalitäten von Entscheider- und Entscheidungsqualitäten umzugehen vermag. Somit konstruiert Risikokommunikation gesellschaftliche Aufmerksamkeit für gravierende, aber unwahrscheinliche Folgen im Vorfeld des Ereignisses. Als ein Versuch der Exekutive können daher die öffentliche Verbreitung von Kalkulationen in Form von Studien gesehen werden, die mögliche Folgen von TTIP darstellen. Die verwendeten Modellrechnungen können die wechselseitigen Abhängigkeiten von Märkten untersuchen und Wohlfahrtseigenschaften analysieren. Die Studien können jedoch nur Neuverteilung an Arbeitskräften aufzeigen und keinen Zugewinn darstellen. Somit ist die Studiengrundlage der Exekutive von Seiten der Kritiker leicht anzugehen, was auch nach dem Start der Verhandlungsrunden getan wird.

### 9.1.1 Gefahr und Risiko in der Risikokommunikation

Bei TTIP lassen sich in der Risikokommunikation der Akteure grundsätzliche systemtheoretische Muster erkennen. So sind die Muster von Entscheider und Betroffenem, Kontrolle und Ohnmacht sowie eine recht eindeutige Gefahren- und Risikoanordnung möglich. Die grundsätzliche Sichtweise auf einen Sachverhalt als Risiko oder Gefahr ist nach Luhmann auch eine Frage gesellschaftlicher Selbst- oder Fremdzuschreibung. Werden Gefahren präventiv in Risiken überführt, indem die erwartbaren Verhältnisse an die gegenwärtigen Entscheidungen gebunden werden, können sie in der Gegenwart entschieden werden. So hätten durch die TTIP-Verhandlungen, unter dem Gesichtspunkt der Prävention, gewisse Gefahren durch Entscheidungen in der Gegenwart in Risiken transformiert werden können. Dieser Gedanke verdeutlicht die Wechselseitigkeit der Begrifflichkeit von Risiko sowie Gefahr und zeigt, dass durch Auseinandersetzung mit Thematiken die Gefahr in gewisser Weise in ein Risiko gebannt werden kann. Die Gefahr verliert ihren Schrecken und wird durch das Risiko und damit die bewusste Entscheidung greifbar.

Das in der Risikokommunikation von TTIP überwiegende Gefahren-Framing verdeutlicht die wahrgenommene Unübersichtlichkeit der Inhalte von TTIP. Da zudem die Erfahrungen der Bevölkerung mit diesem neuen Typ von Freihandels- und Investitionsabkommen begrenzt sind, kann es „zu sozial aufgeheizten Befürchtungen“ (Luhmann, 2003, S. 121) kommen, „die sich keiner Gegenrechnung fügen“ (ebd.). Dies kann zu thematisch organisierten Protesten führen, was sich bei TTIP teilweise bspw. in der Gründung der Organisation STOP TTIP äußert. Gleichsam ist zu beobachten, dass das Vertrauen in öffentliche Einrichtungen abnimmt (Winkler, 2018), was mit dazu führt, dass die Diskrepanz zwischen der Risiko- und Gefahrenperspektive gelöst wird, die Gefahr herausgehoben und die „Entscheidungen anderer ruiniert“ (Luhmann, 2003, S. 123) werden. Es wird deutlich, dass das Vorenthalten von Informationen während der Verhandlungen durch die Exekutive das Misstrauen von weiten Teilen der Zivilbevölkerung geschürt und so die Gefahrenperspektive auf

TTIP gestärkt hat. Dieses Misstrauen bricht sich in der Folge Bahn und äußert sich auch im Frame *Intransparenz* sowie in der zunehmenden Ablehnung und grundsätzlich dem Gefahren-Framing. In Verbindung mit den Erkenntnissen von Dür (2015) zeigt sich, dass die frühzeitige Darstellung von TTIP als Gefahr eine prägende Wirkung auf die öffentliche Hegemonie hin zu einer kritischen Sichtweise auf TTIP befördert haben könnte. Ähnlich argumentiert bereits Luhmann mit der individuellen Einschätzung zum Risiko. „Was als Katastrophe zählt, steht seinerseits nicht als Grund von sachlichen Kriterien fest“ (Luhmann, 2003, S. 159). Vielmehr entscheidet jeder selbst über die Bewertung eines Sachverhalts. Wird die Betroffenheit durch TTIP von vielfältigen Organisationen wie Greenpeace oder Foodwatch als Gefahr gedeutet und von öffentlichen Stellen wie der Exekutive hingegen als ein absehbares Risiko mit geringem Schadenspotenzial dargestellt, wird TTIP zunehmend als ein möglicher Schadensfall mit Katastrophenpotenzial bewertet.

### 9.1.2 Risikokommunikation der Politik

Eine gesellschaftlich herausgehobene Stellung ist mit ausschlaggebend für das Standing, wie sich bei den zahlreichen Äußerungen der Exekutive zeigt. Bezeichnend dabei ist, dass die Risikokommunikation von einer Informationsstrategie geprägt zu sein scheint. Diese Informationsstrategie betont verstärkt Wirtschaftswachstum, Arbeitsplatzzugewinn und Standardsetzung sowie Wettbewerbsfähigkeit – also primär Sachinformationen, ohne groß auf individuelle Auswirkungen oder emotionalisierende Aspekte einzugehen. Zudem ist festzuhalten, dass die Risikokommunikation nicht zwangsläufig die breite Öffentlichkeit im Fokus hat, sondern auch spezielle Gruppierungen adressiert, wie beispielsweise Parlamente oder verschiedene Interessensgruppen. An dieser Stelle zeigt sich, dass die Einbindung der Bürger als ‚informed consent‘ von der Exekutive bei den Themen Umwelt und Verbraucher möglicherweise nicht deutlich genug verfolgt wird. Denn der am häufigsten angeführte Gefahren-Frame *Risiko als schleichende Gefahr* fasst u. a. genau diese Bedenken zusammen und wird besonders von der Zivilgesellschaft kommuniziert. Daher kann gesagt werden, dass die Exekutive die Bedenken der Zivilgesellschaft nicht ausreichend aufgreift, da die Bedenken im Laufe der Verhandlungen konsequent von der Zivilbevölkerung artikuliert werden.

Ein weiterer interessanter Befund in der Risikokommunikation der Politik ist, dass die Deutungsmuster in den Zeitungen geäußert werden, ohne einen Dialog mit anderen Akteuren anzustreben. Besonders zeigt sich dies daran, dass die Frames *Fortschritt* und *Risiko als schleichende Gefahr* während den 15 Verhandlungsrunden weitestgehend zusammen in der Häufigkeit zu- bzw. abnehmen. Diese Interaktion scheint sich indes nur auf das Austauschen von Argumenten zu beschränken, da die miterhobenen Interaktionen der Akteure wie Aufforderungen oder Bewertungen verhalten anzutreffen sind. Die Akteure reden nur sehr begrenzt miteinander, vielmehr übereinander.

Die Bewertungen sind auch lediglich auf sehr verhaltenem Niveau anzutreffen, ebenso die Aufforderungen. Beispielsweise wird die zivilgesellschaftliche Organisation STOP TTIP mit keiner Forderung zum Aussetzen der Verhandlungen angetroffen, obwohl sich dies hätte vermuten lassen. Lediglich die Hauptakteure wie das Bundeswirtschaftsministerium oder die EU-Kommission stehen auch als Objekt in der Kontroverse. Das Bundeswirtschaftsministerium steht hierbei durch vielfältige Bewertungen von anderen Akteuren sowie Forderungen an andere Akteure im Mittelpunkt der öffentlichen Auseinandersetzung. Das Bundeswirtschaftsministerium befindet sich zudem vor der Aufgabe, die TTIP-Verhandlungen erfolgreich zu einem Abschluss zu bringen. Ein Zwiespalt des Ressorts besteht erschwerend zwischen Institution (BMW<sub>i</sub>) und der Parteizugehörigkeit der Amtsspitze – der Bundeswirtschaftsminister ist SPD-Mitglied. Denn das BMW<sub>i</sub> strebt den Abschluss des Abkommens an und die SPD äußert sich mehrheitlich ablehnend gegenüber TTIP. Dies führt dazu, dass das BMW<sub>i</sub> die Verhandlungen unterstützt, sich entsprechend medial einbringt und gleichzeitig argumentativ mit der SPD interagiert. Es wird deutlich, dass das BMW<sub>i</sub> sich stark unterstützend äußert und dabei das Deutungsmuster *Fortschritt* herausstellt, die Standardsetzung nimmt dabei eine herausgehobene Rolle ein. Jedoch verliert das BMW<sub>i</sub> im Verlauf des Erhebungszeitraumes an Vehemenz, da die Fürsprache abnimmt, was mit dem öffentlichen und parteiinternen Widerstand zu erklären sein könnte.

Betrachtet man den Zeitpunkt der Veröffentlichung des Verhandlungsmandats, kann ferner festgestellt werden, dass die Anwendungshäufigkeit der Risiko- sowie Gefahren-Frames nahezu zeitgleich zunimmt und die Anführung von Studien zu diesem Zeitpunkt auch ansteigt. In der öffentlichen Kontroverse kann demzufolge gezeigt werden, dass die Transparenzinitiative der EU-Handelskommissarin einen Impuls gesetzt hat, der die Intensität und Polarisierung möglicherweise gestärkt hat. In der Risikokommunikation der Exekutive ist zudem interessant, dass die kommunizierten Fakten über Wohlstandseffekte von den Kritikern negiert und Studien für die jeweilige Sichtweise herangezogen werden. Die EU-Kommission und Bundesregierung haben mit ihrer sachlichen Entscheidungsgrundlage in Form von Studien geringe Überzeugungswirkung bei der breiten Öffentlichkeit entfalten können.<sup>290</sup> Denn den Studien der Exekutive werden zunehmend Studien der Bundespolitischen Opposition und der Zivilgesellschaft entgegengehalten. All dies verdeutlicht in gewisser Weise verhärtete Stellungen, welche durch objektive Fakten auszubauen versucht werden. Da jedoch TTIP Verhandlungsgegenstand und kein finaler Text ist, spekulieren die Akteure weiter

---

<sup>290</sup> Zudem wird das Wirtschaftswachstum aus der zentralen Studie der EU-Kommission des Forschungszentrums Centre for Economic Policy Research vom monolithisch unterstützenden Kommunikationsakteur BDI übertrieben positiv dargestellt. Dies hat zur Folge, dass der BDI die Aussagen in seiner Risikokommunikation deutlich nach unten anpassen muss (Presseportal, 2015). Diese Anpassung der wissenschaftlichen Grundlage wird von den Kritikern und hier besonders Foodwatch aufgegriffen und hat zur Folge, dass der BDI in seine Risikokommunikation als weniger glaubwürdig zu bewerten sein könnte.

über die potenziellen Auswirkungen und schaffen sich entsprechend ihrer Meinung eine Grundlage.

Ebenso verdeutlicht die Darstellung von ISDS in der Öffentlichkeit die gering ausgeprägte Faktenlage in der Risikokommunikation von TTIP. Mit Blick auf die Schiedsgerichte nehmen die Klagen proportional zu der Anzahl von Freihandelsabkommen in den letzten Jahren zu. Dies bedeutet, dass insgesamt eine Zunahme von Abkommen und Klagen anzutreffen ist. Für eine ausgewogene öffentliche Darstellung könnte dies berücksichtigt werden, was aber nur bedingt anzutreffen ist; denn ISDS sorgen für mehr Auslandsinvestitionen und leisten damit einen stimulierenden Effekt für die Wirtschaft. Erwartungsgemäß ist es aus Sicht der Exekutive das Risiko wert, ISDS auch in TTIP aufzunehmen. Das Aussetzen des Themas ISDS ab der 5. Verhandlungsrunde scheint der medialen Darstellung dabei keinen grundlegenden Abbruch getan zu haben, da besonders im Anschluss an das Aussetzen des Themas in den Verhandlungen das Deutungsmuster *Schwächung durch ISDS* deutlich ansteigt. Erst nachdem die EU-Kommission von ihren ursprünglich geplanten ISDS im September 2015 abrückt und einen neuen Vorschlag zu ISDS anführt, sinken die Frames *Stärkung durch ISDS* sowie *Schwächung durch ISDS* kontinuierlich bis zum Ende des Erhebungszeitraums ab. Dies verdeutlicht, dass die Exekutive besonders auf die Zivilgesellschaft zugeht. Somit kann beim Thema ISDS ein gewisser Dialog gezeigt werden.

Ein Grund für die Risikokommunikation der Exekutive allgemein könnte in der Gestaltbarkeit von TTIP liegen. Durch diese Gestaltbarkeit ist das Abkommen nicht unbekannt, da unbekannte Risiken als riskanter als bekannte Risiken eingeschätzt werden. Das Vorwissen bzw. die Erfahrungen über einen Sachverhalt sind bei der Risikobewertung entscheidend, was von Seiten der Exekutive bei TTIP in hohem Maße anzunehmen ist. Innerhalb der Exekutiven werden zudem die Risiken recht homogen eingeschätzt, was sich in der konsequenten Anwendung der Risiko-Frames zeigen lässt. Ähnliche Schwerpunkte – besonders bei den Standards – verdeutlichen dies ebenso.

Im Gegensatz zur Exekutive erlangt die Legislative ein weitaus geringeres Standing, zeichnet in ihrer Positionierung ein weniger einheitliches Bild und äußert beim Framing eine eigene Linie. Hierbei zeigt sich die gesellschaftliche Stellung der Legislative im Vergleich zur Exekutive. Die Legislative auf europäischer Ebene darf zwar über das finale Abkommen abstimmen, hat aber weniger Gestaltungskompetenz als die verhandelnde Exekutive. Die Legislative wird besonders durch einzelne Abgeordnete gestützt, etwa Sprecher für den Außenwirtschaftsbereich wie Bernd Lange, Vorsitzender des Handelsausschusses des Europäischen Parlaments (SPD) oder den CDU-Europapolitiker Daniel Caspary. Die Parteien sind dabei unterschiedlich positioniert. Vergleicht man die EU- und US-Legislaturen mit der jeweiligen Exekutive, zeigen sich erhebliche Unterschiede. Bei den US-Ame-

rikanern führt die Legislative keine Gefahr in ihren Deutungsmustern an, was die europäische Legislative hingegen deutlich anbringt. Und das Framing des Risikos entspricht bei der US-Legislative weitestgehend dem der Exekutive, nur auf geringerem Niveau. Interessanterweise stützt so die Legislative teilweise die Exekutive in ihren Sichtweisen und zeigt sich damit nicht als herausgehobener Kritiker der Regierungsarbeit.

### 9.1.3 Risikokommunikation der Zivilgesellschaft

Die Zivilgesellschaft nimmt grundlegend eine Gegenperspektive zur Exekutive ein, indem sie weitestgehend die gegenteiligen Deutungen und ablehnende Positionierungen einnimmt. Die Breite der gesellschaftlichen Gruppierungen – bestehend aus gemeinnützigen Organisationen wie Greenpeace oder Foodwatch sowie Protestorganisationen, Gewerkschaften und Wissenschaft – eint der Widerstand gegen das Abkommen. Der Zivilgesellschaft geht es bei ihrer Ablehnung nicht um den Punkt der stimulierenden wirtschaftspolitischen Effekte, sondern vielmehr darum, ob sich durch TTIP die Unternehmen auf Kosten der Gesellschaft bereichern, eine Paralleljustiz durch ISDS geschaffen wird, Verbraucherstandards gesenkt werden oder die Demokratie geschwächt wird. Somit legt sie einen anderen inhaltlichen Schwerpunkt in der Risikokommunikation als die Exekutive.

Bei diesen Punkten wird der Gestaltungsmangel der Zivilgesellschaft deutlich. Denn die Zivilgesellschaft hat einen begrenzten Einfluss auf die Verhandlungen und kann sich bei Anhörungen einbringen, durch öffentlichkeitswirksame Aktionen ihre Positionierungen äußern, aber nicht an den Verhandlungen teilnehmen. Somit ist TTIP wenig gestaltbar und der Konflikt zwischen einem tatsächlichen und wahrgenommenen Risiko tritt zutage. Denn unbekannte Risiken werden im Vergleich zu bekannten Risiken höher eingeschätzt. Also ist das Vorwissen über einen Sachverhalt entscheidend, was bei dem umfassenden und im Fluss befindlichen Vertragswerk von TTIP bei der Zivilbevölkerung nur anfänglich vorhanden sein kann. Die zahlreichen Unbekannten von TTIP und das begrenzte Wissen führen konsequenterweise zur Kritik an mangelnder Transparenz. Die Kommission handelt mit ihrer Transparenzinitiative daher im Sinne der Zivilgesellschaft, denn mit der Bekanntheit des Risikos sinkt theoretisch die Risikoeinschätzung und steigt die Risikoakzeptanz. Jedoch kann kein Abflauen der Kontroverse im Nachgang der Transparenzinitiative erkannt werden. Erschwerend kommt die Befürchtung hinzu, dass durch TTIP nur wenige profitieren und die breite Bevölkerung keinen unmittelbaren Nutzen hat. Die Befürchtungen, dass wenige profitieren, führt mit dazu, dass die Risikoakzeptanz abnimmt. Ein weiterer Punkt in der Verbindung von TTIP mit den Charakteristika des Risikos ist die Orientierung an anderen Gruppierungen. Da es keine richtigen oder falschen Einschätzungen eines Risikos gibt, ist die Einschätzung anderer ein wichtiger Faktor. Schätzen Einzelne die Risiken als unverhältnismäßig ein, können sich rasch kritische Mehrhei-

ten bilden. Die Einschätzungen von Risiken machen sich bei der Zivilbevölkerung an konkreten Inhalten fest, welche einen Großteil der Deutungsmuster ausmacht. Die Zivilbevölkerung betont neben der pauschalen Ablehnung von ISDS die Schattenjustiz und die Konzerndominanz. Diese Kombination nutzt sie, um das Instrument an sich als Gefahr mit großem Schadenspotenzial darzustellen. Die Interpretation des Demokratieverlusts durch ISDS, da die Unternehmen Staaten mit Klagen überziehen können und die Staaten unternehmensfreundliche Gesetze dadurch ermöglichen, ist leicht verständlich. Belege hierfür werden, wenn überhaupt, Verhalten angeführt. So kann festgestellt werden, dass sich die Deutungen um ISDS geringfügig an bestehenden Fakten zu orientieren scheinen.

Eine unklare Faktenlage und damit das Nichtvorhandensein von Referenzwerten zur Beurteilung des Risikos zeigt sich interessanterweise auch bei den Frame-Elementen Umwelt-, Verbraucher- oder Arbeitnehmerrechtsschutz oder der Demokratie im Gefahren-Frame *Risiko als schleichende Gefahr*. Beim Frame-Element Verbraucherschutzschwächung, das den Frame dominiert und teilweise die nicht-tarifären Handelshemmnisse adressiert, decken sich die Deutungen nur bedingt mit den objektiven Fakten. Das Verhandlungsmandat der EU steckt den Aktionsrahmen der Verhandlungen ab und untersagt der EU-Kommission in den Verhandlungen, ein Absenken der Standards zu akzeptieren. Würden Standards gesenkt, würde dies das Mandat überschreiten. Damit dürfte die EU-Kommission nicht weiterverhandeln und TTIP käme nicht zustande. Die angestrebte Harmonisierung bspw. im Verbraucher-, Umwelt-, Arbeitnehmer- oder Gesundheitsschutz bildet eine der größten Herausforderungen der Verhandlungen, da beide Volkswirtschaften in ihrem jeweiligen Verbraucherschutzsystem weit entwickelt sind, aber unterschiedliche Vorgehensweisen verfolgen. Dies zeigt sich besonders am Vorsorgeprinzip der EU und am Nachsorgeprinzip der USA. Beide Standards sollen den Verbraucher schützen. Das Thema Verbraucherschutz nimmt in der Debatte einen beachtlichen Teil ein, was die Relevanz zeigt. Manche Interessengruppen der Zivilgesellschaft unterstreichen, dass der Verbraucherschutz durch TTIP geschwächt würde. Die Grundlage für diese Deutung ist gleichwohl schwer zu finden. Ebenso schwierig ist das Argument, dass TTIP die Kultur schwächt. Im Verhandlungsmandat ist der Kulturbereich von den Verhandlungen ausgenommen und damit kein Bestandteil der Verhandlungen. Dies hindert manche Kritiker nicht daran, die Erosion der Kultur herauszustellen.

### 9.1.4 Risikokommunikation der Wirtschaft

Die Risikokommunikation der Wirtschaft zeichnet mit einem geringen Standing weitestgehend ein unterstützendes Bild mit einem Fokus auf wirtschaftspolitisch stimulierende Effekte, welches besonders von einzelnen Verbänden wie dem BDI getragen wird. Dabei scheint die Wahrnehmung der potenziellen Auswirkungen durch TTIP im Sinne vieler Unternehmen zu sein. Da die Wirtschaft

TTIP größtenteils befürwortet und damit die Risiken als sinnvoll erachtet, kann ein Mindestmaß an Gestaltbarkeit der Zukunft und damit Vermeidbarkeit von unerwünschten Ereignissen durch vorsorgendes Handeln vorausgesetzt werden. Dabei scheint der Konflikt zwischen tatsächlichen und wahrgenommenen Risiken weniger gravierend auszufallen als bei der Zivilbevölkerung. Es kann davon ausgegangen werden, dass der Wissensstand als eine wichtige Größe bei der Risikowahrnehmung anzusehen ist: Denn je mehr man weiß, desto mehr weiß man, was man nicht weiß und desto eher bildet sich Risikobewusstsein aus. Das Risikobewusstsein der Wirtschaft scheint sich daher grundlegend von dem der Zivilbevölkerung zu unterscheiden und tendiert zu der der Exekutive, da die Interpretation des Risikos dieses als angemessen erscheinen lässt. Möglicherweise herrscht bei den Wirtschaftsakteuren ein höherer Wissenstand vor, da mit der Bekanntheit des Risikos die Risikoeinschätzung sinkt und die Risikoakzeptanz steigt. Dies ist jedoch nur vor dem Hintergrund der Literatur schlüssig, da den Akteuren der Zivilgesellschaft ein umfassendes Wissen über die Risiken sonst abgestritten würde – was vermutlich nicht der Fall ist. Somit erscheint die Interpretation des Risikos zielführender, da die Kongruenz zwischen Nutznießer und Risikoträger aus Sicht der Wirtschaft in einem angemessenen Verhältnis zu sein scheint. Interessant ist daher, dass die Wirtschaftsvertreter einen so geringen Anteil in der öffentlichen Kontroverse bestreiten. Eine mögliche Erklärung könnte sein, dass die Verhandlungen in gewissem Maße im Sinne der Wirtschaft laufen. Jedoch muss hier eine Differenzierung vorgenommen werden, da die Wirtschaft nicht mit einer Stimme spricht. Während die Industrievertreter TTIP unterstützen, stellen sich einzelne Branchen gegen das Abkommen, wie die Buchbranche oder der Bauernverband. Beide äußern sich konsequent ablehnend. Ein möglicher Grund für die Ablehnung kann darin liegen, dass die Buchbranche einen Verlust der Buchpreisbindung befürchtet, da diese ein Wettbewerbsnachteil in TTIP sein könnte und damit entfallen könnte. Ein Wegfall der Buchpreisbindung würde die Branche vor erhebliche Herausforderungen stellen, da die Preise für Bücher damit tendenziell für den Verbraucher günstiger würden und der Umsatz der Branche damit sinken würde. Damit würde die Branche als Ganzes in ihrer Existenz bedroht. Diese Befürchtungen äußert die Branche im Gefahren-Frame *Risiko als Damoklesschwert*. Gleichwohl lässt sich die ablehnende Haltung des Bauernverbandes mit der zunehmenden Konkurrenz erklären, welche durch den erweiterten Markt entstünde. Diese zusätzliche Konkurrenz würde rasch entstehen, weshalb sie dies in dem Frame-Element Arbeitsplatz- und Wirtschaftsverluste äußern. Zudem befürchten sie deutliche Einbußen im Verbraucherschutz, was sich in dem Frame-Element Verbraucherschutzschwächung zeigt. Somit kritisieren beide Branchen kurzfristige wie strukturelle Gefahren durch TTIP. Hingegen sehen die Industrieverbände wie Kammern oder Wirtschaftsverbände die Frame-Elemente Wirtschaftswachstum und Arbeitsplätze sowie die Standardsetzung durch TTIP, welche stimulierende Effekte hätte.



### 9.1.5 Systemtheorie und Risiko

TTIP kann als eine Entscheidung gesehen werden, welche mit geringen Kosten wirtschaftspolitisch Vorteile in der Zukunft bringen könnte – was die Risiko-Perspektive darstellt. Mögliche zukünftige Schäden können als Folge dieser Entscheidung gesehen werden. Für die entsprechende Gefahrensichtweise auf TTIP wird das Abkommen als eine externe Gefahr gedeutet. Die Unterscheidung, ob es sich um ein Risiko oder eine Gefahr handelt, kann als eine gewisse Grenzmarkierung gelten, an der sich die Sichtweisen auf TTIP mit seinen wirtschaftspolitischen Effekten trennen und diametral entwickeln. Diese Grenzüberschreitung drückt sich in den entgegengesetzten Betrachtungen von TTIP durch die Anführung von Risiko- und Gefahren-Frames als Interpretation der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP aus. Die Interpretation, ob TTIP als Risiko oder Gefahr wahrgenommen wird, ist dabei entscheidend, da dies zu völlig unterschiedlichen Bedingungen und Anschlussmöglichkeiten führt. Kommunikationsakteure, die unterstützend zu TTIP stehen, nutzen mehrheitlich Risiko-Frames, Kommunikationsakteure mit ablehnenden Sichtweisen auf TTIP nutzen Gefahren-Frames. Die zeitliche Komponente der Deutungen ist bei den Risiko- und Gefahren-Frames ebenso zentral. Es ist interessant, ob die Kommunikationsakteure eher kurz- oder langfristige Effekte anführen.

Nach Luhmann ist die Zukunft ungewiss und wird durch die Handlungen sowie die unterlassenen Handlungen von Akteuren in der Gegenwart beeinflusst. Dabei birgt jede Handlung die Möglichkeit eines zukünftigen Schadens. Jede Person befindet sich hierbei in einem Dilemma, da auch das Absichern der Zukunft in Form von Sicherheitsmaßnahmen eine Handlung ist, welche riskant ist und einen Schadensfall verursachen kann.<sup>291</sup> Die politische Exekutive argumentiert mit ihren abstrakten Zahlen zu Wirtschaftswachstum sowie Arbeitsplatzpotenzialen, welche den volkswirtschaftlichen Nutzen von TTIP zeigen sollen, an der Zivilbevölkerung ein Stück weit vorbei. Die Bevölkerung scheint die wirtschaftlich stimulierenden Effekte von TTIP schwer wertschätzen zu können. Der abstrakte Nutzen von Wirtschaftswachstum oder hohen Standards sind schwer zu greifen. Jedoch scheinen die Kritiker des Abkommens mit ihren konkreten und lebensnahen Beispielen – wie dem Chlorhuhn – greifbare Schäden durch TTIP aufzuzeigen. Zudem nährt das unbefriedigte Informationsbedürfnis besonders der deutschen Zivilbevölkerung das Misstrauen in die politische Exekutive. Ein geringes Vertrauen in die Exekutive und aktives Vorenthalten von Informationen durch ebendiese sowie eine zunehmend kritische Zivilbevölkerung in Deutschland erschweren es der Exekutive, TTIP ohne erkennbare Notwendigkeit als nützlich und vernünftiges sowie kalkulierbares Risiko

---

<sup>291</sup> „Für den [Risiko-]Begriff, wie wir ihn hier vorschlagen, ist nur ausschlaggebend, dass der kontingente Schaden selbst kontingent, also vermeidbar, verursacht wird. Und auch hier sind verschiedene Beobachterperspektiven denkbar mit je verschiedenen Meinungen darüber, ob unter Inkaufnahme eines Risikos entschieden werden soll oder nicht“ (Luhmann, 2003, S. 25).

darzustellen. Die zunehmende Kritik an der intransparenten Risikokommunikation der Exekutive äußert sich in der Anführung der Frames *Intransparenz* besonders durch die Zivilgesellschaft, aber auch durch die politischen Parteien Grüne und SPD.

Jedoch gehört das politische System zu denjenigen Funktionssystemen einer modernen Gesellschaft, „deren Alltagsbetrieb ein hohes Maß an riskanten Entscheidungen erfordert und ermöglicht“ (Luhmann, 2003, S. 155). Die Hierarchien der Entscheidungskompetenz ermöglichen es dem politischen System, auch dann eine Entscheidung zu treffen, wenn die Folgen nicht überblickt werden können. „Das gilt auch für regulative Politik, die sich auf andere Funktionssysteme auswirkt, zum Beispiel für Eingriffe in die Wirtschaft“ (Luhmann, 2003, S. 155). Dabei stellt Luhmann fest, dass bloß die „schiere Menge an Ignoranz“ (ebd.) in der Bevölkerung gegenüber den meisten politischen Entscheidungen die Risikoneigung zu keinem politischen Skandal ersten Ranges stilisiert. TTIP scheint jedoch in dieser Menge der Ignoranz durch große Teile der Bevölkerung eine Ausnahme zu bilden, da das öffentliche Interesse an dem Abkommen in der Bevölkerung groß ist. Die Darstellung von Risiken in der politischen Öffentlichkeit steigert dabei die Risikowahrnehmung sowie das Eigenrisiko der Politik (ebd., S. 157). Dies zeigt sich in der Risikokommunikation von TTIP durch die Exekutive: Sie stellt die Vorzüge des Abkommens und den wirtschaftspolitischen Nutzen öffentlich dar und erregt im Wahlkampf um das Europaparlament im Zusammenspiel mit TTIP-Kritikern zunehmend öffentliche Aufmerksamkeit für TTIP. Die Veröffentlichung der Vorschläge zur engeren Zusammenarbeit der Regulierungsbehörden könnte ebenso ein Grund dafür sein, dass die Risiko-Perspektiven in der ersten Jahreshälfte 2015 einen Höhepunkt erreichen. Ebenso finden zu Beginn des Jahre 2015 vielfältige Proteste gegen TTIP statt, welche die öffentliche Aufmerksamkeit der Debatte auf die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP gelenkt haben könnten. Dabei versucht besonders die europäische Exekutive ihre transparenzfördernden Handlungen auch durch die Stakeholder-Dialoge während den Verhandlungsrunden sichtbar zu machen. Diese politischen Handlungen im Sinne von textlichen Formulierungen sind vermutlich für große Teile der Bevölkerung schwer greifbar. Die Exekutive versucht jedoch, die Risikowahrnehmung zu beeinflussen, da die wirtschaftspolitischen Effekte durch TTIP breite Teile der Gesellschaft betreffen würden und damit der Schadensfall potenziell groß ist. Dabei ist die Gesellschaft in einem Kreislauf gefangen, in dem die Exekutive entscheidet und die Wirtschaft sowie die Zivilbevölkerung – und zeitlich versetzt auch die Politik – die Betroffenen bildet. Als Lösung dieses Kreislaufs wird lediglich die politische Lösung aus Entscheider und Betroffenen reproduziert. Dies wird im anschließenden Abschnitt näher betrachtet.

### 9.1.5.1 Entscheider und Betroffene

Die Entscheiderperspektive der Exekutive zeigt sich gegenläufig zur Betroffenenperspektive der Zivilbevölkerung beziehungsweise zur Wirtschaft. Daher, dass sich die Zivilgesellschaft weitestgehend ablehnend zu TTIP positioniert und hierbei besonders die Gefahren-Frames zur Abschwächung von Verbraucher- und Umweltschutz, der Demokratie und von Standards anführt, erreicht sie eine präsenste öffentlich sichtbare Kritik. Hingegen positioniert sich die Exekutive als Entscheider unterstützend gegenüber TTIP, die Legislative uneinheitlich. Dies zeigt, dass das politische Teilsystem uneinheitlich auftritt, da die Legislative teilweise eine gewisse Betroffenenperspektive in Form von Gefahren-Frames einnimmt. Ein interessanter Gedanke der Wechselwirkung des Risikos findet in der Debatte wenig Resonanz. Beispielsweise kann ein Entscheider wie die Exekutive durch die Auswirkungen seiner Entscheidung später durch diese Auswirkungen eingeholt werden. So kann ein politischer Entscheider, der sich bspw. für TTIP ausgesprochen hat und damit die entsprechenden ISDS unterstützt, in Zukunft von den Folgen seiner Entscheidung eingeholt werden. Dies kann in Form von Klagen von Unternehmen gegen eine politische Entscheidung erfolgen. Damit wird der Entscheider, der mit seiner Entscheidung pro TTIP ein Risiko eingeht, später als Betroffener durch die Klage als Gefahr eingeholt. Wie sich diese Thematik im Einzelnen bei TTIP verhält, wird im Folgenden weiter betrachtet.

Das Risiko bezieht sich auf potenzielle zukünftige Schäden, die auf eigenen bzw. systeminternen Entscheidungen basierten, wie dies der Fall bei TTIP ist (interne Zurechenbarkeit). Die Regierungen der EU-Mitgliedsländer erteilen der EU-Kommission das Mandat, TTIP mit den USA auszuhandeln. Daher kann gesagt werden, dass TTIP ein Risiko aus Sicht der Exekutive birgt und keine Gefahr darstellt, da es eine bewusste und freiwillige Entscheidung darstellt. Zudem werden gewisse Bereiche wie die Kultur ausgeschlossen.<sup>292</sup> Hierbei zeigen sich die recht präzisen Ziele, die mit TTIP verfolgt werden. Dies versetzt die EU-Kommission in die Rolle, bewusst eine Entscheidung zu einer Chance zu ergreifen und TTIP zu verhandeln. Die empirischen Ergebnisse der vorliegenden Arbeit belegen, dass die EU-Kommission monolithisch unterstützend auftritt. Vor dem Risiko-Gefahren-Konzept müssten auch die EU-Mitgliedsstaaten hinter TTIP stehen, da sie die Entscheidung pro TTIP als bewusste Entscheidung getroffen haben. Die Regierungen der EU-Mitgliedsstaaten und die EU-Kommission müssten konsequent Deutungsmuster verwenden, welche die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP als stimulierend darstellen. Dies machen sie auch und zwar in Form der verwendeten Risiko-Frames, die in der deutschen Presse dargestellt werden. Die Exekutive, bestehend aus

---

<sup>292</sup> TTIP „darf keine Bestimmungen enthalten, die die kulturelle und sprachliche Vielfalt in der Union oder ihren Mitgliedsstaaten – insbesondere im kulturellen Bereich – beeinträchtigen“ (EU, 2014, S. 4).

den Regierungen der USA und Deutschlands sowie der EU-Kommission, steht für rund die Hälfte des Risiko-Framings, das die wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP als stimulierend darstellt.

Vor dem Hintergrund der Überlegungen von Luhmann (2003) steckt die Politik jedoch bei der Vermittlung von TTIP in einem Dilemma. Die Politik kennt die Zukunft nicht und muss die riskante Entscheidung zu TTIP vermitteln. Die Entscheidung pro TTIP ist komplex, denn die Vergangenheit hat schon bei dem Multilateralen Abkommen über Investitionen (MAI) in den 1990er Jahren zwischen den OECD-Staaten gezeigt, dass es bei Investitionsabkommen zu Spannungen zwischen Politik und Zivilgesellschaft kommen kann. Jedoch sind Widerstände nur bei einzelnen Abkommen anzutreffen, wie die Fülle an Freihandels- und Investitionsabkommen verdeutlicht. Zudem stehen neben TTIP andere Optionen wie ein gesamtheitlicher Ansatz durch die Wiederaufnahme der Doha-Runde oder weitere bilaterale Abkommen im Raum. TTIP erscheint symptomatisch für ein Grundproblem unserer modernen Gesellschaft, „in der mehr und mehr Zukunft ersichtlich von gegenwärtigen Entscheidungen abhängt sowie mehr und mehr gegenwärtige Mißstände als ‚Altlasten‘ auf vergangenen Entscheidungen oder Nichtentscheidungen zurückgeführt werden“ (Luhmann, 2003, S. 158). Weiter führt Luhmann aus, dass wenn mehrere Möglichkeiten zur Lösung eines Problems existieren und diese Lösungen nicht der Abwehr eines größeren Problems dienen, sondern lediglich Lösungen darstellen, es schwerer ist, eine Lösung für etwas zu kommunizieren und damit ein Risiko einzugehen als gegen etwas zu sein und eine Gefahr mit einer Entscheidung abzuwenden. Bei TTIP zeigt sich, dass die Exekutive in quantitativen Analysen stimulierende wirtschaftspolitische Effekte anführt und damit versucht, über die Risikolagen zu informieren sowie Lösungen für ein Problem bietet, das sich durch den ausgeprägten Handel zwischen der EU und den USA nur schwer nachvollziehen lässt. Der Handel zwischen der EU und den USA ist ausgeprägt. Zudem prognostizieren die Studien der EU-Kommission durch TTIP ein äußerst geringes Wirtschaftswachstum oder geringe Arbeitsplatzpotenziale. Somit birgt TTIP ein geringes Nutzen, jedoch großes Schadenpotenzial. Konsequenterweise sehen die Betroffenen die Notwendigkeit für TTIP nur sehr begrenzt und nehmen entsprechende Gegenperspektive zur entscheidenden Exekutive ein.

Die Unwissenheit über den Schadensfall der Betroffenen ist bei der Einschätzung von Risikolagen entscheidend, da die politische Entscheidung pro TTIP von vielen als Gefahr aufgefasst wird. Luhmann bezeichnet, wie in Kapitel Risiko ausgeführt, Gefahren als „Schadenswahrscheinlichkeiten, die der jeweils spezifischen Steuerungs- und Beherrschbarkeitskompetenz der Akteure entzogen sind“ (Zabel, 2018, S. 64). Dies kann bspw. erklären, warum mehr als die Hälfte aller verwendeten Deutungsmuster zu den wirtschaftspolitischen Effekten von TTIP dem Gefahren-Framing zugesprochen werden. Denn „dem Entscheider bietet das Eingehen eines Risikos eine Chance und damit

einen Vorteil, den er ohne das Eingehen des Risikos nicht hätte. Der Betroffene demgegenüber hat zunächst keine Vorteile durch die Entscheidung“ (Zehetmair, 2012, S. 84) und möglicherweise nur einen Schaden. Der Großteil der Gegenperspektive erklärt sich auf diese Entscheidung der EU-Mitgliedsstaaten und EU-Kommission für TTIP. Personen, die von der TTIP-Entscheidung und den möglichen Schäden betroffen sind und keinen Vorteil genießen oder keinen Einfluss auf die Ausgestaltung der Entscheidung haben, nehmen die riskante Entscheidung pro TTIP als Gefahr wahr. Es kommt zudem „auf den Grad an Empfindlichkeit in Bezug auf Wahrscheinlichkeiten und Schadenshöhe an, also auf soziale Konstruktionen, die Zeiteinflüssen unterliegen“ (Luhmann, 2003, S. 111). Die Empfindlichkeit zeigt sich im unterschiedlichen Gefahren-Framing. Ist die Empfindlichkeit groß und die Schadenshöhe ebenso, wird die Betroffenheit als bedeutender eingeschätzt. Dies zeigt sich besonders Anfang 2014, als die Gefahren-Frames deutlich ansteigen. Die Wahrnehmung durch die Bevölkerung dieser Gefahren- oder Risikolage ist ein entscheidender Aspekt in der öffentlichen Auseinandersetzung im Kampf um die Deutungshoheit der wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP, da sie am Anfang der Empfindlichkeit steht. Wie sich diese Wahrnehmung verhält, wird im Folgenden erörtert.

### 9.1.5.2 Risikowahrnehmung

Die unterschiedlichen Sichtweisen von Entscheider und Betroffenen auf TTIP können auch durch die andersgeartete Wahrnehmung der wirtschaftspolitischen Effekte des Freihandels- und Investitionsabkommens erklärt werden. Es existieren Unterschiede zwischen den statistischen Risiken und der intuitiven Risikowahrnehmung. Bei der öffentlichen Darstellung von TTIP kann gezeigt werden, dass die Entscheider in Form der Exekutive abstrakte Effekte in Form der Wohlstandsgewinne oder Standardsetzung kommunizieren. Dabei scheinen sie die individuellen Bedenken von weiten Teilen der Zivilgesellschaft nicht ausreichend zu berücksichtigen. Die Risikowahrnehmung eines Sachverhaltes setzt sich aus Informationen über die jeweilige Gefahrenquelle zusammen. Hierbei kann gesagt werden, dass die Entscheider mehr Informationen über TTIP haben als die Betroffenen, da die Öffentlichkeit nur begrenzt über Informationen zu TTIP verfügen kann. Werden Informationen über die individuell empfundene Gefahrenquelle vorenthalten, kann dies unterschiedliche Folgen haben. Bei TTIP könnte dies einen Beitrag zur Ablehnung des Abkommens haben, da der Konflikt aus der unterschiedlichen Wahrnehmung von tatsächlichen und wahrgenommenen Risiken entsteht. Dies bedeutet, dass die Risikowahrnehmung, bedingt durch die Betroffenheit und den empfundenen Mangel an Informationen, zu einer zunehmend kritischen Deutung beigetragen haben kann. Es sind nämlich zwei Aspekte für eine erfolgreiche Risikokommunikation zentral: Der Wissensstand der Adressaten sowie ihre subjektive Risikowahrnehmungen. Die großen Widerstände gegen TTIP zeigen, dass der Wissensstand der Zivilbevölkerung möglicherweise aufgegriffen

wird, jedoch ihre subjektiv empfundenen Risiken nicht ausreichend berücksichtigt werden. Der psychologische Aspekt bei TTIP drückt sich auch in dieser Diskrepanz zwischen sub- und objektiven Risikowahrnehmungen von den Entscheidern von den Betroffenen aus. Erschwerend kommt hinzu, dass die Betroffenen durch ihre Heterogenität über unterschiedliche Wissensstände zu TTIP verfügen und sind sehr schwer mit einheitlicher Risikokommunikation zu adressieren sind. Dessen ungeachtet kann dieses Dilemma durch eine erfolgreiche Risikokommunikation – im Sinne eines Dialogs – aufgegriffen werden, was im Folgenden dargelegt wird.

Objektive Kriterien für Risiken existieren, diese werden gleichwohl subjektiv interpretiert oder schlicht nicht wahrgenommen. Neben der subjektiven Bewertung eines Sachverhalts spielen auch die Bewertungen anderer in der Gesellschaft eine wichtige Rolle. Ist ein Sachverhalt wenig bekannt und wird zudem kritisch gedeutet, können sich die Vorstellungen über diesen Sachverhalt entsprechend in der Gesellschaft an diese Kritik anpassen. Die frühe Deutung von TTIP als eine externe Gefahr, welche mit einer Vehemenz von weiten Teilen der Zivilbevölkerung vertreten wird, lenkt die Risikowahrnehmung auf die möglicherweise schädigenden wirtschaftspolitischen Effekte. Da diese schädigende Risikobewertung öffentlich von einzelnen Akteuren getroffen werden, ist es wahrscheinlicher, dass die Risikowahrnehmung in der Bevölkerung hierdurch mitgeprägt wird. Dies ist anzunehmen, da viele Menschen nach Beständigkeit und Freiheit streben. Überwiegt die kritische Deutung eines Sachverhalts, können große Teile der Bevölkerung zur Beständigkeit tendieren und damit kann die Deutung als Gefahr eines Sachverhalts dominieren. Zudem ist bei der Risikowahrnehmung zu entscheiden, wer den Nutzen der wirtschaftspolitischen Effekte hat. Dieser Nutzen von TTIP ist bei dem bereits intensiven Handel zwischen der EU und den USA schwer zu vermitteln, da lediglich einzelne Konzerne von den nicht-tarifären Handelshemmnissen zu profitieren scheinen. Somit wären Einzelne überproportionale Nutznießer und die breite Masse hätte einen, wenn überhaupt, geringen Nutzen. Die in den Studien vermittelten Zahlen von äußerst geringem Wirtschaftswachstum oder Arbeitsplatzzugewinnen wirken zudem in der breiten Öffentlichkeit wenig überzeugend, um den Nutzen gegenüber den möglichen Schäden zu vermitteln. Dieses Missverhältnis von Nutzen und Schaden führt mit dazu, dass die öffentliche Unterstützung abnimmt – von anfangs einer unterstützenden Mehrheit hin zu einer deutlich ablehnenden Mehrheit.

In der Risiko-Frame-Kommunikation werden im Deutungsmuster *Risiko als schleichende Gefahr* die in der Öffentlichkeit als relevant wahrgenommenen und als schützenswert empfundenen Themen wie Umwelt- und Verbraucherschutz aufgegriffen. Die vielfältigen Akteure der Zivilbevölkerung stellen TTIP in diesen Themen als Bedrohung heraus. Durch ein recht frühes Deuten von TTIP als eine externe Gefahr scheint es den Kritikern zu gelingen, die anfängliche Unterstützung der öffentlichen Meinung durch konstante Schwerpunktsetzung auf die Gefahren in der Darstellung von TTIP

hin zu einer mehrheitlichen Ablehnung zu verändern. Der Adressat der Risikokommunikation der Zivilbevölkerung scheint die breite Öffentlichkeit zu sein, da auch der Normalbürger, der sich wenig mit dem Thema beschäftigt, das Freihandelsabkommen kritisch sieht. Im Gegensatz hierzu scheint der Adressat der Risikokommunikation der Exekutive nicht unmittelbar die breite Bevölkerung zu sein, sondern vielmehr spezialisierte und gut informierte Kreise, da die abstrakte Vermittlung von Wohlstandsgewinnen und Standards in der Breite der Bevölkerung wenig eingängig ist. Daher ist abzuleiten, dass gegen Ende des Erhebungszeitraums die von der Bevölkerung primär wahrgenommene Kritik an TTIP, welche sich in den angeführten Gefahren-Frames widerspiegelt, mit der öffentlichen Meinung stärker zu korrelieren scheint als das Risiko-Framing. Ein Grund hierfür kann in dem Vertrauen eines Akteurs liegen, welches im entgegengebracht wird; denn Interessengruppen, welche für öffentliche Belange eintreten, erlangen größeren öffentlichen Zuspruch als Interessengruppen mit kleinteilerem Spektrum. In puncto TTIP sind der Schutz der Arbeitsrechte, der Verbraucherschutz oder der Umweltschutz öffentliche Belange. Hingegen werden die Positionen von Vertretern der Industrie eher in der Bevölkerung kritisch gesehen und da sich besonders Vertreter der Industrie wie Automobilhersteller, Kammern oder der BDI unterstützend für TTIP mit einem Risiko-Framing öffentlich einbringen, tendiert die Bevölkerung zunehmend in die ablehnende Gefahrenperspektive. Erschwerend kommt für die Unterstützer des Abkommens hinzu, dass die öffentliche Meinung zu Beginn der Verhandlungen noch wenig gefestigt ist, sich aber mit zunehmendem Wissenstand verfestigt. Dies scheinen die Gegner des Abkommens zu nutzen, um mit ihrer Gefahrenperspektive potenziell schädigende Effekte herauszustellen. Einzelne Organisationen wie Greenpeace erreichen so auch Bevölkerungsteile, die sich grundsätzlich wenig für den Freihandel interessieren. Die frühzeitige starke Zunahme von Gefahren-Frames im Zeitverlauf belegt dieses kommunikative Engagement der Gegner, TTIP zunehmend ab 2014 zu kritisieren. Eine ansteigende kritische öffentliche Meinung scheint sich zu verfestigen, die Wissen über schädigende wirtschaftspolitische Effekte durch TTIP beinhaltet. So wird mit weiterer Berichterstattung und Verbreitung der Gefahren-Frames Wissen über die potenziell schädigenden wirtschaftspolitischen Effekte von TTIP ausgebaut und die Risiko-Frames als Gegendarstellung zu dieser kritischen öffentlichen Meinung finden seltener Eingang in die Meinungsbildung, da sie spärlicher angeführt werden.

Zudem kommt erschwerend für die Unterstützer hinzu, dass besonders die Exekutive mit ihren Entscheidungen gegen die mehrheitlichen gesellschaftlichen Normen – Erhalt der Umwelt oder des Verbraucherschutzes – zu verstoßen scheint. Dieser Normenbruch in Verbindung mit der Risikokommunikation der Kritiker mit potenziell schädigenden Effekten und dem Vorenthalten von Informationen durch die Entscheider lässt einen Kommunikationsmix entstehen, der TTIP als Ganzes

als recht wahrscheinliche Katastrophe in den Medien erscheinen lässt. Auch ist nicht zu vernachlässigen, dass die Einstellung der Bevölkerung gegenüber den USA als starker Verhandlungspartner eine Rolle spielt. Besonders bei den ISDS kann dies verdeutlicht werden. Vor TTIP hatte Deutschland tendenziell Vertragspartner mit einer weniger entwickelten Wirtschaft, was zu einer potenziell empfundenen neuen Gefährdungslage durch die USA führt, da die US-Unternehmen Deutschland zunehmend verklagen könnten. Neben diesem wirtschaftlich starken Verhandlungspartner ist die Haltung der Bevölkerung gegenüber den USA mitentscheidend. Möglicherweise erleben große Teile der deutschen Bevölkerung die USA bereits vor TTIP als Bedrohung und die TTIP-Verhandlungen schüren diese Haltungen. Somit kann die Verbindung aus einer ablehnenden Haltung gegenüber den USA als Partner, potenziell schädigender öffentlicher Risikokommunikation der wirtschaftspolitischen Effekte und schwach wirkender unterstützender Argumente dazu geführt haben, dass die öffentliche Meinung im Erhebungszeitraum immer kritischer wird.

### **9.2 Fazit zur Verhinderung der öffentlichen Hegemonie von TTIP**

Das transatlantische Handels- und Investitionsabkommen TTIP spaltet die Kommunikationsakteure in der politischen Öffentlichkeit. TTIP regt zudem weite Teile der Öffentlichkeit zu Demonstrationen an, emotionalisiert und erfasst beinahe die gesamte Gesellschaft, da fast alle Akteure eine Meinung zu TTIP aufweisen. Daher lohnt ein genauerer Blick auf diese öffentliche Kontroverse, da die Abkommen, welche vor und nach TTIP abgeschlossen werden, vergleichsweise geringe mediale Aufmerksamkeit erhalten. Es zeigt sich im Ergebnisteil dieser Arbeit, dass das Informationsdefizit bezüglich TTIP im Vorfeld der Verhandlungen von der Exekutive mit Studien zu füllen versucht wird, denn TTIP ist anfänglich mit wenigen Zuschreibungen verbunden. Akteure der Zivilgesellschaft erkennen dabei rasch das Konfliktpotenzial und beginnen die von der Exekutive angeführten abstrakten Modellrechnungen zu kritisieren. Dies führt zur Diskrepanz aus sub- und objektiver Risikowahrnehmung in der Öffentlichkeit. Denn die Kritiker nähren die Risikowahrnehmung der breiten Öffentlichkeit mit subjektiven Gefahren und scheinen damit den Wissensstand der Bevölkerung eher aufzugreifen als die Exekutive. Die Exekutive scheint in ihrer Risikokommunikation versäumt zu haben, den Wissensstand der Betroffenen aufzugreifen und die Betroffenen einzubinden. Die Hauptkontrahenten in der TTIP-Kontroverse sind konsequenterweise die Exekutiven, welche den fortschrittlichen Charakter von TTIP herausstellen und einen zügigen Abschluss des Abkommens anstrebt. Auf der anderen Seite steht die Zivilbevölkerung, welche TTIP besonders als strukturelle Gefahr charakterisiert und auf die Erosion von Verbraucherrechten- und Umweltstandards sowie die Schwächung der Demokratie abstellt. Akteure der Wirtschaft treten dabei zurückhaltend auf, sie unterstützen TTIP jedoch weitgehend.



Der Mehrwert der vorliegenden Arbeit liegt darin, dass gezeigt wird, wie das Vorenthalten von relevanten Informationen durch öffentliche Stellen eine kritische Gegenöffentlichkeit stärkt, welche die öffentliche Debatte anfacht und die öffentliche Hegemonie – pro Freihandel in Deutschland – punktuell bei TTIP verhindert. Die öffentliche Kontroverse hat Auswirkungen auf den Diskurs und das politische Ergebnis. Um dies aus der systemtheoretischen Risiko-Perspektive zu zeigen, sind Öffentlichkeits-, Risiko- und Frame-Forschungstheorien integriert. Durch TTIP wären globale wirtschaftspolitische Konsequenzen verstärkt anzutreffen, da die weltweit größte Freihandelszone der Welt entstehen würde. Kommunikativ ist daher interessant, dass das frühzeitige Kritisieren des anfänglich wenig bekannten TTIP in der Öffentlichkeit durch zivilgesellschaftliche Akteure und das kontinuierliche Anführen von gefährlichen Folgen mit dazu führt, dass sich eine öffentliche Meinung bildet. Ohne den öffentlichen Widerstand der deutschen Zivilgesellschaft wäre TTIP medial vermutlich nicht zu dieser öffentlichen Kontroverse geworden – denn besonders die deutsche Zivilgesellschaft bringt sich durch zahlreiche Organisationen ein und erzeugt damit öffentliche Aufmerksamkeit für TTIP. Die öffentlich herausgearbeitete Diskrepanz in dieser Analyse zeigt, dass sich die öffentliche Meinung zwischen Unterstützern, welche abstrakte Fakten anführen, und Kritikern, die lebensnahe Folgen aufgreifen, zunehmend an den kritischen Folgen orientiert und TTIP final mehrheitlich abgelehnt wird. Dabei ist TTIP in seiner genauen Ausgestaltung unbekannt und konsequenterweise entbrennt die öffentliche Kontroverse an Spekulationen über mögliche Folgen. In den untersuchten Artikeln konnten interessanterweise zahlreiche Meinungen identifiziert werden, jedoch war die Verwendung von Studien vergleichsweise gering. Dies zeigt, dass eine aufgeladene öffentliche Kontroverse auch mit wenig belastbaren Fakten auszukommen scheint. Es kann angenommen werden, dass durch Vorenthalten von relevanten Informationen durch öffentliche Stellen eine kritische Gegenöffentlichkeit gestärkt wird, welche die öffentliche Debatte anfacht.

Grundsätzlich ist erstaunlich, dass der Widerstand gegen TTIP besonders in Deutschland anzutreffen ist. Immerhin profitiert Deutschland von freien Märkten und hat eine stark exportgetriebene Wirtschaft. Daher verwundert die Kontroverse um TTIP, denn das Abkommen soll den Export deutscher Produkte und Dienstleistungen fördern. Aktuell verfügt die EU über zahlreiche Abkommen und Verträge, welche die Handelsbeziehungen zu anderen Ländern regeln – bspw. mit Südkorea: Durch das 2011 in Kraft getretene Freihandelsabkommen zwischen der EU und Südkorea stieg Südkorea „zu den ‚Top Ten‘ der EU-Exportmärkte“ (EU-Kommission, 2018) auf. Dies verdeutlicht den Nutzen von Handelsabkommen, da der Handel den Wohlstand einer Nation mehren kann. Diese Tatsache schildert bereits Adam Smith mit den Worten: „Je größer der Markt, desto größer der Wohlstand für alle.“

Bei der Risikokommunikation von TTIP ist zudem relevant, dass der transatlantische Handel seit vielen Jahren stark ausgeprägt ist. Dies erschwert die Vermittlung einer Notwendigkeit für TTIP. Zudem ist es herausfordernd zu vermitteln, dass bei florierendem Handel die nicht-tarifären Handelshemmnisse gewisse Barrieren seien, was die Exekutive mit der Standardsetablierung herausstellt. Durch das Wissen über den Umfang, die Inhalte und damit die möglichen wirtschaftspolitischen Effekte kann die Exekutive die Auswirkungen von TTIP abschätzen. Dieses Wissen, die Kontrolle und damit die Beeinflussungsmöglichkeiten unterscheiden die Exekutive von den anderen Betroffenen. Die anderen Betroffenen – und hier primär die deutsche Zivilbevölkerung – blicken entsprechend anders auf TTIP. Die Zivilbevölkerung kann in der Entscheidung für TTIP größtenteils keine Notwendigkeit sehen. Damit ist TTIP aus ihrer Sicht schlicht unnötig und stellt lediglich eine selbst verursachte Gefahr dar. Diese von der Exekutive verursachte Gefahr lehnt die Zivilbevölkerung daher ab, weil ein Nutzen für sie nicht erkennbar ist, mögliche Schäden aber groß erscheinen. Zudem drückt sich bei den Betroffenen eine Ohnmacht in der Mitgestaltung aus, da TTIP intransparent zwischen der Exekutive verhandelt wird. Die deutsche Zivilgesellschaft scheint besonders die restriktive Informationspolitik des EU-Handelskommissars Karel De Gucht bis Ende 2014 als Anstoß genommen zu haben, sich gegen TTIP zu stellen. Dessen Nachfolgerin, Cecilia Malmström, kann das gewachsene Informationsbedürfnis daraufhin mit einer Transparenzinitiative nur ansatzweise befriedigen.

Interessant ist in der Gesamtdebatte, dass sich die Kritiker sowie die Befürworter in ihrer Risikokommunikation auf einzelne Kapitel bzw. Themen von TTIP konzentrieren. So stellen Kritiker bspw. die Thematik der Staats-Schiedsgerichte heraus und implizieren dabei eine Erosion des demokratischen Systems durch die Vorherrschaft von Unternehmen gegenüber politischen Entscheidern. Ebenso führen sie an, dass es eine Schattenjustiz geben werde, die ohne öffentliche Kontrolle agieren werde. Der Höhepunkt dieser Kritik wird Anfang 2015 erreicht. Im Anschluss legt die EU-Kommission im September 2015 einen Vorschlag für einen reformierten, modernen Investitionsschutz vor, der wesentlich auf Vorschläge aus Deutschland zurückgeht. Dies zeigt den potenziellen Einfluss der kritischen Deutungen auf die Exekutive. Es könnte vermutet werden, dass die deutsche Exekutive und hier besonders der Bundeswirtschaftsminister von der eigenen TTIP-kritischen Partei sowie der deutschen Zivilbevölkerung unter einen gewissen Druck gesetzt wird. Diesem Druck wird mit einem gewissen Kompromissvorschlag nachgegeben. Insgesamt wird auch deutlich, dass objektive Orientierungswerte in der öffentlichen Kontroverse weitgehend ausbleiben. So können Sachverhalte als eine Gefahr ohne Referenz zu anderen Sachverhalten und nur mit praxisnahen Beispielen kommuniziert werden – wie das Beispiel des Chlorhuhns zeigt. Daher zeigt die vorliegende Arbeit, dass die Zivilgesellschaft ein starker öffentlicher Akteur sein kann, der eine öffentliche Hegemonie verhindern kann.

### 9.3 Mögliche Anschlussforschung

TTIP zeigt sich als ein Sonderfall in der öffentlichen Darstellung von Freihandelsabkommen, da es verglichen zu anderen Freihandelsabkommen häufig in den Medien auftaucht. Da von Seiten der EU zahlreiche Freihandelsabkommen bestehen, wäre eine Analyse besonders der an TTIP beteiligten Akteure bezogen auf ihre jeweilige Einschätzung zur medialen Darstellung dieses Abkommen zielführend. Von Interesse wäre, welche Rahmenbedingungen bei TTIP anders sind als bei anderen Abkommen. Hier könnte besonders das Vertrauensdefizit der Exekutive sowie die frühzeitige Kritik am Abkommen durch die NGOs betrachtet werden. Zudem, ob der Wahlkampf um das Europaparlament 2014 ein wichtiger Impuls für die Bekanntheitssteigerung von TTIP ist und was allgemein die Gründe für die öffentliche Kontroverse um TTIP sind. Dabei sollte verstärkt auf die Rollenverteilung von Entscheider und Betroffenen geachtet werden, um das Ringen um die öffentliche Hegemonie weiter herauszuarbeiten. Ebenso wäre von Interesse, welche kommunikativen Strategien die verschiedenen Akteure angewandt haben, um die jeweiligen Risiken beziehungsweise Gefahren durch TTIP, im Vergleich zu anderen Abkommen, zu vermitteln. Durch qualitative Interviews mit den beteiligten Akteuren können die Unterschiede zwischen TTIP und anderen Abkommen herausgearbeitet werden. Hierbei kann ein Fokus auf der Betroffenheit der Akteure, ihrer Einschätzung der Mitgestaltbarkeit und ihrer Bewertungen der Kontrollierbarkeit von TTIP liegen. Zudem wäre interessant, wer bewusst bei welchem Abkommen einen unterschiedlichen Schwerpunkt legt und wie welche Akteure von der EU-Kommission eingebunden werden. Wenn die Akteure hierzu bei TTIP gewisse Besonderheiten gegenüber anderen Abkommen erkennen lassen, wäre dies von Interesse. Diese Schwerpunkte können herangezogen werden, um die Forschung zu Freihandels- und Investitionsabkommen voranzutreiben, da diese Abkommen wirtschaftspolitisch großen Einfluss ausüben.

## **Abstract**

Die Untersuchung zeigt, wie das Vorenthalten von relevanten Informationen durch öffentliche Stellen eine kritische Gegenöffentlichkeit stärkt, welche die öffentliche Debatte anfacht und die öffentliche Hegemonie – pro Freihandel in Deutschland – punktuell bei TTIP verhindert. Die öffentliche Kontroverse hat Auswirkungen auf die Qualität des Diskurses und den politischen Outcome. Die Untersuchung verdeutlicht, wie öffentliche Kontroversen bei Freihandels- und Investitionsabkommen geführt werden können und sich die Zivilgesellschaft zu einem Thema weitestgehend auf eine Position und Deutung gegenüber der Exekutive einigen kann und so die öffentliche Hegemonie verhindert. Um dies aus der systemtheoretischen Risiko-Perspektive zu zeigen, sind Öffentlichkeits-, Risiko- und Frameforschungstheorien integriert. Dazu werden die prinzipielle Differenz aus der Risiko-Forschung in die Frameforschung eingebracht. Zudem wird die Diskussion um Risiko-Frames durch die Unterscheidung von Risiko und Gefahr bereichert.

## **Abstract in English**

The study shows how the withholding of relevant information by public authorities strengthens a critical counter-public, which fuels public debate and selectively prevents public hegemony - per free trade in Germany - in the case of TTIP. The public controversy has an impact on the quality of the discourse and the political outcome. The study illustrates how public controversies can be conducted in free trade and investment agreements and how civil society can largely agree on a position and interpretation vis-à-vis the executive branch on a topic, thus preventing public hegemony. In order to show this from the systems-theoretical risk perspective, public, risk and frame research theories are integrated. For this purpose, the fundamental difference from risk research is introduced into frame research. Furthermore, the discussion about risk frames is enriched by the distinction between risk and danger.

## Literaturverzeichnis

- Abbott, R., Erixon, F. & Franc, M. (2014). *Demystifying Investor-State Dispute Settlement No. 5/2014*. Brüssel: ECIPE.
- Abels G. (2018) Legitimität, Legitimation und das Demokratiedefizit der Europäischen Union. In: P. Becker, B. Lippert (Hg.): *Handbuch Europäische Union*.
- Affolderbach, F. (2018). *Öffentlichkeit von Unten. Demokratie, Öffentlichkeit und Politische Bildung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Alm, B. & Meurers, M. (2015). *Wirtschaftsdienst* Vol. 95 (1), S. 24–31.
- Becker P., Lippert B. (Hg) (2020). *Handbuch Europäische Union*, S. 1-18. Springer VS, Wiesbaden
- ALDE (2015). *ALDE Paper on our priorities for a smart TTIP*. Von Alliance of Liberals and Democrats for Europe: <https://alde.eu/en/news/321-alde-paper-on-our-priorities-for-a-smart-ttip/> abgerufen 13.08.2018.
- Altmann, J. (2007). *Wirtschaftspolitik 8. vollständig überarbeitete Auflage*. Stuttgart: Lucius & Lucius UTB.
- Amann Erwin. (2019) Entscheidung unter Sicherheit. In: *Entscheidungstheorie. Studienbücher Wirtschaftsmathematik*. Springer Spektrum, Wiesbaden.
- Amenta, E. et al. (2017). From bias to coverage: What explains how news organizations treat social movements. *Sociology Compass* Vol. 11 (3), S. 1-12.
- Aschauer, C. (2016). Die Besetzung von Schiedsgerichten zwischen Parteiautonomie und Rechtsstaatlichkeit. *Austrian Law Journal*, Vol. 1, S. 102-108.
- Aßländer, M. S. (2011). *Handbuch Wirtschaftsethik*. Stuttgart: Springer-Verlag.
- Auswärtiges Amt (2014). *G7 / G8*. Abgerufen am 14.02.2015 von [http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/GlobaleFragen/G8/UebersichtG8\\_node.html](http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/GlobaleFragen/G8/UebersichtG8_node.html)
- Auswärtiges Amt (2015). *Beziehungen zwischen den USA und Deutschland*. Abgerufen am 12.05.2015 von Auswärtiges Amt: [http://www.auswaertiges-amt.de/sid\\_D2F488A766E1A7FD788B868647946EAF/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/UsaVereinigtereStaaten/Bilateral\\_node.html](http://www.auswaertiges-amt.de/sid_D2F488A766E1A7FD788B868647946EAF/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/UsaVereinigtereStaaten/Bilateral_node.html)
- Badr, H. (2017). *Framing von Terrorismus im Nahostkonflikt*. Wiesbaden: Springer VS.
- Baetens, F. (2015). Transatlantic Investment Treaty Protection – A Response to Poulsen, Bonnitca and Yackee. *"TTIP in the Balance" CEPS Special Report No 103*.
- Barker, T., Collett, A. & Workman, G. (2013). *TTIP and the Fifty States: Jobs and Growth from Coast to Coast*. Washington: Atlantic Council, Bertelsmann Foundation British Embassy in Washington.

- Bathelt, S., Jedinger, A. & Maier, J. (2016). Politische Kenntnisse in Deutschland: Entwicklung und Determinanten, 1949-2009. In S. Roßteutscher, T. Faas & U. Rosar, *Bürgerinnen und Bürger im Wandel der Zeit* (S. 181-207). Wiesbaden: Springer VS.
- Bauer, M. (2016). *Pferd(e) und Reiter in den Protest-Kampagnen um TTIP in Deutschland und Europa*. Brüssel: European Centre for International Political Economy.
- Bauer, M. (2017). *Nichtregierungsorganisationen in der TTIP-Debatte: Kommt von Herzen, was auf Herzen wirken soll?* München: ifo Schnelldienst 1/2017 – 70. Jahrgang.
- Baumgartner, F. R. & Mahoney, C. (2008). The two faces of framing. Individual-level framing and issue definition in the European Union. *European Union Politics Vol 9*, S. 435–449.
- Bayat, M. (2016). *Die politische und mediale Repräsentation in Deutschland lebender Muslime*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Bayaz, D. (2014). *„Heuschrecken“ zwischen Rendite, Reportage und Regulierung*. Wiesbaden : Springer VS.
- BDI (2016). *TTIP in der Öffentlichkeit*. Berlin: Bundesverband der Deutschen Industrie .
- Beck, K. (2018). *Das Mediensystem Deutschlands - Strukturen, Märkte, Regulierung, 2., überarbeitete und aktualisierte Auflage*. Wiesbaden: Springer VS.
- Beck, S. & Scherrer, C. (2014). *Das transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) zwischen der EU und den USA*. Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung.
- Begenat, M. (2016). *Öffentlichkeit – für alle?* Wiesbaden: Springer VS.
- Benford, R. D. & Snow, D. A. (2000). Framing process and social movement assessment. *Annual Review of Sociology Vol 26*, S. 611–639.
- Berden, K. G. et al. (2009). *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. Rotterdam: ECORYS. Von [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc\\_145613.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf) abgerufen 13.08.2018.
- Berger, M. et al. (2017). *Strukturanalyse und Perspektiven des Wirtschaftsstandortes Baden-Württemberg im nationalen und internationalen Vergleich*. Tübingen: Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW) e.V.
- Bernanke, B. (2000). *Essays on the Great Depression*. Princeton University Press.
- Bieling, H.-J. & Hüttmann, M. (2016). *Europäische Staatlichkeit. Zwischen Krise und Integration*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Blum, R. (2011). Leidende Leuchttürme. Über die Unentbehrlichkeit von Qualitätsmedien. In R. Blum et al., *Krise der Leuchttürme öffentlicher Kommunikation* (S. 7-14). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaft.

- BMWi (2014). *Leitlinien für die Verhandlungen über ein umfassendes Handels- und Investitionsabkommen - bezeichnet als Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft - zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika*. Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.
- BMWi (2014a). *TTIP – Ergebnisse 5. Verhandlungsrunde*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: [https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/S-T/ttip-fuenfte-verhandlungsrunde.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=1](https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/S-T/ttip-fuenfte-verhandlungsrunde.pdf?__blob=publicationFile&v=1), abgerufen 13.08.2018.
- BMWi (2015a). *Häufig gestellte Fragen zur Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)*. Abgerufen am 14.02.2015 von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Ttip/faqs,did=630990.html>.
- BMWi (2015b). *TTIP - 9. Verhandlungsrunde beendet*. Abgerufen am 31.05.2015 von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <http://www.bmwi.de/DE/Presse/pressemitteilungen,did=702862.html>.
- BMWi (2015c). *TTIP: EU-Kommission veröffentlicht Vorschlag zur regulatorischen Kooperation*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Meldung/2015/20150210-ttip-eu-kommission-veroeffentlicht-vorschlag-zur-regulatorischen-kooperation.html> abgerufen 13.08.2018.
- BMWi (2015d). *TTIP - 8. Verhandlungsrunde beendet*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <http://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/2015/20150206-ttip-8-verhandlungsrunde-beendet.html> abgerufen 13.08.2018.
- BMWi (2016). *Verhandlungen und Akteure*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Freihandelsabkommen/TTIP/verhandlungsprozess.html>.
- BMWi (2016a). *Aktuelle Freihandelsverhandlungen*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Freihandelsabkommen/aktuelle-verhandlungen.html> abgerufen 13.08.2018.
- BMWi (2016b). *TTIP - 13. Verhandlungsrunde in New York beendet*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/2016/20160429-ttip-13-verhandlungsrunde-in-new-york-beendet.html> abgerufen 13.08.2018.
- BMWi (2016c). *TTIP - 12. Verhandlungsrunde beendet*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/2016/20160226-ttip-zwoelfte-verhandlungsrunde-beendet.html> abgerufen 13.08.2018.
- BMWi (2017). *Freihandelsabkommen der EU*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/freihandelsabkommen-der-eu.html> abgerufen 13.08.2018.
- BMWi (2018). *Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/ttip.html> abgerufen 13.08.2018.



- BMWi (2018a). *Aktuelle Freihandelsverhandlungen*. Von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/freihandelsabkommen-aktuelle-verhandlungen.html> abgerufen 13.08.2018.
- Böckels, L. (18.11.2013). Mit Sicherheit gegen den Rest der Welt. *Aachener Nachrichten*, 12.
- Bogedan, C., Bothfeld, S. & Sesselmeier, W. (2012). Arbeitsmarktpolitik in der sozialen Marktwirtschaft – Vom Arbeitsförderungsgesetz zum Sozialgesetzbuch II und III. Eine Einleitung. In S. Bothfeld, W. Sesselmeier & C. H. Bogedan, *Arbeitsmarktpolitik in der sozialen Marktwirtschaft Vom Arbeitsförderungsgesetz zum Sozialgesetzbuch II und III 2., aktualisierte und erweiterte Aufl* (S. 13-24). Wiesbaden: Springer VS.
- Bollmann, R. & Nienhaus, L. (23.02.2015). *Da läuft etwas aus dem Ruder*. Von Frankfurter Allgemeine: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/ttip-und-freihandel/freihandelsabkommen-eu-usa-chronik-des-anti-ttip-protests-13442387/wie-ttip-in-die-medien-kam-13442502.html> abgerufen 13.08.2018.
- Bonfadelli, H. (2002). *Medieninhaltsforschung - Grundlagen, Methoden und Anwendungen*. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft mbH.
- Bonfadelli, H. & Friemel, T. N. (2017). *Medienwirkungsforschung 6., überarbeitete Auflage*. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft mbH.
- Bonfadelli, H. & Meier, W. (1984). Meta-Forschung in der Publizistikwissenschaft. Zur Problematik der Synthese von empirischer Forschung. *Rundfunk und Fernsehen* 32. Jg. H. 4, S. 537-550.
- Bonse, E. (17.11.2013). Mehr Einfluss für USA in Europa; FREIHANDEL Neue Details des TTIP-Abkommens: Erhalten Unternehmen aus Übersee ein Mitspracherecht bei EU-Gesetzen? Dritte Verhandlungsrunde startet in Washington. *taz - die tageszeitung*, S. 8.
- Boni, F. (2002). Framing media masculinities: Men's lifestyle magazines and the biopolitics of the male body. *European Journal of Communication* Vol. 17, S. 465–478.
- Bonß, W. (2011). (Un-)Sicherheit in der Moderne. In P. Zoche, S. Kaufman & R. Haverkamp (Hg.), *Zivile Sicherheit. Gesellschaftliche Dimensionen gegenwärtiger Sicherheitspolitiken* (S. 58–59). Bielefeld: transcript.
- Bordo, M. D., & James, H. (2000). The International Monetary Fund: Its Present Role in Historical Perspective. *NBER Working Paper 7724. National Bureau of Economic Research*. Cambridge, Mass.
- Böttcher, B. (2016). Marktwirtschaftliche Ordnung. In W. Weidenfeld & W. Wessels, *Wirtschaftspolitik - Europa von A bis Z* (S. 446–452). Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.
- Bowden, W. (1919). The English Manufacturers and the Commercial Treaty of 1786 with France. *The American Historical Review* Vol. 25 (1), S. 18-35.
- BpB (2016). *Zahlen und Infografiken*. Von Bundeszentrale für politische Bildung: <http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/233597/zahlen-und-infografiken> abgerufen 13.08.2018.

- BpB (2016b). *Europäische Kommission*. Von Bundeszentrale für politische Bildung: <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/lexikon-der-wirtschaft/19278/europaeische-kommission> abgerufen 13.08.2018.
- BpB (2016c). *Welche Freihandelsabkommen gibt es – und wie erfolgreich sind sie?* Von Bundeszentrale für Politische Bildung: <http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/freihandel/233719/welche-freihandelsabkommen-gibt-es-und-wie-erfolgreich-sind-sie> abgerufen 13.08.2018.
- Brand, U. (2004). *Lexikon der Globalisierung - Was ist eigentlich Hegemonie?* Von taz archiv: <http://www.taz.de/!697314/> abgerufen 22.08.2018.
- Brand, U. (2005). *Gegen-Hegemonie. Perspektiven globalisierungskritischer Strategien*. Hamburg: VSA-Verlag.
- Brandstetter, B. (2017). Interdisziplinär, multimedial und technisch – Anforderungen an Wirtschaftsjournalistinnen und -journalisten und Kompetenzerwerb in der journalistischen Ausbildung. In K. Otto & A. Köhler, *Qualität im wirtschaftspolitischen Journalismus* (S. 249-262). Wiesbaden: Springer VS.
- Brosius, H.-B., Haas, A. & Koschel, F. (2016). *Methoden der empirischen Kommunikationsforschung Eine Einführung 7., überarbeitete und aktualisierte Aufl.* Wiesbaden: Springer VS.
- Brüggemann, M. (2014). Between Frame Setting and Frame Sending: How Journalists Contribute to News Frames. *Communication Theory Vol. 24*, S. 61–82.
- Brunnengräber, A. (2017). *Raues Klima für die Zivilgesellschaft*. München: ifo Schnelldienst 1/2017 – 70. Jahrgang.
- Bungenberg, M. (2016). EU-Freihandelsabkommen in der Entwicklung. In P.-C. Müller-Graff, *Europäische Union und USA - Europas nordatlantische Aufgaben* (S. 91 - 106). Baden-Baden: Nomos.
- Burhop, C., Becker, J. & Bank, M. (2013). Deutschland im Weltwährungssystem von Bretton Woods. *Geschichte und Gesellschaft Vol. 39*, S. 197-239.
- Busse, S. (2003). *Europa blickt auf Amerika - und umgekehrt? Die Neue Transatlantische Agenda als Grundlage einer effektiven Partnerschaft*. Bonn: Europa Union Verlag.
- Büter, C. (2013). *Außenhandel Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen 3. Auflage*. Berlin Heidelberg: Springer.
- Cacciatore, M. A., Scheufele, D. A. & Iyengar, S. (2016). The End of Framing as we Know it ... and the Future of Media Effects. *Mass Communication and Society Vol. 19*, S. 7–23.
- Caliendo, L. (2010). *Essay on international trade, macroeconomics and development*. Chicago: University of Chicago.

- Callaghan, K. & Schnell, F. (Hg) (2005). *Framing American Politics*. Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.
- Carragee, K. M., Roefs, W. (2004). The Neglect of Power in Recent Framing Research, *Journal of Communication* Vol. 54 (2), S. 214–233.
- Cavazzini, A. (2016). Analyse: Das Freihandelsabkommen zwischen EU und USA: Hintergrund, Kritik, Protest. *Forschungsjournal Soziale Bewegungen Band 28* (3), S. 90–95.
- Cemerin, M. (2007). *GATT-1947 und WTO – Prinzipien, Organisation und Streitschlichtungssystem*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.
- Cheah, H. F. (2014): Does Foreign Media Entry Tempers Government Media Bias? In: *Economics Bulletin, Access Econ* Vol. 34(1), S. 530-540.
- Chong, D., & Druckman, J. N. (2007). A theory of framing and opinion formation in competitive elite environments. *Journal of Communication* Vol. 57, S. 99–118.
- Clark, D. P. (2009). Intraindustry Specialization and the Proposed Korea–United States Free Trade Agreement. *International Economic Journal* Vol. 23 (2), S. 181-195.
- Cohen, B. C. (1963). *The press and foreign policy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.de
- Coleman, C. -L., & Dysart, E. V. (2005). Framing of Kennewick man against the backdrop of a scientific and cultural controversy. *Science Communication* Vol. 27, S. 3–26.
- Conway, E. (2011). *50 Schlüsselideen Wirtschaftswissenschaft*. Heidelberg: Spektrum.
- Council of the European Union. (09.04.2019). *COUNCIL DECISION authorising the opening of negotiations with the United States of America for an agreement on the elimination of tariffs for industrial goods*. Brüssel: Council of the European Union. Von <https://www.consilium.europa.eu/media/39180/st06052-en19.pdf> abgerufen 30.04.2019.
- Dahinden, U. (2006). *Framing. Eine integrative Theorie der Massenkommunikation*. Konstanz: UVK.
- D'Angelo, P. (2002): News Framing as a Multiparadigmatic Research Program: a Response to Entman, *Journal of Communication* Vol. 52 (4), S. 870–888.
- Dammann, K. (2012). Wovon reden wir, wenn wir mit Luhmann Gewalt in Lateinamerika beobachten? In P. Birle, M. Dewey & A. Mascareño, *Durch Luhmanns Brille. Herausforderungen an Politik und Recht in Lateinamerika und in der Weltgesellschaft* (S. 119-144). Wiesbaden: Springer.
- Davidson, P. W. (1968): Public Opinion. Introduction. In: D. L. Sills (Hg): *International encyclopaedia of the Social Sciences*, Bd. 13, S. 188-197.
- Davis, J. & Bishop, C. (1998). The MAI: multilateralism from above. *Race and Class* Vol. 40, S. 159-171.
- Degen, M. (2004). *Mut zur Meinung*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.

- De Ville, F., & Siles-Brügge, G. (2016). *Wie das Handelsabkommen den Welthandel verändert und die Politik entmacht*. Bielefeld: Transkript Verlag.
- De Vreese, C. H., Peter, J., Semetko, H. A. (2001): Framing Politics at the Launch of the Euro: A Cross-National Comparative Study of Frames in the News. *Political Communication* Vol. 18 (2), S. 107-122.
- Dekker, R. (2016). Frame ambiguity in policy controversies: critical frame analysis of migrant integration policies in Antwerp and Rotterdam. *Critical Policy Studies*, Vol. 11(2), S. 127–145.
- Derksen, J. (2014). *Stories mit Studien Die Produktion von Aufmerksamkeit mit Rankings, Umfragen und Statistiken in Journalismus und PR*. Wiesbaden: Springer.
- Dernbach, B. (2015). Berufsfeld Verbände. In R. Fröhlich, P. Szyszka & G. Bentele (Hg), *Handbuch der Public Relations* (S. 597-614). Wiesbaden: Springer VS.
- Deutsch, K. G. (2013). *Atlantische Einheit im weltweiten Wettbewerb T-TIP in Perspektive*. Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG DB Reserach.
- Dickmann, P., Wildner, M. & Dombrowsky, W. (2007). Risikokommunikation (Risk communication). In J. Sasse et al., *Biologische Gefahren I: Handbuch zum Bevölkerungsschutz*. (S. 323-341). Bonn: Robert Koch-Institut.
- Diels, J. & Thorun, C. (2014). *Chancen und Risiken der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) für die Verbraucherwohlfahrt*. Bonn: Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Dietrich, V. et al. (2014). *Freihandel*. Hamburg: Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut, Berenberg.
- Donati, P. (2006). Die Rahmenanalyse politischer Diskurse. In R. Keller, A. Hirsland, W. Schneider & W. Viehöver (Hg), *Handbuch sozialwissenschaftliche Diskursanalyse. Band 1: Theorien und Methoden* (S. 147–177). Wiesbaden: VS Verlag für sozialwissenschaften.
- Donges, J. B., Menzel, K. & Paulus, P. (2003). *Globalisierungskritik auf dem Prüfstand. Ein Almanach aus ökonomischer Sicht*. Stuttgart: Lucius und Lucius.
- Donges, P. & Jarren, O. (2017). *Politische Kommunikation in der Mediengesellschaft, Studienbücher zur Kommunikations- und Medienwissenschaft*. Wiesbaden: Springer VS.
- Döring, M. et al. (2009). „Der Kampf mit den Pfunden“: Zur Relevanz von Metaphern im Wissenstransfer zwischen Arzt und Patient. Von metaphorik.de: [http://www.metaphorik.de/sites/www.metaphorik.de/files/journal-pdf/16\\_2009\\_doering.pdf](http://www.metaphorik.de/sites/www.metaphorik.de/files/journal-pdf/16_2009_doering.pdf) abgerufen 14.08.2018.
- Dorn, F. et al. (2016). *Die Freihandelsabkommen TTIP und CETA und ihre Auswirkungen – was sagen die Ökonomen?* München: ifo Schnelldienst 18/2016 – 69. Jahrgang.
- Downs, D. (2002). Representing gun owners. Frame identification as social responsibility in news media discourse. *Written Communication* Vol. 19, S. 44–75.
- Drews, J. (2018). *Risikokommunikation und Krisenkommunikation*. Wiesbaden: Springer VS.

- Druckman, J. N., & Nelson, K. R. (2003). Framing and deliberation: How citizens' conversations limit elite influence. *American Journal of Political Science* Vol. 47, S. 728–744.
- Dumm, S. & Niekler, A. (2016). Methoden, Qualitätssicherung und Forschungsdesign. Diskurs- und Inhaltsanalyse zwischen Sozialwissenschaft Sprachverarbeitung. In M. Lemke & G. Wiedemann, *Text Mining in den Sozialwissenschaften* (S. 89-116). Wiesbaden: VS Verlag.
- Dür, A. (2015). *Investorenschutz mit Schiedsgerichten sorgt für Ablehnung*. Von YouGov: [https://yougov.de/news/2015/05/18/studie-zum-freihandelsabkommen-ttip-geplanter-inve/abgerufen 14.08.2018](https://yougov.de/news/2015/05/18/studie-zum-freihandelsabkommen-ttip-geplanter-inve/abgerufen%2014.08.2018).
- Dür, A. (2015a). *Interest group influence on public opinion: A survey experiment on the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Salzburg: University of Salzburg.
- Edel, A. et al. (2018). Forschungsnetzwerke als Öffentlichkeitskatalysatoren für die Wissenschaft Wissenschaftskommunikation und Politikinformation am Beispiel des internationalen Netzwerks Population Europe. In S. Selke & A. Treibel (Hg), *Öffentliche Gesellschaftswissenschaften* (S. 269-288). Wiesbaden: Springer VS.
- Eder, F. & Greive, M. (5. Oktober 2014). Berliner Bremser; Der Streit um die Liberalisierung des Handels mit Kanada und den USA eskaliert: Die eigene Partei zwingt Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel auf einen Crashkurs. *Welt am Sonntag*, S. 31.
- Ehrenberg-Silies, S. (2015). *Lobbyingenerfolg im europäischen Policy-Making: Wer gewinnt wo und warum? Ressourcen, Framing, Arenen, Issuetyphen und Koalitionen*. Berlin: Humboldt-Universität zu Berlin .
- Eisend, M. (2014). Metaanalyse. In W. Matiaske, *Sozialwissenschaftliche Forschungsmethoden Band 8*. München: Rainer Hampp Verlag.
- Elliott, A. E. et al. (2016). *Strategies, stories, and the quality of news coverage of the civil rights movement in its heyday. Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association*. Seattle.
- Entman, R. M. (1993). Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm. *Journal of Communication* Vol. 43 (4), S. 51-58.
- Entman, R. M. (2007). Framing Bias: Media in the Distribution of Power. *Journal of Communication* Vol. 57 (1), S. 163-173.
- EU (2014). *Leitlinien für die Verhandlungen über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika*. Von Rat der Europäischen Union: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/de/pdf> abgerufen 14.08.2018.
- EU-Kommission (2018). *Die Handelspolitik der EU*. Von Vertretung in Deutschland: [https://ec.europa.eu/germany/handelspolitik\\_der\\_eu\\_de](https://ec.europa.eu/germany/handelspolitik_der_eu_de) abgerufen 14.08.2018.
- EU-Kommission (2011). *Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Korea in der Praxis*. Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union.

- EU-Kommission (2012). *Handelsabkommen EU-Korea: Ein Jahr danach*. Von Europäische Kommission: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-12-708\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-708_de.htm) abgerufen 14.08.2018.
- EU-Kommission (2013). *Deutschland und TTIP - Die geplante Handels- und Investitions-partnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten (TTIP)*. Brüssel: Europäische Kommission.
- EU-Kommission (2013a). *Erste Runde der Freihandelsgespräche zwischen EU und USA endet heute*. Abgerufen am 31.05.2015 von Europäische Kommission: [http://ec.europa.eu/deutschland/press/pr\\_releases/11562\\_de.htm](http://ec.europa.eu/deutschland/press/pr_releases/11562_de.htm).
- EU-Kommission (2013c). *EU and US conclude first round of TTIP negotiations in Washington*. Abgerufen am 31.05.2015 von Europäische Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=941>.
- EU-Kommission (2013d). *EU and US conclude second round of TTIP negotiations in Brussels*. Abgerufen am 31.05.2015 von Europäische Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=988>.
- EU-Kommission (2013e). *EU-US trade talks - third round to start in Washington D.C. on Monday 16 December*. Abgerufen am 31.05.2015 von Europäische Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1000>.
- EU-Kommission (2014). *EU, U.S. trade – Negotiators explore ways to help SMEs take advantage of TTIP, as fourth round of talks ends in Brussels*. Abgerufen am 31.05.2015 von Europäische Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1041>.
- EU-Kommission (2014a). *EU-US trade talks – 5th round to start in the US on 19 May*. Abgerufen am 02.06.2015 von Europäische Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1061>.
- EU-Kommission (2014b). *Mehr Einblick: Kommission verpflichtet sich zu größerer Transparenz*. Abgerufen am 31.05.2015 von Europäischer Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1214&serie=855&langId=de>.
- EU-Kommission (2014g). *EU-US trade talks – 6th round to start on 14 July*. Abgerufen am 04.06.2015 von Europäische Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1093>.
- EU-Kommission (2014j). *Bericht über die siebte Verhandlungsrunde*. Von European Commission: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc\\_152860.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc_152860.pdf).
- EU-Kommission (2015). *Jetzt online: EU-Verhandlungstexte für die TTIP*. Abgerufen am 14.02.2015 von Trade: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1252&langId=de>.
- EU-Kommission (2015a). *TTIP auf einen Blick - Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) Für eine Handelsvereinbarung zwischen der EU und den USA*. Brüssel: Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission.

- EU-Kommission (2015b). *EU-Verhandlungstexte für die TTIP*. Abgerufen am 14.02.2015 von News archive: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1252&serie=866&langId=de>.
- EU-Kommission (2015c). *European Commission*. Abgerufen am 29.03.2015 von Berichte: Außenhandel als starker Motor für Wachstum und Beschäftigung in Europa: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-15-4695\\_de.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4695_de.htm).
- EU-Kommission (2015d). *Report of the eleventh round of negotiation for the transatlantic trade and investment partnership*. Brüssel: Europäische Kommission.
- EU-Kommission (2015e). *Report from the Commission to the European Parliament and the Council Annual Report on the Implementation of the EU-Korea Free Trade Agreement*. Brüssel: Europäische Kommission.
- EU-Kommission (2015f). *Trade*. Abgerufen am 18.02.2015 von Wie wir die TTIP realisieren: [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/process/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/process/index_de.htm).
- EU-Kommission (2015g). *Initial Provisions for CHAPTER [ ] Regulatory Cooperation*. Brüssel: EU-Kommission. Von [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc\\_153120.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153120.pdf) abgerufen 14.08.2018.
- EU-Kommission (2015h). *European Union, Trade in goods with USA*. Von European Commission Directorate-Generation for Trade: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113465.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf) abgerufen 14.08.2018.
- EU-Kommission. (2016). *The Twelfth Round of Negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Public Report - March 2016*. Brüssel: EU-Kommission.
- EU-Kommission (2017). *Ein ausgewogenes Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA*. Von Europäische Kommission: [https://ec.europa.eu/commission/priorities/balanced-eu-us-free-trade-agreement\\_de](https://ec.europa.eu/commission/priorities/balanced-eu-us-free-trade-agreement_de) abgerufen 14.08.2018.
- EU-Kommission (2018). *EU and Japan sign Economic Partnership Agreement*. Von European Commission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1891> abgerufen 14.08.2018.
- EU-Kommission. (18.01.2019a). *Malmström legt Verhandlungsmandat für Handelsabkommen mit den USA vor*. Von EU-Kommission: [https://ec.europa.eu/germany/news/20190118-verhandlungsmandat-handelsabkommen-usa\\_de](https://ec.europa.eu/germany/news/20190118-verhandlungsmandat-handelsabkommen-usa_de) abgerufen 26.05.2019.
- EU Kommission. (30.04.2019). *Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)*. Von European Commission: [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/index_de.htm) abgerufen 30.04.2019.
- EUR-Lex (2018). *Binnenmarkt*. Von EUR-Lex: [http://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/internal\\_market.html?locale=de&root\\_default=SUM\\_1\\_CODED%3D24](http://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/internal_market.html?locale=de&root_default=SUM_1_CODED%3D24) abgerufen 14.08.2018.
- Europäisches Parlament (2014). *Ergebnisse der Europawahl 2014*. Von Europäisches Parlament: <http://www.europarl.europa.eu/elections2014-results/de/election-results-2014.html> abgerufen 14.08.2018.

- Falke, A. (2017). Transatlantische Handelsbeziehungen: TTIP geostrategisches, interregionales Projekt. In S. Koschut (Hg), *Regionen und Regionalismus in den Internationalen Beziehungen* (S. 197-210). Wiesbaden: Springer VS .
- Felbermayr, G. (27.02.2014). Freihandel für Wohlstand; Die Kritik am künftigen Abkommen zwischen Europa und den USA ist überzogen. Beide Seiten könnten profitieren. *Die ZEIT*, S. 35.
- Felbermayr, G. (2016). *Economic Analysis of TTIP*. München: ifo Working Papers No. 215.
- Felbermayr, G. (2018). Was wissen wir über den Effekt von Investitionsschutz- und -förderverträgen auf ausländische Direktinvestitionen? *ifo Schnelldienst 3/2018*, S. 17 - 24.
- Felbermayr, G. et al. (2013). *Dimensionen und Effekte eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie*. München: ifo Institut.
- Felbermayr, G. & Kohler, W. (2015). TTIP und die Entwicklungsländer: Gefahren, Potenziale und Politikoptionen. *ifo Schnelldienst 2/2015 – 68. Jahrgang*, S. 26-36.
- Felbermayr, G., Heid, B. & Larch, M. (2016). TTIP: Geringe Chancen, hohe Risiken? In: P.-C. Müller-Graff (Hg), *Europäische Union und USA – Europas nordatlantische Aufgaben Schriftenreihe des Arbeitskreises Europäische Integration e.V. Band 87* (S. 69-90). Baden-Baden: Nomos.
- Ferree, M. M. et al. (2002). Four models of the public sphere in modern democracies. *Theory and Society* Vol. 31, S. 289-324.
- Finkbeiner, F. et al. (2016). *Stop-TTIP-Protteste in Deutschland – Wer sind, was wollen und was motiviert die Freihandelsgegner?* Göttingen: Institut für Demokratieforschung Georg-August-Universität Göttingen.
- Fisahn, A. & Ciftci, R. (2015). CETA und TTIP: demokratische Bedenken zu einigen Aspekten. *Kritische Justiz*, Vol. 48 (3), S. 251-263.
- Fischer, S. (2016). Risiko und Risikokultur – Konzepte für die Beschreibung und Analyse des gesellschaftlichen Umgangs mit Unsicherheit. *Außen Sicherheitspolit* Vol 9, S. 191–200.
- Flümann, G. (2015). *Streitbare Demokratie in Deutschland und den Vereinigten Staaten Der staatliche Umgang mit nichtgewalttätigem politischem Extremismus im Vergleich*. Wiesbaden: Springer VS.
- Fontagné, L., Gourdon, J. & Jean, S. (2013). *Transatlantic Trade: Whither Partnership Which Economic Consequences?* Paris: CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales).
- Francois, J. et al. (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment - An Economic Assessment*. Brüssel: Centre for Economic Policy Research.
- Fremdling, R. (1986). *Technologischer Wandel und internationaler Handel im 18. und 19. Jahrhundert*. Berlin: Dunker & Humblot.



- Früh, W. (2015). *Inhaltsanalyse Theorie und Praxis 8., überarbeitete Auflage*. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft mbH.
- Furtak, F. T. (2015). *Internationale Organisationen*. Wiesbaden: Springer VS.
- Gabler (2018). *Regulierung*. Abgerufen am 31.05.2015 von Gabler Wirtschaftslexikon: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/4579/regulierung-v10.html>.
- Gabler.(2018a). *Wirtschaftsunion*. Abgerufen am 16.04.2016 von Gabler Wirtschaftslexikon: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/8563/wirtschaftsunion-v8.html> abgerufen.
- Gabler (2018b). *Zollunion*. Abgerufen am 16.08.2018 von Gabler Wirtschaftslexikon: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/zollunion.html> abgerufen.
- Gabler (2018c). *Tarifäre Handelshemmnisse*. Abgerufen am 08.06.2015 von Gabler Wirtschaftslexikon: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/3852/tarifaere-handelshemmnisse-v8.html>.
- Gabler (2018d). *Wirtschaftlichkeit*. Abgerufen am 11.12.2015 von Gabler Wirtschaftslexikon: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/wirtschaftlichkeit.html>.
- Gabler (2019). *Abschöpfung*. Abgerufen am 29.04.2019 von Gabler Wirtschaftslexikon: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/abschoepfung-28887>.
- Gabler (2019a). *Ursprungsregeln*. Abgerufen am 29.04.2019: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/ursprungsregeln-48798>.
- Gamson, W. A., Croteau, D., Hoynes, W., & Sasson, T. (1992). Media images and the social construction of reality. *Annual Review of Sociology* Vol. 18, S. 373 – 393.
- Geenen, E. M. (2017). Risikokommunikation. In: H. Karutz, W. Geier, & T. Mitschke (Hg), *Bevölkerungsschutz* (S. 138-141). Heidelberg: Springer-Verlag.
- Gehr, M. (2014). *Metaphern und Redewendungen im politischen Kommentar*. Wiesbaden: Springer VS.
- Geißel, B. & Freise, M. (2016). Zivilgesellschaft und soziale Bewegungen in der Vergleichenden Politikwissenschaft. In: H.-J. Lauth et al., *Handbuch Vergleichende Politikwissenschaft* (S. 527-540). Wiesbaden: Springer VS.
- Gellner, W. & Oswald, M. (2018). *Die gespaltenen Staaten von Amerika*. Wiesbaden: Springer VS.
- Gerhards, J. & Schäfer, M. S. (2006). *Die Herstellung einer öffentlichen Hegemonie Humangenomforschung in der deutschen und der US-amerikanischen Presse*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Ghaussy, G. (1995). Nordamerikanische Freihandelszone (North American Free Trade Agreement/NAFTA). In *Handwörterbuch Internationale Organisationen* (S. 296-306). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Gießmann, H. J., & Rinke, B. (Hg.) (2019). *Handbuch Frieden, 2., aktualisierte und erweiterte Auflage*. Wiesbaden: Springer VS.
- Gitlin, T. (1980). *The whole world is watching*. Berkeley: University of California Press.
- Goffman, E. (1974). *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge: Harvard University Press.
- Goffman, E. (1977). The Arrangement between the Saxes. *Theory and Society* Vol. 4, S. 301-331.
- Görke, A. (1999). *Risikojournalismus und Risikogesellschaft*. Opladen/Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Görke, A. (2002). Journalismus und Öffentlichkeit als Funktionssystem. In: A. Scholl (Hg), *Systemtheorie und Konstruktivismus in der Kommunikationswissenschaft* (S. 69 - 90). Konstanz.
- Görke, A. (2008). Perspektiven einer Systemtheorie öffentlicher Kommunikation. In C. Winter, A. Hepp & F. Krotz, *Theorien der Kommunikations- und Medienwissenschaft: grundlegende Diskussionen, Forschungsfelder und Theorieentwicklungen* (S. 173-192). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Görke, A. (2016). Journalismus und Wissenschaft. In: M. Löffelholz & L. Rothenberger (Hg), *Handbuch Journalismentheorien* (S. 683-698). Wiesbaden: Springer VS.
- Görke, A. & Rhomberg, M. (2017). Gesellschaftstheorien in der Wissenschaftskommunikation. In H. Bonfadelli et al., *Forschungsfeld Wissenschaftskommunikation* (S. 41-62). Wiesbaden: Springer VS.
- Graff, M., Kenwood, A. G. & Loughheed, A. L. (2014). *Growth of the International Economy, 1820-2015*. New York: Routledge.
- Graumann, S. (2002): *Situation der Medienberichterstattung zu den aktuellen Entwicklungen in der Biomedizin und ihren ethischen Fragen*. Berlin: Institut Mensch Ethik und Wissenschaft / Max-Delbrück-Centrum für Molekulare Medizin.
- Greck, R. (2016). *Elitäre Verhältnisse Selbst- und Fremdbild der Eliten in Journalismus und Politik*. Wiesbaden: Springer VS.
- Gregosz, D. & Walter, B. (2013). *Die Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft. Dynamik durch vertieften Handel?* Berlin: Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.
- Greive, M. (2. März 2014 ). Freihandel; Der Streit um das Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA hat bisher nur die Globalisierungsgegner gestärkt. *Welt am Sonntag*, 9.
- Grzeszick, B. (2016). *Stellungnahme zur Beteiligung des Deutschen Bundestages an gemischten völkerrechtlichen Abkommen*. Heidelberg: Ruprecht-Karl-Universität. Von <https://www.bundestag.de/blob/401476/e2a9abbeecb5cfabf43d00adb122a704/grzeszick-data.pdf> abgerufen 16.08.2018.

- Haar, K., Verheecke, L. & Bank, M. (2016). *Ein gefährliches regulatorisches Duett Wie Bürokraten und Großunternehmen durch die transatlantische regulatorische Zusammenarbeit bei TTIP dem Gemeinwohl schaden können*. Brüssel: Corporate Europe Observatory, LobbyControl.
- Häbel, K. & Schuppener, B. (2015). Veränderungskommunikation. In R. Fröhlich, P. Szyszka & G. Bentele, *Handbuch der Public Relations* (S. 949-964). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Hadler, M. & McKay, J. (2013). Aligned Frames? The Basis of Political Actions against Offshoring in West Virginia and Austria. *Sociological Spectrum* Vol. 33 (1), S. 57-72.
- Hahn, B. (2009). *Welthandel Geschichte - Konzepte - Perspektiven*. Darmstadt: Spektrum Akademischer Verlag.
- Hall, A. (2000). The mass media, cultural identity and perceptions of national character: An analysis of frames in US and Canadian coverage of audiovisual materials in the GATT. *International Communication Gazette*, Vol. 62 (3-4), S. 231-249.
- Haller, B., & Ralph, S. (2001). Not worth keeping alive? News framing of physician-assisted suicide in the United States and Great Britain. *Journalism Studies* Vol. 2, S. 407–421.
- Hammel-Kiesow, R. (2012). *Handwörterbuch zur deutschen Rechtsgeschichte Band II, 2. Auflage*. Berlin: Erich Schmidt Verlag.
- Hank, R. (2017). Qualität im wirtschaftspolitischen Journalismus in der „Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung“: Vom Nutzen und Nachteil des Wirtschaftsjournalismus für das Leben. In K. Otto & A. Köhler, *Qualität im wirtschaftspolitischen Journalismus* (S. 147-155). Wiesbaden: Springer VS.
- Hanse (2018). *Die Geschichte der Hanse*. Von Städtebund Die Hanse: <http://www.hanse.org/de/die-hanse-damals/die-geschichte-der-hanse/> abgerufen 16.08.2018.
- Hanson, E. C. (1995). Framing the world news: The times of India in changing times. *Political Communication* Vol. 12, S. 371–393.
- Haussherr, H. (1970). *Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit vom Ende des 14. bis zur Höhe des 19. Jahrhunderts*. 4., durchges. Aufl. Köln/Wien.
- Heldt, I. (2018). *Die subjektive Dimension von Menschenrechten*. Wiesbaden: Springer VS.
- Hellmann, Jens, H. & Kopietz, R. (2015). Sozial-kognitive Aspekte von Entscheidungen. In; A. Glatzmeier & H. Hilgert, *Entscheidungen Geistes- und sozialwissenschaftliche Beiträge zu Theorie und Praxis* (S. 75-90). Wiesbaden: Springer.
- Herbst, S. (1993). The meanings of public opinion citizens' constructions of political reality. *Media, Culture & Society* Vol. 15 (4), S. 437–454.

- Hetzl, A. (2017). *Radikale Demokratie. Zum Staatsverständnis von Chantal Mouffe und Ernesto Laclau*. Baden-Baden: Nomos.
- Heyne, S. & Vollmer, B. A. (2016). *Innovation und Persuasion in der Presse*. Wiesbaden: Springer VS.
- Hilary, J. (2014). *Das Transatlantische Handels- und Investitionsabkommen*. Brüssel: Rosa-Luxemburg-Stiftung.
- Hilger, S. (2011). *"Made in Germany" auf dem Weg in das globale Zeitalter*. Von academics: [https://www.academics.de/wissenschaft/\\_made\\_in\\_germany\\_auf\\_dem\\_weg\\_in\\_das\\_globale\\_zeitalter\\_51013.html](https://www.academics.de/wissenschaft/_made_in_germany_auf_dem_weg_in_das_globale_zeitalter_51013.html) abgerufen 15.01.2015.
- HLWG. (2013). *Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth*. Brüssel Washington: US-Regierung und EU-Kommission.
- Hoffmann, O. & Art, H.-J. (2015). *Die nächste Öffentlichkeit*. Wiesbaden: Springer VS.
- Höflich, J. R. (2016). *Der Mensch und seine Medien*. Wiesbaden: Springer VS.
- Hollands, G. J. et al. (2016). The impact of communicating genetic risks of disease on risk-reducing health behaviour: systematic review with meta-analysis. *bmj* Vol. 352, *i1102*.
- Hoover, A. & Cunningham, K. (2014). Framing, Persuasion, Messaging, and Messengers: How the Death Penalty Abolition Movement Succeeded in New Jersey. *Humanity & Society* Vol. 38(4), S. 443-467.
- Hottenrott, M., Thorwarth, S. & Wey, C. (2016). Gegenstandsbereiche der Normung. *DICE Ordnungspolitische Perspektiven*, No. 83.
- Huck, W. (2018). Horizontale und vertikale Wirkungen der Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen im System des Rechts. In: A. Michalke, M. Rambke & S. Zeranski (Hg), *Vernetztes Risiko- und Nachhaltigkeitsmanagement* (S. 67-74). Wiesbaden: Springer VS.
- Hummer, W. (2015). Was haben TTIP, CETA und TISA gemeinsam? ‚Investor-To-State Dispute Settlement‘ (ISDS) als umstrittenes Element der EU-Freihandelsabkommen. *Integration* Vol. 38 (1), S. 3-25.
- Igartua, J. J., Cheng, L. & Muñoz, C. (2005): Framing Latin America in the Spanish press. A cooled down friendship between two fraternal lands. *Communications* Vol. 30 (3), S. 359-372.
- infratest dimap. (2016). *ARD-DeutschlandTREND*. Von infratest dimap: <https://www.infratest-dimap.de/de/umfragen-analysen/bundesweit/ard-deutschlandtrend/2016/mai/> abgerufen 05.05.2016.
- INSM. (2016). *12 Fakten zu TTIP*. Von Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft GmbH: <http://www.insm.de/insm/Themen/Soziale-Marktwirtschaft/12-fakten-zu-ttip.html> abgerufen 16.08.2018.

- Isenmann, M. (2017). Das Bild des Kaufmann-Bankiers in oberdeutschen Familiengesellschaft der Frühmoderne. In: C. Lütge & C. Strosetzki (Hg), *Zwischen Bescheidenheit und Risiko* (S. 79-96). Wiesbaden: Springer VS.
- IW Köln (2016). *IW-Nachricht*. Von Institut der Deutschen Wirtschaft Köln: <http://www.iwkoeln.de/presse/iw-nachrichten/beitrag/freihandelsabkommen-ttip-ist-nicht-am-ende-299809> abgerufen 16.08.2018.
- IWF (2016). *Cooperation and reconstruction (1944–71)*. Von International Monetary Fund: <http://www.imf.org/external/about/histcoop.htm> abgerufen 16.08.2018.
- Jäckel, M. (2008). *Medienwirkungen. Ein Studienbuch zur Einführung. 4. Auflage*. Wiesbaden: Springer VS.
- Jäggi, C. J. (2016). *Volkswirtschaftliche Baustellen Analyse - Szenarien - Lösungen*. Wiesbaden: Springer.
- Janusch, H. (2015). *Das Scheitern internationaler Verhandlungen Eine vergleichende und qualitative Analyse der US-Handelspolitik*. Wiesbaden: Springer VS.
- Janusch, H. (2016). *Bilaterale Verhandlungen der Vereinigten Staaten über Freihandelsabkommen*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Jarren, O. & Vogel, M. (2011). „Leitmedien“ als Qualitätsmedien: Theoretisches Konzept und Indikatoren. In R. Blum et al., *Krise der Leuchttürme öffentlicher Kommunikation* (S. 17-30). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Johnston, H. (2002). Verification and proof in frame and discourse analysis. In B. Klandermans & S. Staggenborg, *Methods of Social Movement Research* (S. 62-91). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Jung, T. (2003). Der Risikobegriff in Wissenschaft und Gesellschaft. *Bundesgesundheitsbl - Gesundheitsforsch - Gesundheitsschutz* Vol. 46 (7), S. 542–548.
- Jungermann, H. (1990). Inhalte und Konzepte der Risikokommunikation. In H. Jungermann, *Risiko-Konzepte, Risiko-Konflikte, Risiko-Kommunikation*. Forschungszentrum Jülich.
- Jungherr, A. et al. (2018). Context-driven attitude formation: the difference between supporting free trade in the abstract and supporting specific trade agreements. *Review of International Political Economy* Vol. 25 (2), S. 215-242.
- Kase, S. (2018). Nach Achmea ist vor CETA - Zur Möglichkeit der Integration des Investitionsschutzes in die bestehenden Menschenrechts-Regimes. *Kritische Justiz, Jahrgang 51* (4), S. 431-449.
- Keldenich, F. (2019). *Lokaler Journalismus und Wirtschafts-PR. Wahrnehmung und Wirkung der Pressearbeit lokaler Wirtschaftsakteure*. Baden-Baden: Nomos.
- Kepplinger, H. M. (2009). Wirkung der Massenmedien. In E. Noelle-Neumann, W. Schulz & J. Wilke (Hg), *Fischer Lexikon Publizistik* (S. 651-702). Frankfurt am Main.

- Kepplinger, H. M. (2016). Die Schweigespirale. Öffentliche Meinung – unsere soziale Haut. In M. Potthoff, *Schlüsselwerke der Medienwirkungsforschung* (S. 173-182). Wiesbaden: Springer VS.
- Kiani, E. (2014). A review on General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). *Advances in Natural and Applied Sciences*, S. 171-174.
- Kitschelt, F. (2017). *Die Rolle der Nichtregierungsorganisationen in der Globalisierungsdebatte*. München: ifo Schnelldienst 1/2017 – 70. Jahrgang.
- Klaiber, S. (2012). Der Libanonkrieg 2006. Eine Inhaltsanalyse der Berichterstattung in The Daily Star Lebanon, The Jerusalem Post und der Süddeutschen Zeitung auf Basis der Framing-Theorie. In: Altmeppen, K.-D., Greck, R. (Hg). *Facetten des Journalismus. Theoretische Analysen und empirische Studien*. Wiesbaden: Springer VS.
- Klinger, S. & Weber, E. (2014). Seit der Großen Rezession: schwächerer Zusammenhang von Konjunktur und Beschäftigung. *Wirtschaftsdienst* Vol. 10 , S. 756 - 758.
- Klodt, H. (2015). TTIP: Chance Handel – Risiko Investorenschutz . *Kiel Policy Brief Nr. 84* , S. 1-9.
- Klodt, H. (2016). TTIP: Proteste, Probleme, Perspektiven. *WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Vol. 5, S. 241-247.
- Klodt, H. (2018). Handelspolitische Strategien für die EU in der Ära Trump. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* Vol. 19 (2), S. 122–131.
- Klodt, H. & Lang, S. (2015). Treaty Shopping beim Investorenschutz in: *Wirtschaftsdienst*, 95. Jg. H. 7, S. 482-486.
- Klump, R. & Skala, M. (2006). Wirtschaftliche Integration. In G. Ambrosius, *Moderne Wirtschaftsgeschichte: Eine Einführung für Historiker und Ökonomen* (S. 347-368). München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag.
- Knieps, G. (2008). *Wettbewerbsökonomie - Regulierungstheorie, Industrieökonomie, Wettbewerbspolitik Dritte, durchgesehene und aktualisierte Auflage*. Heidelberg: Springer.
- Koch, E. (2017). *Globalisierung: Wirtschaft und Politik*. München: Springer Gabler .
- Kohler, W. (2016). Handelsliberalisierung: Unilateral, regional, multilateral. *IAW Diskussionspapiere Nr. 126*.
- Kohring, M. (2001). *Vertrauen in Medien - Vertrauen in Technologie*. Stuttgart: Akademie für Technikfolgenabschätzung in Baden Württemberg.
- Kohring, M. (2004). *Vertrauen in Journalismus. Theorien und Empirie*. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft mbH.
- Kohring, M. (2016). Journalismus als Leistungssystem der Öffentlichkeit. In: M. Löffelholz & L. Rothenberger (Hg), *Handbuch Journalismustheorien* (S. 165-176). Wiesbaden: Springer VS.

- Kohring, M. & Potthoff, M. (2014): Die Berücksichtigung von Kohärenz in der empirischen Analyse textueller Frames. In: F. Marcinkowski (Hg.): *Framing als politischer Prozess. Beiträge zum Deutungskampf in der politischen Kommunikation*. 1. Aufl (S. 29–43). Baden-Baden: Nomos.
- Kolev, G. & Matthes, J. (2016). Ein differenzierter Blick auf die Kontroverse TTIP-Debatte. *Wirtschaftsdienst ZBW - Leibniz Informationszentrum Wirtschaft*, S. 159-163.
- Kolev, G. (2014). *TTIP: Mehr als Handelsliberalisierung IW policy paper · 11/2014*. Köln: Institut der Deutschen Wirtschaft Köln.
- Koller, M. & Hoffrage, U. (2015). *Gesellschaftliche Perspektiven von Risikowahrnehmung und Risikokompetenz. Von German Medical Science*: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4507060/> abgerufen 16.08.2018.
- Kowall, B. & Stang, A. (2017). *Fehler und Schwächen in der Berichterstattung über epidemiologische Studien in Printmedien: Das Beispiel „Fleischkonsum und Darmkrebs“*. Stuttgart: Georg Thieme Verlag KG.
- Kröll, S. (2016). Die Professionalisierung der Streiterledigung. Vom Wert der Schiedsgerichtsbarkeit für Familienunternehmen. *FuS - Zeitschrift für Familienunternehmen und Strategie*, S. 198-203.
- Krebs, O. & Pflüger, M. (2015). *How Deep is Your Love? A Quantitative Spatial Analysis of the Transatlantic Trade Partnership*. Bonn: IZA Discussion Paper 9021.
- Krebs, T. & Scheffel, M. (2016). Quantifizierung der gesamtwirtschaftlichen Effekte ausgewählter Reformvorschläge der Studie "Reforms, Investment and Growth: An Agenda for France, Germany and Europe". *Working Paper Series, Department of Economics, University of Mannheim, No. 16-04*.
- Krenn, A. (2017). *Wertungen des "Transplantationsskandals" durch die Medien*. Regensburg: Universität Regensburg.
- Kruber, K.-P., Mees, A. L. & Meyer, C. (2008). *Theoretische Grundlagen des internationalen Handels*. Von Bundeszentrale für politische Bildung: <http://www.bpb.de/izpb/8194/theoretische-grundlagen-des-internationalen-handels?p=all> abgerufen 16.08.2018.
- Lauter, R. (2018). *Orientierung in der Informationsflut*. Wiesbaden: Springer VS.
- Lee, H., & Song, B. (2008). Quantitative Estimates of the Economic Impacts of a Korea–United States Free Trade Agreement. *Asian Economic Papers* Vol 7 (2), S. 52-73.
- Lee, S. & Park, H. S. (2011). Effects of Message Framing and Anchoring on Reaching Public Consensus on the Korea–U.S. FTA Issue. *Communication Research* Vol 40 (2), S. 176 –192.
- Leißner, L. (2017). TTIP in den Medien. *Publizistik* Vol. 62, S. 445–464.
- Leonarz, M. (2006): Gentechnik im Fernsehen. *Eine Framing-Analyse*. Konstanz: UVK.

- Lichtenstein, D. (2017). Zwischen Scheinkonsens und Identitätskrise. Konstruktionen europäischer Identität in Medienöffentlichkeiten. In G. Hentges, K. Nottbohm & H.-W. Platzer (Hg), *Europäische Identität in der Krise?* (S. 57-78). Wiesbaden: Springer VS.
- Lobbypedia. (2018). *Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Von LOBBYPEDIA: [https://lobbypedia.de/wiki/Transatlantic\\_Trade\\_and\\_Investment\\_Partnership#Studien](https://lobbypedia.de/wiki/Transatlantic_Trade_and_Investment_Partnership#Studien) abgerufen 16.08.2018.
- Löblich, M. (2014). Qualitative Inhaltsanalyse von Medienframes - Kategoriengeleitetes Vorgehen am Beispiel der Presseberichterstattung über den 12. Rundfunkänderungsstaatsvertrag. In F. Marcinkowski, *Framing als politischer Prozess. Beiträge zum Deutungskampf in der politischen Kommunikation* (S. 63-76). Baden-Baden: Nomos.
- Logeay, C. & Horn, G. (2016). Erfolg oder Misserfolg? Die Arbeitsmarktreformen im Rahmen der Agenda 2010. In G. Bäcker, S. Lehdorff & C. Weinkopf, *Den Arbeitsmarkt verstehen, um ihn zu gestalten* (S. 255-271). Wiesbaden: Springer VS.
- Luhmann, N. (1984). *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1990). *Risiko und Gefahr. Soziologische Aufklärung 5 - Konstruktivistische Perspektiven*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Luhmann, N. (1996). Gefahr oder Risiko, Solidarität oder Konflikt. In R. Königswieser, *Risiko-Dialog. Zukunft ohne Harmonieformel* (S. 38-46). Köln.
- Luhmann, N. (2000). *Die Politik der Gesellschaft*. Frankfurt a. M. : Suhrkamp.
- Luhmann, N. (2003). *Soziologie des Risikos*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Luhmann, N. (2005). Risiko und Gefahr. In N. Luhmann, *Soziologische Aufklärung 5. Konstruktivistische Perspektiven 3. Auflage* (S. 126-162). Wiesbaden: VS Verlag.
- Lupia, A. (1994). Shortcuts Versus Encyclopedias: Information and Voting Behavior in California Insurance Reform Elections. *American Political Science Review* Vol 88 (1), S. 63–76.
- Magin, M. & Stark, B. (2011). Österreich – Land ohne Leuchttürme? Qualitätszeitungen im Spannungsfeld zwischen publizistischer Leistung und strukturellen Zwängen. In R. Blum et al., *Krise der Leuchttürme öffentlicher Kommunikation* (S. 97-114). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaft.
- Marcinkowski, F. (2014): Zum Gehalt der Frame-Forschung: Eine kritische Bestandsaufnahme. In: Marcinkowski, F. (Hg.): *Framing als politischer Prozess. Beiträge zum Deutungskampf in der politischen Kommunikation*. 1. Aufl (S. 17–28). Baden-Baden: Nomos.
- Markus, T. (2015). Die Wirtschafts- und Wettbewerbsordnung in der EU. In U. Liebert & J. Wolff, *Interdisziplinäre Europastudien* (S. 209-231). Wiesbaden: Springer VS.
- Marti, M. (2016). Risikoansichten. In A. Brunnengräber (Hg), *Problemfälle Endlager* (S. 97-118). Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.



- Mast, C. & Spachmann, K. (2017). Was leistet der wirtschaftspolitische Journalismus? Strukturen, Strategien und Vorgehensweisen. In K. Otto & A. Köhler, *Qualität im wirtschaftspolitischen Journalismus* (S. 49-73). Wiesbaden: Springer VS.
- Matthes, J. (2007). Framing-Effekte. Zum Einfluss der Politikberichterstattung auf die Einstellungen von Rezipienten. München: Reinhard Fischer.
- Matthes, J. (2009). What's in a frame? A content analysis of media framing studies in the world's leading communication journals, 1990-2005. *J&MC Quarterly* Vol. 86 (2), S. 349-367.
- Matthes, J. (2014). *Stellungnahme für die Öffentliche Anhörung zur Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft im Europa- und Rechtsausschuss des Landtages Mecklenburg-Vorpommern am 3. Dezember 2014*. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft Köln.
- Matthes, J. (2014a). Zum Gehalt der Framing-Forschung: Eine kritische Bestandaufnahme. In F. Marcinkowski, *Framing als politischer Prozess. Beiträge zum Deutungskampf in der politischen Kommunikation* (S. 17-43). Baden-Baden: Nomos.
- Matthes, J., & Kohring, M. (2004). Die empirische Erfassung von Medien-Frames. *Medien & Kommunikationswissenschaft* Vol. 52, S. 56-75.
- Matthes, J. & Kohring, M. (2008). The content analysis of media frames. Toward improving reliability and validity. *Journal of Communication* Vol. 58, S. 258-279.
- Matthes, J. & Schemer, C. (2012). Diachronic Framing Effects in Competitive Opinion Environments. *Political Communication* Vol. 29, S. 319–339.
- Mayring, P. (1994): *Qualitative Inhaltsanalyse*. Weinheim: Deutscher Studienverlag.
- Mayring, P. (1995): Qualitative Inhaltsanalyse. In: U. Flick et al. (Hg): *Handbuch Qualitative Sozialforschung*. Weinheim: Beltz / Psychologie-Verlags-Union, S. 209-213.
- Mayring, P. (2008). *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken*. Weinheim-Basel: Beltz.
- Mayring, P. & Frenzel, T. (2014). Qualitative Inhaltsanalyse. In N. Baur & J. Blasius (Hg.), *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung* (S. 543-556). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Mayring, P. (2015). *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken (12. überarb. Aufl.)*. Weinheim: Beltz.
- McComas, K. A. (2006). Defining Moments in Risk Communication Research: 1996–2005. *Journal of Health Communication* Vol. 11(1), S. 75–91.
- Meier, K. (2019). Medien und andere Arbeitsfelder. In W. Göpfert (Hg.), *Wissenschaftsjournalismus Ein Handbuch für Ausbildung und Praxis 6., überarbeitete und aktualisierte Auflage* (S. 29-44). Wiesbaden: Springer VS.

- Merten, K. (1999): Die Berichterstattung über Gentechnik in Presse und Fernsehen - eine Inhaltsanalyse. In: J. Hampel & O. Renn (Hg): *Gentechnik in der Öffentlichkeit. Wahrnehmung und Bewertung einer umstrittenen Technologie*. Frankfurt a. M. & New York: Campus. 317-339.
- Meyer, T. (2002): Mediokratie - Auf dem Weg in eine andere Demokratie? In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 15-16, S. 7-14.
- Michalke, A., Rambke, M. & Zeranski (Hg), S. (2018). *Vernetztes Risiko- und Nachhaltigkeitsmanagement*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Mildner, S. & Ziegler, O. (2008). Transatlantischer Wirtschaftsrat unter Erfolgsdruck. *SWP Aktuell* 37, S. 1-8.
- Mildner, S. (2016). Deutsche Interessen in der Europäischen Handelspolitik. Deutschland: Das Zünglein an der Waage? In K. Böttger & M. Jopp, *Handbuch zur deutschen Europapolitik* (S. 357-376). Baden-Baden: Nomos.
- Miller, M. M. (1997). Frame Mapping and Analysis of News Coverage of Contentious Issues. *Social Science Computer Review* Vol. 15 (4), S. 367–378.
- Miller, S. & Hicks, G. (2015). *Investor-State Dispute Settlement A Reality Check*. London: Center for Strategic and International Studies.
- Mühleib, F. (2015). *Lebensmittelsicherheit und Prozessqualität von Lebensmitteln*. Berlin: Verbraucherzentrale Bundesverbands e.V.
- Müller, M. (2007). *Die Identifikation kultureller Erfolgsfaktoren bei grenzüberschreitenden Fusionen Eine Analyse am Beispiel der DaimlerChrysler AG*. Augsburg: GWV Fachverlage GmbH.
- Müller, H. (2017). Funktionen und Selbstverständnis des wirtschaftspolitischen Journalismus. In K. Otto & A. Köhler, *Qualität im wirtschaftspolitischen Journalismus* (S. 27-48). Wiesbaden: Springer VS.
- Müller, M. H.-P. (2019). *Neo-Ordoliberalismus - Ein Zukunftsmodell für die Soziale Marktwirtschaft*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Münkler, H. (2010). Strategien der Sicherheit: Welten der Sicherheit und Kulturen des Risikos. Theoretische Perspektiven. In H. Münkler, M. Bohlender & S. Meurer (Hg), *Sicherheit und Risiko: Über den Umgang mit Gefahr im 21. Jahrhundert* (S. 11-34). Bielefeld: transcript.
- Neidhardt, F. (1994). Öffentlichkeit, öffentliche Meinung und soziale Bewegungen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft* 34, 7-41.
- Neidhardt, F. (2007). Öffentlichkeit und öffentliche Meinung. In B. Krause, B. Fretwurst & J. Vogelgesang, *Fortschritte der politischen Kommunikationsforschung* (S. 19-33). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Neidhardt, F. (2010). Funktionen politischer Öffentlichkeit. *Forschungsjournal Neue Soziale Bewegungen* Vol 23 (3), S. 26–34.
- Neil, J. et al. (2016). The Dash for Gas. *Journalism Studies* Vol. 19 (2), S. 182-208.
- Neukirchen, F. (2016). *Von der Kupfersteinzeit zu den Seltenen Erden*. Berlin: Springer-Verlag.
- Neverla, I. (2003). "Aktuell ist ein Wald erst, wenn er stirbt." Der Beitrag des Journalismus zur öffentlichen Risikokommunikation. Beiträge zur Risikokommunikation. *Europäische Medien und europäische Öffentlichkeit*. Hamburg: Universität Hamburg.
- Nitt-Drießelmann, D., Wedemeier, J., & Schüßler, J. (2015). *HWWI/Berenberg-Städteranking 2015: Die 30 größten Städte Deutschlands im Vergleich*. Hamburg: Berenberg.
- Nonhoff, M. (2007). Diskurs, radikale Demokratie, Hegemonie – Einleitung. In M. Nonhoff, *Diskurs – radikale Demokratie – Hegemonie. Zum politischen Denken von Ernesto Laclau und Chantal Mouffe* (S. 7-24). Bielefeld: transcript Verlag .
- Nowzad, B. (1994). *The IMF at Fifty*. *Amex Bank Review* Vol. 21 (5), S. 2–4.
- Nunnenkamp, P. (2002). *IWF und Weltbank: trotz aller Mängel weiterhin gebraucht?* Kiel: Kieler Diskussionsbeiträge, No. 388.
- Otto, K. & Köhler, A. (2017). Einführung: Qualität im wirtschaftspolitischen Journalismus. Aktuelle Herausforderungen, Fragestellungen, Befunde und Strategien. In K. Otto & A. Köhler, *Qualität im wirtschaftspolitischen Journalismus* (S. 1-24). Wiesbaden: Springer VS.
- Oswald, M. (2018). Die Tea Party als Obamas Widersacher und Trumps Wegbereiter. Wiesbaden: Springer VS.
- Page, B., Shapiro, R. & Dempsey, I. (1987). What Moves Public Opinion? *American Political Science Review* Vol. 81(1), S. 23–43.
- Pan, Z. & Kosicki, G. M. (1993). Framing analysis: An approach to news discourse. *Political Communication* Vol. 10 (1), S. 55–75.
- Pan, Z., & Kosicki, G. M. (2001). Framing as a strategic action in public deliberation. In: S. D. Reese, O. H. Gandy, & A. E. Grant (Hg), *Framing public life: Perspectives on media and our understanding of the social world* (S. 35–65). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Pan, Z., & Kosicki, G. M. (2003). Framing as a strategic action in publication deliberation. In S. D. Reese, O. H. Gandy, Jr., & A. E. Grant (Hg.), *Framing public life*, S. 35–66. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Park, M. (2009). Framing Free Trade Agreements: The Politics of Nationalism in the Anti-Liberal Globalization Movement in South Korea. *Globalizations* Vol. 6 (4), S. 451-466.
- Peter, T. (2014). Politisierte Systeme – Grenzen der Politik und Entgrenzung des Politischen bei Niklas Luhmann. In R. Martinsen, *Spurensuche: Konstruktivistische Theorie der Politik* (S. 45-61). Wiesbaden: Springer VS.

- Peters, H. (1994). Risikokommunikation in den Medien. In K. Merten, S. Schmidt & S. Weischenberg, *Die Wirklichkeit der Medien. Eine Einführung in die Kommunikationswissenschaft* (S. 329-351). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Peters, H. P. (1991). Warner oder Angstmacher? Thema Risikokommunikation. In K. Merten, S. J. Schmidt & S. Weischenberg, *Studienbrief 9. Medien und Kommunikation. Konstruktion von Wirklichkeit* (S. 74-108). Weinheim und Basel: Beltz Verlag.
- Petschow, U. et al. (1998). *Das Multilaterale Investitionsabkommen (MAI) und die Umwelt*. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Pfleiderer, G. (2016). Märkte und Börse Ekstatische Sakralisierungen. In R. Hettlage & A. Bellebaum (Hg), *Religion* (S. 113-136). Wiesbaden: Springer VS.
- Pinzler, P. & Naß, M. (8. Mai 2014). Amerika diktiert nichts!; Der US-Chefunterhändler Michael Froman verspricht: Das geplante Handelsabkommen zwischen den Vereinigten Staaten und der EU gefährdet keine Arbeitnehmerrechte oder Umweltgesetze. *Die ZEIT*, S. 27.
- Pollack, M. (2003). *The Political Economy of the Transatlantic Partnership*. Robert Schuman Centre for Advanced Studies: European University Institute.
- Potthoff, M. (2012). *Medien-Frames und ihre Entstehung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Potthoff, M. (2016). *Schlüsselwerke der Medienwirkungsforschung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Poulsen, L., Bonnitcha, J. & Yacke, J. (2015). Transatlantic Investment Treaty Protection. *CEPS Special Report No 102*.
- Presse.com. (11.11.2013). *Zweite Runde im Ringkampf EU-USA*. Von Die Presse.com: [https://diepresse.com/home/politik/eu/1475116/Freihandel\\_Zweite-Runde-im-Ringkampf-EU-USA](https://diepresse.com/home/politik/eu/1475116/Freihandel_Zweite-Runde-im-Ringkampf-EU-USA), abgerufen 16.08.2018.
- Presseportal (13.03.2015). *Nach BDI korrigiert auch Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft Falschinformationen über TTIP - Mögliche Effekte zehn Mal zu groß dargestellt - foodwatch fordert auch Korrekturen von DIHK und CDU*. Von Foodwatch e.V.: <https://www.presseportal.de/pm/50496/2972204> abgerufen 16.08.2018.
- Rat der Europäischen Union. (2014). *Leitlinien für die Verhandlungen über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika*. Brüssel: Rat der Europäischen Union.
- Raupp, J. & Völker, D. (2014). Was ist strategisch am strategischen Framing? Eine Untersuchung zur Gestaltung von Frame-Elementen am Beispiel der Regierungskommunikation in der Finanzkrise. In F. Marcinkowski (Hg), *Framing als politischer Prozess* (S. 127 - 143 ). Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.
- Renn, O. (1984). *Risikowahrnehmung der Kernenergie*. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Renn, O. (1989). Risikowahrnehmung. Psychologische Determinanten bei der intuitiven Erfassung und Bewertung von Risiken. In: Hosemann G. (Hg). *Risiko in der Industriegesellschaft: Analyse, Vorsorge, Akzeptanz* (S. 167-192). Erlangen: Erlanger Universitätsbibliothek.

- Renn, O. (1993). Technik und gesellschaftliche Akzeptanz: Herausforderungen der Technikfolgenabschätzung. *GAIA - Ecological Perspectives for Science and Society* Vol. 2 (2), S. 67-83.
- Renn, O. (2014). *Das Risikoparadox. Warum wir uns vor dem Falschen fürchten*. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuchverlag.
- Renn, O. (2015). Risikowahrnehmung in der Bevölkerung – Implikationen für das Sicherheitsempfinden. *Zeitschrift für Außen Sicherheitspolit* Vol. 8 , S. 49–67.
- Renn, O., Klinke, M. & Schweizer, P.-J. (2007). *Systemische Risiken: Charakterisierung, Management und Integration in eine aktive Nachhaltigkeitspolitik*. Von <http://www.ortwin-renn.de/sites/default/files/PDF/RecentPublications/SystemischeRisikenOkologischesJahrbuch.pdf> abgerufen 16.08.2016.
- Reus, G. & Harden, L. (2015). Noch nicht mit der Kunst am Ende - Das Feuilleton setzt wieder deutlicher auf angestammte Themen und zieht sich aus dem politischen Diskurs zurück. *Publizistik* Vol. 60, S. 205–220.
- Rittberger, V., Zangl, B. & Kruck, A. (2013). *Internationale Organisationen 4., überarbeitete Auflage*. Wiesbaden: Springer VS.
- Ritzi, C. (2014). *Die Postdemokratisierung politischer Öffentlichkeit*. Wiesbaden: Springer.
- Robold, M. & Schmitz, S. (2017). *Risikomanagement*. Stuttgart: Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. .
- Rolfe M. (2019). Resiliente Organisationen: Was Unternehmen krisenfest, gesund, agil und wirksam macht. In: *Positive Psychologie und organisationale Resilienz. Positive Psychologie kompakt*. Springer, Berlin, Heidelberg.
- Rose, M. (2016). *Zukünftige Generationen in der heutigen Demokratie*. Wiesbaden: Springer VS.
- Rössler, P. (2010). *Inhaltsanalyse 2. Auflage*. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Rössler, P., & Geise, S. (2017). Standardisierte Inhaltsanalyse: Grundprinzipien, Einsatz und Anwendung. In W. Möhring & D. Schlütz (Hg), *Handbuch standardisierte Erhebungsverfahren in der Kommunikationswissenschaft* (S. 269-288). Wiesbaden: Springer VS.
- Rucht, D. (2010). Politische Öffentlichkeit – Alles in Ordnung?. *Forschungsjournal NSB, Jg. 23, Vol. 3*, S. 8-17.
- Rucht, D., Mundo, Y. & Zimmermann, A. (2008). *Politische Diskurse im Internet und in Zeitungen Das Beispiel Genfood*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Rudloff, B. (2016). *Kein CETA ist auch keine Lösung: von kleinen Fragen innerhalb und großen Antworten jenseits des Abkommens (SWP-Aktuell 62/2016)*. Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik -SWP- Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit.

- Rugitsky, F. (2014). Inconvenient glow: cliometrics and the "golden age" of capitalism. *Revista de Economia Política*, Vol. 34 (4), S. 587-607.
- Ruhrmann, G. (1992). Risikokommunikation. *Publizistik*, Vol. 37 (1), S. 5-24.
- Ruhrmann, G. (2003). Risikokommunikation. In G. Bentele, H. Brosius & O. Jarren, *Öffentliche Kommunikation. Handbuch Kommunikations- und Medienwissenschaft* (S. 539-549). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Ruhrmann, G. (2015). Risiko und Risikokommunikation. In R. Fröhlich, P. Szyszka & G. Bentele (Hg), *Handbuch der Public Relations* (S. 977-992). Wiesbaden: Springer VS.
- Ruhrmann, G. & Guenther, L. (2017). Katastrophen- und Risikokommunikation. In H. Bonfadelli et al., *Forschungsfeld Wissenschaftskommunikation* (S. 297-314). Wiesbaden: Springer VS .
- Rundschau (19. September 2014). Beistand von den Gewerkschaften. *Frankfurter Rundschau*, S. 5.
- Rundschau (30. Dezember 2014). Wirtschaft drängt auf Freihandel. *Frankfurter Rundschau*, S. 14.
- Rundschau (5. November 2015). TTIP - was dafür spricht und was dagegen. *Frankfurter Rundschau*, S. 14.
- Sandhu, S. (2018). Kommunikativer Institutionalismus und Accounts. In A. Schach & C. Christoph (Hg), *Handbuch Sprache in der Public Relations* (S. 21-36). Wiesbaden: Springer VS.
- Sarcinelli, U. (2009). *Politische Kommunikation in Deutschland. Zur Politikvermittlung im demokratischen System (2., überarb. und erw. Aufl.)*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaft.
- Saxer, U. (1999). Der Forschungsgegenstand der Medienwissenschaft. In J.-F. Leonard, H.-W. Ludwig, D. Schwarze & E. Strassner, *Medienwissenschaft* (S. 1-14). Berlin.
- Schade, H. (2018). *Soziale Bewegungen in der Mediengesellschaft*. Wiesbaden: Springer VS.
- Schäfer-Hock, C. (2018). *Journalistische Darstellungsformen im Wandel*. Wiesbaden: Springer VS.
- Scherer, H. (1998): Öffentliche Meinung. In: O. Jarren, U. Sarcinelli, U. Saxer (Hg.), *Politische Kommunikation in der demokratischen Gesellschaft. Ein Handbuch mit Lexikonteil* (S. 693-694). Wiesbaden: Opladen.
- Scherrer, C. (2014). The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Implications for Labor. *Labor and Globalization*, Vol. 5.
- Scheufele B. (2003) Journalistische Frames und Nachrichtenproduktion — ein theoretisches Modell. In: *Frames — Framing — Framing-Effekte. Studien zur Kommunikationswissenschaft* (S. 91-106). VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Scheufele, B. (2006): Frames, schemata, and news reporting. In: *Communications*, 31. Jg., Nr. 1, 65-83.
- Scheufele, D. A. & Scheufele, B. T. (2010). Of Spreading Activation, Applicability, and Schemas. Conceptual Distinctions and Their Operational Implications for Measuring Frames and Framing Effects. In P. D'Angelo, & J. A. Kuypers (Hg), *Doing News Framing Analysis: Empirical and Theoretical Perspectives* (S. 110-134). New York: Routledge (Routledge communication series).
- Schicha, C. (2015). Risikokommunikation. In J. Lies, *Praxis des PR-Managements* (S. 271-287). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Schmid-Petri, H. (2012). *Das Framing von Issues in Medien und Politik*. Wiesbaden: Springer VS.
- Schmidt, H. & Schnettler, D. (11.11.2013). Trotz Spionageaffäre: Wirtschaft setzt auf Freihandel mit den USA. *dpa-AFX*.
- Schmohl, T. (2016). *Persuasion unter Komplexitätsbedingungen*. Wiesbaden: Springer VS.
- Schmucker, C. (2016). Das neue Misstrauen gegenüber Freihandelsabkommen: eine effektive EU-Handelspolitik braucht das Vertrauen der Bevölkerung. (DGAP kompakt, 20). Berlin: Forschungsinstitut der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V.
- Schneider, Stefanie. (2015). *TTIP Die unsichtbaren Risiken*. Wien: Frank & Frei.
- Schöler, K. (2013). Irrwege der Klimapolitik – Anmerkungen aus volkswirtschaftlicher Sicht. *ORDO · Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft Bd. 64*, S. 275-288.
- Schöning, N., Thurner, P. W. & Binder, M. (2015). Indifferenz und Inkonsistenz als Moderatoren von Framing-Effekten: Ein Experiment am Beispiel der Kernenergie. In A. Bächtiger, S. Shikano & E. Linhart, *Jahrbuch für Handlungs- und Entscheidungstheorie Band 9: Deliberation und Aggregation* (S. 127-158). Wiesbaden: Springer VS.
- Schreier, M. (2014). Varianten qualitativer Inhaltsanalyse: Ein Wegweiser im Dickicht der Begrifflichkeiten. *Forum Qualitative Sozialforschung Vol. 15(1)*, Art. 18.
- Schulte-Beerbühl, M. (2011). *Das Netzwerk der Hanse*. Von Europäische Geschichte Online: <http://ieg-ego.eu/de/threads/europaeische-netzwerke/wirtschaftliche-netzwerke/margrit-schulte-beerbuehl-das-netzwerk-der-hanse> abgerufen 16.08.2018.
- Schulz, W. (1989). Massenmedien und Realität - die <ptolemäische> und die <kopernikanische> Auffassung. In: Kasse, M., Schulz, W. (Hg). *Massenkommunikationstheorien, Methoden und Befunde* (S. 135-149). Opladen, Westdeutscher Verlag.
- Schütz-Ierace, M. (2010). *Von geheimen Politikmachern und wissenschaftlichen Hoflieferanten*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Seibt, A. (2015). *Lobbying für erneuerbare Energien*. Wiesbaden: Springer VS.
- Seithe, M. (2017). *Rezeption und Wirkung massenmedialer Informationen zu HIV und Aids*. Wiesbaden: Springer VS.

- Sellke, P., & Renn, O. (2019). Risiko-Governance. Ein neuer Ansatz zur Analyse und zum Management komplexer Risiken. In J. Mayerl, T. Krause, A. Wahl, & M. Wuketich (Hg), *Einstellungen und Verhalten in der empirischen Sozialforschung* (S. 97-128). Wiesbaden: Springer VS.
- Semetko, H. A. & Valkenburg, P. M. (2000). Framing European Politics: A Content Analysis of Press and Television News. *Journal of Communication* Vol. 50 (2), S. 93–109.
- Sinemus, K., & Liebetanz, D. (2018). Kommunikation. In R. Voigt (Hg), *Handbuch Staat* (S. 497-507). Wiesbaden: Springer Fachmedien GmbH.
- Sinn, H.-W. (2014). Free Trade and Prosperity. *CESifo Forum* 4/2014, S. 8-12.
- Slovic, P. (1992). The perception of risk: reflections on the psychometric paradigm. In S. Krimsky & D. Golding D, *Social theories of risk* (S. 117–152). Westport: Praeger.
- Spiegel Online. (19. Mai 2014). *BDI drängt auf Abbau von Zöllen bei Freihandelsgesprächen*. Von Spiegel Online: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/ttip-bdi-will-abbau-von-zoellen-b-ei-freihandelsgespraechen-vorziehen-a-970210.htm> abgerufen 16.08.2018.
- Spremann K. (2019) Kostenvorteile. In: *Internationale Finanzwirtschaft. essentials*. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Stancke, F. (2016). TTIP, CETA und die Rolle des Wettbewerbsrechts in internationalen Freihandelsabkommen. *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, Heft 15*, S. 567-571.
- Stephan, S. (2014). TTIP – Das Märchen vom Wachstums- und Beschäftigungsmotor. *WISO direkt Analysen und Konzepte zur Wirtschafts- und Sozialpolitik*, S. 1-4.
- Stiglitz, J. (2016). *Die Schatten der Globalisierung*. München: Siedler Verlag.
- Stocké, V. (2002). Framing und Rationalität. *Die Bedeutung der Informationsdarstellung für das Entscheidungsverhalten*. München: Oldenbourg.
- Stuchlik, S. (2017). Geheimes aufdecken: Die Recherchen zu TTIP. In K. Otto & A. Köhler, *Qualität im wirtschaftspolitischen Journalismus* (S. 231-246). Wiesbaden: Springer VS.
- Sturmer, M. (2018). *Profilierung*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Tankard, J. W. (2001). The empirical approach to the study of media framing. In D. Reese, O. H. Gandy & A. E. Grant, *Framing public life* (S. 95-106). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Teuvsen, L. & Zschache, U. (2011). Die Privatisierung kommunaler Unternehmen im Spiegel massenmedialer Diskurse. *Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen*, 34. Jg., S. 3-24.
- The White House (2016). *Donald J. Trump*. Von White House: <https://www.whitehouse.gov/people/donald-j-trump/> abgerufen 17.08.2018.



- Tucker, L. R. (1998). The framing of Calvin Klein. A frame analysis of media discourse about the August 1995 Calvin Klein Jeans advertising controversy. *Critical Studies in Mass Communication* Vol. 15, S. 141–157.
- Tuchman, G. (1978). *Making news: A study in the construction of social reality*. New York: Free Press.
- Umansky, D. (2017). Verständigung als Grundlage strategischer Risikokommunikation. *Corporate Communications Journal Jahrgang 2, Nummer 2*, S. 22-35.
- UNCTAD (2014). *Recent Developments in Investor-State Dispute Settlement (ISDS)*. Abgerufen am 17.08.2018 von United Nations Conference on Trade and Development: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3_en.pdf).
- Universal-Lexikon (2014). *Damoklesschwert*. Abgerufen am 03.12.2015 von Academic: [http://universal\\_lexikon.deacademic.com/71015/Damoklesschwert](http://universal_lexikon.deacademic.com/71015/Damoklesschwert).
- USTR (2018). *Office of the United States Trade Representative*. Von Transatlantic Trade and Investment Partnership: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip> abgerufen 17.08.2018.
- USTR (2018a). *Trade in Goods*. Von Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-0> abgerufen 17.08.2018.
- USTR (2018b). *Trade in Services*. Von Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-4> abgerufen 17.08.2018.
- USTR (2018c). *Government Procurement*. Von Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-7> abgerufen 17.08.2018.
- USTR (2018d). *Electronic Commerce and Information and Communication Technology (ICT) Services*. Von Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-15> abgerufen 17.08.2018.
- USTR (2018e). *Rules of Origin*. Von Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-3> abgerufen 17.08.2018.
- USTR (2018g). *Non-Tariff Barriers and Regulatory Issues*. Von Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-2> abgerufen 17.08.2018.
- USTR (2018h). *Small- and Medium-Sized Enterprises (SMEs)*. Von Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-12> abgerufen 17.08.2018.

- USTR (2018i). *Intellectual Property Rights*. Von Office of the United States Trade Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership-t-tip/t-tip-10> abgerufen 17.08.2018.
- USTR (2018j). *Office of the United States Trade Representative*. Von U.S. - Korea Free Trade Agreement: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/korus-fta> abgerufen 17.08.2018.
- Veggeland, F. & Elvestad, C. (2004). Equivalence and Mutual Recognition in Trade Arrangements – Relevance for the WTO and the Codex Alimentarius Commission. *NILF-Report, 9*, S. 1- 84.
- Völker, D. (2017). *Kommunikation im Krisenmodus*. Wiesbaden: Springer VS.
- von Velsen-Zerweck, B. (2011). Kommunikation von Verbänden – Grundlagen, Elemente, Entwicklungen. In A. Heilmair, Y. Russ, H. Sturm & T. Zitzmann (Hrsg.), *Perspektiven des Verbandsmanagements - Festschrift für Dieter Witt zum 70. Geburtstag* (S. 149-165). Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Vonbun-Feldbauer, R. & Matthes, J. (2017). Do Channels Matter? *Journalism Studies*.
- Vöpel, H. (2015). Weltwirtschaft am (politischen) Scheideweg. *Wirtschaftsdienst: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, Vol. 95 (1), S. 79-80.
- Waiz, E. (2009). Daseinsvorsorge in der Europäischen Union – Etappen einer Debatte. In A. Krautscheid (Hg.), *Die Daseinsvorsorge im Spannungsfeld von europäischem Wettbewerb und Gemeinwohl Eine sektorspezifische Betrachtung* (S. 41-76). Wiesbaden: VS Verlag.
- Waldherr, A. (2014). Emergence of News Waves: A Social Simulation Approach. *Journal of Communication* Vol. 64 (5), S. 852–873.
- Wallen, F. (2015). *TTIP und die volkswirtschaftlichen Effekte*. Stockholm: Svenskt Näringsliv.
- Walter, S. (2017). Explaining the visibility of EU citizens: a multi-level analysis of European Union news. *European Political Science Review*, Vol. 9 (2), S. 233 - 253.
- Wang, Y., Min, Q. & Han, S. (2016). Understanding the effects of trust and risk on individual behavior toward social media platforms: A meta-analysis of the empirical evidence. *Computers in Human Behavior* Vol. 56, S. 34-44.
- Wasike, B. (2017). Persuasion in 140 characters: Testing issue framing, persuasion and credibility via Twitter and online news articles in the gun control debate. *Computers in Human Behavior*, Vol. 66, S. 179-190.
- Wawra, D. (2018). Diskursbasierte Ansätze zur Analyse von Public Relations Kommunikation. In A. Schach & C. Christoph (Hg), *Handbuch Sprache in der Public Relations* (S. 99-115). Wiesbaden: Springer VS.
- Weaver, J. B., Huck, I. & Brosius, H.-B. (2009). Biasing public opinion: Computerized continuous response measurement displays impact viewers' perceptions of media messages. *Computers in Human Behavior* Vol. 25 (1), S. 50–55.

- Weeber, J. (2014). *TTIP: Theoretische Grundlagen, Maßnahmen und Wirkungen Arbeitspapiere der Nordakademie, No. 2014-08*. Elmshorn: Nordakademie - Hochschule der Wirtschaft.
- Wehler, H.-U. (2008). *Deutsche Gesellschaftsgeschichte 1949–1990. Band 5*. München: C. H. Beck.
- Weischenberg, S. (2018). *Medienkrise und Medienkrieg*. Wiesbaden: Springer VS.
- Welfens, P., Korus, A. & Irawan, T. (2014). *Transatlantisches Handels- und Investitionsabkommen Handels-, Wachstums- und industrielle Beschäftigungsdynamik in Deutschland, den USA und Europa*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Weyand, P. (2017). Demokratie und Sicherheit: Zum Kommunikationsprozess Staat – Gesellschaft im Kontext der Zivilen Sicherheit. In C. Gusy, D. Kugelmann & T. Würtenberger (Hg), *Rechtshandbuch Zivile Sicherheit* (S. 211-222). Heidelberg: Springer.
- Wichmann, M. (2016). *Immer größere Ablehnung gegen TTIP-Abkommen*. Von YouGov: <https://yougov.de/news/2016/09/17/mehrheit-der-deutschen-lehnt-ttip-ab/> abgerufen 17.08.2018.
- Wiedemann, P., Rohrmann, B. & Jungermann, H. (1990). Das Forschungsgebiet „Risiko-Kommunikation“. In H. Jungermann, *Risiko-Konzepte, Risiko-Konflikte, Risiko-Kommunikation* (S. 1-9). Forschungszentrum Jülich.
- Wiek U. (2018) Was verstehen wir unter Fairness? Was wissen wir heute über Fairness?. In: *Fairness als Führungskompetenz*. Springer Gabler, Berlin, Heidelberg
- Wieser, M. (2016). Medien und Medienkommunikation. In A. Scherr (Hg), *Soziologische Basics Eine Einführung für pädagogische und soziale Berufe 3. Auflage* (S. 199-208). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Wilke, J.(1999): Leitmedien und Zielgruppenorgane. In: Wilke, J. (Hg.): *Medien-geschichte in der Bundesrepublik Deutschland*. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, S. 302-329.
- Wilke, J. & Leidecker, M. (2013). Zwischen regionalen Konflikten und internationaler Katastrophe Wahlkampfberichterstattung im Rennen um die Staatskanzlei in Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg 2011. *Studies in Communication | Media, 2. Jg., 3*, S. 301-333.
- Willems, U. & von Winter, T. (2007). Interessenverbände als intermediäre Organisation. Zum Wandel ihrer Strukturen, Funktionen, Strategien und Effekte in einer veränderten Umwelt. In U. Willems & T. von Winter, *Interessenverbände in Deutschland* (S. 13-50). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Winkler, K. (2018). *Demokratische Praxis und Pragmatismus*. Wiesbaden: Springer VS.
- Wolf, J. (2015). *Deutsche fürchten TTIP, aber mögen Handel*. Von Atlantische Initiative: <http://atlantische-initiative.org/2015/10/19/deutsche-fuerchten-ttip-aber-moegen-handel/> abgerufen 17.08.2018.

- Wolf, N. (2013). *Kurze Geschichte der Weltwirtschaft*. Von Bundeszentrale für politische Bildung: <http://www.bpb.de/apuz/175486/kurze-geschichte-der-weltwirtschaft?p=all> abgerufen 17.08.2018.
- Worldbank (2018). *History*. Von The World Bank: <http://www.worldbank.org/en/about/history> abgerufen 17.08.2018.
- Worthington, N. (2001). A division of labor: Dividing material authority from political activism in the Kenyan press. *Journal of Communication Inquiry*, Vol. 25 (2), S. 167-183.
- WTO (2015). *Members and Observers*. Abgerufen von 11.05.2015 von World Trade Organization: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm) abgerufen 17.08.2018.
- WTO (2015a). *Subjects treated under the Doha Development Agenda*. Abgerufen am 11.05.2015 von World Trade Organization: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/dohasubjects\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dohasubjects_e.htm).
- WTO (2015b). *Dispute settlement*. Abgerufen am 02.06.2015 von World Trade Organization: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm).
- WTO (2018). *The 128 countries that had signed GATT by 1994*. Von World Trade Organization: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/gattmem\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/gattmem_e.htm) abgerufen 17.08.2018.
- Wyss, V. (2011). Mehrsystemrelevanz als Leitdifferenz des Qualitätsjournalismus. In R. Blum et al., *Krise der Leuchttürme öffentlicher Kommunikation* (S. 31-47). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaft.
- Yalcin, E., Felbermayr, G. & Kinzius, L. (2017). Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade. *ifo Forschungsberichte 91/2017*.
- Zabel, B. (2018). Das Paradox der Prävention. In J. Puschke (Hg) & T. Singelstein, *Der Staat und die Sicherheitsgesellschaft* (S. 55-75). Wiesbaden: Springer VS.
- Zehetmair, S. (2012). *Zur Kommunikation von Risiken - Eine Studie über soziale Systeme im Hochwasserrisikomanagement*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Zerfaß, A. & Grünberg, P. (2016). Konzepte der Public Relations: Vertrauen, Reputation und Dialog. In M. Bruhm (Hg) et al, *Handbuch Strategische Kommunikation* (S. 185-210). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Zufallsgenerator (2017). *Zufallsgenerator*. Von Zufallsgenerator.net: <http://www.zufallsgenerator.net> abgerufen 17.08.2018.
- Zwick, M. & Renn, O. (2008). Risikokonzepte jenseits von Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenserwartung. In C. Felgentreff & T. Glade (Hg), *Naturrisiken und Sozialkatastrophen* (S. 77–97). Berlin: Spektrum Akademischer Verlag.