

Klagende Verbände: Drei Logiken des justiziellen kollektiven Handelns in Deutschland

Rehder, Britta; Elten, Katharina van

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
Verlag Barbara Budrich

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Rehder, B., & Elten, K. v. (2020). Klagende Verbände: Drei Logiken des justiziellen kollektiven Handelns in Deutschland. *der moderne staat - dms: Zeitschrift für Public Policy, Recht und Management*, 13(2), 384-404. <https://doi.org/10.3224/dms.v13i2.07>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-SA Lizenz (Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-SA Licence (Attribution-ShareAlike). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0>

Britta Rehder, Katharina van Elten

Klagende Verbände. Drei Logiken des justiziellen kollektiven Handelns in Deutschland

Zusammenfassung

Der Aufsatz untersucht, in welchem Umfang sich 100 deutsche Großverbände auf ihren Homepages dazu bekennen, Interessenvermittlung über das Rechtssystem zu praktizieren. Im Zentrum stehen die Politikfelder Wirtschaft, Soziales, Umwelt und Integration. Politikfeldübergreifend lässt sich festhalten, dass die Verbände justizielle Praktiken nur sehr defensiv zu ihrem organisationalen Markenkern zählen. In Anlehnung an die Literatur kann davon gesprochen werden, dass es viele „one-shotter“ gibt und nur sehr wenige „repeat player“, wobei die Unterschiede innerhalb der Politikfelder größer sind als diejenigen zwischen den Politikfeldern. Es werden drei Logiken des justiziellen kollektiven Handelns unterschieden, die in einem Zusammenhang zur politischen Konfliktfähigkeit der Verbände diskutiert werden können und müssen.

Schlagerworte: Verbände, Klage, Rechtsmobilisierung, Repeat Player, Deutschland

Summary

Organized Interests and Litigation. Three Logics of Collective Legal Mobilization

This article investigates how much German organized interest groups present themselves as „one-shotters“ or „repeat players“ with respect to litigation strategies on their web pages. The analysis focuses on 100 large interest associations who are engaged in social, economic, environmental or migration policy. The overall finding is that German interest groups are rather „one-shotters“ than „repeat players“, with important differences within and among the policy areas. Complementing the literature on strong and weak interests, we identify three logics of collective legal mobilization.

Keywords: Interest Groups, Litigation, Legal Mobilization, Repeat Player, Germany

1 Einleitung

Die wohlfahrtsstaatlichen Reformen der Agenda 2010 zogen eine viel zitierte „Klagewelle“ nach sich. Die Deutsche Umwelthilfe (DUH) erregte bundesweit Aufsehen mit ihrer Strategie, staatliche Akteure systematisch wegen überschrittener Stickstoffemissionswerte zu verklagen. Und im Gefolge der Geflüchtetenwelle des Jahres 2015 fokussierte die öffentliche Debatte jüngst auf eine vermeintliche „Anti-Abschiebe-Industrie“, die – angeführt von integrationspolitisch orientierten Verbänden – den Rechtsstaat angeblich missbrauche und zu einer Überlastung der Verwaltungsgerichte führe (Fleischhauer, 2018). Angesichts solcher Phänomene stellt sich die Frage, ob sich im deutschen Verbandesystem eine schleichende Justizialisierung der Interessenpolitik

durchsetzt, bei der gesellschaftliche Interessen stärker als bisher über den Rechtsweg durchgesetzt werden. Diesem Eindruck stehen indessen Befunde gegenüber, die einen tendenziellen Rückgang der Fallzahlen in der Justiz beobachten. Ohnehin scheint Rechtsmobilisierung ein Phänomen zu sein, das spezifischen Konjunkturen unterliegt (Höland & Meyer-Hannich, 2016).

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welchen Stellenwert die Interessenverfolgung über den Rechtsweg im Handlungsrepertoire organisierter Interessen einnimmt. Ihr wird im vorliegenden Aufsatz anhand von einhundert deutschen Großverbänden aus den Politikfeldern Umwelt, Soziales, Wirtschaft und Integration nachgegangen. Mittels einer Analyse der Selbstdarstellung auf den Homepages der Verbände zu ihren Zielen, Leitlinien und Angeboten generieren wir Erkenntnisse über den Umfang und die Ausrichtung ihres Selbstbekenntnisses zu justiziellen Strategien. Dabei haben wir zwei Erhebungszeiträume ausgewählt (2014 und 2019), um Aussagen über den Wandel im (kurzen) Zeitverlauf zu ermöglichen.

Der Artikel ist folgendermaßen aufgebaut. Kapitel 2 diskutiert den theoretischen Referenzrahmen. Im Zentrum steht die Frage, welche Faktoren die Wahl des Rechtswegs als Interessenvermittlungskanal nach dem Stand der Literatur wahrscheinlicher werden lassen, so dass es attraktiv erscheint, die strategische Prozessführung nach innen und außen als Teil eines verbandlichen „Markenkerns“ zu präsentieren. Aus der Diskussion werden einige Hypothesen abgeleitet. Das dritte Kapitel stellt das methodische Vorgehen und die Datenbasis vor. Im vierten Kapitel werden die Ergebnisse präsentiert und auf die Hypothesen bezogen. Das Schlusskapitel fasst die Ergebnisse zusammen und diskutiert ihre Implikationen für die Fortentwicklung gesellschaftlicher Interessenpolitik.¹

Unsere zentrale These lautet, dass – entgegen der öffentlichen Wahrnehmung – keinesfalls von einer am Rechtsweg orientierten Interessenpolitik deutscher Verbände gesprochen werden kann. Im Gegenteil: Die organisierten Interessen agieren diesbezüglich eher zurückhaltend, wobei sowohl zwischen den Politikfeldern als auch innerhalb der Politikfelder bemerkenswerte Unterschiede festzustellen sind. Analog zur Literatur über die Stärke und Schwäche verschiedener Interessengruppen identifizieren wir drei Logiken des justiziellen Handelns, die jeweils spezifischen Verbändetypen zugeschrieben werden können.

2 Forschungsstand und Hypothesen

Strategische Prozessführung wird genutzt, um über den Rechtsweg politischen und rechtlichen Wandel zu erzeugen. Die Ziele können dabei unterschiedlicher Natur sein. Es kann darum gehen, den *Wirkungsgrad* formal geltender, aber in der Anwendung vernachlässigter, Rechtsnormen zu erhöhen. Hier werden Gerichte als Akteure der Rechtsimplementation adressiert. Als Agenten des Politikwechsels werden sie angerufen, wenn darauf abgestellt wird, über die gerichtliche Präzisierung und potentielle (Neu-)Auslegung von Rechtsnormen deren *Wirkungsrichtung* zu verändern. Und schließlich kann sogar versucht werden, geltendes Recht außer Kraft zu setzen und/oder einen Neuregelungsauftrag an den Gesetzgeber zu erwirken (Fuchs, 2012). Intermediären Organisationen, wie z. B. Verbänden, kommt dabei eine besondere Bedeutung zu.

Die Rechtssoziologie hat herausgearbeitet, dass eine wirkmächtige Rechtsmobilisierung ohne eine „Unterstützungsstruktur“, vor allem in Bezug auf rechtliche Expertise und finanzielle Ressourcen, kaum möglich ist (Epp, 1998). Verbände und andere Organisationen sind somit wichtige *Gatekeeper* der Justizialisierung von Interessenpolitik. Die Bereitschaft zur Rechtsmobilisierung schwankt indessen stark zwischen den Akteuren, sowohl auf individueller als auch auf organisationaler Ebene. Der diesbezüglich klassische Artikel von Marc Galanter unterscheidet zwischen „*one-shotters*“, die das Rechtssystem nur selten und ausnahmsweise adressieren, und „*repeat players*“, die den Rechtsweg systematisch beschreiten (Galanter, 1974). Bei den Versuchen zur Erklärung der Unterschiede dominieren Ansätze, die die Entscheidung für oder gegen Klageaktivitäten auf politisch-rechtliche Gelegenheitsstrukturen und verfügbare Ressourcen zurückführen. Grundsätzlich besteht Einigkeit darüber, dass das Rechtssystem als Handlungsarena für Interessengruppen vor allem dann interessant ist, wenn alternative Zugänge zur Legislative oder Exekutive versperrt sind. Insofern ist die Interessenvermittlung über das Rechtssystem im Regelfall eine zweitbeste Lösung. Entsprechend liegt der Fokus der Forschung auf dem Zusammenspiel zwischen politisch-parlamentarischer und justizieller Interessenvermittlung (Pedersen, Binderkrantz & Christiansen, 2014). Insbesondere für Minderheitsinteressen, die im politischen Diskurs keinen Widerhall finden, verspricht der Gang zum Gericht einige Vorteile: Der gerichtliche Entscheidungszwang produziert in jedem Fall ein Ergebnis, das auf politischem Weg womöglich lange verhindert würde. Und die relative Unabhängigkeit der Justiz ist auch eine Unabhängigkeit von politischen Mehrheiten.

Auf der anderen Seite birgt die strategische Prozessführung – unabhängig von den verfügbaren Alternativen – auch Probleme, Kosten und Risiken (Fuchs, 2012; Fuchs & Berghahn, 2012). Die Verfolgung des Rechtswegs ist langwierig und kostspielig. Viele Verbände sind auf externen Sachverstand oder spezialisierte Anwaltskanzleien angewiesen, je weiter der Instanzenzug voranschreitet. Da das deutsche Rechtssystem kollektive Klagerechte bisher nur in ausgewählten Bereichen und in begrenztem Umfang zubilligt, kann ein Verband eine strategisch interessante Klage häufig nur anregen, begleiten und unterstützen. Er kann selbst jedoch allein nicht als Kläger auftreten. Im Regelfall ist er auf die Kooperation eines individuellen Klägers oder einer individuellen Klägerin angewiesen, der zur adressierten Rechtsfrage den passenden Fall repräsentiert, und dies zu einer strategisch günstigen Gelegenheit.

Andere Arbeiten betonen – jenseits von Gelegenheitsstrukturen und Ressourcen – die Rolle kollektiver Identitäten für den Gang zum Gericht (Vanhala, 2009). Demnach greifen Organisationen nur dann zu justiziellen Strategien, wenn sie sie als angemessen betrachten, wobei sich die Definition von Angemessenheit auf die Organisationsziele, auf das Binnenverhältnis zwischen Organisationsspitze und Mitgliedschaft sowie auf die Interaktionsbeziehungen mit externen Akteuren bezieht. Als Ausgangspunkt ihrer Überlegungen nimmt Lisa Vanhala eine empirische Befragung von Interessengruppen in der EU, die Daniel Kelemen durchgeführt hat (Kelemen, 2003). Darin antworteten 70 Prozent der Verbände, dass sie noch niemals versucht hätten, Interessen über den Rechtsweg durchzusetzen. Innerhalb dieser Gruppe antworteten wiederum 90 Prozent der Befragten, dass sie auch kein Interesse daran hätten. Nur 10 Prozent äußerten ein Interesse zugunsten stärkerer Klageaktivitäten unter der Bedingung günstigerer struktureller Bedingungen. Vanhala schlussfolgert daraus, dass situativ verfügbare Gelegenheitsstrukturen und Ressourcen offensichtlich nicht alles erklären könnten. Vielmehr

spielten auch kollektive Identitäten eine zentrale Rolle (Vanhala, 2009). Am Beispiel der LGBT- und Behindertenbewegungen und –organisationen in Großbritannien zeigt Vanhala, dass die Klagestrategien der Gruppierungen eingebettet waren in ein grundsätzlich rechtbasiertes Framing der beteiligten Akteure in Bezug auf das Binnenverhältnis von Führung und Mitgliedschaft sowie auf die Interaktionsbeziehungen zur Umwelt. Die Mitglieder wurden als Träger subjektiver Rechte adressiert. Dementsprechend rückten auch auf das Recht bezogene Ziele und verrechtlichte Taktiken ins Zentrum der strategischen Zieldefinitionen. Diese Frames machten die Wahl der Interessenverfolgung über das Rechtssystem wahrscheinlicher. Unter der Bedingung, dass klagebasierte Strategien im deutschen Verbändesystem eher als untypisch wahrgenommen werden – die oben zitierte Studie von Kelemen deutet an, dass dies offensichtlich auf die gesamte EU zutrifft – ist es eher wenig als sehr wahrscheinlich, dass ein deutscher Verband diese Praxis für sich als angemessen definiert und eine Organisationsidentität als „repeat player“ entwickelt.

Und schließlich birgt der Rechtsweg – unabhängig von verfügbaren Ressourcen, Gelegenheitsstrukturen und Identitäten – ein erhebliches Entscheidungsrisiko. Der Raum für Verhandlungslösungen schrumpft mit jeder Instanz. Die Unabhängigkeit des Gerichts ist nicht nur eine Unabhängigkeit von politischen Mehrheiten, sondern auch eine von den Präferenzen der streitenden Parteien. Womöglich wird eine Rechtslage durch ein Gerichtsurteil für die Klagenden verschlechtert, und die Möglichkeit des Wandels ist für viele Jahre erst einmal blockiert. Die Steuerbarkeit des Prozesses ist für die gesellschaftlichen Akteure im Vergleich zu politischen Prozessen gering, wenn der Rechtsweg erst einmal beschritten ist. Die Entscheidung, die Interessenvermittlung über das Rechtssystem strukturell in das verbandliche Handlungsrepertoire aufzunehmen und damit in der Organisationsidentität zu verankern, ist also voraussetzungsvoll. Eine offensive Inszenierung des Verbands als Rechtsakteur birgt zudem die Gefahr, in der (potentiellen) Mitgliedschaft eine Erwartungshaltung zu erzeugen, die die Verbandsspitze nicht erfüllen kann und will. Dies führt zur ersten und generellen Hypothese, die institutionelle und identitäre Aspekte in sich vereint:

Hypothese 1: Vor dem Hintergrund der institutionellen Restriktionen des deutschen Rechtssystems und seiner Traditionen sowie angesichts der Kosten und Risiken der justiziellen Interessenverfolgung stellen die untersuchten Verbände nach außen nur eine geringe Neigung zur justiziellen Interessenpolitik dar.

Gleichwohl sind Unterschiede zwischen den Verbandstypen bzw. den Politikfeldern zu erwarten, die in einem Zusammenhang stehen zu den politischen Handlungsbedingungen der Verbände und zu den Eigenschaften der von ihnen vertretenen Interessen. Die Diskussion über Asymmetrien in der Organisations- und Konfliktfähigkeit und verschiedener Logiken des kollektiven Handelns leistet auch einen Beitrag zur Relevanz des Rechtssystems für gesellschaftliche Gruppen. Sie bildet die Grundlage für die Thesen 2 bis 4, die das Verhältnis zwischen der Konfliktfähigkeit von Interessen und der verbandlichen Bereitschaft zur Rechtsmobilisierung thematisieren.

Im Anschluss an die Analysen von Claus Offe und Helmut Wiesenthal (Offe, 1969; Offe & Wiesenthal, 1980) wird in der Literatur eine hohe Organisations- und Konfliktfähigkeit vor allem den „klar abgegrenzten Funktions- und Statusgruppen“ (Willems, 2005, S. 28) zugesprochen, die im Wirtschaftsprozess integriert sind oder vergleichbare

wichtige Funktionen erfüllen. Sie können ihre Interessen im politischen Prozess gut durchsetzen, weil sie als Drohpotential dem Staat und der Gesellschaft „systemrelevante Leistungen“ (ebd.) entziehen können. Dazu zählen die Arbeitskraft, Investitionen bzw. Arbeitsplätze oder die Bereitstellung grundlegender Dienstleistungen und Infrastrukturen. Unternehmerische Interessen profitieren zudem davon, dass für sie – anders als z. B. für Bürgerinnen und Bürger, Patientinnen und Patienten oder Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer – das kollektive Handeln im Rahmen eines Verbandes nur eine von mehreren machtvollen Handlungsoptionen darstellt. Neben informellen Kooperationsbeziehungen stellen Offe und Wiesenthal hier vor allem auf die private Verfügungsgewalt, z. B. über Investitionsentscheidungen, ab, die nicht auf der kollektiven Ebene, sondern auf der betrieblichen Ebene ausgeübt wird. Das Zentrum der Wirtschaftsmacht liegt im Unternehmen und nicht im Verband (Wiesenthal, 1992). Als ein Indikator dafür wird angeführt, dass Unternehmensverbände bzgl. ihrer Organisationsstruktur und Ressourcenausstattung im Vergleich zur betrieblichen Ebene schwach ausgeprägt sind (Ahrne & Brunsson, 2008).

Dieser Logik entsprechend ist nicht zu erwarten, dass Wirtschaftsverbände eine ausgeprägte justizielle Orientierung aufweisen. Da sie nicht über kollektive Klagerechte verfügen, würde ohnehin immer ein individueller Betrieb als Kläger auftreten müssen. In diesen Fällen ist es wahrscheinlich, dass die Ausstattung mit juristischer Expertise und anderweitigen Ressourcen auf der betrieblichen Ebene ausgeprägter ist als auf der verbandlichen Ebene – sei es durch eine eigene Rechtsabteilung, sei es durch eine Anwaltskanzlei oder eine Unternehmensberatung, zu der dauerhafte Kooperationsbeziehungen gepflegt werden. Dies gilt jedenfalls für Großkonzerne. Wirft man einen Blick in die Geschäftsberichte z. B. der deutschen Automobilindustrie, stellt man fest, dass die Unternehmen weltweit in einer Vielzahl unterschiedlicher verbraucherchutz-, wettbewerbs- und kartellrechtlicher Verfahren eingebunden sind, häufig genug auch vor US-amerikanischen Gerichten. Für diese Verfahren werden (inklusive Schadensersatz- oder Strafzahlungen) Milliarden an Ausgaben getätigt, die verdeutlichen, dass die Klagetätigkeit auf wirtschaftlicher Seite bei den Unternehmen angesiedelt ist und nicht bei den Verbänden. Diese Überlegungen führen uns zur zweiten Hypothese, die vor allem auf die Ressourcenausstattung abstellt:

Hypothese 2: Wirtschaftsverbände präsentieren sich nur in geringem Maße als justizielle Akteure, da die Ressourcen und die Expertise (auch) zur Interessenvermittlung über das Rechtssystem im Betrieb bzw. in den betrieblichen Netzwerken angesiedelt sind.

In der Unterscheidung zwischen starken und schwachen Interessen zählen auch solche Organisationen, die in korporatistische Netzwerke eingebunden sind, eher zu den starken Akteuren. Ausgestattet mit einem Streikrecht und der Beteiligung an der Sozialverwaltung (Gewerkschaften) sowie mit bedeutenden Funktionen für die Erbringung sozialstaatlicher Leistungen (Wohlfahrtsverbände) verfügen diese Interessengruppen in organisierten Systemen der industriellen Beziehungen bzw. im Bismarck'schen Wohlfahrtsstaat über einen guten Zugang zu politischen Entscheidungsträgern und ein entsprechendes Sanktionspotential. Auch die Literatur zur (vermeintlichen) Amerikanisierung europäischer Rechtssysteme sieht in stabilen Politiknetzwerken eine Alternative zur Rechtsmobilisierung (Kelemen & Sibbitt, 2004; Kelemen, 2011). Politiknetzwerke seien vor allem dann stabil und funktionsfähig, wenn die Zahl der beteiligten Akteure

überschaubar bleibt und wechselseitige Vertrauensbeziehungen existieren, so wie es für korporatistische Arrangements üblich ist. Durch die institutionelle Ausdifferenzierung des europäischen Mehrebenensystems und die Liberalisierungstendenzen im europäischen Binnenmarkt sind für politische und ökonomische Akteure allerdings zahlreiche neue Zugangsoptionen zu Entscheidungsprozessen entstanden, die zu einer Erosion der Policy-Netzwerke beitragen können. Unter anderem damit wird die stärkere Bedeutung des Rechtssystems für die politische und ökonomische Regulierung im Kontext der EU begründet.

Bezogen auf die nationale sozialpolitische Arena in Deutschland könnte argumentiert werden, dass der Korporatismus unter der rot-grünen Gerhard Schröder-Regierung spätestens mit den Reformen der Agenda 2010 geschwächt wurde (Hassel & Schiller, 2010). Insofern könnte die Hypothese aufgestellt werden, dass sozialpolitische Verbände sich heute stärker zur Rechtsmobilisierung bekennen als in der goldenen Ära des Korporatismus in den 70er oder 80er Jahren. Die Hartz-IV-Klagewelle kann dafür als Indiz gelten. Andererseits gilt aber auch, dass die Schwächung des Korporatismus in Deutschland im internationalen Vergleich sehr viel weniger deutlich vollzogen wurde als in anderen Bismarck'schen Wohlfahrtsstaaten (Klenk, Weyrauch, Haarmann & Nullmeier, 2012). Zudem könnte die kulturelle Tradition der kollektivistisch-korporatistischen Einbindung der Verbände eine Restriktion für eine justiziell ausgerichtete Organisationsidentität darstellen. So argumentiert Gesine Fuchs mit Verweis auf einen internationalen Vergleich der Durchsetzung von Normen zur Entgeltgleichheit der Geschlechter, dass die deutschen Gewerkschaften mit ihrer Kollektivorientierung Bedenken hätten gegenüber der partikularistischen Strategie der Rechtsverfolgung. Zudem wollten sie als korporatistisch eingebundener Verband eine Situation vermeiden, Institutionen gerichtlich anzufechten, die sie selbst mittragen (Fuchs, 2010). Gerade auch vor dem Hintergrund der Pfadabhängigkeit politischer Institutionen und Kulturen formulieren wir eine diesbezügliche These also eher konservativ:

Hypothese 3: Die sozialpolitischen Verbände zeigen aufgrund ihrer Einbettung in korporatistische Netzwerke nur wenig Interesse an justizieller Interessenpolitik, weil sie über attraktive alternative Einflusskanäle verfügen. Entsprechend zurückhaltend präsentieren sie diesbezüglich ihre Aktivitäten in ihrer Selbstdarstellung.

Im Gegensatz zu Wirtschafts- und Erwerbsinteressen gelten umwelt- und integrationspolitische Interessen als schwach. Aufgrund ihrer fehlenden Einbindung in wirtschaftliche Funktionszusammenhänge und diesbezüglich mangelnder Systemrelevanz fehlt es ihnen an strukturell bedingter Konfliktfähigkeit. Dies versperrt ihnen auch den Zugang zu korporatistischen Netzwerken. Da in diesen Politikfeldern zu einem erheblichen Teil keine selbstbezogenen Interessen verfolgt werden, sondern allgemeine moralische Forderungen oder advokatorische Interessenpolitik im Zentrum stehen, existiert auch keine „natürliche Mitgliedschaft“, die durch eine spezifische soziale Lage, einen Beruf o. Ä. strukturell geprägt wird. Vielmehr dominiert die voluntaristische Selbstrekrutierung (Willems, 2005, S. 37-38). Da die Konkurrenz von Organisationen, die Gutes tun, groß ist und die Partizipation der Unterstützer entsprechend fluide, steigt bei internem Dissens auch die Wahrscheinlichkeit der Abwanderung. Viele der Verbände, die schwache Interessen organisieren, sind auf finanzielle Spenden von Unterstützern (und nicht nur von Mitgliedern) angewiesen. Diese Merkmale führen dazu, dass Verbände dieser Art

in der Literatur als „*Outsider*“ klassifiziert werden, die ihre Interessen eher über den Klageweg als über politische Institutionen und Verfahren durchsetzen (müssen). Gerade dieser „*Outsider*“-Status erleichtert es ihnen womöglich auch, die unübliche Rolle des „*repeat player*“ anzunehmen. Diese Strategiewahl wird im deutschen Rechtssystem unterstützt durch die verfahrensrechtliche Institution der so genannten „*altruistischen Verbandsklage*“, die es wenigen sozialpolitischen Verbänden (z. B. im Behindertenrecht), vor allem aber einer Reihe von Umweltverbänden ermöglicht, als Organisation zu klagen (Beispiel Deutsche Umwelthilfe). Diese Konstellation führt uns zur vierten Hypothese:

Hypothese 4: Aufgrund ihres Charakters als schwache Interessengruppen ist der Rechtsweg als Kanal der Interessenvermittlung für umwelt- und integrationspolitische Verbände deutlich attraktiver als für sozialpolitische und Wirtschaftsverbände. Die altruistische Verbandsklage erleichtert diese Strategiewahl für die Umweltverbände (nicht für die integrationspolitischen Verbände). Aufgrund fehlender natürlicher Mitgliedschaft und der Angewiesenheit auf situative Mobilisierung sowie Unterstützung durch Spenden, sollte sich dies auch in einer offensiven Selbstpräsentation als klagende Verbände niederschlagen.

3 Methodisches Vorgehen

Zur Analyse der Selbstpräsentation als Verband, der sein Handeln (auch) rechthebasiert und justiziell ausrichtet, haben wir die Darstellung auf den Homepages von einhundert deutschen Großverbänden ausgewertet. Jeweils 25 sozialpolitische und Wirtschaftsverbände wurden als „*starke*“ Interessengruppen ausgewählt, jeweils 25 integrationspolitisch aktive und Umweltverbände wurden als „*schwache*“ Interessengruppen ausgewählt. Die Auswahl der Verbände erfolgte anhand der Lobbyliste des Deutschen Bundestags, als Größenkriterium wurde die Mitgliederzahl herangezogen.² Große Verbände haben wir deswegen ausgewählt, weil sie aufgrund ihrer Ressourcenstärke am ehesten die Möglichkeit der Strategiewahl haben dürften und entsprechend auch in eine professionelle Selbstdarstellung investieren können. Unsere Fallauswahl bedingt, dass unser Datensatz nicht repräsentativ für die deutsche Verbändepopulation ist. Wir bewerten unsere Ergebnisse aber insofern als aussagekräftig, als das Handeln der ausgewählten Verbände aufgrund von deren Größe als prägend für die Interessenpolitik im jeweiligen Politikfeld betrachtet werden kann.³

Die Zuordnung der Verbände zu den Politikfeldern ist nicht trivial, da viele Organisationen politikfeldübergreifend tätig sind und dies in ihren Selbstbeschreibungen auch betonen. Wir haben die jeweils dominante Orientierung als Klassifizierungsmerkmal genutzt. Die IG Metall z. B. wurde als sozialpolitischer Verband eingeordnet, obwohl sie auch ein bedeutender integrationspolitischer Akteur ist. Andere Akteure tauchen in unserem Datensatz nur mit einem Teil ihres Aktivitätsspektrums auf, weil ihre anderen Facetten nicht Teil der Untersuchung waren. So wurde der ADAC als Wirtschaftsverband und die Organisation foodwatch als Umweltverband klassifiziert, obwohl beide gleichermaßen Verbraucherschutzverbände sind. Dieses Politikfeld war aber nicht Bestandteil unserer Analyse.

Wir haben mit den Jahren 2014 und 2019 zwei Erhebungszeiträume ausgewählt. Dies ermöglicht uns erstens Beobachtungen des Wandels im Zeitverlauf, wobei der Zeitraum ein sehr kurzer ist. Zwischen beiden Zeitpunkten hat mit der Einführung der so genannten Musterfeststellungsklage jedoch eine relevante Reform stattgefunden, die die Debatte über eine Ausweitung kollektiver Klagerechte verstärkt hat und deren Auswirkungen hier abgebildet werden können. Die Wahl von zwei Untersuchungszeitpunkten stellt aber auch ein Instrument zur methodischen Validierung dar. Wenn sich die Selbstdarstellung der Verbände im Zeitverlauf von knapp fünf Jahren sehr grundlegend wandeln würde, müssten wir an der Tragfähigkeit des Messinstruments zweifeln. Wie sich zeigen wird, sind die Ergebnisse jedoch relativ stabil und einzelne Ausreißer sachlich gut zu erklären, die v. a. auf das bereits erwähnte Phänomen des „konjunkturellen“ Klagegeschehens und auf situative Klagewellen hinweisen (vgl. Abschnitt 4.1).

Der Umstand, dass sich verändernde Messwerte keine Artefakte sind, sondern reale Veränderungen abbilden, führt zur Frage, was genau eigentlich gemessen wird. Die Forschungsfrage, die wir an das empirische Material stell(t)en, lautet: In welchem Umfang und in welcher Weise bekennen sich die Verbände in ihrer Selbstdarstellung zu rechtbasierten Strategien und zur Interessenverfolgung im Rechtssystem? Wir verfolgen ein enges Verständnis von Rechtsmobilisierung, das im Anschluss an Charles R. Epp vor allem auf Klagen fokussiert („make claims about [...] legal rights and pursue lawsuits to defend or develop those rights“) (Epp, 1998, p. 18). Mit unserer Forschungsfrage ist die Dimension der Selbstinszenierung adressiert, also das Reden über das eigene Handeln, nicht jedoch unmittelbare reale Handlungspraktiken. Dies ist natürlich nur eine von mehreren Dimensionen, die Orientierung der Verbände hin zu justiziellen Praktiken abzubilden. Wir betrachten das Reden jedoch als Teil des Handelns, denn Verbände, die ihre Bereitschaft zur Rechtsmobilisierung präsentieren, senden damit Signale über ihre Angebote und Strategien gegenüber den (potentiellen) Mitgliedern und Unterstützern und Unterstützerinnen, aber auch gegenüber ihren politischen Gegenspielern und Gegenspielerinnen. Sie berichten über *reale* Angebote zur Rechtsberatung, über *real* erstellte gutachterliche Stellungnahmen oder *real* geführte Prozesse. Wenn ein Verband sich nicht als klagender Verband präsentiert, heißt dies nicht, dass er niemals klagt. Es bedeutet aber, dass er dies nicht zu seinem organisationalen „Markenkern“ zählt und vermutlich eher ein „one-shotter“ als ein „repeat player“ ist.

Damit stellt sich die Frage der Operationalisierung. Im Anschluss an die Differenzierung von Galanter hat Epp herausgearbeitet, dass eine Strategie als „repeat player“ vor allem die Fähigkeit und Bereitschaft voraussetzt, Ressourcen zu mobilisieren, denn um Interessen über den Rechtsweg durchzusetzen bzw. Wandel zu erzeugen, braucht es häufig nicht eine einzelne Klage, sondern eine langjährige intensive Klage-tätigkeit. Aus diesem Grund sind individuelle Akteure im Regelfall eher „one-shotter“, weil meist nur Organisationen dazu in der Lage sind, die nötigen Unterstützungsstrukturen bereitzustellen und nachhaltig rechtlich-institutionelle Klagemöglichkeiten zu nutzen (ebd.). Doch auch organisierte Interessen können auf eine „one-shotter“-Politik setzen, wenn sie ihre Tätigkeitsschwerpunkte außerhalb des Rechtssystems ansiedeln. Die zentralen Ressourcen, die Epp benennt, sind finanzielle Mittel, fachliche Expertise zur Rechtsdurchsetzung (z. B. durch eigene oder fremde Anwaltstätigkeit) sowie eine verbandliche Strategie, das Rechtsgeschehen zu beobachten und zu kommentieren, um daraus justizielle Strategien abzuleiten.

Aus diesen Kategorien haben wir ein Indikatorensystem entwickelt, das zwischen defensiver und offensiver Rechtsmobilisierung unterscheidet. Mit der defensiven Rechtsmobilisierung lenken die Verbände den Fokus ihrer Selbstdarstellung in recht allgemeiner Weise auf das Rechtssystem. Sie informieren Mitglieder und Umwelt über eigene Aktivitäten und können dadurch rechtliche Aktivitäten anderer anregen. Sie machen deutlich, dass sie Entwicklungen im Rechtssystem beobachten und kommentieren, ggfs. auch finanzielle oder anwaltliche Unterstützung bereitstellen oder vermitteln. Sie präsentieren sich jedoch nicht als Akteur, der als Verband aktiv nach justiziellen Konflikten sucht und eine systematische Interessendurchsetzung über das Rechtssystem praktiziert. Dies geschieht erst im Bereich der offensiven Rechtsmobilisierung.

Im Bereich der defensiven Rechtsmobilisierung wurden drei Indikatoren unterschieden:

- (1) Rechtsberatung: Bieten die Verbände ihren Mitgliedern oder Adressaten und Adressatinnen Rechtsberatung an?
- (2) Dokumentation: Beschreiben die Verbände auf ihren Homepages rechtliche Entwicklungen, insbesondere in der Rechtsprechung? Lassen sie ihre Mitglieder und ihre Umwelt wissen, wenn sie als Gutachter oder Sachverständige bei gerichtlichen Anhörungen tätig geworden sind?
- (3) Rechtsschutz: Bieten die Verbände ihren Mitgliedern finanziellen Rechtsschutz, damit sie individuell ihre Interessen verfolgen können, durch eine Rechtsschutzversicherung (oder durch Äquivalente, z. B. einen verbandlich organisierten Rechtshilfefonds)?

Im Bereich der offensiven Rechtsmobilisierung wurden ebenfalls drei Indikatoren unterschieden:

- (1) Eigene Klagen: Präsentiert sich der Verband als Akteur, der selbst Klagen initiiert oder die Klagen anderer unterstützt?
- (2) Massenklagen: Präsentiert sich der Verband als Akteur, der aktiv für die Formierung von Massenklagen wirbt und selbst welche initiiert? Unterstützt er die Massenklagen anderer Akteure?
- (3) Verbandsklage: Bekennt sich der Verband zur Nutzung eines Verbandsklagerechts (oder zur Nutzung anderer kollektiver Klagerechte), wo dies möglich ist? Fordert er die Schaffung und/oder Ausweitung bestehender kollektiver Klagerechte?

Für jeden Indikator mit positiver Ausprägung wurde dem Verband ein Punkt zugeschrieben. Die Punktezahl wurde anschließend zu einem ungewichteten Index aufaddiert. In jeder der beiden Dimensionen (defensiv/offensiv) wurden also zwischen 0 und 3 Punkte vergeben, insgesamt lag die zu erreichende Punktezahl damit zwischen 0 und 6 Punkten. Verbände mit niedrigem Indexwert klassifizieren wir eher als „one-shooter“, Verbände mit hohem Indexwert tendenziell als „repeat player“. Galanter selbst sieht die beiden Idealtypen nicht als fixe Kategorien an, sondern als jeweilige Endpunkte eines Kontinuums, was wir durch den Index abzubilden versuchen.

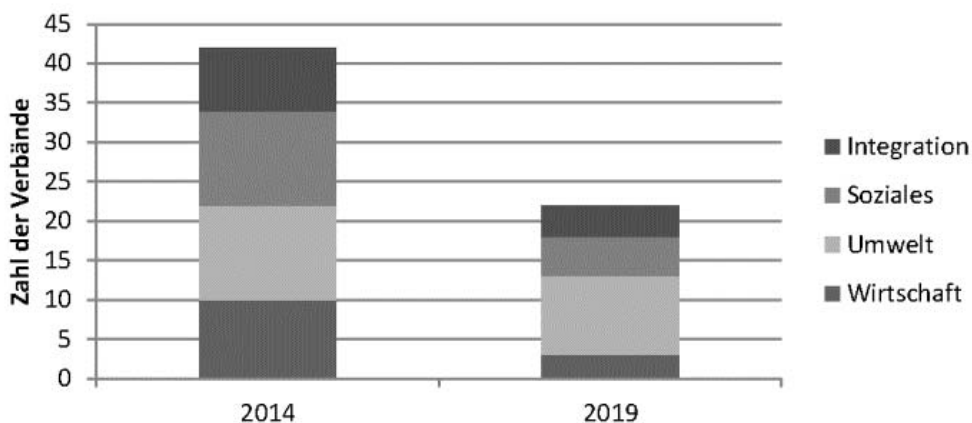
4 Empirische Ergebnisse

Im Folgenden werden die zentralen Ergebnisse unserer Analyse präsentiert und in Beziehung zu den aufgestellten Hypothesen diskutiert.

4.1 Generelles Bekenntnis zur justiziellen Interessenpolitik

Abbildung 1 zeigt die Zahl der Verbände ohne jede Bezugnahme auf die Rolle des Rechtssystems für ihr strategisches Handeln. Ihr Indexwert liegt folglich beim Wert Null. Im Jahr 2014 haben sich insgesamt 42 (von 100 Verbänden) in ihrer Selbstdarstellung in keiner Weise als Akteur im Rechtssystem präsentiert. Im Jahr 2019 ist die Zahl der Verbände mit dem Indexwert Null allerdings auf 22 gesunken. Anders herum bedeutet dies, dass 58 Prozent (2014) bzw. 78 Prozent (2019) auf die Rolle des Rechtssystems für ihr Handeln verweisen. Deutlich wird, dass das Bekenntnis zur justiziellen Interessenpolitik im Zeitverlauf deutlich zugenommen hat. Bekanntete sich im Jahr 2014 weniger als jeder zweite Verband zu Strategien der Rechtsmobilisierung, waren es im Jahr 2019 mehr als drei von vier.

Abbildung 1: Verbände ohne Bekenntnis zu justiziellen Strategien



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Rechtsabstinenz streut über alle Politikfelder hinweg. Auch sind alle Politikfelder vom Wandel zwischen den Beobachtungszeitpunkten betroffen. Eine gewisse Ausnahme stellen hierbei die Umweltverbände dar. Hier ist die Zahl der Verbände ohne Rechtsbezug nur schwach gesunken (von zwölf auf zehn). Der Umweltverband ist zugleich derjenige Verbandstyp, der – entgegen der allgemeinen Intuition und unserer formulierten Hypothese – den größten Anteil an Organisationen ohne Bekenntnis zur justiziellen Strategie stellt. Dies verweist bereits auf mögliche große politikfeldinterne Unterschiede, auf die wir später zurückkommen werden.

Ein Blick auf die Selbstdarstellungen der Verbände, die sich im Zeitverlauf von der vollständigen Rechtsabstinenz verabschiedet haben, zeigt, dass sich der intensiviertere Rechtsbezug vor allem auf ein verstärktes Monitoring und die Dokumentation rechtli-

cher Entwicklungen durch Gesetzgebung und Rechtsprechung begrenzt. Teilweise wird zudem auf die Möglichkeit der Rechtsberatung hingewiesen. Wir haben es hier also mit einem eher defensiv ausgerichteten Prozess der verstärkten Selbstdarstellung als Rechtsakteur zu tun. Lediglich sieben Verbände bekennen sich 2019 neu zu eigenen Klagen, wobei die Begründungsmuster dafür jeweils sehr organisations- und politikfeldspezifisch ausfallen. Dass sich der Deutsche Naturschutzring heute im Unterschied zu 2014 zu justiziellen Strategien bekennt, hängt damit zusammen, dass zwischen den beiden Beobachtungszeitpunkten die Deutsche Umwelthilfe Mitglied wurde. Die Johanniter Unfallhilfe hat gegen europarechtliche Entwicklungen geklagt, im Zuge einer Umdeutung der öffentlichen Daseinsvorsorge Rettungsdienste als Gewerbe einzuordnen. Der Arbeitgeberverband Pflege hat geklagt für die Aufnahme in die Gründungskonferenz zur Einrichtung von Pflegekammern. Der ADAC hat seine Eigenschaft als Verbraucherschutzverband wiederentdeckt und fungiert als eine Trägerorganisation für die neu geschaffene Musterfeststellungsklage (gegen die Volkswagen AG).

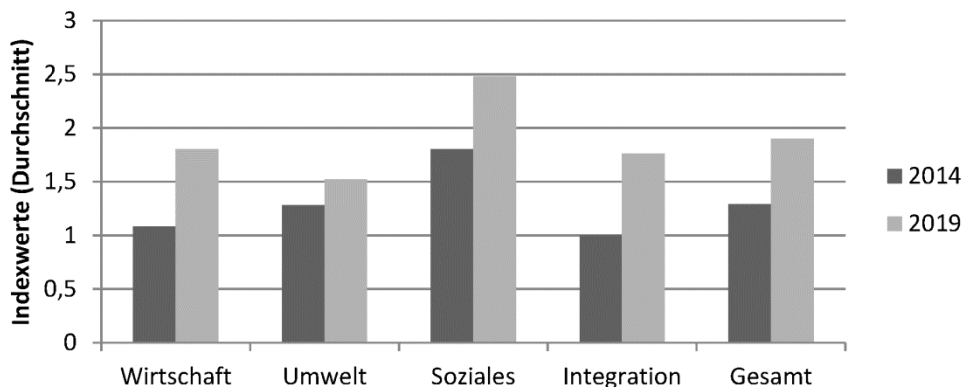
Eine insgesamt rechtmobilisierende Wirkung zeigt indessen auch die Diskussion über eine mögliche Stärkung kollektiver Klagerechte, die im Zeitraum zwischen den beiden Beobachtungszeitpunkten deutlich an Dynamik gewonnen hat, vor allem durch die Einführung der so genannten Musterfeststellungsklage und der neuen EU-Verbandsklage (Rehder & van Elten, 2019). Aber auch in anderen Politikbereichen wird eine intensive Diskussion geführt, z. B. im Bereich der Integrationspolitik zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz oder im Bereich der Umweltpolitik über den Tierschutz. Sprachen sich im Jahr 2014 nur acht der 100 Verbände zugunsten kollektiver Klagerechte aus, hat sich die Zahl im Jahr 2019 mit 15 fast verdoppelt. Zudem formieren sich auch die Gegner: Zehn der untersuchten Verbände – im Regelfall sind dies Wirtschaftsverbände – lehnen kollektive Klagerechte explizit ab. Im Jahr 2014 tat dies nur ein Verband.

Die skizzierten Entwicklungen nehmen auch Einfluss darauf, dass nicht nur die Rechtsabstinenz gesunken ist, sondern der Rechtsbezug hat im Zeitverlauf auch an Intensität gewonnen. *Abbildung 2* stellt die Intensität des Selbstbekenntnisses zu justiziellen Strategien pro Verbandstyp (anhand der Mittelwerte) dar. Der durchschnittliche Indexwert liegt für das Jahr 2014 bei 1,29 und ist im Jahr 2019 auf 1,9 gestiegen, wobei lediglich die sozialpolitischen Verbände mit den Werten 1,8 (2014) und 2,48 (2019) deutlich über dem Durchschnitt liegen.

Stellt man in Rechnung, dass der maximal mögliche Indexwert bei 6 liegt, so ist insgesamt zu konstatieren, dass die Selbstdarstellung der Verbände als Rechtsakteure im Durchschnitt schwach bis mäßig ausgeprägt ist. Hypothese 1 wird damit bestätigt. Und wenn Vanhala mit ihrer Argumentation Recht hat, hieße dies, dass die Identität als „repeat player“ auch bei deutschen Großverbänden nicht zum Identitätskern gehört. Sie präsentieren sich selbst nur in begrenztem Maße als klagende Verbände, auch wenn der Anteil der Organisationen, die überhaupt auf das Rechtssystem Bezug nehmen, im Zeitverlauf gestiegen ist. Eine verbandliche „Klageindustrie“ – wie sie in der öffentlichen Debatte zuweilen vermutet wird – ist nicht in Sicht. Dieser Befund korrespondiert mit den Ergebnissen der Untersuchung von Kelemen, wonach die justizielle Interessenverfolgung für die meisten Verbände von nachrangiger Bedeutung ist (Kelemen, 2003). Dennoch lassen sich einige Binnendifferenzierungen zwischen den und innerhalb der Politikfelder vornehmen. Sie werden in den folgenden Abschnitten diskutiert.

Abbildung 2: Verbände mit Bekenntnis zu justiziellen Strategien (nach Politikfeldern)

(N = 100)



Quelle: Eigene Darstellung.

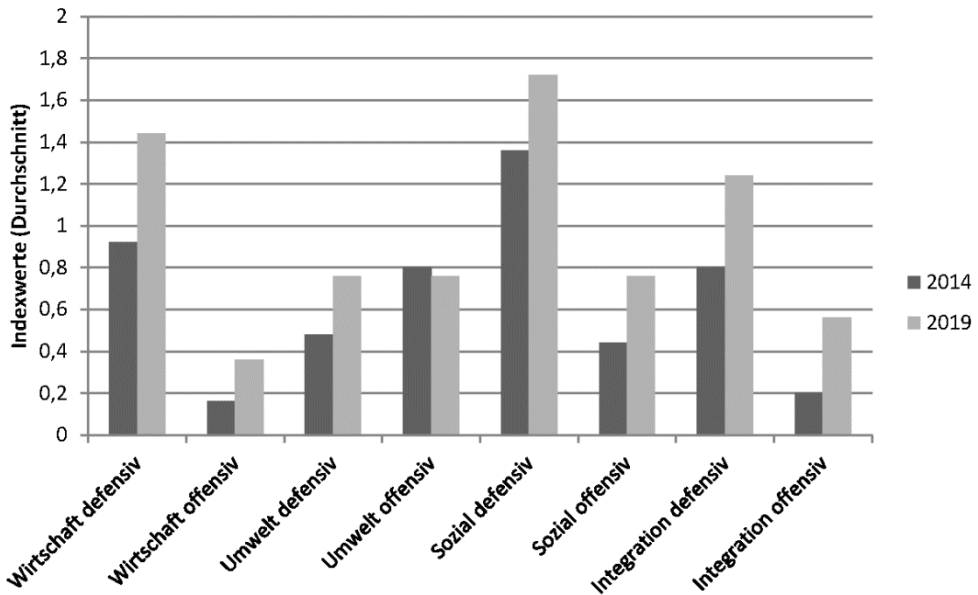
4.2 Politische Konfliktfähigkeit der Verbände und Bereitschaft zur justiziellen Interessenpolitik: Unterschiede zwischen den Politikfeldern

In Kapitel 2 wurde die Hypothese aufgestellt, dass die gemeinhin als stark geltenden Wirtschaftsinteressen sowie die in korporatistische Arrangements eingebundenen sozialpolitischen Verbände sich vermutlich eher seltener als am Rechtssystem orientierte Akteure darstellen, während dies bei den vermeintlich schwachen Gruppen aus den Politikfeldern Umwelt und Integration gegenteilig erwartet wird. In Bezug auf die Wirtschaftsverbände lässt sich die Hypothese bestätigen. *Abbildung 2* zeigt, dass die Indexwerte der Wirtschaftsverbände unter dem Durchschnitt liegen. Dies gilt auch noch für das Jahr 2019, obwohl der Wert hier von 1,08 auf 1,8 angestiegen ist und nur noch knapp unter dem Durchschnittswert liegt, gleichauf mit den Integrationsverbänden und deutlich über dem Durchschnitt (!) der Umweltverbände. Noch deutlicher wird die Zurückhaltung der Wirtschaft beim Blick auf *Abbildung 3*. Sie vergleicht die defensive und die offensive Ausrichtung der Selbstdarstellung als Rechtsakteur. In jeder Dimension konnte jeweils der höchste Indexwert (= 3) erzielt werden.

Erst einmal wird deutlich, dass generell (mit Ausnahme der Umweltverbände) die defensive Ausrichtung der Selbstdarstellung sehr deutlich überwiegt. Die Verbände berichten über ihre Rechtsberatung und offerieren finanzielle Rechtsschutzoptionen, sie stellen ihre Sichtweise auf aktuelle Gerichtsurteile dar oder präsentieren diesbezüglich von ihnen abgegebene Stellungnahmen. Über eigene Klagen oder die Unterstützung von Massen- bzw. Musterklagen oder kollektive Klagerechte kommunizieren sie selten. Die Dominanz der defensiven Ausrichtung ist ein weiterer Beleg für die erste Hypothese, wonach die Verbände bezüglich der justiziellen Interessenpolitik zurückhaltend kommunizieren. Dies gilt insbesondere für die Wirtschaftsverbände. Sie weisen die zweithöchsten Indexwerte in der defensiven Ausrichtung sowie die niedrigsten Werte bei der offensiven Ausrichtung auf. Auch entfällt ein großer Teil des Zuwachses zwischen 2014 und 2019 auf die defensive Ausrichtung. Dieser Befund deckt sich mit den Ergebnissen einer

Studie von Pieter Bouwen und Margaret McCown (2007), die die Strategiewahl von wirtschaftlichen Interessengruppen – allerdings mit Bezug zu den EU-Institutionen – untersucht haben. Demnach werden wirtschaftliche Interessen aufgrund eines privilegierten Zugangs vor allem über den politischen Weg vertreten. Der Rechtsweg wird erst dann gewählt, wenn alternative Kanäle blockiert sind. Zudem sind es vor allem Firmen – und nicht Verbände – die die Klageaktivitäten der Wirtschaft betreiben.

Abbildung 3: Ausrichtung des justiziellen Selbstverständnisses (nach Politikfeldern) (N = 100)



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Distanz der Wirtschaftsverbände zur justiziellen Rechtsverfolgung wird nicht nur an niedrigen und vor allem defensiv ausgerichteten Indexwerten deutlich. Sie zeigt sich auch daran, dass die Wirtschaftsverbände die bereits erwähnte Gruppe bilden, die die Ausweitung kollektiver Klagerechte ablehnt. Hier scheint eine explizit verbandliche, auf das Rechtssystem bezogene, Aufgabe zu liegen, nämlich durch Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit eine Stärkung von Verbands- oder Sammelklagen abzuwehren. 36 Prozent (9 von 25) betonten in ihrer Präsentation im Jahr 2019 ganz explizit, dass sie die derzeit in einigen Politikfeldern diskutierte oder bereits beschlossene Ausweitung ablehnen. Dazu zählen vor allem die *Big Players* der Wirtschaft, z. B. der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) oder der Deutsche Bauernverband. Das heißt, Wirtschaftsverbände bekennen sich wenig zu einer justiziellen Interessenpolitik, eher bekämpfen sie sie. An dieser Stelle könnte auch ein Argument zur Rolle der kollektiven Organisationsidentität andocken. Wirtschaftsakteure sehen sich vor allem als Marktakteure und tendenziell eher als Opfer klagender Verbände, vornehmlich aus dem Umwelt- oder Verbraucherschutzbereich und der Antidiskriminierungspolitik.

Die in Bezug auf die Sozialverbände aufgestellte These 3, wonach Korporatismus als Justizialisierungsbremse wirkt, lässt sich hingegen nicht bestätigen. *Abbildung 2* zeigt, dass sich die Sozialverbände als einziger Verbandstyp deutlich überdurchschnittlich als Rechtsakteure präsentieren, wenn auch nur auf einem mittleren Niveau und – wie *Abbildung 3* zeigt – mit überwiegend defensiver Ausrichtung. Betrachtet man die Verbände, die überdurchschnittlich hohe Indexwerte (vier oder mehr Punkte) erzielt haben, so stellt sich heraus, dass der Effekt vor allem von den großen Einzelgewerkschaften des Deutschen Gewerkschaftsbunds (DGB) getragen wird sowie von einigen weiteren Sozialverbänden (Sozialverband VdK, Sozialverband Deutschlands, Deutscher Mieterbund, dbb Beamtenunion). Die These, dass die Einbindung in Politiknetzwerke dazu führt, dass die korporatistischen deutschen Gewerkschaften eher zurückhaltend mit strategischer Prozessführung umgehen, lässt sich somit nicht bestätigen. Auch beschränkt sich ihr Engagement nicht auf rein defensive Praktiken, auch wenn diese dominieren. Zusammen mit den Umweltverbänden (und im Jahr 2019 mit ihnen auf gleicher Höhe, s. *Abbildung 3*) plädieren sie auch für eine offensive Nutzung, d. h. sie beteiligen sich an Massenklagen und favorisieren dort, wo dies möglich ist, auch Verbandsklagen – auch über die Kernbereiche des gewerkschaftlichen Aktionsradius hinaus. So hat z. B. die IG Metall eine Anerkennung als Behindertenverband erlangt und angekündigt, das damit verbundene Verbandsklagerecht dort, wo sie dies als nötig erachtet, auch einzusetzen (DGB, 2016). Im Übrigen werben die Gewerkschaften mehr als alle anderen untersuchten Interessengruppen für ihre rechtlichen Aktivitäten und ihren Rechtsschutz. Damit sind die Gewerkschaften aber auch der Verbandstyp, der am stärksten mit dem von Gesine Fuchs (2010) skizzierten Problem konfrontiert ist, nämlich kontinuierlich abzuwägen zwischen partikularistischer Rechtsverfolgung und kollektiver politischer Interessenvertretung.

Das der dritten Hypothese widersprechende Ergebnis ist so ungewöhnlich nicht, wenn man die historische Entwicklung der Arbeits- und Sozialgerichtsbarkeit in Rechnung stellt. Diese wurde von den Gewerkschaften erkämpft und hat sich parallel zu den korporatistischen Politikinstitutionen entwickelt. Die Idee auch von Hugo Sinzheimer als „Vater“ des deutschen Arbeitsrechts“ lag darin, eine staatsferne Gerichtsbarkeit zu entwickeln, die eher von den Verbänden als von der staatlichen Justiz getragen wird, und die insofern – zumindest in Deutschland – eher ein institutioneller Bestandteil des korporatistischen Arrangements ist als ein Gegenstück (Rehder, 2011). Dies gilt auch für die Sozialpolitik und die Sozialgerichtsbarkeit (Ayaß, 2014). Institutionell impliziert dies vor allem, dass die Verbände über ehrenamtliche Richterposten an der Rechtsprechung beteiligt sind und auf den unteren Instanzen die hauptamtlichen Richterinnen und Richter sogar überstimmen können. Die These des Gegensatzes von Korporatismus und Justizialisierung ist im anglo-amerikanischen Raum entwickelt worden (s. Kapitel 2) und trifft auf den deutschen Fall der Arbeits- und Sozialpolitik schlichtweg nicht zu. Eine deutsche Gewerkschaft, die vor einem Sozialgericht klagt oder klagen lässt, trifft dort im Spruchkörper wieder auf sich selbst und auf die gleichen Gruppen, mit denen sie auch im politischen Raum Lösungen finden muss. Es existiert eine korporatistische Logik der Rechtsverfolgung, die von den Verbänden auch nach außen repräsentiert wird und die komplexer zu sein scheint, als die US-amerikanische Literatur suggeriert.

Wenden wir uns nun den so genannten schwachen Interessengruppen zu, von denen in Hypothese 4 angenommen wurde, sie würden stärker auf das Rechtssystem Be-

zug nehmen als die Wirtschafts- und Sozialverbände. Die Abbildungen zeigen, dass diese These nur begrenzt bestätigt werden kann. In beiden Politikfeldern erreichen die Verbände nur unterdurchschnittliche Werte (*Abbildung 2*). Mit Blick auf die Umweltgruppierungen ist dies recht überraschend. Allerdings zeigt *Abbildung 3*, dass die Umweltverbände diejenigen sind, die allein (2014) oder auf gleicher Höhe mit den Sozialverbänden (2019) am stärksten offensive Rechtsmobilisierung betreiben (v. a. Greenpeace, 2019 durch die Deutsche Umwelthilfe auch der Deutsche Naturschutzring). Dies ist eine Folge des altruistischen Verbandsklagerechts. Für diese Verbände ist es auch mitgliedschaftslogisch am einfachsten, offensive Klagestrategien zu verfolgen, weil sie eben nicht selbstbezogene materielle Eigeninteressen ihrer Mitglieder und Unterstützerinnen und Unterstützer mobilisieren, sondern allgemeine oder altruistische Interessen. Allerdings haben sich die Werte zwischen den Beobachtungszeiträumen nicht erhöht. Die Deutsche Umwelthilfe ist also nicht die Regel, sondern eher die Ausnahme.

Bei den integrationspolitischen Verbänden stellt sich die Situation anders dar. Rechtsmobilisierung wird hier vor allem im defensiven Bereich akzentuiert. Eine verbandliche „Anti-Abschiebe-Industrie“ ist auch im Gefolge der Geflüchtetenwelle nicht in Sicht. Jedenfalls ist nicht erkennbar, dass die Verbände im Rahmen ihrer Selbstdarstellung aktiv nach juristischen Mandaten suchen. Eher scheint potentiell das Gegenteil der Fall zu sein. So lässt die Organisation „Terre des Femmes“ ihre Leserinnen und Leser auf ihrer Homepage wissen, dass sie leider nicht dazu in der Lage sei, aufenthaltsrechtliche Beratungen anzubieten. Dies lässt eher auf eine tendenzielle Überforderung der Verbände angesichts gesteigerter Erwartungshaltungen schließen, die möglicherweise durch eine defensive Selbstdarstellung kompensiert wird.

4.3 Wirtschaftsnähe als Justizialisierungsbremse: Unterschiede innerhalb der Politikfelder

Fast interessanter als die Unterschiede zwischen den Politikfeldern sind die Unterschiede innerhalb von Politikfeldern. Dies gilt jedenfalls für die sozial- und die umweltpolitischen Verbände. Hier finden sich die Verbände mit den höchsten Indexwerten (5 oder 6). Ihnen stehen andere Verbände des gleichen Politikfelds gegenüber, die sehr niedrige Indexwerte aufweisen. Für eine Erklärung der Unterschiede knüpfen wir an das oben diskutierte Spannungsverhältnis zwischen Wirtschaftsinteressen und rechtsbezogener Identität an. Auch im Spektrum der Sozial- und Umweltverbände gibt es solche, die wirtschaftlichen Interessen näherstehen und andere, die das nicht tun oder die sich sogar explizit gegen Wirtschaftsinteressen abgrenzen. Im Bereich der Sozialpolitik betrifft dies vor allem die Unterschiede zwischen den Sozialverbänden im engeren Sinne und den Wohlfahrtsverbänden, die umfangreiche sozialpolitische Dienstleistungen erbringen und in diesem Sinne auch unternehmerisch tätig sind. Das gleiche Phänomen findet sich im umweltpolitischen Bereich. Auch viele Umweltverbände betreiben eigene Wirtschaftssparten (z. B. ökologischer Tourismus) oder haben sich im Kontext der fortschreitenden Entwicklung des „grünen Kapitalismus“ selbst in einen Verband transformiert, der heute nicht mehr nur umweltpolitisch agiert, sondern der grüne Wirtschaftsinteressen vertritt (z. B. erneuerbare Energien). Diese Unterschiede nehmen wir zum Anlass, einen neuen Indikator einzuführen, der die deklarierte Wirtschaftsnähe des Verbandes abbildet. Dabei geht es nicht um randständige Aktivitäten,

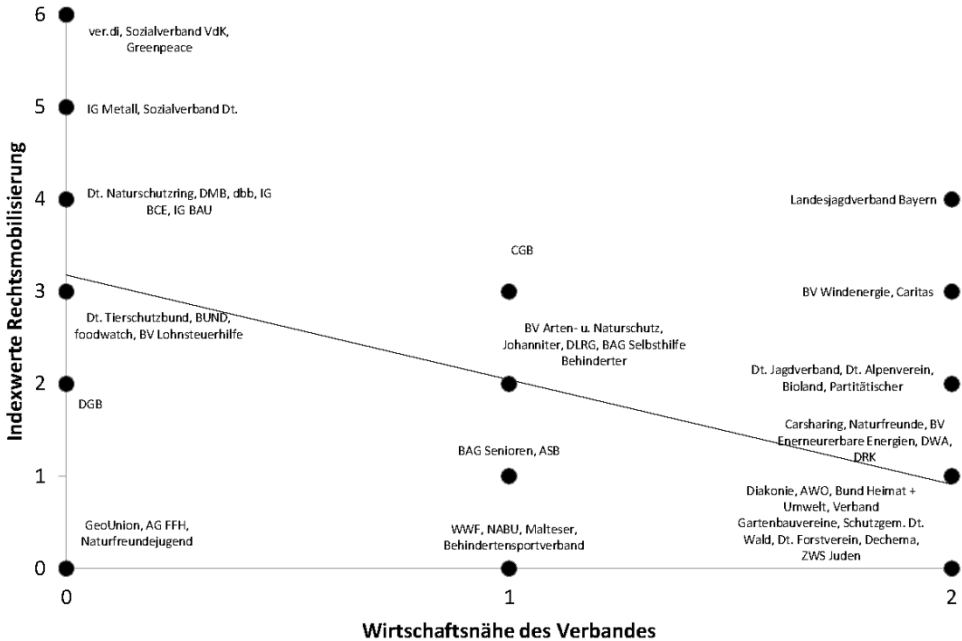
wie z. B. Merchandising-Abteilungen oder Angebote und Workshops im Bereich der (politischen) Bildung, sondern es geht um eigene unternehmerische Aktivitäten und/oder strategische Partnerschaften. Wir unterscheiden zwischen einer schwachen (0), einer mäßigen (1) und einer starken (2) Wirtschaftsnähe:

- 0 = Schwache Wirtschaftsnähe; der Verband wirbt nicht mit eigenen wirtschaftlichen Aktivitäten oder festen Kooperationen mit Wirtschaftsinteressen oder er lehnt diese sogar explizit ab.
- 1 = Mäßige Wirtschaftsnähe; der Verband bekennt sich zu einem erheblichen Maß an finanzieller Unterstützung durch Unternehmen (z. B. Stiftungskapital bei den Johannitern, Sponsoring beim Behindertensportverband), oder er betreibt strategische Kooperationen (z. B. WWF kooperiert mit der Wikinger Reisen GmbH).
- 2 = Starke Wirtschaftsnähe; der Verband beschreibt, dass er selbst in erheblichem Maß unternehmerisch tätig ist oder Gruppen organisiert, die an der Schnittstelle von Hobby und Profession angesiedelt sind (z. B. Gärtnerinnen und Gärtner, Jägerinnen und Jäger).

Klassifiziert man die umwelt- und sozialpolitischen Verbände entlang dieser Unterscheidung und korreliert dies mit den Werten des Indexes zur Rechtsmobilisierung, zeigt sich ein recht deutlicher Zusammenhang (s. *Abbildung 4*). Der Pearson'sche Korrelationskoeffizient beträgt $r^2 = -0,55$. Tendenziell gilt, dass mit einem Bekenntnis zu wirtschaftlicher Verflechtung die Bereitschaft abnimmt, sich gleichzeitig zu justiziellen Praktiken zu bekennen. Und die Verbände mit starker justizieller Orientierung weisen ein hohes Maß an Unabhängigkeit gegenüber wirtschaftlichen Interessen auf, oder sie deklarieren es sogar explizit. Dieser Zusammenhang gilt weniger stark für die integrationspolitischen Verbände. Dies liegt wohl vor allem daran, dass sie nicht so hohe Indexwerte der Rechtsmobilisierung aufweisen (maximaler Wert liegt bei 4). Doch auch für diese Verbände gilt, dass sie eine eher größere Distanz zur Wirtschaft pflegen (Pro Asyl, Jesuiten Flüchtlingsdienst, Türkischer Bund, Verband binationaler Familien und Partnerschaften).

Das Spannungsverhältnis zwischen klagenden Verbänden und Wirtschaftsinteressen zeigt sich auch im Einzelfall. So hat die Deutsche Umwelthilfe (in unserem Datensatz integriert in den Deutschen Naturschutzring) in der Vergangenheit eher starke Kooperationen mit Unternehmen gepflegt. In den vergangenen Jahren hat sie ihre Partner aus der Wirtschaft jedoch schrittweise fast alle verloren (Doll, 2018). Nun wirbt sie offensiv um Einzelspenden und kooperiert mit anderen Verbänden, die ebenfalls tendenziell eher offensiv auftreten (z. B. foodwatch, Deutscher Mieterbund). D. h. Verbände tendieren dazu, sich irgendwann zu entscheiden (oder entscheiden zu müssen), ob sie ihren Weg mit der Wirtschaft gehen oder sich die Option auf den systematischen Gang zum Gericht wahren. Möglicherweise liegt in dieser Grundentscheidung der stärkste Faktor, der auf die Bedeutung von Organisationsidentitäten hinweist. Unabhängig von institutionellen Zugangsregeln beschreiten Verbände Pfade, die sie als angemessen betrachten, und die sie im weiteren Verlauf auch nicht mehr verlassen.

Abbildung 4: Wirtschaftsnähe der Verbände und Bekenntnis zu justiziellen Praktiken
(n=50, sozial- und umweltpolitische Verbände)



Quelle: Eigene Darstellung.

5 Fazit: Drei Logiken des kollektiven justiziellen Handelns

In der Interessengruppenforschung wird zwischen starken und schwachen Interessen unterschieden, wobei sich die jeweilige Organisations- und Konfliktfähigkeit an der gruppenspezifischen Funktionszuschreibung in Staat und Gesellschaft festmacht. Wirtschaftsinteressen sind demnach am wenigsten auf kollektives Handeln angewiesen, weil das Zentrum wirtschaftlicher Macht auf der betrieblichen Ebene und mithin auf dem Markt und nicht im Recht liegt. Korporatistisch eingebundene Interessengruppen zählen ebenfalls zu den eher starken Interessen, weil sie durch ihre Leistungen für die Sozialsysteme und/oder durch die gewerkschaftliche Streikmacht, die historisch entscheidend zum Ausbau des Sozialstaats beigetragen hat, über ein hohes Maß an Konfliktfähigkeit verfügen. Umwelt- und integrationspolitische Interessen zählen hingegen zu den schwachen Interessen, weil sie als Allgemeininteressen schwer organisierbar sind und nur wenig Sanktionspotential aufweisen. Vielmehr ist dieses Interessensspektrum auf advokatorische Interessenvertretung angewiesen. In Analogie zu diesen Differenzierungen können drei Logiken des justiziellen kollektiven Handelns identifiziert werden.

Die erste Logik bezeichnen wir als korporatistische Rechtsverfolgung. Entgegen der in der Literatur postulierten theoretischen Annahme stellt Korporatismus nicht zwingend ein Gegenmodell zur Justizialisierung dar. Einige der großen Sozialverbände (Sozialverband VdK, Sozialverband Deutschland, Deutscher Mieterbund) sowie die

DGB-Gewerkschaften zählen zu dieser Gruppe. Diese Verbände agieren weitgehend unabhängig von wirtschaftlichen Verflechtungen und präsentieren sich als Akteure, die das Spektrum justizieller Optionen in ihrer Breite nutzen, wobei ihr Schwerpunkt klar auf der defensiven Ausrichtung liegt (individueller Rechtsschutz). Die Integration von Korporatismus und Rechtsverfolgung interpretieren wir als Ergebnis der historischen Genese des Arbeits- und Sozialrechts. Zumindest in Deutschland haben sich die Arbeits- und Sozialgerichtsbarkeit parallel zu und in Abhängigkeit von der Etablierung korporatistischer Policy-Netzwerke entwickelt. Dies wird auch deutlich am Konzept der ehrenamtlichen Richterinnen und Richter, die in großen Teilen von den sozialpolitischen Verbänden gestellt werden. Insofern ist die arbeits- und sozialpolitische Rechtsverfolgung eher ein Bestandteil der korporatistischen Strukturen als ein Gegenmodell. Und die in der Literatur regelmäßig gemachte Unterscheidung zwischen „*lobbying / policy-networks vs. litigation*“ ist vor allem ein Produkt US-amerikanischer Perspektiven, die nicht ohne weiteres auf kontinentaleuropäische Staaten mit starker korporatistischer Tradition übertragen werden können.

Die zweite Logik des justiziellen kollektiven Handelns bezieht sich auf die schwachen Interessengruppen. Ein kleiner Teil der umwelt- und integrationspolitisch orientierten Verbände verfolgt eine klassische „*Public-Interest-Litigation*“-Strategie. Sie betonen ihre Unabhängigkeit von wirtschaftlichen Interessen (und sind an diesem Punkt in ihrer Glaubwürdigkeit auch leicht verletzbar, wie das Beispiel der Deutschen Umwelthilfe illustriert). Vor allem im Umweltbereich (eher selten in der Integrationspolitik) werden am häufigsten auch offensive justizielle Praktiken propagiert (Muster- und Massenklagen, Nutzung von und Engagement für Verbandsklagen). Die offensive Werbung für die Nutzung von Rechtsmitteln sowie die Nutzung des vorhandenen Verbandsklagerechts ist für diesen Verbändetyp weniger risikobehaftet als z. B. für die sozialpolitischen Verbände, weil ihre Mitgliedschaft bzw. Unterstützerinnen und Unterstützer keine egoistisch-materiellen Eigeninteressen verfolgen, sondern das Feld durch eine altruistisch-advokatorische Interessenpolitik zugunsten von Allgemeininteressen oder den Belangen Dritter geprägt ist. Doch insgesamt gilt, dass das Selbstbekenntnis als klagender Verband auch im Umweltbereich eher selten sehr ausgeprägt anzutreffen ist. Es bezieht sich auf nur wenige Verbände (Deutscher Naturschutzring mit der Deutschen Umwelthilfe, Greenpeace). Doch wenn es anzutreffen ist, liegt der Fokus auf der offensiven Rechtsmobilisierung.

Die dritte Logik bezieht sich auf die Wirtschaftsinteressen, die man als Abstinenz oder sogar Abwehr von justiziellen Praktiken zusammenfassen kann. Sie finden ihre Machtbasis auf der betrieblichen Ebene. Dies gilt auch für die Rechtsverfolgung, bei der die Verbände nur eine nachgeordnete Rolle spielen. Sie stehen hier auch in einer Konkurrenz zu Unternehmensberatungen oder Anwaltskanzleien. Entsprechend werben sie lediglich mit ihren rechtsberatenden Funktionen. Ansonsten ist die Präsentation der Wirtschaftsverbände vor allem dadurch gekennzeichnet, dass die Stärkung (kollektiver) Klagerechte vehement abgelehnt wird. Insofern besteht die justizielle Logik dieses Verbändetyps darin, kollektives rechtbasiertes Handeln eher zu verhindern als zu praktizieren. Diese Logik betrifft nicht nur die wirtschaftlichen Akteure im engeren Sinn, sondern sie lässt sich im Grundsatz auch bei den Verbänden der anderen betrachteten Politikfelder beobachten, die eigene wirtschaftliche Tätigkeiten akzentuieren oder enge strategische Partnerschaften mit Wirtschaftsakteuren pflegen. In der Sozialpolitik sind dies vor allem die Wohlfahrtsverbände. Aber auch im Umweltbereich existieren

zahlreiche Organisationen, die gleichermaßen Wirtschafts- wie Umweltverband sind (z. B. Windenergie, erneuerbare Energien, ökologische Nahrungsmittelproduktion und -vertrieb). Zudem suchen Verbände gerade im Umwelt- und Naturschutz die Kooperation mit Unternehmen, um z. B. die Verbreitung von Öko-Labels und Zertifikaten zu fördern, aber auch zum Sponsoring eigener Aktivitäten.

Als übergreifendes Muster bleibt insgesamt festzuhalten, dass der in der öffentlichen Debatte zuweilen formulierte Eindruck, dass organisierte Interessen den Rechtsweg missbrauchen und damit zu einer illegitimen Überlastung der Gerichte beitragen, durch unsere Analyse nicht bestätigt werden kann. Politikfeldübergreifend präsentieren sich die Verbände eher als „one-shotter“. Die Darstellung ihrer Rechtsaktivitäten ist – von Ausnahmen abgesehen – insgesamt zurückhaltend und vorrangig defensiv angelegt. Die Zahl der „repeat player“, die mit hohen Indexwerten deutlich machen, dass sie dazu bereit sind, systematisch Interessenverfolgung über den Rechtsweg zu betreiben, ist auf wenige Organisationen begrenzt (Gewerkschaften und einige Sozialverbände, einige Umweltverbände, s. *Abbildung 4*). Auffällig ist – und dies ist ein zweiter politikfeldübergreifender Befund – der Politisierungsgrad, den die Nutzung des Rechtssystems durch die Diskussion über eine Stärkung kollektiver Klagerechte in verschiedenen Bereichen erfährt. Sowohl die gegnerischen als auch die befürwortenden Positionen finden sich in den Selbstdarstellungen sehr explizit. Die weitere Entwicklung der Interessenvermittlung über das Rechtssystem und die Selbstverortung der Verbände in dieser Frage wird vermutlich stark davon abhängen, in welchem Bereich und in welchem Umfang Verbandsklagerechte oder andere Optionen der kollektiven Rechtsverfolgung zukünftig gestärkt werden. Doch angesichts der Tatsache, dass zahlreiche Verbände recht enge Verflechtungen mit der Wirtschaft aufweisen und betonen, ist selbst bei ausgebauten kollektiven Klagerechten die Herausbildung einer offensiv justiziellen Ausrichtung in der Breite des Verbändewesens kaum zu erwarten, jedenfalls nicht in den hier betrachteten Politikfeldern.

Anmerkungen

- 1 Die Ergebnisse des Projekts wurden generiert im Kontext eines größeren Arbeitszusammenhangs zum Thema „Arenen der Interessenvermittlung in Deutschland“ in Kooperation der Ruhr-Universität Bochum mit der Universität Duisburg-Essen. Der Verbund wurde finanziell gefördert von der Mercator-Stiftung.
- 2 Bei den integrationspolitischen Verbänden wurde die Fallauswahl ergänzt durch eine literaturgestützte Positionsanalyse, weil die Lobbyliste nur wenige Verbände mit dieser expliziten Politikfeldzuordnung ausweist.
- 3 Eine Ausnahme stellt insofern die Gruppe der Wirtschaftsverbände dar. In den anderen drei Politikfeldern sind die mitgliederstärksten Verbände auch die interessenpolitisch bedeutsamsten. Im Wirtschaftsbereich ist die Situation anders. Die mitgliederstarken Verbände sind hier diejenigen, die Berufe, kleine und mittelständische Betriebe oder Selbständige organisieren, während diejenigen Organisationen, die in der Literatur als besonders bedeutsam klassifiziert werden, vor allem Industrieverbände wie z. B. Gesamtmetall oder der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), aufgrund ihrer vergleichsweise niedrigen Mitgliederzahl jenseits ihrer Zugehörigkeit zu BDA und BDI nicht separat als Einzelverband aufgeführt sind.

Literatur

- Ahrne, Göran & Brunsson, Nils (2008). *Meta Organizations*. Cheltenham: Edward Elgar. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781848442658>.
- Ayaß, Wolfgang (2014). Wege zur Sozialgerichtsbarkeit: Schiedsgerichte und Reichsversicherungsamt bis 1945. In Peter Masuch, Wolfgang Spellbrink, Ulrich Becker & Stephan Leibfried (Hrsg.), *Grundlagen und Herausforderungen des Sozialstaats. Denkschrift 60 Jahre Bundessozialgericht. Eigenheiten und Zukunft von Sozialpolitik und Sozialrecht* (S. 265-282). Berlin: Erich Schmidt Verlag.
- Bouwen, Pieter & McCown, Margaret (2007). Lobbying versus Litigation: Political and Legal Strategies of Interest Representation in the European Union. *Journal of European Public Policy*, 14 (3), 422-443. DOI: <https://doi.org/10.1080/13501760701243798>.
- Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB) (2016). IG Metall als Behindertenverband anerkannt. *Einblick, Gewerkschaftlicher Infoservice*, 21.4.2016. Verfügbar unter: <https://www.dgb.de/einblick/++co++42f1c534-07c9-11e6-b18e-52540023ef1a>
- Doll, Nikolaus (2018). Den Diesel-Klägern von der Umwelthilfe laufen die Geldgeber weg. *Welt online*, 5.12.2018. Verfügbar unter: <https://www.welt.de/wirtschaft/article184999480/Deutsche-Umwelthilfe-Den-Diesel-Klaegern-laufen-die-Sponsoren-weg.html>
- Epp, Charles R. (1998). *The Rights Revolution. Lawyers, Activists, and Supreme Courts in Comparative Perspective*. Chicago/London: The University of Chicago Press.
- Fleischhauer, Jan (2018). Debatte über Asylindustrie: Auch ein Rechtsstaat kann zu großzügig sein. *Spiegel Online* 10.5.2018. Verfügbar unter: <http://www.spiegel.de/politik/deutschland/asylindustrie-auch-ein-rechtsstaat-kann-zu-grosszuegig-sein-kolumne-a-1207129.html> (abgerufen am 13.3.2019)
- Fuchs, Gesine (2010). Strategische Prozessführung, Tarifverhandlungen und Antidiskriminierungsbehörden – verschiedene Wege zur Lohngleichheit? *Femina Politica. Zeitschrift für feministische Politikwissenschaft*, 19 (2), 102-111.
- Fuchs, Gesine (2012). „Strategische Prozessführung“ als Partizipationskanal. In Dorothee De Nève & Tina Olteanu (Hrsg.), *Politische Partizipation jenseits der Konventionen* (S. 51-74). Opladen: Barbara Budrich. DOI: <https://doi.org/10.2307/j.ctvddzq8s>.
- Fuchs, Gesine & Berghahn, Sabine (2012). Recht als feministische Politikstrategie? Einleitung. *Femina Politica. Zeitschrift für feministische Politikwissenschaft*. 21 (2), 11-24.
- Galanter, Marc (1974). Why the Haves Come Out Ahead: Speculations on the Limits of Social Change. *Law & Society Review*, 9, 95-160. DOI: <https://doi.org/10.2307/3053023>.
- Hassel, Anke & Schiller, Christof (2010). *Der Fall Hartz IV. Wie es zur Agenda 2010 kam und wie es weitergeht*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Höland, Armin & Meller-Hannich, Caroline (Hrsg.) (2016). *Nichts zu klagen? Der Rückgang der Klageeingangszahlen in der Justiz. Mögliche Ursachen und Folgen*. Baden-Baden: Nomos. DOI: <https://doi.org/10.5771/9783845275888>.
- Kelemen, Daniel R. (2003). The EU Rights Revolution: Adversarial Legalism and European Integration. In Tanja Börzel & Rachel Cichowski (Eds.), *The State of the European Union: Law, Politics and Society* (pp. 222-234). Oxford: Oxford University Press.
- Kelemen, Daniel R. (2011). *Eurolegalism. The Transformation of Law and Regulation in the European Union*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. DOI: <https://doi.org/10.1093/019925740x.003.0010>.
- Kelemen, Daniel R. & Sibitt, Eric C. (2004). The Globalization of American Law. *International Organizations*, 58, 103-136. DOI: <https://doi.org/10.1017/s0020818304581043>.
- Klenk, Tanja, Weyrauch, Philine, Haarmann, Alexander & Nullmeier, Frank (2012). *Abkehr vom Korporatismus? Der Wandel der Sozialversicherungen im europäischen Vergleich*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Pedersen, Helene Helboe, Binderkrantz, Anne Skorkjær & Christiansen, Peter Munk (2014). Lobbying Across Arenas: Interest Group Involvement in the Legislative Process in Denmark. *Legislative Studies Quarterly*, 39 (2), 199-225. DOI: <https://doi.org/10.1111/lsq.12042>.

- Offe, Claus (1969). Politische Herrschaft und Klassenstrukturen. Zur Analyse spätkapitalistischer Gesellschaften. In Gisela Kress & Dieter Senghaas (Hrsg.), *Politikwissenschaft. Eine Einführung in ihre Probleme* (S. 155-189). Frankfurt am Main: Europäische Verlagsanstalt.
- Offe, Claus & Wiesenhal, Helmut (1980). Two Logics of Collective Action. Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form. *Political Power and Social Theory*, 1, 67-115.
- Rehder, Britta (2011). *Rechtsprechung als Politik. Der Beitrag des Bundesarbeitsgerichts zur Entwicklung der Arbeitsbeziehungen in Deutschland*. Frankfurt/New York: Campus.
- Rehder, Britta & van Elten, Katharina (2019). Legal Tech & Dieselgate. Digitale Rechtsdienstleister als Akteure der strategischen Prozessführung. *Zeitschrift für Rechtssoziologie*, 39 (1), 64-86.
DOI: <https://doi.org/10.1515/zfrs-2019-0004>.
- Vanhala, Lisa (2009). Anti-discrimination Policy Actors and Their Use of Litigation Strategies: the Influence of Identity Politics. *Journal of European Public Policy*, 16 (5), 738-754.
DOI: <https://doi.org/10.1080/13501760902983473>.
- Wiesenhal, Helmut (1992). Kapitalinteressen und Verbandsmacht. In Heidrun Abromeit & Ulrich Jürgens (Hrsg.), *Die politische Logik wirtschaftlichen Handelns* (S. 38-61). Berlin: edition sigma.
- Willems, Ulrich (2005). Die Organisations- und Konfliktfähigkeit von Interessen revisited. In Anna Geis & David Strecker (Hrsg.), *Blockaden staatlicher Politik. Sozialwissenschaftliche Analysen im Anschluss an Claus Offe* (S. 27-39). Frankfurt am Main: Campus.

Anschriften der Autorinnen:

Prof. Dr. Britta Rehder, Ruhr-Universität Bochum, Fakultät für Sozialwissenschaft, Universitätsstr. 150, 44801 Bochum, E-Mail: britta.rehder@rub.de.

Dr. Katharina van Elten, Ruhr-Universität Bochum, Fakultät für Sozialwissenschaft, Universitätsstr. 150, 44801 Bochum, E-Mail: Katharina.Vanelten@rub.de.