

Freie Universität Berlin

Fachbereich Politik- und Sozialwissenschaften

Bachelorarbeit im Studiengang Politikwissenschaft

Erstprüfer: Dr. Andreas Hofmann

Zweitprüfer: Dr. Philippe Joly

## **Gewerkschaften als Interessengruppen**

### **– Insider oder Outsider?**

**Wie unterscheiden sich die Strategien der politischen Einflussnahme durch Gewerkschaften von denen anderer Interessengruppen?**

Jan Leiß

Berlin, den 15.05.2023

# Inhaltsverzeichnis

<b>1. Einleitung</b>	<b>2</b>
<b>2. Das Forschungsgebiet der Interessengruppen</b>	<b>3</b>
2.1 Definitionen von Interessengruppen	4
2.2. Gruppentypen der Interessensvertretung	5
2.3. Strategiewahl der Gruppentypen	6
2.4 Gaining access or going public?	7
<b>3. Ein theoretisches Modell der Strategiewahl</b>	<b>8</b>
3.1 Einordnung der Gewerkschaften	8
3.2 Professionalisierung und Institutionalisierung	9
3.3 Bedeutung für einzelne Gruppentypen	9
<b>4. Anwendung des theoretischen Modells</b>	<b>10</b>
4.1 Hypothesen	10
4.2 Datengrundlage	10
4.3 Fallauswahl	12
4.4 Operationalisierung	13
4.5 Analysemethoden	14
<b>5. Kontextualisierung – die politischen Systeme</b>	<b>14</b>
5.1. Schweden	15
5.2. Niederlande	15
5.3. Belgien	16
<b>6. Ergebnisse</b>	<b>18</b>
6.1 Nutzung von Insider-Strategien	18
6.2. Nutzung von Outsider-Strategien	19
6.3. Relative Nutzung der Strategien	20
<b>7. Diskussion der Ergebnisse</b>	<b>21</b>
<b>8. Fazit: Insider oder Outsider?</b>	<b>21</b>
<b>Anhang</b>	<b>22</b>
Anhang 1: Berechnung und Items der Indizes	22
Anhang 2: Beschreibung der Variablen	24

## 1. Einleitung

Interessengruppen nutzen unterschiedliche Instrumente, um Einfluss auf politische Entscheidungen zu nehmen. Dazu können sie Demonstrationen organisieren, an Talkshows teilnehmen oder vor Gericht ziehen. Sie können mit Abgeordneten sprechen, eigene Forschung publizieren und vieles mehr, um ihre Position in die Entscheidungsfindung einzubringen. Gebündelt stellen diese einzelnen Instrumente Strategien der politischen Einflussnahme dar.

Auf Basis der bisherigen wissenschaftlichen Literatur ist anzunehmen, dass einige Typen von Interessensgruppen bestimmte Strategien bevorzugen.

So unterscheiden sich Strategien zwischen politischen „Insidern“ und „Outsidern“. Diese haben aufgrund ihrer gruppenspezifischen Herausforderungen und den Ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen jeweils unterschiedliche Anreize für die Nutzung einer jeweiligen Strategie. Dabei fokussieren sich Insider-Strategien auf Instrumente der direkten Einflussnahme, während Outsider-Strategien die indirekte Einflussnahme ins Zentrum nehmen.

Die Einordnung von Gewerkschaften in diese Systematik wurde in der bisherigen Forschung nur am Rande behandelt. Dies ist auch deshalb überraschend, weil Gewerkschaften in einem Großteil der westlichen Demokratien sowohl historisch als auch aktuell zu den zentralen und prägendsten Interessengruppen gehören.

Die Frage, wie sich Lobbystrategien verschiedener Gruppen unterscheiden ist aus mehreren Perspektiven relevant. Zum Einen konnte gezeigt werden, dass unterschiedlichen Lobbying-Strategien mehr oder weniger Erfolg in der politischen Einflussnahme versprechen (Binderkrantz & Pedersen, 2017).

Zum anderen kann die Nutzung der unterschiedlichen Strategien ein Anhaltspunkt sein um zu bewerten, ob ein politisches System seinen Gruppen gleichberechtigten Zugang zu Entscheidungsprozessen bietet (Coen & Richardson, 2009).

Deshalb möchte ich in dieser Arbeit die Strategiewahl unterschiedlicher Interessengruppen in den Blick nehmen und dabei speziell die Gruppe der Gewerkschaften in diesem Feld einordnen. Dabei ist die Frage zu beantworten:

### **Wie unterscheiden sich die Strategien der politischen Einflussnahme durch Gewerkschaften von denen anderer Interessengruppen?**

Dazu werden in einem ersten Teil der aktuelle Forschungsstand der Verbände- und Interessengruppenforschung und die spezielle Frage vom Einfluss der Gruppentypen beleuchtet.

Daraufhin werden die theoretischen Annahmen zum Zusammenhang von Gruppentypus und Strategiewahl dargelegt und in Hypothesen gefasst. Ebenso wird die Datengrundlage, das „Comparative Interest Group Survey“-Projekt, vorgestellt sowie die Fallauswahl begründet. Zum Ausschluss möglicher Einflüsse der politischen Systeme wird die Untersuchung auf drei Länder mit möglichst vergleichbaren Strukturen der Interessenvertretung, Belgien, Schweden und die Niederlande, beschränkt.

Methodisches Vorbild für die folgende Operationalisierung und Analyse ist dabei „Gaining access or going public? Interest Group strategies in five European countries.“ von Andreas Dür und Gemma Mateo aus dem Jahr 2013.

Mit Hilfe mehrerer Regressionsanalysen wird der Einfluss des Gruppentypus auf die Strategiewahl herausgearbeitet und in einem anschließenden Überblick über die Ergebnisse eingeordnet.

Zuletzt wird ein Fazit über die gewonnenen Erkenntnisse und mögliche weiterfolgende Forschungsfragen gezogen.

Die Ergebnisse zeigen, dass durchaus starke Unterschiede in der Strategiewahl zwischen den einzelnen Gruppentypen bestehen. Jedoch ist keine klare Einordnung der Gewerkschaften in die Insider/Outsider Systematik zu finden.

Stattdessen zeigen sich Gewerkschaften als äußerst aktive „hybride“ Interessensgruppen mit starker Aktivität sowohl bei Insider- als auch bei Outsider-Maßnahmen. Ihre Strategiewahl spiegelt sowohl die für Outsider typischen Notwendigkeiten der öffentlichkeitswirksamen Outsider-Aktivitäten als auch die für Insider typische häufige Nutzung direkter politischer Kanäle wider.

Eine mögliche Erklärung für diese Abweichung von bisherigen Befunden kann dabei die besondere Position der Gewerkschaften in den politischen Systemen der untersuchten Länder sein. Auch andere Erklärungsansätze werden diskutiert.

Für zukünftige Arbeiten kann die Erfassung weiterer Länder in quantitativen Untersuchungen dabei helfen, Faktoren des politischen Systems mit einer höheren Fallzahl genauer zu untersuchen.

## **2. Das Forschungsgebiet der Interessengruppen**

Trotz zunehmendem Interesse in den letzten Jahren bleibt die europäische Interessensgruppenforschung ein relativ kleines Forschungsfeld. Vor allem im Vergleich mit der US-amerikanischen Forschung in diesem Bereich ist die Literatur begrenzt (Beyers et al., 2008; Bunea & Baumgartner, 2014).

Mit historischem Vorsprung bleibt die Forschung zur Interessenvertretung von Gruppen in den Vereinigten Staaten weiterhin deutlich ausgeprägter. In den letzten 15 Jahren konnten jedoch auf beiden Seiten des Atlantiks wichtige Beiträge, unter anderem zum Verständnis von der Population, der Dichte, den Strategien und der öffentlichen Wahrnehmung von Interessengruppen und -verbänden erbracht werden (Berkhout, 2010; Berkhout & Lowery, 2010; Beyers et al., 2008, p. 1104; Binderkrantz, 2008; Binderkrantz et al., 2020; Boräng & Naurin, 2022; Colli & Kerremans, 2017; Dür, 2008; Klüver et al., 2015; Rozbicka et al, 2020; Wonka et al., 2010).

So wurde seit den 1970er Jahren eine stark diskutierte Pluralisierung der Landschaft der Interessengruppen beobachtet, verbunden mit dem Versuch diese theoretisch zu erklären. Dabei wurde diese Entwicklung vor allem aus Perspektive der politischen Soziologie und im Lichte des vielbeschriebenen Wertewandels westlicher Demokratien diskutiert (Maier & Steffani, 1978; Reutter, 2012).

Ebenso haben sich einige Forschende dem Phänomen der Professionalisierung von Interessengruppen gewidmet. Dabei war vor allem der Übergang von sozialen Bewegungen in organisierte, gefestigte Organisationen von Interesse. (Duchrow, 2015)

Seit den 1970er Jahren wird außerdem der Bruch von etablierten Koalitionen aus Parteien, gesellschaftlichen Gruppen und Interessensgruppen beobachtet. Dieses aufbrechen „natürlicher“ Allianzen ging mit einer Neuordnung der Systeme der Interessenvertretung einher, da Zugänge und Kooperationen neu geordnet werden mussten (Brinkmann et al., 2008; Ebbinghaus & Visser, 2000; Reutter, 2012).

Bei der Untersuchung von Interessengruppensystemen kommt der Europäischen Union und dem Prozess der Europäischen Integration in den letzten Jahren eine besondere Aufmerksamkeit zugute. Die EU-Institutionen als zunehmendes Zentrum politischer Entscheidungsfindung sind hierbei ein beliebtes Untersuchungsobjekt. (Berkhout & Lowery, 2010; Greer & Adolph, 2008; Klüver et al., 2015; Mahoney, 2008; Streeck & Schmittter, 1991; Wonka et al., 2010).

Methodisch hat das Forschungsfeld eine große Diversität entwickelt. Während zunächst vor allem theoretische und deskriptive Arbeiten sowie vergleichende case-studies das Feld dominierten geht der Trend vor allem in Richtung quantitativer Analysen und komplexen Vergleichen der Systeme von Interessenvertretung (Leech, 2020).

Dabei wird die Rolle von Interessengruppen im politischen Prozess (z.B. bei agenda-setting und policy design) sowie die Formation von Verbänden und Netzwerken der Interessenvertretung untersucht (Beyers et al., 2008). Ebenso wird der Zugang unterschiedlicher Gruppen zu Entscheidungsprozessen vermehrt betrachtet. Ein Aspekt hierbei ist die Frage von Asymmetrien in der Repräsentation von Interessen (Wonka et al., 2010). Ebenso werden die Ebenen der Interessenvertretung und ihre Unterschiede in Effektivität, Zugänglichkeit und möglicher Überrepräsentation bestimmter Interessen untersucht. (Boräng & Naurin, 2022; Flöthe & Rasmussen, 2018).

Eines der Untersuchungsobjekte ist die Frage der genutzten Strategien im Lobbying-Prozess und der Unterschied zwischen Interessengruppen. Hierzu gibt es unterschiedliche Typologien, die z.B. zwischen starken und schwachen Interessen (Willems & Winter, 2000), Gruppen mit mehr bzw. weniger Tauschressourcen (Michalowitz, 2014) oder zwischen sogenannten „Insidern“ und „Outsidern“ trennen. (Dür & Mateo, 2013; Gais & Walker, 1991; Kollman, 1998; Kriesi et al., 2007; Schlozman, 1986).

Letzteren soll sich in dieser Arbeit gewidmet werden.

## **2.1 Definitionen von Interessengruppen**

Zur Analyse der Strategien von Interessengruppen ist zunächst eine klare Definition des Begriffs nötig. Um Unterschiede zwischen einzelnen Gruppentypen festzuhalten ist dabei klar abzugrenzen, welche Verbände und Organisationen zur Gruppe der Interessengruppen zählen und welche in einer Analyse ausgeschlossen werden.

Dabei gibt es im Feld der Verbändeforschung und der politischen Soziologie einige etablierte Definitionen der Interessengruppen, welche in ihren Kriterien entscheidende Unterschiede aufweisen.<sup>1</sup>

Die Schwierigkeit einer Definition liegt dabei darin, dass das Spektrum der einzuschließenden Gruppen sehr heterogen ist und viele angrenzende Konzepte (siehe z.B. organisierte

---

<sup>1</sup> Zum Beispiel bei Schiffers (2021) und Baroni (2014)

Interessen, NGOs oder citizen groups) in das Feld hineinragen (Baroni et al., 2014, pp. 144-146; Beyers et al., 2008, pp. 1105-1106).

Einen weitreichenden Konsens über eine Definition von Interessengruppen gibt es im wissenschaftlichen Diskurs deshalb bisher nicht.

Jedoch ist die Definition nach Jan Beyers in den relevanten Arbeiten der letzten Jahre die dominierende (Beyers et al., 2008, pp. 1107-1108). Hiernach müssen Organisationen folgende Kriterien erfüllen, um als Interessengruppen zu gelten:

- Es muss ein gewisser Grad der **Organisation** bestehen, das bedeutet eine klar definierte Mitgliedschaft sowie eine Satzung oder Geschäftsordnung. Damit sind die Interessengruppen von politischen Bewegungen und Aktionen abgegrenzt.
- **Politischer Einfluss** muss erklärtes Ziel der Organisation sein. Dabei muss entweder die Beeinflussung der konkreten Gesetzgebung und/oder die Verbreitung genereller politischer Ideen verfolgt werden. Damit sind die Interessengruppen von apolitischen Verbänden wie z.B. Sportvereinen abgegrenzt.
- Die Organisation zielt nicht auf die Besetzung **öffentlicher Ämter** ab und **nimmt nicht an Wahlen** teil. Damit sind die Interessengruppen von politischen Parteien abgegrenzt.

Diese Definition erlaubt es, ein breites Spektrum von Organisationen als Interessengruppen zu untersuchen. Gleichzeitig macht sie weitere generelle Aussagen zu Interessengruppen *im allgemeinen* schwer. Die schiefe Vielfältigkeit an Organisationsformen, politischen Zielen und Aktivitäten ist schwer zu generalisieren.

Umso naheliegender ist es daher, das Feld nach **Gruppentypen** zu differenzieren und diese genauer zu betrachten.

## 2.2. Gruppentypen der Interessensvertretung

Bei einer solchen Differenzierung gibt es eine Vielzahl von Ansätzen. So gilt grundsätzlich eine Unterscheidung zwischen staatlichen und nicht-staatlichen Interessengruppen.

In der Literatur ist in den Trennlinien zwischen den Gruppen eine klare Entwicklung zur Weitung der Differenzierungen zu erkennen.

So setzten sowohl die Pluralismus-Theorie als auch korporatistische Ansätze darauf, den Ausgleich von gegensätzlichen Interessen zu betonen. War dieser Ansatz auch auf weitere Antagonismen übertragbar, so stand der Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit jedoch lange dominant im Vordergrund (Ebbinghaus, 2019; Reutter, 2012).

Vor allem normative Theorie des Neo-Korporatismus sahen in diesem ein Mittel des Ausgleichs zwischen zwei Klassen, die in einem freien „Wettbewerb“ um politischen Einfluss per se ungleichen Bedingungen folgten.

Dabei sollte die Einbindung von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften in staatliche Entscheidungsfindung und eine Steuerung von Tarifgeschehen eine Aushandlung auf Augenhöhe ermöglichen (Jahn, 2016, p. 51; Streeck & Schmittter, 1991, pp. 139-141).

Eine Weiterentwicklung dieses Interessensausgleichs und Übertragung auf seit den 1970ern zunehmend bestimmende gesellschaftspolitische Konfliktlinien ist dem Neo-Korporatismus nicht gänzlich gelungen. Sein Blick richtete sich stets primär auf die ökonomischen Interessengruppen (Reutter, 2012, pp. 13-15).

Stattdessen nahm in den letzten Jahrzehnten die pluralistische Betrachtung von Interessensgruppen zu und gewann einen differenzierten Blick auf die sich formierenden neuen Interessengruppen und ihre politischen Einflussnahmen (ebenda).

Vor allem die Gruppen im Interesse des Umweltschutzes, des Verbraucherschutzes und Friedensbewegungen bestimmten zunehmend politische Konflikte und bereicherten das Feld der Interessengruppen. Diese Fraktionen wurden unter vielerlei Klassifikation eingefangen, unter anderem als Bürgerbewegungen, Protestbewegung oder Graswurzelbewegungen. Diese Unterscheidung setzte vor allem auf den Grad der Institutionalisierung dieser Gruppen, welcher im Vergleich zu den etablierten ökonomischen Interessen und den Kirchen- oder Vereinswesen weitaus agiler, weniger hierarchisch und fluider war (ebenda).

Eine andere Betrachtung nimmt den Kern der Anliegen dieser Gruppen in den Fokus. Dabei wird von diesen Gruppen als Vertreter „diffuser Interessen“ gesprochen.

Im Gegensatz zu den Vertretern spezieller Interessen, allen voran den ökonomischen Interessen, macht Sie die gesamtgesellschaftliche Bedeutung ihrer Anliegen aus (Willems & Winter, 2000, pp. 39-45).

In der englischsprachigen Literatur etablierte sich hierfür die Bezeichnung der „cause groups“, also frei übersetzt der „Gruppen mit ideellen Interessen“. Sie vertreten wie in den vorangegangenen Beispielen Themen von weitreichender Bedeutung, jedoch ohne dabei eine klar definierte Gruppe von betroffenen zu repräsentieren. Wie später besprochen gehen hiermit einige Eigenschaften und Herausforderungen für die Gruppen selbst einher.

In der heutig bestimmenden Klassifizierung ist die Differenzierung der Gruppen klar definiert. (siehe z.B. Berkhout, 2010; Berkhout & Lowery, 2010; Beyers et al., 2020; Binderkrantz, 2008; Binderkrantz et al., 2020; Boräng & Naurin, 2022; Coen & Richardson, 2009).

So folgen auch politische Institutionen wie das europäische Parlament dieser Unterscheidung:

- Unternehmen und Unternehmensverbände
- Berufsverbände
- Gewerkschaften
- Nichtregierungsorganisationen, darunter je nach Differenzierung auch Think Tanks / politische Forschungseinrichtungen
- Kirchliche und religiöse Vereinigungen
- Freizeitvereinigungen
- Öffentliche/staatliche Institutionen

Diese Klassifikation lässt selbstverständlich blinde Flecken für Gruppen, die entweder nicht klar zu klassifizieren sind oder mehrere Funktionen erfüllen (Schiffers, 2021, pp. 10-11).

Für die folgende Analyse soll aber dieser Klassifizierung gefolgt werden.

### **2.3. Strategiewahl der Gruppentypen**

Die Literatur macht einige Faktoren aus, bei denen gezeigt werden konnte, dass sie die Strategiewahl der Interessengruppen bestimmen.

Zahlreiche Arbeiten konnten bereits zeigen, dass bestimmte Interessengruppen vornehmlich Insider- bzw. Outsider-Strategien wählen. Dabei konnte gezeigt werden, dass Unternehmensverbände vornehmlich Insider-Strategien nutzen, während „cause groups“, solche Interessensgruppen, die gesamtgesellschaftliche Interessen wie z.B. Klimaschutz

vertreten, vornehmlich Outsider-Strategien nutzen (Berkhout, 2010; Beyers, 2004; Binderkrantz, 2008; Binderkrantz & Pedersen, 2017; Schlozman, 1986).

Weitgehend anerkannt ist hierbei, dass sich sowohl Anreize für Gruppen, bestimmte Strategien bei der Interessenvertretung zu nutzen als auch ihre Möglichkeiten hierzu nach Gruppentyp unterschieden. Damit ist der Gruppentyp weitgehend als Einflussfaktor für die Strategiewahl anerkannt und vor allem in den letzten Jahren zunehmend untersucht.

#### **2.4 Gaining access or going public?**

Dür & Mateo verbinden zwei Theorien: die Probleme des kollektiven Handelns nach Olson, Streek & Co. sowie die Austauschtheorie politisch wertvoller Güter bei Binderkrantz und Co., um zu einer Einschätzung über Tendenzen der Strategiewahl für Gruppentypen zu kommen (2013).

Strategiewahl ist dabei ein Ergebnis der **Handlungsmöglichkeiten** der Gruppen bzw. ihrer Handlungszwänge.

Grundsätzlich ist direktes Lobbying meist erfolgreicher als indirektes, weshalb Gruppen, die in der Lage dazu sind, dieses bevorzugen (Binderkrantz, 2008; Binderkrantz & Pedersen, 2017; Grant, 2000; Mahoney, 2008).

Zum anderen sind Probleme des kollektiven Handelns entscheidend für die Möglichkeiten einer Gruppe zur direkten Einflussnahme. Mit Bezug auf Mancur Olsons Arbeit zu Gruppendynamiken machen Sie auf gruppendynamische Herausforderungen für bestimmte Arten von Gruppen bei der Organisation und Vertretung ihrer Interessen aufmerksam (Dehling & Schubert, 2011; Dür & Mateo, 2013, pp. 4-6).

Gruppen mit einer großen potenziellen Mitgliederzahl und diffusen Zielen stehen nicht allein vor der Aufgabe, ihr Ziel an die Politik zu tragen, sondern müssen außerdem ihr Bestehen sichern. Sie stehen mit einer Vielzahl von anderen Akteuren im Wettbewerb um Mitglieder und müssen diese überzeugen, ihre Arbeit zu unterstützen (Dehling & Schubert, 2011; Dür & Mateo, 2013, p. 5).

Hierzu ist es zentral, dass (potenzielle) Mitglieder die Erfolge der Interessengruppe wahrnehmen. Dies ist mithilfe von medienwirksamen Outsider-Strategien weitaus einfacher zu erreichen, weshalb diese Gruppen einen „trade-off“ zwischen Mitgliedergewinnung bzw. -sicherung und erfolgreicher Einflussnahme begehen müssen (Dür & Mateo, 2013, p. 6).

Dies betrifft primär Gruppen mit diffusen Interessen, welche gesamtgesellschaftliche Interessen vertreten und dabei um eine große und breite Gruppe potenzieller Mitglieder werben müssen.

Kleinere Interessengruppen mit einer festen Mitgliederzahl haben hingegen den Vorteil, dass ihre Anzahl überschaubar und ihre Interessen direkt und homogen sind. Ihre Mitglieder handeln in direktem Eigeninteresse, wenn sie die Arbeit des Verbandes unterstützen und ihr individueller Vorteil ist dabei (ökonomisch) für sie messbar. Durch die Überschaubarkeit und Beständigkeit der Mitglieder können Trittbrettfahrer außerdem identifiziert und ggf. sanktioniert werden (Dür & Mateo, 2013, pp. 6-7).

Diese Eigenschaften betreffen vor allem Unternehmensverbände, welche damit starke Anreize zur Nutzung von Insider-Lobbying haben (ebenda).

Berufsverbände sind teilweise mit den oben genannten Herausforderungen konfrontiert und tendieren deshalb ebenfalls eher zu Outsider-Strategien. Ihr höherer Grad der

Institutionalisierung sowie die klare Definition ihrer potenziellen Mitglieder (Berufsgruppen) schwächt ihre Herausforderungen jedoch ab (ebenda).

### **3. Ein theoretisches Modell der Strategiewahl**

Diese Erkenntnisse können nur genutzt werden, um die Handlungsmöglichkeiten und -zwänge der Gewerkschaften genauer zu betrachten und mit denen der anderen Interessengruppen zu vergleichen. So können die theoretischen Erwartungen für die Verortung der Gewerkschaften in der Insider/Outsider-Systematik formuliert werden.

#### **3.1 Einordnung der Gewerkschaften**

Dür und Mateo ordnen in ihrer Trennung Gewerkschaften der Gruppe ökonomischer Interessen und demnach Insider-Gruppen zu. Ebenso wie z.B. Binderkrantz und Pedersen sehen sie aber Unternehmensverbände in einer besonders privilegierten Position in Bezug auf Insider-Lobbying (Binderkrantz & Pedersen, 2017; Dür & Mateo, 2013).

Denn ebenso wie Berufsverbände sehen sich Gewerkschaften mit oben beschriebenen Problemen des kollektiven Handelns konfrontiert, womit beschriebene Handlungszwänge einhergehen.

Auf der einen Seite sind Gewerkschaften klassische Mitgliederorganisation, eine Mitgliedschaft ist (in westlichen Demokratien) freiwillig und an einen Mitgliederbeitrag gebunden, der das wichtigste Finanzierungsinstrument der Organisation darstellt. Das Überleben einer Gewerkschaft hängt also von der Mitgliederzahl ab (Dieke & Lesch, 2017, p. 27).

Um Mitglieder zu halten und zu gewinnen, müssen Gewerkschaften im Wettbewerb mit anderen Organisationen daher wie in 2.4. beschrieben um Unterstützung werben.

Dabei sind Erfolge in der politischen Interessenvertretung ein Mittel, das genutzt werden kann. Damit dieses jedoch nutzbar wird muss es (mit Hilfe von Outsider-Strategien) öffentlich wirksam erzielt werden. Dieser Zwang bedeutet für Gewerkschaften einen Anreiz zur Nutzung von Outsider-Strategien (Dür & Mateo, 2013, p. 4).

Auf der anderen Seite basiert das politische Überleben der Gewerkschaften nicht allein auf ihrem Erfolg in der politischen Interessenvertretung, sondern maßgeblich von der betrieblichen Interessensvertretung, einem Raum der Einflussnahme, der anderen Interessensgruppen verwehrt bleibt. Ihre klassische Funktion bleibt weiterhin die Verhandlung von Arbeitsentgelten und Arbeitsbedingung mit Arbeitgebern. Nach den Ergebnissen dieser Verhandlung werden sie daher auch stark gemessen (Ebbinghaus & Visser, 2000; Streeck & Hassel, 2003, p. 339).

Auch bieten zusätzliche Angebote wie zum Beispiel Rechtsschutzversicherungen und Bildungsangebote mit der Institutionalisierung einhergehende Anreize für die Mitgliedschaft, die die Abhängigkeit von der Interessensvertretung als Mittel zur Mitgliedergewinnung und -haltung verringern (Brinkmann et al., 2008, p. 17; Lorenz, 2013, pp. 231-233).

Je nach politischem System bauen Gewerkschaften außerdem auf einen hohen Grad der Institutionalisierung sowie Professionalisierung, welcher die Handlungsmöglichkeiten zur Nutzung von Insider-Strategien erhöht.

### 3.2 Professionalisierung und Institutionalisierung

So zählen Gewerkschaften zu den ältesten und beständigsten Gruppen in den politischen Systemen Europas. Ihr Weg der Anpassung und Weiterentwicklung in den vergangenen 150 Jahren ist vielfach gezeichnet (siehe z.B. Lorenz, 2013).

Dabei haben sie einen weiten Weg der Institutionalisierung hinter sich. In den korporatistischen Systemen werden ihnen Zugänge zu Entscheidungsträgern durch lang tradierte und etablierte Verfahren privilegiert zugeteilt (Jahn, 2016, pp. 51-53; Lorenz, 2013, pp. 61-66).

Außerdem ging mit dieser Entwicklung eine starke Professionalisierung der Interessenvertretung einher. Gewerkschaften erfüllen mittlerweile eine weit über ihre Kernaufgabe der betrieblichen Interessenvertretung hinaus gehende Rolle im politischen System und bieten Entscheidungsträgern dabei wissenschaftliches und gesellschaftliches Know-how ihrer jeweiligen Branche. Die Erweiterung ihres „Portfolios“ um Abteilungen wie Forschungsinstitute oder politische Beratungsangebote erweitern das Angebot an potenziell entscheidenden Informationen, die Gewerkschaften in der Interessenvertretung den jeweiligen Entscheidungsträgern bieten können (Lorenz, 2013, p. 203; Mückenberger, 1996, pp. 317-318).

Diese Faktoren bringen den Gewerkschaften verstärkte Handlungsmöglichkeiten bei der Nutzung von Insider-Strategien.

Gemeinsam mit den genannten Faktoren, welche die Handlungszwänge zur Nutzung von Outsider-Strategien verringern, zeichnet sich ein Bild der Verortung der Gewerkschaften in der Insider/Outsider-Systematik ab. Sie befinden sich „zwischen“ Unternehmensverbänden und cause groups, da sie einige der Herausforderungen kollektiven Handelns betreffen, diese jedoch durch beschriebene Faktoren auszugleichen sind.

### 3.3 Bedeutung für einzelne Gruppentypen

Zusammenfassend sind für einzelne Gruppentypen folgende Tendenzen der Strategiewahl anzunehmen:

- Unternehmensverbände: Insider

Mit wenigen mitgliederbezogenen Handlungszwängen und einigen für Insider-Lobbying nützlichen Ressourcen wie technisches und rechtliches Know-How haben Unternehmensverbände starke Anreize eine Insider-Lobbyingstrategie vorzuziehen.

- Cause Groups: Outsider

Cause Groups haben mit starken mitgliederbezogenen Handlungszwängen und weniger Insider-Ressourcen starke Anreize eine Outsider-Lobbyingstrategie vorzuziehen.

- Berufsverbände: Mischform

Berufsverbände haben einige mitgliederbezogene Handlungszwänge, diese sind aber z.B. durch einen kleineren Kreis potenzieller Mitglieder reduziert. Außerdem verfügen Sie über einige Insider-Ressourcen. Für sie bestehen also teilweise Anreize für beide Lobbying-Strategien.

- Gewerkschaften: Mischform

Auch Gewerkschaften haben die genannten Handlungszwänge in geringerem Maße durch ihre Doppelrolle als betriebliche und politische Vertretung sowie zusätzlichen Mitgliedschafts-Anreizen. Auch sie besitzen zum Teil Insider-Ressourcen. Für sie bestehen ebenfalls Anreize für beide Lobbying-Strategien.

## **4. Anwendung des theoretischen Modells**

Diese Annahmen für die einzelnen Gruppentypen sind mit dem Fokus auf die Gruppe der Gewerkschaften in Hypothesen zu konkretisieren. Dabei soll nicht das Verhältnis von Lobbying-Maßnahmen der einzelnen Gruppen im Fokus stehen, sondern der Vergleich zwischen den Gruppentypen.

Damit wird zum einen ein mögliches höheres oder niedrigeres Gesamtniveau bei der Nutzung einiger Maßnahmen kontrolliert, welches zum Beispiel durch Faktoren auf der Makro-Ebene bestehen kann. Zum anderen ist für die weitergehenden Fragestellungen nach der Funktionalität des politischen Systems oder normative Fragestellung eine Betrachtung der Gruppenunterschiede von herausragender Bedeutung.

### **4.1 Hypothesen**

Demnach werden folgende Hypothesen mit den später beschriebenen Methoden überprüft:

**H1: Gewerkschaften nutzen Outsider-Strategien mehr als Unternehmensverbände.**

**H2: Gewerkschaften nutzen Insider-Strategien mehr als cause groups.**

**H3: Bei der relativen Nutzung von Insider-Strategien nutzen Gewerkschaften diese stärker als cause groups.**

**H4: Bei der relativen Nutzung von Insider-Strategien nutzen Gewerkschaften diese weniger als Unternehmensverbände.**

Damit sind sowohl die Gruppenunterschiede bei der absoluten als auch bei der relativen Nutzung der Strategien betrachtet. Hiermit soll eine möglichst eindeutige Einordnung der Gewerkschaften ermöglicht werden.

### **4.2 Datengrundlage**

Das Datenangebot zur quantitativen Interessengruppen-Forschung ist noch recht jung und ihre Ausweitung vor allem mit dem verstärkten Interesse der letzten Jahre verbunden.

Dies bringt den Nachteil eines recht kleinen Pools an Datensätzen, jedoch auch den Vorteil relativer Aktualität.

Während in den Vereinigten Staaten die Registrierung von Lobbying-Aktivitäten eine längere Tradition hat und die wissenschaftliche Begleitung dieser seit den 1990er Jahren stattfindet ist die Erfassung der Aktivitäten in den europäischen Ländern erst seit der Mitte der 2000er Jahren verbreitet.

So haben einige Staaten der europäischen Union bis heute kein Lobbying-Register oder die Registrierung ist weitgehend freiwillig. Dies erschwert es für Forschende, ein Bild über das Feld der Interessengruppen zu bekommen und wirft Fragen der Validität von Erkenntnissen auf der Basis dieser Register auf (Leech, 2020, pp. 254-255).

Auch Umfragen unter Interessengruppen, deren Fallauswahl auf Basis dieser Register stattfindet müssen sich daher mit der Frage auseinandersetzen, wie repräsentativ die gewonnenen Erkenntnisse sind.

In den Datenerhebungen der letzten Jahre ist diese Problematik jedoch berücksichtigt worden und die Basis der Fallauswahl konnte zum Beispiel durch die Nutzung von Internetauftritten der Gruppen erweitert werden (Berkhout & Lowery, 2010; Beyers et al., 2008; Binderkrantz et al., 2020; Dür & Mateo, 2013; Wonka et al., 2010).

Für die Beantwortung der in dieser Arbeit behandelten Fragestellung eignet sich besonders das Format der Umfrage als Datengrundlage. Das Untersuchungsobjekt ist hierbei die Interessengruppe selbst und Individualmerkmale sowie Aktivitäten müssen erfasst werden. Dabei müssen alle drei Länder (Belgien, Schweden, Niederlande) umfassend erfasst werden und die Ergebnisse für alle drei Länder repräsentativ sein.

Mit der Comparative Interest Group Survey (CIGS) von 2020 ist hierfür eine aktuelle sowie umfangreiche Datengrundlage zur Untersuchung vorhanden. Das Projekt bietet Umfragedaten für knapp 5000 Interessengruppen in 9 europäischen Ländern sowie auf der Ebene der Europäischen Union (Beyers et al., 2020).

Die Daten wurden dabei von einzelnen Teams pro Land erhoben, um im Design der Fragebögen, der Durchführung der Interviews und der Codierung auf sprachlichen Detailfragen und institutionelle Unterschiede eingehen zu können (ebenda).

Die Identifizierung und Auswahl der einzelnen Interessengruppen für die Befragung wurden dabei entsprechend den nationalen Gegebenheiten mit dem Anspruch, diese möglichst umfassend zu erfassen, vorgenommen. Dabei unterscheiden sich die Herangehensweisen teilweise erheblich.

So wurden die belgischen Gruppen über das nationale Handelsregister identifiziert und mit Hilfe der Statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft (NACE) als Interessengruppen erkannt. Mithilfe des Abgleichs von weiteren Datenbanken und einer keyword-Suche wurden Dopplungen und Fehlkategorisierungen ausgeschlossen.

Dieser Sammlung wurden Gruppen aus bestehenden Forschungsprojekten hinzugefügt. Abschließend wurde mit Hilfe des Internetauftritts der Organisation überprüft, ob diese einer anderen Organisation zuzuordnen ist und/oder noch aktiv ist.

Daraufhin wurden 1687 Gruppen kontaktiert, von denen 759 an der Umfrage teilnahmen. Daraus ergibt sich eine response-rate von 45% (ebenda).

In Schweden hingegen wurden einige Datengrundlagen kombiniert.

Hierbei wurden Gruppen aufgeführt, die in einer staatlichen Datenbank dokumentiert schriftlichen Kontakt mit nationalen Ministerien hatten. Außerdem wurden Gruppen aufgenommen, welche an staatlichen Konsultationen teilnahmen oder hierzu aufgefordert wurden. Hinzugefügt wurden außerdem Gruppen, welche beim jährlichen „Almedalsveckan“ teilnahmen, einer umfassenden politischen Konsultationsveranstaltung, bei der Zivilbevölkerung und Regierung zusammenkommen. Zu guter Letzt wurden Gruppen aus dem INTEREURO-Projekt hinzugefügt.<sup>2</sup> Daraufhin wurden 1542 Gruppen kontaktiert, von denen 647 an der Umfrage teilnahmen. Daraus ergibt sich eine response-rate von 42% (ebenda).

Für die Niederlande wurden die Daten zweier Quellen kombiniert. Zumeinen wurden Gruppen aufgenommen, welche an öffentlichen Anhörungen der zweiten Kammer des niederländischen

---

<sup>1</sup> Der Prozess ist jeweils detailliert bei Beyers, J., et al. (2020). "The Comparative Interest Group Survey Project. Project design, practical lessons, and datasets." *Interest Groups & Advocacy* 9(3): 272-289. beschrieben.

Parlaments teilnahmen. Zum anderen wurden Gruppen hinzugefügt, welche im Werk „Pyttersen's Nederlandse Almanak“ auftauchen. Hierbei handelt es sich um eine systematische Erfassung von in erster Linie gemeinnützigen oder gesellschaftspolitischen Organisationen.

Insgesamt wurden 2479 Gruppen kontaktiert, von denen 768 an der Umfrage teilnahmen. Daraus ergibt sich eine response-rate von 31% (ebenda).

Im Projekt wurden die Fragebögen und die Codierung der Datensätze aufeinander abgestimmt, womit zum einen Vergleichbarkeit zwischen den Länderdaten sowie die Zusammenfassung der Datensätze auf Länderebene zu länderübergreifenden Daten problemlos möglich ist.

Der umfangreiche Fragenkatalog bietet zudem die Möglichkeit sowohl die unabhängige als auch die abhängige Variable und mögliche Drittvariablen sauber zu operationalisieren und einzubinden (Beyers et al., 2020).

Bei der Analyse von interest groups mit Hilfe von Umfragen, wie in diesem Fall, sind einige Dinge zu beachten. Vor allem durch die hohe Fallzahl bietet Sie für diesen Einsatz jedoch einige Vorteile (Marchetti, 2015, pp. 277-278).

Sie ermöglicht kausale Analysen mit möglichst geringer Fehlerwahrscheinlichkeit sowie die Einbindung vieler Variablen in die Analysen.

Damit sind die Umfragedaten des CIGS-Projektes sehr geeignet für die quantitative Überprüfung der Hypothesen.

### **4.3 Fallauswahl**

Um die Rolle von Gewerkschaften als politische Interessengruppen und ihre Strategiewahl zu analysieren, sollte es Anspruch sein, mögliche Alternativerklärungen für diese Strategiewahl auszuschließen, entweder durch die Einbindung des Faktors in die Analyse oder durch die Verringerung des Erklärungsanspruches.

Die bisherige Forschung konnte klar zeigen, dass das politische System eines Landes, in dem Interessengruppen agieren, starken Einfluss auf ihre Strategiewahl sowie Erfolgsaussichten einzelner Gruppen hat (Bernhagen, 2013; Binderkrantz & Pedersen, 2017; Fraussen et al., 2014; Streeck & Hassel, 2003).

Dabei ist davon auszugehen, dass speziell die institutionalisierte Einbindung von bestimmten Interessengruppen in politische Entscheidungsprozesse zentral ist, welche sich zwischen den europäischen Ländern stark unterscheiden kann (Reutter, 2012, pp. 29-32).

Die Systeme der Interessenvertretung sind dabei divers und bewegen sich zwischen pluralistischen und korporatistischen Elementen, verbinden diese und reformieren sie (ebenda).

Der Versuche, diese komplexen Systemunterschiede herunterzubrechen und zusammenzufassen wurden in diversen Klassifizierungen und Typologien unternommen (siehe z.B. Lijphart 1999, Schmitter 1981, Siaroff 1999, Binderkrantz & Pedersen 2017 und Jahn 2016).

Diese Unterschiede in eine Analyse einzubinden bringt zum Einen statistische Herausforderungen mit sich, da die Unterschiede auf der Länderebene mit einer sehr geringen Fallzahl einhergehen (Langer, 2009; Tausendpfund, 2020, pp. 127-129). Ebenso sind die genannten Typologien in ihrem Aussagekraft durch ihre Zusammensetzung aus weiteren

Typologien oder die Gleichsetzung von schwer zu vergleichenden Merkmalen fraglich (Reutter, 2012, pp. 32-34).

Daher bietet es sich für diese Arbeit an, die Analyse auf Interessengruppen in Staaten mit ähnlichen Systemen zu beschränken. Diese sind hierbei Belgien, die Niederlande und Schweden.

Wie später näher beschrieben teilen diese Länder gleiche oder ähnliche Elemente der Einbindung von Interessengruppen. Speziell mit Blick auf die Einbindung von Gewerkschaften ist davon auszugehen, dass in den Ländern ähnlich starke Zugänge für die Interessenvertretung herrschen.

Somit erlaubt die Beschränkung auf diese Staaten die Analyse der Strategien von Interessengruppen über die Grenzen der Einzelstaaten hinaus.

Eine Alternative hierzu wäre die Verwendung der „most-difference-Methode“, wie sie beispielsweise Binderkrantz und Pedersen verwenden (2017). Hierbei werden Staaten mit möglichst verschiedenen politischen Systemen in die Analyse aufgenommen, um zu zeigen, dass die erwarteten Zusammenhänge über diese Unterschiede hinaus bestehen.

Der Nachteil dieser Methode ist, dass sie mit einigen Herausforderungen kommt. So muss zur angemessenen Kontrolle dieser Unterschiede eine Gewichtung der Länder erfolgen. Außerdem kann die Anzahl der jeweiligen Gruppentypen aufgrund der Systemunterschiede stark variieren, was zu einer Verzerrung der Analyse führt. Außerdem ist ein Vergleich der Maßnahmen-Nutzung dadurch erschwert, dass teilweise Kanäle in Land A nicht bestehen und nur schwer mit Kanälen in Land B zu vergleichen sind. Das kann beispielsweise Foren der Konsultation oder parlamentarische Vorgänge betreffen (Binderkrantz & Pedersen, 2017). Aufgrund dieser Herausforderungen wird die Beschränkung auf die vergleichbaren Staaten Belgien, Schweden und die Niederlande bevorzugt.

#### **4.4 Operationalisierung**

Zur Messung der abhängigen Variable, der Lobbying-Strategie, müssen die Nutzung von Insider- bzw. Outsider-Strategien jeweils vergleichbar operationalisiert werden.

Hierbei eignet sich die Konzeption des Fragebogens des CIGSs mit seiner Anlehnung an die bestehenden Theorien und Konzepte besonders. Die vorhandenen Items fragen dabei die Intensität der Nutzung von einzelnen Lobbying-Maßnahmen ab. Dabei werden unter den Outsider-Maßnahmen sowohl sogenannte Voice strategies (öffentliche Aktionen zur Gewinnung von Aufmerksamkeit) als auch Media strategies (Pressearbeit) abgefragt. Bei den Insider-Maßnahmen wurden sowohl Access strategies (Kontakte zu Parteien, Parlamentariern und Ministern) als auch Administrative strategies (Kontakte zur politischen Verwaltung) abgefragt.

Dies bringt eine starke Vergleichbarkeit mit den Ergebnissen von Dür und Mateo (2013) sowie Binderkrantz und Pedersen (2019) und vergleichbaren Arbeiten.

Aus den einzelnen Maßnahmen werden Indizes gebildet, die jeweils die Häufigkeit der Nutzung von Insider- bzw. Outsider-Strategien abbilden.

Die genaue Zusammensetzung der Indizes findet sich im Anhang 1.

Mit der Verrechnung der beiden Indizes wird dann ein Index zur relativen Nutzung der einen oder anderen Strategie gebildet. Die Berechnung folgt dabei dem Beispiel von Dür und Mateo (2013).

$$\text{Relativer Index} = \frac{\text{InsiderIndex}}{\text{InsiderIndex} + \text{OutsiderIndex}}$$

Eigene Darstellung: nach Dür & Mateo (2013)

#### 4.5 Analysemethoden

Zur deskriptiven Darstellung der Unterschiede sollen die Mittelwerte der Indizes-Scores der vier Gruppentypen (Unternehmensverbände, Berufsverbände, Gewerkschaften, cause groups) graphisch dargestellt werden.

Zur Bestimmung des Effekts vom Gruppentypus auf die Strategiewahl der Interessengruppen sollen beide Variablen sowie die Kontrollvariablen in einer multivariaten Regressionsanalyse zusammengeführt werden.

Anschließend sollen die Regressionskoeffizienten interpretiert werden.

Kontrollvariablen sind dabei die personelle Ausstattung der Gruppen sowie ihre Beziehung zur aktuellen Regierung.

Da das theoretische Modell Strategiewahl als Ergebnis von Handlungszwängen und -möglichkeiten betrachtet erscheint es besonders logisch, die personelle Ausstattung der Gruppen zu berücksichtigen. Mit mehr Personal geht die Möglichkeit zur intensiveren Nutzung von präferierten Strategien einher. Da, wie bereits beschrieben, Insider-Strategien tendenziell erfolgreicher sind ist anzunehmen, dass Gruppen mit guter personeller Ausstattung zunehmend diese Strategien präferieren, sofern ihr Zwang zur Nutzung von Outsider-Strategien bereits gedeckt ist. Bisherige Arbeiten konnten den Einfluss der Ausstattung bereits belegen, ebenso wie ihre starke Korrelation mit der ebenfalls bedeutenden, im CIGS aber nicht aufgenommenen Frage der finanziellen Ausstattung.

Die Kontrolle des Verhältnisses zur aktuellen Regierung des jeweiligen Landes hat einen einfachen Hintergrund. Die Bewertung des Verhältnisses hängt stark von der derzeitigen Regierung ab, welche selbstverständlich regelmäßig wechseln kann. Ein gutes Verhältnis kann dabei Gruppen temporär mehr Handlungsmöglichkeiten in Bereich der direkten Einflussnahme eröffnen, ein schlechtes Verhältnis solche Möglichkeiten beschränken und damit indirekte Einflussnahme begünstigen. Um diesen möglicherweise temporären Effekt auszuschließen, wird für dieses Verhältnis kontrolliert.

Beide Variablen sind in Anhang 2 näher beschrieben.

### 5. Kontextualisierung – die politischen Systeme

Wie unter 4.3. beschrieben ist das Ziel der Fallauswahl, eine Verzerrung der Ergebnisse durch institutionelle Unterschiede zwischen den Ländern der Interessengruppen innerhalb des Datensatzes möglichst auszuschließen. Dabei bieten sich die gewählten Länder an, da sie in vielerlei Hinsicht vergleichbare Systeme der politischen Entscheidungsfindung besitzen.

In diesem Abschnitt sollen diese Systeme in ihren Kernzügen jeweils betrachtet werden, wobei vor allem die Rolle von Interessengruppen im politischen System und ihre Kanäle der politischen Partizipation im Fokus stehen.

Dieses Wissen um die Beschaffenheit der jeweiligen Systeme soll dabei helfen, die **Ergebnisse** der empirischen Analyse einzuordnen und mögliche Erkenntnisse einzuordnen

und zu erklären. So können das theoretische Fundament und die abgeleiteten Erwartungen um eine länderspezifische Komponente in der Interpretation ergänzt werden.

Grundsätzlich sind alle drei Staaten liberale Demokratien mit einem besonders hohen Maß der politischen Freiheit sowie einer starken rechtlichen Verankerung der Koalitionsfreiheit.

Alle drei Staaten vereint außerdem eine lange Tradition der korporatistischen bzw. neo-korporatistischen Einbindung von Verbänden in die politische Entscheidungsfindung (Dieke & Lesch, 2017, p. 27+36; Streeck & Hassel, 2003).

### **5.1. Schweden**

Schweden ist dabei das wohl eindeutigste Beispiel. Das Land wird immer wieder als Beispiel für neo-korporatistische Strukturen herbeigezogen. Die Beratung der Regierung mit Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften, die Einbindung von Verbänden in die Umsetzung der öffentlichen Daseinsvorsorge und die Breite Anhörung von gesellschaftlichen Verbänden im Parlamentsbetrieb sind über Jahrzehnte erprobte, feste Bestandteile der schwedischen Demokratie.

In der Breite zeichnen sich die schwedischen Verbände und Gewerkschaften außerdem durch hohe Mitgliedszahl aus, ihre Vielzahl ist im internationalen Vergleich ebenfalls auffallend. Wie in anderen europäischen Staaten zeichnet sich seit ca. 30 Jahren ein Trend hin zur Liberalisierung und Pluralisierung der Interessenvertretung ab. Dennoch bleiben Elemente der tripartistischen Konfliktlösung und konzertierte Aktionen fester Bestandteil des politischen Systems. Hierbei kommt Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden besondere Bedeutung zu (Reutter, 2012, p. 659).

Grundsätzlich stehen neben solchen „geschlossenen“ Veranstaltungen den verschiedenen Interessengruppen in Schweden einige weitere Kanäle der direkten Einbringung ihrer Interessen offen.

Hierzu gehören auf exekutiver Ebene die Anhörungen der Ministerien und ihr fachlicher Austausch (Jahn, 2004, pp. 102-103).

Auf legislativer Ebene bieten sowohl Fraktionen als auch einzelne Abgeordnete Kontaktpunkte, die Ausschüsse des schwedischen Parlaments führen außerdem breite Anhörungen von Interessengruppen durch. Diese Konsultationen sind fester Bestandteil jeder Gesetzgebung und an ein breites Spektrum der Akteure und Gruppen gerichtet (ebenda). Auf judikativer Ebene gibt es außerdem das Mittel der Klage als politisches Instrument.

Daneben gibt es mit einem besonders hohen Maß der Pressefreiheit und einer entwickelten, diversen medialen Öffentlichkeit viele Möglichkeiten der politischen Öffentlichkeitsarbeit (Jahn, 2004, pp. 117-119).

Zusammenfassend lässt sich das politische System Schwedens als ein offenes und besonders transparentes mit vielen Zugängen für das plurale Feld ihrer Interessengruppen. Es beinhaltet jedoch historisch bedingt besonders im Bereich der Arbeits-, Sozial- und Wirtschaftspolitik einige Elemente der korporatistischen Verhandlungsdemokratie, in der Arbeitgebern und Gewerkschaften besondere Zugangsmöglichkeiten sowie Verantwortung zukommen.

### **5.2. Niederlande**

Auch die Niederlande sind ein klares Beispiel einer korporatistisch geprägten liberalen Demokratie. Lange als Musterbeispiel für das Modell der Konkordanzdemokratie mit starker Versäulung bekannt haben jedoch auch die Niederlande einen Prozess hin zu einer

Pluralisierung und Liberalisierung der Interessenvertretung und des politischen Systems insgesamt durchlaufen (Reutter, 2012, p. 483).

Das System der Verbände in den Niederlanden ist historisch vielfältig, mit anhaltend hohen Raten der Beteiligung und Mitgliedschaften. Anders als in Schweden nimmt dieses Maß jedoch in einigen Bereichen in den letzten Jahren recht stark ab (ebenda).

Die politische Kultur der Niederlande ist seit der Nachkriegszeit auf Kompromissfindung und gesellschaftlichen Ausgleich ausgelegt. Dies spiegelt sich auch in den politischen Instrumenten der Beteiligung, Anhörung und Einbindung der gesellschaftlichen Kräfte in der politischen Entscheidungsfindung wider. Früher als in anderen europäischen Ländern ging diese Einbindung auch über den wirtschaftlichen Interessenausgleich hinaus und betraf zum Beispiel konfessionelle Fragen. Das niederländische „overleg“-System hat dabei den Anspruch, durch breite Einbindung möglichst vieler Akteure gesamtgesellschaftliche Akzeptanz und Repräsentation zu schaffen (Lepszy, 2004; Reutter, 2012, p. 487).

Im Zuge des „Poldermodells“ sind außerdem Verhandlungen zwischen Staat, Wirtschaft und Gewerkschaften zur Koordination von Handels-, Lohn- und Geldpolitik als Erfolgsmodell der niederländischen Wirtschaftspolitik bekannt geworden (Reutter, 2012, pp. 487-488).

In den vergangenen Jahrzehnten ist die Landschaft der Interessengruppen außerhalb der klassischen Sozialpartner jedoch sehr viel pluraler geworden. Das Modell der Verhandlungsdemokratie beschränkt sich auf einige bestimmte Politikfelder und neue Akteure haben verstärkt Zugang zu Entscheidungsträger, außerhalb der tradierten und institutionalisierten Gremien (ebenda).

Politische Bewegungen in Bereichen wie Umweltschutz, Tierschutz, Geschlechtergerechtigkeit und eine Friedensbewegung haben in den vergangenen Jahrzehnten verstärkt Einfluss auf das politische System nehmen können (Reutter, 2012, pp. 489-490).

Dabei konnten sie nehmen Anhörungen im Parlament und Öffentlichkeitsarbeit auf nationaler Ebene auch von einer Europäisierung dieser Themen profitieren (Müller-Rommel, 1984, p. 375).

Aus der einstigen Säulen-Struktur unter den Verbänden ist ein Muster der Kampagnen-bezogenen Zusammenarbeit geworden. Der Wettbewerb der Verbände um Mitglieder und Ressourcen hat außerdem stark zugenommen (Reutter, 2012, p. 484).

Für Interessengruppen in den Niederlanden gibt es mit dem schwedischen Modell vergleichbare Zugänge auf legislativer, exekutiver und judikativer Ebene.

Zusammenfassend zeichnet sich folgendes Bild ab: Das System der Interessenvertretung in den Niederlanden ist ein pluralistisches, überdurchschnittlich dynamisches System mit etablierten ebenso wie neuen Akteuren und einigen auf bestimmte Politikfelder begrenzten Elementen der korporatistischen Entscheidungsfindung.

### **5.3. Belgien**

Auch das belgische System der politischen Interessensvertretung ist historisch durch korporatistische Elemente geprägt. Im Gegensatz zu einer mäßigen (Schweden) beziehungsweise strikten (Niederlande) Zentralisierung der Systeme der anderen Staaten macht Belgien jedoch ein besonders starker Föderalismus aus (Krumm, 2015, p. 256).

Entscheidungsfindungen sind daher je nach Politikfeld auf der Ebene der beiden Regionen oder auf nationaler Ebene zu verorten. Die tradierten Systeme von kirchlicher bzw. weltanschaulich geprägten „Säulen“ von Gewerkschaften, Kirchen, Arbeitgeberverbänden und gesellschaftlichen Vereinen orientieren sich daher stark an der jeweiligen Region bzw. der korrespondierenden Sprachgemeinde (Krumm, 2015, pp. 269-271; Reutter, 2012, pp. 57-61). Die historischen Instrumente zur Koordination der Wirtschafts-, Sozial- und Arbeitsmarktpolitik, die es in ähnlicher Form wie in den beiden anderen Ländern auch in Belgien gab und gibt finden daher auf nationaler Ebene auch immer mit Blick auf regionale Interessenslagen statt. Diese sind außerdem im Gegensatz zu Schweden und den Niederlanden nicht in Verfassung oder einfacher Gesetzgebung festgehalten, sondern Kind einer politischen Kultur.

Trotz zunehmender Schwierigkeit, Einigungen zwischen den vielen Parteien zu finden bleiben diese Elemente jedoch Bestandteil der politischen Entscheidungsfindung (Hecking, 2003, pp. 22-24).

Parallel macht aber auch Belgien oben beschriebene Entwicklungen hin zu einer pluralistischen Landschaft der Interessengruppen. Dabei spielt die Funktion der Hauptstadt Brüssel als Hauptstandort der europäischen Kerninstitutionen eine besondere Rolle bei der Modernisierung, Dynamisierung und Internationalisierung der Interessengruppenlandschaft. Regierung, Parlament, Justiz und Öffentlichkeit bieten in Belgien ein ähnliches Maß der Zugänglichkeit für Interessengruppen zur Einflussnahme (Hecking, 2003; Reutter, 2012). Zunehmend bedeutend für die politische Entscheidungsfähigkeit wird in den letzten Jahren die zu beobachtende Polarisierung der Parteienlandschaft. Dabei dringen mit populistischen flämischen Regionalparteien immer stärker Kräfte in das politische Zentrum, die außerhalb der etablierten Netzwerke von Parteien und Verbänden stehen. Diese Entwicklung deutet Potenzial für eine zukünftige Veränderung der Landschaft von Interessengruppen hin zu mehr Regionalinteressen an (Kim et al., 2022, pp. 35-36).

Zusammenfassend ist das belgische System der Interessenvertretung ein offenes und pluralistisches mit vielen Instrumenten der Einbindung auf legislativer und exekutiver Ebene. Daneben bestehen etablierte Modelle der korporatistischen Verhandlungsdemokratie, die sich vor allem auf die Themen Arbeits-, Wirtschafts- und Sozialpolitik konzentrieren.

Die ausgewählten Länder verbindet also die Kombination eines offenen und pluralistischen Systems der Interessenvertretung mit etablierten Instrumenten der korporatistischen Kompromissfindung. Hierbei kommen den Gewerkschaften und Arbeitgeber- bzw. Wirtschaftsverbänden besondere Verantwortung und zusätzliche Einflusskanäle zu.

Diese systemisch bedingte „Sonderrolle“ im Vergleich zu anderen Interessengruppen in diesen Ländern ist bei der Analyse von Lobbying-Strategien zu berücksichtigen.

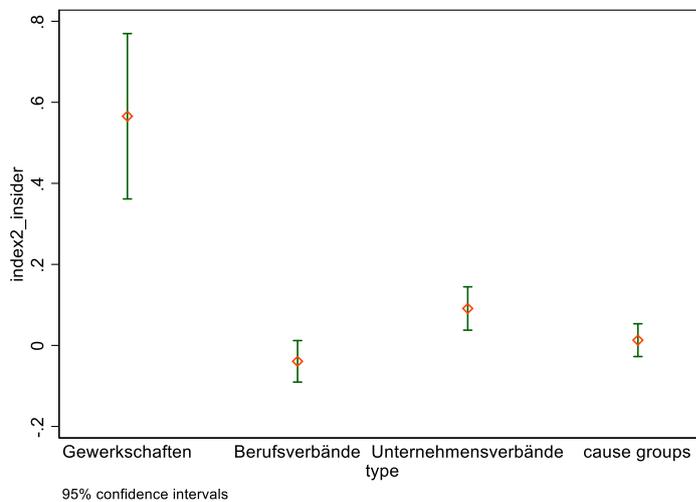
Sie ist als eine zusätzliche Komponente in der Abwägung der Gruppen für bzw. gegen jeweilige Insider- oder Outsider-Maßnahmen zu behandeln. So ist wahrscheinlich anzunehmen, dass diese Instrumente als relativ exklusive und privilegierte Zugänge für Gewerkschaften und Unternehmensverbände attraktive Insidermaßnahmen der Einflussnahme sind, die dort wo sie angeboten werden gegenüber alternativen Maßnahmen bevorzugt werden.

Gleichzeitig bedeutet die Beschneidung der direkten Einflussnahme in diesen Prozessen auf wenige feste Interessengruppen für die nicht berücksichtigten Gruppen, zum Beispiel Cause Groups, einen klaren Zwang zur Nutzung von Outsider-Maßnahmen. Dies soll in der Bewertung der **Ergebnisse** zu berücksichtigen sein.

## 6. Ergebnisse

### 6.1 Nutzung von Insider-Strategien

Mit Blick auf die erste Hypothese zeigen die Ergebnisse folgendes Bild:



Der Gruppenvergleich zeigt, dass Gewerkschaften tatsächlich mehr Insider-Strategien nutzen als die durchschnittliche cause-group. Dabei nutzen Gewerkschaften unter allen betrachteten Gruppen am stärksten Insider-Strategien. Die Nutzung von Insider-Strategien ist hingegen bei den anderen drei betrachteten Gruppen ähnlich und durchschnittlich.

Unternehmensverbände nutzen diese etwas häufiger, was sich mit den theoretischen Überlegungen deckt. Berufsverbände nutzen die Insider-Strategien am wenigsten, ihr Wert liegt noch unter dem der cause groups.

Diese geringe Nutzung von Insider-Strategien durch Berufsverbände fällt hierbei aus dem theoretisch angenommenen Muster.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	1,031
Model	106.860486	13	8.22003739	F(13, 1017)	=	29.17
Residual	286.566563	1,017	.281776365	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.2716
				Adj R-squared	=	0.2623
Total	393.42705	1,030	.381968009	Root MSE	=	.53083

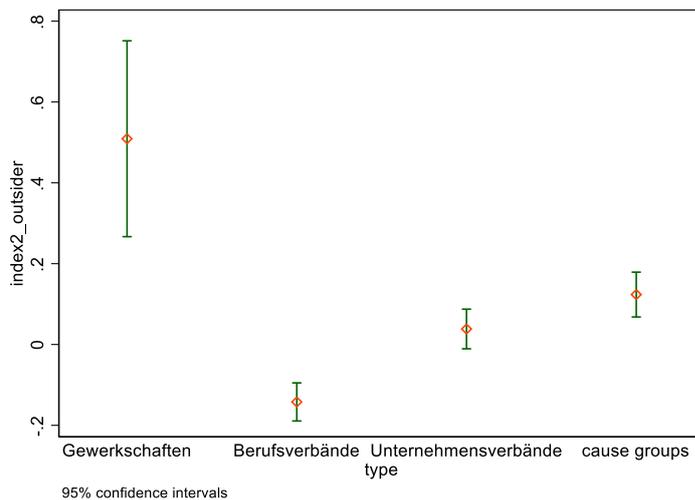
index2_insider	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[95% conf. interval]
type					
Berufsverbände	-.2246457	.1084109	-2.07	0.039	-.4373804    -.0119111
Unternehmensverbände	-.1813598	.1046365	-1.73	0.083	-.3866879    .0239684
weltanschauliche Gruppen	-.3513185	.1097723	-3.20	0.001	-.5667247    -.1359123
cause groups	-.3779338	.1013786	-3.73	0.000	-.576869    -.1789986
Freizeitverbände	-.7321861	.1126422	-6.50	0.000	-.9532237    -.5111484
Vereinigungen der öffentlichen Hand	-.4377309	.1234045	-3.55	0.000	-.6798875    -.1955743
Sonstige	-.6470761	.152166	-4.25	0.000	-.9456713    -.3484808
staff_log	.1615458	.0111495	14.49	0.000	.1396671    .1834245
relationship					
2	-.0584028	.0395187	-1.48	0.140	-.1359503    .0191447
3	.0675731	.0556931	1.21	0.225	-.0417136    .1768597
4	-.0927474	.100873	-0.92	0.358	-.2906905    .1051956
country					
Belgien	-.0452061	.0407936	-1.11	0.268	-.1252554    .0348432
Niederlande	.1551505	.0497919	3.12	0.002	.0574439    .2528571
_cons	.2454357	.1081274	2.27	0.023	.0332573    .457614

Ein Blick auf die Ergebnisse der Regressionsanalyse zeigt, dass der Unterschied zwischen Gewerkschaften und cause-groups statistisch signifikant ist.

**Damit bestätigt sich Hypothese 1.** Gewerkschaften nutzen in diesen Ländern also signifikant mehr Insider-Strategien als cause groups.

## 6.2. Nutzung von Outsider-Strategien

Ein ähnliches Bild zeichnet sich bei der Nutzung von Outsider-Strategien ab. Hier ist die Spanne der Nutzung innerhalb der Gruppe der Gewerkschaften sehr groß. Klar zeichnet sich jedoch ab, dass die betrachteten Gewerkschaften überdurchschnittlich aktiv bei der Nutzung von Outsider-Strategien sind. Sie sind im Durchschnitt der Gruppentypus mit der mit Abstand meisten Aktivität.



Vergleicht man hier Gewerkschaften mit Unternehmensverbänden, zeigt sich, dass die Annahme, dass Gewerkschaften stärker Outsider-Strategien nutzen, zumindest auf den ersten Blick standhält.

Unternehmensverbände positionieren sich, entsprechend den theoretischen Überlegungen hinter den cause groups. Die erneut niedrige Aktivität der

Berufsverbände fällt auch hierbei aus den theoretischen Annahmen heraus. Die Frage, ob Gewerkschaften häufiger Outsider-Strategien nutzen als Unternehmensverbände lässt sich auf den ersten Blick mit ja beantworten. Im Durchschnitt nutzt eine betrachtete Gewerkschaft stärker Outsider-Strategien als ein betrachteter Unternehmensverband.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	1,031
Model	155.554978	13	11.9657676	F(13, 1017)	=	27.47
Residual	443.036049	1,017	.435630334	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.2599
				Adj R-squared	=	0.2504
Total	598.591027	1,030	.581156337	Root MSE	=	.66002

	index2_outsider	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[95% conf. interval]
type						
Berufsverbände		-.3396039	.1347968	-2.52	0.012	-.6041157 -.0750922
Unternehmensverbände		-.2501152	.1301038	-1.92	0.055	-.5054178 .0051874
weltanschauliche Gruppen		-.2695166	.1364896	-1.97	0.049	-.5373501 -.0016831
cause groups		-.1807119	.126053	-1.43	0.152	-.4280656 .0666418
Freizeitverbände		-.7121597	.140058	-5.08	0.000	-.9869953 -.437324
Vereinigungen der öffentlichen Hand		-.4330781	.1534397	-2.82	0.005	-.7341728 -.1319835
Sonstige		-.6781752	.1892014	-3.58	0.000	-1.049445 -.3069053
staff_log		.1942415	.0138632	14.01	0.000	.1670378 .2214453
relationship						
2		.0118253	.0491371	0.24	0.810	-.0845963 .108247
3		.2586735	.0692482	3.74	0.000	.1227878 .3945592
4		.3559343	.1254243	2.84	0.005	.1098143 .6020544
country						
Belgien		.2501888	.0507223	4.93	0.000	.1506564 .3497211
Niederlande		.1908827	.0619107	3.08	0.002	.0693955 .3123699
_cons		-.0483704	.1344444	-0.36	0.719	-.3121905 .2154497

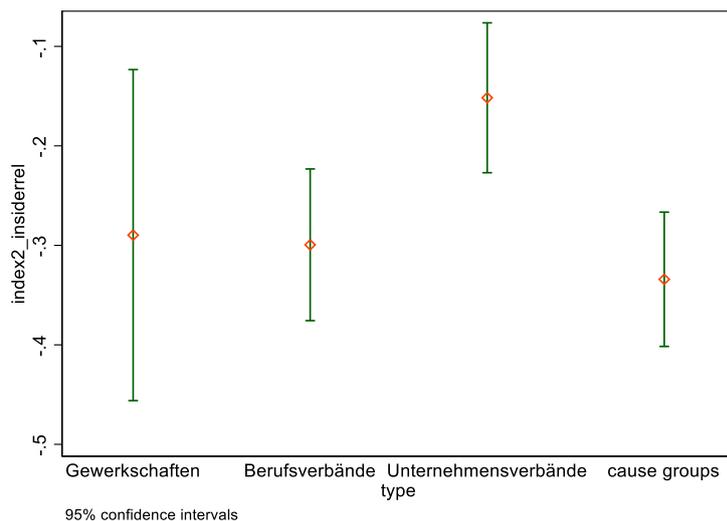
Die Ergebnisse der Regressionsanalyse zeigen jedoch, dass dieser Unterschied nicht statistisch signifikant ist. Dabei scheitern die Werte nur sehr knapp an der Signifikanz, was nahelegt, dass ein erheblicher Unterschied zwischen den beiden Gruppen in der Nutzung von Outsider-Strategien besteht. **Die Hypothese 2 lässt sich aufgrund der fehlenden statistischen Signifikanz jedoch nicht bestätigen.**

### 6.3. Relative Nutzung der Strategien

Zuletzt schauen wir uns die relative Nutzung der Strategien an.

Die Hypothesen 3 und 4 nehmen an, dass sich die Gewerkschaften bei der relativen Nutzung von Insider-Strategien, also der Häufigkeit der Nutzung von Insider-Strategien im Verhältnis zu Outsider-Strategien zwischen den beiden Gruppen der Unternehmensverbände und cause groups befinden.

Die empirischen Ergebnisse lassen jedoch auf ein anderes Bild schließen.



Bei einem reinen Blick auf die Mittelwerte hält das Bild erst einmal stand. Unternehmensverbände nutzen relativ am meisten Insider-Strategien, dann folgen Gewerkschaften und Berufsverbände, zuletzt die cause groups. Ein Blick auf die Konfidenzintervalle zeigt jedoch auch, dass die Werte der Gruppen sehr nah beieinander liegen.

Die Tendenz der Unternehmensverbände zu Insider-Strategien ist ebenfalls zu erkennen, der Unterschied zu cause groups ist dabei auch eindeutig.

Im Vergleich mit den Gewerkschaften ist das Bild hingegen komplexer. Zwar sind die Mittelwerte klar zu unterscheiden, die Konfidenzintervalle zeigen aber auch, dass die Verteilung innerhalb der Gruppe der Gewerkschaften divers ist und eine eindeutige Unterscheidung damit schwierig ist. Die große Spanne der Werte innerhalb der Gruppe der Gewerkschaften lässt vermuten, dass hier verstärkt Organisationen mit eindeutigeren Tendenzen hin zu einer der beiden Strategien zu finden sind.

Das lässt vermuten, dass sich innerhalb dieser Gruppen einige eindeutige Insider und Outsider befinden, die einen besonders hohen oder niedrigen Score der relativen Nutzung mit sich bringen. Eine genaue Betrachtung dieser möglichen Untergruppen scheint daher nötig.

Auffällig ist, dass alle vier Gruppen stärker auf Outsider-Strategien als Insider-Strategien setzen.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	1,031
Model	13.4206269	11	1.22005699	F(11, 1019)	=	2.14
Residual	582.059937	1,019	.571207004	Prob > F	=	0.0159
				R-squared	=	0.0225
				Adj R-squared	=	0.0120
Total	595.480564	1,030	.57813647	Root MSE	=	.75578

index2_insiderrel	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[95% conf. interval]
type					
Berufsverbände	.2284613	.1539634	1.48	0.138	-.0736602 .5305828
Unternehmensverbände	.2044957	.1483935	1.38	0.168	-.086696 .4956875
weltanschauliche Gruppen	-.0439742	.1558404	-0.28	0.778	-.3497789 .2618306
cause groups	-.0023689	.143939	-0.02	0.987	-.2848197 .2800819
Freizeitverbände	-.0216369	.1594034	-0.14	0.892	-.3344334 .2911596
Vereinigungen der öffentlichen Hand	.1559189	.1753742	0.89	0.374	-.1882169 .5000547
Sonstige	.0066147	.2164615	0.28	0.780	-.3641466 .485376
staff_log	.0116548	.0158539	0.74	0.462	-.0194552 .0427649
relationship	-.0104884	.0331933	-0.32	0.752	-.0756234 .0546467
country					
Belgien	.0003665	.0578885	0.01	0.995	-.1132277 .1139607
Niederlande	.0544863	.0706852	0.77	0.441	-.0842188 .1931914
_cons	-.1680664	.1644418	-1.02	0.307	-.4907497 .154617

Der Blick auf die Ergebnisse der Regressionsanalyse bestätigt das Bild. So sind die Effekte des Gruppentypus sowohl beim Vergleich Gewerkschaft/Unternehmensverband als auch Gewerkschaft/Cause group nicht signifikant. Damit sind **sowohl Hypothese 3 als auch Hypothese 4 zu verwerfen.**

## 7. Diskussion der Ergebnisse

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich die angenommene Rolle der Gewerkschaften in einer „Zwischenposition“ zwischen den Unternehmensverbänden als Insider und den cause groups als Outsider in den betrachteten Ländern nicht wiederfindet. Stattdessen zeigt sich ein Bild der Gewerkschaften als überdurchschnittlich aktiver Gruppentyp, sowohl bei den Insider- als auch bei den Outsider-Maßnahmen. Die Strategien der Gewerkschaften lassen sich dabei am ehesten als ausgewogen oder gemischt beschreiben, wie auch angenommen, jedoch findet sich dieses Bild auch bei den anderen betrachteten Gruppentypen.

Die starke Spreizung der Ergebnisse bei den Gewerkschaften scheint ein Indikator dafür zu sein, dass es innerhalb der Gruppe starke Unterschiede gibt. So ist anzunehmen, dass es einige Gruppen mit besonders starkem Fokus auf Outsider-Lobbying und andere mit besonderem Fokus auf Insider-Lobbying gibt. Eine interessante weiterführende Frage wäre dabei, welche Determinanten die Verteilung der „Insider-Gewerkschaften“ und „Outsider-Gewerkschaften“ bestimmt.

## 8. Fazit: Insider oder Outsider?

Mit Bezug auf die Ausgangsfrage „Wie unterscheiden sich die Strategien der politischen Einflussnahme durch Gewerkschaften von denen anderer Interessengruppen?“ zeigen die empirischen Befunde ein gemischtes Bild.

Die Rolle der Gewerkschaften als „Sonderfall“ zwischen den beiden Polen der klaren Insider und Outsider findet sich in den Niederlanden, Belgien und Schweden zum Teil wieder, jedoch anders als von der wissenschaftlichen Literatur ausgehend angenommen.

Dabei war anzunehmen, dass Gewerkschaften in ihrer Abwägung zwischen Insider- und Outsider-Strategien einen Zwischenweg gehen und ihre Ressourcen zwischen Zwängen des kollektiven Handelns, Wettbewerb um Mitglieder, einem Angebot an Insider-Ressourcen und einer privilegierten Position im politischen System austarieren und dabei gewissermaßen im „Mittelfeld“ der jeweiligen Aktivität zu finden sind.

Demnach wäre die Antwort auf die Frage Insider oder Outsider: Ein bisschen von Beidem. Die empirischen Ergebnisse geben aber eine andere Antwort: Beides in hohem Maße. Gewerkschaften nutzen sowohl Insider- als auch Outsider-Maßnahmen intensiv, stechen dabei klar aus der Gruppe der anderen Interessengruppen hinaus.

Sie können in den untersuchten Ländern somit sowohl die Bühne der Öffentlichkeitsarbeit als auch die Kanäle der direkten Einflussnahme stark bespielen.

Ein Grund für diese Abweichung von bisher beobachteten Mustern kann die die Einbindung in die korporatistischen Institutionen der untersuchten Länder sein. Diese könnten direkten Kontakt zu Entscheidungsträgern derart vereinfachen, dass vorhandene Ressourcen effektiv für Outsider-Maßnahmen wie Kampagnen genutzt werden können.

Ein weiterer Faktor ist womöglich der Wettbewerb der Gewerkschaften dieser Länder untereinander. Während in Schweden und vielen anderen europäischen Ländern eine Einheit der Gewerkschaften oder alternativ eine klare Dominanz bestimmter Gewerkschaftsbünde besteht ist das Feld der Gewerkschaften in den Niederlanden und Belgien stark segmentiert und weltanschaulich differenzierte Gewerkschaften konkurrieren entsprechend um Mitglieder. Die Kombination dessen mit, wenn auch teilweise auf hohem Niveau, sinkenden Mitgliederzahlen in allen drei Ländern, könnte zu einem enormen Druck auf die Gewerkschaften, hin zu öffentlichkeitswirksamen Outsider-Strategien führen.

Ein weiterer Faktor kann die Rolle der Gewerkschaften als Antagonist zu Unternehmensverbänden sein. Sieht man den Prozess der Interessenvertretung als Wettbewerb unter vergleichbaren Bedingungen so sind Gewerkschaften zur Durchsetzung ihrer Interessen dazu gezwungen ein ähnliches Maß der Aktivität wie die Gegenseite zu organisieren, um den Entscheidungsprozess zu Gunsten ihrer Position erfolgreich zu beeinflussen. Die Befunde des CIGS sowie bisherige Untersuchung zeigen jedoch in den europäischen Staaten allgemein und auch in den untersuchten Staaten speziell einen klaren zahlenmäßigen Überhang der Unternehmensverbände im Vergleich zu allen anderen Gruppen (Beyers, 2004; Beyers et al., 2020; Wonka et al., 2010).

Ein durchschnittliches Aktivitätsniveau dieser vielen Gruppen ist durch die relativ kleine Gruppe der Gewerkschaften daher nur mit einem besonders hohen Niveau auszugleichen. Diese Asymmetrie sollte bei zukünftigen Untersuchungen in die Analyse eingebunden werden. Auch sollte der Frage nach den Determinanten von „Insider-Gewerkschaften“ und „Outsider-Gewerkschaften“ nachgegangen werden, welche sich in den Ergebnissen abzeichnen.

## Anhang

### Anhang 1: Berechnung und Items der Indizes

Die folgenden Items des CIGS-Fragebogens wurden zur Bildung der Indizes verwendet. Sie wurden standardisiert, um eine Verrechnung zu ermöglichen und die Interpretation zu erleichtern.

Die Items wurden jeweils addiert und durch ihre Anzahl geteilt.

#### Insider-Index

Item	Fragestellung	Antworten

„During the last 12 months, how often has your organization actively sought access to the following national level institutions and agencies in order to influence public policies?“		
q33_01	Ministers	1: We did not do this  2: At least once  3: At least once every three months
q33_02	Elected members from the majority or governing parties of parliament	
q33_03	Elected members from minority or opposition parties of parliaments	
q33_04	National civil servants working in the Prime Minister's Office	
q33_05	National civil servants working in departmental ministries such as agriculture, environment, transport, health, etc	
„During the last 12 months, how often has your organization engaged in the following activities to try to affect or influence public policies?“		
q34_08	Publishing statements and position papers on your own website	4: At least once a month
„During the last 12 months, how often has your organization been involved in any of the following activities?“		
q35_01	Responding to open consultations organized by national governments	5: At least once a week
q35_03	Serving on advisory commissions or boards at the national level	

#### Outsider-Index

Item	Fragestellung	Antworten
“During the last 12 months, how often has your organization engaged in the following activities to try to affect or influence public policies? “		
q34_01	Organizing press conferences or distribute press releases	1: We did not do this  2: At least once
q34_03	Active involvement in media debates such as giving	

	interviews, editorials, opinion letters	3: At least once every three months
q34_05	Contacting journalists to increase media attention	4: At least once a month
q34_07	Staging protests involving members and supporters (strikes, consumer boycotts, public demonstrations)	5: At least once a week

## Anhang 2: Beschreibung der Variablen

Die verwendeten Variablen sind wie folgt strukturiert:

Variable	Index_insi der	Index_outsi der	Index_rela tiv	staff_l og	relationsh ip	countr y
<b>N</b>	2469	2469	2469	1403	1365	2469
<b>Mittelwert</b>	-4.94e-09	1.87e-09	-.0447132	1.6981 84	1.989744	2.0891 05
<b>Median</b>	0	0	0	1.3862 94	2	2
<b>S</b>	.5137852	.6178732	.6246178	1.5613 6	.7473592	.77762 39
<b>Minimum</b>	-1.029796	-.9446543	-2.987925	0	1	1
<b>Maximum</b>	2.71929	3.540861	2.986366	8.6995 14	4	3
<b>SE(Mittelwert)</b>	.01034	.0124348	.0125705	.04168 45	.0202285	.01564 98

## Literatur

- Baroni, L., Carroll, B. J., William Chalmers, A., Marquez, L. M. M., & Rasmussen, A. (2014). Defining and classifying interest groups. *Interest Groups & Advocacy*, 3(2), 141-159. <https://doi.org/10.1057/iga.2014.9>
- Berkhout, J. (2010). *Political activities of interest organizations: Conflicting interests, converging strategies* <https://hdl.handle.net/1887/15347>
- Berkhout, J., & Lowery, D. (2010). The changing demography of the EU interest system since 1990. *European Union Politics*, 11(3), 447-461. <https://doi.org/10.1177/1465116510369264>
- Bernhagen, P. (2013). When do politicians listen to lobbyists (and who benefits when they do)? *European Journal of Political Research*, 52(1), 20-43. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6765.2012.02062.x>
- Beyers, J. (2004). Voice and Access: Political Practices of European Interest Associations. *European Union Politics*, 5(2), 211-240.
- Beyers, J., Eising, R., & Maloney, W. (2008). Researching Interest Group Politics in Europe and Elsewhere: Much We Study, Little We Know? *West European Politics*, 31(6), 1103-1128. <https://doi.org/10.1080/01402380802370443>
- Beyers, J., Fink-Hafner, D., Maloney, W. A., Novak, M., & Heylen, F. (2020). The Comparative Interest Group-survey project: design, practical lessons, and data sets. *Interest Groups & Advocacy*, 9(3), 272-289. <https://doi.org/10.1057/s41309-020-00082-0>

- Binderkrantz, A. (2008). Different Groups, Different Strategies: How Interest Groups Pursue Their Political Ambitions. *Scandinavian Political Studies*, 31(2), 173-200.
- Binderkrantz, A. S., Christiansen, P. M., & Pedersen, H. H. (2020). Mapping interest group access to politics: a presentation of the INTERARENA research project. *Interest Groups & Advocacy*, 9(3), 290-301. <https://doi.org/10.1057/s41309-020-00095-9>
- Binderkrantz, A. S., & Pedersen, H. H. (2017). The lobbying success of citizen and economic groups in Denmark and the UK. *Acta Politica*, 54(1), 75-103. <https://doi.org/10.1057/s41269-017-0076-7>
- Boräng, F., & Naurin, D. (2022). Political Equality and Substantive Representation by Interest Groups. *British Journal of Political Science*, 52(3), 1447-1454. <https://doi.org/10.1017/s0007123421000041>
- Brinkmann et al. (2008). *Strategic Unionism - Aus der Krise zur Erneuerung*. Hans-Böckler-Stiftung.
- Bunea, A., & Baumgartner, F. R. (2014). The state of the discipline: authorship, research designs, and citation patterns in studies of EU interest groups and lobbying. *Journal of European Public Policy*, 21(10), 1412-1434. <https://doi.org/10.1080/13501763.2014.936483>
- Coen, D., & Richardson, J. (2009). *Lobbying the European Union*. Oxford University Press.
- Colli, F., & Kerremans, B. (2017). Searching for influence: interest groups and social movements in the European Union. *Journal of European Integration*, 40(1), 115-121. <https://doi.org/10.1080/07036337.2018.1406882>
- Dehling, J., & Schubert, K. (2011). Mancur L. Olson: Die Logik des kollektiven Handelns. In *Ökonomische Theorien der Politik* (pp. 111-127). VS Verlag für Sozialwissenschaften. [https://doi.org/10.1007/978-3-531-92701-5\\_6](https://doi.org/10.1007/978-3-531-92701-5_6)
- Dieke, S., & Lesch, H. (2017). Gewerkschaftliche Mitgliederstrukturen im europäischen Vergleich. *IW-Trends*, 3.2017(Gewerkschaftliche Mitgliederstrukturen), 25-39.
- Duchrow, J. (2015). Zwischen Professionalisierung und Fragmentierung. *Forschungsjournal soziale Bewegungen*, 28(4), 66-74. <https://doi.org/10.1515/fjsb-2015-0409>
- Dür, A. (2008). Interest Groups in the European Union: How Powerful Are They? *West European Politics*, 31(6), 1212–1230.
- Dür, A., & Mateo, G. (2013). Gaining access or going public? Interest group strategies in five European countries. *European Journal of Political Research*, 52(5), 660-686. <https://doi.org/10.1111/1475-6765.12012>
- Ebbinghaus, B. (2019). Machtressourcentheorie und Korporatismusansatz. In (pp. 117-138). Springer Fachmedien Wiesbaden. [https://doi.org/10.1007/978-3-658-22803-3\\_7](https://doi.org/10.1007/978-3-658-22803-3_7)
- Ebbinghaus, B., & Visser, J. (2000). *Trade Unions in Western Europe since 1945*. Macmillan. <https://hdl.handle.net/11858/00-001M-0000-0012-55F7-B>  
[http://www.mpifg.de/pu/books\\_wz/2000/wz\\_es-jv2000-1.asp](http://www.mpifg.de/pu/books_wz/2000/wz_es-jv2000-1.asp)
- Flöthe, L., & Rasmussen, A. (2018). Public voices in the heavenly chorus? Group type bias and opinion representation. *Journal of European Public Policy*, 26(6), 824-842. <https://doi.org/10.1080/13501763.2018.1489418>
- Fraussen, B., Beyers, J., & Donas, T. (2014). The Expanding Core and Varying Degrees of Insiderness: Institutionalised Interest Group Access to Advisory Councils. *Political Studies*, 63(3), 569-588. <https://doi.org/10.1111/1467-9248.12112>
- Gais, T. L., & Walker, J. L. (1991). Pathways to Influence in American Politics. In J. L. Walker (Ed.), *Mobilizing Interest Groups in America: Patrons, Professions, and Social Movements Ann Arbor* (pp. 103-121). University of Michigan Press.
- Grant, W. (2000). Pressure Group and British Politics.
- Greer, S. L., E. Massard da Fonseca, & Adolph, C. (2008). Mobilizing Bias in Europe: Lobbies, Democracy and EU Health Policy-Making. *European Union Politics*, 9 (3), 403–433.
- Hecking, C. (2003). *Das Politische System Belgiens*. VS Verlag für Sozialwissenschaften GmbH. <https://doi.org/10.1007/978-3-663-09549-1>
- Jahn, D. (2004). Das politische System Schwedens. In W. Ismayr (Ed.), *Die politischen Systeme Westeuropas* (pp. 91-124). VS Verlag für Sozialwissenschaften. [https://doi.org/10.1007/978-3-322-95712-2\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-322-95712-2_3)

- Jahn, D. (2016). Changing of the guard: trends in corporatist arrangements in 42 highly industrialized societies from 1960 to 2010. *Socio-Economic Review*, 14(1), 47-71. <https://doi.org/10.1093/ser/mwu028>
- Kim, S., Greef, S., & Schroeder, W. (2022). Belgien. In *Rechte Akteure Im Betrieb*. Springer Fachmedien [https://doi.org/10.1007/978-3-658-37690-1\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-658-37690-1_3)
- Klüver, H., Braun, C., & Beyers, J. (2015). Legislative lobbying in context: towards a conceptual framework of interest group lobbying in the European Union. *Journal of European Public Policy*, 22(4), 447-461. <https://doi.org/10.1080/13501763.2015.1008792>
- Kollman, K. (1998). *Outside lobbying : public opinion and interest group strategies / Ken Kollman*. Princeton Univ. Press.
- Kriesi, H., Tresch, A., & Jochum, M. (2007). Going Public in the European Union: Action Repertoires of Western European Collective Political Actors. *Comparative Political Studies*, 40(1), 48-73. <https://doi.org/10.1177/0010414005285753>
- Krumm, T. (2015). *Föderale Staaten im Vergleich: Eine Einführung*. Springer Fachmedien Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-04956-0>
- Langer, W. (2009). *Mehrebenenanalyse - Eine Einführung für Forschung und Praxis* (Vol. 2). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Leech, B. L. (2020). Introduction to the special issue on data sources for interest group research. *Interest Groups & Advocacy*, 9(3), 249-256. <https://doi.org/10.1057/s41309-020-00103-y>
- Lepszy, N. (2004). Das politische System der Niederlande. In (pp. 349-387). VS Verlag für Sozialwissenschaften. [https://doi.org/10.1007/978-3-322-97575-1\\_10](https://doi.org/10.1007/978-3-322-97575-1_10)
- Lorenz, R. (2013). *Gewerkschaftsdämmerung - Geschichte und Perspektiven deutscher Gewerkschaften*. transcript.
- Mahoney, C. (2008). Brussels versus the Beltway: Advocacy in the United States and the European Union.
- Maier, H., & Steffani, W. (1978). *Pluralismus*. Klett.
- Marchetti, K. (2015). The use of surveys in interest group research. *Interest Groups & Advocacy*, 4(3), 272-282. <https://doi.org/10.1057/iga.2015.1>
- Michalowitz, I. (2014). Warum die EU-Politik Lobbying braucht? Der Tauschansatz als implizites Forschungsparadigma. In *Lobbying in der Europäischen Union* (pp. 17-28). Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Mückenberger, U. (1996). *Die Modernisierung der Gewerkschaften in Europa / Ulrich Mückenberger .. (Hrsg.)* (1. Aufl. ed.). Westfälisches Dampfboot.
- Müller-Rommel, F. (1984). Neue soziale Bewegungen und „neue“ Parteien in Dänemark und den Niederlanden: Eine empirische Analyse. *Zeitschrift für Parlamentsfragen*, 15(3), 367-380.
- Reutter, W. (2012). *Verbände und Interessengruppen in den Ländern der Europäischen Union* (Vol. 2., aktualisierte und erweiterte Auflage). VS Verlag für Sozialwissenschaften. <https://doi.org/10.1007/978-3-531-19183-6>
- Rozbicka et al. (2020). Achieving Democracy through interest representation - Interest Groups in Central and Eastern Europe. *INTEREST GROUPS, ADVOCACY AND DEMOCRACY SERIES*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-55521-4>
- Schiffers, M. (2021). Zielsetzung, Erkenntnisinteresse und Stand der Forschung. In M. Schiffers (Ed.), *NGOs als besondere Akteure der Interessenvermittlung: Eine Analyse der politischen Rationalität von Nichtregierungsorganisationen* (pp. 5-23). Springer Fachmedien Wiesbaden. [https://doi.org/10.1007/978-3-658-34851-9\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-658-34851-9_2)
- Schlozman, K. L. T., J.T. . (1986). Organized Interests and American Democracy.
- Streeck, W., & Hassel, A. (2003). Trade unions as political actors. In J. T. S. Addison, Claus (Ed.), *International handbook of trade unions* (pp. S. 335-365). Elgar.
- Streeck, W., & Schmittter, P. C. (1991). From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single European Market. *Politics & Society*, 19(2), 133-164. <https://doi.org/10.1177/003232929101900202>
- Tausendpfund, M. (2020). *Fortgeschrittene Analyseverfahren in den Sozialwissenschaften*. Springer VS.

- Willems, U., & Winter, T. (2000). *Politische Repräsentation Schwacher Interessen*. VS Verlag für Sozialwissenschaften GmbH. <https://doi.org/10.1007/978-3-663-11089-7>
- Wonka, A., Baumgartner, F. R., Mahoney, C., & Berkhout, J. (2010). Measuring the size and scope of the EU interest group population. *European Union Politics*, 11(3), 463-476. <https://doi.org/10.1177/1465116510369267>