

# INHALT

Vorwort . . . . .	i
Geleitwort von Prof. Dr. Dr. h.c. Werner Weidenfeld . . . . .	iii
Abkürzungsverzeichnis . . . . .	1
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis . . . . .	3
Kapitel 1: Einleitung und Grundlagen . . . . .	5
1.1 Fragestellung und Forschungsthese . . . . .	5
1.2 Aufbau und Methodik der Magisterarbeit . . . . .	7
1.3 Definitionen . . . . .	9
1.3.1 Interessenvertretung/Lobbying . . . . .	9
1.3.2 Interessenvertreter/Lobbyist . . . . .	11
1.3.3 Europäische/Amerikanische Unternehmen . . . . .	12
1.4 Rezeption der bisherigen Forschung und Literatur zu amerikanischen Interessengruppen in der Europäischen Union . . . . .	14
1.4.1 Hauptfelder der Interessengruppenforschung . . . . .	14
1.4.2 Interessengruppenforschung in der Europäischen Union . . . . .	16
1.4.3 Relevante Literatur für diese Arbeit . . . . .	18
1.5 Die Interessen von Wirtschaftsunternehmen in der EU . . . . .	19
Kapitel 2: Der institutionelle Rahmen für Interessenvertretung in der EU. . . . .	23
2.1 Der Gesetzgebungsprozess in der Europäischen Union: Das Zusammenspiel der Institutionen . . . . .	24
2.2 Die Europäische Kommission . . . . .	28
2.3 Der Rat der Europäischen Union . . . . .	32
2.4 Das Europäische Parlament . . . . .	35

2.5 Kulturelle Zugangsbarrieren . . . . .	39
2.6 Zwischenfazit: Institutionelle und kulturelle Probleme für amerikanische Unternehmen . . . . .	40
<b>Kapitel 3: Strukturelle Kanäle der Interessenvertretung . . . . .</b>	<b>43</b>
3.1 Singuläre Kanäle . . . . .	44
3.1.1 Unternehmensrepräsentanzen . . . . .	44
3.1.2 Externe Berater . . . . .	47
3.2 Plurale Kanäle. . . . .	51
3.2.1 Verbände . . . . .	51
3.2.2 Koalitionen und industrielle Zusammenschlüsse. . . . .	54
3.3 Nationale singuläre und plurale Kanäle . . . . .	56
3.4 Interdependenzen der Kanäle . . . . .	57
3.5 Zwischenfazit: Strukturelle Probleme für amerikanische Unternehmen . . . . .	58
<b>Kapitel 4: Strategische Ansätze der Interessenvertretung in Brüssel . . . . .</b>	<b>61</b>
4.1 Methodische Instrumente . . . . .	62
4.1.1 Direkte Kommunikationsinstrumente . . . . .	62
4.1.2 Spenden . . . . .	63
4.2 Strategische Zieldefinition: Konstruktiver Ansatz vs. „defensive lobbying“ . . . . .	65
4.3 Strategien der Interessenvertretung . . . . .	68
4.4 Zwischenfazit: Strategische und instrumentelle Probleme für U.S.-Unternehmen. . . . .	70
<b>Kapitel 5: Empirische Untersuchung der Interessenvertretung amerikanischer Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union. . . . .</b>	<b>73</b>
5.1 Institutionelle, strukturelle, instrumentelle, strategische und kulturelle Probleme für U.S.-Unternehmen in Brüssel – Ein Überblick . . . . .	74
5.2 Methodik der qualitativen Befragung . . . . .	76
5.2.1 Das Experteninterview . . . . .	76

---

5.2.2 Auswahl der Experten . . . . .	77
5.2.3 Entwurf eines Gesprächsleitfadens . . . . .	79
5.3 Interessen und Ziele amerikanischer Unternehmen in Brüssel . . . . .	79
5.4 Handlungsoptionen amerikanischer Unternehmen in Brüssel in Bezug auf die analytisch abgeleiteten Probleme . . . . .	81
5.4.1 Institutionelle Probleme . . . . .	81
5.4.1.1 Fehlen natürlicher Verbündeter in der EU . . . . .	81
5.4.1.2 Ausschluss aus der Komitologie . . . . .	83
5.4.2 Strukturelle Probleme . . . . .	85
5.4.2.1 Nicht-Mitgliedschaft und Diskriminierung in Europäischen Verbänden . . . . .	85
5.4.2.2 Beratungsunternehmen mit anderem Ansatz als in Washington . . . . .	88
5.4.2.3 Höhere Übersetzungsleistung für Unternehmensrepräsentanzen . . . . .	90
5.4.3 Strategische und instrumentelle Probleme . . . . .	94
5.4.3.1 Andere strategische Zieldefinition . . . . .	94
5.4.3.2 Verzicht auf Spenden . . . . .	95
5.4.4 Kulturelle Probleme . . . . .	96
5.4.4.1 Multilingualität in der EU . . . . .	96
5.4.4.2 Ressentiments gegenüber U.S.-Unternehmen und -Lobbyisten . . . . .	97
5.4.4.3 Auftreten und Habitus amerikanischer Lobbyisten . . . . .	99
5.5 Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse . . . . .	101
Kapitel 6: Fazit . . . . .	105
Bibliographie . . . . .	111
Anhänge . . . . .	125
Anhang A: Interview Guide – U.S.-Lobbyist . . . . .	125
Anhang B: Interview Guide – Political Consultant . . . . .	127
Anhang C: Interview Guide – Lobbyist of a Federation/Coalition . . . . .	128
Anhang D: Interview Guide – EU Official . . . . .	130