

T1: Aus politikwissenschaftlicher Sicht sind die Beziehungen zwischen Wirtschaftskammern, Berufskammern und Wirtschaftsverbänden zunächst hinsichtlich der Mitgliedschafts- und der Einflusslogik zu betrachten. Dabei ergeben sich bekanntermaßen zwei zentrale Unterschiede, nämlich der zwischen freiwilliger und obligatorischer Mitgliedschaft und der zwischen branchenspezifischen und -heterogenen Interessen. Als drei grundsätzliche inhaltliche Konfliktlinien sind zu sehen: 1.) der Schutz des spezifischen Interesses vs. allgemeine Liberalisierung der Ökonomie, 2.) freiwillige vs. obligatorische Mitgliedschaft und 3.) der Umfang der Selbstverwaltung vs. der Marktaktivität der Mitgliedsunternehmen. Zugleich handelt es sich in allen Fällen um Organisationen ‚der Wirtschaft‘, denen ein allgemeines Interesse unterstellt werden muss, kollektive Güter bereitzustellen, Interessengegensätze einzuhegen und gegenüber Dritten gemeinsame Interessen durchzusetzen. Strategisch handelt es sich um eine Konstellation mit ‚gemischten‘ Motiven zwischen Konkurrenz und Kooperation, in der die beteiligten Akteure über das wechselseitige Handeln weitgehend informiert sind und die Hürden für eine massive wechselseitige Schädigung eher hoch sind. Damit ist für die Beziehungen zwischen Wirtschaftskammern, Berufskammern und Wirtschaftsverbänden anzunehmen, dass es eine Domänen- und Aufgabenteilung gibt und dass Konflikte im Kompromiss entschieden werden.

T2: Auf die kompromissnahe Konstellation von Konflikt und Kooperation kann die unterschiedliche Mitgliedschaftslogik in dem Sinne verschärfend wirken, dass eine Abwanderung von Mitgliedsunternehmen den Bestand einzelner Organisationen mit freiwilliger Mitgliedschaft zunehmend und gravierend bedroht. Die Abwanderung von Mitgliedern führt erwartbar zu einer geringeren Kompromissbereitschaft bzw. einer Verschärfung von Konflikten zwischen den Kammern und Verbänden, da Organisationen sich zu behaupten und zu profilieren suchen. Zudem müssen bei Auflösung einer Organisation infolge der Abwanderung der Mitglieder die bisherigen Aufgaben neu zugewiesen werden. Hier kann es zu Konflikten zwischen Kammern, Verbänden und Mitgliedsunternehmen kommen, wenn diese jeweils beanspruchen, die entsprechenden Aufgaben auszuführen. Festzuhalten bleibt, dass die Abwanderung von Mitgliedern ‚selbstverständliche‘ Kompromisse in Frage stellt.

T3: Aus politikwissenschaftlicher Sicht besteht die Konflikt-Kooperation Konstellation nicht ‚im luftleeren Raum‘, sondern sie ist – wiederum bekanntermaßen – eingebettet in die Beziehungen zu Politik, Verwaltung und Publikum, deren Entscheidungen und Wandel ihrerseits die Beziehungen zwischen Wirtschaftskammern, Berufskammern

und Wirtschaftsverbänden strukturieren. Im Besonderen bieten die politische Logik der Parteiendifferenz, des Regierungswechsels und der klaren Einteilung in Regierung und Opposition Gelegenheiten, bestimmte wirtschaftliche Interessen durchzusetzen; oder eben nicht. Wirtschaftliche Interessen sind auf übersichtliche Weise an programmatische Inhalte gekoppelt. Ein Regierungswechsel, insbesondere wenn damit ein Wechsel politischer Lager verbunden ist, hat erwartungsgemäß deutliche Auswirkungen auf die Beziehungen zwischen Wirtschaftskammern, Berufskammern und Wirtschaftsverbänden. Diese Effekte sind mit der politischen Logik der Wählerstimmenmaximierung verbunden. Für eine ‚Regierung der Mitte‘ bzw. eine Große Koalition ist anzunehmen, dass es insbesondere die Wirtschaftskammern und die großen Verbände (etwa Automobil- oder chemische Industrie) sind, denen politischer Einfluss zukommt, da sie heterogene Interessen bereits intern vermittelt haben und ein großes Wählerreservoir repräsentieren. Bei Lagerregierungen gewinnen demgegenüber spezifische Berufskammern und eher kleine Verbände an Bedeutung. Dies gilt auch in Zeiten des Wahlkampfes, da dieser programmatische Profilierung erfordert.

T4: Damit zusammenhängend – und hierauf zielt ja die Tätigkeit der Medienabteilungen von Kammern und Verbänden – ist die demoskopische und publizierte Meinung des Publikums für die Konflikt-Kooperations-Konstellation relevant. Sie wirkt über direkte politische Aktionen oder über die Auswirkungen, die von Politiker/innen für den Stimmenmarkt angenommen werden. Dabei ist ausschlaggebend, ob Themen öffentlich oder administrativ debattiert werden, ob es also überhaupt eine öffentliche Tagesordnung gibt. Daran schließt an, welche inhaltliche Ausprägung die demoskopische und publizierte Meinung des Publikums hat. Diese wirkt unterstützend für bestimmte Interessen; oder eben nicht.

T5: Diese grundsätzlichen Überlegungen sind an einen bestimmten Raum, etwa die Kommunal-, Landes- oder Bundespolitik gebunden, in dem Akteursbeziehungen und Programmatiken einsichtig und dauerhaft sind, also ein wechselseitiges Wissen voneinander vorherrscht. In Zeiten der Denationalisierung, d.h. der Europäischen Integration und der zunehmenden Transnationalisierung von Wirtschaftsbeziehungen, hat sich die hier zu beschreibende Konstellation deutlich geändert. Für die verschiedenen Organisationen der Wirtschaft stellt sich die Ressourcenfrage. Große Wirtschaftskammern und Verbände sind aufgrund der ihnen zur Verfügung stehenden Mittel eher in der Lage dauerhaft auf der europäischen und transnationalen Ebene zu wirken. Dazu kommt, dass insbesondere die Europäische Kommission in ihren Expertengruppen vorzugsweise Repräsentanten großer Unternehmen, Verbände, Kammern und Public Affairs Agenturen einbezieht. Sie begründet das, mit einer gewissen Plausibilität, wesentlich damit, dass von den wirtschaftsnahen Organisationen eine Expertise kommt, die europäische Einrichtungen nicht entwickeln und vorhalten können. Diese Nachfrage nach Expertise könnte auch kleinen Organisationen mit spezifischen Interessen und Wissen einen relativen Vorteil beschaffen. Jedoch ist die Europäische Union von einer eigentümlichen institutionellen Ambiguität gekennzeichnet: Dem korporations- und organisationsfreundlichen Primat der Subsidiarität steht eine Regulierungstätigkeit

gegenüber, die die Marktfreiheiten und den Schutz des Individuums betont und eher organisationsfeindlich ist. Bei kleineren Organisationen kommt es insgesamt eher zu einer kampagnenartigen ad hoc Mobilisierungen; die durchaus effektiv sein kann.

T6: Neben der unterschiedlichen Ressourcenausstattung ist bedeutsam, dass die Politikprozesse auf der europäischen und transnationalen Ebene eher intransparent sind, es also geringes oder deutlich unvollständiges Wissen über Politikinhalte und Akteurskonstellationen gibt. Dies liegt an der Komplexität der zu behandelnden Gegenstände und thematischen Probleme, an dem vielschichtigen Gefüge der Europäischen Union und ihrer Entscheidungsprozesse, an der Vielzahl von beteiligten Regierungen, an der bislang fehlenden Regierungs-Oppositions-Einteilung im Europäischen Parlament und an dem Auftreten neuer ‚Spieler‘. Hierbei sind neben den großen Unternehmen insbesondere jene Public Affairs Agenturen und Denkfabriken zu nennen, die im Auftrag von Unternehmen Lobbypolitik betreiben und Expertisen erstellen. Aufgrund der Komplexität, der unvollständigen Transparenz und des notwendigen Ressourceneinsatzes auf denationalisierten Politikebenen ist Folgendes zu erwarten und in Teilen bereits erkennbar: Eine zunehmende Bedeutung großer Verbände und Kammern bei gleichzeitig zurückgehender Bereitschaft, die wechselseitigen Rücksichten in den Beziehungen zwischen Wirtschaftskammern, Berufskammern und Wirtschaftsverbänden aufrechtzuerhalten.