



Berner Fachhochschule
Haute école spécialisée bernoise
Bern University of Applied Sciences



BERNER FACHHOCHSCHULE WIRTSCHAFT - INSTITUT PUBLIC SECTOR TRANSFORMATION
Prof. Dr. Thomas Gees

Zwischen Evidenz und Interessen: Lobbying als epistemische Einflussnahme

Zur Person – zur Thematik

seit 10 Jahren Leitung des zweisprachigen
Studiengangs CAS Public Affairs & Lobbying an der HEG Arc Neuchâtel, HEG Fribourg und BFH Wirtschaft.

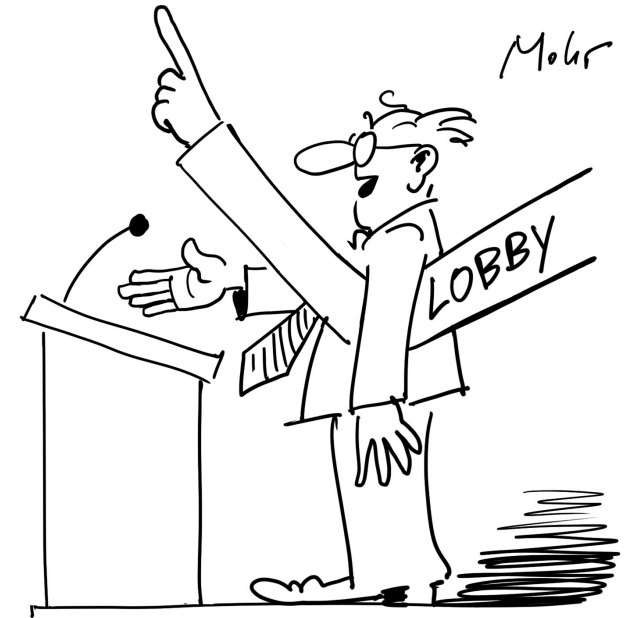
Die Ausführungen heute basieren auf der
Netzwerkexpertise (kontinuierlichen Austausch mit Public Affairs Verantwortlichen)



Zwischen Evidenz und Interessen: Lobbying als epistemische Einflussnahme

Agenda

1. Ausgangslage /Ziel der Überlegung
2. Public Affairs / Lobbying
3. Epistemische Gemeinschaften
4. Lobbying und epistemische Gemeinschaften
5. Konklusive Überlegungen



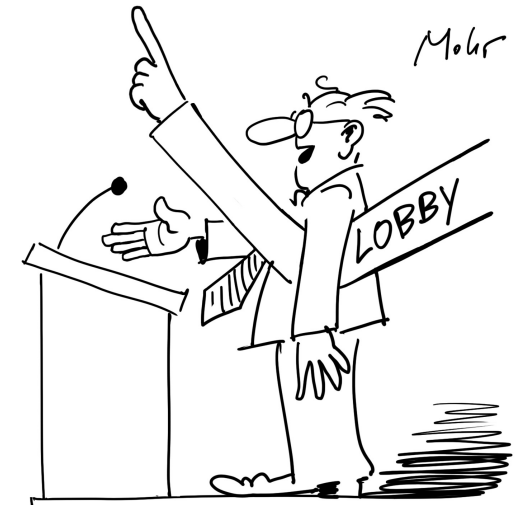
1. Ausgangslage

- Politische Einflussnahme ist normal und findet überall statt
- Normalerweise interessiert der vorparlamentarische und direktdemokratische Prozess im Agenda Setting («legislatives Lobbying»)
- Viel Wissen über das Lobbying im Agenda Setting (akademisches und praktisches) in der Phase Problemformulierung, Problemdefinition (-formulierung), Decisionmaking, Implementation.
- Wenig bekannt der Vollzug des Gesetzes: Politische Einflussnahme nach dem parlamentarischen Prozess (z.b. Phase der Verordnung oder Evaluation)

1. Ziel der Überlegung

- Wer lobbysiert?
- Wie wird lobbysiert?
- Zur Professionalität der Lobbyisten
- Das Selbstverständnis der Lobbyisten

Sämtliche Überlegungen basieren auf einer 10jährigen Beobachtung von rund 80 Teilnehmenden im CAS Public Affairs & Lobbying seit 2017.



2. Public Affairs / Lobbying

„Lobbying bezeichnet die Vertretung von politischen Interessen und die Beeinflussung von politischen Entscheidungsprozessen durch diese Interessen.“

Quelle: Sager/ Asticher / Pleger

Diese Definition ist bemerkenswert, weil sie zwei Elemente verbindet:

- **Interessenvertretung** (*Vertretung politischer Interessen*)
- **Einflussnahme** (*Beeinflussung politischer Entscheidungsprozesse*)

2. Public Affairs / Lobbying

Die populäre Vorstellung



2. Public Affairs / Lobbying

furrerhugi.



Bedeutung eines Frühwarnsystems: je früher umso effektiver



Wer erst in der Wandelhalle lobbyiert, ist zu spät dran...

INTERESSENVERTRETUNG UND EINFLUSSNAHME

(Lobbying / Public Affairs)

Akteure vertreten Interessen entlang der politischen Entscheidungsprozesse.



3. Epistemische Gemeinschaften

- Transnationale Netzwerke von Expertinnen und Experten, anerkanntes Fachwissen -> politische Einflussnahme
- Gemeinsame Werte, Kausalvorstellungen und Kriterien für gültiges Wissen
- Einfluss erfolgt primär über Expertise und epistemische Autorität, nicht über materielle Interessen oder politische Macht.
- Epistemische Gemeinschaften unterscheiden sich sowohl von wissenschaftlichen Fachgemeinschaften als auch von klassischen Interessengruppen

4. Lobbying und epistemische Gemeinschaften

- Zusätzliche analytische Perspektive (im Gegensatz zu PA&L)
- Klassische Lobbying-Forschung untersucht vor allem, wie organisierte Interessen politische Entscheidungen beeinflussen.
- Der Ansatz der epistemischen Gemeinschaften setzt dagegen an einer früheren Stufe des politischen Prozesses an. Er fragt nicht primär, wer Entscheidungen beeinflusst, sondern wer bestimmt, wie politische Probleme verstanden werden und welches Wissen als legitim gilt.

4. Lobbying und epistemische Gemeinschaften

Idealtypisch ist Lobbying / Public Affairs getrennt (siehe Gegenüberstellung)

In der Realität ist die Trennung nicht so klar. Häufig verstehen sich Public Affairs Beauftragte / Lobbyist*innen als beides und sind fest überzeugt, dass Sie Expertise in die Politik einbringen.

Lobbying / Public Affairs

Vertretung organisierter Interessen

Einfluss auf politische Entscheidungen

Ressourcen, Zugang und Netzwerke

Strategische Interessenvertretung

Epistemische Gemeinschaften

Produktion und Legitimation von Wissen

Einfluss auf Problemdefinitionen und Lösungsmodelle

Expertise, wissenschaftliche Autorität und gemeinsame Wissensordnungen

Konstruktion von Evidenz und politischer Legitimität

Vom Interessenvertreter zum Experten – ein Kontinuum

Zwischen Interessenpolitik (Lobbying) und Expertise – oft fließend, selten eindeutig

KLARE INTERESSENPOLITIK

Ziel: Einflussnahme im Sinne eigener Interessen

GRAUZONE / ÜBERGANGSBEREICH

Ziel: Kombination aus Interessenwahrung und Beitrag zur besseren Regulierung

KLARE EXPERTISE

Ziel: Gemeinwohlorientierte Wissensbeiträge



1. Offene Interessenvertretung



- Vertritt klar definierte Partikularinteressen
- Ziel: politische Entscheidungen beeinflussen
- Selektive Informationen
- Wenig Transparenz über Ziele und Auftraggeber

„Wir setzen uns für unsere Branche / Mitglieder / Anliegen ein.“

2. Interessenbasiert mit Sachargumenten



- Vertritt Interessen, begründet diese mit Argumenten
- Mischung aus Positionierung und Information
- Auswahl der Fakten unterstützt die Position

„Wir haben Expertise und kennen die Auswirkungen auf die Praxis.“

3. Beratend und dialogorientiert



- Will zur besseren Regulierung beitragen – auch kritisch
- Dialog mit Entscheidungsträgern auf Augenhöhe
- Offenheit für Gegenargumente
- Transparenz zunehmend wichtig

„Unser Ziel ist eine wirksame und praxistaugliche Regulierung – wir bringen unsere Erfahrung ein.“

4. Expertentum mit möglichem Interessenkontext



- Primär Wissensbeitrag, Interessenbezug vorhanden
- Fachliche Unabhängigkeit bemüht
- Offene Darlegung von Hintergrund und Mandat

„Wir liefern unabhängige Fachexpertise basierend auf Daten und Erfahrung.“

5. Unabhängige Expertise



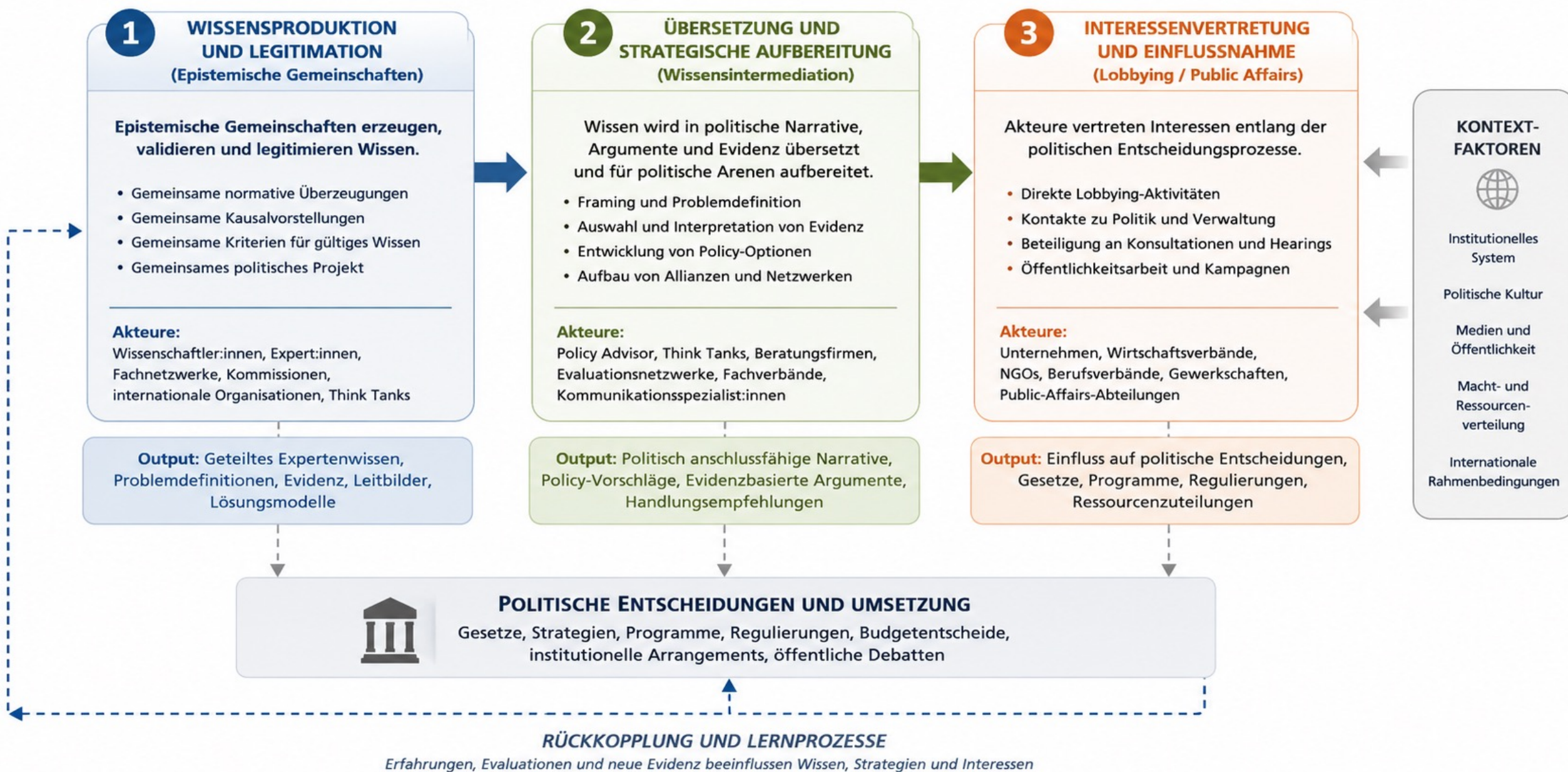
- Gemeinwohlorientierter Wissensbeitrag
- Keine direkten Interessen betroffen
- Methodisch fundiert, transparent, überprüfbar
- Hohe Unabhängigkeit

„Unser Ziel ist es, fundiertes Wissen für gute Entscheidungen bereitzustellen.“

5. Konklusive Überlegungen für die SEVAL

- Die Verbindung von epistemischen Gemeinschaften, Lobbying und Public Affairs eröffnet eine neue Perspektive auf die Schnittstelle von Expertise, Evidenz und politischer Einflussnahme.
- Die Akteure in der «Szene» verstehen sich häufig weniger als Interessenvertreter sondern als Expert*innen
- Es gibt kein «Vorbei an diesen Expert*innen», das Know-how ist essenziell.

DREISTUFIGES MODELL: Epistemische Gemeinschaften als Grundlage von Lobbying und politischem Einfluss



Kernaussage

Politischer Einfluss entsteht nicht nur durch Interessenvertretung, sondern auch durch die Definition dessen, was als gültiges Wissen gilt.

3 Thesen (zu diskutieren)

These 1

Das «Schweizer Lobbying» legitimiert stark über Expertise, und natürlich auch über Interessen.

These 2

Erfolgreiches Lobbying bedeutet heute, Teil einer epistemischen Gemeinschaft zu werden.

These 3

Der eigentliche Wettbewerb findet um epistemische Autorität statt.

Literatur

Bryson, J. M., Patton, M. Q., & Bowman, R. A. (2011). Working with evaluation stakeholders: A rationale, step-wise approach and toolkit. *Evaluation and program planning*, 34(1), 1-12.

Haas, P. M. (1992). Introduction: epistemic communities and international policy coordination. *International organization*, 46(1), 1-35.

Sager, F., Asticher, L., & Pleger, L. E. (2023). Lobbyismus in der Schweiz. In *Handbuch Lobbyismus* (pp. 551-571). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.