

Stefanie Bailer

Nationale Interessen in der Europäischen Union

Macht und Verhandlungserfolg
im Ministerrat

Inhalt

Vorwort	12
1 Einleitung und Themenstellung	14
1.1 Einleitung	14
1.2 Der Begriff Macht	19
1.2.1 Macht	19
1.2.2 Abgrenzung von anderen Begriffen	24
1.3 Untersuchungsmodelle	26
1.3.1 Die Berücksichtigung von Macht in europäischen Integrationstheorien	26
1.3.2 Modelle über die Europäische Union	31
1.3.3 Spieltheoretische Modelle	32
2 Die Rolle von Macht in Entscheidungsprozessen der EU	40
2.1 Einleitung	40
2.2 Der exogene Machttyp	42
2.2.1 Militärische Macht	42
2.2.2 Wirtschaftliche Macht	42
2.2.3 Macht durch Stimmen und Machtindizes	46
2.2.4 Institutionen	53
2.3 Das Verhältnis von exogenen und endogenen Machtkomponenten	60
2.4 Der endogene Machttyp	62
2.4.1 Einleitung	62
2.4.2 Positionalität	62
2.4.3 Salienz	69
2.4.4 Information	72
2.4.5 Verhandlungsgeschick	77

3Der Ministerrat	89
3.1Einleitung	89
3.2Der Ministerrat im Verhältnis zu anderen EU-Institutionen	90
3.2.1Allgemeines	90
3.2.2Der Rat und die Kommission	92
3.2.3Der Rat und das Parlament	97
3.3Die interne Organisation des Rates	102
3.3.1Die Arbeitsgruppen und der Ausschuss der Ständigen Vertreter	102
3.3.2Das Sekretariat des Ministerrats	106
3.3.3Die Präsidentschaft	107
3.3.4Die Räte	114
3.4Verhandlungen im Ministerrat	123
4Forschungsdesign und Methoden	127
4.1Einleitung	127
4.2Die Interviewmethode	130
4.2.1Die Auswahl der Fälle	131
4.2.2Die Auswahl der Interviewpartner	135
4.2.3Die Interviews: Ablauf, Fragen	137
4.2.4Die Macht-Daten für die EU-Institutionen	146
4.2.5Der PSI-Datensatz	147
5Dimensionen der Macht	152
5.1Einleitung	152
5.2Exogene Macht und allgemeine Macht	155
5.3Endogene Macht: Verhandlungsgeschick und Information	160
5.3.1Verhandlungsgeschick	160
5.3.2Information	163
5.4Die Mitgliedsstaaten und ihre Verhandlungsqualitäten	165

5.4.1Die großen Drei	166
5.4.2Die ungleichen Südeuropäer	170
5.4.3Die Benelux-Länder	172
5.4.4Die Mittelmeerländer	173
5.4.5Die Nordstaaten	175
5.4.6Die Jüngsten	175
5.5Die verschiedenen Dimensionen der Macht	178
6Macht und Verhandlungserfolg	185
6.1Einleitung	185
6.2Exogene Macht	187
6.2.1Wirtschaft	187
6.2.2Stimmenmacht	189
6.3Endogene Macht	190
6.3.1Das Verhältnis endogener zu exogener Machtkomponenten	190
6.3.2Positionalität	191
6.3.3Institutionelle Macht und die Macht der EU-Organen	193
6.3.4Salienz	194
6.3.5Verhandlungsgeschick	196
6.4Interaktionen mit Politikbereichen, Gesetzes- und Abstimmungsverfahren	198
6.5Der Verhandlungserfolg	199
6.6Operationalisierung	203
6.7Resultate der multivariaten Datenanalyse	206
6.8Schlussfolgerungen	216
7Eine Analyse von spieltheoretischen Verhandlungsmodellen	218
7.1Spieltheoretische Modelle und ihre Rolle bei der Analyse von Verhandlungen	218
7.2Verhandlungsmodelle zur Analyse von Verhandlungen in der EU	220
7.3Die Nash-Verhandlungslösung	222

7.3.1 Grundlagen	222
7.3.2 Die Bedingungen der Nash Bargaining Lösung	223
7.3.3 Grenzen der Nash-Verhandlungslösung	225
7.4 Verhandlungsmacht in der Nash-Verhandlungslösung	226
7.4.1 Die asymmetrische Nash-Lösung	226
7.4.2 Das Verhandlungsmodell von König	227
7.4.3 Der Nichtvereinbarungspunkt: Zweiebenenspiele	228
7.5 Die Umsetzung von Zweiebenenspielen	232
7.6 Eine empirische Anwendung der Nash-Verhandlungslösung	234
7.6.1 Die verschiedenen Nash-Modelle	234
7.6.2 Die Operationalisierung der Nash-Modelle	236
7.7 Verhandlungen über Informationsgesellschaft als Illustration	240
7.7.1 Die Richtlinie über den elektronischen Handelsverkehr	240
7.7.2 Die Richtlinie über elektronische Unterschriften	243
7.8 Die Vorhersagen der Nash-Verhandlungslösungen	246
7.9 Schlussfolgerungen	253
8 Schluss	257
Literaturverzeichnis	265
Anhang A: Gesetzesvorschläge des DEU-Datensatzes	287
Anhang B: Die Interviewpartner für den PSI-Datensatz	303
Anhang C: Machteinschätzungen nach Politikbereichen	304
Anhang D: Shapley-Shubik-Indizes	309
Anhang E: Regressionsanalysen	310
Anhang F: Punktprädiktionen der Nash-Verhandlungslösung	314
Anhang G: Operationalisierung der innenpolitischen Einschränkung	315

Einleitung

Anekdoten über Verhandlungserfolge wie Premierministerin Thatchers hart ausgehandelter reduzierter Beitrag der britischen Regierung zum EU-Gemeinschaftshaushalt sind keine Seltenheit (Dinan 1999:92). Sie zeigen, dass Verhandlungsgeschick und raffinierte Strategien als Mittel zum Verhandlungserfolg gelten. Premierministerin Thatcher erlangte während dieser Verhandlungen einen Ruf, der ihr viel Macht einbrachte, wie die folgende Anekdote belegt: Als die Teilnehmer des EU-Gipfeltreffens von Fontainebleau 1984, auf dem die britische Haushaltreduktion beschlossen wurde, das für die Briten essentielle Wort "Netto" im Schlussdokument vergaßen, schickte Thatcher ihren Botschafter Sir Michael zur französischen Ratspräsidentschaft, um diesen Fehler zu korrigieren. Als sie ihn hinterher befragte, wie er diesen Erfolg noch bewerkstelligt habe, antwortete dieser: "Ganz einfach, ich habe ihnen gesagt, dass, wenn sie nicht auf mich hören würden, Sie selbst herüberkämen." (Donat 1987:131). Derartige Anekdoten sowie Verhandlungsseminare mit verheißungsvollen Titeln wie "European Negotiations: Effective Participation in Council and Committees Today and After Enlargement" offenbaren, dass Teilnehmer von Verhandlungstrainings oder Diplomatenausbildungen hoffen, durch verbessertes Verhandlungsgeschick ihre Ziele in Verhandlungen zu erreichen.

Dabei stellt sich die Frage, ob Geschick, raffinierte Strategien oder ein Informationsvorsprung notwendige Mittel sind, um in Verhandlungen das Gewünschte zu erreichen. Denn vorstellbar ist auch, dass Machtkomponenten wie das wirtschaftliche Gewicht eines Staates oder die Anzahl der Stimmen, die einem Staat bei einer Abstimmung zur Verfügung stehen, wesentlichere Faktoren sind, um eine Debatte zu entscheiden.

Im Alltagsgebrauch und in wenig komplexen Ansätzen der Sozialwissenschaft wird häufig ein sehr generelles Konstrukt von Macht verwendet, um zu erklären, wer aus welchen Gründen den Gewinn aus einer Auseinandersetzung davonträgt. Die hier durchgeführte Untersuchung hingegen erfasst Macht als Konzept mit mehreren Dimensionen, analysiert Macht in ihren Einzelkomponenten und zeigt, welche dieser Komponenten zu einem Verhandlungserfolg und einer besseren Vorhersage eines Verhandlungsergebnisses führen. Ich untersuche, woraus sich die Macht zusammensetzt, die in Verhandlungen zwischen den Mitgliedsstaaten der EU wirkt. Macht definiere ich dabei als die Ressourcen, die einen Mitgliedsstaat befähigen, ein bestimmtes Ziel in Verhandlungen zu erreichen, selbst gegen den Willen seiner Verhandlungspartner (Weber 1988). Das bedeutet, dass dieser Mitgliedsstaat andere Staaten dazu bewegen kann, sich auf seine Position hinzubewegen und eigene Positionen aufzugeben.