

Gero Müller

Zur politischen Ökonomie des Lobbyismus

Eine Überprüfung der Aussagen
von Mancur Olson

Dank

Für die Betreuung dieses Promotionsvorhabens und die Unterstützung meiner Arbeit danke ich Frau Prof. Dr. Walburga von Zameck. Bei Herrn Prof. Dr. Ulrich Weiß bedanke ich mich dafür, dass er sich bereit erklärt hat, diese Arbeit als Zweitgutachter zu begleiten.

Wertvolle Anmerkungen und Verbesserungsvorschläge zu dieser Arbeit habe ich von Frau Dr. Claudia Wasmeier, Frau Dr. Carmen Klement, Herrn Peter Wasmeier sowie Herrn Lt Stephan Moritz erhalten.

Gero Müller

München, im Mai 2009

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	iv
Verzeichnis der verwendeten Abkürzungen und Variablen	vi
1 Einführung	1
1.1 Fragestellung	1
1.2 Aufbau der Arbeit	3
2 <i>The Rise and Decline of Nations</i> – Inhalt und Rezeption	7
2.1 Interessengruppen – Begriffsklärung	7
2.2 Eine Frage und ihre Geschichte – Vorläufer von Olson	9
2.3 Zentrale Inhalte von <i>RADON</i>	11
2.4 Viel zitiert, oft kritisiert – Rezeption von Olson	15
2.5 Neue Akzente nach mehr als zehn Jahren – der späte Olson	17
2.6 Konkretisierung von Olsons Thesen für die theoretische Überprüfung	19
3 Wie sich Interessenverbände bilden	25
3.1 <i>Die Logik des kollektiven Handelns</i>	25
3.2 Differenzierung der These zur Überlegenheit kleiner Gruppen	31
3.3 Relevanz der These zur Überlegenheit kleiner Gruppen für Lobbyverbände	35
4 Lobbyismus bei gegebener Verteilungsmasse: Die Theorie des Rent-Seeking	41
4.1 Der Begriff des Rent-Seeking	42
4.2 Grundmodell	44
4.3 Asymmetrien zwischen den Wettbewerbern	48
4.4 Finanzierung der Rente durch Wettkampfteilnehmer	52
4.5 Individuelle Anreize in Lobbyverbänden	58
4.6 Lobbying und alternative Möglichkeiten der Gewinnerzielung	64
4.6.1 Lobbying und Korruption	64
4.6.2 Lobbying und Produktion	65
4.7 Zwischenfazit: Erkenntnisse und offene Fragen	69

5	Lobbyverbände und Wahlkämpfe:	
	Verhaltensannahmen für Bürger und Politiker	73
5.1	Vorbemerkung	73
5.2	Das politische Beziehungsdreieck	75
5.3	Ziele und Verhaltensannahmen	77
5.3.1	Politische Entscheidungsträger	78
5.3.2	Wähler	79
5.4	Interaktionen im politischen	
	Beziehungsdreieck	81
5.4.1	Bürger und politische Entscheidungsträger	81
5.4.1.1	Funktion von Wahlen	82
5.4.1.2	Das Medianwähler-Theorem	83
5.4.1.3	Die Rolle von Wahlkämpfen	84
5.4.2	Lobbyverbände und politische	
	Entscheidungsträger	85
6	Lobbyverbände und Wahlkämpfe:	
	Etablierte Modelle	89
6.1	Vorbemerkung	89
6.2	Modelle ohne explizite Abbildung	
	des Wählerverhaltens	91
6.3	Modelle mit expliziter Abbildung	
	des Wählerverhaltens	95
6.3.1	Fragen und argumentatives Vorgehen	95
6.3.2	Beeinflussung uninformierter Wähler	95
6.3.2.1	Grundidee und Modellskizze	95
6.3.2.2	Bewertung des Modells	98
6.3.3	Direkte Informationsübermittlung	101
6.3.3.1	Grundidee und Modellskizze	101
6.3.3.2	Bewertung des Modells	107
6.3.4	Indirekte Informationsübermittlung	110
6.3.4.1	Grundidee und Modellskizze	110
6.3.4.2	Bewertung des Modells	116
7	Lobbyverbände und Wahlkämpfe:	
	Ein neuer Erklärungsansatz	119
7.1	Grundidee	119
7.2	Modellaufbau	124
7.2.1	Abbildung von Zugeständnissen	125
7.2.2	Spendenverhalten der Lobbyverbände	130
7.2.3	Standardfehler der Valenzwahrnehmung	131
7.2.4	Spezifikation der Siegwahrscheinlichkeiten	132
7.3	Gleichgewicht des Modells	137
7.3.1	Notwendige Bedingungen	137

7.3.2	Hinreichende Bedingungen, Existenz und Eindeutigkeit	139
7.4	Die Rolle exogener Parameter: Komparative Statik	141
7.4.1	Zahlungsbereitschaft der Lobbyverbände	142
7.4.1.1	Einseitige Erhöhung	145
7.4.1.2	Symmetrische Erhöhung	149
7.4.2	Auswirkungen eines Amtsbonus	150
7.4.3	Bewusstsein für die schädlichen Wirkungen von Lobbyverbänden	153
7.5	Zwischenfazit	155
8	Abschließende Betrachtung	157
A	Anhang	163
A.1	Zu Kapitel 4.5: Bedingung erster Ordnung für ein Verbandsmitglied	163
A.2	Zu Kapitel 6.3.2: Kritik am Modell von Baron (1994)	165
A.2.1	Skizzierung des formalen Ansatzes von Baron	165
A.2.2	Erster Fehler	166
A.2.3	Zweiter Fehler	168
A.2.4	Dritter Fehler	170
A.2.5	Divergenz auch bei einem geringen Anteil uninformierter Wähler	170
A.3	Zu Kapitel 6.3.4: Zahlenbeispiel zur indirekten Informationsübermittlung	173
A.4	Zu Kapitel 7: Beweise	179
A.4.1	Herleitung der notwendigen Bedingung für das Optimum eines Kandidaten	179
A.4.2	Diskussion der hinreichenden Bedingung	180
A.4.3	Einseitige Zunahme von b_1 : Veränderung des Grenzertrags von Zugeständnissen	183
A.4.4	Symmetrische Zunahme von b_i : Veränderung des Grenzertrags politischer Zugeständnisse	191
A.4.5	Auswirkungen eines Amtsbonus auf den Grenzertrag politischer Zugeständnisse	193
	Literaturverzeichnis	195
	Verzeichnis der Internetquellen	206

Abbildungsverzeichnis

3.1	Suboptimale Bereitstellung eines öffentlichen Guts	31
3.2	Öffentliches Gut: Steigende Nachfrage bei zunehmender Gruppengröße	33
3.3	Konvexer Kostenverlauf: Kostenvorteile für große Gruppen	35
4.1	Produktion und Rent-Seeking im Gleichgewicht	68
4.2	Auswirkungen staatlicher Maßnahmen auf das Gleichgewicht	69
5.1	Fokus der bisherigen Analyse	74
5.2	Das politische Beziehungsdreieck	77
6.1	Risikoaversion: Möglicher Nutzenzuwachs bei Entfernung von der Idealposition	104
6.2	Risikoaversion: Kein Gleichgewicht gemäß dem Medianwähler-Theorem	105
7.1	Verknüpfung zweier Modelle zu einem neuen Ansatz	122
7.2	Sondervorteile als Bewegung auf der Links-Rechts-Achse	127
7.3	Sondervorteile als Nutzeneinbuße für alle Bürger	127
7.4	Entwicklung von Π_1 in Abhängigkeit von Z_1	135
7.5	Optimale Höhe der eingeräumten Sondervorteile (Z_1^*)	139
7.6	Veränderung des Grenzertrags in Abhängigkeit von b_1	147
7.7	Höhere Zahlungsbereitschaft der Verbände: Entwicklung der Zugeständnisse uneindeutig	148

Verzeichnis der verwendeten Abkürzungen und Variablen

Lateinische Buchstaben

a	Parameter für die Verteilung von Gruppenerträgen
b	Parameter für die Zahlungsbereitschaft von Interessenverbänden
C	Gesamtkosten
D	Signal
E	Erwartungsoperator
f	Funktion zur Verteilung von Erträgen innerhalb einer Gruppe
g	Individueller Beitrag zur Bereitstellung eines öffentlichen Guts
G	Menge eines öffentlichen Guts
GE	Grenzertrag
GK	Grenzkosten
GZB	Grenzzahlungsbereitschaft
i, j	Laufindizes (in wechselnden Bedeutungen)
m	Anzahl der Mitglieder einer Gruppe
n	Anzahl der Wettbewerber um eine Rente
p	Anteil an der Rente
P	Politische Position (im Allgemeinen auf der Links-Rechts-Achse)
r	Parameter in der Erfolgswfunktion des Rent-Seeking
R	Rente
\bar{R}	Durchschnittliche Rentenbewertung
S	Wahlkampfspenden bzw. Wahlkampfausgaben
U	Nutzen
V	Valenz
W	Soziale Wohlfahrt
x	Individuelle Rent-Seeking-Aufwendungen
X	Summe der Rent-Seeking-Aufwendungen
Y	Menge eines privaten Guts
Z	Ausmaß der Zugeständnisse (Sondervorteile)
\mathcal{Z}	Zielfunktion (eines Gruppenmitglieds)

Griechische Buchstaben

α	Anteil der Rent-Seeker
δ	Rate der „rent dissipation“
ϕ	Erwartete Rendite
λ	Gewicht der sozialen Wohlfahrt in der Zielfunktion eines Politikers
π	Gewinn
Π	Wahrscheinlichkeit (allgemein bzw. Siegwahrscheinlichkeit eines Kandidaten)
Θ	(Implizite) Funktion der Siegwahrscheinlichkeit
σ	Standardfehler der Valenzwahrnehmung
ω	Anteil des Wohlfahrtsverlusts im Verhältnis zur Rente

Kapitel 1

Einführung

1.1 Fragestellung

Das Wirken von Lobbyverbänden steht seit einigen Jahren im Blickpunkt des öffentlichen Interesses. Ob Gesundheitsreform, Atomausstieg oder Steuerreform: Zu jedem dieser Themen – und zu vielen anderen – meldet sich eine Vielzahl von Verbänden mit eigenen Gestaltungsvorschlägen zu Wort. In weiten Teilen der Bevölkerung scheint der Eindruck vorzuherrschen, dass derartige Verbände mit anrühigen Methoden arbeiten und dass sie oftmals ihre Interessen zu Lasten weiter Bevölkerungsteile durchsetzen können. In den letzten Jahren sind mehrere Bücher erschienen, bei denen bereits der Titel Enthüllungen erwarten lässt, die diesen Eindruck bestätigen. Hier einige Beispiele:

- *Der gekaufte Staat: Wie bezahlte Konzernvertreter in deutschen Ministerien sich ihre Gesetze selbst schreiben* (Otto & Adamek, 2008)
- *Der Deutschland-Clan: Das skrupellose Netzwerk aus Politikern, Top-Managern und Justiz* (Roth, 2007)
- *Die Deutschlandakte. Was Politiker und Wirtschaftsbosse unserem Land antun* (Arnim, 2008)
- *Die Strippenzieher: Manager, Minister, Medien – wie Deutschland regiert wird* (Gammelmin & Hamann, 2006)

Liegt es an der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Jahre, dass der Einfluss von Unternehmen und Lobbyverbänden so stark thematisiert wird? Arbeitslosigkeit, ein weitgehendes Stagnieren der Reallöhne sowie die Ausweitung des Niedriglohnsektors werden von weiten Teilen der Bevölkerung als (potenzielle) Gefahr für den eigenen Wohlstand wahrgenommen. Gleichzeitig sind die Gewinne vieler Großunternehmen in den letzten Jahren stark angestiegen. Bedienen die erwähnten Bücher also nur ein verbreitetes Neidgefühl? Oder ist es doch umgekehrt: Hat der Einfluss von Unternehmen und

ihren Verbänden tatsächlich zugenommen und ist diese Zunahme mitverantwortlich für die wirtschaftlichen Probleme der vergangenen Jahre?

Die Behauptung, dass sich der Einfluss von Interessengruppen negativ auf die Wirtschaftsentwicklung eines Landes auswirken kann, gehört zum Allgemeinut vieler Ökonomen. Einer der prominentesten Vertreter dieser Sichtweise ist der amerikanische Ökonom Mancur Olson (1932-1998). Im Jahr 1982 veröffentlichte er eine Monographie mit dem Titel *The Rise and Decline of Nations* (Olson, 1982). Deren Kernaussage lässt sich, sehr verkürzt, folgendermaßen zusammenfassen:

In stabilen Gesellschaften, insbesondere auch in stabilen Demokratien, steigt die Zahl der Interessengruppen im Zeitverlauf an. Da diese Organisationen die Effizienz und das Einkommen einer Gesellschaft verringern, erleben politisch stabile Länder einen relativen wirtschaftlichen Niedergang. Das heißt, das Wirtschaftswachstum in politisch stabilen Ländern bleibt mit der Zeit immer weiter hinter dem Wirtschaftswachstum in anderen Ländern zurück.

Olsons Buch hat in den Sozialwissenschaften große Beachtung gefunden – und zwar nicht nur in der Volkswirtschaftslehre, sondern auch in Nachbar-disziplinen wie der Politikwissenschaft oder der Soziologie. Das ist für das Werk eines Ökonomen recht ungewöhnlich und ist – neben dem Thema – vor allem darauf zurückzuführen, dass Olson fast ausschließlich verbal argumentiert und keine formalen Modelle verwendet. Bereits vor Olson haben aber Ökonomen angefangen, den Einfluss von privaten Interessen auf politische Entscheidungen zu analysieren. Dafür wurden formale Modelle entwickelt, die immer weiter variiert, verfeinert und ergänzt wurden. Dieser Prozess ist auch heute, mehr als 25 Jahre nach Erscheinen von Olsons Werk, nicht abgeschlossen.

Vor diesem Hintergrund drängen sich mehrere Fragen auf, die im Zentrum der vorliegenden Arbeit stehen: Wie sind Olsons Aussagen im Lichte dieser theoretischen Entwicklungen zu beurteilen? Können sie untermauert oder widerlegt werden? Lassen sich überhaupt eindeutige Aussagen zur Entwicklung des Einflusses von Interessenverbänden in stabilen Gesellschaften machen? Welche Faktoren, die in Olsons Argumentation nicht vorkommen, sind ebenfalls zu berücksichtigen? Die Beantwortung dieser Fragen ist nicht nur von theoretischem Interesse; schließlich ist zu beurteilen, ob Olsons Pessimismus gerechtfertigt ist: Sind stabile demokratische Gesellschaften zwangsläufig einem zunehmenden Einfluss von Interessengruppen ausgesetzt?

Die vorliegende Arbeit versucht, die formulierten Fragen anhand theoretischer Modelle zu beantworten. Diese Modelle haben ihren Ursprung in der Volkswirtschaftslehre, werden jedoch auch von Politologen genutzt und

weiterentwickelt. Aufgrund ihres Abstraktionsgrades erlauben sie keine Aussagen darüber, wie im Einzelfall die Einflussnahme von Interessengruppen konkret aussieht. Wer auf der Suche nach Anschauungsmaterial hierfür ist, wird z.B. bei den eingangs erwähnten Werken oder in dem Sammelband *Die fünfte Gewalt. Lobbyismus in Deutschland* (Leif & Speth, 2006) fündig.

1.2 Aufbau der Arbeit

In Kapitel 2 werden die zentralen Inhalte aus Olsons *The Rise and Decline of Nations* (Olson, 1982) dargestellt. (Dieses Werk wird im weiteren Verlauf der Arbeit oft mit *RADON* abgekürzt.¹) Im Wesentlichen handelt es sich dabei um neun Thesen, die Olson im dritten Kapitel von *RADON* aufstellt und begründet. Olson bezieht sich in den weiteren Kapiteln seines Werks immer wieder hierauf. Nicht alle seiner Thesen sind jedoch für die vorliegende Arbeit von Relevanz. Einige sind ziemlich blumig formuliert, sodass sie einer theoretischen Überprüfung nur schwer zugänglich sind. Andere sind nicht trennscharf, sondern überschneiden sich mit anderen Thesen. Um zu einer Auswahl der Thesen Olsons zu gelangen, die im Rahmen der vorliegenden Arbeit untersucht werden, wird zunächst die Rezeption seines Werks in der wissenschaftlichen Literatur kurz dargestellt. Außerdem wird gezeigt, dass Olson nach dem Jahr 1982 einige Aussagen aus *RADON* relativiert hat. Hieraus ergeben sich Anhaltspunkte, für welche Thesen sich eine theoretische Überprüfung lohnt. Als Ergebnis werden zwei Aussagen Olsons herausgegriffen und für die weitere Analyse präzisiert.

In Kapitel 3 wird untersucht, unter welchen Voraussetzungen Individuen ihre Interessen gemeinschaftlich vertreten. Eine derartige Analyse ist für die vorliegende Arbeit aus folgendem Grund von Bedeutung: Im Rahmen einer ökonomischen Argumentation muss sich das Handeln eines Kollektivs (also z.B. eines Interessenverbands) stets auf die individuellen Handlungen der Mitglieder dieses Kollektivs zurückführen lassen. Und dabei zeigt sich, dass ein gemeinsames Interesse nicht reicht, um die Bildung von Interessengruppen zu erklären; je nach Art des gemeinsamen Interesses und der Anzahl der betroffenen Individuen ist eine kollektive Interessenvertretung wahrscheinlicher oder eher unwahrscheinlich. Wichtige Erkenntnisse hierzu hat Olson selbst geliefert, nämlich im Jahr 1965 in seiner Dissertation *The Logic of Collective Action*.² Die wichtigste Schlussfolgerung Olsons lautet, dass es eine Asymmetrie der Interessenvertretung gibt: Je mehr Individuen ein gemeinsames Interesse teilen, desto schwerer fällt es ihnen, sich kollektiv für

¹Das Akronym geht auf Olson selbst zurück – vgl. Dixit (1999).

²Deutsch: *Die Logik des kollektiven Handelns* (Olson, 1992).

ihr Anliegen einzusetzen. Die damals entwickelten Gedanken sind Ausgangspunkt der Argumentation in *RADON*. Allerdings wurde ihre Gültigkeit von anderen Wissenschaftlern angezweifelt. Im dritten Kapitel wird daher Olsons Argumentation aus dem Jahr 1965 und die Kritik daran rekapituliert. Ziel dieser Darstellung ist es, zu überprüfen, ob Olsons Argumentation in *RADON* von korrekten Prämissen ausgeht. Diese Überprüfung führt zu zwei Ergebnissen: Erstens waren die Überlegungen Olsons zumindest ungenau, wenn nicht sogar an einigen Stellen fehlerhaft, sodass die nachfolgenden Einwände berechtigt sind. Seine Schlussfolgerungen besitzen daher nicht das Maß an Allgemeingültigkeit, das er für sie beansprucht, gelten also nicht für alle Gruppen. Zweitens jedoch ist seine zentrale Schlussfolgerung aus dem Jahr 1965, nämlich dass kleinere Gruppen geringere Organisationsprobleme haben als große, für die Tätigkeit von vielen Lobbyverbänden – also organisierten Interessengruppen, die politische Entscheidungen in ihrem Sinne beeinflussen wollen – sehr wohl relevant. In *RADON* geht es hauptsächlich um solche Lobbyverbände; dass Olson hier seine Erkenntnisse aus dem Jahr 1965 zum Ausgangspunkt der Argumentation macht, ist somit gerechtfertigt.

In Kapitel 4 wird untersucht, welche Erkenntnisse die sog. „Rent-Seeking-Theorie“ für eine Überprüfung der Aussagen aus *RADON* liefert. Im Rahmen der Rent-Seeking-Theorie wird untersucht, wie sich Wirtschaftssubjekte verhalten, wenn sie um einen staatlich gewährten Vorteil konkurrieren und welche Wohlfahrtswirkungen hiermit verbunden sind. Diese Theorie hat ihre Anfänge in den späten 60er und frühen 70er Jahren des 20. Jahrhunderts und wird bis heute laufend weiterentwickelt und ergänzt. Die meisten Rent-Seeking-Modelle sind partialanalytischer Natur; das heißt, sie analysieren isoliert das Geschehen auf dem „Markt für staatliche Vorteile“, blenden jedoch Wechselwirkungen mit anderen Märkten aus. Das hat den Vorzug, dass sich der Einfluss bestimmter Größen (z.B. die Anzahl der Wettbewerber um den staatlichen Vorteil oder dessen Höhe) in einem überschaubaren Rahmen analysieren lässt. Partialanalytische Modelle haben jedoch den Nachteil, dass diese Größen nicht modellendogen erklärt werden. Hierzu bedarf es allgemeiner Gleichgewichtsmodelle, bei denen mehrere Märkte und deren Wechselwirkungen betrachtet werden. Erste Überlegungen hierzu finden sich am Ende des vierten Kapitels.

In Kapitel 5 wird ein Modellrahmen für die Interaktion von Wählern, politischen Entscheidungsträgern und Interessenverbänden abgesteckt; dieser Modellrahmen bildet die Grundlage für die Ausführungen im sechsten Kapitel. Ab dem fünften Kapitel erweitert sich der Blickwinkel der Analyse: Während Entscheidungen von Politikern in den Rent-Seeking-Modellen als gegeben angenommen wurden, wird hier versucht, diese Entscheidungen endogen zu erklären. Dies geschieht auf Basis der Überlegung, dass Politiker

Vorteile nicht unabhängig von ihren eigenen Interessen gewähren, sondern ihren eigenen Nutzen im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten maximieren wollen. Sie werden anderen nur dann Vorteile einräumen, wenn das für sie selbst vorteilhaft ist. Das wirft vor allem zwei Fragen auf: Welche Faktoren bestimmen den Nutzen von Politikern? Und: Welche Restriktionen müssen Politiker bei der Verfolgung ihrer Ziele beachten? Insbesondere in demokratischen Gesellschaften können politische Entscheidungen nicht völlig unabhängig vom Willen der Bürger (Wähler) getroffen werden. Im fünften Kapitel wird daher beleuchtet, welche Ziele und Handlungsmöglichkeiten Bürgern und Politikern in der ökonomischen Literatur unterstellt werden. Denn nur bei Kenntnis des Verhaltens von Bürgern und Politikern lässt sich beurteilen, welche Einflussmöglichkeiten Lobbyverbände haben. Erste allgemeine Überlegungen hierzu finden sich ebenfalls im fünften Kapitel. Dabei wird argumentiert, dass der Einfluss von Lobbyverbänden vor allem darauf beruht, dass sie wichtige Geldgeber von Politikern bzw. Parteien bei der Finanzierung von Wahlkämpfen sind.

In Kapitel 6 werden drei etablierte Modelle zur Interaktion zwischen Interessengruppen, Politikern und Wählern vorgestellt. Die entscheidende Frage dieses Kapitels lautet: Welche Rolle spielen Wahlkämpfe im politischen Prozess? Es gilt, hierfür eine überzeugende Erklärung im Rahmen des ökonomischen Verhaltensmodells zu finden. Eine Erklärung, die letztlich darauf abzielen würde, dass sich die Bürger durch geschickt inszenierte Werbebotschaften in ihren politischen Präferenzen manipulieren lassen, würde Irrationalität der Stimmberechtigten implizieren und scheidet daher aus. Dabei zeigt sich, dass jeder der drei Ansätze Stärken und Schwächen aufweist.

In Kapitel 7 wird aufbauend auf der Diskussion der etablierten Ansätze daher ein neues Modell entwickelt, mit dem die Wirkungsweise von Wahlkämpfen erklärt werden kann. Im Rahmen dieses Modells wird dann untersucht, welche Faktoren die Einflussmöglichkeiten von Interessengruppen determinieren. Insbesondere wird der Frage nachgegangen, ob eine zunehmende Zahl von Lobbyverbänden tatsächlich die negativen Folgen hat, die Olson postuliert.

Die zentralen Erkenntnisse dieser Arbeit werden in Kapitel 8 zusammenfassend dargestellt. Auf ihrer Grundlage erfolgt eine umfassende Bewertung der Argumentation von Olson. Dabei wird insbesondere der Frage nachgegangen, ob stabile Demokratien wie Deutschland tatsächlich einem zunehmenden Einfluss von Interessenverbänden ausgeliefert sind und ob Olsons Niedergangsszenario plausibel ist.

Kapitel 2

The Rise and Decline of Nations – Inhalt und Rezeption

2.1 Interessengruppen – Begriffsklärung

Im Zentrum von *The Rise and Decline of Nations* steht die Tätigkeit von Interessengruppen. Diese waren bereits Gegenstand von Olsons Werk *The logic of collective action* aus dem Jahr 1965. Die Frage liegt also nahe, wie Olson selbst den Begriff „Interessengruppe“ in den beiden Veröffentlichungen definiert und verwendet. Im ersten Kapitel der *Logik des kollektiven Handelns* führt Olson hierzu aus: „Da die meisten (wenn auch keineswegs alle) Handlungen von oder für Gruppen von Individuen durch Organisationen vorgenommen werden, wird es nützlich sein, Organisationen allgemein oder theoretisch zu betrachten. Logischer Ausgangspunkt für eine systematische Untersuchung der Organisationen ist ihr Zweck. Aber es gibt die verschiedensten Typen, Formen und Größen von Organisationen ... und somit ist es fraglich, ob es irgendeinen einzigen Zweck gibt, der für Organisationen allgemein charakteristisch ist. Ein Zweck, der dennoch für die meisten Organisationen, und sicherlich für praktisch alle Organisationen, die im Wesentlichen wirtschaftlich ausgerichtet sind, charakteristisch ist, ist die Förderung der Interessen ihrer Mitglieder.“ (Olson, 1992, S. 4)

Olson betont, dass es dabei nicht darauf ankommt, ob die Organisationen tatsächlich durch ihr Handeln die Interessen ihrer Mitglieder fördern – so weist er darauf hin, dass Organisationen „aus Unkenntnis bei der Förderung der Interessen ihrer Mitglieder versagen“ können oder möglicherweise „nur den Interessen der Führungsspitze“ dienen (Olson, 1992, S. 4). Relevant sind vielmehr die Erwartungen an Interessengruppen: „Von jenen Organisationen, mit denen wir uns hier hauptsächlich befassen wollen, *erwartet* man, daß sie die Interessen ihrer Mitglieder fördern.“ (Olson, 1992, S. 5, Hervorhebung im Original). In einer Fußnote erwähnt er, dass die Förderung der Mitgliederinteressen kein vorrangiges Ziel philanthropischer und religiöser

Organisationen sei und führt weiter aus: „Aber die Komplexität derartiger Organisationen braucht hier nicht eingehender erörtert zu werden, da die vorliegende Untersuchung sich auf Organisationen mit ausgesprochen wirtschaftlichem Aspekt konzentrieren wird.“ (Olson, 1992, S. 5, Fußnote 6). Später weist er noch darauf hin, dass für ihn die gemeinsame Organisation der Interessenvertretung nicht relevant ist, um von einer Gruppe zu sprechen: „Selbst wenn unorganisierte Gruppen diskutiert werden, so wird zumindest bei der Behandlung von 'Interessengruppen' und der 'Theorie der Gruppen' der Ausdruck 'Gruppe' in der Bedeutung von 'eine Anzahl von Personen mit einem gemeinsamen Interesse' gebraucht.“ (Olson, 1992, S. 7)

Olsons Argumentation in *RADON* baut auf der Theorie des Gruppenhandelns auf, die er in der *Logik des kollektiven Handelns* entwickelt hat. Im zweiten Kapitel von *RADON* rekapituliert er die wesentlichen Inhalte seines früheren Werks, ohne allerdings den Begriff (Interessen-)Gruppe nochmals explizit zu definieren. Aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass die seinerzeit entwickelte Definition auch für sein späteres Werk gültig ist. Kurz zusammengefasst lässt sich daher der Begriff (Interessen-)Gruppe im Sinne von Olson folgendermaßen definieren: Eine Interessengruppe ist eine Gruppe von Personen mit gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen. Die Frage, ob sich diese Personen zur gemeinsamen Interessenvertretung organisieren, und die Frage, wie erfolgreich sie dabei sind, spielt keine Rolle.¹

Die Definition Olsons enthält keinen Hinweis darauf, wem gegenüber die Gruppen ihre Interessen vertreten. Es ist daher folgerichtig, dass Olson das Verhalten von Gruppen analysiert, die in dieser Hinsicht sehr unterschiedlich sind. So werden zum einen Gruppen betrachtet, die ihre Interessen gegenüber politischen Entscheidungsträgern vertreten. Zum anderen werden aber auch Gruppen erwähnt, die ihre Interessen (vorrangig) gegenüber anderen Akteuren am Markt vertreten, wie z.B. Kartelle oder Gewerkschaften. Im Rahmen der hier vorliegenden Arbeit sind allerdings nur solche Interessengruppen von Relevanz, die politische Entscheidungen beeinflussen wollen und ihre Interessen gegenüber politischen Entscheidungsträgern (z.B. Parlamentariern, Regierungsmitgliedern) vertreten. Es geht also um solche Interessengruppen, die politische Lobbyarbeit betreiben.

¹Bei anderen Autoren wird der Begriff anders verwendet, vgl. beispielsweise Klein & Schubert (2006), die den Ausdruck Interessengruppe wie folgt definieren: „private Organisationen, deren Aufgabe es ist, soziale, politische oder wirtschaftliche Interessen ihrer Mitglieder zu vertreten.“ Die Definition Olsons ist einerseits weiter gefasst, weil sie auch unorganisierte Gruppen beinhaltet, andererseits aber enger, weil lediglich wirtschaftliche Interessen der Mitglieder genannt werden.

Aus diesem Grund werden im weiteren Verlauf die Begriffe Interessengruppe und Lobbygruppe synonym verwendet. Ob es sich dabei um latente (unorganisierte) oder organisierte Gruppen handelt, ist aus dem jeweiligen Kontext ersichtlich. Ist hingegen von (Interessen- bzw. Lobby-)Verbänden oder von Organisationen die Rede, impliziert dies, dass sich die betrachteten Gruppen organisiert haben, die betroffenen Individuen ihre Interessen also tatsächlich gemeinschaftlich vertreten.

2.2 Eine Frage und ihre Geschichte – Vorläufer von Olson

Mancur Olson war nicht der erste Ökonom, der sich mit Interessengruppen befasste und ihnen negative Wirkungen zuschrieb. Bereits bei Adam Smith (1723-1790) – dem „Gründervater“ der Volkswirtschaftslehre – findet sich die Aussage, dass Gewerbetreibende zur Bildung von Interessengruppen und Kartellen neigen: „People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the publick, or in some contrivance to raise price.“ (Smith, 1776, S. 160). Joseph Schumpeter (1883-1950) weist darauf hin, dass das Wirken von Interessengruppen zuweilen demokratische Prozesse beeinträchtigt hat: „Aber in einigen Fällen löste sich das politische Leben fast ganz in einen Kampf von Interessengruppen auf, und in vielen Fällen sind Praktiken, die nicht im Einklang mit dem Geist der demokratischen Methode stehen, so wichtig geworden, daß sie ihren *modus operandi* verzerren.“ (Schumpeter, 1975, S. 473). Und Milton Friedman (1912-2006) hat sozialstaatliche Wohlfahrtsprogramme unter anderem deshalb kritisch bewertet, weil sie Einflussmöglichkeiten für Interessengruppen schaffen – als Abhilfe empfahl er die Einführung einer negativen Einkommensteuer.²

Der Einfluss von Interessengruppen wurde jedoch nicht nur in der Volkswirtschaftslehre kritisch gesehen, sondern auch in anderen Sozialwissenschaften und im öffentlichen Diskurs. So stellte der französische Publizist und Historiker Alexis de Tocqueville (1805-1859) in seinem Buch *Über die Demokratie in Amerika* die Behauptung auf, dass in einer Demokratie mit einer Ausweitung von Staatsaufgaben und -ausgaben zu rechnen sei – und zwar nicht zuletzt deshalb, weil diverse gesellschaftliche Gruppen um Unterstützung durch die Regierung kämpfen (Schmidt, 2000). Die Gefahr, dass Interessengruppen die Parteien durchdringen und versuchen, ihre eigenen Vertreter auf Wahllisten zu platzieren, und so ein „unpolitisches Parlament“ schaffen,

²Vgl. Friedman (1971, 1987).

wurde von Max Weber (1864-1920) thematisiert (Weber, 1919). Einen zu großen Einfluss der Interessenverbände in den ersten Jahren der Bundesrepublik Deutschland beklagte der Politikwissenschaftler Theodor Eschenburg (1904-1999) in seinem Werk *Herrschaft der Verbände?* (Eschenburg, 1956). Ebenfalls mit Blick auf die junge Bundesrepublik vertrat der Publizist Rüdiger Altmann (1922-2000) folgende These: „Gefährdet wird diese Gesellschaft nicht mehr durch soziale Konflikte alten Stils, sondern durch das funktionslose Wuchern der organisierten Interessen.“³

Die negative Bewertung von Interessengruppen ist also kein Novum bei Olson, sondern war zuvor schon verbreitet. Zwei Punkte sollten dabei jedoch nicht übersehen werden: Erstens unterscheiden sich die Begründungen, warum der Einfluss von Interessengruppen schädlich ist: Während Smith und Friedman vor allem Effizienzverluste beklagen, scheinen andere Autoren eher die Unterhöhlung demokratischer Prinzipien zu befürchten. Zweitens ist die obige Auswahl von Argumenten und Zitaten nicht repräsentativ, sondern sollte nur beispielhaft belegen, dass die skeptische Beurteilung von Interessengruppen eine lange Geschichte hat. Ebenso finden sich in der Literatur aber auch positive Urteile über Interessengruppen. Zu nennen sind hier insbesondere die Vertreter pluralistischer Demokratietheorien.⁴ Der Politikwissenschaftler Peter Lösche hat einen Aufsatz sogar mit dem Titel *Demokratie braucht Lobbying* (Lösche, 2006) überschrieben.

³Zitiert nach einem Artikel in der Wochenzeitung *DIE ZEIT* (ohne Verfasser, 2000).

⁴Ein kompakter Überblick über die Demokratietheorien der Pluralisten ist z.B. in Schmidt (2000) enthalten. Eine Synopse der Kernaussagen verschiedener Verbandstheorien findet sich bei Sebaldt & Straßner (2004, S. 57 f.). Der erstgenannte Autor hat darüber hinaus umfangreiche Analysen zur Entwicklung der Verbandsstruktur in Deutschland (Sebaldt, 1997) und in den USA (Sebaldt, 2001) vorgelegt.

2.3 Zentrale Inhalte von *RADON*

Ausgangspunkt für Olsons Argumentation in *The Rise and Decline of Nations* (Olson, 1982)⁵ sind unter anderem zwei Beobachtungen:⁶

- In der Geschichte ist es immer wieder zum Verfall oder zum Zusammenbruch großer Reiche und zu raschen Aufstiegen bis dahin unbedeutender Völker bzw. Staaten gekommen. (Olson, 1991, S. 1 ff.)
- Einige moderne Gesellschaften sind „zu einem gewissen Grade unregierbar.“ (Olson, 1991, S. 10)

Führt man diese beiden Beobachtungen zusammen, so drängen sich beinahe automatisch folgende Fragen auf: Warum erscheinen moderne Gesellschaften wie die USA oder die Länder Westeuropas „zu einem gewissen Grade unregierbar“? Und führt dieses Phänomen – falls es denn zutrifft – zu einem „Verfall“ bzw. Niedergang dieser Gesellschaften? Ist dieser Niedergang gar unausweichlich?

Olson führt im Folgenden aus, dass es für seine Beobachtungen Ad-hoc-Erklärungen gebe. Obwohl er nicht bestreitet, dass diese möglicherweise einen wahren Kern haben, hält er sie dennoch für unbefriedigend, weil sie sich nicht in eine umfassende Theorie einfügen lassen. Olsons Anspruch ist es, in *RADON* eine derart umfassende Theorie zu entwickeln. Dabei greift er auf die Theorie des Gruppenhandelns zurück, die er im Jahr 1965 in seinem Werk *The Logic of Collective Action* – dt.: *Die Logik des kollektiven Handelns* (Olson, 1992) aufgestellt hat.

Im zweiten Kapitel von *RADON* rekapituliert Olson seine Theorie aus den 60er Jahren. Danach gibt es ein Paradox des Gruppenhandelns: Kleine Gruppen lassen sich leichter organisieren als große, wenn das Gruppenziel die Bereitstellung eines öffentlichen Gutes ist.⁷ Grund hierfür sind die Anreize zum Trittbrettfahrerverhalten, die jedes einzelne Individuum hat und die in großen Gruppen besonders stark ausgeprägt sind. Als Fazit des zweiten Kapitels hält Olson fest, dass sich Gesellschaften darin unterscheiden,

⁵Im weiteren Verlauf der Arbeit wird die deutsche Übersetzung (Olson, 1991) zugrundegelegt.

⁶Olson führt noch zwei weitere Beobachtungen auf, die jedoch für die vorliegende Arbeit nicht von Interesse sind: Dabei handelt es sich zum einen um die Beobachtung, dass verschiedene makroökonomische Theorien das Phänomen unfreiwilliger Arbeitslosigkeit nur unbefriedigend erklären können. Zum anderen stellt Olson fest, dass die „Klassenstruktur in einem Land oder in einer Periode starrer oder exklusiver als in anderen Ländern oder Zeiten“ ist (Olson, 1991, S. 8-10).

⁷Öffentliche Güter sind solche Güter, bei denen Nicht-Rivalität und Nicht-Ausschließbarkeit im Konsum vorliegt; vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.1.

in welchem Ausmaß es einzelnen Gruppen gelungen ist, sich tatsächlich zu organisieren.⁸

Das dritte Kapitel bildet den Kern von *RADON*. Aufbauend auf der Argumentation in seinem 1965 erschienenen Werk leitet Olson neun Thesen (im englischen Original „implications“, in der deutschen Übersetzung Folgerungen genannt)⁹ ab. Er geht dabei rein verbal vor und greift nicht auf ökonomische Modelle zurück. Die Herleitung erfolgt dabei mit unterschiedlicher Ausführlichkeit. Im Einzelnen lauten die Thesen (Olson, 1991, S. 98):

1. „Es wird keine Länder geben, die eine symmetrische Organisation aller Gruppen mit einem gemeinsamen Interesse erlangen und die dabei durch umfassende Verhandlungen optimale Ergebnisse erzielen.“
2. „Stabile Gesellschaften mit unveränderten Grenzen neigen dazu, im Laufe der Zeit mehr Kollusionen und Organisationen für kollektives Handeln zu akkumulieren.“
3. „Mitglieder von 'kleinen' Gruppen haben vergleichsweise große Organisationsmacht für kollektives Handeln; dieses Missverhältnis verringert sich mit der Zeit in stabilen Gesellschaften, aber es verschwindet nicht.“
4. „Im Ergebnis vermindern Sonderinteressengruppen und Kollusionen die Effizienz und das Gesamteinkommen der Gesellschaften, in denen sie wirken, und sie machen das politische Leben zwieträchtiger.“
5. „Umfassende Organisationen haben einen Anreiz, die Gesellschaft, in der sie wirken, aufblühen zu lassen, und einen Anreiz, Einkommen an ihre Mitglieder mit möglichst geringen sozialen Kosten umzuverteilen und damit aufzuhören, wenn der umverteilte Betrag im Verhältnis zu den sozialen Kosten der Umverteilung nicht erheblich ist.“
6. „Verteilungskoalitionen treffen Entscheidungen langsamer als die Individuen und Unternehmen, die sie umfassen, sie neigen dazu, überfüllte Tagesordnungen und Verhandlungstische zu haben und setzen häufiger Preise als Mengen fest.“
7. „Verteilungskoalitionen verringern die Fähigkeit einer Gesellschaft, neue Technologien anzunehmen und eine Reallokation von Ressourcen als Antwort auf sich verändernde Bedingungen vorzunehmen, und damit verringern sie die Rate des ökonomischen Wachstums.“

⁸Eine ausführlichere Darstellung der Theorie Olsons aus dem Jahr 1965 und eine Diskussion ihrer Relevanz für *RADON* erfolgt im dritten Kapitel der vorliegenden Arbeit.

⁹Vgl. Olson (1982, 1991).

8. „Verteilungscoalitionen sind exklusiv, sobald sie groß genug sind, um erfolgreich zu sein, und sie versuchen, die Unterschiedlichkeit der Einkommen und Werte ihrer Mitgliedschaft zu begrenzen.“
9. „Die Zunahme von Verteilungscoalitionen erhöht die Komplexität der Regulierung, die Bedeutung des Staates und die Komplexität von Übereinkommen, und sie ändert die Richtung der sozialen Evolution.“

Sieben dieser Thesen lassen sich dabei zwei inhaltlichen Blöcken zuordnen: Die Thesen 1, 3 und 5 beziehen sich vor allem auf die *Struktur* der Interessengruppen in einer Gesellschaft. Dagegen finden sich in den Thesen 2, 4, 7 und 9 Aussagen darüber, wie sich die *Anzahl* der Interessengruppen im Zeitverlauf entwickelt und welche nachteiligen Folgen sich hieraus ergeben. Am Ende des vorliegenden Kapitels werden die Thesen jedes Blocks zu einer Hypothese verdichtet, die im weiteren Verlauf der Arbeit überprüft werden soll. Die Thesen 6 und 8 lassen sich nicht eindeutig einem der beiden Blöcke zuordnen und sind für die vorliegende Arbeit irrelevant. Die sechste These bezieht sich vor allem auf Kartelle und nicht auf Lobbyverbände. Diese 8 befasst sich mit der Frage, wie Interessengruppen ihren Mitgliederbestand steuern, bezieht sich also auf Fragen der inneren Organisation.

Das vierte Kapitel von *RADON* trägt die Überschrift „Die entwickelten Demokratien seit dem Zweiten Weltkrieg“. Olson versucht hier, Wachstumsunterschiede zwischen verschiedenen Ländern unter Rückgriff auf seine neun Folgerungen zu erklären. Zu Beginn des Kapitels stellt er folgende These auf: „Wenn das Argument bis hier richtig ist, so folgt daraus, daß Länder, deren Verteilungscoalitionen durch totalitäre Regierungen oder fremde Besatzungsmächte kraftlos oder beseitigt wurden, relativ schnell wachsen werden, nachdem wieder eine freie und stabile Rechtsordnung errichtet worden ist.“ (Olson, 1991, S. 99). Olson stellt daraufhin die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland und Japan auf der einen Seite und in Großbritannien auf der anderen Seite gegenüber und findet seine Schlussfolgerung bestätigt. Während die beiden erstgenannten Länder nach dem Zweiten Weltkrieg einen starken wirtschaftlichen Aufschwung erlebten, fiel das britische Wirtschaftswachstum recht niedrig aus und in den siebziger Jahren war allenthalben von der „britischen Krankheit“ die Rede (Olson, 1991, S. 4).¹⁰

¹⁰Olson geht auch auf zwei Länder ein, deren wirtschaftliche Entwicklung seiner Schlussfolgerung anscheinend widersprechen, nämlich Schweden und die Schweiz. Bei beiden Ländern handelt es sich um zwei langfristig stabile, aber dennoch wohlhabende und – gemessen an ihrem Wachstumspotenzial – wachstumsstarke Länder. Die günstige Entwicklung Schwedens erklärt Olson mit einer Dominanz umfassender Interessengruppen,

In den vergleichsweise niedrigen Wachstumsraten der USA zwischen dem Ende des Zweiten Weltkriegs und dem Erscheinen von *RADON* sieht Olson einen weiteren Beleg für die Gültigkeit seiner Theorie. Er räumt allerdings ein, dass die USA dank ihrer guten wirtschaftlichen Lage nach dem Krieg ein geringeres Wachstumspotenzial als andere Länder hatten. Die Tatsache, dass die USA aus mehreren Bundesstaaten bestehen, die zu unterschiedlichen Zeiten in den Gesamtstaat aufgenommen wurden, eröffnet laut Olson eine weitere Chance zur empirischen Überprüfung seiner Theorie. Wenn sie zutreffen würde, müssten ältere Bundesstaaten ein geringeres Wachstum als jüngere aufweisen, da Interessengruppen mehr Zeit hatten, sich zu organisieren. Olson verweist auf ökonometrische Untersuchungen, mit denen sich der postulierte Zusammenhang belegen lasse. Dies stellt in seinen Augen eine wesentliche Untermauerung seiner Theorie dar, auch wenn er zugesteht, dass es für den beobachteten Zusammenhang möglicherweise alternative Erklärungen gibt.

Die letzten drei Kapitel von *RADON* sind für den weiteren Fortgang dieser Arbeit aus verschiedenen Gründen kaum von Bedeutung. Im fünften Kapitel („Hoheitliche Integration und Außenhandel“) versucht Olson zu zeigen, dass der Abbau von Handelsschranken den Einfluss von Interessengruppen – zumindest vorübergehend – zurückdrängen kann. Außenwirtschaftliche Betrachtungen sind jedoch nicht Gegenstand der vorliegenden Arbeit. Im sechsten Kapitel („Ungleichheit, Diskriminierung und Entwicklung“) versucht Olson Belege dafür anzuführen, dass seine Theorie nicht nur für moderne westliche Gesellschaften zutreffend ist, sondern auch zu anderen Zeiten bzw. in anderen Regionen Gültigkeit besitzt. Auch dieser Teil von *RADON* ist im vorliegenden Kontext nicht von Bedeutung, da hier explizit die Tätigkeit von Interessengruppen in modernen, demokratisch verfassten Gesellschaften untersucht wird. Das siebte und letzte Kapitel („Stagflation, Arbeitslosigkeit und Konjunkturschwankungen: Ein evolutorischer Ansatz in der Makroökonomie“) setzt sich mit makroökonomischen Theorien auseinander. Auch die Ausführungen dieses Kapitels sind im vorliegenden Kontext nicht relevant, da die folgenden Analysen polit-ökonomischer – und nicht makroökonomischer – Natur sind. Lediglich die abschließenden Gedanken des letzten Kapitels aus *RADON* sollen hier kurz erwähnt werden, da sie die den Grundtenor des gesamten Werks widerspiegeln: Olson befürwortet die Schaffung kompetitiver Rahmenbedingungen, ist aber zugleich skeptisch, ob es dazu kommen wird. Denn dabei ist nach seiner Ansicht mit dem Widerstand von Interessengruppen zu rechnen. Olson hält es insgesamt für un-

also im Rahmen der von ihm entwickelten Thesen. Für die Erklärung des Sonderfalls Schweiz verweist er auf institutionelle Rahmenbedingungen in Form von Verfassungsregeln, die den Einfluss von Lobbygruppen begrenzen.

wahrscheinlich, dass der Einfluss von Interessengruppen in friedlichen und stabilen Gesellschaften zurückgedrängt wird. Viel größere Chancen hierfür sieht er in radikalen Umbrüchen wie Revolutionen oder verlorenen Kriegen.

2.4 Viel zitiert, oft kritisiert – Rezeption von Olson

The Rise and Decline of Nations fand in vielen sozialwissenschaftlichen Disziplinen große Beachtung. Das ist für das Werk eines Ökonomen ungewöhnlich und lässt sich wohl vor allem auf folgende Faktoren zurückführen: Erstens hat das Werk einen sehr griffigen und umfassenden Titel. Zweitens steht in seinem Zentrum eine Fragestellung, die zum Erscheinungszeitpunkt sehr aktuell war und immer noch eine hohe Relevanz besitzt. Drittens schließlich verzichtet Olson auf formale Modelle, wodurch die Argumentation auch für Nicht-Ökonomen verständlich wird. Besonders starke Beachtung hat sein Werk in der Politikwissenschaft gefunden – die American Political Science Association verlieh Olson nach Erscheinen von *RADON* einen Preis für die beste politikwissenschaftliche Publikation des Jahres (Rosser, 2007). Auch heute noch wird *RADON* häufig zitiert; der Social Science Citation Index weist mittlerweile über 1.700 Veröffentlichungen auf, die Verweise auf *RADON* beinhalten.¹¹

Dies darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass mehrere Autoren auch deutliche Kritik geäußert haben. Insbesondere folgende Einwände wurden gegen Olsons Argumentation vorgebracht:

- Zentral für Olsons Argumentation ist die Stabilität einer Gesellschaft. Mehrere Autoren kritisieren, dass Olson diesen Begriff nicht exakt definiert bzw. das Fehlen abrupter Veränderungen mit Stabilität gleichsetzt. Siehe z.B. Vries (1983) oder Schmid (1996).
- Problematisch ist auch, dass Olson unterstellt, dass Interessengruppen durch Kriege oder Revolutionen zerschlagen werden und es am Anfang einer stabilen Phase quasi eine Stunde Null ohne Interessengruppen gibt. Vgl. hierzu Vries (1983) oder Cameron (1988).
- Häufig wird bemängelt, dass sich Olson zu stark auf die Anzahl von Interessengruppen konzentriert und diese Anzahl mit Stärke und Einfluss von Interessengruppen gleichsetzt. Eine derartige Kritik findet sich u.a. bei Kindleberger (1983) oder Cameron (1988).

¹¹Recherchiert am 7. April 2009 über www.isiknowledge.com.

- Gegen eine Gleichsetzung der Zahl von Interessengruppen mit deren Einfluss spricht insbesondere die Überlegung, dass sich Interessengruppen unter Umständen gegenseitig Konkurrenz machen. Eine Zunahme von Interessengruppen könnte dann zur Neutralisierung ihres Einflusses führen – vgl. Cameron (1988).
- Ein weiterer gravierender Einwand besteht darin, dass bei Olson staatliche Organe nicht als aktive Akteure vorkommen, die den Einfluss von Interessengruppen begrenzen könnten. Der Staat ist vielmehr dem Einfluss von Interessengruppen schutzlos ausgeliefert. „ ... for Olson the state is a piece of scenery – all real action is concentrated on his distributional coalitions“ (Maddison, 1988, S. 29). Ähnliche Kritik findet sich bei North (1983).
- Kritik wurde auch daran geäußert, dass Olson Interessengruppen nur negative Wirkungen zuschreibt. Unger & Waarden (1999) argumentieren, dass das Wirken von Interessengruppen positiv sein kann, beispielsweise wenn sie staatliche Akteure mit Informationen versorgen, die politische Entscheidungen erleichtern. Kindleberger (1983) weist darauf hin, dass es Interessengruppen gibt, die sich für den Abbau von Wettbewerbsbeschränkungen einsetzen, beispielsweise Interessengruppen der Exporteure.
- Auch die Allgemeingültigkeit des Paradoxes des Gruppenhandelns wird angezweifelt. So wird argumentiert, dass Gerechtigkeitsüberlegungen und ideologische Überzeugungen ein wichtiger Erklärungsfaktor für die Bildung von Gruppen darstellen – siehe beispielsweise Keohane (1983) oder North (1983). Derartige Aspekte würden es (großen) Gruppen erleichtern, sich zu organisieren.
- Wenn Olson davon ausgeht, dass es Interessengruppen in stabilen Gesellschaften mit der Zeit leichter fällt, sich zu organisieren, dann müsste dies auch für umfassende Interessengruppen gelten. Diesen Gruppen schreibt Olson jedoch positive Wirkungen zu. Ist unter dieser Prämisse seine düstere Prognose haltbar, dass in stabilen Gesellschaften fast zwangsläufig Niedergangstendenzen zu erwarten sind? Ein derartiger Einwand findet sich z.B. bei Schmid (1996) oder Keohane (1983).
- Schließlich wird auch die Aussagekraft der empirischen Belege Olsons in Zweifel gezogen. Zum einen wird bemängelt, dass Olson bei der Auswahl der Belege sehr selektiv vorgegangen sei, siehe North (1983). Zum anderen wird die Frage aufgeworfen, ob ein negativer Zusammenhang zwischen der Zahl von Interessengruppen und dem Wirtschaftswachstum zwangsläufig Olsons These von den schädlichen Wirkungen dieser Gruppen untermauert. Von mehreren Autoren wird darauf hingewiesen, dass in wohlhabenderen Gesellschaften mit einer stark ausdif-

ferenzierten Produktionsstruktur eine größere Vielfalt von Interessen besteht. Aus diesem Grund sei zu erwarten, dass es hier mehr Interessengruppen gebe – vgl. Vries (1983), Bischoff (2003).

2.5 Neue Akzente nach mehr als zehn Jahren – der späte Olson

In den Jahren vor seinem Tod im Februar 1998 hat sich Olson wiederum intensiv mit der Frage befasst, welche Faktoren den Wohlstand eines Landes bestimmen. Neben mehreren Aufsätzen¹² ist hier vor allem die Monographie *Power and Prosperity – Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships* (Olson, 2000) zu nennen, die posthum im Jahr 2000 erschienen ist. Im Vorwort wirft Olson mehrere Fragen auf, darunter diejenige, warum die wirtschaftliche Entwicklung nach Ende des Kommunismus in den betreffenden Ländern enttäuschend ausfiel, während es in den ehemals faschistischen Ländern nach Ende des II. Weltkriegs zu einem Wirtschaftsboom kam. Die Frage verdeutlicht bereits die Grenzen der Theorie, die Olson in *RADON* entwickelt hat: Nach dieser Theorie hätte es nämlich auch nach dem Ende des Kommunismus zu einem kräftigen wirtschaftlichen Aufschwung kommen müssen. Bei den betreffenden Gesellschaften handelte es sich um junge Demokratien, die gerade erst einen Umbruch hinter sich hatten und aus diesem Grund relativ frei von organisierten Interessengruppen hätten sein müssen.¹³

Olson gibt auf die dargestellte Frage im Wesentlichen zwei Antworten. Die erste Antwort knüpft an die Argumentation in *RADON* an: Olson führt aus, dass Staatseigentum und Planwirtschaft starke Interessengruppen hervorgebracht haben. Um die vorgegebenen Produktionsziele zu erreichen, waren die Verantwortlichen in den staatlichen Betrieben auf gute Verbindungen angewiesen, beispielsweise um an Produktionsfaktoren zu gelangen. Diese Verbindungen überdauerten den Systemwechsel, und in den jungen Demokratien stellten die Manager der Großbetriebe eine gut organisierte Interessengruppe dar. Auch wenn dieses Argument plausibel klingt, weist es doch auf ein Problem in Olsons Argumentation Anfang der 1980er Jah-

¹²Der bekannteste trägt den Titel *Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor* (Olson, 1996).

¹³Dabei ist natürlich zu berücksichtigen, dass es sich bei vielen dieser Staaten (z.B. Russland) um keine Demokratien im westlichen Sinne handelte. Dies ist aber im vorliegenden Kontext von nachgeordneter Bedeutung, da für Olsons Argumentation weniger die konkrete Herrschaftsform, als vielmehr deren Dauer und Stabilität bzw. etwaige Umbrüche von Relevanz sind. Und derartige Umbrüche haben alle kommunistischen Staaten Osteuropas Ende der 1980er bzw. in den 1990er Jahren erlebt.

re hin: Damals war Olson wie selbstverständlich davon ausgegangen, dass ein Systemwechsel alte Interessengruppen entmachtete. Nunmehr wird deutlich, dass dies keineswegs zwangsläufig der Fall sein muss. Dann stellt sich aber folgende Frage: Hätte Olson in *RADON* nicht viel genauer untersuchen müssen, ob das Ende des Faschismus tatsächlich einen Bedeutungsverlust ehemaliger Interessengruppen mit sich brachte?¹⁴

Olsons zweite Antwort steht hingegen in starkem Kontrast zur Argumentation in *RADON*. Er führt aus, dass es für die wirtschaftliche Entwicklung einer Gesellschaft entscheidend darauf ankommt, dass Eigentumsrechte effektiv geschützt werden und dass vertragliche Verpflichtungen einklagbar sind. Dafür ist jedoch nicht entscheidend, ob ein Land rein formal betrachtet eine Demokratie darstellt. Vielmehr kommt es darauf an, ob es ein Rechtssystem gibt, das Eigentumsrechte schützt und Verträge durchsetzt. Außerdem sollten die Wirtschaftssubjekte davon ausgehen können, dass die geschaffenen Institutionen Bestand haben. Beide Voraussetzungen sind laut Olson in älteren Demokratien eher erfüllt als in jungen: Der Aufbau eines Rechtssystems benötigt Zeit und bei stabilen Demokratien besteht eine höhere Wahrscheinlichkeit, dass sie weiterhin Bestand haben werden. Junge Demokratien sind dagegen in höherem Maße vom Scheitern bedroht. Gemäß dieses Arguments müssten gerade alte und stabile Demokratien hohe Wachstumsraten aufweisen – was den Ausführungen in *RADON* diametral widerspricht. Dieses Argument könnte im Prinzip die wirtschaftlichen Schwierigkeiten nach dem Zusammenbruch des Kommunismus erklären. Der rasche wirtschaftliche Aufschwung nach dem Ende des Faschismus spricht allerdings gegen die aufgestellte These. In einem Aufsatz aus dem Jahr 1996, bei dem Olson Co-Autor ist (Clague et al., 1996), wird empirisch gezeigt, dass es eine starke positive Korrelation zwischen dem Alter eines demokratischen Systems und der Sicherheit von Eigentums- und Vertragsrechten gibt. Ein Zusammenhang zum Wirtschaftswachstum wird dort allerdings nicht hergestellt.

Ein weiterer Themenkreis hat in den letzten Veröffentlichungen von Olson breiten Raum eingenommen, nämlich die Frage, ob ein demokratisches oder ein autokratisches System der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes zuträglicher ist.¹⁵ Bei der Analyse greift Olson wieder auf die Unterscheidung von engen und umfassenden Interessen zurück. Da in Autokratien nur die Interessen *einer* Person, des Herrschers, für politische Entscheidungen maßgeblich sind, in einer Demokratie hingegen die Wünsche einer Bevöl-

¹⁴Eine derartige Kritik wurde von mehreren Autoren nach dem Erscheinen von *RADON* geäußert – vgl. Abschnitt 2.4.

¹⁵Diese Frage steht im Zentrum zweier Aufsätze, an denen Olson mitgewirkt hat (Clague et al., 1996; McGuire & Olson, 1996) und spielt auch in *Power and Prosperity* (Olson, 2000) eine große Rolle.

kerungsmehrheit, sind nach Olsons Überzeugungen Demokratien wesentlich besser geeignet, günstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen. Olson weist allerdings auch in diesem Zusammenhang darauf hin, dass der Einfluss von Interessengruppen diesen positiven Wirkungen von demokratischen Systemen entgegenwirkt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Auch für den späten Olson ist die Frage, ob in einer Gesellschaft eher enge oder umfassende Interessen berücksichtigt werden, eine entscheidende Determinante von Wohlstand und Wachstum. Im Gegensatz zu *RADON* werden aber vor allem die Vorzüge demokratischer Systeme herausgearbeitet; sie seien am ehesten geeignet, umfassende Interessen zu berücksichtigen, da hier der Mehrheitswille maßgeblich sei. Olson berücksichtigt also explizit politische Prozesse – wie oben dargestellt, wurde er nach dem Erscheinen von *RADON* für deren Ausblenden kritisiert. Insofern sind die späteren Ausführungen von Olson theoretisch gehaltvoller; der Preis hierfür ist jedoch, dass die Aussagen weniger eindeutig sind. Allerdings weist Olson nach wie vor darauf hin, dass das Wirken von Interessengruppen negative Folgen haben kann. Dafür macht er insbesondere das „rationale Nichtwissen“ von Wählern in einer Demokratie verantwortlich (Olson, 2000, S. 95). Olson reduziert also den politischen Prozess nicht mehr wie in *RADON* auf die Interaktion von Interessengruppen, sondern bezieht weitere Akteure in seine Argumentation ein. Auch im Ergebnis unterscheidet sich die Analyse Olsons von derjenigen aus dem Jahr 1982: Er geht nicht mehr davon aus, dass stabile demokratische Gesellschaften fast unausweichlich dem Niedergang geweiht sind. Am Ende von *Power and Prosperity* drückt Olson seine Hoffnung aus, dass das Wissen der Bürger, welche Gefahren von Interessengruppen ausgehen, dazu beitragen kann, ihren Einfluss auf gesellschaftliche Entscheidungen zu begrenzen.

2.6 Konkretisierung von Olsons Thesen für die theoretische Überprüfung

In den vorherigen Abschnitten wurden die zentralen Inhalte von *The Rise and Decline of Nations* dargestellt. Des Weiteren wurden Kritikpunkte aufgeführt, die sich gegen Olsons Werk vorbringen lassen. Und im letzten Abschnitt schließlich wurde gezeigt, dass Olson selbst in späteren Jahren neue Akzente gesetzt hat und zu differenzierteren Sichtweisen gelangt ist. Sowohl *RADON*, die Argumente der Kritiker als auch Olsons spätere Ausführungen sind dabei vorwiegend verbal gehalten; Verbindungen zu modelltheoretischen Analysen werden nicht oder nur ansatzweise hergestellt.

Das überrascht, denn bereits in den 60er und 70er Jahren des 20. Jahrhunderts wurden erste Modelle entwickelt, mit denen sich das Wirken von Inter-

essengruppen und dessen Folgen analysieren lassen. Diese Ansätze wurden in späteren Jahren weiterentwickelt und stellen mittlerweile eine umfangreiche Forschungsrichtung dar, die unter den Begriff „Rent-Seeking-Theorie“ subsumiert wird. Im Rahmen dieser Theorie wird analysiert, wie sich Individuen oder Gruppen verhalten, wenn sie sich in einem Wettstreit um einen ökonomischen Vorteil (Ökonomen sprechen in diesem Zusammenhang von einer Rente) befinden. Darüber hinaus wurde seit den 80er Jahren des 20. Jahrhunderts eine Fülle von Modellen entwickelt, die die Interaktionen verschiedener Akteure in der politischen Arena abbilden. Im Zusammenhang mit *RADON* sind dabei vor allem drei Typen von Akteuren relevant: Wähler, Politiker und Lobbyverbände.

Ein wesentliches Ziel der hier vorliegenden Arbeit ist es, eine Verbindung herzustellen zwischen der verbal gehaltenen Theorie Olsons einerseits und formalen ökonomischen Modellen andererseits. Dabei sind zwei Fragen von besonderem Interesse. Die erste Frage ist theoretischer Natur: Lassen sich Olsons Aussagen modelltheoretisch belegen oder gibt es in der Literatur widersprüchliche, qualifizierende oder ergänzende Ergebnisse? Die zweite Frage ist praktischer Natur: Ist das düstere Niedergangsszenario, das Olson in *RADON* für stabile Demokratien entwirft, realistisch?

In Kapitel 2.3 wurden die neun Thesen dargestellt, die im Kern von Olsons Argumentation stehen. Diese Aussagen aber direkt mit ökonomischen Modellen zu konfrontieren, erscheint aus mehreren Gründen problematisch. So beziehen sich einige Thesen explizit auf Kartelle am Markt, die nicht Gegenstand der vorliegenden Arbeit sind. Andere Folgerungen sind nicht ausreichend trennscharf, wieder andere Aussagen entspringen alltagsweltlichen Betrachtungen oder sind so unscharf formuliert, dass sie sich einer modelltheoretischen Überprüfung entziehen.

Oben wurde darauf hingewiesen, dass sich die meisten Thesen Olsons zwei inhaltlichen Blöcken zuordnen lassen: Mehrere Thesen beziehen sich vor allem auf die *Struktur* der Interessenvertretung und deren Auswirkungen. Andere Thesen betreffen dagegen die *Anzahl* von Interessengruppen und die Folgen einer wachsenden Zahl dieser Gruppen. Vor diesem Hintergrund bietet es sich an, zu jedem Block eine Hypothese zu formulieren, die im Kontext der vorliegenden Arbeit überprüft wird.¹⁶

¹⁶Eine theoretische Überprüfung der Argumentation Olsons nimmt auch Bischoff (2001) vor. Er extrahiert aus der Fülle der Aussagen Olsons drei Thesen, von denen eine der nachfolgend formulierten Niveauhypothese ähnelt. Die Wohlfahrtswirkungen der Struktur der Interessenvertretung werden von Bischoff nicht analysiert.

- **Hypothese 1 (Strukturhypothese):** Gelingt es einigen Gruppen, sich zur Vertretung ihrer Interessen zu organisieren, anderen hingegen nicht, so sind die Wohlfahrtsverluste höher als in einem Szenario, in dem sich alle Gruppen organisieren würden. Wenn organisierte Gruppen über unterschiedliche Fähigkeiten verfügen, ihre jeweiligen Interessen zu verfolgen, so sind die Wohlfahrtsverluste höher als in einer Situation, in der alle Gruppen über ähnliche Fähigkeiten der Interessenvertretung verfügen. Das heißt mit anderen Worten: Eine symmetrische Vertretung der Interessen ist unter Wohlfahrtsgesichtspunkten einer asymmetrischen Vertretung vorzuziehen.
- **Hypothese 2 (Niveauhypothese):** Bei einer vergleichbaren Struktur der Interessenvertretung führt eine wachsende Zahl von Interessengruppen dazu, dass der aggregierte Einfluss von Verbänden auf gesellschaftliche Entscheidungen steigt und die Wohlfahrtsverluste zunehmen.¹⁷

Beide Hypothesen betreffen Wohlfahrtsverluste, die das Wirken von Lobbyverbänden nach sich zieht. Daher ist zunächst zu klären, warum Lobbying zu Wohlfahrtseinbußen führt. In der Literatur wird der Wohlfahrtsverlust durch Lobbying in drei Kategorien unterteilt:¹⁸

- Erstens führen Sondervorteile für bestimmte Wirtschaftssubjekte zu einem unmittelbaren Wohlfahrtsverlust bei anderen Akteuren. Diese Akteure zahlen einen Preis für die Gewährung der Sondervorteile. Dieser Preis kann dabei unterschiedliche Formen annehmen, hierzu zwei Beispiele: Monetäre Transfers an Lobbyverbände bzw. deren Mitglieder müssen von anderen Wirtschaftssubjekten über höhere Steuern finanziert werden. Sondervorteile, die nicht aus direkten monetären Transfers bestehen, sondern Eingriffe in das Marktgeschehen vornehmen (z.B. die Festsetzung von Höchstpreisen), verändern die

¹⁷Eine vergleichbare Struktur der Interessenvertretung bei einer zunehmenden Zahl von Verbänden läge z.B. dann vor, wenn der Anteil der Bürger, die in Verbänden engagiert sind, konstant bleibt, sich jedoch jede bestehende Interessengruppe in zwei gleich große Verbände teilt. Dies ist ein hypothetisches Szenario; in aller Regel dürfte eine Zunahme der Zahl der Interessengruppen stets auch Veränderungen in der Struktur der Interessenvertretung nach sich ziehen. Diesen Sachverhalt berücksichtigt Olson nicht explizit; aus diesem Grund sind seine Aussagen zu den Wohlfahrtswirkungen der Struktur und der Anzahl von Verbänden nicht ganz widerspruchsfrei. Auf dieses Spannungsverhältnis haben mehrere Autoren hingewiesen; vgl. hierzu den vorletzten Punkt der Aufzählung in Abschnitt 2.4.

¹⁸Vgl. zu den ersten beiden Kategorien beispielsweise die frühen Rent-Seeking-Beiträge von Tullock (1967), Krueger (1974) oder Buchanan (1980). Die dritte Kategorie (Wohlfahrtsverluste in dynamischer Perspektive durch Veränderung der Anreizstrukturen) wurde erst später thematisiert; siehe hierzu z.B. Murphy et al. (1991).

Ressourcen-Allokation am Markt.¹⁹ Da nach dem ersten Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik unregulierte Märkte im Regelfall zu effizienten Allokationen führen, ziehen staatliche Eingriffe in das Marktgeschehen Effizienzverluste nach sich. Ein Höchstpreis für ein bestimmtes Gut führt beispielsweise dazu, dass sich das Angebot am Markt verringert und potenzielle Käufer aufgrund der Mengenverknappung das Gut nicht mehr erwerben können.

- Zweitens verbrauchen Lobbyverbände Ressourcen, wenn sie sich um die Gewährung von Sondervorteilen bemühen. Diese Ressourcen stehen nicht mehr für produktive Zwecke (Herstellung von Gütern oder Dienstleistungen) zur Verfügung. Wären die Güter und Dienstleistungen jedoch bereitgestellt und konsumiert worden, dann hätten sie die Wohlfahrt der Konsumenten erhöht. Die Wohlfahrtsverluste der zweiten Kategorie stellen also entgangene Wohlfahrtsgewinne dar.
- Drittens schließlich verschiebt die Gewährung von Sondervorteilen die Investitionsanreize in der Gesellschaft: Es wird vergleichsweise attraktiver, Investitionen vorzunehmen, die die Erfolgsaussichten des Lobbying erhöhen. Im Gegenzug werden Investitionen in Produktionsmöglichkeiten unattraktiver. Dadurch entgehen einer Gesellschaft auch auf mittlere und längere Sicht mögliche Wohlfahrtsgewinne.

Zur Überprüfung der oben aufgestellten Hypothesen werden in der vorliegenden Arbeit zwei unterschiedliche Ansätze verwendet: Die Analyse in Kapitel 4 erfolgt im Rahmen der „Rent-Seeking-Theorie“. In diesen Modellen ist die Höhe der Sondervorteile, die allen Interessengruppen insgesamt zur Verfügung stehen, exogen gegeben. Die Anzahl und die Struktur der Verbände bestimmen, welche Ressourcen die Verbände insgesamt verbrauchen, um in den Genuss der Sondervorteile zu kommen. Mit der Rent-Seeking-Theorie lässt sich also analysieren, wie sich Wohlfahrtsverluste der zweiten Kategorie in Abhängigkeit von Anzahl und Struktur der Verbände entwickeln.

Um zu ermitteln, wie Anzahl und Struktur der Interessenverbände das Ausmaß der gewährten Sondervorteile beeinflussen, sind Rent-Seeking-Modelle nicht geeignet, weil dieses Ausmaß in Rent-Seeking-Modellen exogen gegeben ist. Wohlfahrtsverluste der ersten Kategorie müssen also in einem anderen Modellrahmen analysiert werden. Sondervorteile werden von Politikern gewährt, die in demokratischen Gesellschaften durch Wahlen bestimmt werden. Damit hat das Wahlverhalten der Bürger einen mittelbaren Einfluss

¹⁹Die Erhebung einer Steuer führt ebenfalls zu einer Veränderung der Allokation. Das impliziert, dass es neben der Steuerlast noch einen zusätzlichen Wohlfahrtsverlust („excess burden“) gibt – siehe hierzu beispielsweise Homburg (2007).

auf Entscheidungen der Politiker und somit auch auf das Ausmaß, in dem Interessenverbände Sondervorteile erlangen können. Wie sich Politiker im Spannungsfeld zwischen Lobbyverbänden und Wählern verhalten und welche Faktoren den Umfang der gewährten Sondervorteile bestimmen, wird in den Kapiteln 6 und 7 untersucht. Im Gegensatz zu *RADON* werden hier also der Staat und das politische Umfeld explizit in die Analyse aufgenommen.

Zunächst wird jedoch eine zentrale Prämisse der Argumentation Olsons überprüft: Er behauptet, dass die Vertretung gemeinsamer Interessen in großen Gruppen häufig daran scheitert, dass sich die betroffenen Individuen nicht gemeinschaftlich organisieren. Ob dies zutrifft und, falls ja, warum, wird im nachfolgenden Kapitel 3 überprüft.

Kapitel 3

Wie sich Interessenverbände bilden

3.1 *Die Logik des kollektiven Handelns*

Die Logik des kollektiven Handelns, 1965 im englischen Original erschienen, war Olsons Dissertation und sein erstes großes Werk. Mit ihm wurde er über die Wirtschaftswissenschaften hinaus bekannt. Das große Echo auf das Buch ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Olson zu einer zentralen sozialwissenschaftlichen Fragestellung Thesen entwickelte, die den damals vorherrschenden Ansichten widersprachen. Und ähnlich wie bei *RADON* sorgte die größtenteils verbal gehaltene Darstellung dafür, dass die Argumentation auch für Nicht-Ökonomen verständlich war.

Olson widerspricht in der *Logik des kollektiven Handelns* der Ansicht, dass es quasi selbstverständlich ist, dass sich Individuen zu Gruppen zusammenschließen, um gemeinsame Interessen zu verfolgen.¹ Er stellt die Behauptung auf, dass sich rationale Individuen nur unter bestimmten Bedingungen so verhalten werden. Im Kern entwickelt Olson vier Thesen zum Gruppenhandeln:

- Werden die gemeinsamen Interessen von wenigen Individuen geteilt (die potenzielle Gruppe ist also relativ klein), so ist es wahrscheinlich, dass sich die Individuen zu einer organisierten Gruppe zusam-

¹Olson weist in der Einleitung darauf hin, dass diese Ansicht sowohl in weiten Teilen der Ökonomik als auch der Soziologie vertreten wurde. Eine „führende Rolle“ habe sie in der politikwissenschaftlichen „Theorie der Gruppen“ gespielt. Diese Theorie – auch als „pluralistische Gruppentheorie“ bekannt – wurde von dem amerikanischen Publizisten Bentley (1908) begründet. Weitere frühe Vertreter dieser Theorie sind z.B. die Politologen Harold Laski und David Truman – vgl. Olson (1992, Kap. 1) und Müller-Jentsch (2003, Kap. 5.3.1).

menschließen, um ihre Interessen zu verfolgen. Ist die potenzielle Gruppe dagegen relativ groß, so ist der Zusammenschluss zu einer organisierten Gruppe wesentlich unwahrscheinlicher. Erfolgt kein Zusammenschluss, handelt es sich lediglich um eine latente Gruppe.²

- Große Gruppen werden im Allgemeinen auf Zwang oder auf besondere Anreize angewiesen sein, wenn sie das eben geschilderte Organisationsproblem überwinden wollen.
- Auch wenn kleine Gruppen kein Organisationsproblem haben, wird ihr Handeln aus Sicht der Mitglieder suboptimal sein.
- Sind die Mitglieder einer (kleinen) Gruppe heterogen, so werden Mitglieder, die vergleichsweise geringe Vorteile aus dem Gruppenhandeln ziehen, wenig zum Erfolg der Gruppe beitragen. Gemessen an den Vorteilen, die ihnen die Gruppe bringt, sind ihre Beiträge unterproportional. Bei Mitgliedern, denen die Tätigkeit der Gruppe große Vorteile verschafft, verhält es sich umgekehrt: Sie werden überproportional hohe Beiträge zum Gruppenerfolg beisteuern. Olson spricht von einer „Tendenz zur Ausbeutung der Großen durch die Kleinen“ (Olson, 1992, S. 28).

Ausgangspunkt für Olsons Thesen ist die Überlegung, dass Gruppen in der Regel Kollektivgüter bereitstellen. Kollektivgüter sind für Olson solche Güter, von deren Nutzung niemand ausgeschlossen werden kann, unabhängig davon, ob und in welchem Maße er zur Bereitstellung des Gutes beigetragen hat („Nicht-Ausschließbarkeit“). Wird beispielsweise ein Deich errichtet, um die Bewohner eines Dorfs vor Hochwasser zu schützen, so profitieren davon alle Bewohner – auch diejenigen, die nichts oder kaum etwas zur Finanzierung des Deichs beigetragen haben. Olson unterscheidet an einer späteren Stelle (Olson, 1992, S. 35ff.) zwischen „inkluisiven“ und „exklusiven“ Kollektivgütern. Bei exklusiven Kollektivgütern schmälert der Konsum durch ein oder mehrere Individuen die Konsummöglichkeiten weiterer Personen; diese Güter werden durch Konsum quasi verzehrt. In weiten Teilen der ökonomischen Literatur wird in diesem Zusammenhang von „Rivalität“ im Konsum gesprochen – siehe z.B. Bernholz & Breyer (1993, Kap. 4.2). Ein Beispiel hierfür wären die Vorteile aus der Nutzung einer Autobahn, die umso geringer ausfallen, je dichter der Verkehr ist. Inklusive Kollektivgüter sind hingegen dadurch gekennzeichnet, dass der Konsum durch bestimmte

²Olson unterscheidet sogar drei Gruppentypen voneinander: neben der „latenten“ Gruppe sind das die „privilegierte“ sowie die „mittelgroße“ Gruppe (Olson, 1992, S. 48-49). Da Olsons Systematik im vorliegenden Kontext nicht sinnvoll ist, wurde sie durch eine einfachere Typologie ersetzt. Das hat zur Folge, dass sich die Definition einer latenten Gruppe in der vorliegenden Arbeit von der Definition Olsons unterscheidet.

Wirtschaftssubjekte die Konsummöglichkeiten anderer Wirtschaftssubjekte *nicht* vermindert.³ Die Güterbezeichnungen Olsons unterscheiden sich von den heute allgemein verwendeten Ausdrücken. In Tabelle 3.1 sind die verschiedenen Begriffe gegenübergestellt. Zu beachten ist dabei, dass hier nur solche Güter berücksichtigt wurden, bei denen Nicht-Ausschließbarkeit vorliegt.

	Übliche Begriffe	Bezeichnung bei Olson
Rivalität	Allmendegut	Exklusives Kollektivgut
Nicht-Rivalität	Rein öffentliches Gut	Inklusives Kollektivgut

Tabelle 3.1: Nicht-ausschließbare Güter: Vergleich der üblichen Terminologie mit den Bezeichnungen bei Olson (1992)

Seine erste These – kleine Gruppen sind großen bei der Verfolgung ihrer Ziele überlegen – begründet Olson im Wesentlichen wie folgt: Stellen Individuen ein Kalkül an, ob es sich für sie lohnt, zur Versorgung mit dem Kollektivgut beizutragen, so werden sie zu einem negativen Ergebnis kommen, wenn ihr individueller Nutzen aus den Beiträgen unter deren Kosten liegt. Bei kleinen Gruppen ist es laut Olson wahrscheinlicher, dass es zumindest eine Person gibt, deren individueller Nutzen die Kosten übersteigt und die sich daraufhin entschließen wird, zur Versorgung mit dem öffentlichen Gut beizutragen. Bei großen Gruppen hingegen verteilt sich der Nutzen aus dem Gut auf viele Personen und daher ist es wahrscheinlich, dass bei allen Individuen die Kosten über dem möglichen individuellen Nutzen liegen. Unter diesen Umständen wird sich kein Individuum an der Bereitstellung des Kollektivguts beteiligen. Olson wörtlich:

„Die wichtigste einzelne Feststellung bezüglich kleiner Gruppen ... ist jedoch, daß sie sehr wohl in der Lage sein können, sich mit einem Kollektivgut zu versorgen, einfach wegen der Nützlichkeit eines Kollektivgutes für einzelne Mitglieder. Darin unterscheiden sich kleine Gruppen von größeren. Je größer eine Gruppe ist, ... um so unwahrscheinlicher ist es, daß sie so handelt, daß sie auch nur die kleinste Menge eines solchen Gutes erlangt. Kurz, je größer die Gruppe, um so weniger wird sie ihre gemeinsamen Interessen fördern.“ (Olson, 1992, S. 34-35)

³Olson unterstellt, dass dies deshalb so ist, weil das Angebot des Kollektivgutes mit zunehmender Gruppengröße wächst (Olson, 1992, S. 36). Es ist jedoch auch denkbar, dass das Angebot unverändert bleibt und „Nicht-Rivalität“ im Konsum vorliegt; der beispielhaft erwähnte Deich würde in diese Kategorie fallen. Nimmt die Zahl der Dorfbewohner zu, so profitieren die alten wie die neuen Bewohner vom damit verbundenen Hochwasserschutz; insbesondere sinkt für die alten Bewohner der Nutzen aus dem Deich nicht dadurch, dass es jetzt mehr Konsumenten gibt.

Olson differenziert hier nicht zwischen inklusiven und exklusiven Kollektivgütern – diese Unterscheidung hat er an dieser Stelle des Buchs noch gar nicht eingeführt. Eine solche Unterscheidung wäre hier jedoch essentiell: Während Olsons Argumentation für exklusive Kollektivgüter nachvollziehbar ist, ist sie im Falle inklusiver Kollektivgüter nicht richtig. Das lässt sich anhand des Beispiels mit dem Deich besonders gut verdeutlichen: Ist einem Dorfbewohner der Hochwasserschutz besonders wichtig (z.B. weil er eine große Immobilie hat und die Beseitigung von Wasserschäden sehr kostspielig wäre), so wird er möglicherweise bereit sein, alleine für die Errichtung des Deichs aufzukommen, unabhängig davon, ob in dem Dorf weitere 50, 100 oder 1.000 Menschen leben. Sein Vorteil aus einem Deich wird nicht geringer, wenn mehr Personen von ihm profitieren. Der Vorteil für das einzelne Individuum ändert sich nicht durch die Gegenwart anderer Individuen. Damit ändert sich auch nicht das Kosten-Nutzen-Kalkül jedes Einzelnen. Was sich hingegen ändert, ist der gesamtgesellschaftliche Nutzen des öffentlichen Gutes. Olson könnte man dagegen so verstehen, dass er von einem konstanten Gesamtnutzen ausgeht, der sich in einer größeren Gruppe auf mehrere Personen verteilt.⁴

Olsons zentrales Argument, mit dem er seine These von der Überlegenheit kleiner Gruppen untermauert, kann also nicht vollständig überzeugen. Am Rande führt Olson noch weitere Argumente für seine These an. So weist er darauf hin, dass Individuen in größeren Arbeitsgruppen weniger zum gemeinsamen Erfolg beitragen und kleine Gruppen daher zu schnelleren und besseren Ergebnissen kommen. Dieses Argument ist richtig,⁵ betrifft allerdings die Zusammenarbeit in schon bestehenden Gruppen, in denen ein zu geringes Engagement zu Sanktionen führen kann, falls es allgemein bekannt wird. Bei der Bereitstellung von Kollektivgütern geht es dagegen primär um die Frage, ob sich Individuen überhaupt in Gruppen organisieren, um das Gut bereitzustellen. Daneben weist Olson darauf hin, dass in kleinen

⁴Dieser Satz ist bewusst sehr vorsichtig formuliert. Problematisch an Olsons Argumentation ist, dass die dahinterliegenden Annahmen selten explizit dargestellt werden. Olsons Argumentation ließe sich auch so interpretieren, dass er implizit unterstellt, dass große Gruppen in der Realität ein Interesse an solchen öffentlichen Gütern haben, die dem Einzelnen nur geringe Vorteile bringen, während kleine Gruppen gewöhnlich solche öffentlichen Güter wünschen, die dem Einzelnen einen großen Nutzen stiften. Dann aber läge der eigentliche Grund dafür, dass kleinere Gruppen erfolgreicher sind als große in den Eigenschaften der Güter und nicht in der Gruppengröße, die lediglich mit den Gütereigenschaften korrelieren würde.

⁵Ökonomen sprechen in diesem Zusammenhang von „Moral hazard“ (dt.: moralisches Risiko). Moral-hazard-Probleme im Allgemeinen sowie bezüglich der Zusammenarbeit in Teams werden im Rahmen der Vertragstheorie analysiert, vgl. Bolton & Dewatripont (2005). Diese Forschungsrichtung entstand allerdings erst nach dem Erscheinen der *Logik des kollektiven Handelns*.

Gruppen soziale Normen und Anreize eine stärkere Bedeutung als in großen Gruppen haben, da sich die Gruppenmitglieder persönlich kennen. Derartige Normen und Anreize könnten dafür sorgen, dass sich Individuen an der Bereitstellung eines Kollektivguts beteiligen. Alles in allem steht Olsons Argumentation aber auf recht wackligen Füßen. So verwundert es auch nicht, dass sich in den Jahren und Jahrzehnten nach Erscheinen der *Logik des kollektiven Handelns* zahlreiche Forscher mit Olsons erster These (Organisationsprobleme wachsen mit der Gruppengröße) befasst und ihr teilweise widersprochen haben. Wichtige Teile dieser Literatur werden in Abschnitt 3.2 vorgestellt.

Olsons zweite These – große Gruppen müssen auf Zwang oder selektive Anreize zurückgreifen, wenn sie das Organisationsproblem überwinden wollen – baut auf der ersten auf. Wenn das eigentliche Gruppenziel, nämlich die Bereitstellung des öffentlichen Gutes, nicht hinreichend starke Anreize zum Gruppenhandeln liefert, so gibt es zwei Möglichkeiten, dieses Gruppenhandeln dennoch zu erreichen. Entweder müssen die potenziellen Gruppenmitglieder zum Handeln gezwungen werden oder ihnen müssen in Form von privaten Gütern „selektive Anreize“ geboten werden, der Gruppe beizutreten und sich an der Bereitstellung des öffentlichen Gutes zu beteiligen. Olson (1992, S. 133 ff.) führt zur Untermauerung seines Arguments Gewerkschaften, Landwirtschaftsverbände und Organisationen der freien Berufe als Interessengruppen an, die selektive Anreize für ihre Mitglieder bereitstellen und teilweise auch Zwang ausüben.

Der Verweis auf selektive Anreize wirft allerdings folgende Frage auf: Wenn die Bereitstellung des öffentlichen Gutes mit Kosten verbunden ist, so kann die Gruppe die selektiven Anreize im Regelfall nicht zum gleichen Preis anbieten wie ein Unternehmen, das nur die entsprechenden privaten Güter herstellt, jedoch kein öffentliches Gut bereitstellt. Die Gruppe, die das öffentliche Gut bereitstellt, müsste also einen höheren Preis verlangen als dieses Unternehmen. Unter Wettbewerbsbedingungen würden die Konsumenten die privaten Güter bei dem genannten Unternehmen beziehen und die selektiven Anreize der Gruppe würden nicht greifen (Panther, 1997, S. 76).

Die dritte und vierte These von Olson – suboptimales Handeln auch in kleinen Gruppen und Ausbeutung der Großen durch die Kleinen – sind im Gegensatz zu den ersten beiden Thesen weitgehend unumstritten. Der amerikanische Ökonom Paul Samuelson hat bereits Mitte der 1950er Jahre eine Bedingung für die parteooptimale⁶ Bereitstellung öffentlicher Güter

⁶Unter einem Paretooptimum wird eine Situation verstanden, in der es nicht möglich ist,

aufgestellt; diese Bedingung ist als „Samuelson-Regel“ bekannt (Samuelson, 1954, 1955). Sie besagt vereinfacht gesprochen, dass die optimale Menge des öffentlichen Gutes dann erreicht ist, wenn die Summe der Grenzzahlungsbereitschaften für das öffentliche Gut exakt den Grenzkosten seiner Bereitstellung entspricht.⁷ Wären die aufsummierten Grenzzahlungsbereitschaften höher als die Grenzkosten, würde sich die Gruppe noch nicht im Paretooptimum befinden; bei einer Mengenausdehnung würde der Gesamtnutzen stärker steigen als die Kosten. Im gegenteiligen Fall (Summe der Grenzzahlungsbereitschaften kleiner als die Grenzkosten) würde die Gruppe von einer Mengenreduzierung profitieren. Da aber jedes Individuum in seinem Kosten-Nutzen-Kalkül nur seine persönliche Grenzzahlungsbereitschaft berücksichtigt (und nicht die Summe aller Grenzzahlungsbereitschaften), wird tatsächlich eine suboptimale Menge des öffentlichen Gutes bereitgestellt. Zur Bereitstellung tragen nur Individuen bei, die ein starkes Interesse am fraglichen Gut haben – die „Großen“ in Olsons Terminologie. Das starke Interesse dieser Individuen drückt sich darin aus, dass ihre individuelle Grenzzahlungsbereitschaft die Grenzkosten des öffentlichen Gutes übersteigen würde, falls das öffentliche Gut nicht bereitgestellt würde. Für diese Individuen ist es daher rational, sich an der Bereitstellung des öffentlichen Gutes zu beteiligen. Die Kleinen (also die Individuen, die ein relativ geringes Interesse an dem Gut haben) werden keine eigenen Beiträge erbringen, sondern sich als Trittbrettfahrer verhalten und das von den Großen bereitgestellte Gut ohne eigenen Kostenbeitrag mitkonsumieren. In diesem Sinne lässt sich tatsächlich von einer Ausbeutung der Großen durch die Kleinen sprechen.

Abbildung 3.1 dient der Veranschaulichung der eben dargestellten Aussagen: An der Abszisse ist die Menge des öffentlichen Gutes (G) aufgetragen, an der Ordinate sind es die Grenzkosten der Bereitstellung (C') sowie die individuellen Grenzzahlungsbereitschaften (GZB_i) und die Summe der Grenzzahlungsbereitschaften ($\sum GZB_i$). Betrachtet wird eine Situation mit drei Individuen ($i = 1, 2, 3$), wobei Individuum 1 das größte Interesse an der

den Nutzen einer Person zu steigern, ohne gleichzeitig eine Nutzeneinbuße bei mindestens einer anderen Person hervorzurufen. Umgekehrt formuliert, bedeutet dies: Wenn sich eine Gesellschaft nicht in einem Paretooptimum befindet, so lässt sich der Nutzen mindestens einer Person erhöhen, ohne dass andere Personen darunter in Form einer Nutzeneinbuße zu leiden haben. Das Konzept des Paretooptimums geht auf den italienischen Soziologen und Ökonomen Vilfredo Pareto (1848-1923) zurück. Das Konzept des Paretooptimums wird in nahezu jedem mikroökonomischen Lehrbuch erläutert, so z.B. bei Kreps (1990).

⁷Die Grenzzahlungsbereitschaft eines Individuums gibt an, welchen Geldbetrag es für eine zusätzliche Einheit des Gutes zu zahlen bereit wäre. Die Grenzkosten bezeichnen die zusätzlichen Kosten, die mit der Herstellung einer weiteren Einheit des öffentlichen Gutes verbunden sind.

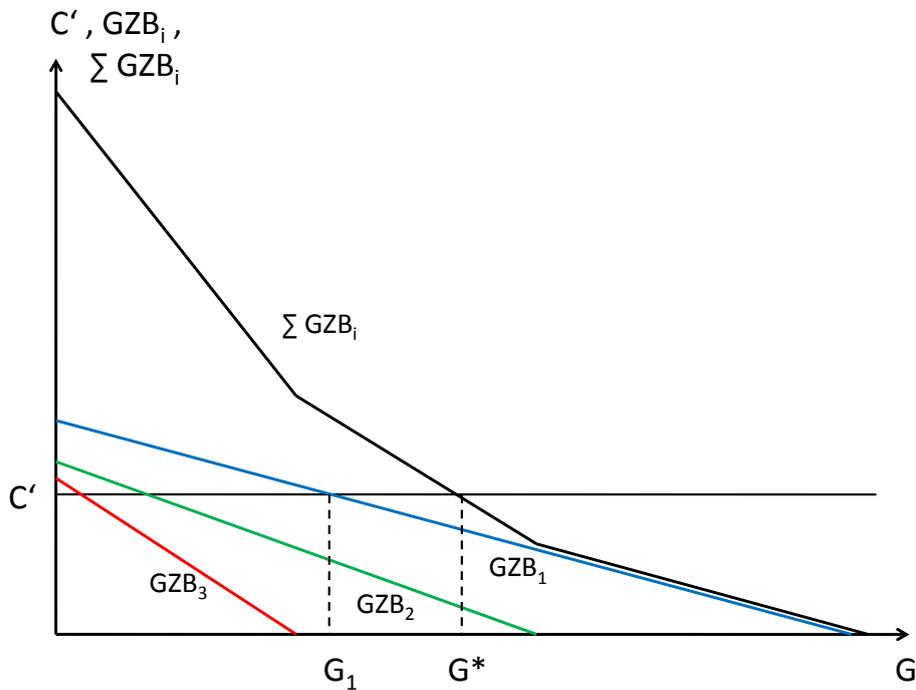


Abbildung 3.1: Suboptimale Bereitstellung eines öffentlichen Guts

Bereitstellung des öffentlichen Gutes hat – die Kurve seiner Grenzzahlungsbereitschaft liegt über den entsprechenden Kurven der Individuen 2 und 3. Person 1 wird die Menge G_1 des öffentlichen Gutes bereitstellen, die beiden anderen Individuen werden keine weiteren Einheiten finanzieren. Grund: Stehen bereits G_1 Einheiten zur Verfügung, die von allen drei Personen gleichermaßen konsumiert werden können, so liegt bei jedem Individuum die Grenzzahlungsbereitschaft für weitere Einheiten (in der Grafik rechts von G_1) unter den Grenzkosten, die mit der Beschaffung verbunden wären. Aus Sicht der Gesamtgruppe wäre aber eine Mengenausdehnung sehr wohl wünschenswert, da die Summe der Grenzzahlungsbereitschaften an der Stelle G_1 die Grenzkosten übersteigt. Das Gruppenoptimum wäre erst bei der Menge G^* erreicht.

3.2 Differenzierung der These zur Überlegenheit kleiner Gruppen

Bereits im vorigen Abschnitt wurde darauf hingewiesen, dass Olsons erste These – negativer Zusammenhang zwischen Gruppengröße und Bereitstellung eines Kollektivguts – nicht vollständig überzeugend ist. Anhand des Beispiels mit dem Deich wurde argumentiert, dass es bei inklusiven Kollektivgütern vielmehr plausibel erscheint, dass die bereitgestellte Menge unab-

hängig von der Gruppengröße ist. Mehrere Autoren haben sogar versucht zu zeigen, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen Gruppengröße und bereitgestellter Menge des öffentlichen Gutes gibt. Aus der Fülle der Literatur zu diesem Thema sollen im Folgenden nur vier Aufsätze herausgegriffen werden – zwei aus dem Jahr 1974 (Chamberlin, 1974; McGuire, 1974) und zwei aus den vergangenen Jahren (Esteban & Ray, 2001; Hayashi & Ohta, 2007). Die Tatsache, dass auch heute noch – über 40 Jahre nach dem Erscheinen der *Logik des kollektiven Handelns* Artikel erscheinen, die sich mit den zentralen Inhalten dieses Werks auseinandersetzen, zeigt einerseits die Bedeutung von Olson für nachfolgende Generationen von Wissenschaftlern. Andererseits wird aber auch deutlich, dass die damals angestoßene Debatte noch nicht abgeschlossen ist.

In den beiden Aufsätzen aus dem Jahr 1974 wird die Nachfrage nach einem öffentlichen Gut in einem Zwei-Güter-Modell analysiert, wobei eines der beiden Güter (Y) ein rein privates, das andere (G) dagegen ein rein öffentliches Gut ist. Beide Autoren zeigen, dass die bereitgestellte Menge des öffentlichen Gutes mit der Gruppengröße ansteigt, wenn es sich dabei um ein superiores Gut handelt. Superiore Güter weisen eine positive Einkommenselastizität der Nachfrage auf, das heißt, ein Individuum fragt solche Güter vermehrt nach, wenn sich sein Einkommen erhöht. Und da superiore Güter die Regel und nicht die Ausnahme sind, legen die beiden Aufsätze die Interpretation nahe, dass in größeren Gruppen im Allgemeinen damit zu rechnen ist, dass eine größere Menge des öffentlichen Gutes bereitgestellt wird.

Abbildung 3.2, die dem Artikel von Chamberlin (1974) entlehnt ist, verdeutlicht das Argument der beiden Autoren:⁸ Das Ausgangsbudget des betrachteten Individuums ist durch die dick gezeichnete Budgetgerade gekennzeichnet. Falls keine anderen Wirtschaftssubjekte das öffentliche Gut bereitstellen, wird das betrachtete Individuum sein Nutzenmaximum im Punkt A realisieren; es wird sein Budget so aufteilen, dass es G_A Einheiten des öffentlichen Gutes und Y_A Einheiten des privaten Gutes beschafft. Tritt nun ein zweites Wirtschaftssubjekt hinzu, das G_0 Einheiten des öffentlichen Gu-

⁸Die parallel verlaufenden, negativ geneigten Geraden sind dabei die Budgetgeraden eines Individuums. Sie stellen dar, welche Güterkombinationen sich ein Individuum mit einem bestimmten Einkommen leisten kann. Die gekrümmten Kurven sind die Indifferenzkurven des Individuums. Auf einer Indifferenzkurve liegen alle Güterkombinationen, die dem Individuum den gleichen Nutzen stiften. Weiter außen liegende Indifferenzkurven – also solche, die weiter vom Ursprung des Koordinatensystems entfernt sind – weisen ein höheres Nutzenniveau auf. Ein Individuum maximiert seinen Nutzen bei einem gegebenen Budget in dem Punkt seiner Budgetgerade, in dem es auf die höchste Indifferenzkurve kommt. In diesem Punkt tangieren sich die Budgetgerade und diese Indifferenzkurve – in der Abbildung ist dies in den Punkten A, B und C der Fall.

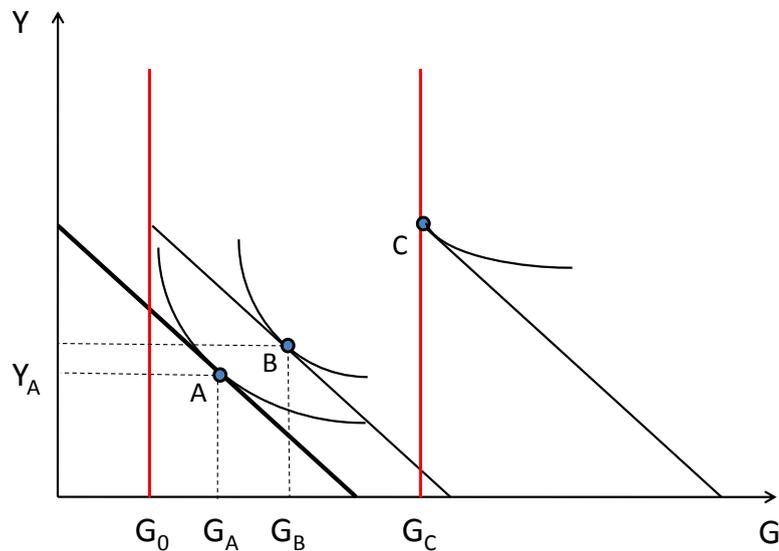


Abbildung 3.2: Öffentliches Gut: Steigende Nachfrage bei zunehmender Gruppengröße

tes bereitstellt, so vergrößert sich der Budgetraum des zuerst betrachteten Individuums. Es kann nun zu einer bestimmten verfügbaren Menge des öffentlichen Gutes mehr vom privaten Gut konsumieren, da ja ein bestimmter Anteil des öffentlichen Gutes – die Menge G_0 – von einem anderen Wirtschaftssubjekt bereitgestellt wird. Die Budgetgerade verschiebt sich um G_0 parallel nach rechts. Allerdings ist zu beachten, dass sich die maximal mögliche Menge des privaten Gutes nicht ändert, die neue Budgetgerade also nicht bis zur Ordinate verläuft, sondern nur bis zu einer Senkrechten an der Stelle G_0 .

Sind beide Güter superior, so wird das Individuum in seinem neuen Haushaltsoptimum B von beiden Gütern mehr konsumieren als im alten Optimum. Die gewünschte Menge des öffentlichen Gutes beträgt G_B , die Menge G_0 wird bereits von der anderen Person bereitgestellt, das betrachtete Individuum kauft den Differenzbetrag $G_B - G_0$ dazu. Insgesamt steigt die bereitgestellte Menge des öffentlichen Gutes von G_A auf G_B . Es besteht also ein positiver Zusammenhang zwischen der Größe der „Gruppe“ und der insgesamt bereitgestellten Menge des öffentlichen Gutes. Wächst die Gruppengröße weiter, so wird irgendwann der Punkt C erreicht. Dieser Punkt ist dadurch gekennzeichnet, dass ab diesem Punkt die anderen Gruppenmitglieder bereits so viel von dem öffentlichen Gut bereitstellen (G_C oder mehr), dass das betrachtete Individuum sein Budget ausschließlich für den Kauf des privaten Gutes verwendet. Überträgt man dieses Kalkül auf alle Gruppenmitglieder, würde das bedeuten: Ab einem bestimmten Versorgungsniveau werden keine weiteren Einheiten des öffentlichen Gutes beschafft. Die be-

reitgestellte Menge des öffentlichen Gutes ist ab hier unabhängig von der Gruppengröße, während für geringe Niveaus der Einkommen ein positiver Zusammenhang besteht. Einen negativen Zusammenhang – wie ihn Olson unterstellt – gibt es allerdings in keinem Bereich.

In den beiden oben erwähnten Aufsätzen jüngeren Datums (Esteban & Ray, 2001; Hayashi & Ohta, 2007) wird ein noch stärkeres Resultat hergeleitet. Die Autoren zeigen, dass es zwischen der bereitgestellten Menge des öffentlichen Gutes und der Gruppengröße einen strikt positiven Zusammenhang gibt, ein Anwachsen der Gruppengröße also stets zu einer Ausweitung des öffentlichen Gutes führt. Hinter diesem Ergebnis steckt bei beiden Autoren die gleiche, entscheidende Annahme: Die Kosten, die ein Individuum zu tragen hat, wenn es sich an der Bereitstellung des öffentlichen Gutes beteiligt (g : individueller Beitrag zur Bereitstellung des öffentlichen Gutes), verlaufen konvex mit Grenzkosten von Null im Ursprung. Für die individuelle Kostenfunktion $C(g)$ gilt also: $C'(g) > 0$, $C''(g) > 0$ und $C'(0) = 0$.⁹ Der konvexe Verlauf der Kostenfunktion bewirkt, dass die Gesamtkosten für die Beschaffung eines öffentlichen Gutes umso geringer ausfallen, je mehr Individuen sich die Kosten teilen. Dadurch sind größere Gruppen gegenüber kleineren im Vorteil. Abbildung 3.3 verdeutlicht dies exemplarisch: Hier werden die Gesamtkosten der Bereitstellung einer Menge G des öffentlichen Gutes für zwei Fälle gegenübergestellt: Im ersten Fall trägt ein Individuum die Kosten alleine, der individuelle Anteil an der Bereitstellung entspricht also der gesamten Menge des öffentlichen Gutes ($g = G$). Die Gesamtkosten zur Bereitstellung des Gutes sind durch den Punkt A gekennzeichnet. Im zweiten Fall teilen sich zwei Individuen die Beiträge zur Hälfte auf; der individuelle Anteil jedes Einzelnen entspricht also der Hälfte der Gesamtmenge ($g = G/2$). In diesem Fall sind die Gesamtkosten der Bereitstellung deutlich geringer als im ersten Fall; sie sind durch den Punkt B gekennzeichnet.¹⁰

Die Grenzkosten von Null im Ursprung bewirken, dass sich ein Individuum an der Finanzierung des öffentlichen Gutes auch dann beteiligen wird, wenn seine individuellen Vorteile aus dem eigenen Beitrag sehr gering ausfallen. Grund: Es gibt stets ein positives individuelles Beitragsniveau, bei dem sich individueller Grenznutzen und Grenzkosten entsprechen. Beide Autoren zeigen, dass unter diesen Bedingungen ein positiver Zusammenhang zwischen Gruppengröße und Gesamtmenge des öffentlichen Gutes besteht.

⁹In den beiden soeben erwähnten Aufsätzen aus dem Jahr 1974 wurde dagegen ein linearer Verlauf der Kostenfunktion unterstellt. In Abbildung 3.2 wird dies daran deutlich, dass der Budgetraum durch eine Gerade begrenzt wird.

¹⁰Dieser Punkt kommt zustande, indem man die individuellen Kosten an der Stelle $G/2$, also $C(G/2)$ verdoppelt.

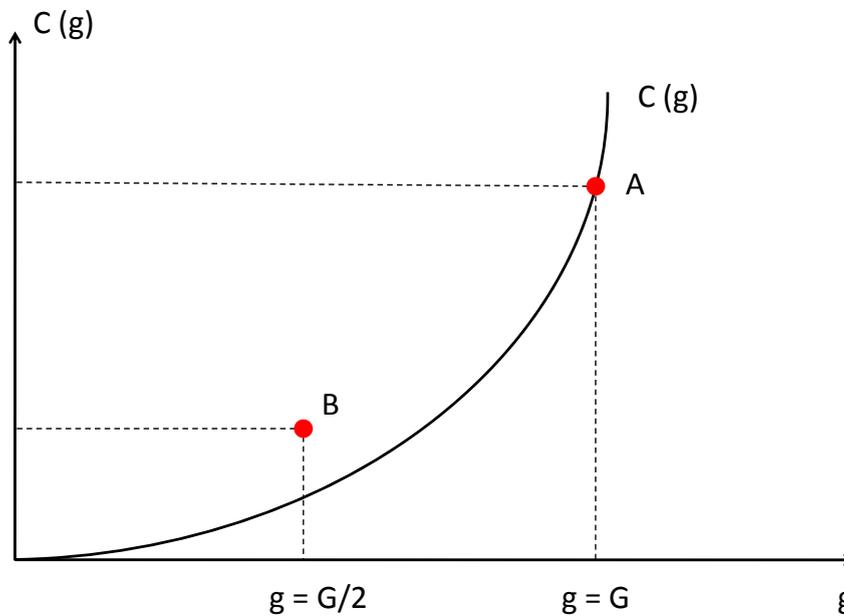


Abbildung 3.3: Konvexer Kostenverlauf: Kostenvorteile für große Gruppen

3.3 Relevanz der These zur Überlegenheit kleiner Gruppen für Lobbyverbände

Die beiden vorangegangenen Abschnitte haben vor allem zwei Dinge gezeigt: Zum einen ist Olsons These, dass größere Gruppen kleineren Gruppen gegenüber im Nachteil sind, nicht unwidersprochen geblieben. Zum anderen ist deutlich geworden, wie wichtig einzelne Modellannahmen (insbesondere Annahmen zur Art des Gutes, das Gruppen bereitstellen) für die Ergebnisse der Analyse sind. Im Kontext der vorliegenden Arbeit interessiert das Gut, das Lobbygruppen durch ihre Arbeit bereitstellen – nämlich die Veränderung von politischen Entscheidungen. Damit stellt sich die Frage, welche Annahmen für diesen Fall plausibel erscheinen – ob Lobbygruppen also ein inklusives oder ein exklusives Kollektivgut bereitstellen.

In seinen Ausführungen zu exklusiven und inklusiven Gruppen¹¹ unterstellt Olson, dass Gruppen, die auf politische Vorteile hinarbeiten, zwangsläufig inklusive Gruppen sind. Besonders deutlich wird dies im folgenden Satz, in dem Olson Kartellbildung und Lobbyarbeit von Unternehmen vergleicht:

¹¹In Olsons Terminologie sind exklusive (inklusive) Gruppen solche Gruppen, die ein exklusives (inklusive) Kollektivgut bereitstellen.

“Die Unternehmungen in einem Gewerbebezirk wären eine exklusive Gruppe, wenn sie in ihrem Gewerbebezirk einen höheren Preis durch Einschränkung der Produktion anstrebten, aber sie wären eine inklusive Gruppe ..., wenn sie eine Steuersenkung oder einen Zoll oder sonst eine Änderung der Regierungspolitik erreichen wollten.“ (Olson, 1992, S. 37)

Diese Auffassung erscheint zu undifferenziert: Zwar sind Steuer- und Zollvorschriften in einem Territorium für alle Wirtschaftssubjekte gleichermaßen gültig, und Steuervorteile werden nicht dadurch kleiner, dass andere diesen Vorteil auch ausgeschöpft haben. Dies ist jedoch eine Ex-post-Perspektive, bei der analysiert wird, ob Rivalität nach Verabschiedung der entsprechenden rechtlichen Regelungen vorliegt. Ex ante liegt aber sehr wohl Rivalität vor, falls man davon ausgeht, dass der Staat, der die Vorteile gewährt, deren Konsequenzen für das eigene Budget oder die Auswirkungen für die Gesamtwohlfahrt berücksichtigt.

Folgendes Beispiel veranschaulicht dies: Angenommen, zwei Lobbygruppen unternehmen die gleichen Anstrengungen, um einen Steuervorteil von 1.000 Euro für jedes ihrer Mitglieder festzuschreiben zu lassen. Hat die eine Lobbygruppe nur 100 Mitglieder, die andere dagegen 1.000, so wird der Staat unter sonst gleichen Bedingungen (*ceteris paribus*) eher bereit sein, der kleineren Gruppe den Vorteil einzuräumen. Denn in diesem Fall wird sein Budget weniger stark belastet als bei einer Vorteilsgewährung für die große Gruppe.¹² Beim Kampf um derartige politische Vorteile besteht also durchaus Rivalität zwischen den Gruppenmitgliedern.

Bei den Modellen in Abschnitt 3.2 wurde davon ausgegangen, dass es sich bei dem betrachteten Kollektivgut um ein inklusives Gut (bzw. ein rein öffentliches Gut) handelt, also keine Rivalität im Konsum vorliegt. Es ist unmittelbar einsichtig, dass unter dem Vorliegen von Rivalität im Konsum (exklusives Kollektivgut bzw. Allmendegut) große Gruppen stärker zu leiden haben als kleine, da sich dort der Nutzen aus dem Gut auf mehr Personen verteilt. Ab einer bestimmten Gruppengröße können die individuellen Vorteile so gering werden, dass die Gruppenmitglieder keine Beiträge zur Bereitstellung des öffentlichen Gutes leisten.¹³ Olsons Aussage von der Überlegenheit kleiner Gruppen würde zumindest hier zutreffen.

¹²Neben den Auswirkungen auf das staatliche Budget werden demokratische Politiker allerdings auch berücksichtigen, wie sie die Zahl der Wählerstimmen maximieren können. Derartige Überlegungen würden für einen größeren Kreis von Begünstigten sprechen. Das Ziel der Stimmenmaximierung spielt eine zentrale Rolle im fünften und sechsten Kapitel.

¹³Eine formale Analyse für den Fall exklusiver Kollektivgüter findet sich in Kapitel 4.5 dieser Arbeit.

Im Zusammenhang mit Lobbygruppen lassen sich sowohl Beispiele für die Bereitstellung inklusiver als auch für die Bereitstellung exklusiver Kollektivgüter finden. Inklusive Kollektivgüter wollen beispielsweise Friedensbewegungen oder Umweltschutzorganisationen bereitstellen – eine friedlichere Welt und eine saubere Umwelt weisen keine Rivalität im Konsum auf. Andere Interessengruppen wie Bauern-, Ärzte- oder Industrieverbände kämpfen hingegen um eine Erhöhung des verfügbaren Einkommens ihrer Mitglieder – sie stellen also exklusive Kollektivgüter bereit. Der Betrag, um den sich das verfügbare Einkommen eines Individuums erhöht, steht nicht mehr zur Verfügung, um das Einkommen eines anderen Individuums zu steigern. Wollen Interessengruppen für exklusive Kollektivgüter eintreten, so werden die Mitglieder kleinerer Gruppen stärkere Anreize hierfür haben als die Mitglieder größerer Gruppen. Große Gruppen werden sich im Extremfall überhaupt nicht organisieren, weil die Vorteile aus dem gemeinsamen Handeln für die einzelnen Mitglieder zu gering sind. Dies erklärt, warum Anbieter von Gütern und Dienstleistungen in aller Regel besser organisiert sind als Nachfrager. Die Nachfrage nach einem Gut verteilt sich meistens auf viele Individuen, während der Kreis der Anbieter vergleichsweise klein ist. Von einer (politisch durchgesetzten) Preiserhöhung profitiert der einzelne Anbieter stark, die Belastungen für den einzelnen Verbraucher halten sich dagegen in Grenzen.

Eine weitere zentrale Annahme betrifft die Kosten, die Individuen zu tragen haben, wenn sie sich an der Bereitstellung eines öffentlichen Gutes beteiligen. Im vorigen Abschnitt wurden zwei Modelle erwähnt, bei denen eine konvexe Kostenfunktion mit Grenzkosten von Null im Ursprung angenommen wurde. Diese Annahme ist jedoch nicht immer plausibel: Ist die Bereitstellung eines öffentlichen Gutes mit monetären Beiträgen verbunden, so muss ein beitragszahlendes Individuum im Gegenzug auf privaten Konsum verzichten. Grenzkosten von Null würden bedeuten, dass das Individuum aus der letzten marginalen Einheit des privaten Gutes keinen Nutzen zieht, da ihm ja ein Verzicht auf diese Einheit keine Kosten verursacht. Beim Konsum des privaten Gutes wäre mit anderen Worten eine Sättigung erreicht – dies würde jedoch einer zentralen Annahme (Nichtsättigung) der ökonomischen Theorie widersprechen.¹⁴ Es gibt jedoch auch öffentliche Güter, die über nicht-monetäre Beiträge bereitgestellt werden. Im Zusammenhang mit Lobbying-Tätigkeiten ist hier an Kundgebungen und Demonstrationen zu denken, deren Wirkung insbesondere von der Anzahl der Teilnehmer abhängt. Die Mitglieder einer Interessengruppe leisten in derartigen Fällen

¹⁴Vgl. zur Annahme der Nichtsättigung beispielsweise Frank (2008). In einem Modell mit mehr als zwei Gütern würden Grenzkosten von Null sogar bedeuten, dass der Konsument bei jedem privaten Gut seine Sättigungsmenge erreicht hat. Er wäre, salopp formuliert, wunschlos glücklich – eine unrealistische Annahme.

keine monetären Beiträge, sondern wenden einen Teil ihrer (Frei-)Zeit für das Erreichen des gemeinsamen Ziels auf. Hier erscheint die Annahme sehr geringer Grenzkosten bei niedrigem Beitragsniveau plausibler.¹⁵

In vielen Fällen dürften individuelle Beiträge nicht nur variable, vom Beitragsvolumen abhängige, Kosten verursachen, sondern auch Fixkosten. Sie fallen an, sobald sich das Individuum an der Bereitstellung des öffentlichen Gutes beteiligt und sind unabhängig vom Beitragsvolumen. Direkt beim einzelnen Individuum fallen z.B. Informationskosten an. Auf der Ebene des Verbands entstehen Verwaltungskosten, die auf die einzelnen Mitglieder umgelegt werden, was dazu führt, dass die individuellen Beiträge nicht in voller Höhe für die eigentliche Lobbyarbeit zur Verfügung stehen. Je höher derartige Fixkosten im Verhältnis zu den erwarteten individuellen Erträgen sind, desto unwahrscheinlicher ist es, dass sich der Einzelne an der Bereitstellung des öffentlichen Gutes beteiligt.

In der Gesamtschau können die Überlegungen aus den vorangegangenen Absätzen auffällige Muster im Lobbying-Verhalten gut erklären. Eine naheliegende Frage wäre beispielsweise: Warum haben Aspekte der Abrüstung und des Umweltschutzes sowie der Kampf gegen Fremdenfeindlichkeit in der Vergangenheit oft breite Massen mobilisiert? Warum können aber gleichzeitig kleine Interessengruppen von Anbietern Vorteile für sich durchsetzen, ohne auf nennenswerten Widerstand der Konsumenten zu stoßen? Die bisherigen Ausführungen legen folgende Erklärung nahe: Dort, wo ein großes Engagement der Bevölkerung zu beobachten war, ging es um inklusive Kollektivgüter, das Engagement war in starkem Maße mit nicht-monetären Beiträgen verbunden und oft vergleichsweise spontaner Natur, sodass keine nennenswerten Fixkosten für Koordination und Organisation anfielen. Als Konsumenten, die sich gegen Sondervorteile zur Wehr setzen, würden Individuen dagegen um ein exklusives Kollektivgut mit Rivalität im Konsum kämpfen, bei dem die individuellen Vorteile vergleichsweise gering ausfallen. Da die Lobbyarbeit der Produzenten längerfristig angelegt ist, müssten die Konsumenten ebenfalls über einen langen Atem verfügen, stabile Organisationsstrukturen wären also erforderlich. Dafür müssten die Konsumenten jedoch Fixkosten in Kauf nehmen und monetäre Beiträge leisten, deren Grenzkosten nicht verschwindend klein sind. Im Ergebnis würden die individuellen Kosten den erwarteten Ertrag übersteigen, weshalb es zu keiner Lobbyarbeit der Konsumenten kommt.

¹⁵Vgl. zum Unterschied zwischen monetären und nicht-monetären Beiträgen in Form von aufgebrachter Zeit Esteban & Ray (2001).

Einige weitere Gesichtspunkte sollen hier kurz erwähnt werden, die die Entscheidung eines Wirtschaftssubjekts über eigene Beiträge beeinflussen:

- Bei manchen Themen spielen ideologische und ethische Aspekte eine wichtige Rolle.¹⁶ Das Individuum zieht in diesem Fall aus der Unterstützung des Gruppenziels Nutzen, unabhängig vom Erfolg des gemeinsamen Handelns. Derartige Aspekte spielen bei Themen wie Gerechtigkeit, Krieg und Frieden oder Umweltschutz eine wichtige Rolle, nicht jedoch bei der Frage, ob beispielsweise landwirtschaftliche Produkte etwas teurer sind, als sie es ohne politische Eingriffe wären.
- Kleinere Lobbyverbände haben mehr Möglichkeiten, die angestrebten Vorteile so zu beeinflussen, dass sie vor allem den Verbandsmitgliedern zugute kommen, etwaigen Trittbrettfahrern jedoch in geringerem Maße. Besteht ein Wirtschaftszweig beispielsweise aus 20 Unternehmen, von denen nur zehn in einem Lobbyverband organisiert sind, so dürfte es diesen Unternehmen relativ leicht fallen, die Anspruchsvoraussetzungen für staatliche Unterstützungen in ihrem Sinne zu formulieren. Als Kriterien könnten z.B. Unternehmensgröße, Beschäftigtenzahl, Rechtsform oder Standort herangezogen werden. Der Verband würde also versuchen, Unternehmen, die nicht Mitglied sind, von der Nutzung der gewährten Vorteile auszuschließen – wodurch diese stärkere Anreize hätten, dem Verband beizutreten. Mit zunehmender Gruppengröße wird es allerdings immer schwieriger, politische Vorteile für Verbandsmitglieder „maßzuschneidern“.
- Schließlich ist davon auszugehen, dass Lobbyverbände in der Interaktion mit politischen Entscheidungsträgern vorab Informationen erhalten. So ist es wahrscheinlich, dass ein Lobbyverband schon einige Zeit vor der Verabschiedung von Sonderregelungen einschätzen kann, welche seiner Wünsche aufgegriffen werden und wie weit die Politiker ihm entgegenkommen. Diese Vorabinformationen kann der Lobbyverband an seine Mitglieder weitergeben; die betroffenen Nicht-Mitglieder erhalten die Informationen hingegen erst später und erleiden dadurch eventuell Nachteile. Die Informationen aus dem politischen Prozess wären ein selektiver Vorteil, der nur Verbandsmitgliedern zugute kommt.¹⁷ Es ist klar, dass Vorabinformationen für Anbieter von Gütern und Dienstleistungen wichtiger sind als für Nachfrager. Unternehmen, die nicht rechtzeitig auf Veränderungen reagieren, lau-

¹⁶Hierauf hat Douglass North immer wieder hingewiesen (North, 1983, 1995).

¹⁷Da diese Informationen als Nebenprodukt des Lobbying anfallen, handelt es sich um einen Fall von Kuppelproduktion. Ein privates Unternehmen könnte diese Informationen – wenn überhaupt – nur zu höheren Kosten als der Interessenverband beschaffen. Daher sind hier die selektiven Anreize wirksam, vgl. Panther (1997, S. 76).

fen Gefahr, Marktanteile zu verlieren. Die Konsequenzen einer verspäteten Information sind auf Konsumentenseite weniger gravierend. Unternehmensverbänden stehen diesbezüglich wirksamere selektive Anreize zur Verfügung als Konsumentenverbänden.

Im Lichte der bisher angeführten Argumente lässt sich folgendes Fazit bezüglich Olsons erster These ziehen: Ein negativer Zusammenhang zwischen Gruppengröße und der Bereitstellung von Kollektivgütern ist nicht zwangsläufig. Wie gezeigt, ist bei inklusiven Kollektivgütern vielmehr ein positiver Zusammenhang oder die Unabhängigkeit der bereitgestellten Menge von der Gruppengröße zu vermuten. Im Kontext des Lobbying scheint die von Olson postulierte negative Korrelation hingegen in vielen Fällen zuzutreffen. Für diese Vermutung wurden mehrere Gründe angeführt; der wichtigste ist, dass es ex ante häufig sehr wohl eine Rivalität im Konsum des Kollektivguts gibt, das Lobbyverbände bereitstellen. Für die vorliegende Arbeit, die sich mit den Wirkungen des Lobbying befasst, erscheint es daher sinnvoll, von der Gültigkeit der ersten Hypothese Olsons auszugehen.

Kapitel 4

Lobbyismus bei gegebener Verteilungsmasse: Die Theorie des Rent-Seeking

Im Rahmen der Rent-Seeking-Theorie lässt sich das Verhalten von Individuen und Gruppen analysieren, die versuchen, in den Genuss eines staatlich gewährten Vorteils zu kommen. Im Rahmen des vorliegenden Kapitels werden solche Rent-Seeking-Modelle vorgestellt, mit denen die Aussagen Olsons zur Struktur und Anzahl von Interessengruppen überprüft werden können. Nach einer Erläuterung des Begriffs Rent-Seeking in Abschnitt 4.1 wird in Kapitel 4.2 das Grundmodell des Rent-Seeking vorgestellt. Dieses Grundmodell erlaubt bereits eine Aussage darüber, welche Wohlfahrtswirkungen eine zunehmende Zahl von Interessengruppen hat. Während im Grundmodell angenommen wird, dass alle Wettbewerber um die Rente identisch sind, werden in Abschnitt 4.3 Unterschiede zwischen den Wettbewerbern in die Analyse eingeführt. Ab Kapitel 4.4 wird untersucht, wie sich die Modellergebnisse ändern, wenn es Widerstand von Wirtschaftssubjekten gegen den staatlich gewährten Vorteil gibt. Geht man davon aus, dass sich Anbieterverbände um staatliche Vorteile bemühen und die Konsumenten die Leidtragenden derartiger Vorteile sind, so wäre am ehesten von Seite der Konsumenten mit Widerstand dagegen zu rechnen. Im Abschnitt 4.5 wird allerdings formal gezeigt, warum die Konsumenten ihre Interessen nicht gemeinsam vertreten. Diese formale Analyse bestätigt die verbalen Überlegungen aus Kapitel 3. In Abschnitt 4.6 wird kurz dargestellt, welche Interdependenzen es zwischen Lobbying einerseits und Korruption bzw. Produktion andererseits gibt. Im letzten Abschnitt 4.7 werden die wichtigsten Erkenntnisse dieses Kapitels zusammengefasst.

4.1 Der Begriff des Rent-Seeking

Der Begriff Rent-Seeking wurde im Jahr 1974 von der amerikanischen Ökonomin Anne O. Krueger geprägt.¹ Im ersten Absatz ihres Aufsatzes „The Political Economy of the Rent-Seeking Society“ (Krueger, 1974) führt sie aus:

“In many market-oriented economies, government restrictions upon economic activity are pervasive facts of life. These restrictions give rise to rents of a variety of forms, and people often compete for the rents. Sometimes, such competition is perfectly legal. In other instances, rent seeking takes other forms, such as bribery, corruption, smuggling, and black markets.“

Rent-Seeking zeichnet sich demnach v.a. durch zwei Merkmale aus:

- Voraussetzung für Rent-Seeking sind staatliche Vorschriften oder Maßnahmen, die es Wirtschaftssubjekten ermöglichen, Renten² zu erzielen.³
- Wirtschaftssubjekte treten in einen Wettbewerb ein, um in den Genuss der geschaffenen Renten zu kommen. Die Handlungen, die die Wirtschaftssubjekte im Rahmen dieses Wettbewerbs durchführen, mit dem Ziel, die Rente zu erlangen, werden als Rent-Seeking(-Aktivitäten) bezeichnet.

Es soll darauf hingewiesen werden, dass es in der Literatur verschiedene Definitionen des Begriffs Rent-Seeking gibt – ein Überblick über verschiedene Definitionen findet sich beispielsweise bei Brooks & Heijdra (1989). Teilweise

¹Bereits im Jahr 1967 hat Gordon Tullock in seinem Aufsatz „The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft“ (Tullock, 1967) Rent-Seeking-Verhalten analysiert, ohne jedoch den Begriff „Rent-Seeking“ zu verwenden. Aus diesem Grund werden im Allgemeinen sowohl Krueger als auch Tullock als Wegbereiter der Rent-Seeking-Theorie angesehen.

²Im allgemeinen Sprachgebrauch wird der Begriff Rente vor allem in zwei Bedeutungen verwendet. Entweder bezeichnet er die Zahlungen aus einer Rentenversicherung oder den Zinsertrag aus bestimmten Wertpapieren („Rentenmarkt“). In der Volkswirtschaftslehre – und damit auch im Kontext der vorliegenden Arbeit – versteht man unter einer Rente den Teil des Ertrags, der die (Opportunitäts-)Kosten zur Erwirtschaftung dieses Ertrags übersteigt (Buchanan, 1980). Kann beispielsweise ein Produzent ein Gut zum Stückpreis von 12 € verkaufen, die Herstellung dieses Gutes kostet aber nur 10 €, so erwirtschaftet er eine Rente von 2 €. In diesem Beispiel könnte man den Begriff Rente genauso gut durch Gewinn ersetzen, allerdings ist der Ausdruck Rente weiter gefasst und wird nicht nur im Zusammenhang mit Unternehmensgewinnen verwendet.

³Anne Krueger unterstellt dabei, dass es sich um staatliche Eingriffe in Marktwirtschaften handelt, die den Marktteilnehmern Beschränkungen („restrictions“) auferlegen. Andere Autoren weisen jedoch zu Recht darauf hin, dass Regierungen auch in Planwirtschaften Renten schaffen können, vgl. z.B. Becker (1983).

beinhalten diese auch einen Hinweis auf die gesellschaftlichen Wohlfahrtsverluste, die mit Rent-Seeking verbunden sind – Buchanan (1980) spricht z.B. von „social waste“. Diese Wohlfahrtsverluste sind der Hauptgrund, warum sich Ökonomen – auch heute noch – intensiv mit Rent-Seeking befassen; die sozialen Kosten des Rent-Seeking stehen auch im Fokus des vorliegenden Kapitels. Allerdings erscheint es nicht sinnvoll, ein Verhalten über Auswirkungen zu definieren, die erst nachfolgend analysiert werden. Aus diesem Grund wurden die Wohlfahrtswirkungen bei der Begriffsdefinition bewusst ausgeklammert.

In der vorliegenden Arbeit geht es um den Einfluss von Interessengruppen auf politische Entscheidungen. Hierfür wird im allgemeinen Sprachgebrauch, in der Politikwissenschaft und in weiten Teilen der ökonomischen Literatur der Begriff „Lobbying“ (bzw. Lobbyarbeit, Lobbyismus) verwendet. Damit stellt sich die Frage nach dem Zusammenhang der Begriffe Rent-Seeking und Lobbying. Handelt es sich um Synonyme, oder ist einer der Begriffe umfassender als der andere? Die Beantwortung dieser Frage kann unter zwei Gesichtspunkten erfolgen:

- Rent-Seeking-Aktivitäten können zahlreiche Formen annehmen; Anne Krueger weist darauf hin, dass sowohl legale als auch illegale Formen möglich sind (siehe oben). Unter Lobbying wird im Allgemeinen eine legale Form der Einflussnahme verstanden, während z.B. Korruption eine illegale Einflussnahme darstellt. Dies legt nahe, Rent-Seeking als Oberbegriff zu betrachten, Lobbying wäre demnach eine spezielle Ausprägung des Rent-Seeking.
- Basierend auf den Überlegungen von Anne Krueger und Gordon Tullock (Tullock, 1967, 1980) wurden diverse Modelle entwickelt, die als Rent-Seeking-Theorie bezeichnet werden. Einige Autoren haben für die Analyse politischer Einflussnahme jedoch andere Ansätze entwickelt, die den Rahmen der Rent-Seeking-Theorie verlassen. Diese Autoren sprechen im Allgemeinen von Lobbying, da der Begriff Rent-Seeking zu eng mit einer bestimmten Theorie verknüpft ist. In diesem Sinne wäre Lobbying der Oberbegriff, und der Begriff Rent-Seeking würde nur für Modelle eines bestimmten Typs verwendet werden.

In dieser Arbeit wird die zweite Begriffsunterscheidung zugrunde gelegt, wobei implizit unterstellt wird, dass Interessenverbände ihren Einfluss auf legalem Weg ausüben. Im vorliegenden Kapitel werden hauptsächlich Modelle aus der Rent-Seeking-Theorie herangezogen, um Olsons Aussagen zu überprüfen. Dabei zeigt sich, dass die Rent-Seeking-Theorie bezüglich ihrer Annahmen sehr speziell ist und sich nur Teilaspekte der Olson'schen Argumentation mit ihr überprüfen lassen. Der Erklärungsgehalt und die Grenzen der Rent-Seeking-Theorie werden am Ende des Kapitels erörtert. Diese

Diskussion bildet quasi die Überleitung zu den nachfolgenden Kapiteln, in denen umfassendere Modelle jenseits der Rent-Seeking-Theorie analysiert werden.

4.2 Grundmodell

Tullock (1980) geht in dem von ihm entwickelten Grundmodell beispielhaft davon aus, dass eine Rente in Höhe von 100 \$ vergeben wird. Allerdings sind seine Überlegungen vom exakten Wert der Rente unabhängig, deshalb wird im Folgenden die Rente mit der Variablen R bezeichnet. Um den Erwerb dieser Rente konkurrieren n identische und risikoneutrale Wirtschaftssubjekte. Tullock unterstellt implizit, dass es sich bei diesen Wirtschaftssubjekten um Individuen handelt,⁴ ebenso könnte sich jedoch auch Interessenverbände um den Erwerb der Rente bemühen.⁵ Jedes Wirtschaftssubjekt i ($i = 1, 2, \dots, n$) tätigt Aufwendungen in Höhe von x_i , die den Anteil p_i bestimmen, den es von der gesamten Rente R erhält.⁶

Der Anteil der Rente, den Wirtschaftssubjekt i erhält,⁷ bemisst sich nach folgender „Erfolgsfunktion“⁸:

$$p_i = \frac{x_i^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r} \quad (4.1)$$

⁴Er spricht zunächst von konkurrierenden Parteien („partys“), später dann von Individuen („individuals“).

⁵Auf die Besonderheiten, die zu berücksichtigen sind, wenn die Wettbewerber Verbände, und nicht Individuen, sind, wird in Abschnitt 4.5 näher eingegangen. Im vorliegenden Abschnitt und in den Abschnitten 4.3 und 4.4 werden Interessenverbände genauso wie Individuen behandelt.

⁶Tullock geht davon aus, dass eines der Wirtschaftssubjekte die Rente in voller Höhe erhält, während die anderen leer ausgehen. Bei ihm ist p_i nicht der Anteil an der Rente, den Wirtschaftssubjekt i erhält, sondern die Wahrscheinlichkeit, mit der diesem Wirtschaftssubjekt die (volle) Rente zugesprochen wird. Unter der getroffenen Annahme, dass die Wirtschaftssubjekte risikoneutral sind, können beide Varianten analytisch gleich behandelt werden. Die Interpretation von p_i als Anteil an der Rente dürfte für den Lobbying-Prozess plausibler sein, da in der Regel mehreren Interessenverbänden Vorteile gewährt werden. Aus diesem Grund wird den weiteren Ausführungen diese Interpretation zugrundegelegt.

⁷Bzw. die Wahrscheinlichkeit, mit der Wirtschaftssubjekt i die Rente erhält, wenn diese in voller Höhe einem Wettbewerber zugesprochen wird.

⁸Tullock hat diese Funktion ohne nähere Begründung ad hoc verwendet, andere Forscher haben nachfolgend untersucht, ob und wie sich die Verwendung einer derartigen Funktion rechtfertigen lässt. Einige Autoren – z.B. Skaperdas (1996) oder Clark & Riis (1998) – haben gezeigt, dass sich diese Funktion aus wenigen grundlegenden Axiomen herleiten lässt. In anderen Aufsätzen wurde die Verwendung der Funktion mikroökonomisch begründet, vgl. hierzu Konrad (2007).

Der Parameter r ($r \geq 0$) gibt dabei an, wie stark sich Rent-Seeking-Aufwendungen auf den Erfolg der Wirtschaftssubjekte auswirken. Für den Fall $r = 0$ haben Rent-Seeking-Aufwendungen überhaupt keinen Einfluss auf den Rentenanteil, den ein Wirtschaftssubjekt erhält; alle konkurrierenden Wirtschaftssubjekte erhalten einen Anteil in Höhe von $(1/n)$ der gesamten Rente. Für den Fall eines sehr hohen r ($r \rightarrow \infty$) erhält der Meistbietende die gesamte Rente alleine.

Wirtschaftssubjekt i wird seine Rent-Seeking-Aufwendungen (x_i) so festlegen, dass sein Gewinn – also sein Anteil an der Rente abzüglich der Kosten, die das Rent-Seeking verursacht – maximiert wird, formal:

$$\max_{x_i} \pi_i(x_i) = \frac{x_i^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r} \cdot R - x_i \quad (4.2)$$

Die Bedingung erster Ordnung für ein Maximum dieser Zielfunktion lautet:

$$\begin{aligned} \frac{d\pi_i}{dx_i} &= \frac{(\sum_{j=1}^n x_j^r) \cdot r x_i^{r-1} - r x_i^{r-1} \cdot x_i^r}{\left(\sum_{j=1}^n x_j^r\right)^2} \cdot R - 1 = 0 \\ \Leftrightarrow x_i &= r \cdot \frac{(\sum_{j=1}^n x_j^r) \cdot x_i^r - x_i^{2r}}{\left(\sum_{j=1}^n x_j^r\right)^2} \cdot R \end{aligned} \quad (4.3)$$

Unterstellt man, dass die konkurrierenden Wirtschaftssubjekte identisch sind ($x_j = x \forall j = 1, \dots, n$), erhält man folgendes Ergebnis für die optimalen Rent-Seeking-Aufwendungen eines einzelnen Wirtschaftssubjekts (x^*) und für die Rent-Seeking-Aufwendungen insgesamt (X):

$$x^* = r \cdot \frac{(nx^r) \cdot x^r - x^{2r}}{(nx^r)^2} \cdot R = r \cdot \frac{nx^{2r} - x^{2r}}{n^2 x^{2r}} \cdot R \quad (4.4)$$

$$\Leftrightarrow x^* = r \cdot \frac{n-1}{n^2} \cdot R$$

$$X = nx^* = r \cdot \frac{n-1}{n} \cdot R \quad (4.5)$$

Der Anteil der Rente, den die Wirtschaftssubjekte für Rent-Seeking aufwenden, beträgt:

$$\delta = \frac{nx^*}{R} = r \frac{n-1}{n} \quad (4.6)$$

Dieser Anteil δ wird allgemein als „rent dissipation“ (dissipation: Verschwendung) bezeichnet, da dieser Anteil vorab im Wettbewerb um die Rente aufgewendet wird und alle Wirtschaftssubjekte zusammen letztendlich nicht

einen Rentengewinn von R , sondern nur von $(1 - \delta)R$ erzielen. Ein Betrag in Höhe von $\delta \cdot R$ geht durch das Rent-Seeking quasi verloren und wird daher häufig als Wohlfahrtsverlust des Rent-Seeking bezeichnet. Je mehr Wettbewerber um die Rente konkurrieren, desto höher ist δ , denn:

$$\frac{\partial \delta}{\partial n} = \frac{r}{n^2} > 0 \quad (4.7)$$

Interpretiert man $\delta \cdot R$ als Wohlfahrtsverlust des Rent-Seeking,⁹ so scheint das soeben hergeleitete Ergebnis eine zentrale Hypothese von Olson zu bestätigen: Eine Zunahme der Zahl von Interessengruppen ist gesamtwirtschaftlich schädlich, da sie den Wohlfahrtsverlust der Lobbying-Tätigkeiten erhöht. Dabei handelt es sich gemäß den Ausführungen in Abschnitt 2.6 allenfalls um einen Teil der Wohlfahrtsverluste – nämlich um solche Verluste, die unter die dort aufgeführte zweite Kategorie fallen. Die erste Kategorie von Wohlfahrtsverlusten lässt sich im Rahmen des Tullock-Modells nicht analysieren: Die zu vergebende Rente R ist exogen vorgegeben; welche Verzerrungen durch sie ausgelöst werden, lässt sich nicht sagen. Ebenso wenig kann die dritte Kategorie von Wohlfahrtsverlusten untersucht werden: Das vorgestellte Modell ist ein statisches Modell, mit dem keine Auswirkungen auf künftige Perioden analysiert werden können. Wohlfahrtsverluste der zweiten Kategorie scheint das Modell hingegen zu erklären: Es gibt Auskunft darüber, welche Aufwendungen die Wettbewerber für das Rent-Seeking aufbringen ($\delta \cdot R$).

Die gesamten Rent-Seeking-Aufwendungen als Wohlfahrtsverlust aufzufassen, ist jedoch problematisch (Brooks & Heijdra, 1989). Denn mit den Rent-Seeking-Aufwendungen werden ja Entscheidungen staatlicher Akteure beeinflusst. Es ist deshalb davon auszugehen, dass die staatlichen Akteure einen Nutzengewinn durch die Rent-Seeking-Aufwendungen haben – andernfalls würden sie sich in ihren Entscheidungen nicht beeinflussen lassen. An dieser Stelle werden die Grenzen der Rent-Seeking-Theorie deutlich: Das soeben dargelegte Argument ist zweifelsohne richtig, sprengt jedoch den Modellrahmen Tullocks. Denn hier wird nur das Verhalten der Wettbewerber um die Rente modelliert; staatliche Akteure kommen überhaupt nicht vor. Dass der Eindruck entsteht, die Rent-Seeking-Aufwendungen seien in voller Höhe ein Wohlfahrtsverlust, ist auf die Beschränkungen des Modells zurückzuführen.

Unter der Voraussetzung, dass es sich bei den Rent-Seeking-Ausgaben um einen bloßen Geldtransfer von den Wettbewerbern um die Rente an Politiker handelt, würden die Rent-Seeking-Aufwendungen keinen Wohlfahrts-

⁹Unten wird erläutert, warum eine derartige Interpretation problematisch ist.

verlust verursachen (Brooks & Heijdra, 1989). Rent-Seeking würde lediglich eine Umverteilung von Ressourcen bewirken. Ist hingegen Rent-Seeking mit Transaktionskosten¹⁰ verbunden, so gibt es eine Differenz zwischen den Aufwendungen der Wettbewerber und den Einnahmen der staatlichen Akteure. Diese Differenz wäre der Wohlfahrtsverlust, der mit den Rent-Seeking-Aufwendungen verbunden ist. Rent-Seeking-Aufwendungen und Wohlfahrtsverlust wären nicht identisch, wohl aber würde ein positiver Zusammenhang zwischen beiden Größen bestehen. Und da, wie gezeigt, die Rent-Seeking-Aufwendungen mit der Zahl der Wettbewerber steigen, stützt das Modell Olsons Hypothese, nach der eine Zunahme von Interessengruppen zu Wohlfahrtsverlusten führt.

Seit dem Erscheinen des Beitrags von Tullock (1980) haben diverse Autoren das oben vorgestellte Grundmodell variiert und weiterentwickelt. So wurden beispielsweise allgemeinere Erfolgskfunktionen aufgestellt (Wärneryd, 2001; Szidarovszky & Okuguchi, 1997); außerdem wurde untersucht, wie sich Risikoaversion auf Seiten der Wettbewerber auf die Rent-Seeking-Ausgaben auswirkt (Nitzan, 1994). Amegashie (1999) betrachtet ein Modell, in dem die Höhe der Rente von den Rent-Seeking-Ausgaben des siegreichen Bewerbers abhängt; ein zweistufiges Modell findet sich z.B. bei Epstein & Nitzan (2004). Die Fülle der Veröffentlichungen ist kaum überschaubar, einen zumindest partiellen Überblick über die Literatur geben Nitzan (1994), Konrad (2007) und Corchón (2007). Im Rahmen der hier vorliegenden Arbeit sollen lediglich drei Weiterentwicklungen der Rent-Seeking-Theorie betrachtet werden, mit denen sich die Aussagen Olsons überprüfen lassen: Dabei handelt es sich um die Berücksichtigung von Asymmetrien zwischen Wettbewerbern (Abschnitt 4.3), die Analyse des Widerstands von Wirtschaftssubjekten, die für die Rente aufkommen müssen (Abschnitt 4.4) und die Betrachtung individueller Anreize in Gruppen, die Rent-Seeking betreiben (Abschnitt 4.5).

¹⁰Unter Transaktionskosten versteht man Kosten, die bei der Durchführung einer ökonomischen Transaktion anfallen. Ist z.B. ein Kauf mit Transaktionskosten verbunden, so liegen die Gesamtausgaben des Käufers über dem Preis für das gekaufte Produkt. Ein Grund hierfür könnten beispielsweise Kosten der Informationsbeschaffung oder der Kontaktaufnahme zum Verkäufer sein. Vgl. zum Konzept der Transaktionskosten z.B. Williamson (1985, Kapitel 1).

4.3 Asymmetrien zwischen den Wettbewerbern

Im vorliegenden Abschnitt wird untersucht, welche Folgen Asymmetrien zwischen den Wettbewerbern für Ausmaß und Struktur des Rent-Seeking haben. Diese Analyse ist im Kontext der vorliegenden Arbeit von besonderem Interesse: Mit ihr kann überprüft werden, ob sich Olsons kritische Bewertung von Asymmetrien bei der Interessenvertretung modelltheoretisch untermauern lässt.

Tullock (1980) geht in seinem Rent-Seeking-Grundmodell von identischen Wettbewerbern aus. Das heißt, alle Konkurrenten haben gleiche Kostenfunktionen und schätzen den Wert der Rente gleich hoch ein. Aufgrund dieser Symmetrieannahme sind die Rent-Seeking-Ausgaben der Wettbewerber im Nash-Gleichgewicht identisch. Auf die Lobbying-Aktivität von Interessenverbänden übertragen würde dies bedeuten: Alle konkurrierenden Verbände stimmen in der Bewertung der Rente überein, können Lobbying zu identischen Kosten erbringen und werden im Gleichgewicht den gleichen Lobbying-Aufwand betreiben. Nun hat aber Olson immer wieder Asymmetrien bei der Interessenvertretung betont. Die Tatsache, dass sich einige Interessengruppen überhaupt nicht organisieren und daher nicht am Rent-Seeking teilnehmen, lässt sich im Grundmodell von Tullock noch über eine Variation des Parameters n abbilden. Unterschiede zwischen den organisierten Interessenverbänden werden hingegen nicht berücksichtigt. Das ist unbefriedigend, denn es ist nicht plausibel, dass sich alle organisierten Interessengruppen gleichen. Zur Überprüfung derjenigen Aussagen von Olson, die sich auf Asymmetrien zwischen Interessengruppen beziehen, erscheint daher eine Erweiterung des Grundmodells geboten.

Olson bewertet Asymmetrien bei der Interessenvertretung kritisch. Am deutlichsten wird das in der ersten der neun Thesen aus *RADON*: „Es wird keine Länder geben, die eine symmetrische Organisation aller Gruppen mit einem gemeinsamen Interesse erlangen und die dabei durch umfassende Verhandlungen optimale Ergebnisse erzielen.“ (Vgl. Kapitel 2.3.) Olson unterstellt, dass die Tätigkeit von Interessenverbänden keine negativen Wohlfahrtswirkungen hat („optimale Ergebnisse“), falls sich alle Gruppen mit einem gemeinsamen Interesse gleichermaßen organisieren können. Diese Aussage muss aufgrund der Analyse im vorherigen Abschnitt eingeschränkt werden: Da Rent-Seeking Ressourcen bindet, die nicht für produktive Verwendungen zur Verfügung stehen und mit Transaktionskosten verbunden ist, wird es auch im symmetrischen Fall zu gewissen Wohlfahrtsverlusten kommen.¹¹

¹¹Die Rent-Seeking-Theorie geht nicht wie Olson von Verhandlungen zwischen Interessenverbänden aus. Aber auch Verhandlungen würden Ressourcen binden, sodass sich

Mit dieser Einschränkung kann untersucht werden, ob Olsons negative Bewertung von Asymmetrien zwischen Interessenverbänden zutrifft. Kommt es also zu größeren Wohlfahrtsverlusten, wenn unterschiedliche Interessenverbände um die Rente konkurrieren, als im Fall identischer Verbände? Diese Frage wird im vorliegenden Abschnitt untersucht.

Um die Auswirkungen von Asymmetrien zwischen Interessenverbänden zu untersuchen, wird im Folgenden unterstellt, dass die Wettbewerber die Rente unterschiedlich bewerten.¹² In den Maximierungskalkülen kommt dies dadurch zum Ausdruck, dass der Wert der Rente keine objektive Größe R wie im Grundmodell ist, sondern eine individualisierte Größe R_j , die sich zwischen den Wettbewerbern unterscheiden kann. Da im Falle asymmetrischer Wettbewerber keine allgemeine, explizite Lösung für die gesamten Rent-Seeking-Aufwendungen existiert, wird zunächst unterstellt, dass $r = 1$ gilt. In diesem Fall entspricht der zugesprochene Anteil an der Gesamrente (bzw. die Wahrscheinlichkeit, die Rente zugesprochen zu bekommen), dem Anteil der eigenen Rent-Seeking-Ausgaben an den gesamten Rent-Seeking-Ausgaben aller Wettbewerber. Wie sich dieses Ergebnis verallgemeinern lässt, wird am Ende des Abschnitts beleuchtet.

Bei asymmetrischen Bewertungen R_j und $r = 1$ lautet das Maximierungskalkül von Wirtschaftssubjekt i :¹³

$$\max_{x_i} \frac{x_i}{\sum_{j=1}^n x_j} \cdot R_i - x_i \quad (4.8)$$

Bezeichnet man die Summe der Rent-Seeking-Aufwendungen über alle n Wettbewerber mit X (also $X = \sum_{j=1}^n x_j$), so lautet die Bedingung erster Ordnung für Interessenverband i :

$$\frac{X - x_i}{X^2} \cdot R_i - 1 = 0 \quad \iff \quad X - x_i = X^2 \cdot \frac{1}{R_i} \quad (4.9)$$

Im Folgenden werden die soeben hergeleiteten Bedingungen erster Ordnung über alle n Wettbewerber aufsummiert; nach Vereinfachung und Umformung erhält man eine explizite Lösung für die gesamten Rent-Seeking-Aufwendungen X :

die Erkenntnis aus der Rent-Seeking-Theorie auf diesen Fall übertragen lässt.
¹²Mehrere Autoren haben diesen Fall untersucht, z.B. Hillman & Riley (1989) oder Nti (1999). Asymmetrien könnten aber auch dadurch zustande kommen, dass Rent-Seeking-Aktivitäten für die verschiedenen Bewerber unterschiedliche Kosten verursachen – vgl. beispielsweise Corchón (2007).

¹³Die nachfolgende Analyse basiert auf einem Aufsatz von Hillman & Riley (1989).

$$n \cdot X - \sum_{j=1}^n x_j = X^2 \cdot \sum_{j=1}^n \frac{1}{R_j} \quad (4.10)$$

$$\iff (n-1) \cdot X = X^2 \cdot \sum_{j=1}^n \frac{1}{R_j}$$

$$X = \frac{n-1}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{R_j}} = \frac{n-1}{n} \cdot \frac{n}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{R_j}} \quad (4.11)$$

Für den Fall, dass die Bewertungen durch die Wettbewerber übereinstimmen und R betragen, erhält man wieder die Gleichung (4.5) des Grundmodells. Um die Frage zu beantworten, ob Asymmetrien zwischen den Interessenverbänden höhere Wohlfahrtsverluste mit sich bringen – wie das die Argumentation von Olson nahelegt – werden nachfolgend zwei Szenarien verglichen, bei denen die durchschnittliche Rentenbewertung (\bar{R}) durch die Agenten übereinstimmt. Im ersten Szenario bewerten alle Agenten die Rente gleich, es liegt also das Grundmodell mit $R = \bar{R}$ vor. Im zweiten Szenario unterscheiden sich die Bewertungen der einzelnen Agenten, das arithmetische Mittel der Bewertungen ist jedoch genauso hoch wie im ersten Fall.¹⁴

Die gesamten Rent-Seeking-Ausgaben wären im zweiten Szenario (Asymmetrie) höher als im ersten, falls der Ausdruck aus (4.11) größer als die Formel aus (4.5) wäre, falls also gelten würde:

$$\frac{n-1}{n} \cdot \frac{n}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{R_j}} > \frac{n-1}{n} \cdot \bar{R} \quad (4.12)$$

$$\iff \frac{n}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{R_j}} > \bar{R}$$

Auf der linken Seite der Ungleichung findet sich nun die Formel für das harmonische Mittel der Variablen R_j , auf der rechten Seite das arithmetische Mittel dieser Variablen. Bei asymmetrischen Bewertungen wären die Rent-Seeking-Ausgaben also genau dann höher als im symmetrischen Fall,

¹⁴Beim zweiten Szenario könnte man – in Analogie zu Wahrscheinlichkeitsverteilungen – von einem „mean preserving spread“ sprechen. Dieser Begriff wurde ursprünglich von Rothschild & Stiglitz (1970) eingeführt. Bei einer Verteilung A handelt es sich um einen „mean preserving spread“ von Verteilung B, wenn bei A die Ränder der Verteilung eine höhere Wahrscheinlichkeit als bei B aufweisen, ohne dass sich der Erwartungswert der Verteilung ändert.

wenn das harmonische Mittel der n Bewertungen deren arithmetisches Mittel übersteigen würde. Diese Bedingung ist jedoch nie erfüllt: Falls nicht alle Elemente einer Menge denselben Wert annehmen, ist das harmonische Mittel stets kleiner als das arithmetische Mittel.¹⁵ Damit ist bewiesen, dass asymmetrische Bewertungen der Rente *ceteris paribus* zu *geringeren* Rent-Seeking-Ausgaben im Gleichgewicht führen als identische Bewertungen. Dabei lässt sich zeigen, dass die Rent-Seeking-Ausgaben eines Wettbewerbers umso höher sind, je größer seine Bewertung der Rente (R_j) ist.

In den bisherigen Ausführungen wurde eine sehr spezielle Erfolgswfunktion, nämlich

$$p_i = \frac{x_i}{\sum_{j=1}^n x_j}$$

unterstellt. Cornes & Hartley (2005) betrachten allgemeinere Erfolgswfunktionen und können auch hier zeigen, dass Asymmetrie zwischen den Wettbewerbern im Regelfall zu niedrigeren Rent-Seeking-Ausgaben führt.¹⁶ Allerdings lässt sich die exakte Höhe der Rent-Seeking-Ausgaben im Falle von n Wettbewerbern nicht explizit angeben, dies ist lediglich für den Fall von zwei Wettbewerbern möglich – vgl. hierzu Nti (1999) und Baik (2004).

Zusammenfassend lassen sich im Hinblick auf Olsons Argumentation bezüglich der Unterschiedlichkeit von Interessengruppen zwei separate Effekte festhalten:

- Wenn sich (bei symmetrischen Bewertungen) einige Interessengruppen überhaupt nicht organisieren und daher nicht um die Rente konkurrieren, so verringert dies die gesamten Lobbying-Ausgaben.
- Wenn sich die Wettbewerber um die Rente unterscheiden und es daher asymmetrische Bewertungen gibt, so sind die gesamten Rent-Seeking-Ausgaben niedriger als bei identischen Bewertungen.

Beide Effekte dürften in der Realität relevant sein, beide scheinen gegen Olsons These zu sprechen, nach der Asymmetrien bei der Interessenvertretung zu Wohlfahrtsverlusten führen.¹⁷ Allerdings lässt sich nicht bestimmen, welche Auswirkungen eine Kombination der beiden Effekte auf die

¹⁵Vgl. hierzu beispielsweise Bullen (2003, S. 93).

¹⁶Cornes & Hartley (2005) modellieren Asymmetrien anders als Hillman & Riley (1989): Alle Wettbewerber bewerten die Rente gleich, ihre Rent-Seeking-Ausgaben fließen jedoch mit unterschiedlichem Gewicht in die Erfolgswfunktion ein.

¹⁷Im ersten Effekt spiegelt sich das bereits angesprochene Spannungsverhältnis zwischen Olsons Aussagen zu Struktur und Anzahl der Interessengruppen wider – vgl. hierzu Abschnitt 2.6. Denn hier geht eine Zunahme der Asymmetrie mit einer geringeren Anzahl von Verbänden einher – unter Verweis auf Olson ließe sich sowohl ein Anwachsen der Wohlfahrtsverluste als auch deren Absinken prognostizieren.

Rent-Seeking-Ausgaben hat: Die Teilmenge der organisierten Verbände ist kleiner als die Grundgesamtheit aller Interessengruppen, und dies hat einen dämpfenden Effekt auf die Rent-Seeking-Ausgaben, da bei sinkendem n der Faktor $(n - 1)/n$ in (4.11) kleiner wird. Allerdings werden die organisierten Gruppen die Rente im Schnitt höher bewerten als die Grundgesamtheit aller Gruppen. Damit liegt das harmonische Mittel der Bewertungen der organisierten Verbände über dem harmonischen Mittel der Bewertungen aller Gruppen. Dies hat einen expansiven Effekt auf die gesamten Rent-Seeking-Ausgaben, da der zweite Faktor in (4.11) größer wird.

Die Rent-Seeking-Theorie liefert also keine eindeutige Aussage, wie sich Asymmetrien zwischen Interessenverbänden auf die gesamten Rent-Seeking-Ausgaben auswirken. Geht man davon aus, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen den gesamten Rent-Seeking-Ausgaben und dem Wohlfahrtsverlust des Rent-Seeking gibt, so lässt sich dieses Ergebnis dahingehend interpretieren, dass es keine klare Schlussfolgerung erlaubt, ob größere Asymmetrien zwischen Interessengruppen höhere Wohlfahrtsverluste bedingen. Genau diese These stellt Olson in *RADON* auf. Die Rent-Seeking-Theorie liefert also keine Bestätigung für Olsons These – allgemein widerlegen lässt sie sich jedoch ebenso wenig. Asymmetrien können sich – abhängig vom Einzelfall – sowohl positiv als auch negativ auf die gesamten Rent-Seeking-Ausgaben und damit die gesellschaftliche Wohlfahrt auswirken.

4.4 Finanzierung der Rente durch Wettkampfteilnehmer

In den bisherigen Überlegungen wurde unterstellt, dass eine exogen gegebene Rente R (bzw. bei unterschiedlichen Bewertungen R_i) vergeben wird. Diese Annahme blendet die Herkunft bzw. Finanzierung der Rente vollkommen aus. Implizit wird somit unterstellt, dass es bei der Vergabe der Rente keine Verlierer gegenüber dem Status quo ante gibt. Wer sich am Rent-Seeking-Wettbewerb überhaupt nicht beteiligt, verfügt nach dem Wettbewerb über das gleiche Budget bzw. den gleichen Nutzen wie zuvor. Das ist aber in der Realität nicht der Fall: Irgendjemand muss für die Rente aufkommen und wer sich aus dem Wettkampf um staatliche Vorteile heraushält, läuft Gefahr, die Vorteile der anderen zu finanzieren – z.B. über höhere Steuern. Damit steigen die Anreize, sich in den Wettkampf um die Gewährung von Vorteilen bzw. die Vermeidung von Nachteilen einzuschalten.

Aus dem Wettkampf um eine gegebene Rente („rent seeking contest“) wird ein Wettkampf, bei dem es um Transfers zwischen verschiedenen Bevöl-

kerungsgruppen geht („transfer contest“). Die Vermutung liegt nahe, dass die insgesamt aufgewendeten Ressourcen in einem Transfer-Wettbewerb höher sind als in einem vergleichbaren Rent-Seeking-Wettbewerb. Denn in einem Transferwettbewerb ist die Differenz zwischen dem Nutzen des Gewinners und dem des Verlierers höher als im vergleichbaren Rent-Seeking-Wettbewerb.

Appelbaum & Katz (1986) haben als erste untersucht, wie hoch die Wettkampfausgaben in einem Transferwettbewerb sind. Sie unterstellen, dass die Teilnehmer des Wettkampfs, die die Rente nicht zugesprochen bekommen, gleichmäßig zu deren Finanzierung herangezogen werden. Bei n identischen Teilnehmern würde das Maximierungskalkül von Teilnehmer i dann folgendermaßen aussehen:¹⁸

$$\begin{aligned}
 & \max_{x_i} \underbrace{\frac{x_i^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r} \cdot R}_{(*)} + \underbrace{\frac{\sum_{j=1}^n x_j^r - x_i^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r} \cdot \frac{-R}{n-1}}_{(**)} - x_i \\
 \Leftrightarrow & \max_{x_i} \frac{x_i^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r} \cdot \underbrace{\left(R + \frac{R}{n-1} \right)}_{= R \left(\frac{n}{n-1} \right)} - \frac{R}{n-1} - x_i
 \end{aligned} \tag{4.13}$$

Der mit (*) gekennzeichnete Bruch gibt dabei den Anteil der Rente an, den Wettbewerber i zugesprochen bekommt. Der Bruch (**) bezeichnet die Summe der Rentenanteile, die einer der übrigen Bewerber erhält. Diese Anteile müssen von Wirtschaftssubjekt i und $n - 2$ anderen Wirtschaftssubjekten, insgesamt also $n - 1$ Akteuren finanziert werden. Ein Blick auf die zweite Zeile in (4.13) zeigt Folgendes: Die Zielfunktion des Transferwettbewerbs entspricht bis auf den konstanten Summanden $R/(n - 1)$ der Zielfunktion eines Rent-Seeking-Wettbewerbs um eine Rente in Höhe von $Rn/(n - 1)$, die Bedingungen erster Ordnung dieser beiden Wettbewerbe stimmen folglich überein. Damit lässt sich unter Verwendung von (4.5) unmittelbar die Höhe der gesamten Wettkampfausgaben im Transfermodell bestimmen:

$$nx^* = r \cdot \frac{n-1}{n} \cdot R \cdot \frac{n}{n-1} = r \cdot R \quad \left(> r \cdot \underbrace{\frac{n-1}{n}}_{< 1} \cdot R \right) \tag{4.14}$$

Die gesamten Wettkampfausgaben in einem Modell, in dem n Akteure um einen Transfer R kämpfen, betragen also $r \cdot R$. Sie liegen somit über den

¹⁸Dabei wird wie im Grundmodell von Tullock (1980) unterstellt, dass alle Wettbewerber die Rente gleich bewerten.

Wettkampfausgaben im korrespondierenden Rent-Seeking-Modell, bei denen n Akteure eine exogen vorgegebene Rente R erlangen wollen – die Höhe dieser Ausgaben findet sich in der Klammer in (4.14). Zudem hängt im Transfermodell der Grad der „rent dissipation“ nicht von der Anzahl der Akteure ab. Das bedeutet beispielsweise, dass bei $r = 1$ im Transfermodell schon zwei Akteure für eine vollständige rent dissipation ausreichen, während diese im Rent-Seeking-Modell nur 50% beträgt. Dieser Unterschied wird bei einer höheren Anzahl von Wettbewerbern zwar kleiner, verschwindet aber nicht vollständig. Damit bestätigt sich die oben geäußerte Vermutung, dass in Transferwettbewerben mehr Ressourcen aufgewendet werden als in vergleichbaren Rent-Seeking-Wettbewerben.

Nun beklagt Olson die Schwierigkeiten von umfassenden Interessengruppen (z.B. Konsumenten), sich zu organisieren; kleine und spezialisierte Interessengruppen (z.B. die Produzenten in einem bestimmten Sektor) haben demnach leichtes Spiel, Vorteile zu Lasten der umfassenden Interessengruppen zu erzielen. Das gerade skizzierte Modell scheint jedoch nahe zu legen, dass die Organisationsschwierigkeiten von umfassenden Interessengruppen positive Auswirkungen haben: Statt eines Transferwettbewerbs, an dem sich auch die potenziellen Verlierer beteiligen, gibt es lediglich einen Rent-Seeking-Wettbewerb, der mit einem geringeren Ressourcenverbrauch verbunden ist. Widerlegt das Modell also Olsons negative Einschätzung von Asymmetrien in der Interessenvertretung?

Eine nähere Analyse zeigt, dass das skizzierte Transfermodell einen Wettkampf zwischen spezialisierten Anbieterverbänden und der großen Gruppe der Konsumenten nicht adäquat abbilden kann. In dem Modell werden nämlich die Interessen aller Akteure gleich modelliert: Jeder Wettbewerber kämpft sowohl darum, die Rente R zugesprochen zu bekommen als auch die finanziellen Konsequenzen einer Niederlage in diesem Wettkampf zu vermeiden; die Rente R wird in jedem Fall einem der Akteure (oder mehreren Akteuren anteilmäßig) zugesprochen. Gewinner der Rente könnte auch die Gruppe der Konsumenten sein; die Anbieterverbände müssten in diesem Fall die Rente finanzieren. Die Identität von Gewinnern und Verlierern steht also *ex ante* nicht fest.

In der Realität scheinen dagegen fast ausschließlich Anbieterverbände um die Gewährung von Sondervorteilen zu Lasten der Konsumenten zu kämpfen, während sich diese allenfalls gegen derartige Sondervorteile wehren können, jedoch keine Renten für sich selbst beanspruchen (können). Die Konsumenten stehen damit *ex ante* als Verlierer des Transferwettbewerbs bereits fest.¹⁹ Es geht also nicht darum, wer die mit Sicherheit zu vergebende Rente

¹⁹Vgl. hierzu Ellingsen (1991).

erhält. Vielmehr werden im Wettkampf zwischen Anbietern und Konsumenten zwei Fragen entschieden:

- Welcher Anteil der Rente R wird überhaupt vergeben? Anders formuliert: Wie stark können die Konsumenten das Gesamtvolumen der Rente, das für Anbieterverbände zur Verfügung steht, drücken?
- In welchem Ausmaß kommen die einzelnen Anbieterverbände in den Genuss des Rentenanteils, der letztendlich vergeben wird?

Im Folgenden wird unterstellt, dass $n - 1$ Akteure (Anbieterverbände) um den Erhalt der Rente R kämpfen, während Akteur n (Konsumentenverband) dagegen kämpft, dass die Rente vergeben wird. Das Maximierungskalkül eines Anbieterverbandes i lautet dann:

$$\max_{x_i} \underbrace{\frac{x_i^r}{\sum_{j=1}^{n-1} x_j^r}}_{(*)} \cdot \underbrace{\frac{\sum_{j=1}^{n-1} x_j^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r}}_{(**)} \cdot R - x_i \quad \forall i = 1, \dots, n-1 \quad (4.15)$$

$$\iff \max_{x_i} \frac{x_i^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r} \cdot R - x_i$$

Der mit (**) markierte Bruch bezeichnet dabei den Anteil der Rente, der ausgeschüttet wird. Hierfür ist das Verhältnis der aggregierten Rent-Seeking-Ausgaben der $(n - 1)$ Anbieterverbände zu den gesamten Rent-Seeking-Ausgaben aller n Verbände maßgeblich. Der erste Bruch (*) gibt den Bruchteil am ausgeschütteten Betrag, den Verband i erhält, an. Hierfür ist entscheidend, wie viel dieser Verband zu den gesamten Lobbying-Ausgaben der $(n - 1)$ Anbieterverbände beiträgt – je höher seine Rent-Seeking-Ausgaben sind, desto größer ist seine Chance auf die Rente bzw. sein Anteil an der Rente. Wie die Umformung in (4.15) zeigt, entspricht das Maximierungskalkül von Verband i dem Kalkül im Rent-Seeking-Grundmodell, in dem n Verbände um den Erhalt einer exogen vorgegebenen Rente R kämpfen.

Das Maximierungskalkül des Konsumentenverbandes sieht folgendermaßen aus (die Konsumenten müssen mit der Wahrscheinlichkeit (**) die Rente R finanzieren bzw. müssen für einen Anteil in Höhe von (*) der Rente aufkommen):

$$\begin{aligned}
& \max_{x_n} \frac{\sum_{j=1}^{n-1} x_j^r}{\underbrace{\sum_{j=1}^n x_j^r}_{(**)}} \cdot (-R) - x_n \\
\iff & \max_{x_n} \frac{\sum_{j=1}^n x_j^r - x_n^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r} \cdot (-R) - x_n \tag{4.16} \\
\iff & \max_{x_n} \frac{x_n^r}{\sum_{j=1}^n x_j^r} \cdot R - R - x_n
\end{aligned}$$

Bis auf den konstanten Summanden R stimmen also die Maximierungskalküle von Anbietergruppen und Konsumentenverband überein; die Bedingungen erster Ordnung für ein Maximum sind identisch. Das heißt, für den gesamten Ressourcenverbrauch des Lobbying ist es völlig unerheblich, ob n Akteure um eine Rente kämpfen, die sicher ausgeschüttet wird, oder ob es einen Transferwettbewerb gibt, bei dem $n - 1$ Akteure um Ausschüttung und Erhalt der Rente kämpfen, während ein Akteur die Gewährung der Rente verhindern will.²⁰ Die gesamten Ressourcenaufwendungen belaufen sich also auf:

$$n \cdot x^* = r \frac{n-1}{n} R \tag{4.17}$$

Würde sich hingegen der Konsumentenverband nicht an dem Transferwettbewerb beteiligen, so würden nur die verbleibenden $n - 1$ Anbieterverbände um die Rente kämpfen, und der Ressourcenverbrauch läge bei:

$$(n-1) \cdot x^* = r \frac{n-2}{n-1} R \quad \left(< r \frac{n-1}{n} R \right) \tag{4.18}$$

Die Beteiligung der Konsumenten am Wettkampf und damit der Übergang von einem Rent-Seeking-Wettkampf zu einem Transferwettkampf führen also auch in diesem Modell zu einer Erhöhung der gesamten Lobbying-Ausgaben. Dennoch kann die Aktivität der Konsumenten in diesem Transfermodell positive Wohlfahrtswirkungen entfalten: Zwar werden mehr Ressourcen im Lobbying verbraucht, aber mit der Wahrscheinlichkeit $1/n$ wird

²⁰Der Grund hierfür liegt darin, dass es in beiden Szenarien für alle n Akteure darum geht, ihr Einkommen um die Rente R zu erhöhen. (Gelingt es im Transferwettbewerb demjenigen Akteur, der für die Rente aufkommen müsste, deren Gewährung zu verhindern, so erhöht sich sein Einkommen um eben diesen Betrag.) Die beiden Szenarien unterscheiden sich also nicht bezüglich dessen, was auf dem Spiel steht, sondern nur hinsichtlich des Referenzpunkts eines Akteurs, wobei dieser Referenzpunkt angibt, welches Einkommen der Akteur ohne Teilnahme am entsprechenden Wettbewerb hat.

die Rente überhaupt nicht vergeben,²¹ die Wohlfahrtsverluste, die mit dem politischen Eingriff verbunden sind, entstehen in diesem Fall überhaupt nicht.

Ob die Teilnahme des Konsumentenverbands am Lobbying positive Wohlfahrtswirkungen hat, lässt sich damit nicht eindeutig beantworten. Maßgeblich hierfür ist ein Vergleich des Wohlfahrtsverlustes aufgrund der erhöhten Lobbying-Ausgaben mit dem Wohlfahrtsgewinn, der dadurch zustande kommt, dass die Rente nicht immer bzw. nicht in voller Höhe vergeben wird. Im Folgenden wird unterstellt, dass bei Vergabe der Rente R ein Wohlfahrtsverlust in Höhe von $\omega \cdot R$ entsteht ($\omega \geq 0$). $\omega = 0,5$ würde beispielsweise bedeuten, dass die Vergabe der Rente einen Wohlfahrtsverlust verursacht, der halb so hoch ist wie die Rente selbst. Im Rent-Seeking-Modell wird die Rente mit Sicherheit vergeben, im Transfermodell jedoch nur mit einer Wahrscheinlichkeit von $(n-1)/n$. Die Teilnahme des Konsumentenverbandes erhöht somit die Wohlfahrt um:

$$\Delta W^+ = \omega \cdot R - \frac{n-1}{n} \cdot \omega \cdot R = \frac{1}{n} \cdot \omega \cdot R \quad (4.19)$$

Gleichzeitig steigen durch den Eintritt des Konsumentenverbandes in den Wettbewerb die gesamten Lobbying-Ausgaben um einen Betrag ΔX ; um diesen Betrag sinkt die gesellschaftliche Wohlfahrt:

$$\begin{aligned} \Delta W^- &= \Delta X = r \cdot \frac{n-1}{n} \cdot R - r \cdot \frac{n-2}{n-1} \cdot R \\ &= rR \cdot \frac{(n-1)^2 - n(n-2)}{n(n-1)} = \frac{rR}{n(n-1)} \end{aligned} \quad (4.20)$$

Betrachtet man die vollen Lobbying-Ausgaben als Wohlfahrtsverlust²², so lautet die Bedingung dafür, dass der Eintritt des Konsumentenverbandes wohlfahrtssteigernd wirkt:

²¹Da im vorliegenden Modell alle Akteure – egal ob Konsumenten oder Produzenten – die Rente gleich bewerten und die Erfolgswahrscheinlichkeit alle Akteure symmetrisch behandelt, sind die Lobbyaufwendungen aller Gruppen im Gleichgewicht identisch. Bei n Gruppen beträgt somit die Erfolgswahrscheinlichkeit jeder einzelnen Gruppe $1/n$. Interpretiert man den Erfolg einer Gruppe nicht als Wahrscheinlichkeit, die Rente zu erhalten oder ihre Erteilung ganz zu verhindern, sondern als Anteil, der der Gruppe zugesprochen wird, würde das bedeuten: Es wird nicht die volle Rente, sondern nur ein Anteil $(n-1)/n$ ausgeschüttet; jeder der $n-1$ Anbieterverbände erhält einen Anteil von $1/n$ (an der Gesamtrente R).

²²Dies ist allerdings problematisch, vgl. die Diskussion in Abschnitt 4.2.

$$\begin{aligned}
\Delta W^+ - \Delta W^- &= \frac{1}{n} \cdot \omega \cdot R - \frac{rR}{n(n-1)} \\
&= \frac{R}{n} \cdot \left(\omega - \frac{r}{n-1} \right) > 0
\end{aligned}
\tag{4.21}$$

Die aktive Lobbyarbeit eines Konsumentenverbandes führt also umso eher zu einem Wohlfahrtsgewinn, je höher ω und je größer die Zahl der konkurrierenden Anbieterverbände $n-1$ ist. Gilt beispielsweise $r = 1$ und sind zehn Anbieterverbände aktiv ($n-1 = 10$), so führt der Eintritt eines Konsumentenverbandes zu einem Wohlfahrtsgewinn, falls $\omega > 0,1$ beträgt. Bei 100 Anbieterverbänden wäre dies bereits für $\omega > 0,01$ der Fall. Die Voraussetzungen für einen Wohlfahrtsgewinn sind also ziemlich schwach. Unterstellt man realistischere, dass nicht die gesamten Lobbying-Ausgaben einen Wohlfahrtsverlust darstellen, so schwächen sich die Bedingungen für einen Netto-Wohlfahrtsgewinn weiter ab.

4.5 Individuelle Anreize in Lobbyverbänden

In Abschnitt 4.3 wurden – ausgehend vom Tullock’schen Grundmodell – Asymmetrien zwischen den Wettbewerbern in die Analyse einbezogen; von möglichen Widerständen gegen die Vergabe der Rente wurde abstrahiert. In Abschnitt 4.4 wurden diese Widerstände berücksichtigt; allerdings wurde dort unterstellt, dass alle Wettbewerber die Rente gleich bewerten. Diese Annahme ist jedoch gerade in diesem Modell problematisch, da sie in einem Spannungsverhältnis zu einer anderen Annahme des Modells steht – dass nämlich bereits die Gewährung der Rente zu einem Wohlfahrtsverlust in Höhe von ωR führt. Ein derartiger Wohlfahrtsverlust treibt jedoch einen Keil zwischen die Kosten für die Finanzierer der Rente und den Ertrag für die Empfänger der Rente. Unterstellt man, dass der Wohlfahrtsverlust voll zu Lasten der Akteure geht, die die Rente finanzieren (also der Konsumenten), so würde die Vergabe einer Rente R bei den Konsumenten Kosten von $R + \omega R$ verursachen. Dann müsste aber statt der Rente R dieser Betrag in das Maximierungskalkül der Konsumenten eingehen. Und da beim Vorliegen von Wohlfahrtsverlusten stets $\omega > 0 \iff R + \omega R > R$ gilt, entsteht eine Asymmetrie zugunsten der Konsumenten. Sie bewerten ihre Verluste aus der Rentenvergabe höher als die Produzenten ihre Gewinne aus der Rente. Nach der Logik des Modells aus Abschnitt 4.3 müssten sie höhere Wettkampfausgaben als die Anbieterverbände tätigen und hätten eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit als diese. Die Konsumenten – und nicht die Produzenten, wie von Olson unterstellt – hätten Vorteile beim Lobbying.

Genau diese These hat Gary S. Becker 1983 – wenn auch in einem anderen Modellrahmen – aufgestellt. Das zentrale Ergebnis seines Modells fasst Becker wie folgt zusammen: „... deadweight costs²³ give taxpayers an intrinsic advantage in the competition for influence.“ (Becker, 1983, S. 395). Die Tatsache, dass in der Realität demgegenüber oft kleine Gruppen erfolgreich sind, wird von Becker auf mehrere Faktoren zurückgeführt: „Groups that receive large subsidies presumably have managed to offset their intrinsic disadvantage by efficiency, an optimal size, or easy access to political influence.“ (Becker, 1983, S. 395). Im Zusammenhang mit der Gruppengröße erwähnt Becker auch Anreize zum Trittbrettfahrerverhalten. Derartige Anreize werden jedoch nicht näher analysiert – das wäre in Beckers Modellrahmen auch gar nicht möglich: Ausgangspunkt seiner Analyse sind Einflussfunktionen von Interessengruppen, die nicht mikroökonomisch fundiert sind, also nicht aus den Verhaltensanreizen der Gruppenmitglieder hergeleitet werden.

Im Folgenden wird im Rahmen der Rent-Seeking-Theorie und ausgehend von individuellen Anreizen analysiert, warum die Konsumenten ihren intrinsischen Vorteil nicht ausspielen können. Eine naheliegende Hypothese wäre, dass sich die Konsumenten der Wohlfahrtsverluste, die mit der Rente einhergehen, nicht bewusst sind. Die Konsumenten werden über entsprechende Informationen nicht verfügen, weil sie zum einen im Regelfall nicht über eine ökonomische Ausbildung verfügen und zum anderen eine Beschaffung dieser Informationen mit Kosten verbunden wäre. Lägen diese Kosten über dem möglichen Nutzen der Informationen, so wäre es für die Konsumenten rational, auf die Informationsbeschaffung zu verzichten. Die Konsumenten wären also bezüglich des potenziellen Wohlfahrtsverlusts in einem Zustand rationaler Unwissenheit („rational ignorance“).²⁴ Diese Hypothese erscheint zwar plausibel, sie ist jedoch nicht notwendig, um zu zeigen, warum die Konsumenten ihren intrinsischen Vorteil nicht nutzen können. Vielmehr lässt sich die verbal gehaltene Argumentation aus Kapitel 3 mit Hilfe der Rent-Seeking-Theorie formalisieren und so modelltheoretisch untermauern.

Im vorliegenden Kapitel wurde bislang unterstellt, dass sich ein Lobbyverband wie ein nutzenmaximierendes Individuum verhält: Er setzt seine Rent-Seeking-Ausgaben so fest, dass die erwartete Netto-Auszahlung – also die Differenz aus erwartetem Ertrag und Kosten des Lobbying – maximiert wird. Diese Annahme war für die bisherigen Analyseschritte unproblematisch, sollte doch gezeigt werden, wie sich die Anzahl der Verbände und Be-

²³Deadweight loss / costs = Wohlfahrtsverluste.

²⁴Das Konzept der rationalen Unwissenheit wurde von Stigler (1961) entwickelt. Hiermit eng verwandt ist der Begriff der „beschränkten Rationalität“ – vgl. Kapitel 5.

wertungsunterschiede zwischen den Verbänden auf die Lobbying-Ausgaben auswirken. Nun betont jedoch gerade Olson immer wieder, dass insbesondere in großen Gruppen die Mitglieder keine Anreize haben, Beiträge zum Erreichen des Gruppenziels zu erbringen (vgl. Kapitel 3). Derartige Anreize lassen sich jedoch nur in einem Modell untersuchen, das von den einzelnen Gruppenmitgliedern und ihren Kalkülen ausgeht, also mikroökonomisch fundiert ist. Ausgangspunkt ist dabei folgende Frage: Wie wird der Ertrag des Lobbying unter den Gruppenmitgliedern aufgeteilt, und welche Auswirkungen hat dies auf die Anreize, sich an den Kosten des Lobbying zu beteiligen?

Für die Aufteilung des Ertrags auf die Gruppenmitglieder sind drei Varianten denkbar (Nitzan, 1991):

1. Es erfolgt eine Verteilung pro Kopf, das heißt, jedes Gruppenmitglied erhält unabhängig von seinem individuellen Beitrag den gleichen Anteil am Ertrag der Gruppe. Beispiel: Bei einer Gruppe, die zehn Personen umfasst, würde jedes Gruppenmitglied ein Zehntel des Ertrags erhalten.
2. Alternativ könnte der Gruppenertrag proportional zu den individuellen Beiträgen der Mitglieder verteilt werden. Ein Mitglied, das z.B. 5% der Lobbying-Kosten trägt, würde bei Erfolg der Gruppe 5% des Ertrags zugesprochen bekommen.
3. Schließlich sind auch Mischformen der soeben genannten Verfahren denkbar: Ein bestimmter Prozentsatz des Ertrags wird proportional zu den individuellen Beiträgen aufgeteilt, der Rest wird gleichmäßig an die Mitglieder ausgeschüttet.

Angenommen, Gruppe i besteht aus m_i Mitgliedern, und der Beitrag eines Gruppenmitglieds k wird mit X_{ki} bezeichnet. Dann ergeben sich die gesamten Lobbying-Ausgaben der Gruppe, X_i , durch Aufsummieren der individuellen Beiträge über alle m_i Mitglieder: $X_i = \sum_{k=1}^{m_i} X_{ki}$. Allgemein lässt sich die Verteilungsregel, nach der Lobbying-Erträge in Gruppe i verteilt werden, durch folgende Funktion f_i darstellen:²⁵

$$f_i(X_{ki}, X_i) = (1 - a_i) \cdot \frac{X_{ki}}{X_i} + \frac{a_i}{m_i} \quad a_i \in [0, 1] \quad (4.22)$$

$f_i(X_{ki}, X_i)$ bezeichnet den Anteil, den Gruppenmitglied k am Gruppenertrag erhält. $a_i = 1$ bedeutet, dass eine gleichmäßige Verteilung pro Kopf erfolgt (Variante 1); bei $a_i = 0$ wird der Gruppenertrag gemäß dem Anteil

²⁵Die nachfolgende Analyse basiert auf einem Aufsatz von Ueda (2002).

der individuellen Beiträge an den gesamten Beiträgen aller Gruppenmitglieder (X_{ki}/X_i) aufgeteilt (Variante 2). Alle Werte von a_i , die zwischen 0 und 1 liegen ($0 < a_i < 1$), stellen Mischformen zwischen diesen beiden Verfahren dar (Variante 3). Geht man wiederum davon aus, dass es $n - 1$ Anbieterverbände gibt, die um den Erhalt der Rente konkurrieren, sowie einen Konsumentenverband, der die Gewährung der Rente verhindern will, so lauten die Maximierungskalküle für die Mitglieder der Anbieterverbände:

$$\max_{X_{ki}} \mathcal{Z}_{ki} = \frac{X_i}{X} \cdot \left((1 - a_i) \cdot \frac{X_{ki}}{X_i} + \frac{a_i}{m_i} \right) \cdot R_i - X_{ki} \quad (4.23)$$

$$\forall i = 1, 2, \dots, n - 1$$

X_i/X ist der Anteil der Lobbying-Ausgaben von Verband i an den gesamten Lobbying-Ausgaben aller Verbände (Anbieter und Konsumenten) und gibt die Wahrscheinlichkeit an, dass Anbieterverband i die Rente zugesprochen bekommt – bzw. den Anteil an der gesamten Rente, den dieser Verband erhält.²⁶ Dabei wird unterstellt, dass sich die verschiedenen Verbände in der Bewertung der Rente unterscheiden, die Bewertungen innerhalb jedes Verbands jedoch übereinstimmen. Das heißt, jeder Verband i besteht aus m_i identischen Mitgliedern.

Das Maximierungskalkül für die Mitglieder des Konsumentenverbandes n sieht in allgemeiner Form folgendermaßen aus (auch hier wird unterstellt, dass die Verbandsmitglieder identisch sind):²⁷

$$\max_{X_{kn}} \mathcal{Z}_{kn} = \frac{X_n}{X} \cdot \left((1 - a_n) \cdot \frac{X_{kn}}{X_n} + \frac{a_n}{n_n} \right) \cdot R_n - X_{kn} \quad (4.24)$$

In Kapitel 3 wurde darauf hingewiesen, dass es einem Konsumentenverband nicht gelingen dürfte, gesetzliche Regelungen so zu beeinflussen, dass die Vorteile seines Handelns zielgenau bestimmten Konsumenten zugute kommen. Zum einen ist die Zahl der Konsumenten sehr groß, zum anderen ist die Abgrenzung von Anspruchskriterien auf Konsumentenseite kaum möglich. Das heißt, die Erträge, die der Konsumentenverband aufgrund seiner Lobbyarbeit erzielt, kommen allen Konsumenten gleichermaßen zugute. Das bedeutet im vorliegenden Modellrahmen, dass alle Konsumenten gleichermaßen und unabhängig von ihren individuellen Beiträgen von den politischen Erfolgen des Konsumentenverbandes profitieren: Es gilt also $a_n = 1$. Damit vereinfacht sich das Maximierungskalkül zu:

²⁶Das heißt, es gilt $r = 1$.

²⁷Ausgangspunkt hierbei sind nicht – wie in (4.16) – die möglichen Verluste, sondern der Gewinn im Erfolgsfall. In diesem Fall haben die Konsumenten insgesamt R_n Geldeinheiten mehr zur Verfügung.

$$\max_{X_{kn}} \mathcal{Z}_{kn} = \frac{X_n}{X} \cdot \frac{R_n}{m_n} - X_{kn} \quad (4.25)$$

Für das Mitglied eines Anbieterverbands lautet die Bedingung erster Ordnung für ein Maximum (Herleitung siehe Anhang A.1):

$$\left[\left(1 - a_i + \frac{a_i}{m_i} \right) \cdot X - X_{ki} \right] \cdot \frac{R_i}{X^2} - 1 \leq 0 \quad \wedge \quad X_{ki} \geq 0 \quad (4.26)$$

Dabei muss mindestens eine der beiden Ungleichungen mit Gleichheit erfüllt sein. Entsprechend lautet die Bedingung erster Ordnung für ein Mitglied des Konsumentenverbandes (wobei wiederum mindestens eine der beiden Ungleichungen mit Gleichheit erfüllt sein muss):

$$\begin{aligned} & \left[\frac{1}{m_n} \cdot X - X_{kn} \right] \cdot \frac{R_n}{X^2} - 1 \leq 0 \quad \wedge \quad X_{kn} \geq 0 \\ \Leftrightarrow & \quad \frac{X - X_{kn} \cdot m_n}{X^2} \cdot \frac{R_n}{m_n} - 1 \leq 0 \quad \wedge \quad X_{kn} \geq 0 \quad (4.27) \\ \Leftrightarrow & \quad \frac{X - X_n}{X^2} \cdot \frac{R_n}{m_n} - 1 \leq 0 \quad \wedge \quad X_{kn} \geq 0 \end{aligned}$$

Eine explizite Gleichgewichtslösung lässt sich aus diesen Bedingungen nicht herleiten. Dennoch kann gezeigt werden, dass für den einzelnen Konsumenten in der Regel kein Anreiz besteht, sich an den Lobbying-Ausgaben seines Verbands zu beteiligen: Dazu wird eine Situation betrachtet, in der sich einer oder mehrere Anbieter(-verbände) aktiv am Lobbying beteiligen, nicht jedoch die Konsumenten. Das heißt, es gilt $X > 0$ und $X_n = 0$. Es wird unterstellt, dass sich alle Anbieter in dieser Situation optimal verhalten. Diese Situation stellt ein Nash-Gleichgewicht²⁸ dar, falls sich auch die Konsumenten optimal verhalten; das heißt, wenn es sich für sie nicht lohnt, doch Beiträge zu leisten. Kann hingegen gezeigt werden, dass es für die Konsumenten sehr wohl sinnvoll wäre, sich am Lobbying zu beteiligen, stellt die Ausgangssituation kein Nash-Gleichgewicht dar. Der Netto-Grenzertrag der ersten Beitragseinheit eines Konsumenten beläuft sich in der betrachteten Situation ($X_{kn} = X_n = 0$) auf:

$$\frac{\partial \mathcal{Z}_{kn}}{\partial X_{kn}} \Big|_{X_{kn}=0} = \frac{1}{X} \cdot \frac{R_n}{m_n} - 1 \quad (4.28)$$

²⁸Ein Nash-Gleichgewicht bezeichnet in der Spieltheorie eine Situation, in der sich alle Spieler in Anbetracht des Verhaltens der übrigen Akteure optimal verhalten. Das heißt, kein Spieler hat einen Anreiz, sein Verhalten zu ändern – vgl. Kreps (1990, Kapitel 12) oder Mas-Colell et al. (1995, Kapitel 8).

Eine Unterstützung der Lobbying-Bemühungen des Konsumentenverbandes, also ein positiver Beitrag würde sich für einen Konsumenten genau dann lohnen, falls dieser Netto-Grenzertrag positiv wäre. Es müsste also gelten:

$$\frac{\partial Z_{kn}}{\partial X_{kn}} \Big|_{X_{kn}=0} > 0 \iff \frac{R_n}{m_n} > X \quad (4.29)$$

R_n gibt an, wie hoch die Konsumenten insgesamt die potenzielle Rente bewerten. Geht man – gemäß der Argumentation in Kapitel 3.2 – davon aus, dass zwischen den Konsumenten Rivalität im Genuss dieser Rente herrscht, so bezeichnet der Ausdruck R_n/m_n den Vorteil, den ein einzelner Konsument erzielt, wenn die Rente nicht vergeben wird. Auf der rechten Seite der Ungleichung stehen die gesamten Rent-Seeking-Ausgaben der Anbieterverbände (X).²⁹ Die Ungleichung besagt, dass sich für den einzelnen Konsumenten eine Beteiligung am Lobbying nur dann lohnt, wenn sein persönlicher Gewinn aus einer Nicht-Vergabe der Rente die gesamten Lobbying-Ausgaben aller Verbände übersteigt. Würden also bereits die Anbieter zusammen 1 Mio. € für Lobbying-Tätigkeiten aufwenden, so würde sich für jeden einzelnen Konsumenten ein Engagement nur dann lohnen, wenn ihm die Nichtvergabe der Rente mindestens 1 Mio. € wert ist.

Geht man im soeben aufgestellten Beispiel davon aus, dass es zahlreiche Anbieterverbände gibt, die die Rente gleich bewerten, so liegen die Rent-Seeking-Ausgaben nur knapp unter dem Wert der Rente;³⁰ das heißt, der Wert der Rente liegt ebenfalls bei ca. 1 Mio. €. Gibt es in der betrachteten Gesellschaft beispielsweise 1.000 identische Konsumenten, so würden diese gemäß den gerade angestellten Überlegungen nur dann aktiv werden, wenn ihnen die Nicht-Gewährung der Rente insgesamt einen Vorteil von 1 Mrd. € bringt. Der Wohlfahrtsverlust, der mit der Rente einhergeht, müsste dazu den Wert der Rente um den Faktor 999 übersteigen ($\omega = 999$). Bei einer größeren Anzahl von Konsumenten müsste ω noch höher liegen, damit sich ein Engagement für den einzelnen Konsumenten lohnt. Derartig hohe Deadweight-Verluste sind jedoch weit jenseits ökonomisch plausibler Größenordnungen.³¹

²⁹Es wurde ja unterstellt, dass sich die Konsumenten nicht am Rent-Seeking beteiligen. Daher entspricht X den Rent-Seeking-Ausgaben der Anbieterverbände.

³⁰Vgl. Formel (4.5) mit $r = 1$.

³¹Eine präzise Bezifferung der Wohlfahrtsverluste ist allgemein kaum möglich, sondern hängt vom Einzelfall ab. Vergibt der Staat beispielsweise ein Monopol in einem Markt, der durch eine lineare Preis-Absatz-Funktion und konstante Grenzkosten gekennzeichnet ist, gilt $\omega = 0,5$. (Dies kann man sich leicht klarmachen, wenn man berücksichtigt, dass der Monopolist seinen Output nach der Regel „Grenzerlös = Grenzkosten“ festlegt und dass die Grenzerlöskurve den gleichen Ordinatenabschnitt wie die Preis-Absatz-

Für den einzelnen Konsumenten besteht also in aller Regel kein Anreiz, sich gegen Vorteile für Anbieter zur Wehr zu setzen. Es dürfte aus diesem Grund überhaupt nicht zur Bildung eines schlagkräftigen Konsumentenverbandes kommen, der den Anbieterverbänden Paroli bieten kann. Die von Olson geäußerte Vermutung, dass Konsumenten gegenüber Anbietern im Nachteil sind, lässt sich also modelltheoretisch untermauern.

4.6 Lobbying und alternative Möglichkeiten der Gewinnerzielung

Bislang wurde der Markt für die staatliche Rente isoliert betrachtet. Das heißt, es wurde unabhängig vom Geschehen auf anderen Märkten analysiert, wie sich die Verbände im Wettbewerb um die Rente R verhalten. Wirtschaftssubjekte organisieren sich in Lobbyverbänden, um Gewinne zu erzielen. Lobbyarbeit stellt jedoch nicht die einzige Möglichkeit der Gewinnerzielung dar: Zum einen gibt es andere Formen des Rent-Seeking, wie beispielsweise Korruption, zum anderen können Wirtschaftssubjekte Gewinne durch die Produktion von Gütern und Dienstleistungen erwirtschaften. In einem vollständigen allgemeinen Gleichgewichtsmodell müssten alle Möglichkeiten der Gewinnerzielung berücksichtigt werden. Derartige Modelle wären aber sehr unübersichtlich, sodass im Regelfall nur zwei alternative Aktivitäten zueinander in Bezug gesetzt werden. Auf das Verhältnis zwischen Lobbying und Korruption einerseits sowie Lobbying und Produktion andererseits wird im Folgenden kurz eingegangen.

4.6.1 Lobbying und Korruption

Mehrere Aufsätze befassen sich mit dem Verhältnis von Lobbying und Korruption. Für Campos & Giovannoni (2007) und Harstad & Svensson (2009) liegt der entscheidende Unterschied zwischen beiden Aktivitäten darin, dass Lobbying längerfristige Wirkungen als Korruption hat. Daneben wird darauf hingewiesen, dass Lobbying im Gegensatz zu Korruption legal ist und darauf abzielt, bestehende Regeln zu verändern. Dazu ist ein Zugang zu politischen Entscheidungsträgern notwendig. Korruption hingegen zielt im Allgemeinen darauf ab, die Anwendung bestehender Regeln zu umgehen; Adressaten sind nicht politische Entscheidungsträger, sondern Bürokraten, die mit der Umsetzung der Gesetze betraut sind. Aus diesen Unterschei-

Funktion und eine (betragsmäßig) doppelt so große Steigung hat.)

dungen lassen sich Hypothesen zum Verhältnis zwischen Lobbyarbeit und Korruption ableiten:

- Je größer die politische Stabilität ist, desto effizienter wird die Justiz eines Staates arbeiten und desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Korruption aufgedeckt und bestraft wird. Damit wird Lobbyarbeit vergleichsweise attraktiver (Damania et al., 2004).
- Je geringer die politische Stabilität ist, desto unwahrscheinlicher ist der Fortbestand von Zugeständnissen der politischen Entscheidungsträger – das mindert den entscheidenden Vorteil der Lobbyarbeit gegenüber Korruption (Campos & Giovannoni, 2007).
- In parlamentarischen Demokratien gibt es mehr Entscheidungsträger als in anderen Herrschaftsformen. Die Lobbyarbeit wird dadurch komplexer; deswegen ist es wahrscheinlicher, dass professionelle Lobbyverbände gegründet werden (Campos & Giovannoni, 2007).

Alle drei Hypothesen lassen darauf schließen, dass die Arbeit von Lobbyverbänden in stabilen parlamentarischen Demokratien mit einer effektiven Justiz eine höhere Bedeutung hat als in anderen Umgebungen. Konsolidiert sich ein Staat nach einer Umbruchphase, werden die Bürger den Fortbestand des Staates für wahrscheinlicher halten. In der Folge wird das Ausmaß des Lobbying zunehmen. Ein derartiges Szenario scheint zu Olsons Argumentation zu passen – allerdings würde gleichzeitig das Ausmaß der Korruption abnehmen. Da Korruption aber ebenfalls Ressourcen bindet, ist nicht gesagt, ob aus der Zunahme des Lobbying zwangsläufig Niedergangstendenzen folgen. Problematisch an Olsons Argumentation ist also, dass er mögliche Vorteile, die stabile Gesellschaften gegenüber instabilen haben, ausblendet.

4.6.2 Lobbying und Produktion

Mit dem Verhältnis zwischen Produktion und Rent-Seeking haben sich zahlreiche Autoren befasst.³² Ausgangspunkt der entsprechenden Modelle ist folgende Überlegung: Bei der Entscheidung, ob Ressourcen für Rent-Seeking oder für die Produktion aufgewendet werden, wird sich ein Wirtschaftssubjekt fragen, in welcher Verwendung eine höhere Verzinsung der eingesetzten Ressourcen zu erwarten ist. Dieses Kalkül werden alle Wirtschaftssubjekte anstellen; die Folge ist, dass sich die Zahl der Rent-Seeker aus den Renditeverhältnissen erklärt.

³²Vgl. beispielsweise Acemoglu (1995), Baumol (1990), Hausken (2005), Mehlum et al. (2003), Murphy et al. (1991), Murphy et al. (1993) oder Neary (1997).

Der wesentliche Unterschied zu den bisher betrachteten Partialmodellen des Rent-Seeking lässt sich anhand des Grundmodells von Tullock veranschaulichen. Bei n identischen Wettbewerbern, die um eine Rente R kämpfen, betragen die Rent-Seeking-Ausgaben jedes einzelnen Wettbewerbers – siehe (4.4):

$$x^* = r \cdot \frac{n-1}{n^2} \cdot R \quad (4.30)$$

Der Anteil der Rente, den jeder Wettbewerber erhält, beträgt $1/n$, da alle Wettbewerber als identisch angenommen wurden. Damit gilt für die erwartete Rendite (ϕ):

$$\phi = \frac{R/n - x^*}{x^*} = \frac{R}{n \cdot x^*} - 1 = \frac{1}{r} \cdot \frac{n}{n-1} - 1 \quad (4.31)$$

Je mehr Wettbewerber es gibt, desto kleiner wird der Bruch $n/(n-1)$; das heißt, die Rendite sinkt mit der Anzahl der Wettbewerber. Für den Fall $r = 1$ beträgt sie z.B. bei drei Wettbewerbern 0,5 (50%), bei fünf Wettbewerbern 0,25 (25%) und bei 50 Wettbewerbern nur noch ca. 0,0204 (2,04%). Lässt sich demgegenüber mit der Produktion von Gütern und Dienstleistungen eine Rendite von 5% erzielen, so wird es mehr als fünf, aber weniger als 50 Wettbewerber um die Rente geben. Im Gleichgewicht werden nämlich so viele Wirtschaftssubjekte um die Rente konkurrieren, dass die erwarteten Renditen des Lobbying und der Produktion übereinstimmen. Denn würden die Renditen voneinander abweichen, würde es sich für einige Wirtschaftssubjekte lohnen, Ressourcen aus der Verwendung mit der geringeren Rendite abzuziehen und in die Verwendung mit der höheren Rendite zu investieren. Im betrachteten Beispiel ($r = 1$, erwartete Rendite bei der Produktion 5%) wäre das Gleichgewicht erreicht, wenn 21 Wirtschaftssubjekte um die Rente konkurrieren würden.³³

Aus der Bedingung, dass die Renditen der beiden Verwendungen im Gleichgewicht übereinstimmen müssen, kann also die Zahl der Wettbewerber hergeleitet werden. Allerdings wurde bislang die Rente R nach wie vor als exogen gegeben betrachtet und nicht im Rahmen des Modells hergeleitet. In der Realität gibt es zwischen der Zahl der Produzenten, der Zahl der Rent-Seeker und den Renditen in beiden Verwendungen jedoch sehr wohl

³³Genau genommen stellt jedes Wirtschaftssubjekt eine Marginalbetrachtung an: Es fragt sich, in welcher Verwendung jede zusätzliche Ressourceneinheit die höchste Rendite bringt. Unter diesen Umständen ist es möglich, dass ein Wirtschaftssubjekt seine Ressourcen auf beide Verwendungen aufteilt, sich also sowohl an der Produktion als auch am Rent-Seeking beteiligt. Das erklärt, warum Anbieter in der Realität sowohl Güter bzw. Dienstleistungen produzieren als auch – einzeln oder über Verbände – Lobbying betreiben.

einen Zusammenhang. Je höher die Zahl der Produzenten ist, desto mehr Renten werden geschaffen, die potenziell für eine Umverteilung im Rahmen des Rent-Seeking zur Verfügung stehen. Umgekehrt kann die Zahl der Wettbewerber im Rent-Seeking nicht beliebig anwachsen, ohne dass sich dies negativ auf die Rente R auswirkt: In einer hypothetischen Gesellschaft, in der alle Wirtschaftssubjekte ihre Ressourcen in das Rent-Seeking investieren und keine Güter und Dienstleistungen produzieren, wird es keine zu verteilende Rente geben; die hypothetische Gesellschaft wird sich nicht im Gleichgewicht befinden.³⁴

Modelle, bei denen analysiert wird, in welchem Verhältnis Wirtschaftssubjekte produktiven bzw. Rent-Seeking-Aktivitäten nachgehen, weisen folgende Struktur auf: In einem ersten Schritt wird untersucht, wie hoch der Ertrag jeder Tätigkeit in Abhängigkeit vom Anteil der Rent-Seeker ist. In einem zweiten Schritt wird bestimmt, bei welchem Verhältnis von Rent-Seekern und Produzenten die Renditen beider Tätigkeiten übereinstimmen.³⁵

Abbildung 4.1 veranschaulicht die Grundidee dieser Modelle. Die Variable α bezeichnet dabei den Anteil der Wirtschaftssubjekte, die Rent-Seeking betreiben; produktiven Tätigkeiten geht demzufolge ein Anteil von $1 - \alpha$ der Wirtschaftssubjekte nach. Die Kurve ϕ^P gibt die Rendite eines Produzenten in Abhängigkeit von α an; die Kurve ϕ^{RS} gibt entsprechend Auskunft über die Rendite eines Rent-Seekers. Links vom Schnittpunkt der beiden Kurven erzielen die Rent-Seeker eine höhere Rendite. Eine derartige Situation stellt jedoch kein Gleichgewicht dar, da es einen Anreiz für die Produzenten gibt, ihre Ressourcen umzuschichten und in das Rent-Seeking zu investieren, α wird also steigen. Rechts vom Schnittpunkt erzielen die Produzenten eine höhere Rendite – auch eine derartige Situation ist kein Gleichgewicht, weil es sich für die Rent-Seeker lohnt, Ressourcen in die Produktion umzuschichten, α wird demzufolge sinken. Ein Gleichgewicht liegt im Schnittpunkt der beiden Kurven vor, in dem der Anteil der Rent-Seeker α^* beträgt und alle Wirtschaftssubjekte eine Rendite von ϕ^* erzielen.³⁶ Die effiziente Lö-

³⁴In Ländern, die über viele Rohstoffe verfügen, gibt es auch bei einem geringen Produktionsniveau einen großen Spielraum für Rent-Seeking. Rohstoffreichtum kann daher auch nachteilige Folgen für eine Gesellschaft haben, weil er die Anreize zu Gunsten des Rent-Seeking und zu Lasten produktiver Tätigkeiten verschiebt. Die hier präsentierten Überlegungen können somit erklären, warum in der Realität viele ressourcenarme Länder sehr wohlhabend sind, während es gleichzeitig eine Reihe rohstoffreicher Länder mit einem geringen Pro-Kopf-Sozialprodukt gibt. Formale Modelle zum Fluch des Rohstoffreichtums („resource curse“) finden sich z.B. bei Baland & Francois (2000); Torvik (2002).

³⁵Siehe beispielsweise Acemoglu (1995); Murphy et al. (1993).

³⁶In den oben genannten Aufsätzen wird auch auf die Möglichkeit multipler Gleichgewichte hingewiesen. Multiple Gleichgewichte gibt es dann, wenn sich die beiden Rendi-

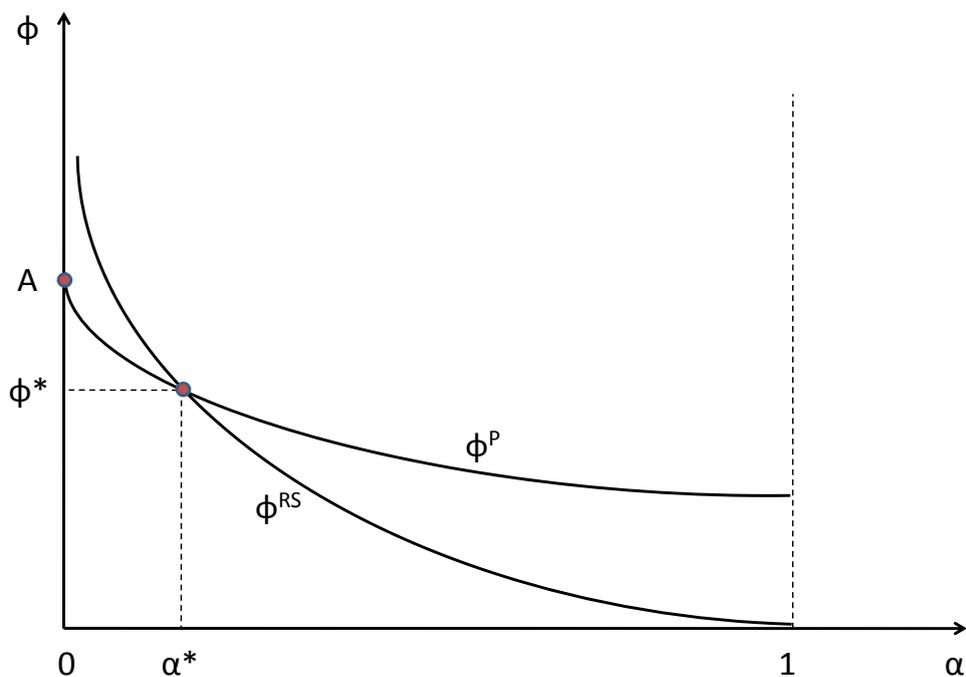


Abbildung 4.1: Produktion und Rent-Seeking im Gleichgewicht

sung, bei der die gesellschaftliche Wohlfahrt maximiert wird, liegt dagegen in Punkt A, in dem es nur Produzenten und keine Rent-Seeker gibt und alle Wirtschaftssubjekte eine Rendite $\phi > \phi^*$ erzielen.³⁷

Die soeben dargestellte Klasse von Modellen zeigt, dass es zwischen Produktion und Rent-Seeking einen engen Zusammenhang gibt. Allerdings werden die Rent-Seeking-Möglichkeiten innerhalb dieser Modelle recht mechanisch abgebildet: Murphy et al. (1993) beispielsweise unterstellen zum einen, dass ein bestimmter Teil des produzierten Outputs vor den Ansprüchen der Rent-Seeker sicher ist. Zum anderen gehen sie davon aus, dass ein einzelner Rent-Seeker höchstens einen Produzenten um einen Teil seines Ertrages bringt und umgekehrt ein Produzent von höchstens einem Rent-Seeker um die Früchte seiner Arbeit gebracht wird. Der Staat wird in diesen Modellen allenfalls am Rande als Garant von Eigentumsrechten erwähnt. Nimmt er

tekurven mehr als einmal schneiden. Falls sich die Kurven überhaupt nicht schneiden, wird eine Randlösung realisiert, in der $\alpha = 0$ gilt (alle Wirtschaftssubjekte widmen sich der Produktion).

³⁷Das allgemeine Gleichgewichtsmodell erlaubt somit eine exakte Bestimmung der Wohlfahrtsverluste, die mit Rent-Seeking einhergehen. Da hier alle Märkte der Volkswirtschaft simultan betrachtet werden, werden hier sämtliche Wohlfahrtsverluste berücksichtigt – vgl. zur Kategorisierung der Wohlfahrtsverluste Abschnitt 4.2.

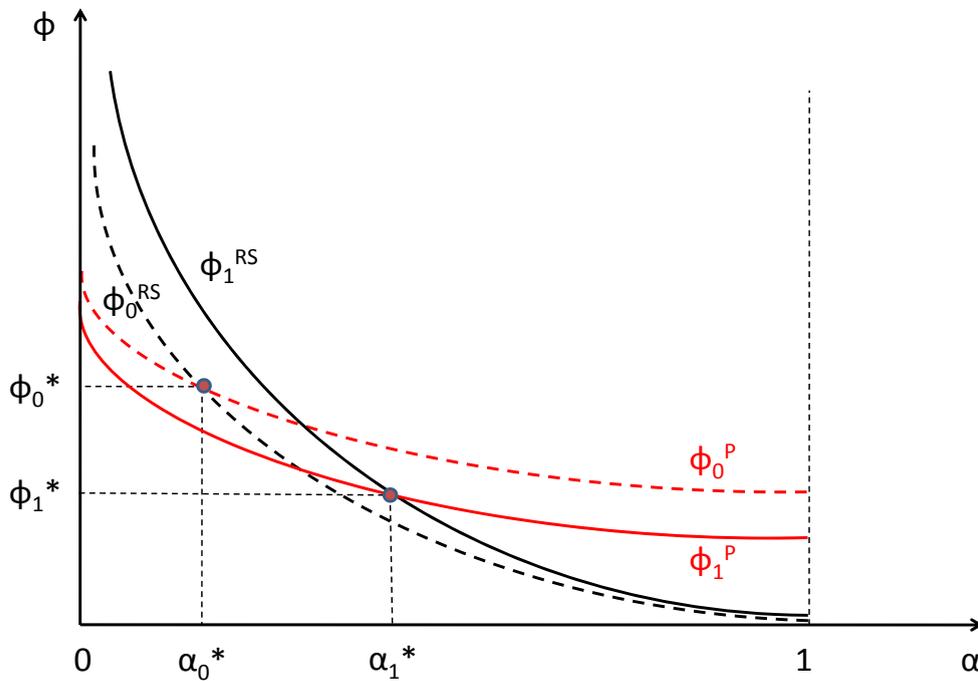


Abbildung 4.2: Auswirkungen staatlicher Maßnahmen auf das Gleichgewicht

diese Rolle nur unzureichend wahr, sind also die Eigentumsrechte schlecht geschützt, so ist Rent-Seeking vergleichsweise attraktiv. In Abbildung 4.2 würde sich dies durch eine höhere Lage der Renditekurve der Rent-Seeker (ϕ_1^{RS} statt ϕ_0^{RS}) und durch eine niedrigere Lage der Renditekurve der Produzenten (ϕ_1^P statt ϕ_0^P) bemerkbar machen. Der gleichgewichtige Anteil der Rent-Seeker würde steigen, die gleichgewichtige Rendite im Gegenzug sinken. Der Staat setzt hier also Rahmenbedingungen, ist aber selbst nicht am Rent-Seeking-Prozess beteiligt. Die Interessen und Motive staatlicher Akteure werden überhaupt nicht betrachtet. Insofern sind die Modelle eher dazu geeignet, das Verhältnis zwischen produktiven Tätigkeiten einerseits und „Mafia-ähnlichen Aktivitäten“ andererseits (Mehlum et al., 2003) zu beleuchten – abhängig davon, wie effektiv der Staat Eigentumsrechte schützt und dadurch Mafia-ähnliche Aktivitäten ermöglicht.

4.7 Zwischenfazit: Erkenntnisse und offene Fragen

Die Modelle im vorliegenden Kapitel liefern zahlreiche Erkenntnisse, die zur Überprüfung der Argumentation in *RADON* und der beiden daraus abgeleiteten Hypothesen (vgl. Abschnitt 2.6) herangezogen werden können. Sie

werden nachfolgend kurz zusammengefasst und in Bezug zu den Aussagen Olsons gesetzt.

- Olsons Einschätzung, dass eine Zunahme der Zahl von Interessenverbänden im Allgemeinen zu höheren Wohlfahrtsverlusten führt, konnte bestätigt werden.
- Olson bewertet Asymmetrien in der Interessenvertretung negativ; sie bedingen in seinen Augen Wohlfahrtsverluste. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit konnte dagegen gezeigt werden, dass Rent-Seeking auch im Falle einer symmetrischen Interessenvertretung zu Wohlfahrtsverlusten führt. Ob ein höheres Maß an Asymmetrien zu einer Zunahme der Wohlfahrtsverluste führt, lässt sich nicht eindeutig feststellen.
- Olson beklagt die Unfähigkeit umfassender Interessengruppen – beispielsweise der Konsumenten – sich zu organisieren. Diesbezüglich wurde gezeigt, dass es unter Wohlfahrtsaspekten tatsächlich wünschenswert wäre, dass sich die Konsumenten zusammenschließen und sich gegen Sondervorteile für spezialisierte Anbietergruppen zur Wehr setzen. Einerseits würde das Engagement der Konsumenten zwar zu einer Erhöhung der gesamten Rent-Seeking-Aufwendungen führen. Andererseits gäbe es die Chance, Sondervorteile zu unterbinden oder in ihrer Höhe zu beschränken. Da deren Gewährung in aller Regel mit Wohlfahrtseinbußen verbunden ist, würde das Engagement der Konsumenten die Wohlfahrtsverluste begrenzen. Dieser positive Effekt dürfte den zuerst geschilderten negativen Effekt übersteigen.
- In einem Modell, das die Anreize der einzelnen Individuen berücksichtigt, konnte gezeigt werden, dass jedoch nicht damit zu rechnen ist, dass sich die Konsumenten in einem eigenen Interessenverband organisieren. Olsons diesbezügliche These – die er bereits 1965 formuliert hatte – konnte somit bestätigt werden. Allerdings wurde gezeigt, dass seine Argumentation bei der Herleitung der These an einigen Stellen ungenau ist.
- In einer umfassenden Analyse müssten neben dem Lobbying auch noch andere gewinnbringende Aktivitäten berücksichtigt und zum Lobbying in Bezug gesetzt werden (allgemeines Gleichgewichtsmodell statt Partialmodell). In diesem Zusammenhang ist beispielsweise an Korruption zu denken. Es ist davon auszugehen, dass Korruption in stabilen, demokratischen Gesellschaften aufgrund der höheren Sanktionswahrscheinlichkeit vergleichsweise unattraktiv ist. Außerdem ist damit zu rechnen, dass Erfolge von Lobbyverbänden in stabilen Gesellschaften relativ lange Bestand haben. Das impliziert, dass diese Gesellschaften zwar relativ viel Lobbying aufweisen, dafür aber unter weniger

Korruption zu leiden haben. Korruption ist ebenfalls mit Wohlfahrtsverlusten verbunden. Geht die Korruption bei gleichzeitiger Zunahme des Lobbying zurück, sind die Wohlfahrtswirkungen nicht eindeutig. Der Zusammenhang zwischen Lobbyarbeit und Korruption taucht bei Olson nicht auf.

- Schließlich bestimmt nicht nur das Ausmaß an Lobbying bzw. Rent-Seeking den Wohlstand einer Gesellschaft, sondern es liegt eine wechselseitige Abhängigkeit vor: Das Produktionsvolumen in einer Gesellschaft beeinflusst die potenziell zur Verfügung stehenden Renten. Vor diesem Hintergrund könnte man argumentieren, dass nicht (allein) die Stabilität einer Gesellschaft das Ausmaß des Lobbying determiniert, sondern auch der wirtschaftliche Entwicklungsstand. Salopp formuliert: Falls es in Deutschland und Japan nach dem II. Weltkrieg kaum schädliche Einflüsse durch Interessengruppen gegeben hat, könnte dies auch daran liegen, dass zu dieser Zeit die Umverteilungsmasse relativ gering war.³⁸

Die Modelle im vorliegenden Kapitel liefern also diverse Erkenntnisse, die einen Bezug zur Argumentation in *RADON* aufweisen. Allerdings haben sie auch deutliche Schwächen: So ist in den Partialmodellen die zu vergebende Rente exogen gegeben, ihre Höhe kann nicht modellendogen bestimmt werden. In den allgemeinen Gleichgewichtsmodellen wird berücksichtigt, dass die Höhe der Rente vom Produktionsvolumen in der Gesellschaft abhängt. Dieser Zusammenhang wird aber recht mechanisch modelliert, es werden insbesondere keine politischen Akteure berücksichtigt, die mit ihren Entscheidungen bestimmen, in welchem Maß der produzierte Output vor dem Zugriff anderer Wirtschaftssubjekte sicher ist. In dieser Hinsicht lässt sich gegen die vorgestellten Modelle die gleiche Kritik vorbringen, mit der auch Olson konfrontiert war: Staatliche Entscheidungen werden nicht berücksichtigt, der Staat ist lediglich „a piece of scenery“ (Maddison, 1988, S. 29). Diesem Manko wird in den nächsten beiden Kapiteln begegnet.

³⁸In diesem Sinne argumentiert z.B. Bischoff (2003).

Kapitel 5

Lobbyverbände und Wahlkämpfe: Verhaltensannahmen für Bürger und Politiker

5.1 Vorbemerkung

Die bisher vorgestellten Modelle haben einen großen Nachteil: Staatliche Entscheidungen werden nicht endogen erklärt, sondern fließen als exogene Parameter in die Analyse ein. So wird z.B. im Rent-Seeking-Grundmodell einfach angenommen, dass der Staat eine Rente in Höhe von R vergibt – vgl. Abbildung 5.1. Doch warum vergibt der Staat eine Rente und welche Faktoren bestimmen deren Höhe? Ein benevolenter Zentralplaner, der danach strebt, die Wohlfahrt der Gesellschaft zu maximieren, würde überhaupt keine Rente gewähren. Erstens würde er einen mit der Rente verbundenen Wohlfahrtsverlust vermeiden wollen. Zweitens würde er antizipieren, dass ein Rent-Seeking-Wettbewerb in Gang gesetzt wird, der Ressourcen bindet, die nicht mehr für produktive Verwendungen zur Verfügung stehen.

Staatliche Entscheidungen werden allerdings nicht von benevolenten Planern getroffen, sondern von Politikern, die ihre eigenen Ziele verfolgen. Vor diesem Hintergrund stellen sich vor allem fünf Fragen:

- Welche Ziele verfolgen Politiker?
- Welche Ziele verfolgen andere Akteure im politischen Prozess?
- Welche Interaktionen gibt es zwischen Politikern und den anderen Akteuren?
- Wie kann die Gewährung von Renten Politikern dabei helfen, ihre Ziele zu erreichen?

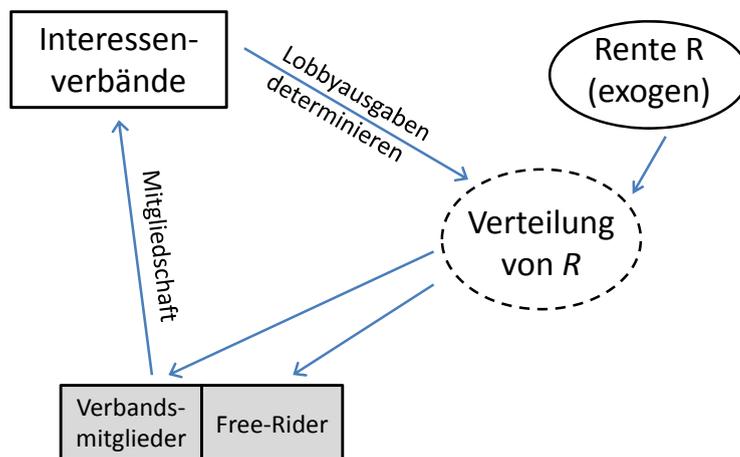


Abbildung 5.1: Fokus der bisherigen Analyse

- In welchem Maße beschränkt der politische Prozess (insbesondere Wahlen) die Vergabe von Renten?

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit interessieren besonders Antworten auf die beiden letzten Fragen: Denn derartige Antworten geben Hinweise darauf, ob Olsons Niedergangsszenario realistisch ist. Die Beantwortung der vorletzten Frage steht im Zentrum der Kapitel 6 und 7; die letzte Frage wird in Kapitel 7 untersucht.

Die ersten drei Fragen sind hingegen viel grundlegender: Antworten hierauf stecken erst den Rahmen ab, in dem die letzten beiden Fragen beantwortet werden können. Ziele und Interaktionen der verschiedenen Akteure werden daher im vorliegenden fünften Kapitel dargestellt. Da Antworten auf die ersten drei Fragen nicht um ihrer selbst willen von Interesse sind, sondern die Grundlage für die weiteren Ausführungen legen, ist die Darstellung bewusst knapp gehalten. Ausführlichere Erläuterungen finden sich in der angegebenen Literatur.

Alle aufgeworfenen Fragen werden im weiteren Verlauf der Arbeit für *repräsentative* Demokratien untersucht. Denn bei allen Ländern, die Olson in *RADON* näher betrachtet, liegt diese Staatsform vor.¹

¹Dies gilt grundsätzlich auch für die Schweiz, obwohl dort Elemente der direkten Demokratie eine große Bedeutung haben.

5.2 Das politische Beziehungsdreieck

Gemäß den Ausführungen im vorhergehenden Abschnitt sollten Modelle, die den Einfluss von Interessengruppen in repräsentativen Demokratien analysieren, zumindest folgende Akteure berücksichtigen:

- Bürger bzw. Wähler,
- politische Entscheidungsträger sowie
- Interessenverbände.

Diese Unterteilung ist aus zwei Gründen sehr vereinfachend: Zum einen blendet sie wichtige Akteure aus, die einen Einfluss auf die Politik ausüben. Zum anderen ließe sie sich an vielen Stellen weiter ausdifferenzieren. Auf beide Aspekte wird im Folgenden kurz eingegangen.

Die Verfassungen demokratischer Staaten sehen in der Regel eine – mehr oder weniger ausgeprägte – Gewaltenteilung zwischen verschiedenen staatlichen Organen vor. Die drei klassischen staatlichen Gewalten sind Legislative, Exekutive und Judikative (Möllers, 2005, S.94). In der Aufzählung oben ist aber nur die Legislative (politische Entscheidungsträger) enthalten; Exekutive und Judikative werden überhaupt nicht berücksichtigt. Im Kontext dieser Arbeit ist das insbesondere hinsichtlich der Exekutive problematisch: Gesetzentwürfe werden nicht ausschließlich von gewählten Abgeordneten erstellt. Vielmehr wird der erste Entwurf, der Grundlage der weiteren Beratungen ist, in der Regel in den Fachministerien verfasst (Heyer & Liening, 2006). In Anbetracht dieser Tatsache streben Lobbyverbände danach, ihre Vorstellungen bereits in die gesetzgeberischen Vorarbeiten der Bürokratie einfließen zu lassen (Heyer & Liening, 2006; Speth, 2006).²

Daneben spielen in Demokratien die Medien eine wichtige Rolle im politischen Leben; sie werden auch immer wieder als „Vierte Gewalt“ bezeichnet (Kunczik & Zipfel, 2001). Die Medien liefern den Bürgern wichtige Informationen über das politische Geschehen. Interessenverbände versuchen, den Einfluss der Medien für ihre eigenen Ziele zu nutzen: Presse- und Öffentlichkeitsarbeit – auch Public Relations genannt – haben eine große Bedeutung für Verbände.³

²Modelle, die den Einfluss der Bürokratie auf die Politik analysieren, finden sich z.B. bei Mueller (2003, Kap. 16) oder Bernholz & Breyer (1994, Kap. 15). Eine zentrale Annahme dieser Modelle besteht darin, dass Bürokraten bestrebt sind, ihren Einfluss sowie ihr Budget auszuweiten, da ein höheres Budget mit größerer Macht und einem höheren Prestige einhergeht.

³Vgl. Speth & Leif (2006). Die beiden Autoren illustrieren den Zusammenhang zwischen Public Relations und klassischer Lobbyarbeit anhand eines Fallbeispiels.

Die oben aufgeführte Unterteilung der politischen Akteure ist aber nicht nur deshalb vereinfachend, weil sie wichtige Akteure ganz ausblendet. Die berücksichtigten Akteursgruppen ließen sich nämlich noch weiter ausdifferenzieren; am deutlichsten wird dies bei den politischen Entscheidungsträgern. In Wahlen bestimmen Bürger nämlich nicht unmittelbar alle Personen, die politische Entscheidungen treffen. Vielmehr wählen sie beim Mehrheitswahlrecht einen Wahlkreiskandidaten und beim Verhältniswahlrecht eine Partei mit einer Liste von Bewerbern. Bei strittigen Fragen ist der Wille der Mehrheit maßgeblich. Doch auch die Parlamentarier der regierenden Partei(en) verfügen nicht alle über den gleichen Einfluss: Ein wesentlicher Teil der Parlamentsarbeit erfolgt in Ausschüssen (Heyer & Liening, 2006), ein einzelner Parlamentarier kann seine politischen Vorstellungen vor allem dort einbringen.⁴

Auch die Wähler sind keine homogene Masse: Es gibt Wähler, die in (Anbieter-)Verbänden organisiert sind; andere Wähler profitieren von der Tätigkeit eines Interessenverbands, ohne ihm selbst anzugehören (Trittbrettfahrer bzw. Free-Rider). Andere Bürger sind nicht in Lobbyverbänden organisiert und fühlen sich von keinem Verband vertreten. Nach den Überlegungen in den Kapiteln 3 und 4 dürfte dies die breite Masse der Bevölkerung sein. Auch die strikte Unterscheidung zwischen Wählern einerseits und politischen Entscheidungsträgern andererseits ist sehr holzschnittartig: Schließlich sind die politischen Entscheidungsträger selbst Bürger und Wähler.⁵

Der Ausdifferenzierung der politischen Landschaft sind also kaum Grenzen gesetzt. Der Preis hierfür würde jedoch darin bestehen, dass Modelle des politischen Prozesses sehr unübersichtlich und kaum mehr darstellbar wären. Vor diesem Hintergrund erscheint eine Beschränkung der Analyse auf Interaktionen zwischen den drei genannten Akteursgruppen sinnvoll.

Grundlage der weiteren Ausführungen ist das in Abbildung 5.2 dargestellte Beziehungsdreieck. Es zeigt die drei Akteursgruppen sowie die wichtigsten Interaktionen zwischen den einzelnen Gruppen. Eine weitere Differenzierung wurde nur bei den Wählern vorgenommen: Sie sind entweder in Interessenverbänden organisiert, Trittbrettfahrer oder vom Wirken der Interessenverbände nicht direkt betroffen. Zwar ist auch diese Differenzierung für die

⁴Mit den Einflussmöglichkeiten von Interessenverbänden in heterogenen Parlamenten haben sich mehrere Autoren befasst, eine Einführung in derartige Modelle findet sich bei Grossman & Helpman (2001, Kap. 9).

⁵Die Entscheidung von Bürgern, sich bei Wahlen um ein politisches Amt zu bewerben, steht im Fokus des sog. „Citizen-candidate-approach“; vgl. Grossman & Helpman (2001, Kap. 5).

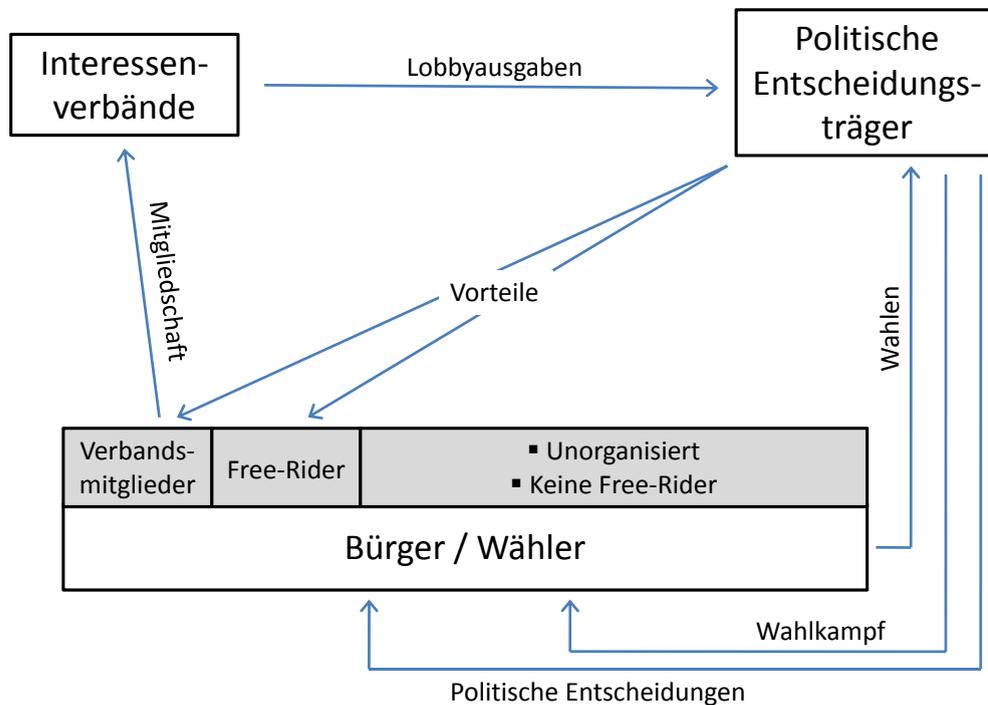


Abbildung 5.2: Das politische Beziehungsdreieck

weitere Analyse nicht von Bedeutung – wenn von Bürgern bzw. Wählern die Rede ist, wird implizit unterstellt, dass sie weder in Interessenverbänden organisiert sind noch von deren Lobbytätigkeit profitieren. Hier soll vor allem illustriert werden, dass etwaige Vorteile, die Interessenverbände gewährt bekommen, nur einem kleinen Teil der Bevölkerung zugute kommen. Außerdem soll der Vergleich der Abbildungen 5.1 und 5.2 erleichtert werden.

In Abschnitt 5.3 werden zunächst die Ziele und Verhaltensannahmen für die drei Akteurstypen erörtert; anschließend (Abschnitt 5.4) werden die Interaktionen zwischen den verschiedenen Akteuren betrachtet.

5.3 Ziele und Verhaltensannahmen

Da das Kalkül von Lobbyverbänden und Verbandsmitgliedern bereits in den Kapiteln 3 und 4 ausführlich erörtert wurde, beschränken sich die Ausführungen hier auf die beiden anderen Akteursgruppen (politische Entscheidungsträger bzw. Bürger).

5.3.1 Politische Entscheidungsträger

Politikern werden in der ökonomischen Literatur zwei unterschiedliche Kategorien von Zielen unterstellt.⁶

- Zum einen können Politiker politisch-inhaltliche Ziele verfolgen: In diesem Fall haben sie z.B. ideologische Weltbilder, bestimmte Vorstellungen darüber, welche politischen Entscheidungen geboten sind und welche gesellschaftliche Gruppen besonderer Unterstützung bedürfen. Dieser Politikertypus wird in der Literatur „policy-motivated“ (Merlo, 2005) oder „partisan“ – parteiisch (Persson & Tabellini, 2002) genannt.
- Zum anderen können Politiker rein individuelle Ziele verfolgen, die von den konkreten Politikinhaltungen unabhängig sind. Derartige Politiker werden in der Literatur als opportunistisch (Persson & Tabellini, 2002) bezeichnet. Häufig wird dabei unterstellt, dass Politiker danach streben, ein wichtiges politisches Amt auszuüben (z.B. Minister oder Regierungschef). Politiker, die das Amt um seiner selbst willen anstreben, werden häufig „office-motivated“ oder „office-seeking“ genannt (Persson & Tabellini, 2002; Merlo, 2005).

Daneben kann ein Individuum ein politisches Amt auch aufgrund der damit verbundenen materiellen Vorteile anstreben. So sind viele politische Ämter mit einem Gehalt verbunden, daneben erhöht das Amt die Chance auf Tätigkeiten im Anschluss an die politische Laufbahn und Nebentätigkeiten. Auch die Annahme von direkten finanziellen Vorteilen als Gegenleistung für politische Gefälligkeiten fällt hierunter. Obwohl ein derartiges Verhalten in den meisten Ländern de jure verboten ist, ist nicht auszuschließen, dass es de facto praktiziert wird – nachweisen lässt es sich aber kaum. Persson & Tabellini (2002, S. 10) nennen diesen Politikertypus „rent-seeking“.⁷

Unabhängig davon, welche Ziele die politischen Entscheidungsträger verfolgen, werden sie an einem guten Abschneiden bei Wahlen interessiert sein. Egal, ob Politiker bestimmte Inhalte umsetzen wollen, Macht und Einfluss als Selbstzweck ansehen oder monetäre Ziele anstreben, der Weg führt stets über ein erfolgreiches Abschneiden bei Wahlen. Vor diesem Hintergrund ist es plausibel, politischen Entscheidungsträgern vor allem Stimmenmaximierung zu unterstellen.⁸

⁶Vgl. beispielsweise Persson & Tabellini (2002, S. 10 f.) oder Merlo (2005).

⁷Die Analogie zum Rent-Seeking-Begriff aus den vergangenen Kapiteln ist kein Zufall: Rent-Seeking ist nicht nur auf Unternehmen oder Interessenverbände beschränkt; auch politische Entscheidungsträger selbst können Rent-Seeking betreiben.

⁸Genau genommen maximieren Politiker die Wahrscheinlichkeit, dass sie die Wahl gewinnen. Dieses Ziel ist nur unter bestimmten Bedingungen äquivalent zum Ziel der Stimmenmaximierung – vgl. hierzu Patty (2000, 2007).

5.3.2 Wähler

Die zentrale Funktion von Wahlen besteht darin, den Willen der Wähler abzubilden und in den politischen Prozess einfließen zu lassen. Diese scheinbar simple Feststellung wirft jedoch mehrere Fragen auf:

- Wie werden Bürger (Wahlberechtigte) zu Wählern?
- Werden bei einer Wahlteilnahme die eigenen Präferenzen wahrheitsgemäß ausgedrückt, wird also der Wille der Wähler wahrheitsgemäß abgebildet?
- Wie gut ist der Informationsstand der Wähler hinsichtlich politischer Vorhaben, Entscheidungen und Prozesse? Haben die Wähler also die notwendigen Informationen, um ihren Willen zu artikulieren?

In der Realität beteiligt sich ein beträchtlicher Anteil der Bürger an Wahlen – bei der Bundestagswahl 2005 lag die Wahlbeteiligung beispielsweise bei 77,7 Prozent (Rattinger & Juhasz, 2006, S. 8). Das ist aus ökonomischer Sicht überraschend, weil es bei einer großen Zahl von Wählern so gut wie ausgeschlossen ist, dass die Stimme eines einzelnen Wählers wahlentscheidend ist. Anders formuliert: Jeder einzelne Bürger kann fast sicher davon ausgehen, dass die Mehrheitsverhältnisse unabhängig von seiner Stimme sind. Da eine Wahlteilnahme jedoch Kosten (z.B. Informationskosten) verursacht, müsste ein Bürger, der ein Kosten-Nutzen-Kalkül anstellt, hiervon absehen. Dennoch nimmt ein erheblicher Teil der Stimmberechtigten an Wahlen teil. Dieses Phänomen wird als „Paradox des Wählens“ bezeichnet (Mueller, 2003, Kap. 14).⁹ Bei den Modellen in den Kapiteln 6 und 7 wird vereinfachend davon ausgegangen, dass alle Bürger zur Wahl gehen, Stimmenthaltung also keine Handlungsalternative ist.

Neben der Frage, ob Bürger überhaupt zur Wahl gehen, wird in der Literatur – z.B. bei Merlo (2005) – eine zweite grundsätzliche Frage erörtert: Werden die Wähler gemäß ihrer wahren Präferenzen abstimmen („sincere voting“) oder werden sie ihre Wahlentscheidung aufgrund strategischer Überlegungen („strategic voting“) treffen? Grundsätzlich lässt sich nämlich zeigen, dass es sich für ein Individuum bei Wahlen und Abstimmungen durchaus lohnen kann, seine Präferenzen verfälscht anzugeben – also beispielsweise statt der bevorzugten Alternative nur die zweitbeste zu wählen (Mueller, 2003, Kap. 13). Damit sich für ein Individuum strategisches Wählen lohnt,

⁹In der Literatur wurden zahlreiche Versuche unternommen, dieses Paradox zu erklären. Die gängigste Erklärung besagt, dass Bürger aus ethischen Motiven zur Wahl gehen. Siehe hierzu beispielsweise Mueller (2003, Kap. 14).

müssen mehrere Voraussetzungen erfüllt sein; eine hiervon ist, dass mindestens drei Alternativen zur Auswahl stehen.¹⁰ Da im weiteren Verlauf der Arbeit nur solche Modelle betrachtet werden, bei denen zwei Kandidaten bzw. Parteien zur Auswahl stehen, spielt die Möglichkeit strategischer Stimmabgabe im Folgenden keine Rolle.¹¹

Wenn ein Bürger an einer Wahl teilnimmt und dort gemäß seinen wahren Präferenzen abstimmt, stellt sich die Frage, wie er diese Präferenzen ermittelt hat. Mit anderen Worten: Welche Informationen fließen in die Wahlentscheidung eines Bürgers ein? Diese Frage ist besonders deshalb relevant, weil die Informationsbeschaffung mit erheblichen Kosten verbunden sein kann (siehe oben). Unter Ökonomen gehen die Ansichten weit auseinander:

- Teilweise wird die Auffassung vertreten, dass Menschen sich bei *politischen* Entscheidungen nicht rational verhalten.¹² Ein Vertreter dieser Auffassung war z.B. Schumpeter, bei ihm findet sich folgendes Urteil:

“So fällt der typische Bürger auf eine tiefere Stufe der gedanklichen Leistung, sobald er das politische Gebiet betritt. Er argumentiert und analysiert auf eine Art und Weise, die er innerhalb der Sphäre seiner wirklichen Interessen bereitwillig als infantil anerkennen würde. Er wird wieder zum Primitiven. Sein Denken wird assoziativ und affektmäßig.“
(Schumpeter, 1975, S. 416 f.)

Dieses Zitat von Schumpeter stammt zwar aus den 1940er Jahren, aber auch heutzutage wird von Ökonomen z.T. noch die Auffassung vertreten, dass sich Bürger als Wähler irrational verhalten. Beispielhaft sei hier das Werk *The myth of the rational voter: why democracies choose bad policies* des amerikanischen Ökonomen Bryan Caplan aus dem Jahr 2007 genannt (Caplan, 2007).

¹⁰Bei mehreren gleichzeitig stattfindenden Wahlen kann sich strategisches Wählen auch dann lohnen, wenn in jeder Wahl nur zwei Alternativen zur Auswahl stehen. Ein Beispiel hierfür wären Wahlen in den USA: Jede zweite Wahl zum Repräsentantenhaus (Legislaturperiode: zwei Jahre) fällt mit den Präsidentschaftswahlen zusammen. Es lässt sich jedoch empirisch zeigen, dass strategisches Wahlverhalten hier keine Rolle spielt, vgl. Merlo (2005).

¹¹Die Annahme, dass die Bürger nur zwischen zwei Alternativen wählen können, ist natürlich sehr vereinfachend, sodass die Modellergebnisse streng genommen nur für Länder mit einem Zwei-Parteien-System gelten. Allerdings gibt es in der Literatur kaum Modelle, in denen der politische Wettbewerb von drei oder mehr Kandidaten abgebildet wird.

¹²In der Volkswirtschaftslehre wird ein Verhalten als rational bezeichnet, wenn ein Wirtschaftssubjekt aus allen verfügbaren Informationen die individuell optimale Entscheidung ableitet.

- Andere Ökonomen vertreten eine diametral entgegengesetzte Position: Sie argumentieren, dass nicht davon auszugehen sei, dass individuelle Entscheidungen in verschiedenen Kontexten grundsätzlich anders getroffen werden. Da sich die Annahme rationalen Handelns in den Wirtschaftswissenschaften bewährt habe, spreche nichts dagegen, auch bei Wahlen und anderen politischen Entscheidungen Rationalität bei den Individuen zu unterstellen (Wittman, 1989, 1995).¹³
- Daneben wird auch eine mittlere Position zwischen diesen beiden Ansichten eingenommen: Einerseits wird argumentiert, dass es nicht plausibel sei, in politischen Kontexten Irrationalität zu unterstellen, während man in anderen Zusammenhängen rationales Verhalten postuliere. Andererseits wird darauf hingewiesen, dass dem einzelnen Bürger in politischen Fragen nur sehr rudimentäre Informationen zur Verfügung stünden und dass er auch kaum Anreize habe, Zeit und Kosten aufzuwenden, um seinen Informationsstand zu verbessern.¹⁴ Das Individuum werde sich daher „begrenzt rational“ verhalten.¹⁵

Diese mittlere Position liegt auch den weiteren Ausführungen in der vorliegenden Arbeit zugrunde. Es wird also im Folgenden davon ausgegangen, dass die Bürger von ihrem Wahlrecht Gebrauch machen und in Wahlen für denjenigen Kandidaten stimmen, von dessen Politik sie sich aufgrund ihrer beschränkten Informationen den höchsten Nutzen versprechen.

5.4 Interaktionen im politischen Beziehungsdreieck

5.4.1 Bürger und politische Entscheidungsträger

In repräsentativen Demokratien stellen Wahlen das zentrale Bindeglied zwischen Bürgern und politischen Entscheidungsträgern dar. Wahlen sollen ganz allgemein dafür sorgen, dass sich in politischen Entscheidungen die Präferenzen der Bürger widerspiegeln. Diese Formulierung lässt allerdings

¹³Die zitierten Werke von Donald Wittman tragen folgende Titel: *Why Democracies Produce Efficient Results* (Wittman, 1989) und *The Myth of Democratic Failure* (Wittman, 1995). Die Ähnlichkeit dieser beiden Titel mit dem Buchtitel von Caplan (2007) ist kein Zufall: Caplan und Wittman trugen im Jahr 2005 einen Disput zu ihren Positionen in der Online-Zeitschrift *Econ Journal Watch* (www.aier.org/ejw) aus.

¹⁴Dies lässt sich mit der geringen Bedeutung des Abstimmungsverhaltens eines einzelnen Individuums begründen (siehe oben).

¹⁵Der Ausdruck begrenzte (auch: eingeschränkte) Rationalität („bounded rationality“) geht auf den Nobelpreisträger Herbert A. Simon (1916-2001) zurück (Simon, 1957). Als wesentliche Ursache für begrenzte Rationalität sieht Simon Schwierigkeiten bei der Beschaffung, Verarbeitung und Weiterleitung von Informationen an.

offen, welche *konkrete* Funktion Wahlen haben. Mit anderen Worten: Auf welche Weise sorgen Wahlen dafür, dass die Präferenzen der Bürger in politische Entscheidungen einfließen?

5.4.1.1 Funktion von Wahlen

Für die Beantwortung dieser Frage ist der Zeitpunkt entscheidend, zu dem die kandidierenden Parteien bzw. Individuen politische Entscheidungen treffen. Hierzu finden sich in der ökonomischen Literatur zwei völlig unterschiedliche Modelle:

- Im ersten Modelltyp wird davon ausgegangen, dass sich die Kandidaten bereits vor der Wahl verbindlich auf die politischen Entscheidungen festlegen, die sie im Falle eines Wahlerfolgs treffen werden – Persson & Tabellini (2002, S. 11) sprechen von „preelection politics“. Hier können die Wähler direkt die künftige Politik beeinflussen.
- Bei der zweiten Klasse von Modellen werden politische Entscheidungen erst nach der Wahl getroffen – „postelection politics“ in den Worten von Persson & Tabellini (2002, S. 12). Wahlen können in diesem Kontext zum einen dazu dienen, politische Entscheidungsträger für vergangenes Verhalten zu belohnen oder zu bestrafen. Zum anderen kann vergangenes Verhalten auch als Indikator für künftige Entscheidungen herangezogen werden. Neben einer derartigen Leistungsbilanz können weitere Kriterien verwendet werden, um auf die künftige Politik eines Kandidaten zu schließen. Hierfür kommen beispielsweise die charakterlichen Eigenschaften, die Qualifikationen und Kompetenzen sowie die ideologischen Überzeugungen eines Bewerbers in Frage. Wahlen dienen demnach vor allem dazu, Personal auszuwählen, das aus Sicht der Bürger für die anstehenden Entscheidungen geeignet ist.

Es stellt sich die Frage, welcher Modelltyp das Wahlverhalten von Bürgern besser abbildet. Eine nähere Analyse der (impliziten) Modellannahmen zeigt dabei, dass dem ersten Typus eine äußerst problematische Annahme zugrundeliegt. Es wird nämlich davon ausgegangen, dass die Politiker an ihre Wahlversprechen gebunden sind – sie setzen ihr Wahlprogramm nach einem Sieg unverändert um. Dies ist jedoch unrealistisch: Schließlich lässt sich die Einhaltung dieser Versprechen nicht gerichtlich durchsetzen.

Auch Modelle der zweiten Kategorie sind mit Problemen verbunden: So lassen sich zwar zur Beurteilung eines Amtsinhabers bzw. einer amtierenden Regierung frühere politische Entscheidungen heranziehen, für den Herausforderer bzw. die Opposition fehlen jedoch vergleichbare Informationen. Außerdem kann es vorkommen, dass der bisherige Amtsinhaber gar nicht mehr antritt – hier können Wähler bei keinem Bewerber auf frühere politische

Entscheidungen im fraglichen Amt zurückgreifen.¹⁶ Bei neuen Bewerbern um ein Amt werden daher oft das Wirken in früheren Positionen sowie die charakterliche Eignung analysiert – dennoch herrscht eine relativ hohe Unsicherheit darüber, wie der Kandidat das neue Amt ausfüllen würde. Einer rein retrospektiven Betrachtungsweise sind also Grenzen gesetzt.

Dies wird auch daran deutlich, dass in der Realität jeder Bewerber um ein politisches Amt seine politischen Ziele formuliert und jede Partei mit einem Wahlprogramm antritt: Hätten diese Aussagen für die Wahlentscheidung der Bürger überhaupt keine Bedeutung, könnten sich Parteien und Politiker diese Mühe sparen. Völlig bedeutungslos scheinen die Prämissen der ersten Modellkategorie also nicht zu sein.¹⁷ Alles in allem enthalten also beide Modelltypen relevante Aspekte zur Beschreibung des Wahlverhaltens.

5.4.1.2 Das Medianwähler-Theorem

In reinen „Preelection“-Modellen treffen die Bürger ihre Wahlentscheidung einzig und allein auf Grundlage der Wahlprogramme. Diese Programme können – im Gegensatz zu Charaktereigenschaften und früherem Verhalten – von Politikern so gestaltet werden, dass sie ihren eigenen Zielen optimal entgegenkommen. In Abschnitt 5.3.1 wurde erläutert, dass Politiker unabhängig von sonstigen Handlungsmotiven auch das Ziel der Stimmenmaximierung verfolgen werden. Jeder Kandidat wird also ein Programm aufstellen, das ihm bei gegebenem Programm des anderen Kandidaten den höchstmöglichen Stimmenanteil verspricht.

Unter bestimmten Annahmen¹⁸ lässt sich zeigen, dass eine derartige Strategie beider Kandidaten zu einem eindeutigen Gleichgewicht führt: Beide Bewerber werden mit dem gleichen Wahlprogramm antreten. Dieses Programm entspricht der politischen Position des Medianwählers, also desje-

¹⁶Bei den Präsidentschaftswahlen in den USA ist dies z.B. mindestens bei jeder zweiten Wahl der Fall, da nur eine einmalige Wiederwahl möglich ist.

¹⁷Die Einhaltung von Wahlversprechen kann zwar nicht erzwungen werden, die Erfüllung von Wahlversprechen kann sich für Politiker, die eine Wiederwahl anstreben, aber dennoch lohnen: Bei einer späteren Kandidatur können sie darauf verweisen, dass sie die früheren Inhalte des Wahlprogramms umgesetzt haben. Gemäß der unten angestellten Überlegungen kann dies aus zwei Gründen die Unterstützung durch die Wähler erhöhen: Erstens können Wähler die Politiker für die Einhaltung der Versprechen mit ihrer Stimme belohnen. Zweitens kann die Einhaltung von Wahlversprechen als Indiz für die Glaubwürdigkeit des Kandidaten herangezogen werden. Die Wähler würden dann vermuten, dass der Politiker auch in Zukunft sein Ankündigungen umsetzt. Der Entscheidungsträger hat sich durch sein Verhalten eine gute Reputation erworben. Ein Modell, das Reputationsüberlegungen bei politischen Entscheidungen berücksichtigt, wurde beispielsweise von Austen-Smith & Banks (1989) entwickelt.

¹⁸Hierzu gehören beispielsweise das Fehlen von Parteibindungen, vollständige Information auf Seiten der Wähler und der Politiker sowie ein eindimensionaler Politikraum.

nigen Wählers, der die Wählerschaft in zwei gleich große Blöcke teilt. In einem Links-Rechts-Schema würde das bedeuten: Die Hälfte der Wähler steht politisch links vom Medianwähler, die andere Hälfte der Wähler dagegen weiter rechts. Dieses Resultat ist als „Medianwähler-Theorem“ bekannt und eines der zentralen Theoreme der Ökonomischen Theorie der Politik (Mueller, 2003, Kap. 11).

Lockert man die Annahmen, die zum Medianwähler-Theorem führen, trifft das Medianwähler-Theorem zwar nicht immer in der dargestellten strikten Form mit identischen Programmen zu. Dennoch haben die Bewerber nach wie vor Anreize, keine allzu unterschiedlichen Programme aufzustellen.¹⁹ Aus diesem Grund wird das Medianwähler-Theorem in vielen ökonomischen Modellen als Referenzpunkt der Analyse herangezogen (vgl. hierzu beispielsweise die Modelle in den Kapiteln 6 und 7).

5.4.1.3 Die Rolle von Wahlkämpfen

Wären die Bürger über das politische Geschehen, die Programme und die persönlichen Eigenschaften der Kandidaten vollständig informiert, so wären Wahlkämpfe wirkungslos. Sie könnten den Wählern keine neuen Informationen vermitteln, und rationale Wähler würden sich durch Wahlkämpfe auch nicht in ihrer Entscheidung manipulieren lassen. Nun wurde oben darauf hingewiesen, dass es nicht plausibel ist, von einer vollständigen Information der Wähler auszugehen. Gerade in politischen Angelegenheiten ist vielmehr mit erheblichen Informationsdefiziten zu rechnen.

Für die Kandidaten bei einer Wahl lohnt es sich unter diesen Bedingungen, Wahlkampf zu führen. Dieser Wahlkampf kann informativ sein, die Kandidaten können also versuchen, Informationslücken bei den Wählern zu schließen. Es stellt sich allerdings die Frage, ob die Kandidaten ein Interesse daran haben, den Wählern wahrheitsgemäße Informationen zukommen zu lassen – schließlich dürfte es aus Sicht der Bewerber lohnender sein, sich selbst positiv, den Konkurrenten hingegen negativ darzustellen. Damit drängt sich der Verdacht auf, dass Wahlkämpfe nicht informativ sind, sondern eine Manipulation der Bürger darstellen. Ein derartiger Verdacht wirft jedoch gra-

¹⁹Hier zwei Beispiele, zu welchen Modifikationen des Medianwähler-Theorems es kommt, wenn man die zugrunde liegenden Annahmen lockert: Bei Existenz von Parteibindungen werden sich die Kandidaten vor allem am Wahlverhalten der mobilen Wähler ohne derartige Bindungen ausrichten. Wenn die Kandidaten eigene politische Ziele verfolgen, also nicht nur die Wahl gewinnen wollen, und gleichzeitig Unsicherheit über die exakte Position des Medianwählers herrscht, so werden sie nicht mit einem identischen Programm antreten. Die Programme werden zwar ähnlich sein, aber bei jedem Kandidaten eine Tendenz in Richtung seiner eigenen politischen Ziele aufweisen. Vgl. beispielsweise Mueller (2003); Bernholz & Breyer (1994).

vierende Probleme auf: (Begrenzt) Rationale Bürger würden sich nicht für Wahlkämpfe interessieren, falls diese überhaupt keine Informationen vermitteln würden. Unter dieser Bedingung wären Wahlkämpfe wirkungslos, und Parteien bzw. Kandidaten könnten auf sie verzichten. In der Realität werden jedoch Wahlkämpfe geführt – also müssen sie den Bürgern irgendwelche Informationen liefern, sofern man ihnen (begrenzte) Rationalität unterstellt.

Wahlkämpfe scheinen also den Bürgern tatsächlich Informationen zu liefern – es bleibt die Frage, welche Informationen dies sind. Mögliche Antworten hierauf finden sich in den Kapiteln 6 und 7. Hier bleibt zunächst festzuhalten, *dass* Kandidaten in einen Wahlkampf eintreten werden. Da Wahlkämpfe kostspielig sind, wirft dies unmittelbar die Frage nach ihrer Finanzierung auf. Hier kommen Interessenverbände (und evtl. andere Geldgeber) ins Spiel.

5.4.2 Lobbyverbände und politische Entscheidungsträger

Im Vorfeld von Wahlen versuchen die kandidierenden Parteien und Politiker, die Bürger von ihren Programmen, Leistungen und Kompetenzen zu überzeugen. Diese Wahlkämpfe sind – gerade in modernen Gesellschaften – sehr kostspielig.²⁰ Mitgliedsbeiträge der Parteimitglieder reichen im Allgemeinen nicht aus, um sie zu finanzieren. Parteien und Kandidaten sind auf weitere Geldquellen angewiesen. In manchen Ländern (so z.B. der Bundesrepublik Deutschland) gibt es zwar eine staatliche Unterstützung von Parteien, dennoch greifen Parteien auf zusätzliche Finanzmittel zurück.²¹ In Ländern ohne staatliche Parteienfinanzierung gilt dies in verstärktem Maße.

Aus diesem Grund spielen Wahlkampfspenden (Parteispenden)²² von Privatpersonen, Unternehmen und Interessenverbänden in allen Demokratien eine große Rolle. Geht man davon aus, dass es einen positiven Zusammen-

²⁰Im Jahr 2000 betragen z.B. die gesamten Wahlkampfausgaben für Präsidentschafts- und Kongresswahlen in den USA über 3 Mrd. US-Dollar (Filzmaier & Plasser, 2001, S. 120). Bei der Präsidentschaftswahl 2008 betragen allein die Wahlkampfausgaben des demokratischen Kandidaten Barack Obama insgesamt 742 Mio. Dollar (Alber, 2009).

²¹Informationen zur Finanzierung der Parteien in Deutschland finden sich auf den Internetseiten des Deutschen Bundestages, unter: www.bundestag.de/parlament/funktion/finanz/index.html.

²²Die beiden Begriffe werden im Folgenden synonym verwendet, auch wenn sie in der Regel in unterschiedlicher Bedeutung verwendet werden. So müssen Parteispenden nicht zwangsläufig zur Finanzierung des Wahlkampfs verwendet werden; Empfänger von Wahlkampfspenden können auch individuelle Bewerber sein. Da in der vorliegenden Arbeit Parteien und Politiker zur Gruppe der politischen Entscheidungsträger zusammengefasst werden, ist die Differenzierung nach dem Spendenempfänger hier ohne Bedeutung.

hang zwischen den Wahlkampfausgaben einer Partei und ihrem Stimmenanteil gibt,²³ so ist jede Partei daran interessiert, möglichst viele Wahlkampfspenden zu erhalten. Die Spender wiederum werden eine Partei unterstützen, weil sie sich davon einen Nutzenzuwachs versprechen. Andernfalls wäre es irrational, eine Parteispende zu tätigen: Denn jeder Spender könnte den gespendeten Betrag auch anderweitig verwenden und dabei einen Nutzenzuwachs erzielen.

Der Nutzenzuwachs aus Parteispenden kann unterschiedliche Formen annehmen: Einzelpersonen, die nur kleine Beträge spenden, tun dies wahrscheinlich aus ethischen bzw. ideologischen Gründen. Ihnen geht es darum, die (aus ihrer Sicht) „gute Sache“ zu unterstützen. Ihre Spende wird ihnen keinen materiellen Nutzenzuwachs einbringen, weil weder davon auszugehen ist, dass eine einzelne Kleinspende Einfluss auf die Politik eines Kandidaten hat, noch, dass sie die Siegchancen eines Kandidaten nennenswert erhöht. Großspenden (z.B. von wohlhabenden Bürgern, Großunternehmen oder Interessenverbänden) können durchaus derartige Wirkungen haben; und so ist es naheliegend, diesen Spendern andere bzw. zusätzliche Motive zu unterstellen.

Geht man davon aus, dass sich Interessenverbände von der Unterstützung politischer Entscheidungsträger Vorteile versprechen, so liegt die Frage auf der Hand, welche Vorteile dies konkret sind. In der Literatur werden hierzu vor allem folgende drei Varianten diskutiert (Grossman & Helpman, 2001, Kap. 1.1):

- Nach der ersten Variante erkaufen sich Interessenverbände mit ihren Spenden lediglich den Zugang zu politischen Entscheidungsträgern. Dahinter steht die Überlegung, dass für Politiker Zeit ein knappes Gut ist und dass Spenden der Preis dafür sind, einen Teil dieser knappen Zeit zu beanspruchen.
- Eine weitere Möglichkeit besteht darin, dass Interessenverbände gezielt solche Parteien und Politiker unterstützen, die ihren eigenen Vorstellungen am nächsten stehen. Interessenverbände verfolgen mit ihrer Spende also das Ziel, die Wahlchancen ihres Favoriten zu erhöhen.
- Die dritte Variante unterstellt, dass Interessenverbände mit ihren Spenden direkt Einfluss auf die politischen Pläne der Kandidaten nehmen. Ziel der Interessenverbände ist es also, das Programm der Kandidaten in ihrem Sinne zu verändern.

²³Mögliche Begründungen für diesen Zusammenhang werden in Kapitel 6 und in Kapitel 7 erläutert.

In der Realität behaupten Lobbygruppen, dass es ihnen vor allem um Zugang zu politischen Entscheidungsträgern gehe und diese vom Fachwissen und den Erfahrungen der Verbände profitieren würden (Grossman & Helpman, 2001, Kap. 1). Allerdings ist diese Behauptung nicht überzeugend: Geht man davon aus, dass politische Entscheidungsträger klar umrissene politische Ziele haben, ihnen aber wichtige Informationen fehlen, wie sie diese Ziele verwirklichen können, so werden sie ein Eigeninteresse haben, sich die nötigen Informationen zu beschaffen. Sie würden also von sich aus den Kontakt mit Fachleuten suchen – Lobbyverbände hätten keinen Grund, für diesen Kontakt zu zahlen. Die Variante „Spenden für Zugang“ ist aus Sicht der Verbände nur dann attraktiv, wenn es eine Chance gibt, die Pläne der politischen Entscheidungsträger zu beeinflussen. Mit anderen Worten: Variante 1 ist nur in Kombination mit Variante 3 plausibel.

Die zweite Variante (Beeinflussung der Wahlchancen) spielt in der Realität möglicherweise eine Rolle, scheidet als alleinige Erklärung jedoch ebenfalls aus. Denn erstens lägen hier Anreize zum Trittbrettfahrerverhalten vor – je größer die Zahl der Interessenverbände wäre, desto lohnender wäre es für den einzelnen Verband, sich darauf zu verlassen, dass andere Akteure den präferierten Kandidaten unterstützen. Zweitens würde bei einem reinen Wahlmotiv ein Interessenverband genau eine Partei unterstützen, nämlich diejenige, die seinen politischen Vorstellungen besonders nahe steht (Grossman & Helpman, 2001, S. 332 f.). Empirisch lässt sich dagegen beobachten, dass Geldgeber zum Teil mehreren Parteien Spenden zukommen lassen.²⁴ Drittens schließlich würde das Spendenvolumen umso kleiner sein, je ähnlicher die Programme der beiden Kandidaten sind – denn ähnliche Programme implizieren, dass es weitgehend unerheblich ist, wer die Wahl gewinnt. Wenn die beiden Kandidaten mit dem gleichen Programm antreten (was nach dem Medianwähler-Theorem zu erwarten wäre), würde es zu überhaupt keinen Spenden aus dem Wahlmotiv heraus kommen. Erst wenn die Kandidaten den Interessenverbänden programmatisch entgegen kommen, können sich wieder programmatische Unterschiede herausbilden. Das alles spricht dafür, dass es Interessenverbänden zumindest *auch* darum geht, Einfluss auf die Politik der Kandidaten zu nehmen.²⁵

Diese Ausführungen erlauben es, eine wesentliche Lücke der Rent-Seeking-Partialmodelle aus Kapitel 4 zu schließen: Dort wurde einfach unterstellt, dass der Staat eine bestimmte Rente R zur Verfügung stellt, um die es dann einen Wettbewerb gibt. Die Motivation der politischen Entscheidungsträger,

²⁴Vgl. beispielsweise Lütge (2009).

²⁵Eine ausführliche Darstellung der Argumentation in diesem Absatz findet sich bei Grossman & Helpman (2001, S. 332 ff.).

die Rente überhaupt zur Verfügung zu stellen, wurde ausgeblendet. Nun wird ein wichtiges Motiv erkennbar: Politiker gewähren Interessenverbänden selektive Vorteile, weil sie Wahlkampfspenden benötigen.²⁶ Die gewährten Vorteile werden aus dem Staatshaushalt, also letztlich von den Steuerzahlern, finanziert, während die Rent-Seeking-Ausgaben den politischen Entscheidungsträgern und ihrem Wahlkampf zugute kommen.²⁷ Interessenverbände und Politiker verschaffen sich also Vorteile zu Lasten Dritter, nämlich der breiten Bevölkerung. Allerdings sind diese „Dritten“ in einer Demokratie nicht völlig ohnmächtig: Von ihrer Unterstützung in Form von Wählerstimmen sind die politischen Entscheidungsträger abhängig. Die entscheidende Frage – die im Fokus der nächsten beiden Kapitel stehen wird – lautet: Wie gut kann diese Abhängigkeit die politischen Entscheidungsträger disziplinieren?

²⁶Grundsätzlich ist natürlich auch denkbar, dass Politiker Spenden zur eigenen Bereicherung verwenden. Diese Möglichkeit steht jedoch nicht im Fokus der weiteren Arbeit.

²⁷Theoretisch könnten politische Entscheidungsträger natürlich auch direkt auf den Staatshaushalt zurückgreifen, um ihre Wahlkämpfe zu finanzieren, anstatt den Umweg über die Gewährung von Renten zu beschreiten. Dies ist im Allgemeinen jedoch nicht bzw. nur sehr begrenzt erlaubt (vgl. die staatliche Parteienfinanzierung in Deutschland).

Kapitel 6

Lobbyverbände und Wahlkämpfe: Etablierte Modelle

6.1 Vorbemerkung

In den meisten Rent-Seeking-Modellen des vierten Kapitels wurde unterstellt, dass die Wettbewerber um eine exogen vorgegebene Rente R konkurrieren. Die Höhe der Rente wurde also nicht modellendogen erklärt. Lediglich am Ende des vierten Kapitels wurden erste Ansätze vorgestellt, bei denen die Rentenhöhe endogen hergeleitet wird (beispielsweise aus dem Wettstreit der Konsumenten als Zahler und der Anbieterverbände als Empfänger der Rente). Der politische Prozess, der der Rentenvergabe zugrundeliegt, wurde bisher jedoch nicht oder nur sehr rudimentär abgebildet.

Vor dem Hintergrund der Ausführungen im vorigen Kapitel ist dies ein erhebliches Manko. Es ist nämlich davon auszugehen, dass Kandidaten für politische Ämter ein erhebliches Interesse an den Rent-Seeking-Ausgaben der Interessenverbände haben.¹ Rent-Seeking-Ausgaben der Interessenverbände sind für Politiker Spenden, mit denen sie ihren Wahlkampf finanzieren. Und da – wie gezeigt – ein positiver Zusammenhang zwischen der Höhe der Rente und den Rent-Seeking-Ausgaben besteht, werden Politiker die Rentenhöhe so festlegen, dass die dadurch induzierten Ausgaben der Verbände ihren eigenen Nutzen maximieren.

Politische Entscheidungsträger sind also ihrerseits Rent-Seeker, die über das Gewähren von Sondervorteilen (also Renten für Interessenverbände) Renten für sich selbst erzielen wollen. Dieses Verhalten lässt sich kurz und knapp wie folgt charakterisieren: *Seeking Rents by Setting Rents* – so der Titel eines Aufsatzes von Appelbaum & Katz (1987). Da die Gewährung von Sonder-

¹Genauer gesagt: An dem Teil der Rent-Seeking-Ausgaben, der ihnen als Transfer zufließt.

vorteilen jedoch nicht im Interesse der breiten Masse der Bevölkerung liegt und Politiker auf Wählerstimmen angewiesen sind, werden dem soeben beschriebenen Verhalten Grenzen gesetzt sein. Bei der Gewährung von Sondervorteilen sind Politiker also mit einem Trade-off konfrontiert: Einerseits steigen mit den Zugeständnissen an Interessenverbände die Spendenzahlungen und damit die finanziellen Ressourcen für den Wahlkampf; dies führt letztlich zu einer Erhöhung der Wahlchancen. Andererseits bewerten weite Teile der Bevölkerung Sondervorteile für kleine Gruppen negativ, was die Wahlchancen eines Kandidaten schmälern wird.

Im Zentrum dieses Kapitels steht die Frage, welche Faktoren das Ausmaß der eingeräumten Sondervorteile bestimmen, wie also politische Entscheidungsträger mit diesem Trade-off umgehen. Denn nur über eine Antwort auf diese Frage lässt sich klären, ob Demokratien tatsächlich mit einem zunehmenden Einfluss von Interessenverbänden zu kämpfen haben und mit einem wirtschaftlichen Niedergang rechnen müssen, wie Olson behauptet.

Zur Beantwortung der soeben formulierten Frage lassen sich zwei Modellkategorien heranziehen:

- Modelle *ohne* explizite Abbildung des Wählerverhaltens
- Modelle *mit* expliziter Abbildung des Wählerverhaltens

Modelle der ersten Kategorie bilden die Unterstützung, die ein Politiker durch die Wähler erfährt, über eine Unterstützungsfunktion („support function“) ab. Diese Funktion gibt an, wie stark der Rückhalt für die Politik eines Entscheidungsträgers in Abhängigkeit von seiner Politik und den hier von abhängenden Spendenzahlungen ist. Modelle dieser Kategorie weisen ein Manko auf: Sie bilden nicht den Wettbewerb zwischen mehreren Kandidaten ab, sondern lediglich die Unterstützung, die ein Politiker (i.d.R. der Amtsinhaber) erfährt. Aufgrund der zentralen Rolle, die Wahlkämpfe und Wahlkampfspenden im Kontext der vorliegenden Arbeit einnehmen, wiegt dieses Manko schwer. Aus diesem Grund wird auf derartige Modelle nur kurz eingegangen (vgl. Abschnitt 6.2).

Dagegen werden Modelle, die das Wählerverhalten explizit abbilden, ausführlich diskutiert. In Abschnitt 6.3 werden drei Modelle vorgestellt, die die Wirkung von Wahlkämpfen auf unterschiedliche Weise erklären. Die Diskussion der Modelle erfolgt jeweils in zwei Schritten: Zunächst wird die Grundidee des Modells auf intuitive Weise erklärt; auf eine formal-analytische Darstellung wird verzichtet. Anschließend werden Stärken und Schwächen des Modells diskutiert. Hierbei wird sich zeigen, dass alle drei Modelle wichtige Gesichtspunkte enthalten, jedoch gleichzeitig mehr oder weniger stark ausgeprägte Schwächen aufweisen.

In Kapitel 7 wird ein Modell entwickelt, das auf den Grundideen der drei vorgestellten Ansätze aufbaut, aber deren Schwachpunkte nicht enthält. Für dieses Modell wird das Gleichgewicht bestimmt; außerdem wird im Rahmen einer komparativ-statischen Analyse untersucht, ob das Modell Olsons Aussagen stützt.²

6.2 Modelle ohne explizite Abbildung des Wählerverhaltens

Wenn Interessenverbände Einfluss auf die Entscheidungen von Politikern nehmen wollen, so werden sie mit diesen in Kontakt treten und dabei zum einen ihre Wünsche darlegen und zum anderen deutlich machen, in welchem Ausmaß sie sich für Zugeständnisse erkenntlich zeigen würden. In einem „Preelection“-Modell würde dies bedeuten: Bevor ein Kandidat sein Wahlprogramm festlegt, werden ihm die Interessenverbände mitteilen, für welche Zugeständnisse sie welchen Spendenbetrag entrichten würden. Jeder Verband unterbreitet dem Kandidaten dabei eine Fülle von Angeboten bzw. macht gegenüber dem Kandidaten seine „Spendenangebotsfunktion“ (in Abhängigkeit von den gewährten Sondervorteilen) publik. Der Kandidat weiß daraufhin, mit welchem Spendenvolumen des Verbands er in Abhängigkeit von seinem Wahlprogramm rechnen kann.

Die soeben beschriebene Beziehung zwischen Politikern und Interessenverbänden weist zwei Besonderheiten auf. Erstens dürften die Verbände ihre Angebote vor allem in impliziter Form unterbreiten. Schließlich ist die Bestechung von Politikern in den meisten Ländern strafbar: Interessengruppen und Politiker werden daher vermeiden, den Anschein von Bestechung und Bestechlichkeit zu erwecken. Die Verbände werden daher ihre Wünsche und ihre Zahlungsbereitschaft eher signalisieren als explizit mitteilen.³ Zweitens konkurrieren mehrere Interessenverbände unabhängig voneinander um Sondervorteile. Zu welchen Zugeständnissen der Politiker letztlich bereit ist,

²Auch Bischoff (2001) entwickelt ein Modell, bei dem der Einfluss der Interessengruppen vom Wahlverhalten der Bürger abhängt. Dabei *unterstellt* Bischoff jedoch lediglich, dass Wahlkämpfe das Stimmverhalten beeinflussen, liefert hierfür aber keine mikroökonomische Fundierung. In der vorliegenden Arbeit hat hingegen die Frage, wie sich die Wirkung von Wahlkämpfen mikroökonomisch begründen lässt, einen hohen Stellenwert.

³Diese Überlegung könnte auch erklären, warum Interessenverbände behaupten, ihnen seien Kontakte zu politischen Entscheidungsträgern wichtig: Bei derartigen Kontakten können Informationen übermittelt werden. Dabei dürfte es sich jedoch nicht (nur) um Sachinformationen handeln; von entscheidender Bedeutung dürfte die implizite Vermittlung von Informationen darüber sein, welche politischen Gefälligkeiten in welchem Ausmaß „honoriert“ werden.

hängt damit von den Angeboten aller Verbände ab; der Kandidat wird die Kombination von Zugeständnissen wählen, die ihm den höchsten Nutzen verspricht.⁴ Für das Verhalten der Interessengruppen bedeutet dies: Bei der Formulierung ihrer Angebote müssen sie stets auch die Angebote der konkurrierenden Verbände berücksichtigen. Denn nur so können sie sich mit ihren Angeboten dem Politiker gegenüber optimal positionieren.

Derartige Situationen lassen sich mit „Common-Agency-Modellen“ abbilden.⁵ Der Begriff erklärt sich aus der Tatsache, dass es sich bei diesen Modellen um ein Teilgebiet der sog. Principal-Agent-Theorie handelt.⁶ Im Rahmen dieser Theorie wird erklärt, wie ein Prinzipal (Auftraggeber) einen Agenten (Auftragnehmer) zu einer bestimmten Handlung veranlassen kann, wenn er keine Möglichkeit hat, das gewünschte Verhalten über einen expliziten und einklagbaren Vertrag zu erzwingen. Die Principal-Agent-Theorie kommt dort zur Anwendung, wo es dem Auftraggeber nicht möglich ist, das Verhalten des Auftragnehmers vollständig zu überwachen, beispielsweise in Arbeitsbeziehungen. (Ein Arbeitgeber kann in der Regel nicht zweifelsfrei feststellen, ob seine Beschäftigten die geforderten Anstrengungen tatsächlich unternehmen.) „Common Agency“ liegt dann vor, wenn ein Agent mehreren Prinzipalen gegenübersteht, er also der gemeinsame Auftragnehmer für mehrere andere Personen ist. Damit ist jedoch nicht gemeint, dass die Auftraggeber ihr Verhalten koordinieren und dem Agenten geschlossen gegenüberreten; vielmehr unterhält der Agent getrennte Beziehungen zu den einzelnen Prinzipalen. Bei einer einfachen Principal-Agent-Beziehung hat der Prinzipal nur die Reaktionen des Agenten zu berücksichtigen, wenn er diesem einen Auftrag erteilt. In einer Common-Agency-Konstellation muss hingegen jeder Prinzipal auch das Verhalten der übrigen Prinzipale in sein Kalkül einbeziehen, um zu einer optimalen Entscheidung zu gelangen.

Die Lobbyarbeit von Interessenverbänden lässt sich als Common-Agency-Beziehung interpretieren, in der ein politischer Entscheidungsträger der Agent ist und jeder Interessenverband ein Prinzipal. Alle Verbände sind

⁴Dies ist nicht die Politik, die das Spendenvolumen maximiert, da der Politiker auch berücksichtigt, dass die Wähler Zugeständnisse an Interessengruppen negativ bewerten.

⁵Das Common-Agency-Grundmodell, das sich für verschiedene Fragestellungen verwenden lässt, wurde von Bernheim & Whinston (1986) entwickelt. Der bekannteste Aufsatz, bei dem Lobbytätigkeiten in einem Common-Agency-Modellrahmen analysiert werden, stammt von Grossman & Helpman (1994). Weitere Modelle, die den Einfluss von Interessengruppen mit einem Common-Agency-Ansatz analysieren, sind z.B. Dixit et al. (1997); Besley & Coate (2001). Eine lehrbuchartige Darstellung findet sich bei Grossman & Helpman (2001).

⁶Einführungen in die Principal-Agent-Theorie finden sich in den meisten mikroökonomischen Lehrbüchern, so z.B. bei Kreps (1990, Kap. 16) oder bei Mas-Colell et al. (1995, Kap. 14). Für eine ausführlichere Darstellung siehe beispielsweise Laffont & Martimort (2001).

auf denselben politischen Entscheidungsträger angewiesen, wenn sie politische Zugeständnisse erzielen wollen. Dabei muss jeder Verband stets die Interessen des Politikers und das Verhalten der anderen Verbände im Auge behalten: Unterbreiten diese dem Politiker lohnendere Angebote, so hat der Verband Schwierigkeiten, ihn für seine politischen Vorstellungen zu gewinnen. In Common-Agency-Modellen wird unterstellt, dass sowohl der Agent als auch die Prinzipale vollständig darüber informiert sind, wie sich die anderen Akteure verhalten. Das bedeutet im vorliegenden Kontext beispielsweise, dass jeder Interessenverband weiß, welche Angebote die anderen Verbände dem Politiker unterbreiten. Der Politiker legt sein politisches Programm unter Berücksichtigung der Angebote aller Verbände so fest, dass sein Nutzen maximiert wird. Dabei muss er einen grundlegenden Trade-off beachten: Spenden von Interessengruppen sind einerseits von Vorteil, weil sie sein Wahlkampfbudget erhöhen; andererseits wirken sie sich auf sein Wahlprogramm negativ aus. Dieses Programm orientiert sich nun nicht mehr ausschließlich an den Präferenzen der Wähler, sondern enthält Abweichungen zugunsten von Interessenverbänden.⁷ Derartige Abweichungen können ihn bei der Wahl Stimmen kosten.

In den meisten Common-Agency-Modellen wird die Konkurrenz zwischen den Kandidaten bzw. der Wahlkampf nicht explizit abgebildet – in der Regel wird nur das Kalkül eines einzelnen Politikers betrachtet.⁸ Dass dieser dabei den Reaktionen der Wähler Rechnung tragen muss, wird indirekt dadurch berücksichtigt, dass der Politiker an der sozialen Wohlfahrt interessiert ist. Dahinter steht der Gedanke, dass die Wahlchancen eines Politikers umso höher sind, je größer die soziale Wohlfahrt ist, je besser also die (ökonomische) Situation der Wähler ist.⁹ Neben der sozialen Wohlfahrt fließt die Summe an Spenden, die der Politiker erhält, in seine Nutzenfunktion ein. Diese Spenden stiften dem Politiker Nutzen, beispielsweise weil er die erhaltenen Gelder zur Finanzierung seines Wahlkampfs verwenden kann, der sich positiv auf seine Wahlchancen auswirkt.¹⁰ Folgende Nutzenfunktion bildet die beispielsweise Interessen des Politikers ab (Grossman & Helpman, 1994, S. 838):

⁷Wäre z.B. ohne Interessengruppen und deren Spenden das Medianwähler-Theorem gültig, so würde der Einfluss der Verbände bewirken, dass der Kandidat von der Medianwähler-Position abweicht.

⁸Eine Ausnahme stellt z.B. der Aufsatz von Besley & Coate (2001) dar.

⁹Eine alternative Erklärung für die Berücksichtigung der sozialen Wohlfahrt im Kalkül eines Politikers bestünde darin, dass der Politiker intrinsisch motiviert ist, also ein direktes Eigeninteresse an einer hohen sozialen Wohlfahrt hat.

¹⁰Eine andere Möglichkeit bestünde darin, dass der Politiker die erhaltenen Spenden für seine privaten Konsumausgaben verwendet, sie also direkt seinen Nutzen erhöhen – vgl. Besley & Coate (2001, S. 68).

$$U(P) = \sum_{i=1}^n X_i(P) + \lambda \cdot W(P) \quad (6.1)$$

P bezeichnet dabei die Politik, die der Entscheidungsträger implementiert.¹¹ Sein Nutzen $U(P)$ setzt sich aus zwei Summanden zusammen: Der erste stellt die Summe der Spenden aller n Interessenverbände dar. Dabei bezeichnet $X_i(P)$ die Spenden, die Verband i in Abhängigkeit von der Politik P leistet. Der zweite Summand gibt die – von der Politik P abhängige und mit dem Faktor $\lambda (\geq 0)$ gewichtete – soziale Wohlfahrt $W(P)$ an. Dabei bedeutet ein hohes λ , dass der Politiker der gesellschaftlichen Wohlfahrt im Vergleich zu Wahlkampfspenden ein hohes Gewicht beimisst. Je größer λ ist, desto geringer ist die Bereitschaft eines Politikers, von einer wohlfahrtsmaximierenden Politik abzuweichen, um Spenden zu erzielen.¹²

Von zentraler Bedeutung für die Gewährung von Sondervorteilen ist damit der Faktor λ . In Common-Agency-Modellen wird dieser Faktor nicht weiter erklärt, sondern als exogen gegeben unterstellt. Dies ist unbefriedigend: Zwar liegt der Vorteil dieser Modelle darin, dass sie prinzipiell geeignet sind, das Ausmaß der gewährten Sondervorteile zu erklären. Allerdings geschieht dies unter Rückgriff auf einen exogenen Parameter, der nicht näher erklärt wird. Überspitzt formuliert: Die Zunahme des Einflusses von Interessenverbänden, die Olson beklagt, ließe sich im vorliegenden Modellrahmen (auch) dadurch erklären, dass der Faktor λ sinkt. Solange nicht klar ist, wodurch die Entwicklung dieses Faktors bestimmt wird, handelt es sich um eine Scheinerklärung oder allenfalls um einen ersten Schritt auf dem Weg zu einer befriedigenden Erklärung.

Es ist beispielsweise zu vermuten, dass der „Konkurrenzdruck“, unter dem ein Politiker vor einer Wahl steht, und das Verhalten der Wähler Einfluss darauf haben, welches Gewicht der Kandidat der gesellschaftlichen Wohlfahrt beimisst. Eine Überprüfung dieser Vermutung ist jedoch im dargestellten Modellrahmen nicht möglich, weil politischer Wettbewerb dort nicht explizit modelliert wird. Eine derartige Modellierung steht im Mittelpunkt von Abschnitt 6.3 und Kapitel 7.

¹¹Da politische Entscheidungen multidimensional sind, ist P kein Skalar (Zahl), sondern ein Vektor, bei dem jedes Element eine Politikdimension beschreibt.

¹²Ein Gleichgewicht liegt in Common-Agency-Modellen dann vor, wenn jeder Beteiligte – also der Agent und die verschiedenen Prinzipale – unter Berücksichtigung der Entscheidungen der übrigen Akteure die für ihn optimale Strategie wählt (Nash-Gleichgewicht). Aufgrund der wechselseitigen Abhängigkeit der optimalen Entscheidungen weisen Common-Agency-Modelle, wie viele andere spieltheoretische Probleme, eine Fülle von Nash-Gleichgewichten auf. Wie sich die Fülle der Gleichgewichte auf plausible Weise einschränken lässt, ist z.B. bei Bernheim & Whinston (1986) beschrieben.

6.3 Modelle mit expliziter Abbildung des Wählerverhaltens

6.3.1 Fragen und argumentatives Vorgehen

Nachfolgend werden drei zentrale Modelle aus der Literatur vorgestellt, die die Wirkungsweise von Wahlkämpfen auf unterschiedliche Weise erklären. Nach diesen Modellen kann ein Wahlkampf folgenden Zwecken dienen: der Beeinflussung uninformierter Wähler (siehe Abschnitt 6.3.2), der direkten Übermittlung von Informationen an Wähler (siehe Abschnitt 6.3.3) oder der indirekten Informationsübermittlung (siehe Abschnitt 6.3.4).

Die Diskussion der drei Modelle erfolgt dabei nach einem einheitlichen Schema in zwei Schritten:

- Im ersten Schritt („Grundidee und Modellskizze“) werden der Ansatz und die zentralen Ergebnisse des jeweiligen Modells auf ökonomisch-intuitive Weise erläutert. Auf eine Rekapitulation der analytisch-formalen Herleitung wird im Rahmen dieser Arbeit verzichtet.
- Im zweiten Schritt („Bewertung des Modells“) werden Stärken und Schwachpunkte des jeweiligen Modells analysiert.

Die Diskussion der Stärken und Schwächen bildet die Grundlage für Kapitel 7: Dort wird ein Modell entwickelt, das die Vorteile der drei etablierten Ansätze integriert und gleichzeitig deren Nachteile minimiert. Anhand dieses Modells wird anschließend untersucht, welche Faktoren den Einfluss von Interessenverbänden bestimmen und wie vor diesem Hintergrund Olsons Argumentation in *RADON* zu bewerten ist.

6.3.2 Beeinflussung uninformierter Wähler

6.3.2.1 Grundidee und Modellskizze

Ausgangspunkt des hier vorgestellten Ansatzes (Baron, 1994) ist die Überlegung, dass Wahlkampfausgaben in einem Preelection-Modell¹³ keine Auswirkungen auf das Wahlverhalten hätten, wenn alle Wähler vollständig über die politischen Positionen der Kandidaten informiert wären. In diesem Fall würden sich zwei stimmenmaximierende Kandidaten gemäß dem Medianwähler-Theorem positionieren: Beide würden mit dem gleichen politischen Programm zur Wahl antreten; die Wähler wären bei der Stimmabgabe zwischen den beiden Kandidaten indifferent. Jeder Wähler würde

¹³Zum Unterschied zwischen Preelection- und Postelection-Modellen siehe Kapitel 5.4.1.1.

Kandidat 1 bzw. Kandidat 2 mit einer Wahrscheinlichkeit von 50% seine Stimme geben. Nach dem Gesetz der großen Zahlen¹⁴ könnten beide Kandidaten bei einer großen Wählerschaft mit einem Stimmenanteil von ziemlich genau 50% rechnen. Bei einer ungeraden Zahl von Wählern, bei der kein Patt auftreten kann, würde jeder Kandidat mit einer Wahrscheinlichkeit von 50% die Mehrheit der Stimmen und damit die Wahl gewinnen.¹⁵ Die Abweichung von der Medianwähler-Position würde sich für keinen Kandidaten lohnen, da er unter diesen Umständen die Wahl mit Sicherheit verlieren würde (vgl. Kapitel 5.4.1.2).

Da ein (kostspieliger) Wahlkampf den Politikern überhaupt keinen Stimmenzuwachs bringen würde, wären Wahlkampfspenden in einem derartigen Szenario verzichtbar. Unterstellt man, dass Sondervorteile für Interessengruppen Gegenleistungen für Spendenzahlungen darstellen, so würde keiner der beiden Kandidaten derartige Zugeständnisse in sein Programm aufnehmen bzw. nach der Wahl gewähren.

Um Wahlkampfspenden in einem Preelection-Modell zu erklären, muss die Annahme vollständig informierter Wähler aufgehoben oder gelockert werden. Baron (1994) geht hierzu wie folgt vor: Er unterstellt, dass sich die Wählerschaft aus zwei Gruppen zusammensetzt. Eine Wählergruppe ist über die politischen Programme der Kandidaten vollständig informiert, während die andere Wählergruppe uninformiert ist, die politischen Positionen der Kandidaten also nicht kennt. Die Wähler der letztgenannten Gruppe lassen sich bei ihrer Stimmabgabe durch einen vorausgehenden Wahlkampf beeinflussen.

Unter diesen Bedingungen haben die Kandidaten ein Interesse daran, Spenden einzutreiben, mit denen sie ihren Wahlkampf finanzieren können. Damit sie Spenden von Interessenverbänden erhalten, müssen sie ihnen im Gegenzug die Gewährung von Sondervorteilen im Falle eines Wahlsiegs in Aussicht stellen. Das bedeutet mit anderen Worten: Die Kandidaten werden ihr politisches Programm gegenüber einer Situation, in der alle Wähler vollständig informiert sind, verändern. Da der Politikraum bei Baron eindimensional ist (Links-Rechts-Schema), impliziert eine Veränderung des Wahlprogramms, dass die Kandidaten entweder nach links oder nach rechts von der Medianwähler-Position abweichen. Der Preis dieses Abrückens besteht darin, dass es zu Stimmeneinbußen bei den informierten Wählern kommt – bei dieser Teilgruppe der Wähler wirken nach wie vor die Mechanismen des

¹⁴Siehe hierzu beispielsweise Georgii (2007, Kap. 5.1).

¹⁵Bei einer geraden Zahl von Wählern könnte ein Patt auftreten. Wird in einem derartigen Fall der Wahlsieger per Losentscheid ermittelt, so gewinnt auch hier jeder Kandidat mit einer Wahrscheinlichkeit von 50% die Wahl.

Medianwähler-Theorems.¹⁶ Die Kandidaten werden daher ihre Programme nur so weit verändern, solange die Vorteile daraus die Nachteile überwiegen. Ökonomisch gesprochen: Die Kandidaten haben das für sie optimale Programm gefunden, wenn der Grenzertrag einer weiteren Anpassung (höhere Zustimmung bei den uninformierten Wählern) deren Grenzkosten (geringere Zustimmung durch informierte Wähler) entspricht.

Baron unterstellt, dass sich sowohl die Interessenverbände als auch die Kandidaten in ein Links-Rechts-Schema einordnen lassen. Es gibt also Interessenverbände, die für eine linke (rechte) Politik eintreten, ebenso wie einer der beiden Kandidaten politisch eher links (rechts) steht.¹⁷ Damit steht jeder Interessenverband einem Kandidaten besonders nahe: „... interest groups on the left of the policy dimension are assumed to be aligned with the candidate of the party on the left and those on the right with the candidate of the party on the right.“ (Baron, 1994, S. 34). Mit diesem Einklang der Interessen begründet Baron, dass es nur zwischen Interessenverbänden und Politikern auf derselben Seite des politischen Spektrums zu Tauschgeschäften (politische Zugeständnisse gegen Spenden) kommt: Linke Interessenverbände unterstützen also nur den linken Kandidaten, der im Gegenzug politisch nach links rückt. Ebenso kann der rechte Kandidat nur von rechts stehenden Verbänden Spenden erhalten, indem er nach rechts rückt. Im Ergebnis kommt es aufgrund des Einflusses von Interessengruppen zu einer Divergenz der Wahlprogramme.

Die Divergenz ist dabei umso geringer, je höher die Zahlungsbereitschaft der Lobbyverbände für programmatische Zugeständnisse ist.¹⁸ Baron begründet dieses Ergebnis damit, dass es den Kandidaten leichter fällt, Spenden zu akquirieren und sie deshalb den Verbänden weniger entgegenkommen müssen. Geht man davon aus, dass eine zunehmende Anzahl von Interessenverbänden die Zahlungsbereitschaft für Programmvariationen insgesamt erhöht, widerspricht dieses Ergebnis Olsons These, dass der Einfluss von Interessenverbänden mit deren Anzahl steige. Da Baron bei der Spezifikation der Spendenfunktionen ein Fehler unterläuft (siehe unten), ist sein Ergebnis jedoch mit Vorsicht zu interpretieren.¹⁹

¹⁶Das heißt: Würden nur die informierten Bürger an der Wahl teilnehmen, so würden beide Kandidaten ein Programm aufstellen, das den Vorstellungen des Medianwählers in dieser Teilgruppe entspricht.

¹⁷Die „wahre“ politische Position der Kandidaten liegt also links (rechts) vom Median, auch wenn sie sich bei vollständig informierten Wählern zur Maximierung ihrer Siegchancen auf die Medianwähler-Position bewegen würden.

¹⁸Dies gilt zumindest in einem symmetrischen Gleichgewicht, in der die Zahlungsbereitschaft linker und rechter Verbände übereinstimmt – vgl. Baron (1994, Theorem 1 (c)). Eine Aussage für nicht-symmetrische Gleichgewichte findet sich bei Baron nicht.

¹⁹Bischoff (2001) kommt in einem Modell, in dem Wahlkampfausgaben ebenfalls der

Die Divergenz der Programme steigt mit dem Anteil uninformatierter Wähler an der Gesamtbevölkerung. Dies liegt daran, dass die Bedeutung der uninformatierten Wähler für den Wahlerfolg wächst, wenn sie einen größeren Anteil an der Bevölkerung ausmachen. Daher wird der Wahlkampf zur Beeinflussung uninformatierter Wähler vergleichsweise wichtiger als die programmatische Positionierung im Hinblick auf die informierten Wähler. Die Kandidaten sind für die Akquirierung von Spendengeldern zu größeren programmatischen Zugeständnissen, also zu einer weiteren Entfernung von der Medianwähler-Position, bereit.

Diese Aussage weist auf den ersten Blick Parallelen zu Olsons Argumentation auf: Auch Olson verweist am Ende von *RADON* auf die Bedeutung informierter Bürger für die Begrenzung des Einflusses von Interessengruppen. Allerdings handelt es sich bei Baron und bei Olson um zwei verschiedene Arten von Informationen: Während bei Baron die Kenntnis der politischen Programme der Kandidaten gemeint ist, bezieht sich Olson auf ein Bewusstsein für den schädlichen Einfluss von Interessenverbänden.

6.3.2.2 Bewertung des Modells

Die Stärke des Ansatzes von Baron liegt darin, dass er die Bedeutung des Informationsstands der Wähler auf einfache Weise veranschaulicht. Allerdings wirft er zahlreiche Fragen und Problemen auf:

- Bei der Spezifikation des Modells bzw. der Bestimmung des Gleichgewichts unterlaufen Baron drei Fehler.²⁰ Der erste Fehler besteht darin, dass er den Stimmenanteil eines Kandidaten mit dessen Siegwahrscheinlichkeit gleichsetzt. Dies ist unzulässig, wie folgende Überlegung

Beeinflussung uninformatierter Wähler dienen, zum Ergebnis, dass sich keine eindeutigen Aussagen darüber treffen lassen, wie sich die Programmvariationen entwickeln, wenn die Zahl der Interessenverbände steigt. Bischoffs Ansatz weist allerdings das Manko auf, dass Interessenverbände dort Spenden leisten, um die Wahlchancen eines Kandidaten zu erhöhen („Wahlmotiv“). In Kapitel 5.4.2 wurde darauf hingewiesen, dass diese Annahme problematisch ist.

²⁰Bislang scheint ein Hinweis hierauf in der Literatur zu fehlen. Trotz dieser Fehler ist das Modell von Baron aus zwei Gründen von Bedeutung: Erstens ist im Rahmen der vorliegenden Arbeit vor allem darum, die Grundidee des Modells zu veranschaulichen. Wie nachfolgend gezeigt wird, lassen sich gegen diese Grundidee zwar auch Kritikpunkte vorbringen; eindeutige technische Fehler unterlaufen Baron jedoch erst bei der modelltheoretischen Ausführung bzw. Umsetzung. Zweitens nimmt das Modell von Baron in der Literatur einen prominenten Platz ein; so weist der Social Sciences Citation Index (SSCI) annähernd einhundert Beiträge auf, in denen Bezug auf das Modell von Baron genommen wird. (Recherchiert am 11. April 2009 über www.isiknowledge.com.)

zeigt: Erhält ein Kandidat 60% aller Stimmen, so gewinnt er die Wahl mit Sicherheit; seine Siegwahrscheinlichkeit beträgt also 100%. Der zweite Fehler unterläuft Baron bei der Spezifikation der Spendenfunktionen: Nach diesen Funktionen leisten die Verbände auch dann Spenden, wenn beide Kandidaten das gleiche Programm aufstellen. Dies ist jedoch irrational – Wahlkampfspenden erbringen in dieser Situation keinen positiven Ertrag (und zwar unabhängig davon, ob für das Spendenverhalten der Verbände ein Wahlmotiv oder ein Einflussmotiv unterstellt wird). Beim dritten Fehler handelt es sich um folgende Inkonsistenz: Baron geht davon aus, dass die Verbände rationale Erwartungen haben, also die Siegwahrscheinlichkeit der Kandidaten korrekt antizipieren. Er berücksichtigt jedoch nicht, dass die Kandidaten diese rationalen Erwartungen der Verbände in ihr Kalkül einbeziehen müssten. Ein Kandidat, der durch eine Variation seines Programms seine Siegwahrscheinlichkeit verändert, müsste berücksichtigen, dass dies das Spendenverhalten der Verbände tangiert. Baron geht stattdessen davon aus, dass die Kandidaten die Erwartungen der Verbände als gegeben betrachten. Die Fehler Barons werden unter Bezugnahme auf die formale Analyse im Originalaufsatz in Anhang A.2 erläutert.

- Von zentraler Bedeutung für Barons Argumentation ist die Einteilung der Wähler in zwei Gruppen: informierte und uninformierte. Nach den Ausführungen in Kapitel 5 wäre es durchaus plausibel, die Annahme vollständiger Information der Wähler zu lockern; hier geschieht dies jedoch sehr holzschnittartig. Für einen Teil der Wähler scheint sich vollständige Information zu lohnen, während der Rest der Bevölkerung über keinerlei Informationen verfügt. Diese Dichotomie wird einfach unterstellt, jedoch nicht näher begründet.
- Auch die Entscheidungsfindung uninformierter Wähler wird nicht näher analysiert. Stattdessen wird ad hoc unterstellt, dass der Stimmenanteil eines Kandidaten in der Teilmenge der uninformierten Wähler dem Anteil seiner Wahlkampfausgaben an den gesamten Wahlkampfausgaben entspricht. Baron (1994, S. 45) weist selbst darauf hin, dass eine umfassendere Abbildung des Wählerverhaltens wünschenswert wäre: „... the effect of campaign expenditures on the voting of the uninformed electorate should be represented not by a reduced form but rather by a micro theory of voter information and behavior.“
- Geht man davon aus, dass im Wahlkampf Informationen über die Kandidaten vermittelt werden, so wäre der Anteil der informierten Wähler von den Wahlkampfausgaben der beiden Kandidaten abhängig (Baron, 1994, S. 45). Im Modell ist jedoch der Anteil der informierten Wähler exogen gegeben und konstant. Außerdem wird unterstellt, dass

die Fähigkeit eines Kandidaten, uninformierte Wähler auf seine Seite zu ziehen, unabhängig vom Programm des Rivalen ist. Diese Annahme schließt aus, dass im Wahlkampf Informationen übermittelt werden (Coate, 2004, S. 774).

- Unterstellt man stattdessen, dass der Wahlkampf nicht informativ ist, so ändert sich der Informationsstand der uninformierten Bürger nicht. Erkennen die uninformierten Wähler, dass ihnen der Wahlkampf keine Informationen übermittelt, dann könnten sie der Wahl fernbleiben oder ihre Wahlentscheidung zufällig treffen (z.B. durch Münzwurf). Das würde den Einfluss der Interessenverbände zurückdrängen; geht man davon aus, dass dieser Einfluss schädlich ist, müssten alle Bürger – auch die uninformierten – hieran ein Interesse haben. Im Modell von Baron erkennen die uninformierten Bürger jedoch nicht, dass der Wahlkampf nur ihrer Beeinflussung dient und keine Informationen übermittelt. Dies ist mit der Annahme begrenzter oder vollständiger Rationalität nicht zu vereinbaren.
- Auch die Annahme, dass jeder Interessenverband nur an einen Kandidaten herantritt (nämlich an denjenigen, der ihm politisch besonders nahesteht), ist problematisch – und das aus mehreren Gründen: Sie impliziert, dass Verbände nur einem Kandidaten Wahlkampfspenden zukommen lassen und dass – bei stabilen politischen Präferenzen aller Akteure – jeder Verband stets den Kandidaten desselben politischen Lagers unterstützt. In der Realität gibt es jedoch durchaus Spender, die beiden politischen Lagern Spenden zukommen lassen.²¹ Ebenso kommt es vor, dass Interessengruppen zwischen zwei Wahlen das politische Lager wechseln, das sie (vorrangig) unterstützen.²² Barons Annahme impliziert außerdem, dass es bei jedem Machtwechsel zu einem vollständigen Wechsel der Interessenverbände kommt, die von Zugeständnissen profitieren. Löst z.B. eine linke Regierung eine rechte ab, so werden Zugeständnisse an rechte Interessengruppen zurückgenommen; stattdessen werden linken Verbänden Zugeständnisse eingeräumt – auch dies trifft in der Realität nicht zu.
- Ein weiteres Problem des Modells ist darin zu sehen, dass Zugeständnisse an Interessenverbände innerhalb des Links-Rechts-Schemas abgebildet werden. Kommt der linke Kandidat linken Interessenverbänden etwas entgegen, weicht also geringfügig von der Medianwähler-Position ab, so unterstützen dies annähernd 50% der Wähler – nämlich alle Wähler, die sich näher an der neuen Position des Kandida-

²¹Vgl. hierzu Kapitel 5.4.2.

²²Siehe hierzu beispielsweise Reinwand (2008), der das Spendenverhalten in den letzten Präsidentschaftswahlkämpfen der USA untersucht.

ten als an der Medianwähler-Position befinden. Dies widerspricht aber der Vorstellung, dass Interessenverbände Sondervorteile für eine kleine Gruppe anstreben, die zu Lasten der breiten Mehrheit der Bevölkerung gehen. Aus wohlfahrtsökonomischer Sicht könnte mit einem Abweichen von der Medianwähler-Position sogar ein Wohlfahrts*gewinn* verbunden sein, denn die Medianwähler-Position entspricht in der Regel nicht der Politik, die die soziale Wohlfahrt maximiert (Blankart, 2006, S. 127). Wesentlich plausibler wäre es daher, die Gewährung von Sondervorteilen so abzubilden, dass der Nutzen aller Wähler, unabhängig von ihrem politischen Standpunkt, sinkt.

Summa summarum enthält das Modell zwar einen interessanten Grundgedanken – indem es den Einfluss von Interessengruppen mit dem mangelnden Informationsstand der Wähler erklärt. Allerdings begründet es weder zufriedenstellend, warum Bürger durch einen Wahlkampf in ihrer Wahlentscheidung beeinflusst werden, noch, nach welchen Kriterien Interessengruppen entscheiden, welchen Kandidaten sie unterstützen. Im Folgenden wird ein Ansatz vorgestellt, der zumindest das erste Manko nicht aufweist.

6.3.3 Direkte Informationsübermittlung

6.3.3.1 Grundidee und Modellskizze

Bezüglich der Wahlprogramme der Kandidaten wurde in Kapitel 5 erläutert, dass es weder plausibel erscheint, den Wählern vollständige Information zu unterstellen, noch, von völliger Unkenntnis auszugehen. Vielmehr ist zu vermuten, dass die Wähler über die Programme und die Kandidaten unvollständig informiert sind. Unter diesen Bedingungen können die Kandidaten einen Wahlkampf dazu nutzen, den Informationsstand der Bürger zu verbessern.

Austen-Smith (1987) entwickelt ein Modell, in dem Wahlkämpfe die Funktion haben, den Bürgern direkt Informationen zu den politischen Programmen zu übermitteln. „Direkt“ bedeutet dabei, dass durch den Wahlkampf Botschaften vermittelt werden, die für die Stimmabgabe eines Bürgers relevant sind.²³ Im Gegensatz zum Modell von Baron gibt es hier keine artifizielle Unterscheidung in vollständig informierte und völlig uninformierte Wähler, wobei sich letztere beeinflussen lassen, ohne dabei Informationen zu erhalten. Vielmehr wird unterstellt, dass Wähler grundsätzlich mit unvollständigen Informationen konfrontiert sind, und Wahlkämpfe den Informationsstand verbessern können, indem sie für die Wahlentscheidung relevante Informationen übermitteln.

²³In Modellen indirekter Informationsübermittlung sind die Wahlkampfbotschaften dagegen irrelevant – ein derartiges Modell wird in Abschnitt 6.3.4 vorgestellt.

Im Modell von Austen-Smith ist nicht von Interessenverbänden als Geldgebern für Wahlkämpfe die Rede. Vielmehr leisten dort zwei Unternehmen – der Hersteller eines privaten bzw. der Hersteller eines öffentlichen Gutes – Spendenzahlungen an die beiden Kandidaten, die zur Wahl antreten. Des Weiteren wird unterstellt, dass die Firmen nur aus einem Wahlmotiv heraus Spenden leisten. Das heißt, sie versuchen nicht, Einfluss auf die politischen Programme zu nehmen, sondern die Wahlchancen des Kandidaten zu steigern, der ihnen programmatisch näher steht. Das ist im Modellrahmen von Austen-Smith unproblematisch, weil es nur zwei (potenzielle) Spender gibt und jeder davon ausgehen kann, dass seine Spenden einen signifikanten Einfluss auf das Wahlergebnis haben. Gibt es dagegen zahlreiche Spender, so wird der Einfluss jedes einzelnen auf das Wahlergebnis verschwindend klein. Damit gehen die individuellen Anreize verloren, Spenden aus einem reinen Wahlmotiv heraus zu leisten – vgl. hierzu die Diskussion in Kapitel 5.4.2. Vor diesem Hintergrund ist nicht das gesamte Modell auf eine Situation mit diversen Interessenverbänden übertragbar. Daher genügt es im vorliegenden Kontext, die Grundidee von Austen-Smith zur Funktion von Wahlkämpfen vorzustellen. Diese ließe sich auch auf Konstellationen übertragen, in denen Interessenverbände direkt Einfluss auf die Formulierung politischer Programme nehmen wollen.

Die unvollständige Information der Wähler bildet Austen-Smith wie folgt ab: Die Wähler können die politischen Positionen der Kandidaten nicht exakt bestimmen, sondern nur ungefähr einschätzen. Das heißt, sie ermitteln aus ihren unvollständigen Informationen eine Wahrscheinlichkeitsverteilung bezüglich der politischen Positionen jedes Kandidaten.

Folgendes Beispiel verdeutlicht, was hiermit gemeint ist: In einer Gesellschaft sei die einzige politische Entscheidungsvariable die Höhe des Spitzensteuersatzes. Ein Kandidat tritt für einen Steuersatz von 50% ein. Da der Kandidat seine Position nur ungenau vermitteln kann, ist sich ein Bürger jedoch nicht sicher, welchen Steuersatz der Kandidat plant. Der Bürger vermutet, dass der Politiker im Falle eines Wahlsiegs einen Spitzensteuersatz von 49, 50 oder 51% festlegt und hält jede dieser Festlegungen für gleich wahrscheinlich; das heißt, für den Fall, dass der Kandidat die Wahl gewinnt, weist er jedem der drei Steuersätze eine (bedingte) Realisierungswahrscheinlichkeit von einem Drittel zu.

Der Wahlkampf eines Kandidaten verringert die Unsicherheit auf Seiten der Wähler; diese können die Position des Kandidaten nun genauer einschätzen. In Bezug auf das soeben angeführte Beispiel könnte dies bedeuten, dass der Bürger den drei Steuersätzen nicht mehr die gleiche Wahrscheinlichkeit beimisst, sondern davon ausgeht, dass der Kandidat einen Steuersatz von 50%

mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% implementiert, die beiden anderen Steuersätze (49 bzw. 51%) jedoch nur mit einer Wahrscheinlichkeit von jeweils 20%. Je umfangreicher der Wahlkampf ist, desto weiter verringert sich die Unsicherheit auf Seiten der Bürger.

Austen-Smith trifft die zentrale Annahme, dass die Bürger risikoavers sind. Risikoaversion impliziert allgemein, dass ein Wirtschaftssubjekt bei zwei Szenarien, die ihm die gleiche erwartete Auszahlung einbringen, das Szenario höher bewertet (größerer erwarteter Nutzen bzw. Erwartungsnutzen), bei dem die Varianz der Auszahlungen geringer ist.²⁴ Im Kontext des soeben angeführten Beispiels bedeutet dies: Obwohl der erwartete Steuersatz in beiden Fällen identisch ist (50%), hat der Bürger im zweiten Szenario (geringere Varianz des erwarteten Steuersatzes aufgrund von Wahlkampf) einen höheren Erwartungsnutzen als im ersten. Der Nutzen des Wahlkampfes für die Bürger liegt darin, dass er Unsicherheit verringert. Ein Kandidat, über dessen Programm weniger Unsicherheit besteht, hat *ceteris paribus* höhere Wahlchancen als ein Kandidat, der mit größerer Unsicherheit der Wähler konfrontiert ist. Die Risikoaversion der Wähler eröffnet den Kandidaten Spielräume, von der Medianwähler-Position abzuweichen, wenn sie gleichzeitig die Unsicherheit über ihr Programm reduzieren können.

Dies wird deutlich, wenn man sich das Kalkül der Kandidaten für die beiden Fälle Risikoneutralität und Risikoaversion vor Augen führt. Angenommen, alle Bürger seien stets so gut informiert, dass sie im Mittel die tatsächliche Position des Kandidaten korrekt einschätzen.²⁵ Bei risikoneutralen Wählern würde dann das Medianwähler-Theorem zum Tragen kommen. Risikoneutrale Wirtschaftssubjekte bewerten ein unsicheres Ereignis einzig und allein auf Grundlage der erwarteten Auszahlung; welche Varianz die erwartete Auszahlung hat, ist für ihren Erwartungsnutzen unerheblich. Risikoneutrale Wähler würden demnach ihre Wahlentscheidung nur aufgrund der korrekten Erwartungswerte treffen, die sie bezüglich der Positionen der Kandidaten haben. Derjenige Kandidat, der sich näher am Median der Präferenzverteilung positioniert hätte, würde die Mehrheit der Stimmen erhalten und die Wahl gewinnen. Folglich hätte jeder Kandidat den Anreiz, sich näher am Median zu positionieren als der Gegenkandidat. Ein Gleichgewicht der beiden Positionierungen läge erst dann vor, wenn beide Kandidaten die Medianwähler-Position zu ihrem Programm erheben würden.

²⁴Die Modellierung von Entscheidungen bei Unsicherheit und die Abbildung von Risikoaversion ist in den meisten mikroökonomischen Lehrbüchern dargestellt, beispielsweise bei Krepes (1990, Kap. 3) oder Mas-Colell et al. (1995, Kap. 6).

²⁵Technisch bedeutet dies: Der Erwartungswert der Einschätzungen der Bürger entspricht der tatsächlichen Position des Kandidaten. Die Bürger begehen also keine systematischen Fehler bei der Aufstellung ihrer Erwartungen. Sie haben „rationale Erwartungen“ – vgl. hierzu beispielsweise Hielscher (1999).

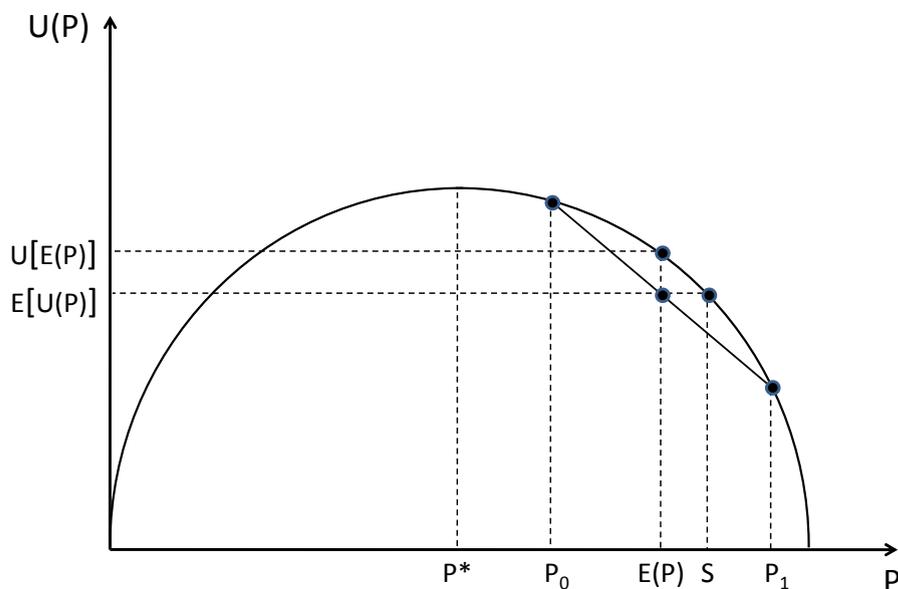


Abbildung 6.1: Risikoaversion: Möglicher Nutzenzuwachs bei Entfernung von der Idealposition

Bei Risikoaversion kann sich der Erwartungsnutzen, den ein Wähler aus einem politischen Programm zieht, auch dann erhöhen, wenn sich der Kandidat von den politischen Idealvorstellungen dieses Wählers entfernt. Zur Veranschaulichung dieses Sachverhalts wird Abbildung 6.1 herangezogen.

Betrachtet wird hier die Nutzenfunktion eines beliebigen Wählers. Sie ist an jeder Stelle streng konkav; dies impliziert, dass der Wähler risikoavers ist. Beispielhaft lässt sich dies daran erkennen, dass er einen Erwartungsnutzen in Höhe von $E[U(P)]$ realisiert, wenn er davon ausgeht, dass der Kandidat die Politik P_0 und die Politik P_1 mit einer Wahrscheinlichkeit von jeweils 50% implementiert. Dieser Erwartungsnutzen läge jedoch unter dem Nutzen, den er erzielen würde, wenn er sich sicher sein könnte, dass der Kandidat den Erwartungswert aus diesen beiden Positionen – also $E(P)$ – mit Sicherheit implementiert. Im letzten Fall würde sein Nutzen $U[E(P)]$ betragen, und aus der Grafik wird ersichtlich, dass $E[U(P)] < U[E(P)]$ gilt. Das unsichere Szenario wird also schlechter bewertet als das sichere mit dem gleichen Erwartungswert.

Das Nutzenmaximum des betrachteten Wählers liegt bei der Politik P^* ; das heißt, der Erwartungsnutzen des Wählers würde sich auf alle Fälle erhöhen, wenn der Kandidat ceteris paribus etwas nach links rücken würde, sodass $E(P)$ kleiner wird. Aufgrund der Risikoaversion des Wählers kann sich sein Erwartungsnutzen jedoch auch dann erhöhen, wenn sich der Kan-

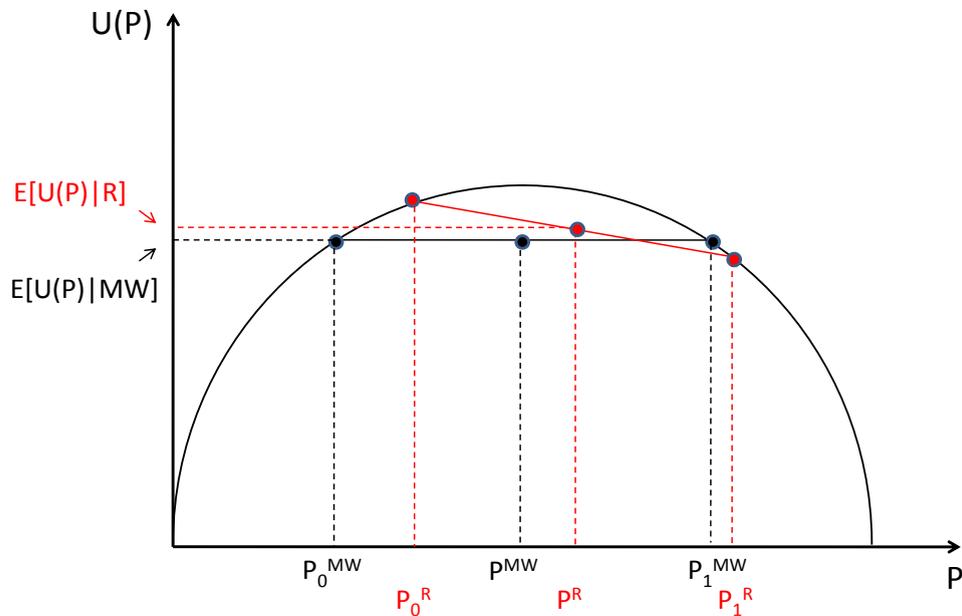


Abbildung 6.2: Risikoaversion: Kein Gleichgewicht gemäß dem Medianwähler-Theorem

didat weiter rechts positioniert und dabei gleichzeitig die Unsicherheit über seine Position verringert. Dies wird durch die Betrachtung des Extremfalls deutlich, in dem der Kandidat durch seinen Wahlkampf jegliche Unsicherheit bezüglich seines Programms ausräumen kann. Befindet sich das sichere Programm zwischen den beiden Punkten $E(P)$ und S , so realisiert der Wähler einen höheren Nutzen als in der Ausgangssituation, bei der der Wähler unterstellt, dass P_0 und P_1 mit einer Wahrscheinlichkeit von jeweils 50% implementiert werden.

Angenommen, beide Kandidaten positionieren sich gemäß dem Medianwähler-Theorem, es besteht jedoch Unsicherheit über die Positionen der Kandidaten. Im Falle risikoneutraler Wähler würde diese Situation ein Gleichgewicht darstellen – nicht jedoch bei risikoaversen Wählern, wie aus Abbildung 6.2 deutlich wird.

In dieser Abbildung ist die Nutzenfunktion des risikoaversen Medianwählers dargestellt. Bei der sicheren Politik P^{MW} würde der Medianwähler sein Nutzenmaximum erreichen. Die politischen Positionierungen der Kandidaten seien jedoch mit Unsicherheit verbunden. In der Abbildung wird dies vereinfacht dadurch zum Ausdruck gebracht, dass bei Einnahme der Medianwähler-Position die Bürger davon ausgehen, dass die Politik P_0^{MW} mit einer Wahrscheinlichkeit von 50% implementiert wird, ebenso die Politik P_1^{MW} . Nehmen beide Kandidaten die Medianwähler-Position ein, beträgt

dessen Erwartungsnutzen unabhängig vom Wahlausgang $E[U(P)|MW]$.²⁶ Ein Programm, das der Medianwähler-Position entspricht, stellt aus Sicht der Kandidaten jedoch kein Gleichgewicht dar. In der Grafik wird unterstellt, dass einer der beiden Kandidaten geringfügig nach rechts rückt (nämlich auf die Position P^R) und gleichzeitig die Unsicherheit über sein Programm verringert. Die Wähler gehen nun davon aus, dass der Kandidat die Politik P_0^R und die Politik P_1^R mit einer Wahrscheinlichkeit von jeweils 50% umsetzt. Die Reduktion der Unsicherheit macht sich dadurch bemerkbar, dass die politischen Positionen, die die Wähler für möglich halten, nun dichter beieinander liegen als vorher; es gilt also: $P_1^R - P_0^R < P_1^{MW} - P_0^{MW}$.

Aus der Grafik wird ersichtlich, dass der Erwartungsnutzen des Medianwählers steigt, wenn der betrachtete Kandidat etwas nach rechts rückt und gleichzeitig die Unsicherheit über sein Programm reduziert:

$$E[U(P) | R] > E[U(P) | MW] \quad (6.2)$$

Das heißt, der Medianwähler wird nun eindeutig dem nach rechts gerückten Kandidaten seine Stimme geben. Da die Wähler, die politisch rechts vom Medianwähler stehen, ebenfalls diesem Kandidaten ihre Stimme geben werden, gewinnt er nun die Wahl sicher. Das Abrücken von der Medianwähler-Position hat sich für den Kandidaten also gelohnt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Angenommen, ein Kandidat weicht von der Medianwähler-Position etwas nach rechts ab und verringert dabei gleichzeitig die Unsicherheit über sein Programm. Dann erhält er mit Sicherheit die Stimmen aller Wähler, die politisch rechts vom Median stehen. Denn diese Wähler profitieren sowohl davon, dass sich der Kandidat in ihre Richtung bewegt, als auch von der Tatsache, dass sich die Unsicherheit über sein Programm verringert. Außerdem erhält er die Stimme des Medianwählers und Stimmen von einigen Wählern, deren Idealposition nur etwas links von der Medianwähler-Position liegt. Auf diese Wähler hat die Neupositionierung des Kandidaten zwei Effekte: Erstens einen negativen Effekt, der darin besteht, dass sich der Kandidat von ihren politischen Vorstellungen entfernt. Dieser Effekt würde dafür sprechen, dem anderen Kandidaten, der nach wie vor die Medianwähler-Position vertritt, die Stimme zu geben. Zweitens gibt es jedoch einen positiven Effekt: Der Kandidat verringert die Unsicherheit über seine Position, was bei allen Wählern – auch den linken – einen Erwartungsnutzenzuwachs bewirkt. Überwiegt dieser zweite Effekt den ersten, so wird ein links vom Median stehender Bürger den rechten

²⁶ $E[U(P)|MW]$ bezeichnet dabei den erwarteten Nutzen des Medianwählers, wenn der Kandidat die Medianwähler-Position P^{MW} einnimmt; $E[U(P)|R]$ ist dementsprechend sein erwarteter Nutzen, wenn der Kandidat die Position P^R vertritt.

Kandidaten wählen.²⁷ Auch wenn dies nur bei einigen linken Wählern der Fall ist, nämlich bei denjenigen, die den Vorstellungen des Medianwählers nahestehen, erhält der rechte Kandidat die Mehrheit aller Stimmen.

Die Durchführung eines (kostspieligen) Wahlkampfes lohnt sich also für einen Kandidaten, weil damit die Unsicherheit über seine politische Position verringert wird. Sie lohnt sich selbst dann, wenn der Kandidat von der Medianwähler-Position abweichen muss, um Wahlkampfspenden zu erhalten. Jeder Kandidat ist mit einem Trade-off konfrontiert und wird so weit von der Medianwähler-Position abweichen, wie die Vorteile hieraus die Nachteile überwiegen. Die Wähler haben ebenfalls einen Nutzengewinn aus dem Wahlkampf, da sich ihr Erwartungsnutzen durch die Verminderung der Unsicherheit erhöht. Dies bedeutet, dass die Lobbyarbeit der Verbände nicht nur wohlfahrtsmindernde Wirkungen hat, sondern über die Finanzierung von Wahlkämpfen indirekt auch wohlfahrtssteigernde Effekte auslöst.²⁸

Je besser die Bürger informiert sind, je weniger Unsicherheit also über die Programme der Kandidaten besteht, desto weniger Einfluss haben Interessenverbände, desto näher werden sich also die Kandidaten am Median positionieren. Im Gegensatz zur Argumentation von Olson handelt es sich bei diesen Informationen jedoch nicht um ein Bewusstsein für die schädlichen Wirkungen von Interessengruppen. Vielmehr ist im Rahmen des Modells von Austen-Smith eine möglichst genaue Kenntnis der Programme von Politikern bzw. Parteien gemeint, die sich zur Wahl stellen. In diesem Punkt weisen die Ergebnisse von Austen-Smith eine große Ähnlichkeit mit Barons Resultaten auf. Während allerdings Baron davon ausgeht, dass es vollständig informierte und vollständig uninformierte Wähler gibt, bildet Austen-Smith den begrenzten Informationsstand der Wähler überzeugender ab. Allerdings benötigt er für seine Argumentation als zusätzliche Annahme Risikoaversion der Wähler.

6.3.3.2 Bewertung des Modells

Die Stärke des Modells von Austen-Smith besteht darin, dass die Rolle von Wahlkämpfen und die daraus resultierenden Einflussmöglichkeiten für Geldgeber²⁹ auf mikroökonomisch überzeugende Weise erklärt werden. Um

²⁷Für ein Abrücken nach links gelten diese Ausführungen analog.

²⁸Dies gilt immer, wenn der Wahlkampf direkt oder indirekt Informationen vermittelt, die den Nutzen der Wähler erhöhen – also auch bei den Modellen in Abschnitt 6.3.4 und in Kapitel 7.

²⁹Im Originalmodell ist von Unternehmen die Rede; für die grundlegenden Modellmechanismen ist es jedoch unerheblich, ob es sich bei den Geldgebern um Unternehmen oder Interessenverbände handelt.

die Funktion von Wahlkämpfen zu erklären, sind keine Annahmen an das Verhalten der Wähler erforderlich, die der Rationalitätsannahme widersprechen. Im Gegensatz zu Baron geht Austen-Smith nicht davon aus, dass sich die Wählerschaft in eine Gruppe uninformierter Bürger und eine Gruppe informierter Bürger aufspaltet. Stattdessen unterstellt er, dass alle Bürger über Informationen hinsichtlich der Wahlprogramme verfügen, diese Informationen aber unsicher sind.

Allerdings wirft das Modell von Austen-Smith mehrere Fragen auf:

- So kommt es nur aus einem Wahlmotiv heraus zu Spendenzahlungen. Das heißt, Geldgeber wollen nicht direkt Einfluss auf die politischen Programme der Kandidaten nehmen, sondern betrachten diese als gegeben und unterstützen denjenigen Kandidaten, der ihnen politisch näher steht.³⁰ In Kapitel 5.4.2 wurde erläutert, dass aufgrund theoretischer Überlegungen und empirischer Beobachtungen davon auszugehen ist, dass Interessenverbände Spenden leisten, um direkt Einfluss auf die politischen Programme der Kandidaten zu nehmen. Aus diesem Grund wäre ein Modell, bei dem Wahlkämpfe die gleiche Funktion haben wie bei Austen-Smith (nämlich Verringerung der Unsicherheit der Wähler bezüglich des Wahlprogramms) und in dem Spendenzahlungen zur Beeinflussung des Programms genutzt werden („Einflussmotiv“) im Kontext der vorliegenden Arbeit von größerer Relevanz als das Originalmodell von Austen-Smith. In einem solchen Rahmen könnte es auch dann zu Spendenzahlungen kommen, wenn sich die Kandidaten ohne Geldgeber gemäß dem Medianwähler-Theorem positionieren würden. Ein derartiges Modell scheint es in der Literatur jedoch nicht zu geben. In Kapitel 7 wird ein Modell entwickelt, das in diese Richtung führt, jedoch auch Gesichtspunkte aus anderen Ansätzen integriert.
- Daneben weist das Modell einen ähnlichen Schwachpunkt wie der Ansatz von Baron auf: Auch hier führen Spendenzahlungen allenfalls zu einer Anpassung der Programme entlang der Links-Rechts-Achse. Das bedeutet, dass ein erheblicher Anteil der Wähler von der Existenz von Lobbyverbänden bzw. anderen Geldgebern profitieren wird. Das widerspricht aber der Überlegung, dass Interessengruppen Sondervorteile zu Lasten der breiten Bevölkerungsmehrheit anstreben.
- Des Weiteren stellt sich die Frage, warum auf Seiten der Wähler Unsicherheit über das Programm der Kandidaten herrschen sollte. Schließ-

³⁰Da sich die Kandidaten bewusst sind, dass die Spendenbereitschaft von ihrem politischen Programm abhängt, können die politischen Präferenzen der Geldgeber aber sehr wohl einen – indirekten – Einfluss auf die Wahlprogramme haben.

lich werden politische Programme schriftlich fixiert und Bürger können sich relativ einfach über sie informieren. Wie in Kapitel 5 erwähnt, besteht natürlich Unsicherheit darüber, ob sich der Kandidat nach der Wahl auch tatsächlich an das aufgestellte Programm hält. Diese Unsicherheit ist jedoch nicht auf Unkenntnis zurückzuführen, sondern darauf, dass der siegreiche Kandidat nach der Wahl nur relativ schwache Anreize hat, seine Versprechen zu realisieren. An dieser Anreizstruktur ändert sich aber auch durch einen Wahlkampf nichts.

- Gegen das Modell lässt sich ein weiterer Einwand vorbringen (Coate, 2004, S. 773): Es ist nicht plausibel, warum im Gleichgewicht des Modells Unsicherheit auf Seiten der Wähler besteht. Denn falls die Wähler die zugrundeliegenden Anreize verstehen, können sie die optimalen Programme der Kandidaten selbst bestimmen. Sie sind dann nicht auf – fehlerbehaftete – Informationen über die Programme angewiesen. Am deutlichsten wird dies für den Fall, dass sich beide Kandidaten gemäß dem Medianwähler-Theorem positionieren: Antizipiert ein Wähler, dass beide Kandidaten die Medianwähler-Position vertreten werden, und weiß er, an welcher Stelle auf der Links-Rechts-Achse diese Position liegt, so kann er mit Sicherheit voraussagen, mit welchen Programmen die Kandidaten antreten werden. Dies gilt auch, wenn er überhaupt keine direkten Informationen zu den Programmen hat. Wenn jedoch ein Wähler die politischen Programme ohne deren Kenntnis mit Sicherheit antizipieren kann, so bringen ihm zusätzliche Programminformationen keinen Erkenntnisgewinn und keine Reduktion der Unsicherheit. Und selbst wenn die Wähler die genaue Position des Medianwählers nicht kennen würden, wären sie nicht unbedingt auf exakte Informationen über die Programme der Kandidaten angewiesen: Die Wähler könnten davon ausgehen, dass beide Kandidaten mit dem gleichen Programm antreten würden. Unter diesen Umständen wäre für die Wähler eine Kenntnis der programmatischen Positionen verzichtbar, da aus ihrer Sicht gleichgültig ist, wer die Wahl gewinnt und wem sie ihre Stimme geben.
- Die Gültigkeit des Medianwähler-Theorems hängt vor allem davon ab, ob es den Kandidaten nur darum geht, die Wahl zu gewinnen oder ob sie auch danach streben, eigene politische Überzeugungen umzusetzen. Es lässt sich zeigen, dass im zweiten Fall (Politiker sind ideologisch motiviert) bei einem probabilistischen Wahlmodell keine vollständige Konvergenz auf die Medianwähler-Position erfolgt. Vielmehr werden die Kandidaten eine mittlere Position zwischen ihren eigenen politischen Vorstellungen und der Idealpolitik des Medianwählers zu ihrem Programm erheben – siehe Kap. 5.4.1.2. Sie haben dann zwar geringere Siegchancen als bei Einnahme der Medianwähler-Position, können aber im Falle eines Wahlsiegs ihre eigenen politischen Vorstellungen

zumindest teilweise umsetzen. In diesem Fall sind die Wahlprogramme nicht mehr identisch und für die Wähler sind Informationen über die konkreten Programminhalte von Relevanz. In einer derartigen Situation erscheinen Wahlkämpfe, die direkt Informationen vermitteln, aus Sicht der Wähler sinnvoll.

Diese Überlegung wirft jedoch eine neue Frage auf: Angenommen, die Kandidaten haben sich aus ideologischen Gründen nicht exakt auf die Medianwähler-Position festgelegt; es besteht also eine gewisse Divergenz zwischen den Programmen. Gleichzeitig ist ihnen jedoch bewusst, dass sie sich auf dem Median positioniert hätten, falls es ihnen einzig und allein um die Maximierung ihrer Wahlchancen gegangen wäre. Die Kandidaten haben dann den Anreiz, verfälschte Informationen über ihr Programm zu vermitteln: Sie werden den Wählern eine größere Nähe ihres Programms zum Median suggerieren, als dies tatsächlich der Fall ist. Mit anderen Worten: Die Kandidaten haben keine Anreize zur wahrheitsgemäßen Information der Wähler. Damit stellt sich die Frage, ob der Ansatz, nach dem Wahlkämpfe der direkten Vermittlung von Informationen über politische Programme dienen, plausibel ist.

6.3.4 Indirekte Informationsübermittlung

6.3.4.1 Grundidee und Modellskizze

Die Annahme, dass Wahlkämpfe direkt Informationen bezüglich der Wahlprogramme vermitteln, ist problematisch, wenn man sich die Anreize der Kandidaten vor Augen führt: Diese wollen Werbung in eigener Sache machen und haben daher kein Interesse, alle Informationen objektiv und unverfälscht zu übermitteln – vgl. die Diskussion am Ende des vorhergehenden Abschnitts. Die Wähler können Wahlkampfaussagen daher keinen oder allenfalls begrenzten Glauben schenken. Damit stellt sich die Frage, warum überhaupt Wahlkämpfe in großem Stil geführt werden. Wären Wahlkämpfe nicht verzichtbar, wenn die Wähler den Botschaften der Kandidaten nicht vertrauen können?

Derartige Überlegungen lassen sich für Werbeaussagen jeglicher Art anstellen. Auch bei Werbebotschaften für gehandelte Güter stellt sich die Frage, warum die Konsumenten sich von ihnen beeinflussen lassen sollten. Schließlich haben alle Anbieter einen Anreiz, die Eigenschaften ihrer Produkte verfälscht – nämlich übertrieben positiv – darzustellen. Eine häufige Antwort, die Ökonomen auf diese Frage geben, lautet: Werbung vermittelt nur indirekt Informationen bezüglich der Produktqualität; nicht der Inhalt der Werbebotschaften ist informativ, sondern ihr Umfang und damit die Kosten, die sie verursachen. Nachfolgend wird dieser Gedanke zunächst für Werbung

auf Gütermärkten erläutert; anschließend wird vorgestellt, wie sich diese Überlegungen auf Wahlwerbung übertragen lassen.

Indirekte Informationen in der Produktwerbung Ausgangspunkt von Modellen, die Werbebotschaften eine indirekte Informationsfunktion zuweisen, ist folgende Überlegung:³¹ Bei zahlreichen Gütern handelt es sich um sogenannte Erfahrungsgüter („experience goods“), bei denen sich die Qualität nicht vor dem Kauf bestimmen lässt, sondern erst durch Gebrauch festgestellt werden kann. Auch die Anbieter derartiger Güter können potenziellen Käufern keine verifizierbaren Informationen über deren Qualität zukommen lassen. Dennoch werden gerade solche Güter (z.B. Autos, Getränke) in der Realität intensiv beworben.

Umfangreiche Werbung wäre aus Herstellersicht dennoch sinnvoll, wenn die Konsumenten diese Werbung – unabhängig von deren inhaltlichen Aussagen – als Signal werten könnten, dass das Produkt tatsächlich eine hohe Qualität aufweist. Die Werbung würde also indirekt Informationen bezüglich der Produktqualität vermitteln. Folgende Überlegung zeigt, dass sich eine derartige Schlussfolgerung rational begründen lässt: Ein Unternehmen, das ein qualitativ hochwertiges Erfahrungsgut auf den Markt bringt, kann damit rechnen, dass es spätestens dann relativ hohe Mengen absetzt, wenn die Konsumenten Erfahrungen mit dem Produkt gesammelt haben und dessen hohe Qualität kennen. Es wird also zu vielen Wiederholungskäufen kommen. Das Unternehmen kennt die Qualität seines Produkts und kann ein derartiges Verhalten der Kunden antizipieren. Es kann also auf längere Sicht mit relativ hohen Gewinnen aus dem Verkauf des Produkts rechnen. Aufgrund dieser Überlegung kann sich das Unternehmen intensive Werbemaßnahmen leisten. Fassen die Konsumenten intensive Werbung als Signal für eine hohe Produktqualität auf, sodass es zu einer großen Zahl von Käufen kommt, lohnt sich diese Werbung auch.

Ganz anders sieht es bei Erfahrungsgütern minderer Qualität aus: Hier muss ein Unternehmen davon ausgehen, dass es langfristig relativ geringe Mengen verkauft. Denn wenn die Kunden erst einmal Erfahrungen mit dem Gut gesammelt haben, wird es nur zu wenigen Wiederholungskäufen kommen. Auf längere Sicht kann das Unternehmen nur geringe Gewinne aus dem Verkauf des Produkts erwarten. Umfangreiche Werbemaßnahmen lohnen sich daher nicht. Mit anderen Worten: Da die Kunden langfristig nicht getäuscht werden können, ist Werbung für Erfahrungsgüter geringer Qualität aus Anbietersicht unattraktiv.

³¹Das Grundmodell stammt von Milgrom & Roberts (1986). Die beiden Autoren berufen sich auf Überlegungen von Nelson (1970, 1974, 1978).

Die Folge ist, dass der Umfang der Werbung ein zuverlässiges Signal bezüglich der Produktqualität darstellt. Die Konsumenten können aus der Werbeintensität Rückschlüsse auf die Produktqualität ziehen. Auf den Inhalt der Werbung kommt es dabei gar nicht an; für den Anbieter eines qualitativ hochwertigen Produkts kommt es nur darauf an, den Konsumenten zu vermitteln, dass er sich die Markteinführung seines Produkts viel Geld kosten lässt: „... advertising signals quality, even though this advertising carries no direct information and, in effect, corresponds to a public burning of money.“ (Milgrom & Roberts, 1986, S. 813). Das „Verbrennen“ von Geld ist rational, da es den Konsumenten indirekt Informationen über die Produktqualität vermittelt.

Indirekte Informationen im Wahlkampf Überträgt man das Prinzip indirekter Informationsübermittlung auf Wahlkämpfe, so ist ein wesentlicher Unterschied zu beachten: Während auf Produktmärkten der Anbieter selbst für die Kosten der Werbung aufkommt, wird in den analogen Wahlkampfmodellen unterstellt, dass der Wahlkampf aus Spenden von Interessenverbänden finanziert wird. Und während auf Produktmärkten der Anbieter die Qualität seines Produkts kennt, die Konsumenten zunächst jedoch nicht, besteht in den Wahlkampfmodellen eine Informationsasymmetrie zwischen Interessenverbänden und Wählern.³² Die Verbände sind über die Kandidaten besser informiert als die Wähler; sie haben private (nicht allgemein bekannte) Informationen über die Kandidaten. Da diese Informationen in ihre Spendenentscheidungen einfließen, können die Wähler aus dem Spendenverhalten unter Umständen Rückschlüsse auf die privaten Informationen der Verbände ziehen.

In den entsprechenden Modellen wird davon ausgegangen, dass zur Beurteilung eines Kandidaten nicht nur sein Wahlprogramm von Bedeutung ist, sondern auch seine persönlichen Erfolge und Eigenschaften (z.B. erfolgreiches Meistern einer Krise, Ehrlichkeit, Durchsetzungsfähigkeit). Darin spiegelt sich wider, dass Politik nicht nur aus der buchstabengetreuen Umsetzung von Wahlprogrammen besteht, sondern auch aus dem Umgang mit neuen Ereignissen und Situationen, die bei der Wahl noch nicht absehbar waren.³³ Unter diesen Umständen ist für einen Kandidaten nicht nur eine positive Resonanz auf sein Programm wichtig, sondern auch, dass ihm die Wähler zutrauen, auf neue Situationen adäquat zu reagieren. Das impliziert, dass zwei Kandidaten, die mit dem gleichen Programm antreten

³²Siehe Gerber (1996); Prat (2002a,b).

³³Vgl. hierzu auch die Diskussion zu Preelection- und Postelection-Modellen in Kapitel 5.4.1.1.

(z.B. der Medianwähler-Position), unterschiedliche Erfolgsaussichten bei der Wahl haben, wenn sie in ihren persönlichen Attributen unterschiedlich bewertet werden. In der ökonomischen und politikwissenschaftlichen Literatur wird zur Abbildung dieses Sachverhalts der Begriff „Valenz“ (Wertigkeit) verwendet.³⁴ Die Valenz eines Kandidaten gibt an, in welchem Maße er über Attribute verfügt, die von allen Wählern – unabhängig von ihren politischen Positionen – positiv bewertet werden.³⁵

Je höher *ceteris paribus* die Valenz eines Kandidaten ist, desto höher ist sein Stimmenanteil bei der Wahl. Bei identischen Programmen würden sich alle Wähler für den Kandidaten mit der höheren Valenz entscheiden. Umgekehrt gilt: Der valentere Kandidat hat Spielraum, einseitig von der Medianwähler-Position abzuweichen und seine Siegchancen dennoch zu wahren. Die Mehrheit der Wähler würde zwar aus rein programmatischen Gründen den anderen Kandidaten vorziehen; da dieser jedoch über eine geringere Valenz verfügt, wird er dennoch nicht die Mehrheit der Stimmen erhalten. Und wie in den Modellen von Baron (1994) und Austen-Smith (1987) ergeben sich aus der Möglichkeit, unter Wahrung einer Siegchance von der Medianwähler-Position abzuweichen, Einflussmöglichkeiten für Interessenverbände.

Zentral für Wahlmodelle mit indirekter Informationsübermittlung ist die Annahme einer Informationsasymmetrie zwischen Interessenverbänden einerseits und Wählern andererseits. Folgende Informationsstruktur wird unterstellt:

- Wähler und Interessenverbände sind über die Valenz der Kandidaten nur unvollständig informiert – sie können diese also nicht in allen Fällen oder nicht zweifelsfrei feststellen.
- Sowohl die Wähler als auch die Interessenverbände haben jedoch bestimmte Informationen (Signale), die Hinweise auf die Valenz der Kandidaten geben.
- Die Informationen der Lobbyverbände unterscheiden sich von denjenigen der Wähler. Die Verbände verfügen über private Informationen, die den Wählern nicht zugänglich sind. Die privaten Informationen der Verbände sind von den öffentlichen Informationen der Wähler stochastisch unabhängig. Würden die Wähler selbst über diese Informationen verfügen, so könnten sie die Valenz der Kandidaten besser einschätzen.

³⁴Der Begriff wurde von Stokes (1963, S. 373) geprägt: „... I will call „*valence*-issues“ those that merely involve the linking of the parties with some condition that is positively or negatively valued by the electorate.“ Weitere Erläuterungen zum Valenz-Konzept finden sich bei Stokes (1992).

³⁵Die Valenz eines Kandidaten ist also das Analogon zur Qualität eines Produkts.

Der grundlegende Mechanismus lässt sich anhand eines Modells von Prat (2002b) verdeutlichen. Akteure in diesem Modell sind die Wähler, zwei Kandidaten sowie eine Interessengruppe.³⁶ Jeder Kandidat verfügt über eine bestimmte Valenz, die zumindest kurzfristig ein konstantes Charakteristikum seiner Person ist – im Gegensatz zum Wahlprogramm also nicht beeinflusst werden kann. Vor der Wahl empfängt zunächst der Interessenverband ein Signal hinsichtlich der Valenz der Kandidaten (privates Signal), später erhalten die Wähler ein öffentliches Signal.³⁷

Die drei oben genannten Punkte implizieren, dass sowohl Wähler als auch Interessengruppen die wahre Valenz der Kandidaten stets nur schätzen können. Mit den Signalen sind jedoch bessere Schätzungen möglich als ohne Signale. Und: Da die Signale stochastisch unabhängig sind, könnten die Wähler ihre Schätzung verbessern, wenn sie nicht nur über das öffentliche Signal, sondern auch über das private Signal verfügen würden. Allerdings kennen die Wähler das private Signal nicht – sie können jedoch möglicherweise aus dem Spendenverhalten des Interessenverbands Rückschlüsse auf dessen privates Signal ziehen.

Wenn der Interessenverband vor der Entscheidung steht, welche Tauschgeschäfte (Wahlkampfspenden gegen politische Zugeständnisse) er den Kandidaten vorschlagen soll, so wird er dabei deren Siegchancen berücksichtigen. Denn ein politisches Zugeständnis ist für den Verband *ceteris paribus* wertvoller, wenn es vom Kandidaten mit den größeren Siegchancen kommt: Die Wahrscheinlichkeit, dass die Zugeständnisse nach der Wahl auch gewährt werden, ist bei diesem Kandidaten höher.

Es lässt sich zeigen, dass es für diese strategische Situation ein Gleichgewicht gibt, bei dem der Interessenverband nur dann einem Kandidaten Spenden zukommen lässt, wenn sein privates Signal darauf hindeutet, dass dieser Kandidat der valentere ist. Dieser Kandidat macht dem Verband im Gegenzug politische Zugeständnisse, während der andere Kandidat nach wie vor die Medianwähler-Position vertritt. Die Spenden sind in diesem Gleichgewicht so hoch, dass sie sich für den Verband nicht lohnen würden, wenn sein privates Signal darauf hindeuten würde, dass beide Kandidaten gleich

³⁶Wünschenswert wäre natürlich ein Modell, in dem sich das Verhalten einer Vielzahl von Interessengruppen gegenüber mehreren Kandidaten abbilden lässt. Ein derartiges Modell gibt es bislang jedoch nicht.

³⁷Dass Interessenverbände vorab über private Informationen verfügen, die den Wählern nicht zugänglich sind, kann damit begründet werden, dass sie Kontakte zu politischen Entscheidungsträgern pflegen und das politische Geschehen genau beobachten und analysieren. „Professional lobbyists are in a better position than common voters to observe the valence of politicians.“ (Prat, 2002b, S. 164)

valent sind oder gar der Rivale die höhere Valenz aufweist. Denn dann steigt aus Sicht des Verbands das Risiko, dass der geförderte Kandidat die Wahl verliert, die Zugeständnisse also nicht implementiert werden. Die Wähler können sich bei einer bestimmten Spendenhöhe deshalb sicher sein, dass der Verband einen Kandidaten nur dann unterstützt, wenn dieser nach seinem privaten Signal wahrscheinlich der valentere ist. In Anhang A.3 findet sich ein Zahlenbeispiel zur Veranschaulichung dieses Arguments.

Die Wähler können somit eindeutige Rückschlüsse auf das private Signal des Verbands ziehen. Sie können nun diese Information zusammen mit dem öffentlichen Signal verwenden, um die Valenz der Kandidaten einzuschätzen und gelangen zu einer besseren Schätzung, als wenn sie sich allein auf das öffentliche Signal verlassen hätten. Damit steigen die Wahlchancen des valenteren Kandidaten; dies ist aus Sicht der Wähler positiv. Der Preis hierfür ist, dass es zu politischen Zugeständnissen des Kandidaten gekommen ist, der nach dem privaten Signal der mutmaßlich valentere ist. Gewinnt dieser Kandidat die Wahl, wird daher nicht die Medianwähler-Position implementiert.

Bei dem vorliegenden Modell handelt es sich um ein sogenanntes Signalisierungsspiel („signalling game“). Gleichgewichte hängen bei derartigen Spielen nicht nur von den Handlungen der Akteure ab. Wichtig sind auch die Meinungen („beliefs“), die sich die Akteure hinsichtlich der privaten Signale anderer Wirtschaftssubjekte bilden. Ein Gleichgewicht liegt immer dann vor, wenn die Handlungen eines jeden Akteurs vor dem Hintergrund seiner Meinungen und der Handlungen der anderen Akteure rational sind und die Meinungen konsistent gebildet werden, also nicht im Widerspruch zu den Rahmenbedingungen des Spiels und den Anreizen der anderen Spieler stehen.³⁸ Es besteht also eine Interdependenz von Handlungen und Meinungen. Aus diesem Grund weisen Signalisierungsspiele im Allgemeinen eine Vielzahl von Gleichgewichten auf – veränderte Meinungen können andere Handlungen begründen; diese rechtfertigen wiederum die veränderten Meinungen. Auch im vorliegenden Modell gibt es weitere Gleichgewichte. Auf diese soll jedoch nicht näher eingegangen werden, da im Rahmen der vorliegenden Arbeit nur gezeigt werden soll, welche Funktionen Wahlkampfspenden haben *können*.

³⁸Die Konsistenzanforderung ist erfüllt, wenn die Spieler ihre Meinungen nach dem Satz von Bayes bilden. Gleichgewichte, die diese Bedingung erfüllen, werden daher auch als „Perfekte Bayesianische Gleichgewichte“ bezeichnet. Das Konzept des Perfekten Bayesianischen Gleichgewichts wird beispielsweise bei Osborne (2004) erläutert. Eine Erklärung des Satzes von Bayes findet sich in den meisten Statistik-Lehrbüchern, unter anderem bei Bortz (2005, Kap. 2). Das Zahlenbeispiel in Anhang A.3 veranschaulicht, welche Rolle der Satz von Bayes bei der Gleichgewichtsbestimmung spielt.

6.3.4.2 Bewertung des Modells

Die wesentliche Stärke des soeben vorgestellten Modells liegt darin, dass für die Wahlentscheidungen der Bürger nicht nur die politischen Programme der Kandidaten relevant sind. Bereits in Kapitel 5 wurde darauf hingewiesen, dass die Wähler keine Möglichkeit haben, den siegreichen Kandidaten zur Umsetzung seines Wahlprogramms zu zwingen. In der Realität kommt es demzufolge häufig dazu, dass Wahlversprechen gebrochen werden. Antizipieren die Wähler die geringe Bindungskraft der Wahlprogramme für die Kandidaten, so erscheint es plausibel, dass sie ihre Wahlentscheidung nicht nur von den Programminhalten abhängig machen. Im fünften Kapitel wurde erwähnt, dass die Bürger beispielsweise die Möglichkeit haben, retrospektiv zu wählen, also einen Politiker nach seiner bisherigen Politik zu beurteilen. In diesem Zusammenhang wurde jedoch auch darauf hingewiesen, dass eine derartige Beurteilung nicht für alle Kandidaten in gleichem Maße möglich ist; für einen Amtsinhaber ist sie einfacher durchzuführen als für einen neuen Kandidaten. Das Konzept der Valenz erlaubt es, Wahlentscheidungen auch für Wahlen ohne Amtsinhaber realistischer abzubilden, als dies alleine unter Rückgriff auf die Wahlprogramme möglich wäre. Es beinhaltet, dass sich die Wähler bei ihrer Entscheidung auch von den persönlichen Eigenschaften der Kandidaten leiten lassen.

Allerdings stellt sich die Frage, wie Bürger zu einem Urteil über die persönlichen Eigenschaften eines Kandidaten gelangen. Bei einem Amtsinhaber liegt es nahe, dass hierzu die bisherige Amtsführung bewertet wird, also retrospektive Aspekte in die Wahlentscheidung einfließen. Eine gute Arbeit in der Vergangenheit beschert dem Amtsinhaber einen „Amtsbonus“, der sich durch eine hohe Valenz abbilden ließe.³⁹ Doch welche Faktoren bestimmen das Urteil der Wähler bei einem Kandidaten, der das fragliche Amt bisher nicht innehatte? Eine mögliche Antwort wäre, dass derartige Kandidaten den Wahlkampf dazu nutzen, Informationen bezüglich ihrer Valenz zu vermitteln. So naheliegend diese Antwort auf den ersten Blick auch erscheint, sie steht im Widerspruch zu den Modellannahmen von Prat. Denn dort ist es ja unerheblich, ob die Spenden der Interessenverbände tatsächlich in den Wahlkampf fließen oder ob das Geld „verbrannt“ wird. Die Bürger empfangen unabhängig vom Wahlkampf ein öffentliches Signal, und für die Kenntnis des privaten Signals ist der Wahlkampf irrelevant – entscheidend ist die Kenntnis der Spendenhöhe. Soll berücksichtigt werden, dass der Wahlkampf selbst (und nicht nur die Spendenhöhe) Informationen über die Valenz eines Kandidaten vermittelt, so müsste ein anderer Modellrahmen gewählt werden – das Modell von Prat ist hierfür nicht geeignet.

³⁹Eine weitere Erklärung für das Phänomen des Amtsbonus wird in Kapitel 7 entwickelt.

Auch wenn die Berücksichtigung der Valenz der Kandidaten in die Wahlentscheidung der Bürger sinnvoll erscheint, so wirft die konkrete Definition im vorliegenden Modell Probleme auf. Prat (2002b, S. 1000) schreibt nämlich: „Voters judge candidates on two dimensions: policy and valence (non-policy personal qualities like ability, leadership, and integrity). All voters agree on the valence dimension, but have heterogeneous preferences about policy.“ Diese Definition hat folgende unrealistische Implikation: Angenommen, beide Kandidaten treten bei Abwesenheit von Wahlkampfspenden mit dem gleichen Programm an (z.B. der Medianwähler-Position), und einer der beiden Kandidaten verfügt in den Augen der Wähler über die größere Valenz. Dann erhält dieser Kandidat 100% der Stimmen, während sein Rivale überhaupt keine Stimme erhält. Weicht der letztgenannte Kandidat von der Medianwähler-Position (weit genug) ab, so kann er seinen Stimmenanteil erhöhen – er erhält nun die Stimmen von Wählern, die seinem neuen Programm näher stehen als dem Programm des valenteren Kandidaten und für die dieser programmatische Vorteil den Valenz-Nachteil überwiegt. Ein derartiges Verhalten lohnt sich für einen Kandidaten immer dann, wenn er im Falle einer Wahlniederlage dennoch einen möglichst hohen Stimmenanteil erzielen will – beispielsweise, um mit einer großen Fraktion Oppositionsarbeit betreiben zu können. Der Kandidat mit der größeren Valenz könnte allerdings die Medianwähler-Position ebenfalls verlassen und das neue Programm seines Rivalen kopieren. Dann würde er wieder die Stimmen aller Wähler erhalten. Der Rivale hätte jetzt jedoch einen erneuten Anreiz, sein Programm zu verändern. Diese Überlegungen zeigen, dass das Modell kein Gleichgewicht hat. Prat berücksichtigt derartige Anreize nicht, stattdessen unterstellt sie, dass beide Kandidaten bei Abwesenheit von Wahlkampfspenden die Medianwähler-Position einnehmen.⁴⁰

Realistischer scheint zu sein, dass die Bürger die Valenz der Kandidaten unterschiedlich bewerten – die Mehrheit der Wähler könnte beispielsweise Kandidat A für valenter halten, während eine Minderheit den Valenzvorteil bei Kandidat B sieht. In einem derartigen Fall würde auch Kandidat B Stimmen erhalten, wenn beide Kandidaten mit der Medianwähler-Position in die Wahl ziehen. Ein Abweichen von dieser Position würde sich für Kandidat B nicht lohnen, falls die Stimmenverluste bei den Wählern in der Mitte des politischen Spektrums die Stimmengewinne bei den Wählern am Rand überwiegen. Eine Situation, in der beide Kandidaten die Medianwähler-Position zu ihrem Programm erheben, könnte also (in Abhängigkeit von den konkreten Modellparametern) durchaus ein Gleichgewicht darstellen.

⁴⁰Vgl. Prat (2002b, Theorem 1 (iv), S. 1006).

Ein weiterer Einwand lässt sich gegen das Modell von Prat vorbringen: Einerseits verfügen die Bürger nur über unvollständige Informationen (stochastisches öffentliches Signal) zur Valenz der Kandidaten. Andererseits wird angenommen, dass sie das Kalkül des Interessenverbands kennen und aus seiner Spendenentscheidung auf sein privates Signal Rückschlüsse ziehen können. Diese beiden Annahmen erscheinen inkonsistent: Warum sollten die Wähler in einer Welt mit unvollkommenen Informationen ausgerechnet vollständige Kenntnis vom Kosten-Nutzen-Kalkül eines Interessenverbands haben, dem sie in ihrer Mehrheit nicht angehören? Die Beschaffung solcher Informationen dürfte – falls sie überhaupt möglich ist – mit Kosten verbunden sein. Dann stellt sich aber die Frage: Warum nehmen die Wähler die Kosten nicht auf sich, um bessere direkte Informationen zur Valenz der Kandidaten zu erhalten? Diese Möglichkeit ist durch die Modellannahmen (*exogenes* öffentliches Signal, Wahlkampf *nicht* direkt informativ) ausgeschlossen, dürfte in der Realität jedoch sehr wohl relevant sein.

Nicht zuletzt spricht auch die Tatsache, dass Wahlkampfspenden oft verdeckt geleistet und verschleiert werden, gegen das vorgestellte Modell. Wenn Spenden ein Indiz dafür wären, dass der Spender positive private Signale hinsichtlich der Valenz des Kandidaten hat, so müsste zumindest der valentere Kandidat an maximaler Publizität seiner Spendeneinnahmen interessiert sein. Denn: Wahlkampfspenden, von denen die Wähler keine Kenntnis haben, sind in Modellen indirekter Informationsübermittlung aus Sicht der Kandidaten wirkungslos und damit verzichtbar.

Kapitel 7

Lobbyverbände und Wahlkämpfe: Ein neuer Erklärungsansatz

7.1 Grundidee

Am 6. November 2008 – zwei Tage nach der amerikanischen Präsidentschaftswahl – fand sich in der Wochenzeitung *DIE ZEIT* folgende Bewertung des vorangegangenen Wahlkampfes:

„Was auch immer an finanziellem und politischem Irrsinn in US-Wahlkampagnen getrieben wird, auch diesmal hat der Wahlkampf *USA-style* seine innere Berechtigung unter Beweis gestellt: Er fördert das Beste (und, ja, auch das Übelste) eines Kandidaten zutage – und er ist damit immer noch der große Charaktertest, als den ihn die Wähler verstehen. Das ist bitter für John McCain, der sein Versprechen auf Führungsstärke nicht einlösen konnte. Aber wenn Barack Obama am Ende von der Mehrheit der Wähler als integer, krisenfest und hoffnungsvoll wahrgenommen wird, dann nicht mehr nur, wie im Januar 2008, weil er selbst sich so darstellt. Sondern weil er es vom 1. Januar bis zum 4. November Tag für Tag unter Beweis stellen musste.“ (Schwarz, 2008)

Der Autor des Artikels weist Wahlkämpfen – zumindest solchen um die amerikanische Präsidentschaft – die Funktion zu, belastbare Informationen über die charakterliche Eignung der Kandidaten zu generieren und den Wählern zu vermitteln. In der bisher verwendeten Terminologie heißt das: Der Wahlkampf übermittelt direkt Informationen über die Valenz der Kandidaten.

Dieser Gedanke ergänzt gut die bisherigen Überlegungen zur Funktion von Wahlkämpfen. Dies wird insbesondere deutlich, wenn man sich nochmals die Einwände gegen die in Kapitel 6 vorgestellten Ansätze vor Augen führt. Die

These von Baron (1994), dass der Wahlkampf uninformierte Wähler beeinflusst, ohne deren Informationsstand zu verbessern, wurde unter Verweis auf das Rationalitätspostulat der ökonomischen Theorie kritisiert. Das Modell von Austen-Smith (1987) ist dahingehend überzeugender, dass Wahlkämpfe den Informationsstand von unvollständig informierten Wählern verbessern. Eine derartige Modellierung ist mit dem Rationalitätspostulat der ökonomischen Theorie vereinbar. Wie in Kapitel 6.3.3.2 erwähnt, wirft das Modell von Austen-Smith jedoch andere Probleme auf:

- Die Annahme, dass die Kandidaten ihr Programm nicht fehlerfrei übermitteln können, erscheint nicht sehr überzeugend.
- Die Wähler können nicht davon ausgehen, dass der siegreiche Kandidat sein Programm nach der Wahl tatsächlich umsetzt.
- Selbst wenn man von den beiden soeben geschilderten Einwänden absieht und der Argumentation von Austen-Smith folgt, wirft das Modell ein weiteres Problem auf. Wenn sich beide Kandidaten gemäß dem Medianwähler-Theorem auf das identische Programm festlegen und die Wähler die Mechanismen des Medianwähler-Theorems verstehen, so profitieren die Wähler nicht von einer Verminderung der Unsicherheit bezüglich der exakten Positionierung der Kandidaten.

Vor diesem Hintergrund erscheint es nicht plausibel, Wahlkämpfen lediglich die Funktion zuzuschreiben, Informationen über die Wahlprogramme zu vermitteln. Viel naheliegender ist die Überlegung, dass Wahlkämpfe Informationen über die Kandidaten selbst liefern: Da nicht alle anstehenden Entscheidungen der kommenden Legislaturperiode vorhersehbar sind, können sich Wähler nicht nur auf programmatische Aussagen verlassen, sondern sie müssen auch ein Interesse daran haben, dass ein Kandidat gewählt wird, der sich in nicht vorhersehbaren Situationen in ihrem Sinne verhalten wird. Es geht also in einer Wahl nicht (nur) darum, ein Votum über Sachfragen abzugeben, sondern eine – aus Sicht der Wähler – geeignete Führungskraft zu bestimmen.¹

Geht man zudem davon aus, dass die Eignung zur Führungskraft viel mit charakterlichen Eigenschaften und persönlichen Fähigkeiten zu tun hat und diese kurzfristig nicht veränderbar sind, so ist ein Wahlkampf für die Wähler auch dann informativ, wenn sich beide Kandidaten opportunistisch verhalten, ihre Entscheidungen also im Hinblick auf ihre Wahlchancen optimieren. Denn im Gegensatz zu programmatischen Aussagen können die Kandidaten ihre Charaktereigenschaften nicht so anpassen, dass ihre Siegchancen maximiert werden. Aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass es auch in

¹Vgl. zur Rolle von Wahlen als Selektionsinstrument beispielsweise Besley (2005).

einem Gleichgewicht, in dem beide Kandidaten eine aus ihrer Sicht jeweils optimale Strategie wählen, Unterschiede zwischen den Kandidaten gibt.² Ein Wahlkampf, der die Charaktereigenschaften und Fähigkeiten der Kandidaten transparent macht, verbessert somit stets den Informationsstand der Wähler – auch bei identischen Wahlprogrammen. Das Problem, dass der Wahlkampf ausgerechnet im Gleichgewicht keine Informationen vermittelt und somit verzichtbar ist, tritt hier nicht auf.

Diese Überlegungen sprechen dafür, dass Wahlkämpfe dazu dienen, Informationen über die Valenz der Kandidaten zu vermitteln. Dieser Gedanke entspricht dem Ansatz von Prat (2002b), allerdings gibt es einen wesentlichen Unterschied zu ihrem Modell: Dort werden Valenzinformationen nur *indirekt* über die Spendenentscheidungen der Verbände übermittelt. Die Kandidaten müssen also letztlich keinen Wahlkampf führen, sondern den Wählern nur publik machen, welche Spenden sie akquiriert haben. In der Realität werden jedoch Wahlkämpfe geführt, und zumindest ein Teil der Bürger scheint sich für sie zu interessieren.³ Also deutet einiges darauf hin, dass Wahlkämpfe *direkt* informativ sind.

Im Folgenden wird ein Ansatz entwickelt, dem diese Überlegung zugrundeliegt. Er verbindet Elemente aus den Modellen von Austen-Smith (1987) und Prat (2002b); Abbildung 7.1 veranschaulicht, wie diese beiden Modelle zu einem neuen Ansatz verknüpft werden. Von Austen-Smith wird der Gedanke direkter Informationsübermittlung übernommen; im Sinne des Modells von Prat wird jedoch davon ausgegangen, dass die relevanten Informationen die Valenz der Kandidaten – und nicht ihre Programme – betreffen.

Allerdings ist nicht damit zu rechnen, dass die Wähler vor Beginn des Wahlkampfes überhaupt keine Vorstellung über die Valenz der Kandidaten haben. Schließlich treten bei den meisten Wahlen Bewerber an, die schon in der Vergangenheit politisch aktiv waren und über deren persönliche Eigenschaften bereits gewisse Informationen vorliegen. Unterstellt man den Wählern rationales Verhalten, so ist ferner davon auszugehen, dass sie ohne Wahlkämpfe bzw. vor Wahlkämpfen keine systematischen Fehler in der Valenzeinschätzung der Kandidaten begehen. Vielmehr verfügen sie über Informationen, die mit zufälligen Fehlern behaftet sind.

²Und selbst wenn beide Kandidaten identische Charaktereigenschaften aufweisen, kann dies von den Wählern nicht antizipiert werden, da eine derartige Übereinstimmung nur zufällig auftritt. Der Wahlkampf ist also auch in diesem Fall informativ.

³Dafür spricht z.B. das Interesse an Wahlkampfauftritten oder TV-Duellen. Coate (2004, S. 776) stellt außerdem fest: „the widespread employment of high-priced political strategists suggests that the content of campaign advertisements matters. ... to focus solely on the signalling role of campaign advertising seems to miss an important part of its function.“

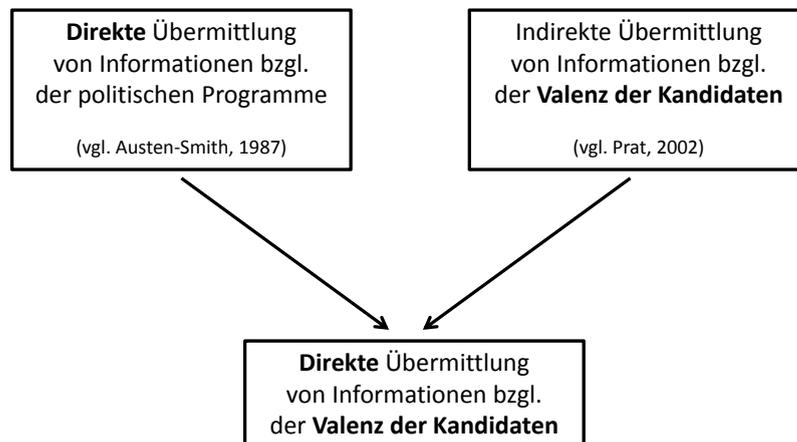


Abbildung 7.1: Verknüpfung zweier Modelle zu einem neuen Ansatz

Dies ist im Hinblick auf die Valenz der Kandidaten eine plausible Annahme: Wahlprogramme können explizit formuliert und vergleichsweise kostengünstig kommuniziert werden, sodass die Annahme von Unsicherheit diesbezüglich nicht sehr überzeugend ist. Ganz anders sieht es bei Charaktereigenschaften und persönlichen Fähigkeiten aus: Diese lassen sich kaum explizit beschreiben, sondern offenbaren sich durch das Verhalten der Kandidaten in konkreten Situationen (z.B. bei einem Wahlkampfauftritt). Der Eindruck, den die Wähler von der Valenz der Kandidaten gewinnen, entspricht nicht der wahren Valenz, sondern ist von zufälligen Faktoren beeinflusst. (Beispiel: Der Kandidat hat bei einem Wahlkampfauftritt einen schlechten Tag.) Je mehr Eindrücke die Wähler von der Valenz der Kandidaten haben, desto unwahrscheinlicher ist es, dass ihr Gesamturteil nennenswert von der tatsächlichen Valenz der Kandidaten abweicht. Bei einer Vielzahl von Eindrücken heben sich die Störgrößen in der Valenzeinschätzung gegenseitig auf. Die Annahme, dass in Wahlkämpfen der Charakter der Kandidaten offenbart wird bzw. ein Wahlkampf „der große Charaktertest“ ist (vgl. den oben zitierten Zeitungsartikel) erscheint vor diesem Hintergrund naheliegend.

Es besteht also ex ante Unsicherheit über die wahre Valenz der Kandidaten. Diese Überlegung lehnt sich an das Modell von Austen-Smith an: Auch dort begehen Wähler ohne Wahlkampf keine systematischen Fehler in ihren Einschätzungen, wohl aber zufällige. Die risikoaversen Wähler profitieren bei Austen-Smith von Wahlkampfmaßnahmen, weil ihre Unsicherheit bezüglich der politischen Programme der Kandidaten sinkt – aufgrund der Risikoaversion führt eine Reduktion der Unsicherheit auch dann zu einem Nutzengewinn, wenn sich der Erwartungswert der politischen Positionen

nicht ändert. Im Ansatz, der hier entwickelt wird, sind die Wähler ebenfalls risikoavers; der Wahlkampf reduziert die Unsicherheit über die Valenz der Kandidaten, was zu einem Nutzengewinn bei den Wählern führt. Auch ohne Wahlkampf würden jedoch die Wähler im Mittel die Valenz der Kandidaten korrekt einschätzen, da sie sich nicht systematisch täuschen lassen. Technisch gesprochen: Die Wähler empfangen eine Reihe von Signalen bezüglich der Valenz der Kandidaten. Diese Signale sind aber mit zufälligen Fehlern behaftet, sodass sich die Wähler nicht sicher sein können, dass sie aus ihnen die Valenz des Kandidaten korrekt ermitteln können. Da es sich jedoch um zufällige – und nicht um systematische – Fehler handelt, entspricht der Erwartungswert der Signale der tatsächlichen Valenz.

Empfangen die Wähler mehrere Signale zur Valenz eines Kandidaten, so werden sie aus diesen Signalen das arithmetische Mittel bilden, um die Valenz des Kandidaten zu schätzen. Da es sich hierbei um einen erwartungstreuen Schätzer handelt, liefert dieses Verfahren im Mittel eine korrekte Schätzung für die Valenz.⁴ Allerdings hat der Schätzer einen positiven Standardfehler.⁵ Aufgrund des Gesetzes der großen Zahlen ist dieser umso kleiner, je mehr Signale in den Schätzer einfließen (Georgii, 2007, Kap. 5.1). Das bedeutet: Je intensiver der Wahlkampf ist (höhere Anzahl von Signalen), desto exakter können die Wähler die Valenz des Kandidaten abschätzen. Wahlkämpfe verringern also die Unsicherheit auf Seiten der Wähler.

Auch im vorliegenden Kontext ist – wie in den anderen Modellen – jeder Kandidat mit einem Trade-off konfrontiert. Einerseits bringt ihm der Wahlkampf einen Stimmenzuwachs, da es risikoaverse Bürger honorieren, wenn sich die Unsicherheit über die Valenz des Kandidaten verringert. Andererseits verursacht ein Wahlkampf Kosten, zu deren Deckung der Kandidat auf Spenden von Interessenverbänden angewiesen ist. Um diese Spenden zu erhalten, muss er Verbänden Sondervorteile einräumen, die für die breite Bevölkerungsmehrheit Nachteile mit sich bringen. Dies wirkt sich negativ auf seinen Stimmenanteil aus. Jeder Kandidat wird seinen Wahlkampf also nur so weit ausdehnen, wie dessen Zusatznutzen (mehr Stimmen aufgrund geringerer Unsicherheit) die zusätzlichen Kosten (Stimmeneinbuße aufgrund der Gewährung von Sondervorteilen) übersteigt.

⁴Vgl. zur Erwartungstreue des arithmetischen Mittels einer Zufallsstichprobe Bortz (2005, S. 96).

⁵In der Statistik ist der Standardfehler ein Streuungsmaß für eine Stichprobenverteilung, während die Standardabweichung die Streuung in der Grundgesamtheit bezeichnet. Vgl. beispielsweise Bortz (2005, S. 90). Da die Valenz eines Kandidaten keine Zufallsvariable darstellt, ist deren Standardabweichung null. Die Signale bezüglich der Valenz sind durch Störterme beeinflusst und damit Zufallsvariable mit positiver Streuung.

Für die soeben angestellten Überlegungen spricht, dass sie ein scheinbares Paradox in der Einstellung von Bürgern gegenüber Wahlkämpfen erklären können: Einerseits würden sicher die meisten Bürger angeben, dass ihnen der Wahlkampf keine neuen Informationen zu den Plänen der Kandidaten liefert. Andererseits stoßen Wahlkämpfe trotzdem auf Interesse und scheinen auch einen Einfluss auf den Wahlausgang zu haben – sie müssen also irgendwelche Informationen transportieren. Der dargestellte Ansatz löst dieses Paradox auf: Zwar generiert der Wahlkampf keine oder kaum „harte“ Informationen zu den politischen Absichten der Kandidaten, er gibt aber Aufschluss über die Valenz der Kandidaten. In dieses Bild passt auch, dass nach TV-Duellen die vorrangige Frage ist, welcher Kandidat „besser angekommen“ ist, und nicht, welche politischen Absichten formuliert wurden. Diese waren den meisten Zuschauern vor dem Aufeinandertreffen der Kandidaten ohnehin bekannt.

Die hier entwickelten Überlegungen werden nachfolgend in einem formalen Modell abgebildet. In Abschnitt 7.2 wird zunächst der Modellaufbau dargestellt; danach erfolgt eine Charakterisierung des Modellgleichgewichts (vgl. Abschnitt 7.3). Im Anschluss daran, in Abschnitt 7.4, wird im Rahmen einer komparativ-statischen Analyse überprüft, wie verschiedene exogene Parameter auf den Einfluss von Lobbyverbänden wirken. Mit dieser Analyse werden die Aussagen Olsons zum Einfluss von Interessenverbänden überprüft.

7.2 Modellaufbau

Für die formale Modellierung des oben entwickelten Gedankens sind vier Punkte von zentraler Bedeutung, auf die nachfolgend eingegangen wird:

- Zunächst wird erläutert und begründet, dass Zugeständnisse hier nicht als Bewegung auf der Links-Rechts-Achse dargestellt, sondern in einer eigenen Dimension abgebildet werden.
- Anschließend wird das Spendenverhalten der Interessenverbände modelliert.
- Danach wird erläutert, wie die Spenden von Interessenverbänden den Standardfehler der Valenzwahrnehmung beeinflussen.
- Unter Berücksichtigung der ersten drei Punkte werden sodann die Siegwahrscheinlichkeiten der beiden Kandidaten spezifiziert. Da jeder Kandidat seine Siegchancen maximieren will, liegt damit die Zielfunktion der Bewerber vor. Mit ihrer Hilfe können in Abschnitt 7.3 Aussagen zum Modellgleichgewicht getroffen werden.

Vor einer Betrachtung dieser vier Punkte sind die Variablen zu definieren, die nachfolgend Verwendung finden:

- Π_i Wahrscheinlichkeit für einen Wahlsieg des Kandidaten i ($i = 1, 2$),
kurz: Siegwahrscheinlichkeit von i .
Es gilt: $0 \leq \Pi_i \leq 1$, $\Pi_1 + \Pi_2 = 1$.
- P_i Positionierung von Kandidat i auf der Links-Rechts-Achse.⁶
- V_i Valenz von Kandidat i .
- Z_i Ausmaß der Zugeständnisse (Sondervorteile), auf die sich Kandidat i gegenüber Interessenverbänden vor der Wahl verpflichtet und die im Falle eines Wahlsiegs implementiert werden. Die Zugeständnisse können keine negativen Werte annehmen, formal: $Z_i \geq 0$
- S_i Spenden, die Kandidat i von den Interessenverbänden für seine Zugeständnisse Z_i erhält. Entspricht seinen Wahlkampfausgaben.
- b_i Parameter für die Zahlungsbereitschaft der Verbände, die sich bei Kandidat i um die Gewährung von Sondervorteilen bemühen.
- σ_i Standardfehler, mit der die von den Wählern wahrgenommene Valenz von Kandidat i am Ende des Wahlkampfes von dessen tatsächlicher Valenz V_i abweicht.
- σ_i^0 Standardfehler, mit der die von den Wählern wahrgenommene Valenz von Kandidat i von dessen tatsächlicher Valenz V_i abweicht, falls Kandidat i überhaupt keinen Wahlkampf betreibt. Beschreibt die Ausgangssituation in der Valenzwahrnehmung des Kandidaten vor Beginn des Wahlkampfes.

7.2.1 Abbildung von Zugeständnissen

Im Gegensatz zu den bisher vorgestellten Modellen wird hier nicht davon ausgegangen, dass sich die Gewährung von Sondervorteilen in einer Neupositionierung auf der Links-Rechts-Achse niederschlägt. Denn dies würde implizieren, dass ein erheblicher Anteil der Wähler von der Gewährung von Zugeständnissen profitiert.⁷ Dies widerspricht der Annahme Olsons, dass kleine Gruppen nach Sondervorteilen zu Lasten der breiten Bevölkerungsmehrheit streben. Stattdessen wird hier unterstellt, dass die Gewährung

⁶Im vorliegenden Modellrahmen könnte P_i auch die Positionierung von Kandidat i in einem n -dimensionalen Politikraum angeben. P_i wäre unter diesen Umständen kein Skalar (Zahl), sondern ein Vektor der Länge n .

⁷Vgl. hierzu die Bewertung des Modells von Baron (1994) in Kapitel 6.3.2.2.

von Sondervorteilen unabhängig von der Positionierung der Parteien auf der Links-Rechts-Achse ist.⁸

Die Abbildungen 7.2 und 7.3 verdeutlichen beispielhaft den Unterschied zwischen den beiden Modellierungsansätzen. In den Abbildungen sind die Nutzenfunktionen der Wähler aus drei gleich großen Wählergruppen eingezeichnet (U_1, U_2, U_3); unabhängige Variable ist jeweils die Politik P . Niedrige Werte von P stehen dabei für eine linke Politik, hohe Werte für eine rechte Politik – die P -Achse lässt sich damit als Links-Rechts-Achse interpretieren.⁹ Die Medianwähler-Position P^{MW} entspricht der Idealposition von Wählergruppe 2 – siehe Abbildung 7.2. Würde ein Kandidat aufgrund von Zugeständnissen an Interessenverbände von dieser Position z.B. geringfügig nach links abweichen, würde sich der Nutzen der Wähler aus Gruppe 1 erhöhen, der Nutzen der Wähler aus Gruppe 3 würde sinken, und der Nutzen der Wähler aus Gruppe 2 würde sich kaum verändern. Lediglich ein Drittel aller Wähler hätte also nennenswerte Nachteile aus den gewährten Sondervorteilen, ein weiteres Drittel würde hiervon profitieren und für die Medianwähler würde sich kaum etwas ändern. Es käme also nicht zu nennenswerten Nachteilen für die breite Bevölkerungsmehrheit.

In Abbildung 7.3 wird dagegen unterstellt, dass Sondervorteile unabhängig von der Positionierung im Links-Rechts-Schema gewährt werden und dass hierbei der Nutzen *aller* Wählergruppen sinkt. Die gestrichelten Nutzenfunktionen stellen dabei den Nutzen dar, den die Wähler aus den verschiedenen Gruppen ohne die Gewährung von Sondervorteilen hätten. Werden Interessenverbänden Zugeständnisse gemacht, so sinkt der Nutzen aller Wählergruppen. Geht man davon aus, dass eine Positionierung auf der Links-Rechts-Achse vor allem Verteilungsfragen betrifft (eine linke Politik begünstigt Menschen am unteren Ende der Einkommens- bzw. Vermögensverteilung, eine rechte Politik solche am oberen Ende),¹⁰ so lässt sich dieser Modellierungsansatz gut begründen: Unabhängig davon, welche Verteilungswirkungen eine Politik impliziert, wird die Verteilungsmasse geringer, wenn kleine Gruppen Sondervorteile erhalten.

Hierbei ist allerdings zu beachten, dass diese Argumentation ausblendet, dass die Empfänger von Sondervorteilen, also die Mitglieder von Interes-

⁸Damit ist die Positionierung auf der Links-Rechts-Achse nicht mehr die einzige Dimension zur Beschreibung der Politik eines Kandidaten. Als weitere Dimension tritt die Höhe der versprochenen Sondervorteile hinzu.

⁹Vgl. zu diesem Vorgehen das Modell von Baron (1994).

¹⁰Politische Präferenzen in Abhängigkeit von Einkommens- und Vermögensverhältnissen zu modellieren, ist ein gängiger Ansatz in der ökonomischen Theorie; vgl. beispielsweise Persson & Tabellini (2002, Kap. 3).

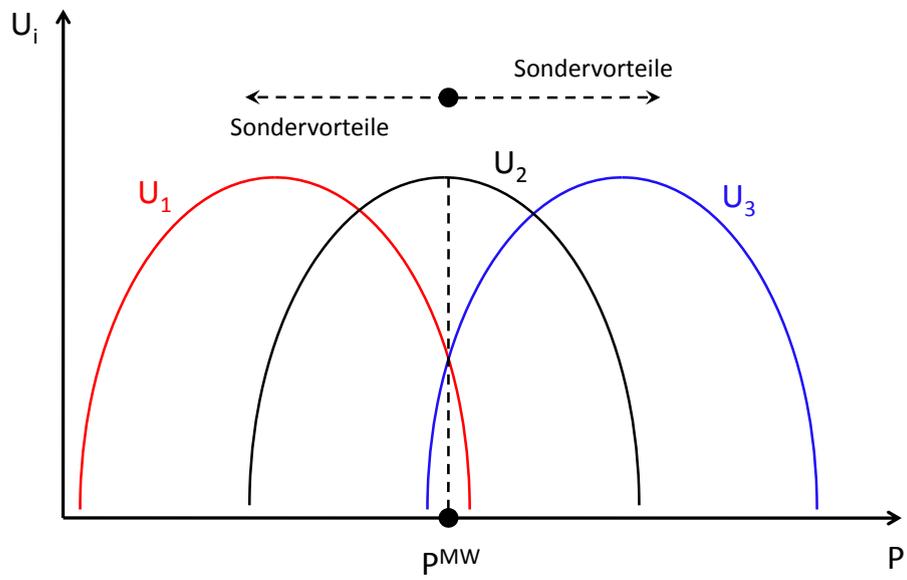


Abbildung 7.2: Sondervorteile als Bewegung auf der Links-Rechts-Achse

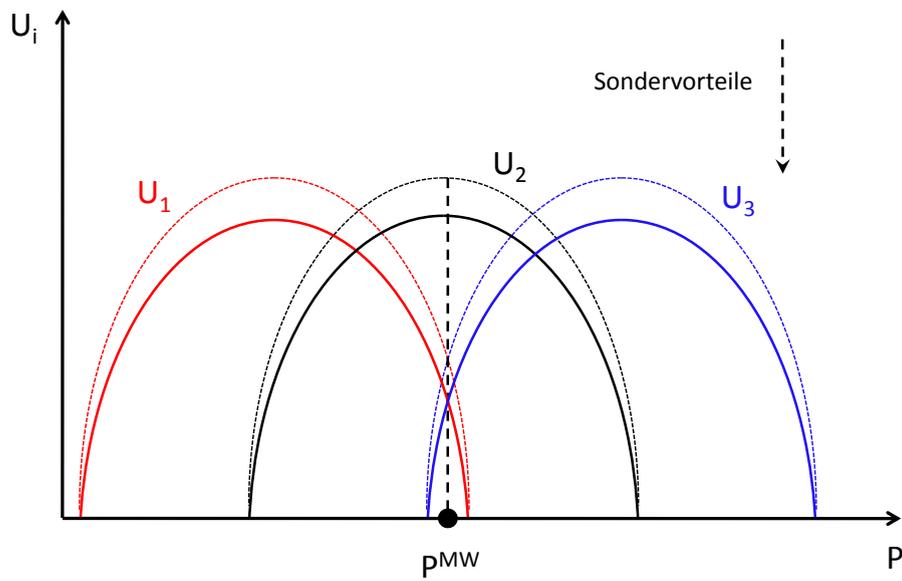


Abbildung 7.3: Sondervorteile als Nutzeneinbuße für alle Bürger

sengruppen, ihrerseits stimmberechtigte Bürger sind. Das Argument, dass alle Bevölkerungsgruppen Nachteile aus der Gewährung von Sondervorteilen haben, ist also nicht ganz korrekt, sondern stellt eine Vereinfachung dar. Beide Arten der Modellierung von Zugeständnissen – Neupositionierung auf der Links-Rechts-Achse oder Nutzeneinbuße für alle Bevölkerungsgruppen – sind also mit Problemen behaftet. Geht man davon aus, dass Interessenverbände klein sind und nur sehr wenige Bürger von Zugeständnissen profitieren, scheinen die Fehler bei der zweiten Art der Modellierung jedoch weniger ins Gewicht zu fallen als bei der ersten.

Eine derartige Berücksichtigung von Zugeständnissen an Lobbyverbände wirkt in einem deterministischen Wahlmodell, in dem jeder Bürger stets den Kandidaten wählt, von dem er sich den höheren Nutzen verspricht, folgendes Problem auf: Angenommen, beide Kandidaten würden auf der Links-Rechts-Achse die Medianwähler-Position P^{MW} einnehmen; Kandidat 1 würde den Verbänden jedoch mehr Zugeständnisse machen als Kandidat 2. In einem derartigen Fall würde Kandidat 2 sämtliche Stimmen erhalten und die Wahl mit Sicherheit gewinnen. Diese Situation wäre kein Gleichgewicht; Kandidat 1 hätte nun den Anreiz, von der Medianwähler-Position nach links oder rechts abzuweichen, um zumindest die Stimmen einiger Wähler zu erhalten.¹¹ Denn rückt er beispielsweise nach rechts, kann er die Stimmen rechtsstehender Wähler gewinnen: Diese ziehen seine politische Position auf der Links-Rechts-Achse der Medianwähler-Position vor. Überwiegt der hieraus resultierende Nutzensgewinn den Nutzenverlust aufgrund des größeren Ausmaßes an Sondervorteilen, so werden sie nun Kandidat 1 ihre Stimme geben. Hat aber Kandidat 2 nicht nur das Ziel, die Wahl zu gewinnen, sondern strebt auch nach einem möglichst hohen Stimmenanteil, so lohnt es sich für ihn ebenfalls, nach rechts zu rücken. Er würde nämlich wiederum alle Stimmen erhalten, wenn er die Position von Kandidat 1 einnehmen würde. Dieser hätte dann erneut einen Anreiz, seine Position zu verändern. Diese Argumentation lässt sich ad infinitum fortsetzen und zeigt, dass es in diesem Modell kein Gleichgewicht gibt, wenn die Kandidaten Sondervorteile in unterschiedlicher Höhe gewähren.

Vor diesem Hintergrund wird den folgenden Ausführungen ein probabilistisches Wahlmodell zugrundegelegt: Während in einem deterministischen Modell ein Bürger *stets* denjenigen Kandidaten wählt, dessen Politik ihm den höheren Nutzen verspricht, steigt in einem probabilistischen Modell mit zunehmender Nutzendifferenz lediglich die *Wahrscheinlichkeit* hierfür.

¹¹Dies gilt allerdings nur dann, wenn bei einer Niederlage ein hoher Stimmenanteil einem geringen vorgezogen wird, also insbesondere dann, wenn in der Wahl die Zusammensetzung eines Parlaments bestimmt wird. Ein Gegenbeispiel hierzu wären die amerikanischen Präsidentschaftswahlen, wo es nur um Sieg oder Niederlage geht.

Bezogen auf das gerade erwähnte Beispiel, in dem beide Kandidaten die Medianwähler-Position beziehen, Kandidat 1 jedoch höhere Sondervorteile gewährt, folgt daraus: Kandidat 1 kann trotzdem die Stimmen einiger Wähler gewinnen.

Die Idee, dass ein Bürger bei zwei Kandidaten denjenigen wählt, mit dessen Politik er den geringeren Nutzen erzielt, scheint dem Rationalitätspostulat zu widersprechen, lässt sich aber dennoch gut begründen. So können in Wahlmodellen nicht alle Faktoren abgebildet werden, die die Wahlentscheidung eines Individuums beeinflussen (im vorliegenden Modell werden z.B. keine Parteibindungen oder ideologischen Überzeugungen abgebildet). Würde man alle relevanten Faktoren berücksichtigen, die in das individuelle Nutzenkalkül einfließen, so würde jeder Bürger stets die Wahl treffen, die ihm den höchsten Nutzen verschafft. Werden jedoch bestimmte Faktoren aus der Analyse ausgeblendet, so ist es möglich, dass ein Individuum den Kandidaten wählt, der ihm gemäß den *berücksichtigten* Faktoren den geringeren Nutzen stiftet. Dies wird allerdings mit zunehmender Nutzendifferenz zum anderen Kandidaten unwahrscheinlicher, weil die Chance dafür, dass die nicht-berücksichtigten Faktoren die Entscheidung „drehen“, geringer wird. Eine andere Begründung für probabilistische Wahlmodelle liegt darin, dass Bürger in politischen Fragen nicht vollständig, sondern nur beschränkt rational sind: Aufgrund ihres begrenzten Informationsstands werden sie die Nutzendifferenz zwischen zwei politischen Alternativen nicht exakt bestimmen können. Je größer diese Nutzendifferenz ist, desto wahrscheinlicher ist es allerdings, dass sie auch mit ihren begrenzten Informationen erkennen, welche Alternative für sie die bessere ist.¹²

Schließlich ist zu beachten, dass es zwischen der Gewährung von Sondervorteilen und der Positionierung auf der Links-Rechts-Achse Wechselwirkungen geben kann – dass also die Positionierung dort davon beeinflusst wird, in welchem Ausmaß die beiden Kandidaten Lobbyverbänden Zugeständnisse machen. Von derartigen Wechselwirkungen wird im hier zu entwickelnden Modell jedoch abstrahiert.¹³ Es wird stattdessen unterstellt, dass sich die politische Positionierung der Kandidaten auf der Links-Rechts-Achse durch die Gewährung von Sondervorteilen nicht ändert. Dies impliziert beispielsweise, dass die Kandidaten unabhängig von der Höhe der Zugeständnisse die Medianwähler-Position einnehmen, wenn sie dies in einer Welt ohne Interessenverbände und ohne die Gewährung von Sondervorteilen tun würden.

¹²Eine erste Einführung in probabilistische Wahlmodelle findet sich z.B. bei Mueller (2003, Kap. 12); für eine umfassendere Diskussion vgl. Coughlin (1992).

¹³Ein Beispiel für das Fehlen von Wechselwirkungen wäre ein Szenario, in dem verschiedene Wählergruppen ihr Stimmverhalten von unterschiedlichen Faktoren abhängig machen: Ein Teil der Wählerschaft beurteilt die Kandidaten nach ihrer Position auf der Links-Rechts-Achse, ein anderer Teil nach den versprochenen Sondervorteilen.

7.2.2 Spendenverhalten der Lobbyverbände

Verbände werden einem Kandidaten umso mehr Spenden zukommen lassen, je größer die Zugeständnisse sind, die der Kandidat für den Fall eines Wahlsiegs verspricht.¹⁴ Darin kommt zum Ausdruck, dass Wahlkampfspenden eine Gegenleistung für in Aussicht gestellte Sondervorteile sind. Verbände werden jedoch *nicht nur* das Ausmaß der zugesagten Sondervorteile bei ihrer Spendenentscheidung berücksichtigen, sondern auch die Wahrscheinlichkeit, mit der diese tatsächlich implementiert werden.¹⁵ Zugeständnisse, die ein Kandidat im Wahlkampf macht, sind aus Sicht eines Verbands umso wertvoller, je höher die Siegwahrscheinlichkeit des Kandidaten ist. Unterstellt man den Verbänden Risikoneutralität, so bestimmt der Erwartungswert der Zugeständnisse von Kandidat i , in welcher Höhe er Wahlkampfspenden erhält. Bezeichnet b_i die Zahlungsbereitschaft der Verbände, die sich bei Kandidat i um Zugeständnisse bemühen, so gilt für die Spenden S_i , die Kandidat i insgesamt erhält:

$$S_i = S_i(Z_i \cdot \Pi_i | b_i) \quad \text{mit} \quad \frac{\partial S_i}{\partial (Z_i \Pi_i)} > 0 \quad (7.1)$$

Ferner wird unterstellt, dass die marginale Zahlungsbereitschaft von Interessenverbänden für erwartete Zugeständnisse nicht zunimmt, je größer die erwarteten Zugeständnisse ausfallen. (Die marginale Zahlungsbereitschaft nimmt stattdessen ab oder bleibt konstant.) Diese Annahme ist eine Variante der allgemein üblichen Annahme abnehmenden Grenznutzens und daher unproblematisch. Man könnte sie folgendermaßen interpretieren: Die Verbände werden zunächst um solche Zugeständnisse kämpfen, die ihnen wichtig sind und für die sie eine hohe Zahlungsbereitschaft haben, und erst nachdem ihnen diese Sondervorteile gewährt wurden, für Zugeständnisse, die ihnen weniger wichtig sind und für die ihre Zahlungsbereitschaft geringer ist. Formal lässt sich diese Annahme mit Hilfe des partiellen Differentials zweiter Ordnung ausdrücken:

$$\frac{\partial^2 S_i}{\partial (Z_i \Pi_i)^2} \leq 0 \quad (7.2)$$

¹⁴Im Folgenden ist häufig vereinfachend davon die Rede, dass ein Kandidat Zugeständnisse gewährt, macht oder einräumt. Damit ist in aller Regel gemeint, dass er den Verbänden Zugeständnisse verspricht, die er nach einem Wahlsieg implementiert.

¹⁵Hiervon wird auch in allen drei etablierten Modellen, die in Kapitel 6 vorgestellt wurden, ausgegangen – vgl. auch die Anhänge A.2 und A.3.

7.2.3 Standardfehler der Valenzwahrnehmung

Es wird unterstellt, dass der Standardfehler der Valenzwahrnehmung im Hinblick auf Kandidat i von zwei Variablen abhängt. Zum einen von S_i , den Wahlkampfausgaben von Kandidat i – hierin spiegelt sich der Grundgedanke des Modells wider, dass Wahlkämpfe die Genauigkeit der Valenzwahrnehmung beeinflussen. Zum anderen geht σ_i^0 in den Standardfehler ein. Diese Variable beschreibt die Ausgangssituation des Kandidaten zu Beginn des Wahlkampfes. Würde ein Kandidat keinen Wahlkampf führen ($S_i = 0$), so wäre am Wahltag nach wie vor der ursprüngliche Standardfehler σ_i^0 relevant. Während S_i von den Entscheidungen des Kandidaten abhängt, ist σ_i^0 für ihn exogen vorgegeben.¹⁶ Formal gilt also:

$$\sigma_i = \sigma_i(S_i | \sigma_i^0) \quad \text{mit} \quad \sigma_i(0 | \sigma_i^0) = \sigma_i^0 \quad (7.3)$$

Wahlkampfmaßnahmen verringern den Standardfehler der Valenzwahrnehmung. Ein Kandidat, bei dem anfänglich große Unsicherheit bezüglich seiner Valenz herrscht, muss einen intensiveren Wahlkampf betreiben, um ex post einen bestimmten Standardfehler zu erzielen, als dies bei einem Kandidaten der Fall ist, der in der Ausgangssituation mit relativ wenig Unsicherheit auf Seiten der Bürger konfrontiert ist. Das bedeutet: Bei gleicher Wahlkampfintensität ist der Standardfehler umso größer, je höher der Standardfehler in der Ausgangssituation war. Damit gilt für die partiellen Ableitungen der soeben aufgestellten Funktion:

$$\frac{\partial \sigma_i}{\partial S_i} < 0 \quad , \quad \frac{\partial \sigma_i}{\partial \sigma_i^0} > 0 \quad (7.4)$$

Außerdem wird davon ausgegangen, dass der Grenzertrag von Wahlkampfausgaben (gemessen in der Reduktion des Standardfehlers der Valenzwahrnehmung) *betragsmäßig abnimmt*: Sind die Wahlkampfausgaben niedrig, führt deren Erhöhung zu einer relativ starken Verringerung der Unsicherheit bei den Wählern. Betreibt der Kandidat dagegen bereits einen intensiven Wahlkampf und hat die Unsicherheit der Wähler schon deutlich reduziert, so bewirkt eine weitere Steigerung der Wahlkampfausgaben nur noch eine geringe zusätzliche Reduktion der Unsicherheit. Die Annahme abnehmender Grenzerträge, die sich hierin widerspiegelt, ist eine Standardannahme in der ökonomischen Theorie. Die Annahme, dass der Grenzertrag betragsmäßig

¹⁶Dies gilt zum Zeitpunkt des Wahlkampfes, langfristig kann sich σ_i^0 durchaus ändern. So wird ein Politiker, der sich das zweite Mal um ein Amt bewirbt, davon profitieren, dass er bereits im ersten Wahlkampf und in einer etwaigen ersten Amtszeit die Unsicherheit über seine persönlichen Eigenschaften verringert hat. Der Parameter σ_i^0 wäre dann zu Beginn des zweiten Wahlkampfes geringer als zu Beginn des ersten. Vgl. hierzu die Diskussion in Abschnitt 7.4.2.

abnimmt, kommt formal darin zum Ausdruck, dass die partielle Ableitung zweiter Ordnung ein positives Vorzeichen hat.¹⁷

$$\frac{\partial^2 \sigma_i}{\partial S_i^2} > 0 \quad (7.5)$$

Des Weiteren wird folgende Annahme bezüglich des gemischten partiellen Differentials zweiter Ordnung getroffen

$$\frac{\partial^2 \sigma_i}{\partial S_i \partial \sigma_i^0} < 0 \quad (7.6)$$

Diese Annahme besagt, dass die marginale Reduktion des Standardfehlers aufgrund von Wahlkampfausgaben betragsmäßig umso größer ist, je höher die anfängliche Unsicherheit bezüglich der Valenz des Kandidaten ist, je größer also der anfängliche Standardfehler der Valenzwahrnehmung ist. Die beiden Annahmen (7.5) und (7.6) hängen inhaltlich eng zusammen: Beide besagen, dass die Reduktion des Standardfehlers der Valenzwahrnehmung umso geringer ist, je kleiner dieser Standardfehler bereits ist – entweder aufgrund eines umfangreicheren Wahlkampfes oder aufgrund einer besseren Ausgangslage vor dem Wahlkampf.

7.2.4 Spezifikation der Siegwahrscheinlichkeiten

Jeder Kandidat wird seine Zugeständnisse Z_i so festlegen, dass seine Siegwahrscheinlichkeit Π_i maximiert wird. Damit stellt sich die Frage, welches Verhältnis zwischen den eingeräumten Zugeständnissen und der Siegwahrscheinlichkeit besteht. Zunächst ist festzustellen, dass die Siegwahrscheinlichkeit jedes Kandidaten von mehreren Faktoren abhängt, auf die seine Zugeständnisse keinen Einfluss haben. Für Kandidat 1 handelt es sich dabei um folgende Parameter:¹⁸

- Seine eigene Valenz V_1 , denn oben wurde ja darauf hingewiesen, dass persönliche Eigenschaften (zumindest kurzfristig) nicht veränderbar sind.
- Die Valenz seines Gegenkandidaten V_2 . Je höher V_2 ist, desto größer sind dessen Siegchancen. Da sich die Siegwahrscheinlichkeiten stets zu eins aufaddieren, impliziert dies, dass die Siegchancen von Kandidat 1 sinken.

¹⁷Außerdem gilt: Da σ_i eine untere Schranke von null hat – Standardfehler können nicht negativ werden! – muss die Ableitung zweiter Ordnung zumindest für hohe Werte von S_i positiv sein. Die Annahme, dass die Ableitung zweiter Ordnung stets positiv ist, erscheint vor diesem Hintergrund nicht sehr einschränkend.

¹⁸Da das Modell symmetrisch ist, gelten analoge Aussagen für Kandidat 2.

- Seine Positionierung auf der Links-Rechts-Achse P_1 . Diese ist annahmegemäß (siehe oben) unabhängig von der Höhe seiner Zugeständnisse. In einem einfachen Preelection-Modell wäre dies z.B. die Medianwähler-Position.
- Das Programm seines Gegenkandidaten. Dieses lässt sich durch zwei Elemente beschreiben: seine Positionierung auf der Links-Rechts-Achse P_2 und die von ihm gewährten Zugeständnisse Z_2 .¹⁹

Neben diesen Parametern beeinflussen seine eigenen Zugeständnisse (Z_1) die Siegchancen von Kandidat 1 – die Höhe dieser Zugeständnisse ist seine Entscheidungsvariable. Deren Einfluss lässt sich in drei Komponenten aufgliedern:

- Die Gewährung von Sondervorteilen für Interessengruppen mindert den Nutzen, den die breite Bevölkerungsmehrheit bei einem Wahlsieg von Kandidat 1 hätte. Damit verliert dieser Kandidat Unterstützung bei den Wählern. Die Höhe der Zugeständnisse wirkt sich also direkt – und zwar negativ – auf die Siegchancen des Kandidaten aus.
- Die Gewährung von Sondervorteilen beeinflusst die Siegchancen daneben indirekt über die Wahlkampfspenden, die Kandidat 1 erhält. Je höher die Zugeständnisse von Kandidat 1 sind, desto mehr Spenden wird er *ceteris paribus* erhalten und umso geringer wird der Standardfehler in der Valenzeinschätzung (σ_1) folglich sein. Die Unsicherheit auf Seiten der Wähler sinkt, was *ceteris paribus* die Siegchancen von Kandidat 1 positiv beeinflusst.
- Schließlich gibt es noch einen dritten Wirkungskanal, über den Zugeständnisse von Kandidat 1 dessen Siegchancen beeinflussen. Dies wird deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass eine Variation von Z_1 bereits über die ersten beiden Wirkungskanäle zu einer Veränderung der Siegchancen von Kandidat 1 führt. Die Interessenverbände werden daraufhin ihre Spendenentscheidungen an die veränderten Siegwahrscheinlichkeiten anpassen: Der Kandidat, dessen Siegchancen gestiegen sind, wird *ceteris paribus* mehr Spendengelder erhalten, während der Kandidat mit den gesunkenen Wahlchancen weniger Spenden erhält. Dies wirkt sich auf die Standardfehler der Valenzeinschätzung bei *beiden* Kandidaten (also auch auf σ_2) und damit auf die Siegchancen aus.

¹⁹Wenn für eine Mehrheit der Wähler die politischen Positionen von Kandidat 2 attraktiver werden, steigen dessen Siegchancen. Die Siegchancen von Kandidat 1 sinken entsprechend.

Die Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 (Π_1) lässt sich damit formal mit Hilfe einer Funktion Θ_1 beschreiben, in die die gerade diskutierten Parameter und Variablen einfließen:²⁰

$$\Pi_1 = \Theta_1 [Z_1, \sigma_1(S_1|\sigma_1^0), \sigma_2(S_2|\sigma_2^0) | V_1, V_2, P_1, P_2, Z_2] \quad (7.7)$$

Für die partiellen Differentiale dieser Funktion bezüglich der veränderlichen Größen werden folgende Annahmen getroffen:

$$\frac{\partial \Theta_1}{\partial Z_1} < 0 \quad , \quad \frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial Z_1^2} < 0 \quad (7.8)$$

Mit dem Vorzeichen des partiellen Differentials erster Ordnung wird zum Ausdruck gebracht, dass die Wähler Zugeständnisse an Interessenverbände negativ bewerten – je höher die Zugeständnisse eines Kandidaten sind, desto geringer ist seine Siegwahrscheinlichkeit. Das partielle Differential zweiter Ordnung gibt an, dass die Grenzkosten politischer Zugeständnisse (gemessen im Rückgang der Siegwahrscheinlichkeit) umso *größer* sind, je mehr Zugeständnisse Kandidat 1 bereits gemacht hat.²¹ Diese Annahme könnte wie folgt begründet werden: Je höher die eingeräumten Sondervorteile sind, desto stärker leiden die Bürger unter einer weiteren Zunahme der Sondervorteile. Dies ist auf den abnehmenden Grenznutzen des Einkommens zurückzuführen: Je mehr Einkommen ein Konsument zur Verfügung hat, desto geringer ist sein Nutzenzuwachs bei einer weiteren Einkommenserhöhung. Im Umkehrschluss folgt daraus: Je geringer das Einkommen ist, desto höher fällt die Nutzeneinbuße bei einer weiteren Verringerung des Einkommens aus. Führt nun die Gewährung von Sondervorteilen für Interessenverbände dazu, dass sich das Einkommen der übrigen Bürger verringert, so leiden diese umso stärker hierunter, je mehr Zugeständnisse bereits gemacht wurden und je geringer ihr Einkommen deswegen ist.

Problematisch an dieser Argumentation ist, dass sie sich auf den Nutzen der Bürger bezieht, nicht jedoch auf deren Stimmverhalten und damit die Siegwahrscheinlichkeit Π_1 . So wäre z.B. folgender Fall denkbar: Kandidat 1 hat bereits so viele Zugeständnisse gemacht, dass seine Siegwahrscheinlichkeit bei 0% liegt. Würde er nun weitere Zugeständnisse machen, würde dies den Nutzen der Bürger senken, hätte jedoch keine Auswirkungen auf die Siegwahrscheinlichkeit, weil diese bereits ihren geringstmöglichen Wert erreicht hat.

²⁰Dabei gilt: $S_1 = S_1(Z_1 \cdot \Pi_1 | b_1)$ und $S_2 = S_2(Z_2 \cdot (1 - \Pi_1) | b_2)$ – siehe oben.

²¹Da die Grenzkosten in der vorliegenden Formulierung negativ sind, bedeutet ein negatives Vorzeichen in der zweiten Ableitung, dass die Grenzkosten betragsmäßig größer werden.

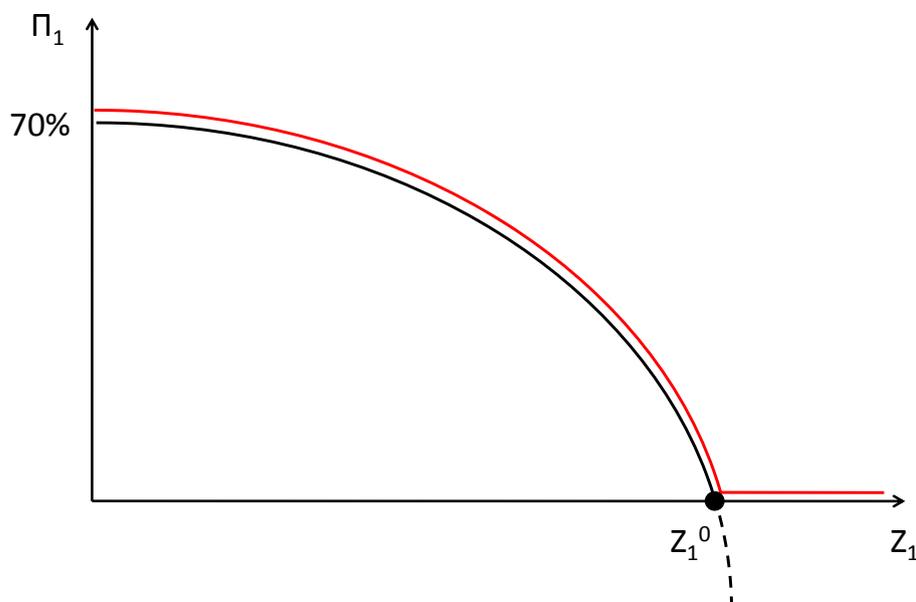


Abbildung 7.4: Entwicklung von Π_1 in Abhängigkeit von Z_1

Dieses Argument lässt sich folgendermaßen verallgemeinern: Da die Siegwahrscheinlichkeit eine untere Schranke von null aufweist, kann sie nicht überall mit steigenden Zugeständnissen immer schneller fallen, da sie dann zwangsläufig bei einem bestimmten Niveau von Zugeständnissen negativ werden müsste. Abbildung 7.4 veranschaulicht dies: Hier ist die Siegwahrscheinlichkeit Π_1 in Abhängigkeit von den gewährten Zugeständnissen Z_1 abgetragen. Es wird beispielhaft unterstellt, dass die Siegwahrscheinlichkeit 70% beträgt, falls der Kandidat keine Sondervorteile einräumt ($Z_1 = 0$). Die partielle Ableitung zweiter Ordnung aus (7.8) impliziert in Verbindung mit der partiellen Ableitung erster Ordnung einen fallenden und konkaven Verlauf der Funktion – vgl. die schwarze Kurve. Wie aus der Grafik ersichtlich ist, müsste es dann eine Stelle Z_1^0 geben, ab der die Siegwahrscheinlichkeit negativ wird. Das bedeutet: Die in (7.8) aufgestellte Bedingung zweiter Ordnung kann nicht für alle Werte von Z_1 gelten.

Die rote Kurve vermeidet dagegen das Problem negativer Wahrscheinlichkeiten: Sie weist an der Stelle Z_1^0 einen Knick auf. Links von Z_1^0 verläuft die Siegwahrscheinlichkeit fallend und konkav; für $Z_1 \geq Z_1^0$ nimmt sie den Wert null an. Damit kann die in (7.8) getroffene Annahme nur für einen bestimmten Bereich von Z_1 zutreffen. Dies ist allerdings der ökonomisch interessante Bereich: Denn wenn die Siegwahrscheinlichkeit eines Kandidaten null und die des anderen eins beträgt, liegt eine Randlösung vor, in der der sichere Sieger keine Zugeständnisse an Interessenverbände machen würde. Denn Zugeständnisse hätten für ihn einen Grenzertrag von null, würden

sich also unabhängig von den Grenzkosten für den Kandidaten nicht lohnen. Der sichere Verlierer würde für Zugeständnisse überhaupt keine Spenden bekommen (da deren Erwartungswert bei null liegt), für ihn lohnen sich Zugeständnisse also ebenfalls nicht. Da aber Zugeständnisse an Interessenverbände im Fokus der vorliegenden Arbeit stehen, ist eine derartige Randlösung hier von nachgeordnetem Interesse.

Für die partiellen Ableitungen der Funktion Θ_1 bezüglich des Standardfehlers σ_1 werden folgende Annahmen getroffen:

$$\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} < 0 \quad , \quad \frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2} < 0 \quad (7.9)$$

Das negative Vorzeichen des partiellen Differentials erster Ordnung besagt, dass die Wähler Unsicherheit bezüglich der Valenz eines Kandidaten negativ bewerten – mit zunehmender Unsicherheit sinkt dessen Siegwahrscheinlichkeit. Das Vorzeichen des partiellen Differentials zweiter Ordnung besagt wiederum, dass eine zunehmende Unsicherheit die Siegwahrscheinlichkeit eines Kandidaten umso stärker beeinträchtigt, je höher die Unsicherheit bereits ist. Ebenso wie die in (7.8) aufgestellte Annahme hinsichtlich des partiellen Differentials zweiter Ordnung ist auch diese Annahme problematisch, da die Wahrscheinlichkeit Π_1 eine untere Schranke von null aufweist und daher nicht für alle Werte von σ_1 fallend und konkav verlaufen kann. Mit der gleichen Begründung wie oben (Randlösungen nicht von Interesse) kann jedoch auch diese Annahme für die vorliegende Arbeit gerechtfertigt werden.

Aufgrund der Symmetrie des Modells gilt für die partiellen Differentiale bezüglich des Standardfehlers der Valenzeinschätzung des Rivalen:

$$\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2} > 0 \quad , \quad \frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_2^2} > 0 \quad (7.10)$$

Die partiellen Ableitungen nach den unveränderlichen Größen V_1 , V_2 und Z_2 haben schließlich folgende Vorzeichen:

$$\frac{\partial \Theta_1}{\partial V_1} > 0 \quad , \quad \frac{\partial \Theta_1}{\partial V_2} < 0 \quad , \quad \frac{\partial \Theta_1}{\partial Z_2} > 0 \quad (7.11)$$

Im positiven Vorzeichen der partiellen Ableitung nach der eigenen Valenz (V_1) schlägt sich nieder, dass die Siegchancen von Kandidat 1 *ceteris paribus* umso größer sind, je höher seine Valenz ist; je besser er also charakterlich für das Amt geeignet ist. Die Vorzeichen der beiden anderen Ableitungen folgen aus der symmetrischen Struktur des Modells: Eine größere Valenz von Kandidat 2 erhöht dessen Wahlchancen, senkt also die Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1. Je umfangreicher die Zugeständnisse an Interessengruppen durch Kandidat 2 sind, desto negativer bewerten die Wähler sein Programm, was sich positiv auf die Siegchancen von Kandidat 1 auswirkt.

7.3 Gleichgewicht des Modells

7.3.1 Notwendige Bedingungen

Die Entscheidungsvariable jedes Kandidaten i ist die Höhe der eigenen Zugeständnisse Z_i , die er Interessengruppen verspricht. Ziel beider Kandidaten ist die Maximierung der eigenen Siegchancen bei gegebener Entscheidung des jeweils anderen Kandidaten. Damit lautet das Maximierungskalkül von Kandidat 1:²²

$$\begin{aligned} \max_{Z_1} \Pi_1 &= \Theta_1 [Z_1, \sigma_1(S_1|\sigma_1^0), \sigma_2(S_2|\sigma_2^0) \mid V_1, V_2, P_1, P_2, Z_2] \\ \text{wobei } S_1 &= S_1(Z_1 \cdot \Pi_1 \mid b_1) \\ \text{und } S_2 &= S_2[Z_2 \cdot (1 - \Pi_1) \mid b_2] \end{aligned} \quad (7.12)$$

Für ein Maximum der Siegwahrscheinlichkeit Π_1 muss folgende notwendige Bedingung erfüllt sein:

$$\frac{\partial \Pi_1}{\partial Z_1} = 0 \quad (7.13)$$

Da die abhängige Variable Π_1 über die Spendenfunktionen S_i als Argument in die Funktion Θ_1 einfließt, ist Π_1 nicht in Form einer expliziten Funktion gegeben. Die Zielfunktion wird daher zur folgenden impliziten Funktion F umgeformt:

$$\begin{aligned} F(Z_1, \dots, \Theta_1(Z_1, \dots)) \\ = \Pi_1 - \Theta_1 [Z_1, \sigma_1(S_1|\sigma_1^0), \sigma_2(S_2|\sigma_2^0) \mid \dots] \equiv 0 \end{aligned} \quad (7.14)$$

Über implizites Differenzieren lässt sich die notwendige Bedingung für ein Optimum der Zielfunktion (also ein Maximum der Siegwahrscheinlichkeit Π_1) ermitteln – vgl. hierzu Anhang A.4.1. Diese lautet:²³

²²Aufgrund der Symmetrie des Modells stellt Kandidat 2 ein analoges Kalkül an.

²³Die analoge Optimalbedingung für Kandidat 2 lautet:

$$\underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_2}{\partial Z_2 \Pi_2}}_{(+)} \cdot \underbrace{(1 - \Pi_1)}_{(+)} + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial Z_2}}_{(+)} \stackrel{!}{=} 0$$

$$\begin{aligned}
& \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}^{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}^{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}^{(+)} \cdot \underbrace{\Pi_1}_{(+)} + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial Z_1}}^{(-)} \stackrel{!}{=} 0 \\
\iff & \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot \Pi_1}_{\text{primärer Grenzertrag von } Z_1} = \underbrace{-\frac{\partial \Theta_1}{\partial Z_1}}_{\text{primäre Grenzkosten von } Z_1}
\end{aligned} \tag{7.15}$$

Zur ökonomischen Interpretation wird der Ausdruck in der letzten Zeile dieser Formel herangezogen. Der Ausdruck auf der linken Seite der Gleichung gibt an, wie stark sich die Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 bei einer marginalen Ausweitung von Z_1 erhöht – und zwar aufgrund der Reduktion der Unsicherheit auf Seiten der Wähler. Eine Ausweitung der Zugeständnisse führt zu einer Erhöhung der Wahlkampfspenden und diese wiederum über eine Verminderung des Standardfehlers der Valenzeinschätzung zu mehr Stimmen und damit einer höheren Siegwahrscheinlichkeit. Die linke Seite der Gleichung bezeichnet damit den primären Grenzertrag der Zugeständnisse Z_1 , gemessen in einer Erhöhung der Siegwahrscheinlichkeit (die Bedeutung des Begriffs primär in diesem Zusammenhang wird unten erläutert). Der Ausdruck auf der rechten Seite der Gleichung gibt an, wie stark die Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 bei einer marginalen Ausweitung der Zugeständnisse sinkt – und zwar dadurch, dass sich die Wähler aufgrund der gewährten Zugeständnisse von Kandidat 1 abwenden. Es handelt sich also um die primären Grenzkosten der Zugeständnisse Z_1 , ausgedrückt in der Verminderung der Siegwahrscheinlichkeit.

Gleichung (7.15) besagt, dass Kandidat 1 das optimale Ausmaß an Zugeständnissen gewählt hat, falls der (primäre) Grenzertrag weiterer Zugeständnisse deren (primären) Grenzkosten entspricht. Wäre die Optimalbedingung verletzt, so könnte Kandidat 1 durch eine Variation von Z_1 seine Siegwahrscheinlichkeit erhöhen: Läge der Grenzertrag von Z_1 über den Grenzkosten, so würde eine Erhöhung von Z_1 die Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 erhöhen – in einer derartigen Situation würde sich Kandidat 1 also nicht im Optimum befinden. Umgekehrt gilt: Läge der Grenzertrag unter den Grenzkosten, so könnte Kandidat 1 seine Siegchancen steigern, wenn er das Ausmaß der gewährten Sondervorteile reduzieren würde – auch eine solche Situation stellt kein Optimum für Kandidat 1 dar.

Sowohl der Grenzertrag als auch die Grenzkosten in Formel (7.15) enthalten jedoch nicht die folgende Sekundärwirkung veränderter Zugeständnisse: Ändern sich aufgrund einer Variation der Zugeständnisse die Siegwahrscheinlichkeiten der Kandidaten, so werden die Interessenverbände ihr Spendenverhalten anpassen: Der Kandidat mit der gestiegenen Siegwahrschein-

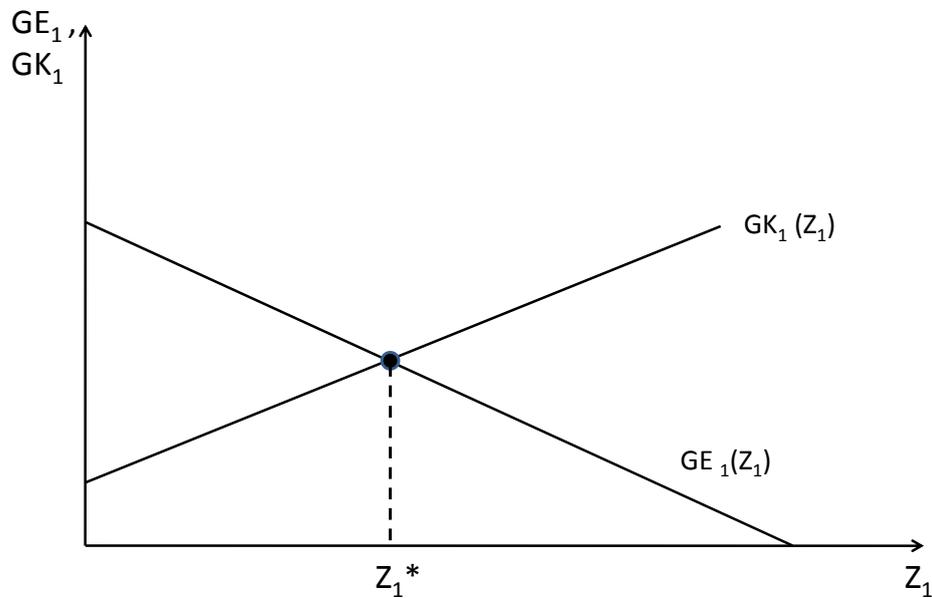


Abbildung 7.5: Optimale Höhe der eingeräumten Sondervorteile (Z_1^*)

lichkeit erhält *ceteris paribus* mehr Spenden, da seine Zugeständnisse nun eine höhere Realisierungschance und damit einen höheren Erwartungswert haben; der Kandidat mit der gesunkenen Siegwahrscheinlichkeit erhält entsprechend weniger Spenden. Diese Sekundärwirkung vergrößert in Form eines Multiplikators den primären Grenzertrag und die primären Grenzkosten um denselben Faktor. Für die Bestimmung des Optimums, in dem Grenzertrag und Grenzkosten übereinstimmen, ist es somit unerheblich, ob der gesamte Grenzertrag und die gesamten Grenzkosten zugrundegelegt werden oder nur der primäre Grenzertrag und die primären Grenzkosten.

Grafisch bestimmt sich die für Kandidat 1 optimale Höhe der Sondervorteile (Z_1^*) durch den Schnittpunkt der Grenzertragskurve GE_1 mit der Grenzkostenkurve GK_1 – vgl. Abbildung 7.5.²⁴

7.3.2 Hinreichende Bedingungen, Existenz und Eindeutigkeit

Vorbemerkung: Die nachfolgenden Ausführungen sind relativ technisch und für ein Verständnis der grundlegenden Modellmechanismen nicht unbedingt

²⁴Grenzertrags- und Grenzkostenkurve werden keinen linearen Verlauf haben; die Geradenform wurde hier der Einfachheit halber gewählt.

erforderlich. Dieser Abschnitt kann daher von Lesern, die sich vor allem für die inhaltlichen Ergebnisse und ihre ökonomische Interpretation interessieren, übersprungen werden.

Bislang wurde beispielhaft für Kandidat 1 die notwendige Bedingung für ein Maximum der Siegwahrscheinlichkeit aufgestellt. Um zu zeigen, dass an der Stelle, an der die notwendige Bedingung erfüllt ist, tatsächlich ein Maximum vorliegt, muss überprüft werden, ob die hinreichende Bedingung für ein Maximum erfüllt ist. Diese lautet für Kandidat 1:

$$\frac{\partial^2 \Pi_1}{\partial Z_1^2} < 0 \quad (7.16)$$

Unter Verwendung der oben aufgestellten Annahmen für die Vorzeichen der partiellen Differentiale erster und zweiter Ordnung sowie einer zusätzlichen Annahme kann in Anhang A.4.2 gezeigt werden: Ist die notwendige Bedingung für ein Maximum der Siegwahrscheinlichkeit Π_1 erfüllt, so ist auch die hinreichende Bedingung für ein derartiges Maximum gegeben. Das heißt, es liegt tatsächlich ein Maximum der Zielfunktion vor.

Allerdings ist nicht in jedem Fall garantiert, dass die notwendige Bedingung (7.15) für ein Maximum zu einer inneren Lösung für die Höhe der Zugeständnisse führt, also zu einem Wert $Z_1 > 0$. In diesem Fall wird eine Randlösung realisiert; das heißt, es gilt $Z_1 = 0$. Ein Beispiel hierfür wäre der (theoretische) Fall, dass es über die Valenz von Kandidat 1 keinerlei Unsicherheit gibt: Wahlkampfausgaben und damit politische Zugeständnisse hätten keinen positiven Effekt auf die Siegchancen des Kandidaten; der Grenzertrag wäre also null, und der Kandidat wäre auch bei geringen Grenzkosten zu keinerlei Zugeständnissen bereit. Ein anderes Beispiel für eine Randlösung wäre, dass Kandidat 1 – trotz Unsicherheit – auch ohne Wahlkampf die Wahl mit Sicherheit gewinnt, z.B. weil er eine wesentlich höhere Valenz als Kandidat 2 aufweist und ihm eine gewisse Unsicherheit über seine Valenz nicht schadet. Auch hier wäre der Grenzertrag politischer Zugeständnisse null, und Kandidat 1 würde die Randlösung $Z_1 = 0$ realisieren.

Falls ein inneres Gleichgewicht existiert, ist dessen Eindeutigkeit jedoch nicht sichergestellt; das heißt, es besteht die Möglichkeit multipler Gleichgewichte. Dies lässt sich auf folgende Weise veranschaulichen: Für die Spendenentscheidungen der Interessenverbände sind die Erwartungen bzgl. der Siegwahrscheinlichkeit Π_1 von zentraler Bedeutung.²⁵ Eine Veränderung die-

²⁵In den Spendenfunktionen S_i müsste daher streng genommen die Variable Π_1 durch den Erwartungswert der Verbände $E(\Pi_1)$ ersetzt werden. Geht man davon aus, dass die Verbände rationale Erwartungen haben, so gilt in jedem Gleichgewicht $E(\Pi_1) = \Pi_1$. Zur Bestimmung und Analyse von Modellgleichgewichten ist daher das hier gewählte

ser Erwartungen bedingt ein anderes Spendenverhalten, dieses wiederum hat eine Anpassung der Zugeständnisse der Kandidaten zur Folge. In der Konsequenz werden sich die Siegwahrscheinlichkeiten der Kandidaten verändern. Stimmen diese mit den Erwartungen der Verbände überein, liegt wiederum ein Gleichgewicht des Modells vor. Die Spendenentscheidungen der Interessenverbände können also dazu beitragen, dass deren Erwartungen im Sinne einer „self-fulfilling prophecy“ (Grossman & Helpman, 2001, S. 342) eintreten.²⁶

7.4 Die Rolle exogener Parameter: Komparative Statik

Für die folgenden komparativ-statischen Überlegungen wird von einem inneren Gleichgewicht des Modells ausgegangen, in dem beide Kandidaten ihre jeweilige Siegwahrscheinlichkeit maximieren. Das heißt, für jeden Kandidaten ist die notwendige und damit auch die hinreichende Bedingung für ein Optimum erfüllt.²⁷ Ausgehend von einem derartigen Gleichgewicht wird untersucht, welche Folgen eine Veränderung exogener Modellparameter hat. Da der Fokus der vorliegenden Arbeit auf dem Einfluss von Interessenverbänden liegt und die Höhe der gewährten Zugeständnisse ein Maß für diesen Einfluss ist, ist hier vor allem von Interesse, ob die Veränderung eines exogenen Modellparameters die Zugeständnisse der Kandidaten senkt oder erhöht.

Im Folgenden werden die Auswirkungen mehrerer exogener Veränderungen auf die Höhe der gewährten Zugeständnisse analysiert:

- Zunächst wird untersucht, ob eine wachsende Zahl von Interessengruppen eine Ausweitung der eingeräumten Sondervorteile nach sich zieht.

Vorgehen, $E(\Pi_1)$ durch Π_1 zu ersetzen, gerechtfertigt. Vgl. zum Konzept rationaler Erwartungen beispielsweise Hielscher (1999).

²⁶Grossman & Helpman (2001) analysieren das Spendenverhalten von Interessenverbänden in einem Modellrahmen, in dem ein bestimmter Anteil der Wähler beeinflussbar („impressionable“) ist. Sie gehen davon aus, dass die Differenz in den Wahlkampfausgaben darüber entscheidet, wem die beeinflussbaren Wähler ihre Stimme geben. Dieser Ansatz erinnert an das Modell von Baron (1994), mit dem einzigen Unterschied, dass bei Baron das Verhältnis und nicht die Differenz der Wahlkampfausgaben für das Stimmverhalten der beeinflussbaren Wähler ausschlaggebend ist. Gegen beide Ansätze lässt sich der gleiche zentrale Einwand vorbringen: Die Annahme, ein exogen gegebener Anteil der Wähler sei durch Wahlkampfausgaben beeinflussbar, ist nicht sehr überzeugend – insbesondere auch deshalb, da in beiden Ansätzen nicht gesagt wird, warum sich diese Wähler durch Wahlkämpfe beeinflussen lassen.

²⁷Für Kandidat 1 sind das die Bedingungen (7.15) sowie (7.16).

Ziel ist eine Überprüfung der Aussage von Olson, dass eine Zunahme der Zahl von Interessengruppen deren Einfluss auf das politische Leben erhöhe.

- Danach wird analysiert, wie sich der Amtsbonus eines Kandidaten auf den Einfluss von Lobbygruppen niederschlägt. Ausgangspunkt hierfür ist folgende Überlegung: Wahlkämpfe haben im hier entwickelten Modellrahmen die Funktion, den Wählern direkt Informationen über die Valenz der Kandidaten zu vermitteln. Über die Charaktereigenschaften eines Amtsinhabers werden die Wähler in der Regel besser informiert sein als über die Eigenschaften eines Bewerbers, der das zur Wahl stehende Amt bislang nicht innehatte. Ein Amtsinhaber dürfte mit einem Wahlkampf daher geringere (Grenz-)Erträge erzielen als andere Kandidaten. Dies verschafft ihm eine größere Unabhängigkeit von Wahlkampfspenden. Daher liegt die Vermutung nahe, dass die Einflussmöglichkeiten von Lobbyverbänden bei Amtsinhabern, die sich zur Wiederwahl stellen, geringer sind als bei anderen Kandidaten. Diese Vermutung wird im Rahmen des hier entwickelten Modells überprüft. Dieser Analyseschritt weist über die Argumentation von Olson hinaus: Wie in Kapitel 2.4 erwähnt, haben mehrere Autoren ein wesentliches Manko von *RADON* darin gesehen, dass das Verhalten der staatlichen Akteure überhaupt nicht betrachtet wird (der Staat ist bei Olson in den Worten von Maddison (1988) nur „a piece of scenery“). Mit dem Amtsbonus wird ein Aspekt berücksichtigt, der dieses Verhalten beeinflussen dürfte; eine Analyse gerade dieses Aspekts liegt im vorliegenden Modell nahe.
- Abschließend wird überprüft, ob der Einfluss von Interessengruppen zurückgedrängt werden kann, wenn das Bewusstsein der Bürger für deren schädliche Wirkungen steigt. Olson sieht sowohl in *RADON* als auch in seinem letzten Werk *Power and Prosperity* ein derartiges Bewusstsein als Möglichkeit, den Einfluss von Interessengruppen zurückzudrängen – mit dem Unterschied, dass er in *RADON* die Chance hierfür sehr skeptisch beurteilt, während er in *Power and Prosperity* die Hoffnung ausdrückt, dass zumindest teilweise dieses Bewusstsein geschaffen werden kann (Olson, 2000, S. 199): „It is not impossible that this wider understanding will come to characterize the elites in at least some democracies.“

7.4.1 Zahlungsbereitschaft der Lobbyverbände

Eine wachsende Anzahl von Interessenverbänden kann im hier entwickelten Modell nicht direkt abgebildet werden, da die Zahl der Verbände kein Parameter des Modells ist. Stattdessen bietet sich eine indirekte Abbildung über die Zahlungsbereitschaft für politische Zugeständnisse an: Verstärkt sich der

Wettbewerb um Sondervorteile unter den Verbänden, so wird ein Kandidat für die in Aussicht gestellten Zugeständnisse höhere Spenden erhalten.²⁸ Eine Zunahme der Zahl der Verbände ist dabei aber nur ein möglicher Grund für eine wachsende Zahlungsbereitschaft der Interessengruppen. Ein anderer Grund könnte darin liegen, dass sich die Anzahl der Verbände nicht verändert, die Verbände politische Zugeständnisse jedoch höher bewerten – beispielsweise weil andere Möglichkeiten der Einkommenserzielung eine geringere Rendite abwerfen als zuvor.²⁹ Die starke Fokussierung auf die reine *Anzahl* der Interessengruppen, die Olson vorgeworfen wurde, erfolgt im vorliegenden Kontext also nicht.

Es wird im Folgenden also untersucht, ob sich eine Erhöhung der Zahlungsbereitschaft der Verbände zwangsläufig in höheren Zugeständnissen der Kandidaten niederschlägt. Falls ja, würde dies für Olsons These sprechen, wonach eine Zunahme der Zahl von Interessenverbänden zu einer Ausdehnung ihres Einflusses führt.

Die Spendenbereitschaft der Verbände für erwartete Zugeständnisse wird im vorliegenden Modell über den Parameter b_i abgebildet (siehe oben). Dieser Parameter bringt die Zahlungsbereitschaft der Verbände zum Ausdruck, die sich bei Kandidat i um die Gewährung von Sondervorteilen bemühen. Dabei wird unterstellt, dass die Spendenbereitschaft der Verbände *ceteris paribus* umso größer ist, je höhere Werte b_i annimmt; formal:

$$\frac{\partial S_i}{\partial b_i} > 0 \quad (7.17)$$

Zwei weitere – naheliegende – Annahmen werden getroffen: Erstens wird unterstellt, dass nicht nur die absolute, sondern auch die *marginale* Spendenbereitschaft der Verbände für erwartete Zugeständnisse mit zunehmendem b_i steigt. Das bedeutet: Können die Interessenverbände, die Kandidat i unterstützen, höhere Zugeständnisse erwarten (z.B. aufgrund einer Ausweitung der versprochenen Zugeständnisse bei gleicher Siegwahrscheinlichkeit), so werden sie ihre Spendenzahlungen umso stärker ausdehnen, je höher der Parameter b_i ist. Formal lässt sich diese Annahme wie folgt ausdrücken:

$$\frac{\partial^2 S_i}{\partial (Z_i \Pi_i) \partial b_i} > 0 \quad (7.18)$$

²⁸Vgl. hierzu Kapitel 4.2. Dort wurde für den Fall einer exogen vorgegebenen Rente gezeigt, dass die gesamten Rent-Seeking-Aufwendungen mit zunehmender Zahl der Wettbewerber steigen. Im vorliegenden Modell ist die Rente (entspricht dem Gesamtumfang der Zugeständnisse) nicht exogen gegeben, sondern wird modellendogen bestimmt.

²⁹Vgl. hierzu Kapitel 4.6.

Zweitens wird davon ausgegangen, dass das Spendenvolumen unabhängig von der Höhe von b_i gegen null strebt, wenn die erwarteten Zugeständnisse gegen null streben. Können die Interessenverbände keine Zugeständnisse erwarten (weil der Kandidat keine Zugeständnisse macht oder seine Siegwahrscheinlichkeit null beträgt), so werden sie dem Kandidaten grundsätzlich keine Spenden zukommen lassen. Das bedeutet: Streben die erwarteten Zugeständnisse von Kandidat i gegen null, so hat eine Erhöhung von b_i (also der Zahlungsbereitschaft der Verbände) keine positiven Auswirkungen auf das Spendenvolumen – es beträgt unverändert null, formal:

$$\lim_{z_i \cdot \Pi_i \rightarrow 0} \frac{\partial S_i}{\partial b_i} = 0 \quad (7.19)$$

Im Folgenden wird – ausgehend von einem Gleichgewicht des Modells – untersucht, ob eine erhöhte Zahlungsbereitschaft der Verbände zu einer Ausdehnung der Sondervorteile führt. Dazu wird unterstellt, dass sich der primäre Grenzertrag bei einer Erhöhung der Zahlungsbereitschaft ändert, nicht jedoch die primären Grenzkosten.³⁰ Um zu bestimmen, ob bei einer Erhöhung der Zahlungsbereitschaft mehr Sondervorteile als im alten Gleichgewicht gewährt werden, ist zu ermitteln, in welche Richtung sich der primäre Grenzertrag bei einer gewachsenen Zahlungsbereitschaft entwickelt:

- Steigt der primäre Grenzertrag politischer Zugeständnisse an, so stellt die ursprüngliche Situation kein Gleichgewicht mehr dar, weil der Grenzertrag nun über den Grenzkosten liegt. Der Kandidat wird daher zur Maximierung seiner Siegchancen *mehr* Sondervorteile gewähren als zuvor.
- Umgekehrt gilt: Sinkt der Grenzertrag politischer Zugeständnisse, so übersteigen beim alten Niveau von Z_1 deren Grenzkosten den Grenzertrag. Der Kandidat wird den Verbänden *weniger* Zugeständnisse einräumen als zuvor.

Für die nachfolgende Analyse sind dabei zwei Fälle zu unterscheiden: Zum einen ist denkbar, dass es zu einer einseitigen Erhöhung der Zahlungsbereitschaft kommt, also z.B. nur die Spendenbereitschaft derjenigen Verbände steigt, die sich bei Kandidat 1 um Zugeständnisse bemühen (nicht jedoch

³⁰Dies ist nicht selbstverständlich. Denn eine Veränderung der Zahlungsbereitschaft hat Auswirkungen auf die Siegwahrscheinlichkeit (siehe unten); deren Veränderung beeinflusst wiederum über die angepassten Spendenzahlungen die Standardfehler σ_1 und σ_2 . Die Bedingungen dafür, dass die (primären) Grenzkosten für Kandidat i von einer Änderung der Zahlungsbereitschaft unberührt bleiben, lauten daher:

$$\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial Z_i \partial \sigma_1} = 0 \quad \text{und} \quad \frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial Z_i \partial \sigma_2} = 0$$

die Spendenbereitschaft der Verbände, die an Kandidat 2 herantreten). Zum anderen kann es zu einer symmetrischen Erhöhung der Zahlungsbereitschaft kommen.³¹

7.4.1.1 Einseitige Erhöhung

Für Kandidat 1 beträgt der primäre Grenzertrag der Gewährung von Sondervorteilen, im Folgenden GE_1 genannt – vgl. Formel (7.15):³²

$$GE_1 = \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot \Pi_1 \quad (7.20)$$

Eine Erhöhung von b_1 beeinflusst den Grenzertrag politischer Zugeständnisse über zwei Kanäle:

- Zum einen kommt es zu einer direkten Veränderung des Grenzertrags, und zwar auch dann, wenn die Siegwahrscheinlichkeit Π_1 unverändert bleiben würde. Der Kandidat erhält nun bei gleichem Ausmaß der Zugeständnisse und gleicher Siegwahrscheinlichkeit höhere Spenden als zuvor. Dies beeinflusst den Grenzertrag weiterer Zugeständnisse.
- Zum anderen gibt es eine indirekte Wirkung über die gestiegene Siegwahrscheinlichkeit des Kandidaten: Da er bei gleichen Zugeständnissen mehr Spenden erhält als zuvor, kann er die Unsicherheit über seine Valenz weiter reduzieren und steigert seine Wahlchancen. Da die Siegwahrscheinlichkeit eines Kandidaten Einfluss auf das Spendenverhalten der Interessenverbände hat (die Verbände sind *ceteris paribus* zu umso höheren Spenden bereit, je größer die Siegwahrscheinlichkeit des Kandidaten ist), ändert sich hierdurch der Grenzertrag weiterer Zugeständnisse.

Damit gilt für die gesamte Veränderung des Grenzertrags bei einem Anstieg von b_1 :

$$\frac{dGE_1}{db_1} = \frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1} \cdot \frac{\partial \Pi_1}{\partial b_1} + \frac{\partial GE_1}{\partial b_1} \quad (7.21)$$

In Anhang A.4.3 wird analysiert, wie sich dieser Grenzertrag bei steigendem b_1 verändert – über eine Bestimmung der Vorzeichen der einzelnen Terme in (7.21) wird versucht, das Vorzeichen des Ausdrucks dGE_1/db_1 zu bestimmen. Dabei zeigt sich, dass dieses Vorzeichen nicht eindeutig ist:

³¹Mit einer symmetrischen Erhöhung ist dann zu rechnen, wenn weder die Verbände noch die Kandidaten Präferenzen bezüglich ihrer Transaktionspartner haben. Dies würde beispielsweise bedeuten, dass es den Kandidaten gleichgültig ist, welchem Verband sie Sondervorteile einräumen, solange sie dafür möglichst hohe Spenden erhalten.

³²Aufgrund der Symmetrie des Modells lassen sich die gewonnenen Erkenntnisse analog auf Kandidat 2 übertragen.

$$\frac{dGE_1}{db_1} = \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1}}_{(+)/(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \Pi_1}{\partial b_1}}_{(+)} + \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial b_1}}_{(+)/(-)} \quad (7.22)$$

Eine zunehmende Zahlungsbereitschaft der Verbände kann also den Grenzertrag politischer Zugeständnisse verringern oder erhöhen. Wie in Anhang A.4.3 gezeigt wird, sind eindeutige Aussagen nur für sehr geringe bzw. sehr hohe Niveaus politischer Zugeständnisse möglich:³³

- Gewährt der Kandidat wenig Zugeständnisse, so *steigt* für ihn der Grenzertrag weiterer Zugeständnisse mit höherem b_1 .
- Hat der Kandidat Interessenverbänden dagegen viele Zugeständnisse eingeräumt, so *sinkt* der Grenzertrag weiterer Zugeständnisse mit höherem b_1 .

Intuitiv lässt sich dieses Ergebnis wie folgt begründen: Steigt die Zahlungsbereitschaft der Verbände, so führt eine marginale Erhöhung der Zugeständnisse stets zu einem höheren Spendenzuwachs als zuvor (vgl. (7.18)). Ebenso steigt das gesamte Spendenvolumen, das der Kandidat erhält, an (vgl. (7.17)). Bei einer Erhöhung der Zahlungsbereitschaft kommt es also sowohl zu einer Steigerung der marginalen als auch der gesamten Spendenzahlungen. Wahlkampfspenden weisen einen abnehmenden Grenzertrag bezüglich der Reduktion des Standardfehlers der Valenzwahrnehmung auf, diese Reduktion wiederum einen abnehmenden Grenzertrag bezüglich der Steigerung der Siegwahrscheinlichkeit.³⁴ Das bedeutet: Hat der Kandidat mehr Spenden eingenommen, sinken die positiven Wirkungen einer weiteren Spendenerhöhung.

Damit löst eine Erhöhung der Zahlungsbereitschaft der Verbände zwei gegenläufige Effekte auf den Grenzertrag politischer Zugeständnisse (gemessen in der Veränderung der Siegwahrscheinlichkeit) aus: Einerseits steigt der marginale Spendenertrag (positive Wirkung); das heißt, für eine Ausweitung der Zugeständnisse realisiert der Kandidat einen größeren Spendenzuwachs als zuvor. Andererseits werden die positiven Effekte zusätzlicher Spenden geringer (negative Wirkung), weil der Kandidat bereits über höhere Spendeneinnahmen verfügt.

³³Sehr geringe Niveaus sind dabei Werte von Z_1 nahe null, unter sehr hohen Niveaus werden solche Werte verstanden, bei denen der Kandidat annähernd eine Sättigung mit Spendengeldern erreicht hat. Zusätzliche Spendeneinnahmen würden seine Siegwahrscheinlichkeit kaum noch erhöhen.

³⁴Vgl. die Formeln (7.5) und (7.9).

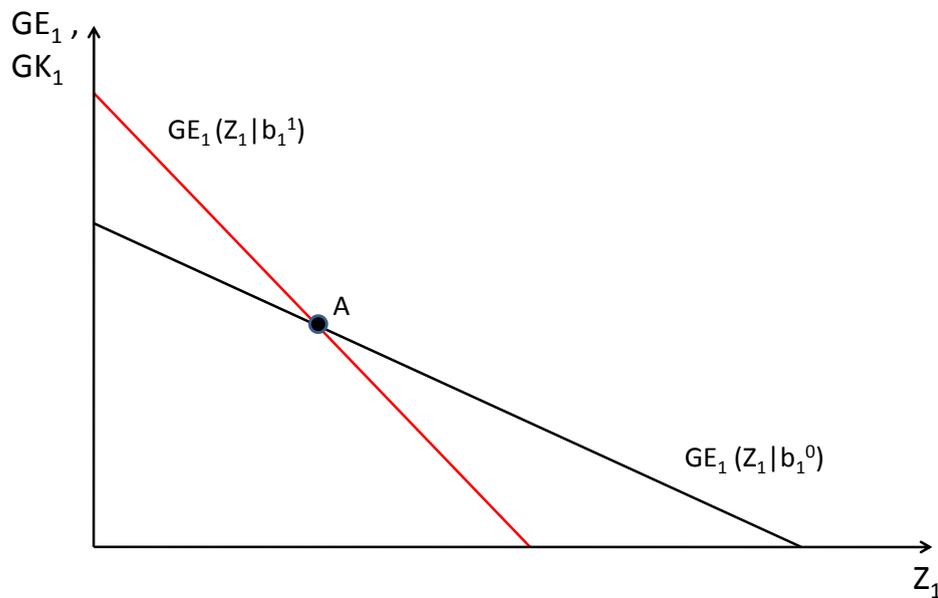


Abbildung 7.6: Veränderung des Grenzertrags in Abhängigkeit von b_1

Würde der Kandidat keine Zugeständnisse machen, würde der negative Effekt ganz entfallen, weil der Kandidat bislang überhaupt keine Spendeneinnahmen akquiriert hat. Eine Erhöhung der Zahlungsbereitschaft würde also dazu führen, dass der Grenzertrag von Zugeständnissen steigt. Bei einem geringen Ausmaß von Zugeständnissen ist der negative Effekt klein,³⁵ sodass sich eine Erhöhung der Zahlungsbereitschaft der Verbände auch hier in einem Anstieg des Grenzertrags von Zugeständnissen niederschlägt. Räumt der Kandidat den Verbänden dagegen viele Sondervorteile ein, so führt ein Anstieg von deren Zahlungsbereitschaft zu einem starken Anstieg des Spendenvolumens und damit zu einem starken negativen Effekt auf den Grenzertrag weiterer Zugeständnisse. Übersteigt dieser negative Effekt den positiven, so ist die Gesamtwirkung negativ; das heißt, der Grenzertrag von Zugeständnissen sinkt.

Abbildung 7.6 veranschaulicht die soeben angestellten Überlegungen: Die Gerade $GE_1(Z_1|b_1^0)$ bildet den Grenzertrag politischer Zugeständnisse bei geringer Zahlungsbereitschaft b_1^0 ab. Die rote Gerade $GE_1(Z_1|b_1^1)$ stellt den entsprechenden Grenzertrag bei der höheren Zahlungsbereitschaft b_1^1 dar ($b_1^1 > b_1^0$). Ein Anstieg der Zahlungsbereitschaft führt für kleine Werte von Z_1 zu einer Erhöhung des Grenzertrags politischer Zugeständnisse und für große Werte von Z_1 zu einem Rückgang. Ein Anstieg der Zahlungsbereit-

³⁵Der Grund hierfür ist, dass die Differenz zwischen den Spendeneinnahmen bei geringer Zahlungsbereitschaft und denen bei hoher Zahlungsbereitschaft klein ist.

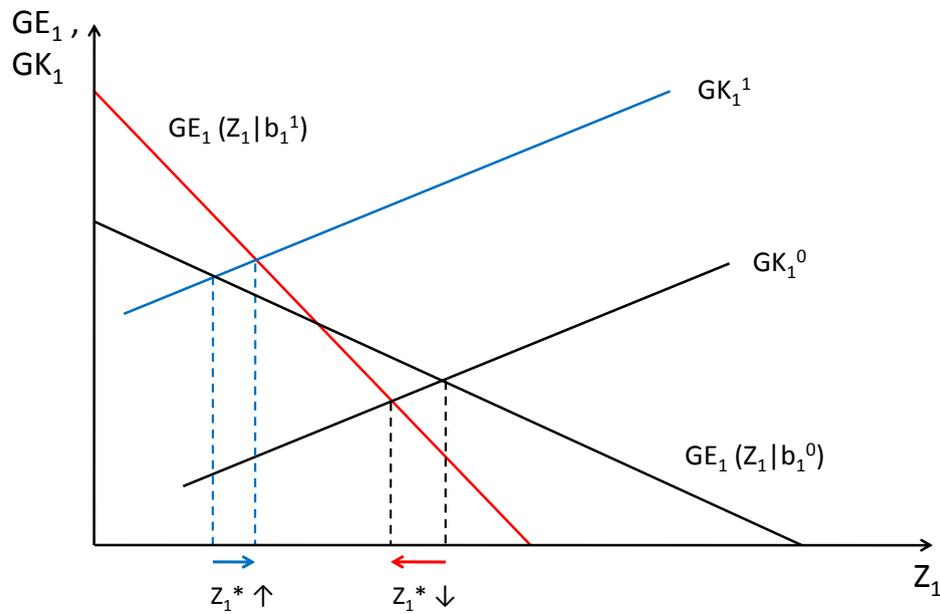


Abbildung 7.7: Höhere Zahlungsbereitschaft der Verbände: Entwicklung der Zugeständnisse uneindeutig

schaft bewirkt also eine Drehung der Grenzertragsgerade im Uhrzeigersinn um den Punkt A. Links von Punkt A liegt dabei der Grenzertrag bei hoher Zahlungsbereitschaft (b_1^1) über dem Grenzertrag bei geringer Zahlungsbereitschaft der Verbände (b_1^0), rechts von Punkt A ist es genau umgekehrt.

Da sich das optimale Niveau der Zugeständnisse Z_1 aus dem Schnittpunkt der Grenzerlöskurve und der Grenzkostenkurve ergibt, hängt es entscheidend von der Lage der Grenzkostenkurve ab, wie ein Kandidat auf eine veränderte Zahlungsbereitschaft der Verbände reagiert. Abbildung 7.7 veranschaulicht dies für zwei verschiedene Grenzkostenkurven GK_1^0 und GK_1^1 .

Aus Abbildung 7.7 ist ersichtlich, dass keine eindeutige Aussage darüber getroffen werden kann, ob sich die gewährten Zugeständnisse bei zunehmender Zahlungsbereitschaft erhöhen oder reduzieren. Bildet die Kurve GK_1^1 die Grenzkosten politischer Zugeständnisse ab, so erhöhen sich die gewährten Sondervorteile bei steigender Zahlungsbereitschaft der Verbände. Sind die Grenzkosten dagegen geringer, ist also die Kurve GK_1^0 relevant, so räumt der Kandidat den Interessenverbänden weniger Sondervorteile ein, wenn deren Zahlungsbereitschaft ansteigt.

Eine einseitige Erhöhung der Zahlungsbereitschaft hat auch auf den rivalisierenden Kandidaten, der hiervon nicht direkt berührt ist, Auswirkungen. Denn von einer Veränderung der Siegwahrscheinlichkeiten sind beide Kandidaten betroffen. Das bedeutet: Eine Erhöhung der Spendenbereitschaft

der Verbände, die sich bei Kandidat 1 um Sondervorteile bemühen, beeinflusst dessen Grenzertrag direkt und indirekt über die veränderte Siegwahrscheinlichkeit. Auf den Grenzertrag bei Kandidat 2 wirkt dagegen nur ein indirekter Effekt aufgrund der veränderten Siegwahrscheinlichkeit.

In Anhang A.4.3 wird gezeigt, dass dieser indirekte Effekt nicht eindeutig ist; das heißt, auch für Kandidat 2 lässt sich keine Aussage darüber treffen, ob er mehr oder weniger Zugeständnisse gewährt, wenn Kandidat 1 mit einer höheren Zahlungsbereitschaft für Sondervorteile konfrontiert ist. Lediglich dann, wenn Z_1 sehr kleine oder sehr große Werte (siehe oben) annimmt, ist eine eindeutige Aussage möglich: In diesen Fällen ändert sich der Grenzertrag von Zugeständnissen für Kandidat 2 nicht; das Ausmaß seiner Zugeständnisse bleibt konstant. Der Grund hierfür liegt darin, dass sich bei diesen Werten die Siegwahrscheinlichkeiten nicht verändern und deshalb der indirekte Effekt auf den Grenzertrag von Zugeständnissen entfällt.

7.4.1.2 Symmetrische Erhöhung

Bei einer symmetrischen Erhöhung der Zahlungsbereitschaft der Interessenverbände steigt nicht nur b_1 an, sondern es erhöhen sich sowohl b_1 als auch b_2 . Die Analyse im letzten Abschnitt hat gezeigt, dass bei einer einseitigen Erhöhung der Zahlungsbereitschaft die Siegwahrscheinlichkeit des von der Erhöhung betroffenen Kandidaten ansteigt.

Eine symmetrische Erhöhung der Zahlungsbereitschaft bedeutet im vorliegenden Modell, dass b_i ($i = 1, 2$) ansteigt. Dieser Anstieg hat auf den Grenzertrag politischer Zugeständnisse eines Kandidaten wiederum einen direkten Effekt sowie eine indirekte Wirkung über die veränderte Siegwahrscheinlichkeit. Für die Veränderung des Grenzertrags von Zugeständnissen bei Kandidat 1 bedeutet dies:³⁶

$$\frac{dGE_1}{db_i} = \frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1} \cdot \frac{\partial \Pi_1}{\partial b_i} + \frac{\partial GE_1}{\partial b_i} \quad (7.23)$$

In Anhang A.4.4 wird gezeigt, dass die Vorzeichen aller drei partiellen Differentiale in Formel (7.23) unbestimmt sind. Das heißt, im Unterschied zu einer einseitigen Erhöhung der Zahlungsbereitschaft ist nicht einmal mehr eine eindeutige Aussage darüber möglich, wie sich die Siegwahrscheinlichkeit entwickeln wird; das heißt, Π_1 kann steigen, sinken oder konstant bleiben. Der Grund hierfür liegt darin, dass die Kandidaten von einer Erhöhung der Spenden, die die gesteigerte Zahlungsbereitschaft der Verbände nach sich zieht, in unterschiedlicher Weise profitieren werden.

³⁶Wiederum lassen sich die Analyse und die damit gewonnenen Erkenntnisse analog auf Kandidat 2 übertragen.

Im Gegensatz zum Fall einer einseitigen Erhöhung der Zahlungsbereitschaft lassen sich hier auch keine eindeutigen Aussagen zur Entwicklung des Grenztrags bei sehr geringen bzw. sehr hohen Niveaus der Zugeständnisse treffen.

7.4.2 Auswirkungen eines Amtsbonus

Bei vielen Wahlen tritt ein allgemein bekannter Amtsinhaber gegen einen relativ unbekanntem Herausforderer an. Oft hat dabei der Herausforderer einen schweren Stand, und der Amtsinhaber gewinnt die Wahl. Dieses Phänomen wird in der Regel dem „Amtsbonus“ des Amtsinhabers zugeschrieben.³⁷ Dieser Begriff lässt vermuten, dass die Wähler die beiden Kandidaten nach unterschiedlichen Kriterien bewerten, wobei der Herausforderer systematisch benachteiligt wird. Eine derartige Ungleichbehandlung der beiden Kandidaten lässt sich jedoch kaum rational begründen. Ein solches Vorgehen birgt nämlich die Gefahr, dass der aus Sicht eines Wählers bessere Kandidat nur deshalb nicht dessen Stimme erhält, weil er den für ihn höheren Anforderungen nicht gerecht wird, während er bei gleichen Beurteilungskriterien die Stimme dieses Bürgers erhalten hätte.

Im Rahmen des vorliegenden Modells kann hingegen das Phänomen des „Amtsbonus“ konsistent erklärt werden, ohne den Akteuren irrationales Verhalten zu unterstellen. Der Grundgedanke ist dabei einfach: Amtsinhaber sind den Wählern seit längerer Zeit bekannt, und aus diesem Grund besteht eine relativ geringe Unsicherheit bezüglich ihrer Valenz. Risikoaverse Wähler präferieren daher den Amtsinhaber, falls die beiden Kandidaten ansonsten identisch sind. Treten also die beiden Kandidaten mit dem gleichen Programm an und verfügen außerdem über die gleiche Valenz, so hat der Amtsinhaber *ceteris paribus* einen Vorteil, weil die Informationen bezüglich seiner Valenz mit geringerer Unsicherheit behaftet sind. Er hatte nämlich bereits vor Beginn des Wahlkampfs zahlreiche Möglichkeiten, den Wählern Informationen über seine Valenz zu vermitteln.³⁸

Im vorliegenden Modell kommt die Unsicherheit vor Beginn des Wahlkampfs in den Parametern σ_1^0 und σ_2^0 zum Ausdruck. Wäre z.B. Kandidat 1 der Amtsinhaber, so gäbe es weniger Unsicherheit bezüglich seiner Valenz als

³⁷Vgl. hierzu beispielsweise King & Gelman (1991), die den Amtsbonus bei Wahlen zum US-Repräsentantenhaus analysieren. (Bei Parlamentariern handelt es sich allerdings nicht um Amts-, sondern um Mandatsträger; der Begriff Amtsbonus ist daher nicht ganz korrekt. Der englische Ausdruck „incumbency advantage“ umfasst auch Mandatsträger, wird aber in der Regel dennoch mit Amtsbonus übersetzt.)

³⁸Alternativ ließe sich der Amtsbonus auch damit erklären, dass ein Amtsinhaber bereits Kenntnisse und Erfahrungen gesammelt hat, über die der Herausforderer nicht verfügt. Dies würde sich in einer höheren Valenz niederschlagen.

bei Kandidat 2; es würde also gelten $\sigma_1^0 < \sigma_2^0$. Kandidat 2 müsste einen umfangreicheren Wahlkampf als Kandidat 1 führen, damit die Wähler Informationen bezüglich seiner Valenz für ähnlich valide halten wie die Valenzinformationen, die sie über Kandidat 1 haben.

Die Vermutung liegt daher nahe, dass ein Kandidat einen umso kostspieligeren Wahlkampf betreibt, je größer die anfängliche Unsicherheit hinsichtlich seiner Valenz ist. Oder, anders formuliert: Ein Amtsinhaber wird einen vergleichsweise kleinen Wahlkampf führen, weil die Unsicherheit der Wähler bezüglich seiner Valenz gering ist.

Für die Überprüfung dieser Vermutung wird wiederum von einem Gleichgewicht des Modells ausgegangen, in dem für jeden Kandidaten der Grenzertrag politischer Zugeständnisse deren Grenzkosten entspricht. Wie oben werden hier wieder unveränderte primäre Grenzkosten politischer Zugeständnisse unterstellt. Um zu beurteilen, wie sich eine Veränderung von σ_1^0 auf die Höhe der Zugeständnisse auswirkt, ist unter dieser Prämisse zu prüfen, wie sich der primäre Grenzertrag derartiger Zugeständnisse entwickelt. Die geäußerte Vermutung würde sich bestätigen, falls der primäre Grenzertrag von Kandidat 1 mit zunehmendem σ_1^0 ansteigen würde.

Analog zur Argumentation im vorherigen Abschnitt beeinflusst eine Veränderung von σ_1^0 den Grenzertrag über zwei Teileffekte:

- Es kommt zu einer direkten Veränderung des Grenzertrags.
- Eine indirekte Wirkung auf den Grenzertrag geht davon aus, dass eine Veränderung von σ_1^0 die Siegwahrscheinlichkeit Π_1 beeinflusst.

Für den gesuchten Gesamteffekt gilt also formal:

$$\frac{dGE_1}{d\sigma_1^0} = \frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1} \cdot \frac{\partial \Pi_1}{\partial \sigma_1^0} + \frac{\partial GE_1}{\partial \sigma_1^0} \quad (7.24)$$

Die Vorzeichen der verschiedenen partiellen Differentiale werden in Anhang A.4.5 bestimmt. Dabei werden folgende Ergebnisse hergeleitet:

- Das Vorzeichen des letzten Summanden, der den direkten Effekt eines höheren σ_1^0 auf den Grenzertrag angibt, ist eindeutig positiv. Das heißt, eine größere Unsicherheit bezüglich der Valenz von Kandidat 1 erhöht für ihn den primären Grenzertrag von Zugeständnissen. Umgekehrt heißt das: Zugeständnisse haben für einen Amtsinhaber im Vergleich mit einem neuen Bewerber ceteris paribus einen geringeren Grenzertrag. Dies scheint die oben geäußerte Vermutung zu bestätigen.

- Das Vorzeichen von $\partial\Pi_1/\partial\sigma_1^0$ ist eindeutig negativ. Das heißt, eine größere Unsicherheit zu Beginn des Wahlkampfs wirkt sich ceteris paribus negativ auf die Siegchancen eines Kandidaten aus. Umgekehrt ist die Siegwahrscheinlichkeit eines Amtsinhabers ceteris paribus höher als diejenige eines neuen Bewerbers; dieser Effekt beschreibt den „Amtsbonus“.
- Das Vorzeichen des partiellen Differentials $\partial GE_1/\partial\Pi_1$ wurde bereits in Abschnitt 7.4.1.1 bestimmt; es kann sowohl positiv als auch negativ sein.

Der Gesamteffekt des Amtsbonus auf den Grenzertrag von Zugeständnissen ist damit nicht eindeutig:

$$\frac{dGE_1}{d\sigma_1^0} = \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial\Pi_1}}_{(+)/(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial\Pi_1}{\partial\sigma_1^0}}_{(-)} + \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial\sigma_1^0}}_{(+)} \quad (7.25)$$

Die Vermutung, dass ein Amtsbonus den Grenzertrag von Zugeständnissen senkt, lässt sich also nicht bestätigen – hierzu müsste $dGE_1/d\sigma_1^0 > 0$ gelten. Der direkte Effekt – der zweite Summand in (7.25) – ist zwar eindeutig positiv, der indirekte Effekt (erster Summand) wirkt dem direkten jedoch unter Umständen entgegen.

Ökonomisch lässt sich dies folgendermaßen erklären: Mit zunehmendem Amtsbonus von Kandidat 1 steigt dessen Siegwahrscheinlichkeit – vgl. (7.25). Die Auswirkungen dieses Anstiegs auf den Grenzertrag von Zugeständnissen sind jedoch nicht eindeutig, wie bereits oben geschildert: Ein positiver Effekt auf den Grenzertrag geht davon aus, dass die Verbände aufgrund der höheren Siegwahrscheinlichkeit bereit sind, für (marginale) Zugeständnisse höhere Spenden zu leisten. Daneben gibt es jedoch den oben beschriebenen negativen Effekt (die marginale Effektivität von Wahlkampfausgaben nimmt ab). Überwiegt der positive Effekt die negativen, so sind direkte und indirekte Wirkungen eines höheren Amtsbonus entgegengerichtet: Überwiegt die indirekte Wirkung, so führt ein höherer Amtsbonus dazu, dass Zugeständnisse für den Kandidaten lohnender werden.

Obwohl nicht gesagt werden kann, *wie* sich ein Amtsbonus auf den Grenzertrag der Zugeständnisse und damit auf deren optimales Niveau auswirkt, veranschaulicht die gerade durchgeführte Analyse, *dass* ein Amtsbonus das Kalkül der Kandidaten verändert. Dies unterstreicht, wie berechtigt die Kritik daran ist, dass Olson den politischen Prozess in *RADON* ausblendet und unterstellt, dass allein die Anzahl der Interessenverbände bestimmt, welchen Einfluss diese in einer Gesellschaft haben. Das politische Umfeld ist für den Einfluss, den Lobbyverbände ausüben können, ebenso wichtig.

7.4.3 Bewusstsein für die schädlichen Wirkungen von Lobbyverbänden

Olsons pessimistische Einschätzung, stabile Demokratien seien (wie alle stabilen Gesellschaften) zwangsläufig einem zunehmenden Einfluss von Interessenverbänden ausgeliefert, wird durch die bisherigen Analysen nicht untermauert. Erstens führt eine wachsende Zahl von Verbänden nicht zwangsläufig dazu, dass das Ausmaß der gewährten Sondervorteile zunimmt. Zweitens beeinflusst der von Olson vernachlässigte politische Prozess die Chancen der Interessenverbände, Zugeständnisse zu erhalten, wie beispielhaft bei der Diskussion des Amtsbonus deutlich geworden ist. Auch wenn Demokratien keinem zwangsläufigen Niedergang ausgeliefert sind, bleibt die Frage, ob der Einfluss von Interessenverbänden schwindet, wenn sich das Bewusstsein für dessen negative Folgen erhöht. Olson selbst stellt diese Hypothese am Ende von *RADON* auf. Sie wird nachfolgend im Rahmen des hier entwickelten Modells diskutiert.³⁹

Je kritischer die Wähler den Einfluss von Interessenverbänden bewerten, desto stärker werden Zugeständnisse an diese ihren Nutzen schmälern. Bürger machen ihre Wahlentscheidung davon abhängig, von welchem Kandidaten sie sich nach der Wahl den höheren Nutzen versprechen. Je größer ihre Skepsis gegenüber dem Einfluss von Interessengruppen ist, desto stärker werden sie sich von einem Kandidaten abwenden, wenn er den Verbänden höhere Zugeständnisse in Aussicht stellt. Damit erhöhen sich für die Kandidaten *ceteris paribus* die (primären) Grenzkosten von Zugeständnissen; der Ausdruck $-\partial\Theta_i/\partial Z_i$ wird also größer. In einer Grafik, in der Grenzerträge und Grenzkosten politischer Zugeständnisse abgetragen sind, impliziert dies eine Verschiebung der Grenzkostenkurve nach oben.⁴⁰

Daraus lässt sich allerdings *nicht* schließen, dass die Kandidaten den Interessenverbänden weniger Zugeständnisse einräumen werden als zuvor. Der Grund hierfür liegt darin, dass sich auch die Siegwahrscheinlichkeiten der Kandidaten verändern, wenn der Einfluss von Lobbyverbänden kritischer gesehen wird: Die Siegwahrscheinlichkeit des Kandidaten, der im alten Gleichgewicht weniger Sondervorteile gewährt, steigt; die Siegwahrscheinlichkeiten des Rivalen sinken entsprechend. Diese Veränderung der Siegwahrscheinlichkeiten führt – analog zu den Ausführungen in den Abschnitten 7.4.1 und 7.4.2 – dazu, dass sich für die Kandidaten der Grenzertrag von Zugeständnissen än-

³⁹Auf eine formale Analyse wird verzichtet, weil sie den bisher durchgeführten komparativ-statischen Untersuchungen (vgl. Kapitel 7.4.1 und 7.4.2) ähnelt. Die grundlegenden ökonomischen Mechanismen lassen sich daher auch mittels einer verbalen Darstellung mit Bezugnahme auf bisher gewonnene Erkenntnisse erläutern.

⁴⁰Vgl. hierzu Abbildung 7.5.

dert. Denn wie oben erläutert, berücksichtigen die Interessenverbände bei ihren Spendenzahlungen den Erwartungswert der Zugeständnisse; und dieser hängt von der Siegwahrscheinlichkeit des jeweiligen Kandidaten ab. Eine Veränderung der Siegwahrscheinlichkeit wirkt über mehrere Kanäle auf den Grenzertrag von Zugeständnissen; die Gesamtwirkung ist nicht eindeutig. So bewirkt z.B. eine Steigerung der Siegwahrscheinlichkeit einerseits, dass die Verbände eine höhere marginale Zahlungsbereitschaft für Zugeständnisse haben, andererseits steigt das Spendenvolumen insgesamt an, wodurch die Effektivität zusätzlicher Spenden für den Kandidaten sinkt. Eine eindeutige Aussage, wie sich der Grenzertrag mit der Siegwahrscheinlichkeit entwickelt, ist daher nicht möglich.

Eine erhöhte Sensibilität der Bürger für den schädlichen Einfluss von Interessenverbänden kann also über die veränderte Siegwahrscheinlichkeit den Grenzertrag von Zugeständnissen in zwei Richtungen verändern:

- Der Grenzertrag kann sinken. Dieser Rückgang macht Zugeständnisse für den Kandidaten unattraktiver und wirkt auf eine Einschränkung der Zugeständnisse hin. Die gestiegenen Grenzkosten sorgen ebenfalls dafür, dass Zugeständnisse unattraktiver werden. Das heißt, der direkte Effekt über die gestiegenen Grenzkosten und der indirekte Effekt, der von der veränderten Siegwahrscheinlichkeit auf den Grenzertrag ausgeht, wirken beide auf eine Reduzierung der Zugeständnisse hin. Der Gesamteffekt ist also eindeutig: Eine erhöhte Sensibilität der Bürger für die Gefahren des Lobbying bewirkt, dass der Kandidat den Interessenverbänden weniger Sondervorteile einräumt.
- Der Grenzertrag kann steigen. Dadurch wird die Gewährung von Zugeständnissen *ceteris paribus* lohnender, was auf eine Ausweitung der Zugeständnisse hinwirkt (expansiver Effekt). Demgegenüber haben die gestiegenen Grenzkosten einen kontraktiven Effekt auf die Gewährung von Zugeständnissen. Die Gesamtwirkung ist abhängig davon, welcher der beiden Effekte überwiegt: Dominiert der expansive Effekt, wird der Kandidat seine Zugeständnisse ausweiten; ist hingegen der kontraktive Effekt stärker, werden die Sondervorteile reduziert.

Damit kann keine eindeutige Schlussfolgerung gezogen werden, ob der Einfluss von Lobbyverbänden sinkt, wenn die Skepsis der Bürger gegenüber den Gefahren des Lobbying steigt. Eine Aufklärung der Bürger über den schädlichen Einfluss von Interessengruppen führt also nicht immer zwangsläufig dazu, dass dieser Einfluss tatsächlich schwindet.

7.5 Zwischenfazit

Ausgangspunkt der Analysen in Kapitel 6 sowie im vorliegenden Kapitel war die Überlegung, dass Lobbyverbände vor allem deshalb Einfluss auf politische Entscheidungen nehmen können, weil sie über Spendenzahlungen eine wichtige Rolle bei der Finanzierung von Wahlkämpfen spielen. Die Gewährung von Sondervorteilen ist die Gegenleistung, die Politiker für Wahlkampfspenden erbringen. Damit bestimmt das Ausmaß, in dem Politiker auf Spendenzahlungen angewiesen sind, ihre Bereitschaft, den Verbänden Zugeständnisse einzuräumen. Eine Analyse, die das Ziel hat, Aussagen zum Umfang der Sondervorteile zu treffen, muss deshalb auf einem Modell zur Wirkungsweise von Wahlkämpfen und Wahlkampfausgaben basieren.

In der Literatur lassen sich drei zentrale Ansätze zur Wirkungsweise von Wahlkämpfen unterscheiden; diese wurden in Kapitel 6 vorgestellt. Dort wurde im Rahmen einer kritischen Bewertung auch gezeigt, dass alle drei Modelle – Beeinflussung uninformatierter Wähler, direkte Übermittlung von Informationen zum Wahlprogramm, indirekte Übermittlung von Valenzinformationen – neben Stärken auch Schwachpunkte aufweisen.

Im vorliegenden Kapitel wurde daher ein Ansatz entwickelt, der Elemente aus den etablierten Modellen zu einer neuen Erklärung der Wirkungsweise von Wahlkämpfen verknüpft. Die Grundidee hierbei ist, dass der Wahlkampf eines Kandidaten den Bürgern direkt Informationen zu seinen Charaktereigenschaften vermittelt und somit die Unsicherheit der Bürger bezüglich seiner Valenz reduziert. Für risikoaverse Bürger steigt damit der Nutzen aus einem Wahlsieg dieses Bewerbers; dies hat zur Folge, dass der Kandidat mit einem größeren Stimmenanteil und damit einer höheren Siegwahrscheinlichkeit rechnen kann.

Ausgehend von einem Gleichgewicht des Modells wurde im Rahmen einer komparativ-statischen Analyse untersucht, wie sich die Veränderung verschiedener exogener Parameter auf die Höhe der Zugeständnisse auswirkt, die die beiden Kandidaten Lobbyverbänden in Aussicht stellen:

- Olsons Behauptung, dass eine wachsende Zahl von Interessenverbänden deren aggregierten Einfluss erhöht, konnte dabei nicht bestätigt werden. Im Rahmen des hier entwickelten Modells lassen sich keine eindeutigen Aussagen darüber treffen, wie sich eine wachsende Zahl von Lobbyverbänden bzw. allgemein eine Zunahme ihrer Spendenbereitschaft auf den Umfang der eingeräumten Sondervorteile auswirkt.
- Olson wurde nach dem Erscheinen von *RADON* dafür kritisiert, dass er die Rolle staatlicher Akteure und ihrer Entscheidungen nicht berücksichtigt habe. Das hier entwickelte Modell weist dieses Manko

nicht auf, weil es explizit die Anreize demokratischer Politiker, die in einem Wettbewerb um die Macht stehen, berücksichtigt. Anhand des Amtsbonus konnte gezeigt werden, dass sich eine Veränderung dieser Anreize auf die Höhe der gewährten Sondervorteile auswirkt – auch wenn keine klare Aussage darüber getroffen werden konnte, ob die Zugeständnisse mit zunehmendem Amtsbonus sinken.

- Schließlich wurde die Aussage Olsons überprüft, nach der ein wachsendes Bewusstsein für die schädlichen Folgen des Lobbying den Einfluss von Interessenverbänden zurückdrängen kann. Auch diesbezüglich liefert das Modell keine klare Bestätigung Olsons. Eine wachsende Sensibilität der Wähler für die Gefahren des Lobbying kann das Ausmaß der eingeräumten Sondervorteile unter Umständen sogar erhöhen.

Kapitel 8

Abschließende Betrachtung

Das Wirken von Lobbyverbänden wird sowohl in den Wirtschaftswissenschaften als auch in der Öffentlichkeit kritisch bewertet, wobei Ökonomen vor allem darauf hinweisen, dass Lobbyismus die gesellschaftliche Wohlfahrt mindert. Mancur Olson war weder der erste noch der einzige Ökonom, der diese Sichtweise vertreten hat, aber er war sicherlich einer ihrer prominentesten Vertreter. In seinem Werk *The Rise and Decline of Nations (RADON)* stellte er die zentrale These auf, dass stabile (demokratische) Gesellschaften aufgrund des Wirkens von Interessengruppen einem fast zwangsläufigen wirtschaftlichen Niedergang geweiht sind.

Olson führte in *RADON* zahlreiche Beobachtungen zusammen und verdichtete sie zu neun Thesen. Viele dieser Thesen sind jedoch weder exakt formuliert, noch sind sie untereinander trennscharf. Dennoch lassen sich aus Olsons Argumentation zwei Hypothesen isolieren, die für seinen Gedankengang von zentraler Bedeutung sind (vgl. Kapitel 2.6): Zum einen bewertet er kritisch, dass nicht alle Individuen mit gemeinsamen Interessen gleichermaßen in der Lage seien, hierfür gemeinschaftlich einzutreten. Eine symmetrische Interessenvertretung könnte in seinen Augen die Wohlfahrtsverluste durch Lobbying vermeiden. Zum anderen stellt er die Behauptung auf, dass die Zahl von Lobbyverbänden im Zeitverlauf ansteige und sich damit die gesellschaftlichen Wohlfahrtsverluste erhöhen würden. Gegen Olsons Argumentation sind zahlreiche Einwände vorgebracht worden; ein gravierender Kritikpunkt besteht darin, dass er das Handeln staatlicher Akteure nicht berücksichtigt.

Weder Olson selbst noch die meisten seiner Kritiker haben jedoch bei ihrer Argumentation Bezug auf formale ökonomische Modelle genommen. Ziel der vorliegenden Arbeit war es, diese Verbindung herzustellen und die beiden zentralen Hypothesen Olsons einer modelltheoretischen Überprüfung zu unterziehen.

Hierzu wurde zunächst geklärt, ob große Gruppen bei der Vertretung ihrer Interessen gegenüber kleinen Gruppen tatsächlich im Nachteil sind. Diese These hatte Olson bereits 1965 aufgestellt; sie ist die zentrale Prämisse der Argumentation in *RADON*. In Kapitel 3 wurde gezeigt, dass kleine Gruppen großen nur dann überlegen sind, wenn das Gruppenziel in der Bereitstellung eines Allmendeguts mit Rivalität im Konsum besteht. Bei der Bereitstellung eines rein öffentlichen Gutes ohne Rivalität im Konsum sind große Gruppen hingegen nicht im Nachteil – auch ihnen dürfte es gelingen, eine positive Menge des Guts bereitzustellen. Im Gegensatz zu Olson wurde in der vorliegenden Arbeit die Auffassung vertreten, dass das Ziel von Lobbyverbänden häufig die Bereitstellung eines Allmendeguts ist. Zumindest in diesen Fällen lässt sich Olsons Prämisse von der Überlegenheit kleiner Gruppen aufrecht erhalten.

Anschließend wurde in Kapitel 4 untersucht, welchen Beitrag die Rent-Seeking-Theorie zur Überprüfung der beiden Hypothesen leisten kann. Es wurde gezeigt, dass es im hypothetischen Fall einer symmetrischen Interessenvertretung durchaus zu Wohlfahrtsverlusten kommt, da der Wettbewerb um Sondervorteile auch hier Ressourcen bindet – allerdings ist die Klassifizierung der gesamten Rent-Seeking-Ausgaben als Wohlfahrtsverlust problematisch, da ein Teil dieser Ausgaben Transferzahlungen darstellt. Diese Wohlfahrtsverluste sind umso größer, je mehr Akteure um die staatlich gewährte Rente konkurrieren. Dies bestätigt Olsons Einschätzung, dass eine Zunahme der Zahl der Interessenverbände zu Wohlfahrtseinbußen führt (Hypothese 2, Kapitel 2.6). Die Rent-Seeking-Theorie untermauert dagegen nicht Olsons negative Bewertung von Asymmetrien bei der Interessenvertretung (Hypothese 1, Kapitel 2.6). Vielmehr konnte gezeigt werden, dass sich keine eindeutige Aussage zum Zusammenhang zwischen dem Grad der Asymmetrie und den gesamten Rent-Seeking-Ausgaben treffen lässt.

Allerdings wäre es wohlfahrtssteigernd, wenn sich ein Lobbyverband bilden würde, der keine Sondervorteile für sich selbst anstreben, sondern lediglich dafür eintreten würde, die Gewährung von Sondervorteilen an andere Akteure zu unterbinden. Durch das Hinzutreten dieses Verbands würden die gesamten Rent-Seeking-Ausgaben zwar ebenfalls ansteigen, diesem Anstieg stünde jedoch ein positiver Wohlfahrtseffekt gegenüber: Der Umfang der eingeräumten Sondervorteile insgesamt würde sinken. Dies hätte eine positive Wirkung auf die gesellschaftliche Wohlfahrt, weil auch die Sondervorteile selbst – und nicht nur der Wettbewerb um sie – Wohlfahrtsverluste bewirken. Da in der Regel Verbände von Produzenten um die Gewährung von Sondervorteilen kämpfen, dürften vor allem Konsumenten daran interessiert sein, diese Sondervorteile zu unterbinden. Warum sich die Konsumenten jedoch nicht zu einem Interessenverband formieren, konnte in Kapitel 4 modelltheoretisch gezeigt werden.

Die Rent-Seeking-Theorie liefert wertvolle Erkenntnisse zur Überprüfung der Argumentation Olsons, sie weist jedoch ein entscheidendes Defizit auf: Die Höhe der Rente – also das Gesamtvolumen staatlicher Sondervorteile – wird nicht modellendogen erklärt, sondern ist exogen gegeben. Damit lässt sich gegen die Rent-Seeking-Theorie der gleiche Einwand erheben, der auch gegen Olsons Argumentation in *RADON* vorgebracht wurde: Staatliche Entscheidungen und die Motive politischer Entscheidungsträger werden nicht explizit berücksichtigt, obwohl sie für das Ausmaß der gewährten Sondervorteile von zentraler Bedeutung sind.

Wie sich die Gewährung von Sondervorteilen endogen aus den Anreizen der Politiker in einer Demokratie erklären lässt, war Gegenstand der Kapitel 5-7. Während im Rahmen der Rent-Seeking-Theorie die konkurrierenden Interessengruppen bzw. ihre Mitglieder die einzigen Wirtschaftssubjekte sind, treten in den dort behandelten Modellen zwei weitere Gruppen von Akteuren hinzu, nämlich Wähler und politische Entscheidungsträger. Es entsteht ein politisches Beziehungsdreieck, in dessen Rahmen analysiert werden kann, welche Faktoren das Ausmaß der gewährten Sondervorteile bestimmen. Welche Ziele Wählern und politischen Entscheidungsträgern unterstellt werden und welche Verhaltensannahmen die Grundlage der weiteren Ausführungen bilden, wurde in Kapitel 5 erläutert. In diesem Rahmen wurde die Hypothese entwickelt, dass Lobbyverbände vor allem deshalb Einfluss auf politische Entscheidungen nehmen können, weil sie potenzielle Geldgeber für die Finanzierung von Wahlkämpfen sind. Zwischen Politikern und Lobbyverbänden kommt es zu Tauschgeschäften: Politiker stellen Interessenverbänden die Gewährung von Sondervorteilen in Aussicht; die Gegenleistung der Verbände besteht in Spendenzahlungen.

Damit ist der Ertrag von Wahlkampfausgaben eine entscheidende Determinante für das Ausmaß der Zugeständnisse, die ein Kandidat Lobbyverbänden gewährt. Um diesen Ertrag zu bestimmen, ist ein Modell zur Wirkungsweise von Wahlkämpfen erforderlich. In Kapitel 6 wurden hierzu drei etablierte Ansätze vorgestellt. Die Diskussion dieser Modelle hat gezeigt, dass sie verschiedene Schwachpunkte aufweisen. In Kapitel 7 wurde daher ein neuer Erklärungsansatz zur Wirkungsweise von Wahlkämpfen entwickelt; er verknüpft Überlegungen der etablierten Modelle. Im Kern besagt dieser Ansatz, dass Wahlkämpfe die Funktion haben, den Wählern Informationen zur Valenz der Kandidaten zu vermitteln und so die Unsicherheit über die persönlichen Eigenschaften der Kandidaten zu reduzieren.

Im Rahmen dieses Modells wurde sodann überprüft, ob eine erhöhte Anzahl von Lobbyverbänden tatsächlich zu einer Ausweitung der gewährten Sondervorteile und damit zu einer Zunahme der Wohlfahrtsverluste führt, wie dies

Olson in *RADON* behauptet (vgl. Hypothese 2, Kapitel 2.6). Dabei wurde gezeigt, dass eine erhöhte Anzahl von Interessenverbänden zwar zu einer Zunahme der gewährten Sondervorteile führen *kann*, jedoch *nicht* dazu führen *muss*. Der Grund für dieses Ergebnis liegt darin, dass Spendenzahlungen für einen im Wahlkampf stehenden Kandidaten einen abnehmenden Grenzertrag aufweisen: Je mehr Spenden der Kandidat bereits akquiriert hat, desto geringer ist der Ertrag zusätzlicher Spendenzahlungen. Eine wachsende Anzahl der Interessenverbände führt zu einem Anstieg der Spendenzahlungen und damit zu einem Absinken des Grenzertrags von Spenden. Ist dieser Effekt stark genug, so wird ein Kandidat insgesamt weniger Zugeständnisse einräumen, wenn mehr Verbände um diese konkurrieren.

Fasst man dieses Ergebnis sowie die Schlussfolgerungen, die im Rahmen der Rent-Seeking-Theorie gezogen wurden, zusammen, so lässt sich folgendes Fazit ziehen: Weder Olsons Behauptung, dass Asymmetrien bei der Interessenvertretung wohlfahrtsmindernde Effekte haben, noch seine These, dass eine Zunahme der Anzahl der Lobbyverbände schädliche Wirkungen hat, hält einer modelltheoretischen Überprüfung uneingeschränkt stand. Die Wohlfahrtswirkungen, die Olson in beiden Fällen unterstellt, sind zwar durchaus möglich, treten jedoch nicht zwangsläufig ein. Die Analysen in der vorliegenden Arbeit widerlegen also Olsons Behauptungen in ihrer allgemein gültigen Form.

Wie alle ökonomischen Modelle beruht auch der in Kapitel 7 entwickelte Ansatz auf einschränkenden Annahmen. So wurde ein politisches System mit nur zwei Kandidaten bzw. Parteien unterstellt – eine Erweiterung auf ein Mehrparteiensystem wäre insbesondere mit Blick auf die Bundesrepublik Deutschland von Interesse. Daneben könnte überprüft werden, wie sich die Anreize der politischen Entscheidungsträger und Interessenverbände ändern, wenn politische Entscheidungen von verschiedenen politischen Lagern gemeinschaftlich getroffen werden – wie dies in Deutschland teilweise der Fall ist, wenn sich die Mehrheitsverhältnisse in Bundestag und Bundesrat unterscheiden. Schließlich ist in der politischen Realität immer wieder zu beobachten, dass Vertreter der Interessenverbände in den Parteien selbst als Mitglieder und Funktionsträger mitwirken, Spendenzahlungen also nicht die einzige Möglichkeit der Einflussnahme sind. Die Folgen entsprechender Modellvariationen für den Einfluss von Lobbyverbänden wären im Rahmen künftiger Forschung zu klären.

Die *theoretischen* Analysen in dieser Arbeit legen nahe, dass Olsons Niedergangsszenario nicht zwangsläufig eintreten muss, allerdings ist es auch nicht ausgeschlossen. Die Argumentation Olsons lässt sich allerdings nicht nur theoretisch, sondern auch *empirisch* überprüfen. Dies wirft folgende Frage auf: Können empirische Untersuchungen eindeutige Hinweise liefern, ob

mit einem wirtschaftlichen Niedergang aufgrund des zunehmenden Einflusses von Lobbyverbänden gerechnet werden muss?

Eine knappe Darstellung der wichtigsten Ergebnisse der empirischen Forschung zu *RADON* liefern Horgos & Zimmermann (2009). Bei Heckelman (2007) findet sich ein Überblick über 28 Regressionsanalysen und 25 Fallstudien, in denen Olsons Aussagen empirisch überprüft wurden. Bei den Regressionsanalysen wurden die Raten des Wirtschaftswachstums verschiedener Länder oder Regionen in Bezug gesetzt zur politischen Stabilität bzw. zu Kennziffern, die den Einfluss von Interessengruppen abbilden. In den Fallstudien wurde in der Regel für ein Land analysiert, ob dessen wirtschaftliche Entwicklung dem Erklärungsmuster Olsons folgt. Heckelman ordnet die Ergebnisse aller 53 Arbeiten einer der drei folgenden Kategorien zu: Bestätigung der Argumentation Olsons („support“), teilweise Bestätigung („mixed support“) oder keine Bestätigung („does not support“). Eine volle Bestätigung Olsons liefern 30 Arbeiten (ca. 57%), eine lediglich teilweise zwölf Untersuchungen (ca. 23%), und elf Arbeiten (ca. 21%) untermauern Olsons Argumentation nicht. Damit liefern die empirischen Untersuchungen keine eindeutige, sondern allenfalls eine tendenzielle Bestätigung Olsons: „Overall, the bulk of the evidence from over 50 separate studies favors Olson’s theory of institutional sclerosis.“ (Heckelman, 2007, S. 30)

Allerdings werfen empirische Überprüfungen der Behauptungen Olsons zahlreiche Probleme auf. So ist es bei vielen Ländern schwierig, Daten zur Anzahl und zum Einfluss von Interessenverbänden zu erhalten. Mehrere Autoren haben daher versucht, das Wirtschaftswachstum eines Landes direkt in Bezug zu dessen politischer Stabilität zu setzen. Resultate, nach denen es einen negativen Zusammenhang zwischen diesen beiden Größen gibt, werden als Bestätigung Olsons interpretiert. Problematisch hieran ist, dass implizit davon ausgegangen wird, dass es in stabilen Gesellschaften vergleichsweise viele Interessenverbände gibt (Coates et al., 2007). Damit wird eine zentrale Hypothese Olsons nicht überprüft, sondern als Annahme vorausgesetzt.

Olson wurde von mehreren Autoren dafür kritisiert, dass er den Begriff „Stabilität“ nicht exakt definiert (vgl. Kapitel 2.4). In den empirischen Untersuchungen finden sich daher verschiedene Operationalisierungen dieses Begriffs, beispielsweise das Alter des Staates allgemein, das Alter der gegenwärtigen demokratischen Verfassung, oder die Zeitspanne ununterbrochener Demokratie innerhalb unveränderter Staatsgrenzen (Heckelman, 2007). Je nach verwendeter Definition unterscheiden sich die Ergebnisse empirischer Untersuchungen (Coates et al., 2007).

Untersuchungen, die direkt den Zusammenhang zwischen der Anzahl der Interessenverbände und dem Wirtschaftswachstum analysieren, werfen die

Frage nach der Kausalität auf. So spricht einiges dafür, dass nicht nur die Zahl der Interessengruppen die wirtschaftliche Entwicklung beeinflusst, sondern diese wiederum Rückwirkungen auf die Zahl der Verbände hat (Coates et al., 2007).

Nicht zuletzt ist ein Manko vieler Analysen darin zu sehen, dass es sich bei ihnen um Querschnittsuntersuchungen handelt, die oft nur eine vergleichsweise kleine Anzahl von Ländern in die Auswertung einbeziehen. Die erste Längsschnittanalyse zur Überprüfung der Aussagen Olsons wurde im Jahr 2009 publiziert (Horgos & Zimmermann, 2009); sie bezieht sich ausschließlich auf Deutschland. Die beiden Autoren untersuchen für den Zeitraum 1973-2006 den Zusammenhang zwischen der Zahl der beim Bundestag registrierten Lobbyverbände und dem Wirtschaftswachstum. Dabei kommen sie zum Ergebnis, dass eine Erhöhung der Zahl der Verbände das Wirtschaftswachstum signifikant negativ beeinflusst. Da sich dieses Ergebnis nur auf ein Land und einen Zeitabschnitt von etwas mehr als 30 Jahren bezieht, kann jedoch auch hieraus noch kein endgültiges Urteil über Olsons Argumentation abgeleitet werden.

Als abschließendes Fazit der vorliegenden Arbeit lässt sich festhalten, dass an der Allgemeingültigkeit der Aussagen Olsons erhebliche Zweifel angebracht sind. Die Forschung, unter welchen Bedingungen das von ihm entworfene Niedergangsszenario eintritt, ist auch über 25 Jahre nach dem Erscheinen von *The Rise and Decline of Nations* noch nicht abgeschlossen.

Anhang A

Anhang

A.1 Zu Kapitel 4.5: Bedingung erster Ordnung für ein Verbandsmitglied

Differenziert man die Zielfunktion des Mitglieds eines Anbietersverbands (4.23) nach der Variable X_{ki} , so erhält man folgenden Ausdruck:¹

$$\begin{aligned} & \left[\frac{X - X_i}{X^2} \cdot \left((1 - a_i) \cdot \frac{X_{ki}}{X_i} + \frac{a_i}{m_i} \right) + \frac{X_i}{X} \cdot (1 - a_i) \cdot \frac{X_i - X_{ki}}{(X_i)^2} \right] \cdot R_i - 1 \\ \Leftrightarrow & \left[\frac{X_{ki}}{X \cdot X_i} \cdot (1 - a_i) - \frac{X_{ki}}{X^2} \cdot (1 - a_i) + \frac{X - X_i}{X^2} \cdot \frac{a_i}{m_i} \right. \\ & \left. + \frac{X_i - X_{ki}}{X \cdot X_i} \cdot (1 - a_i) \right] \cdot R_i - 1 \\ \Leftrightarrow & \left[(1 - a_i) \cdot (X - X_{ki}) + (X - X_i) \cdot \frac{a_i}{m_i} \right] \cdot \frac{R_i}{X^2} - 1 \\ \Leftrightarrow & \left[\left(1 - a_i + \frac{a_i}{m_i} \right) \cdot X - (1 - a_i) \cdot X_{ki} - \frac{a_i}{m_i} \cdot X_i \right] \cdot \frac{R_i}{X^2} - 1 \end{aligned} \tag{A.1}$$

¹Dabei ist zu beachten, dass X_{ki} (der Beitrag von Verbandsmitglied ki) als Summand sowohl in X_i (der Summe der Beiträge aller Mitglieder von Verband i) als auch in X (der Beitragssumme über alle Verbände) enthalten ist.

Damit lautet die Bedingung erster Ordnung für ein Mitglied ki des Anbieterverbands k (wobei mindestens eine der beiden Ungleichungen mit Gleichheit erfüllt sein muss):

$$\left[(1 - a_i) \cdot (X - X_{ki}) + (X - X_i) \cdot \frac{a_i}{m_i} \right] \cdot \frac{R_i}{X^2} - 1 \leq 0 \quad (\text{A.2})$$

$$\wedge X_{ki} \geq 0$$

Unterstellt man, dass alle Mitglieder eines Verbands i identisch sind, so wird jedes Verbandsmitglied im Optimum Beiträge in gleicher Höhe entrichten. Für die Beziehung zwischen X_{ki} und X_i gilt also:

$$X_{ki} = \frac{X_i}{m_i} \quad (\text{A.3})$$

Damit vereinfacht sich die erste Ungleichung aus (A.2) folgendermaßen:

$$\left[(1 - a_i) \cdot (X - X_{ki}) + (X - m_i \cdot X_{ki}) \cdot \frac{a_i}{m_i} \right] \cdot \frac{R_i}{X^2} - 1 \leq 0 \quad (\text{A.4})$$

$$\iff \left[\left(1 - a_i + \frac{a_i}{m_i} \right) \cdot X - X_{ki} \right] \cdot \frac{R_i}{X^2} - 1 \leq 0$$

Die letzte Zeile in (A.4) entspricht dem ersten Teil der Formel (4.27).

A.2 Zu Kapitel 6.3.2: Kritik am Modell von Baron (1994)

A.2.1 Skizzierung des formalen Ansatzes von Baron

Technische Vorbemerkungen

- Um eine direkte Vergleichbarkeit mit dem Originalaufsatz zu gewährleisten, werden nachfolgend die von Baron eingeführten Variablen verwendet. Die Variablen haben daher in diesem Abschnitt im Allgemeinen eine andere Bedeutung als in den übrigen Teilen der vorliegenden Arbeit.
- Baron berücksichtigt in seinem Modell auch, dass ein Teil der informierten Wähler Interessengruppen angehören kann. Diesen Anteil bezeichnet er mit α . Da in der vorliegenden Arbeit vereinfachend unterstellt wird, dass die Wähler nicht Mitglieder von Interessengruppen sind (vgl. hierzu Kapitel 5), wird das Modell nur für den Fall $\alpha = 0$ dargestellt und analysiert.

Baron unterstellt, dass sich die Positionierung eines Kandidaten durch eine Zahl im Intervall $[0, 1]$ darstellen lässt, wobei höhere Werte einer politisch weiter rechts liegenden Position entsprechen. Der linke Kandidat (das ist bei Baron Kandidat 1) wird sich in der linken Hälfte des Intervalls positionieren, der rechte Kandidat dagegen in der rechten Hälfte. Für die politischen Programme p_1 und p_2 der Kandidaten gilt also:

$$p_1 \in [0, 1/2] \quad , \quad p_2 \in [1/2, 1] \quad (\text{A.5})$$

Des Weiteren wird unterstellt, dass ein Anteil k der Wähler uninformiert ist, die politische Position der Kandidaten also nicht kennt. Der Anteil der vollständig informierten Wähler beträgt dementsprechend $1 - k$.

Für jeden informierten Wähler wird angenommen, dass er denjenigen Kandidaten wählt, dessen politisches Programm näher an seiner präferierten Politik liegt. Zur Beschreibung, wer in der Teilgruppe der informierten Wähler Kandidat 1 bzw. Kandidat 2 wählt, ist unter dieser Prämisse der Mittelpunkt m zwischen den beiden Programmen von Bedeutung, wobei gilt:

$$m = \frac{p_1 + p_2}{2} \quad (\text{A.6})$$

Alle informierten Wähler, deren Politikpräferenz links von m liegt, also kleiner als m ist, werden Kandidat 1 ihre Stimme geben. Wähler mit einer

Politikpräferenz größer als m wählen dagegen Kandidat 2. Baron unterstellt außerdem, dass die Politikpräferenzen der informierten Wähler im Intervall $[0, 1]$ gleichverteilt sind. Unter diesen Bedingungen betragen die Stimmenanteile s_i , die Kandidat i in der Teilgruppe der informierten Wähler erhält:

$$s_1 = m \quad , \quad s_2 = 1 - m \quad (\text{A.7})$$

Bezüglich der Entscheidungsfindung der uninformierten Wähler werden keine expliziten Aussagen getroffen. Stattdessen stellt Baron unmittelbar Funktionen für die Siegwahrscheinlichkeit („probability of winning“) W_i der beiden Kandidaten auf (siehe nächster Abschnitt): „A micromodel of how uninformed voters decide to vote will not be presented. Instead, the probability of winning will be specified in a manner intended to expose the incentives in the electoral competition and allow a closed-form characterization of equilibria.“ (Baron, 1994, S. 37)

A.2.2 Erster Fehler

In die Funktionen für die Siegwahrscheinlichkeiten W_i fließen sowohl die Entscheidungen der informierten Wähler als auch diejenigen der uninformierten Wähler ein. Die Entscheidungen der uninformierten Wähler bemessen sich am Verhältnis der Wahlkampfausgaben der beiden Kandidaten. In den nachfolgenden Formeln bezeichnet die Variable C_i die Wahlkampfausgaben von Kandidat i :

$$\begin{aligned} W_1 &= k \cdot \frac{C_1}{C_1 + C_2} + (1 - k) \cdot m \\ W_2 &= k \cdot \frac{C_2}{C_1 + C_2} + (1 - k) \cdot (1 - m) \end{aligned} \quad (\text{A.8})$$

Diese Formeln für die Siegwahrscheinlichkeiten sind nicht korrekt, da jeweils der zweite Summand keine Wahrscheinlichkeit bezeichnet, sondern einen gewichteten Stimmenanteil: Er gibt den Stimmenanteil in der Teilgruppe der informierten Wähler an (m bzw. $1 - m$), multipliziert mit dem Anteil, den diese Wählergruppe an der Gesamtbevölkerung ausmacht $(1 - k)$.² Für den

²Ob die Terme

$$\frac{C_i}{C_1 + C_2}$$

die jeweiligen Stimmenanteile in der Teilgruppe der uninformierten Wähler darstellen oder als (Sieg-)Wahrscheinlichkeiten zu interpretieren sind, wird aus Barons Ausführungen nicht klar. Da sie jedoch in die Formeln in (A.8) nach dem gleichen Prinzip eingehen wie die Stimmenanteile der informierten Wähler, muss es sich ebenfalls um Stimmenanteile handeln. Andernfalls würde eine Wahrscheinlichkeit mit einem Stimmenanteil addiert werden – dies ergibt jedoch keinen Sinn.

Fall, dass k null beträgt, alle Wähler also vollständig über die Positionen der Kandidaten informiert sind, würde Baron also die Siegwahrscheinlichkeit eines Kandidaten mit dessen Stimmenanteil gleichsetzen. Denn setzt man $k = 0$ in (A.8) ein, so erhält man $W_1 = m$, $W_2 = 1 - m$.

Eine Gleichsetzung von Stimmenanteilen und Siegwahrscheinlichkeiten ist jedoch unzulässig. Ein Kandidat gewinnt nämlich immer dann die Wahl, wenn er die Mehrheit der Stimmen auf sich vereinigt. Für den Zusammenhang zwischen der Siegwahrscheinlichkeit W_i und dem Stimmenanteil s_i gilt also Folgendes:

$$\begin{aligned} s_i > 1/2 &\iff W_i = 1 \\ s_i < 1/2 &\iff W_i = 0 \end{aligned} \tag{A.9}$$

Eine Gleichsetzung des Stimmenanteils eines Kandidaten mit dessen Siegwahrscheinlichkeit ist übrigens auch in einem probabilistischen Wahlmodell³ unzulässig. Baron (1994) geht in Endnote 14 kurz auf das Maximierungskalkül in einem probabilistischen Modell ein: „Another interpretation ... [der Spezifikation der Zielfunktion – Anmerkung des Verfassers] ... comes from models of probabilistic voting.“ Er verweist auf einen Aufsatz aus den siebziger Jahren (Hinich, 1977), in dem gezeigt wird, dass für eine große Anzahl von Wählern (N) die Maximierung der erwarteten Stimmenzahl äquivalent zur Maximierung der Siegwahrscheinlichkeit ist. Baron führt zur Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 weiter aus: „Austen-Smith (1987) then assumes that the probability of winning can be approximated by the expected number of votes divided by N , which corresponds to W_1 .“

Austen-Smith zieht in dem von Baron zitierten Aufsatz tatsächlich diese Schlussfolgerung. Er behauptet zunächst – unter Verweis auf Hinich (1977) und Calvert (1986), dass die beiden Optimierungskalküle „Maximierung der erwarteten Stimmenzahl“ und „Maximierung der Siegchancen“ äquivalent sind. Daraus folgert er, dass sich die Siegwahrscheinlichkeit eines Kandidaten durch die erwartete Anzahl der für ihn abgegebenen Stimmen, geteilt durch die Gesamtzahl der Wähler darstellen lässt.

Diese Schlussfolgerung ist aber falsch: Sind zwei Maximierungskalküle äquivalent, bedeutet dies lediglich, dass sie zur gleichen Lösung für die unabhängigen Variablen führen, nicht jedoch, dass die Zielfunktionen identisch sind.

³In probabilistischen Modellen wird davon ausgegangen, dass die Kandidaten die Präferenzen der Wähler nicht exakt kennen, sondern nur Vermutungen hierüber anstellen können. Diese Vermutungen werden formal über Wahrscheinlichkeitsverteilungen abgebildet. Vgl. zu probabilistischen Wahlmodellen Kapitel 7.2.1 sowie die dort angegebene Literatur.

Das bedeutet im vorliegenden Fall: Der Kandidat wird zur Maximierung seiner Siegchancen dieselbe Strategie verfolgen, die sich aus der Maximierung des erwarteten Stimmenanteils ergeben würde. Dies heißt jedoch nicht, dass seine Siegwahrscheinlichkeit und sein erwarteter Stimmenanteil identisch sind. So könnte ein Kandidat einen erwarteten Stimmenanteil von 60% haben, aber dennoch eine Siegwahrscheinlichkeit von 100% – dann nämlich, wenn er keinesfalls 50% der Stimmen oder weniger erhält. Die Gleichsetzung von Siegwahrscheinlichkeit und (erwartetem) Stimmenanteil ist also auch in einem probabilistischen Modell unzulässig.

Baron könnte also – zumindest in einem probabilistischen Modell – aufgrund der Äquivalenz der beiden Maximierungskalküle den Kandidaten durchaus unterstellen, dass sie ihren Stimmenanteil (und nicht ihre Siegwahrscheinlichkeit) maximieren. Diesen Stimmenanteil dürfte er aber *nicht* für das Kalkül der Interessenverbände⁴ verwenden: Denn für deren Spendenentscheidungen sind nur die Siegwahrscheinlichkeiten der Kandidaten, nicht aber deren Stimmenanteile, relevant.

A.2.3 Zweiter Fehler

Baron geht in seinem Modell davon aus, dass für das Spendenvolumen der Interessenverbände nicht nur das Ausmaß der programmatischen Zugeständnisse relevant ist, sondern auch die – nicht korrekt spezifizierte – Siegwahrscheinlichkeit des Kandidaten, dem die Spenden zukommen. Dahinter steht die Überlegung, dass ein Interessenverband nur dann einen Nutzen aus den eingeräumten Zugeständnissen zieht, wenn diese tatsächlich implementiert werden. Dies ist der Fall, wenn der betreffende Kandidat die Wahl gewinnt. Je höher die Siegwahrscheinlichkeit eines Kandidaten ist, desto größer ist die Chance, dass er seine programmatischen Zugeständnisse umsetzen kann. Zugeständnisse werden den Interessengruppen also umso mehr wert sein, je höher die Siegwahrscheinlichkeit des Kandidaten ist, der sie gemacht hat.

Um die Bestimmung des Modellgleichgewichts zu vereinfachen, unterstellt Baron, dass sich die Spenden der Interessenverbände, C_i , durch folgende lineare Funktionen abbilden lassen:

$$\begin{aligned} C_1 &= w \cdot (z_1 - p_1) \\ C_2 &= (1 - w) \cdot (z_2 - (1 - p_2)) \end{aligned} \tag{A.10}$$

Die Variablen z_i ($z_i \geq 1/2$) drücken aus, wie wichtig den Verbänden politische Zugeständnisse sind – je größer z_i , desto größer ist ceteris paribus die

⁴Siehe hierzu die Ausführungen im nächsten Abschnitt.

Spendenbereitschaft der Verbände, die Kandidat i nahestehen. Die Variable w gibt an, welche Siegwahrscheinlichkeit die Interessengruppen Kandidat 1 unterstellen. W_1 ist – nach Baron – also die *tatsächliche* Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1,⁵ während w die durch die Verbände *erwartete* Siegwahrscheinlichkeit angibt. Die Interessenverbände betrachten w als unabhängig von ihren eigenen Entscheidungen und bilden rationale Erwartungen; das heißt, im Gleichgewicht entspricht die erwartete Siegwahrscheinlichkeit der tatsächlichen, also $w = W_1$.

Mit steigender Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 nehmen die Spenden der Verbände, die diesem Kandidaten nahestehen, zu. Umgekehrt sinken die Spenden der übrigen Verbände an Kandidat 2:

$$\begin{aligned}\frac{\partial C_1}{\partial w} &= (z_1 - p_1) > 0 \\ \frac{\partial C_2}{\partial w} &= -(z_2 - (1 - p_2)) < 0\end{aligned}\tag{A.11}$$

Die von Baron gewählte Spezifikation der Spendenfunktionen (vgl. (A.10)) ist unzulässig, da sie unter bestimmten Bedingungen irrationales Verhalten der Verbände impliziert. Dies lässt sich an einem einfachen Beispiel zeigen: Angenommen, es gäbe keine uninformierten Wähler, also $k = 0$. Beide Kandidaten positionieren sich dann gemäß dem Medianwähler-Theorem; das heißt, es gilt $p_1 = p_2 = 0,5$. Die Siegwahrscheinlichkeit jedes Kandidaten beträgt unter diesen Voraussetzungen 50%, also gilt $W_1 = 0,5$. Da die Verbände rationale Erwartungen haben, folgt daraus $w = 0,5$. Setzt man diese Werte in die Spendenfunktionen ein, so ergibt sich:

$$\begin{aligned}C_1 &= 0,5 \cdot (z_1 - 0,5) \\ C_2 &= 0,5 \cdot (z_2 - 0,5)\end{aligned}\tag{A.12}$$

Linke (rechte) Interessenverbände werden unter diesen Bedingungen genau dann strikt positive Spendenzahlungen leisten, wenn $z_1 > 0,5$ ($z_2 > 0,5$) gilt. Ein derartiges Verhalten ist jedoch irrational: Die Spendenzahlungen haben keinen Einfluss auf die Positionierung der Kandidaten – beide nehmen nach wie vor die Medianwähler-Position ein. Auch aus einem Wahlmotiv heraus würden sich Spenden nicht lohnen: Beide Kandidaten haben das gleiche Programm, den Verbänden kann es also gleichgültig sein, wer von beiden die Wahl gewinnt. Unabhängig von der Höhe von z_i besteht die einzig rationale Entscheidung darin, keine Wahlkampfspenden zu leisten.

⁵Wie oben gezeigt, ist diese Interpretation Barons falsch; W_1 ist vielmehr der Stimmenanteil von Kandidat 1.

A.2.4 Dritter Fehler

Baron bestimmt nun das erste partielle Differential $\partial W_1/\partial p_1$ der Zielfunktion und setzt dieses gleich null.⁶ Dabei unterläuft ihm folgender Fehler: Die Variable w wird als Konstante behandelt. Dies ist unzulässig, denn es wurde ja unterstellt, dass die Interessenverbände rationale Erwartungen haben, also $w = W_1$ gilt. W_1 ist jedoch die abhängige Variable der Zielfunktion, also nicht konstant, sondern vom Wert der unabhängigen Variablen p_1 abhängig. Ökonomisch bedeutet dies: Kandidat 1 müsste bei seinem Kalkül auch berücksichtigen, dass sich eine Veränderung seiner Siegwahrscheinlichkeit W_1 auf die Erwartungen der Verbände und damit deren Spendenbereitschaft auswirkt. Er wird die Erwartungen der Verbände nicht als gegeben betrachten, wie dies Baron unterstellt.⁷

Allerdings ist dieser Fehler Barons für die Bestimmung des Modellgleichgewichts ohne Bedeutung: Es wird das Maximum der Funktion W_1 gesucht; dort gilt $\partial W_1/\partial p_1 = 0$. Wegen der Annahme rationaler Erwartungen auf Seiten der Interessenverbände folgt daraus: $\partial w/\partial p_1 = 0$. Das bedeutet, dass sich im Optimalpunkt die Erwartungen der Verbände nicht ändern und daher die Annahme, w sei konstant, in diesem Punkt unschädlich ist.

Zusammengefasst heißt das: Baron geht von einer falschen Zielfunktion aus. Die Maximierung dieser falschen Funktion ist jedoch äquivalent zur Maximierung der – hier nicht dargestellten – korrekten Zielfunktion. Baron erhält also (wenn man von seinen ersten beiden Fehlern absieht) einen korrekten Wert für die politische Position des linken Kandidaten, p_1 .

A.2.5 Divergenz auch bei einem geringen Anteil uninformierter Wähler

Baron kommt zum Ergebnis, dass die Kandidaten bei einem geringen Anteil uninformierter Wähler mit der Medianwähler-Position in die Wahl ziehen.

⁶Vergleiche Baron (1994, Formel (7)).

⁷„A candidate chooses a policy to maximize his or her probability of winning, taking the policy of ... the other candidate as given, as well as taking interest group beliefs w as given.“ (Baron, 1994, S. 38) Baron rechtfertigt sein Vorgehen in Endnote 18 folgendermaßen: „Note that the beliefs w are not a direct function of policies. Beliefs adjust to policies only in accord with the contributions those policies generate.“ An dieser Aussage stimmt, dass die erwartete Siegwahrscheinlichkeit *nicht nur* von der Höhe der Zugeständnisse, sondern auch von den dadurch ausgelösten Spendenzahlungen abhängt. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die erwartete Siegwahrscheinlichkeit *überhaupt nicht* von den Zugeständnissen abhängt. Nur in diesem Fall wäre es gerechtfertigt, dass ein Kandidat die Erwartungen der Verbände als unabhängig vom Ausmaß seiner Zugeständnisse betrachten würde.

Dieses Ergebnis ist allerdings auf seinen zweiten Fehler zurückzuführen – tatsächlich lässt sich zeigen, dass es für alle Werte $k > 0$ zu einer Divergenz der Wahlprogramme kommt, falls man den Interessenverbänden rationales Verhalten unterstellt.

Hierzu werden für das Spendenverhalten der Interessenverbände zwei Annahmen getroffen:

- Bei identischer Positionierung der Kandidaten ($p_1 = p_2 = 0,5$) leisten die Verbände keine Spenden.
- Interessenverbände, die dem linken Kandidaten nahestehen, unterstützen diesen Kandidaten finanziell, sobald er von der Medianwähler-Position nach links abrückt, also für $p_1 < 0,5$. (Es ist zu vermuten, dass die Spendenzahlungen mit wachsendem Abstand von der Medianwähler-Position zunehmen; eine derartige Annahme ist für die nachfolgende Analyse jedoch irrelevant.) Analog gilt für die politisch rechts stehenden Verbände, dass sie dem rechten Kandidaten Spenden zukommen lassen, falls $p_2 > 0,5$ gilt.

Nachfolgend wird unterstellt, dass beide Kandidaten die Medianwähler-Position vertreten. Es wird gezeigt, dass diese Situation kein Gleichgewicht darstellt, weil jeder Kandidat den Anreiz hat, hiervon abzuweichen. Dies wird beispielhaft für Kandidat 1 bewiesen.

Erheben beide Kandidaten die Medianwähler-Position zu ihrem Programm, so erhalten sie keine Spenden, mit denen sich uninformierte Wähler beeinflussen lassen. Die uninformierten Wähler dürften daher indifferent zwischen den beiden Kandidaten sein; und es ist plausibel, davon auszugehen, dass jeder Kandidat die Hälfte der Stimmen in der Teilgruppe der uninformierten Wähler erhält.⁸ Damit beträgt der gesamte Stimmenanteil von Kandidat 1:

$$W_1 = k \cdot \frac{1}{2} + (1 - k) \cdot \frac{0,5 + 0,5}{2} = \frac{1}{2} \quad (\text{A.13})$$

Jeder Kandidat kann in diesem Szenario also mit einem Stimmenanteil von 50% rechnen.

Weicht nun Kandidat 1 von der Medianwähler-Position nach links ab, so gilt $p_1 = 0,5 - \epsilon$, mit $\epsilon > 0$. Er erhält nun positive Spendenzahlungen, während die Interessenverbände Kandidat 2 nach wie vor nicht unterstützen. Für den Stimmenanteil von Kandidat 1 in der Teilgruppe der uninformierten Wähler (im Folgenden mit \tilde{s}_1 bezeichnet) gilt laut Baron folgender allgemeiner Zusammenhang:

⁸Diese Annahme trifft auch Baron (1994, Endnote 13).

$$\tilde{s}_1 = \frac{C_1}{C_1 + C_2} \quad (\text{A.14})$$

Erhält Kandidat 1 positive Spendenzahlungen, Kandidat 2 hingegen überhaupt keine Spenden ($C_1 > 0$, $C_2 = 0$), so folgt daraus:

$$\tilde{s}_1 = \frac{C_1}{C_1 + 0} = 1 \quad (\text{A.15})$$

Kandidat 1 erhält also die Stimmen aller uninformierten Wähler. Damit beträgt sein Gesamtstimmenanteil:

$$\begin{aligned} W_1 &= k \cdot 1 + (1 - k) \cdot \frac{\overbrace{0,5 - \epsilon}^{p_1} + \overbrace{0,5}^{p_2}}{2} \\ &= k + \frac{1}{2} \cdot (1 - k) \cdot (1 - \epsilon) \end{aligned} \quad (\text{A.16})$$

Kommt Kandidat 1 den Interessenverbänden nur geringfügig entgegen, entfernt sich also nur minimal von der Medianwähler-Position, so bedeutet dies formal, dass ϵ gegen null strebt ($\epsilon \rightarrow 0$). In einem derartigen Fall lässt sich der Stimmenanteil von Kandidat 1 mit Hilfe einer Grenzwertbetrachtung ermitteln:

$$\begin{aligned} \lim_{\epsilon \rightarrow 0} W_1 &= \lim_{\epsilon \rightarrow 0} k + \frac{1}{2} \cdot (1 - k) \cdot (1 - \epsilon) \\ &= k + \frac{1}{2} \cdot (1 - k) = \frac{1}{2} + \frac{k}{2} > \frac{1}{2} \end{aligned} \quad (\text{A.17})$$

Das bedeutet: Weicht Kandidat 1 marginal von der Medianwähler-Position ab, so kann er seinen Stimmenanteil auf einen Wert größer als 50% steigern. Damit ist gezeigt, dass die ursprüngliche Positionierung nicht optimal für ihn ist. Eine Situation, in der beide Kandidaten die Medianwähler-Position einnehmen, stellt also kein Gleichgewicht des Modells dar, sofern es in der Gesellschaft uninformierte Wähler gibt. Dies gilt auch dann, wenn der Anteil dieser Wählergruppe sehr klein ist. Nur falls es überhaupt keine uninformierten Wähler gäbe ($k = 0$), würde die ursprüngliche Situation (beide Kandidaten treten mit der Medianwähler-Position an) ein Gleichgewicht darstellen.

A.3 Zu Kapitel 6.3.4: Zahlenbeispiel zur indirekten Informationsübermittlung

Das folgende Zahlenbeispiel soll die Logik hinter dem Prinzip der indirekten Informationsübermittlung verdeutlichen: Angenommen, einer der beiden Kandidaten (im Folgenden Kandidat 1 genannt) macht dem Interessenverband Zugeständnisse, die diesem bei sicherer Realisierung 1 Mio. € wert wären. Der Kandidat gewinnt trotz dieser Zugeständnisse die Wahl, falls ihn die Wähler mit einer Wahrscheinlichkeit von über 50% für den valenteren Kandidaten halten.⁹ Andernfalls gewinnt der andere Kandidat (Kandidat 2), der keine Zugeständnisse gemacht hat, sondern die Medianwähler-Position vertritt, die Wahl.

Die Variable V gibt an, welcher Kandidat der valentere ist (tatsächliche Valenz). Sie ist wie folgt definiert:

$$V = \begin{cases} 1 & \text{falls Kandidat 1 valenter} \\ 0 & \text{falls beide Kandidaten gleich valent} \\ -1 & \text{falls Kandidat 2 valenter} \end{cases} \quad (\text{A.18})$$

Die drei möglichen Ereignisse treten mit einer Wahrscheinlichkeit von jeweils einem Drittel auf. Diese Wahrscheinlichkeitsverteilung ist allgemein – also sowohl den Verbänden als auch den Wählern – bekannt. Wenn Π die Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses bezeichnet, gilt:

$$\Pi(V = 1) = \Pi(V = 0) = \Pi(V = -1) = \frac{1}{3} \quad (\text{A.19})$$

Wie im Text erwähnt, ist die tatsächliche Valenz sowohl den Verbänden als auch den Wählern unbekannt. Zunächst empfangen die Interessenverbände ein privates Signal D_P bezüglich der Valenz der Kandidaten. Danach empfangen die Wähler ein öffentliches Signal D_O hinsichtlich der Valenz. Beide Signale sind stochastisch unabhängig – das heißt, die Ausprägung des einen Signals hat keinen Einfluss auf die Ausprägung des anderen. Im vorliegenden Beispiel wurde der Einfachheit halber angenommen, dass die beiden Signale bei gegebener Valenz identisch verteilt sind. In der nachfolgenden Tabelle sind die bedingten Wahrscheinlichkeiten dafür angegeben, welche Ausprägung jedes der beiden Signale in Abhängigkeit von der tatsächlichen Valenz annimmt, also $\Pi(D_i|V)$ mit $i = O, P$.

⁹Die Höhe der Zugeständnisse und das Verhalten der Wähler müssten eigentlich modellendogen bestimmt werden. Da es hier aber nur um eine Veranschaulichung des Mechanismus der indirekten Informationsübermittlung geht, werden die Werte gesetzt.

	$V = 1$	$V = 0$	$V = -1$
$D_i = 1$	0,9	0,1	0
$D_i = 0$	0,1	0,8	0,1
$D_i = -1$	0	0,1	0,9

Die Zahl in der rechten unteren Ecke gibt beispielsweise an, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Signal minus eins beträgt, wenn die tatsächliche Valenz diesen Wert annimmt. $\Pi(D_i = -1|V = -1) = 0,9$; die gesuchte bedingte Wahrscheinlichkeit beträgt also 90%.

Angenommen, die Wähler haben keine Vorstellung über die Ausprägung des privaten Signals (D_P) und das öffentliche Signal (D_O) beträgt null. Unter dieser Voraussetzung messen sie nach dem Satz von Bayes¹⁰ dem Ereignis, dass Kandidat 1 der valentere ist, folgende Wahrscheinlichkeit zu:

$$\begin{aligned}
& \Pi(V = 1|D_O = 0) \\
&= \frac{\Pi(V = 1 \cap D_O = 0)}{\Pi(V = 1 \cap D_O = 0) + \Pi(V = 0 \cap D_O = 0) + \Pi(V = -1 \cap D_O = 0)} \\
&= \frac{\frac{1}{3} \cdot 0,1}{\frac{1}{3} \cdot 0,1 + \frac{1}{3} \cdot 0,8 + \frac{1}{3} \cdot 0,1} = 0,1
\end{aligned} \tag{A.20}$$

Da bei einem öffentlichen Signal von null ($D_O = 0$) die Wahrscheinlichkeit, dass Kandidat 1 der valentere ist, nur 10% beträgt, werden die Wähler diesen Kandidaten nicht wählen, falls er dem Interessenverband Zugeständnisse gemacht hat.¹¹

Angenommen, die Wähler erhalten zusätzlich zu $D_O = 0$ Kenntnis davon, dass das private Signal der Interessenverbände den Wert 1 hat. Unter Verwendung dieser Information könnten die Wähler die bedingte Wahrscheinlichkeit dafür, dass Kandidat 1 der valentere ist, mit dem Satz von Bayes neu berechnen.¹²

¹⁰Vgl. hierzu beispielsweise Georgii (2007).

¹¹Oben wurde ja unterstellt, dass die Wähler einen Kandidaten, der dem Interessenverband Zugeständnisse gemacht hat, nur dann wählen, wenn sie ihn mit einer Wahrscheinlichkeit von über 50% für den valenteren halten.

¹²Dabei ist zu beachten, dass die wahre Valenz hier nicht -1 betragen kann. Denn nach den Werten der angegebenen Tabelle ist es ausgeschlossen, dass bei $V = -1$ eines der beiden Signale $+1$ beträgt. Formal: $V = -1 \implies D_i \neq 1$.

$$\begin{aligned}
& \Pi(V = 1 | D_O = 0 \cap D_P = 1) \\
&= \frac{\Pi(V = 1 \cap D_O = 0 \cap D_P = 1)}{\Pi(V = 1 \cap D_O = 0 \cap D_P = 1) + \Pi(V = 0 \cap D_O = 0 \cap D_P = 1)} \\
&= \frac{\frac{1}{3} \cdot 0,1 \cdot 0,9}{\frac{1}{3} \cdot 0,1 \cdot 0,9 + \frac{1}{3} \cdot 0,8 \cdot 0,1} \approx 0,5294
\end{aligned} \tag{A.21}$$

Nun liegt – obwohl das öffentliche Signal nach wie vor null beträgt – die Wahrscheinlichkeit dafür, dass Kandidat 1 der valentere ist, über 50%. Die Wähler würden bei Kenntnis des privaten Signals also Kandidat 1 wählen. Daraus folgt: Kandidat 1 hat ein Interesse daran, dass die Wähler die Ausprägung des privaten Signals erfahren. Käme es zwischen dem Interessenverband und Kandidat 1 zu einem Tauschgeschäft, das sich für den Verband nur dann lohnen würde, wenn er tatsächlich das Signal $D_P = 1$ empfangen hat, so könnten die Wähler eindeutig auf die Ausprägung des privaten Signals schließen.

Es muss also bestimmt werden, wie hoch die Spende des Interessenverbands sein muss, damit die Wähler im Fall $D_P = 1$ einen *eindeutigen* Rückschluss auf die Ausprägung des privaten Signals ziehen können. Zur Bestimmung dieses kritischen Werts wird wie folgt vorgegangen:

- Es wird angenommen, dass die Wähler Tauschgeschäfte zwischen Kandidat 1 und dem Interessenverband *stets* (also unabhängig vom Spendenvolumen) als Zeichen dafür auffassen, dass der Verband ein privates Signal in Höhe von plus eins empfangen hat.
- Anschließend wird untersucht, wie hoch die maximale Zahlungsbereitschaft des Interessenverbands in Abhängigkeit von seinem tatsächlichen privaten Signal D_P ist. Es werden also für drei verschiedene Fälle die maximalen Zahlungsbereitschaften des Verbands bestimmt, nämlich für $D_P = -1$, $D_P = 0$ und $D_P = 1$. Diese hängen wiederum von der Wahrscheinlichkeit ab, mit der der Kandidat beim jeweils gegebenen privaten Signal die Wahl gewinnt.
- Damit lässt sich zeigen, dass für bestimmte Spendenniveaus die Vermutung der Wähler, das private Signal habe plus eins betragen, im Widerspruch zu den Anreizen des Verbands steht. Denn würde sich beispielsweise eine Spendenzahlung in einer bestimmten Höhe für den Verband auch dann lohnen, wenn er ein Signal $D_P = 0$ empfangen hat, wäre es irrational, wenn die Wähler dennoch eindeutig auf ein privates Signal in Höhe von plus eins schließen würden. Die Spenden

müssen eine kritische Grenze überschreiten, damit sich die Meinung der Wähler mit den Anreizen des Verbands deckt.

Im Folgenden werden die drei möglichen Fälle ($D_P = -1$, $D_P = 0$, $D_P = 1$) nacheinander untersucht.

1. Fall: Das private Signal betrage minus eins ($D_P = -1$). Die Wähler gehen jedoch annahmegemäß davon aus, das private Signal hätte plus eins betragen und wählen daher Kandidat 1 immer dann, wenn für das öffentliche Signal gilt: $D_O = 1 \cup D_O = 0$.

Die bedingte Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 in Abhängigkeit von $D_P = -1$ beträgt demzufolge:

$$\begin{aligned}
 \Pi(D_O = 1 \cup D_O = 0 | D_P = -1) &= 1 - \Pi(D_O = -1 | D_P = -1) \\
 &= 1 - \frac{\Pi(V = -1 \cap D_O = D_P = -1) + \Pi(V = 0 \cap D_O = D_P = -1)}{\Pi(D_P = -1)} \\
 &= 1 - \frac{\frac{1}{3} \cdot 0,9 \cdot 0,9 + \frac{1}{3} \cdot 0,1 \cdot 0,1}{\frac{1}{3} \cdot 0,1 + \frac{1}{3} \cdot 0,9} = 1 - 0,82 = 0,18
 \end{aligned} \tag{A.22}$$

Das bedeutet aus Sicht des Verbands: Falls es zu einem Tauschgeschäft mit Kandidat 1 kommt, werden die erzielten Zugeständnisse nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 18% implementiert. Das sichere Zugeständnis wäre dem Verband 1 Mio. € wert (siehe oben); demzufolge hat der Verband für das gleiche Zugeständnis, das nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 18% realisiert wird, eine maximale Zahlungsbereitschaft von 180.000 €.

Beobachten die Wähler nun ein Tauschgeschäft, bei dem der Verband einen Betrag von maximal 180.000 € spendet, können sie sich nicht sicher sein, dass das private Signal tatsächlich plus eins betragen hat, ihre Vermutung also stimmt. Denn für den Verband würde sich ja ein derartiges Geschäft auch dann lohnen, wenn er tatsächlich $D_P = -1$ empfangen hat. Also widerspricht die per Annahme gesetzte Vermutung der Wähler dem tatsächlichen Verhalten des Verbands, und es kann kein Gleichgewicht vorliegen.

2. Fall: Das private Signal betrage null ($D_P = 0$). Die Wähler gehen jedoch annahmegemäß davon aus, das private Signal hätte plus eins betragen und wählen daher Kandidat 1 immer dann, wenn für das öffentliche Signal gilt: $D_O = 1 \cup D_O = 0$.

Die bedingte Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 in Abhängigkeit von $D_P = 0$ beträgt:

$$\begin{aligned}
\Pi(D_O = 1 \cup D_O = 0 | D_P = 0) &= 1 - \Pi(D_O = -1 | D_P = 0) \\
&= 1 - \frac{\Pi(V = 0 \cap D_O = -1 \cap D_P = 0) + \Pi(V = -1 \cap D_O = -1 \cap D_P = 0)}{\Pi(D_P = 0)} \\
&= 1 - \frac{\frac{1}{3} \cdot 0,1 \cdot 0,8 + \frac{1}{3} \cdot 0,9 \cdot 0,1}{\frac{1}{3} \cdot 0,1 + \frac{1}{3} \cdot 0,8 + \frac{1}{3} \cdot 0,1} = 1 - 0,17 = 0,83
\end{aligned}
\tag{A.23}$$

Das bedeutet aus Sicht des Verbands: Falls es zu einem Tauschgeschäft mit Kandidat 1 kommt, werden die erzielten Zugeständnisse mit einer Wahrscheinlichkeit von 83% implementiert. Das sichere Zugeständnis wäre dem Verband 1 Mio. € wert (siehe oben); demzufolge hat der Verband für das gleiche Zugeständnis, das nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 83% realisiert wird, eine maximale Zahlungsbereitschaft von 830.000 €.

Beobachten die Wähler ein Tauschgeschäft, bei dem der Verband einen Betrag von maximal 830.000 € spendet, können sie sich nicht sicher sein, dass das private Signal tatsächlich plus eins betragen hat, ihre Vermutung also stimmt. Denn für den Verband würde sich ja ein derartiges Geschäft auch dann lohnen, wenn er tatsächlich $D_P = 0$ empfangen hat. Also widerspricht die Vermutung der Wähler dem tatsächlichen Verhalten des Verbands, und es kann kein Gleichgewicht vorliegen.

3. Fall: Das private Signal betrage plus eins ($D_P = 1$). Die Wähler gehen annahmegemäß davon aus, das private Signal habe plus eins betragen und wählen daher Kandidat 1 immer dann, wenn für das öffentliche Signal gilt: $D_O = 1 \cup D_O = 0$.

Die bedingte Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 in Abhängigkeit von $D_P = 1$ beträgt somit:

$$\begin{aligned}
\Pi(D_O = 1 \cup D_O = 0 | D_P = 1) &= 1 - \Pi(D_O = -1 | D_P = 1) \\
&= 1 - \frac{\Pi(V = 0 \cap D_O = -1 \cap D_P = 1)}{\Pi(D_P = 1)} \\
&= 1 - \frac{\frac{1}{3} \cdot 0,1 \cdot 0,1}{\frac{1}{3} \cdot 0,9 + \frac{1}{3} \cdot 0,1} = 1 - 0,01 = 0,99
\end{aligned}
\tag{A.24}$$

Das bedeutet aus Sicht des Verbands: Falls es zu einem Tauschgeschäft mit Kandidat 1 kommt, werden die erzielten Zugeständnisse mit einer Wahr-

scheinlichkeit von 99% implementiert. Das sichere Zugeständnis wäre dem Verband 1 Mio. € wert (siehe oben); demzufolge hat der Verband für das gleiche Zugeständnis, das nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 99% realisiert wird, eine maximale Zahlungsbereitschaft von 990.000 €.

Fazit: Die Spendenzahlungen des Verbands müssen über 830.000 € liegen, damit sich die Wähler sicher sein können, dass der Verband ein privates Signal von plus eins empfangen hat. Spendenzahlungen in dieser Höhe würden die eindeutige indirekte Information liefern, dass $D_P = 1$ gilt, Kandidat 1 also nach dem privaten Signal des Verbands vermutlich der valentere ist. Da sich geringere Spendenzahlungen auch bei einem anderen privaten Signal für den Verband lohnen würden, könnten die Wähler in einem derartigen Fall nicht zwangsläufig von einem privaten Signal in Höhe von plus eins ausgehen, was im Widerspruch zur getroffenen Annahme steht. Damit läge in diesem Fall kein Gleichgewicht vor.

A.4 Zu Kapitel 7: Beweise

A.4.1 Herleitung der notwendigen Bedingung für das Optimum eines Kandidaten

Die notwendige Bedingung dafür, dass Kandidat 1 seine Siegwahrscheinlichkeit maximiert, wurde in Formel (7.13) aufgestellt. Sie lautet:

$$\frac{\partial \Pi_1}{\partial Z_1} = 0 \quad (\text{A.25})$$

Da die Siegwahrscheinlichkeit Π_1 in Form einer impliziten Funktion gegeben ist, lässt sich $\partial \Pi_1 / \partial Z_1$ durch implizites Differenzieren ermitteln. Allgemein gilt, dass sich eine Beziehung zwischen einer abhängigen Variablen y und einer oder mehreren unabhängigen Variablen x_i in zwei Formen darstellen lässt:

- Bei der expliziten Form erfolgt die Darstellung mittels einer Funktion $y = f(x_i)$, die nach der abhängigen Variablen y aufgelöst ist.
- Bei der impliziten Form ist hingegen eine Funktion $F(x_i, y) \equiv 0$ gegeben; das heißt, sowohl die abhängige als auch die unabhängigen Variablen stehen auf derselben Seite der Funktion, die stets den Wert null annimmt.

Ist nur die implizite Darstellung gegeben, so lässt sich die Ableitung

$$\frac{\partial f}{\partial x_i}$$

folgendermaßen bestimmen:¹³

$$\frac{\partial f}{\partial x_i} = - \frac{\partial F / \partial x_i}{\partial F / \partial y} \equiv - \frac{F_i}{F_y} \quad (\text{A.26})$$

¹³Diese Formel lässt sich durch Bildung des totalen Differentials der impliziten Funktion F herleiten, vgl. beispielsweise Chiang (1984, S. 206-210). Dabei steht das Subskript i für das partielle Differential nach der Variable x_i , also beispielsweise:

$$F_i \equiv \frac{\partial F}{\partial x_i}$$

Den weiteren Ausführungen wird folgende implizite Funktion – vgl. Formel (7.14) – zugrunde gelegt:¹⁴

$$\begin{aligned} F(Z_1, \dots, \Theta_1(Z_1, \dots)) \\ = \Pi_1 - \Theta_1[Z_1, \sigma_1(S_1|\sigma_1^0), \sigma_2(S_2|\sigma_2^0) | \dots] \equiv 0 \end{aligned} \quad (\text{A.27})$$

Unter Verwendung von (A.26) lautet die erste Ableitung der Siegwahrscheinlichkeit Π_1 nach den Zugeständnissen Z_1 :

$$\begin{aligned} \frac{\partial \Pi_1}{\partial Z_1} &= - \frac{F_{Z_1}}{F_{\Pi_1}} \\ &= \frac{\frac{\partial \Theta_1}{\partial Z_1} + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot \Pi_1}{1 - \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot Z_1 + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2} \cdot \frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial (Z_2 \Pi_2)} \cdot Z_2} \end{aligned} \quad (\text{A.28})$$

Damit lautet die notwendige Bedingung dafür, dass Kandidat 1 seine Siegwahrscheinlichkeit maximiert:

$$\frac{\partial \Pi_1}{\partial Z_1} \stackrel{!}{=} 0 \iff \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot \Pi_1 + \frac{\partial \Theta_1}{\partial Z_1} \stackrel{!}{=} 0 \quad (\text{A.29})$$

A.4.2 Diskussion der hinreichenden Bedingung

Die hinreichende Bedingung dafür, dass an der Stelle, an der $\partial \Pi_1 / \partial Z_1 = 0$ gilt, ein Maximum der Zielfunktion vorliegt, lautet – vgl. Formel (7.16):

$$\frac{\partial^2 \Pi_1}{\partial Z_1^2} < 0 \quad (\text{A.30})$$

Ist die Beziehung zwischen der abhängigen Variablen y und den unabhängigen Variablen x_i in impliziter Form gegeben, so lautet das zweite partielle Differential von y nach x_i :¹⁵

¹⁴Hierbei ist zu beachten, dass Z_1 nicht die einzige unabhängige Variable ist. Aus Gründen der Übersichtlichkeit sind die weiteren unabhängigen Variablen (z.B. Z_2, σ_1^0) hier jedoch nicht aufgeführt.

¹⁵Diese Formel lässt sich herleiten, indem die implizite Funktion F zweimal total differenziert wird.

$$\frac{\partial^2 f}{\partial x_i^2} = - \frac{F_{ii} + 2 \cdot F_{iy} \cdot \frac{\partial f}{\partial x_i} + F_{yy} \cdot \left(\frac{\partial f}{\partial x_i} \right)^2}{F_y} \quad (\text{A.31})$$

Damit gilt für die zweite Ableitung $\partial^2 \Pi_1 / \partial Z_1^2$ unter Verwendung der oben definierten impliziten Funktion F (vgl. Formel (A.27)):

$$\frac{\partial^2 \Pi_1}{\partial Z_1^2} = - \frac{F_{Z_1 Z_1} + 2 \cdot F_{Z_1 \Pi_1} \cdot \frac{\partial \Pi_1}{\partial Z_1} + F_{\Pi_1 \Pi_1} \cdot \left(\frac{\partial \Pi_1}{\partial Z_1} \right)^2}{F_{\Pi_1}} \quad (\text{A.32})$$

Die notwendige Bedingung für ein Maximum der Siegwahrscheinlichkeit lautet $\partial \Pi_1 / \partial Z_1 = 0$. Damit vereinfacht sich die zweite Ableitung der Zielfunktion an dieser Stelle zu folgendem Ausdruck:

$$\frac{\partial^2 \Pi_1}{\partial Z_1^2} = - \frac{F_{Z_1 Z_1}}{F_{\Pi_1}} \quad (\text{A.33})$$

Das partielle Differential zweiter Ordnung $F_{Z_1 Z_1}$ beträgt:

$$\begin{aligned} F_{Z_1 Z_1} = & - \Pi_1^2 \cdot \left[\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2} \left(\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \right)^2 \right. \\ & + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial^2 \sigma_1}{\partial S_1^2} \left(\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \right)^2 \\ & \left. + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial^2 S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)^2} \right] - \frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial Z_1^2} \end{aligned} \quad (\text{A.34})$$

Mit den unterstellten Vorzeichen für die partiellen Differentiale der unterschiedlichen Funktionen folgt:

$$\begin{aligned}
F_{Z_1 Z_1} = & - \Pi_1^2 \cdot \underbrace{\left[\frac{\overbrace{\partial^2 \Theta_1}^{(-)}}{\partial \sigma_1^2} \cdot \left(\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \right)^2 \right]}_{(-)} \\
& + \underbrace{\frac{\overbrace{\partial \Theta_1}^{(-)}}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\overbrace{\partial^2 \sigma_1}^{(+)}}{\partial S_1^2} \cdot \left(\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \right)^2}_{(-)} \\
& + \underbrace{\left[\frac{\overbrace{\partial \Theta_1}^{(-)}}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\overbrace{\partial \sigma_1}^{(-)}}{\partial S_1} \cdot \frac{\overbrace{\partial^2 S_1}^{(-)}}{\partial (Z_1 \Pi_1)^2} \right]}_{(-)} - \underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial Z_1^2}}_{(-)} > 0
\end{aligned} \tag{A.35}$$

Das heißt, dass die hinreichende Bedingung für ein Maximum genau dann erfüllt ist, wenn $F_{\Pi_1} > 0$ gilt.

$$\begin{aligned}
F_{\Pi_1} = & 1 - \underbrace{\frac{\overbrace{\partial \Theta_1}^{(-)}}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\overbrace{\partial \sigma_1}^{(-)}}{\partial S_1} \cdot \frac{\overbrace{\partial S_1}^{(+)}}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot Z_1 \\
& + \underbrace{\frac{\overbrace{\partial \Theta_1}^{(+)}}{\partial \sigma_2} \cdot \frac{\overbrace{\partial \sigma_2}^{(-)}}{\partial S_2} \cdot \frac{\overbrace{\partial S_2}^{(+)}}{\partial (Z_2 \Pi_2)}}_{(-)} \cdot Z_2
\end{aligned} \tag{A.36}$$

Wie aus Formel (A.36) ersichtlich ist, gilt $F_{\Pi_1} < 1$. Es ist also mit den bisher getroffenen Annahmen nicht gewährleistet, dass F_{Π_1} positiv ist. Für die weitere Analyse wird jedoch davon ausgegangen, dass dies der Fall ist, sodass die hinreichende Bedingung für ein Maximum der Zielfunktion erfüllt ist:

$$F_{\Pi_1} > 0 \tag{A.37}$$

Wäre die Annahme verletzt, so würde ein Minimum vorliegen und die Kandidaten würden den Verbänden entweder gar keine oder unendlich große

Zugeständnisse machen. Ökonomisch impliziert die Annahme Folgendes: Ändert sich die Siegwahrscheinlichkeit Π_1 , so verändern sich auch die Spendenzahlungen der Interessenverbände. Die veränderten Spendenzahlungen beeinflussen wiederum die Siegwahrscheinlichkeit. Aufgrund der getroffenen Annahme ist allerdings diese sekundäre Veränderung der Siegwahrscheinlichkeiten geringer als die sie auslösende primäre Veränderung. (Wäre die Annahme verletzt, wäre es umgekehrt.)

A.4.3 Einseitige Zunahme von b_1 : Veränderung des Grenzertrags von Zugeständnissen

Im Folgenden wird untersucht, wie sich der (primäre) Grenzertrag von Zugeständnissen bei Kandidat 1 verändert, wenn die Zahlungsbereitschaft der Verbände, die sich bei ihm um Sondervorteile bemühen, steigt. Gesucht ist also das Vorzeichen des Ausdrucks in Formel (7.21):

$$\frac{dGE_1}{db_1}, \text{ wobei } GE_1 = \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot \Pi_1 \quad (\text{A.38})$$

Eine Erhöhung von b_1 beeinflusst den Grenzertrag politischer Zugeständnisse über zwei Kanäle:

- Zum einen kommt es zu einer direkten Veränderung des Grenzertrags – und zwar auch dann, wenn die Siegwahrscheinlichkeit Π_1 unverändert bleiben würde. Der Kandidat erhält nun bei gleichem Ausmaß der Zugeständnisse und gleicher Siegwahrscheinlichkeit höhere Spenden als zuvor. Dies beeinflusst den Grenzertrag weiterer Zugeständnisse.
- Zum anderen gibt es eine indirekte Wirkung über die gestiegene Siegwahrscheinlichkeit des Kandidaten: Da er bei gleichen Zugeständnissen mehr Spenden erhält als zuvor, kann er die Unsicherheit über seine Valenz weiter reduzieren und steigert seine Wahlchancen. Da die Siegwahrscheinlichkeit eines Kandidaten das Spendenverhalten der Interessenverbände beeinflusst (die Verbände sind *ceteris paribus* zu umso höheren Spenden bereit, je größer die Siegwahrscheinlichkeit des Kandidaten ist), ändert sich hierdurch der Grenzertrag weiterer Zugeständnisse.

Damit gilt für die gesamte Veränderung des Grenzertrags bei einem Anstieg von b_1 :

$$\frac{dGE_1}{db_1} = \frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1} \cdot \frac{\partial \Pi_1}{\partial b_1} + \frac{\partial GE_1}{\partial b_1} \quad (\text{A.39})$$

Um das Vorzeichen dieses Ausdrucks zu bestimmen, werden nachfolgend in drei Schritten die partiellen Differentiale $\partial \Pi_1 / \partial b_1$, $\partial GE_1 / \partial \Pi_1$ und $\partial GE_1 / \partial b_1$

ermittelt, und es werden mit Hilfe der bislang getroffenen Annahmen Aussagen über das Vorzeichen jedes dieser Differentiale hergeleitet.

1. Schritt: Bestimmung von $\partial\Pi_1/\partial b_1$

Da Π_1 in Form einer impliziten Funktion F gegeben ist, lässt sich das gesuchte Vorzeichen über implizites Differenzieren ermitteln:

$$\begin{aligned}
\frac{\partial\Pi_1}{\partial b_1} &= -\frac{F_{b_1}}{F_{\Pi_1}} \\
&= -\frac{-\frac{\partial\Theta_1}{\partial\sigma_1} \cdot \frac{\partial\sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial b_1}}{1 - \underbrace{\frac{\partial\Theta_1}{\partial\sigma_1} \cdot \frac{\partial\sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial(Z_1\Pi_1)} \cdot Z_1 + \frac{\partial\Theta_1}{\partial\sigma_2} \cdot \frac{\partial\sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial(Z_2\Pi_2)} \cdot Z_2}_{(+)}} \\
&= \frac{\overbrace{\frac{\partial\Theta_1}{\partial\sigma_1} \cdot \frac{\partial\sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial b_1}}^{(-) \quad (-) \quad (+)}}{1 - \underbrace{\frac{\partial\Theta_1}{\partial\sigma_1} \cdot \frac{\partial\sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial(Z_1\Pi_1)} \cdot Z_1 + \frac{\partial\Theta_1}{\partial\sigma_2} \cdot \frac{\partial\sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial(Z_2\Pi_2)} \cdot Z_2}_{(+)}} > 0
\end{aligned}
\tag{A.40}$$

Das heißt, eine höhere Zahlungsbereitschaft der Verbände, die sich bei Kandidat 1 um Zugeständnisse bemühen, erhöht dessen Siegwahrscheinlichkeit.

2. Schritt: Bestimmung von $\partial GE_1/\partial \Pi_1$

$$\begin{aligned}
\frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1} &= \underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2}}_{(-)} \cdot \left(\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \right)^2 \cdot \Pi_1 \cdot Z_1 \\
&+ \underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1 \partial \sigma_2}}_{(?) \cdot (-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_2}{\partial (Z_2 \Pi_2)}}_{(+)} \cdot (-Z_2) \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \Pi_1 \\
&+ \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 \sigma_1}{\partial S_1^2}}_{(+)} \cdot \left(\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \right)^2 \cdot \Pi_1 \cdot Z_1 \\
&+ \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)^2}}_{(-)} \cdot \Pi_1 \cdot Z_1 \\
&+ \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)}
\end{aligned} \tag{A.41}$$

Das Vorzeichen von (A.41) ist nicht eindeutig bestimmt; mit den bisher getroffenen Annahmen sind der erste, dritte und vierte Summand negativ, das Vorzeichen des zweiten Summanden ist unbestimmt, der fünfte Summand ist positiv. Ökonomisch beschreiben die einzelnen Summanden unterschiedliche Effekte einer Erhöhung der Siegwahrscheinlichkeit auf den Grenzertrag von Zugeständnissen: Allerdings erhält der Kandidat nicht nur für marginale Zugeständnisse höhere Spenden, sondern für die gesamten Zugeständnisse. Diese Zunahme der Spendeneinnahmen hat eine negative Wirkung auf den Grenzertrag zusätzlicher Spendeneinnahmen und damit den Grenzertrag weiterer Zugeständnisse. Hierfür sind mehrere Effekte verantwortlich:

- Je mehr Spenden der Kandidat eingenommen hat und je weiter er die Unsicherheit der Wähler reduzieren konnte, desto geringer sind die Auswirkungen einer weiteren Verminderung des Standardfehlers auf seine Siegwahrscheinlichkeit. Dies beeinflusst den Grenzertrag von Zugeständnissen negativ. Dieser Effekt spiegelt sich im ersten Summanden wider.
- Der zweite Summand beschreibt folgenden Sachverhalt: Je höher die Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 ist, desto geringer ist die Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 2. Dies führt bei diesem Kandidaten zu einem Rückgang des Spendenaufkommens. Folglich steigt die

Unsicherheit der Wähler über die Valenz von Kandidat 2. Dies hat Rückwirkungen auf den Grenzertrag von Zugeständnissen bei Kandidat 1. Wäre beispielsweise das Vorzeichen der gemischten partiellen Ableitung positiv, so würde ein höherer Standardfehler σ_2 dazu führen, dass es für Kandidat 1 nicht mehr so lohnend wäre, die Unsicherheit der Wähler über seine eigene Valenz zu verringern. Oder – ökonomisch exakt formuliert: der Grenzertrag einer weiteren Reduktion des Standardfehlers σ_1 ginge zurück. Dies würde sich negativ auf den Grenzertrag weiterer Zugeständnisse auswirken.

- Je höher das Spendenvolumen aufgrund der gestiegenen Siegwahrscheinlichkeit ist, desto geringer sind die Wirkungen weiterer Spenden: Der Grenzertrag von Wahlkampfspenden in Form einer weiteren Reduzierung des Standardfehlers geht zurück. Das wirkt sich ebenfalls negativ auf den Grenzertrag von Zugeständnissen aus; dieser Zusammenhang kommt im dritten Summanden zum Ausdruck.
- Ein Anstieg der Siegwahrscheinlichkeit bewirkt *ceteris paribus* eine Erhöhung des Erwartungswerts der Zugeständnisse. Die marginale Spendenbereitschaft der Verbände sinkt mit diesem Erwartungswert. Damit reduziert sich der Grenzertrag weiterer Zugeständnisse; vgl. hierzu den vierten Summanden.
- Der fünfte Summand beschreibt den Effekt, der davon ausgeht, dass die Verbände aufgrund der gestiegenen Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 bereit sind, für Zugeständnisse mehr zu zahlen. Dies wirkt sich positiv auf den Grenzertrag der Zugeständnisse aus, da der Kandidat mit dem gestiegenen marginalen Spendenvolumen seine Siegwahrscheinlichkeit stärker steigern kann als zuvor.

3. Schritt: Bestimmung von $\partial GE_1/\partial b_1$

$$\begin{aligned}
\frac{\partial GE_1}{\partial b_1} = & \left[\underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2}}_{(-)} \left(\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \right)^2 \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(+)} \right. \\
& + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 \sigma_1}{\partial S_1^2}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(+)} \\
& \left. + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1) \partial b_1}}_{(+)} \right] \cdot \Pi_1
\end{aligned} \tag{A.42}$$

Auch das Vorzeichen dieses Ausdrucks ist nicht eindeutig; die ersten beiden Summanden sind negativ, der dritte hingegen positiv. Die einzelnen Effekte, die diese Summanden zum Ausdruck bringen, lassen sich analog zu den Ausführungen oben interpretieren:

- Der erste Summand gibt an, dass bei einem höheren Spendenaufkommen und einer größeren Reduktion der Unsicherheit der Wähler eine weitere Verminderung des Standardfehlers geringere Auswirkungen auf die Siegwahrscheinlichkeit hat als zuvor. Dies mindert den Grenzertrag weiterer Zugeständnisse.
- Der zweite Summand beschreibt, dass der Grenzertrag von Wahlkampfspenden in Form einer weiteren Reduzierung des Standardfehlers zurückgeht. Dies wirkt sich negativ auf den Grenzertrag von Zugeständnissen aus.
- Der letzte Summand beschreibt, dass die Verbände aufgrund ihrer höheren Zahlungsbereitschaft mehr für Zugeständnisse zahlen, was sich positiv auf den Grenzertrag weiterer Zugeständnisse auswirkt.

Aus den bisherigen Analysen folgt: Die Gesamtwirkung einer Erhöhung der Zahlungsbereitschaft der Verbände auf den Grenzertrag politischer Zugeständnisse ist nicht eindeutig. Dies wird deutlich, wenn man den einzelnen Termen der Formel (A.39) die soeben bestimmten Vorzeichen zuordnet:

$$\frac{dGE_1}{db_1} = \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1}}_{(+)/(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \Pi_1}{\partial b_1}}_{(+)} + \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial b_1}}_{(+)/(-)} \tag{A.43}$$

Eine allgemeine Aussage, wie sich der Grenzertrag politischer Zugeständnisse bei einer zunehmenden Zahlungsbereitschaft der Verbände entwickelt,

lässt sich also nicht treffen. Allerdings wird im Folgenden gezeigt, dass eine eindeutige Bestimmung des Vorzeichens von dGE_1/db_1 für sehr kleine und sehr große Werte von Z_1 möglich ist. Sehr kleine Werte sind dabei Werte nahe der unteren Schranke von null (die Zugeständnisse können nicht negativ werden); wie die Bezeichnung „sehr groß“ zu interpretieren ist, wird unten näher erläutert. Zunächst wird das Vorzeichen dGE_1/db_1 für sehr kleine Werte von Z_1 bestimmt, daran schließt sich die Analyse für sehr große Werte an.

Wenn Z_1 sehr klein wird, so bedeutet dies formal: $Z_1 \rightarrow 0$. Im Text wurde die Annahme getroffen, dass die Spenden der Interessenverbände unabhängig von deren Zahlungsbereitschaft gegen null streben, wenn die erwarteten Zugeständnisse gegen null streben (vgl. Formel (7.19)):

$$\lim_{Z_1 \cdot \Pi_1 \rightarrow 0} \frac{\partial S_1}{\partial b_1} = 0 \quad (\text{A.44})$$

Das partielle Differential $\partial S_1/\partial b_1$ steht im Zähler von Formel (A.40); also gilt:

$$\lim_{Z_1 \cdot \Pi_1 \rightarrow 0} \frac{\partial \Pi_1}{\partial b_1} = 0 \quad (\text{A.45})$$

Damit folgt für den Grenzwert von dGE_1/db_1 , wenn Z_1 gegen null strebt:

$$\begin{aligned} \lim_{Z_1 \rightarrow 0} \frac{dGE_1}{db_1} &= \lim_{Z_1 \rightarrow 0} \frac{\partial GE_1}{\partial b_1} \\ &= \lim_{Z_1 \rightarrow 0} \left[\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2} \left(\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \right)^2 \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(-0)} \right. \\ &\quad + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial^2 \sigma_1}{\partial S_1^2} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(-0)} \\ &\quad \left. + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1) \partial b_1}}_{(+)} \right] \cdot \Pi_1 \end{aligned} \quad (\text{A.46})$$

$$= \lim_{Z_1 \rightarrow 0} \left[\underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1) \partial b_1}}_{(+)} \right] \cdot \Pi_1 > 0$$

Das heißt: Für sehr kleine Werte von Z_1 steigt der Grenzertrag weiterer Zugeständnisse mit zunehmender Zahlungsbereitschaft der Verbände eindeutig an.

Als „sehr groß“ werden im Folgenden solche Werte von Z_1 bezeichnet, bei denen der Kandidat nahezu eine Sättigung mit Wahlkampfspenden erreicht hat. Eine Sättigung ist dann erreicht, wenn zusätzliche Wahlkampfspenden seine Siegchancen nicht mehr erhöhen würden. Höhere Zugeständnisse lohnen sich damit für den Kandidaten – unabhängig von der Höhe der primären Grenzkosten – nicht. Hier ist insbesondere an den Fall zu denken, dass der Kandidat bereits so viele Spenden akquiriert hat, dass er mit seinem Wahlkampf die Unsicherheit über seine Valenz komplett beseitigen kann. Die Annahme, dass sich die Wahlkampfspenden dem Sättigungsniveau nähern, lässt sich formal wie folgt darstellen:

$$\Psi_1 \equiv \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \rightarrow 0 \quad (\text{A.47})$$

Dieser Ausdruck steht im Zähler der Formel (A.40); also gilt:

$$\lim_{\Psi_1 \rightarrow 0} \frac{\partial \Pi_1}{\partial b_1} = 0 \quad (\text{A.48})$$

Daraus folgt für dGE_1/db_1 :

$$\lim_{\Psi_1 \rightarrow 0} \frac{dGE_1}{db_1} = \lim_{\Psi_1 \rightarrow 0} \frac{\partial GE_1}{\partial b_1}$$

$$\begin{aligned}
&= \lim_{\Psi_1 \rightarrow 0} \left[\underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2}}_{(-)} \left(\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \right)^2 \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(+)} \right. \\
&\quad + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 \sigma_1}{\partial S_1^2}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(+)} \\
&\quad \left. + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(\rightarrow 0)} \cdot \frac{\partial^2 S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1) \partial b_1} \right] \cdot \Pi_1 \\
&= \lim_{\Psi_1 \rightarrow 0} \left[\underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2}}_{(-)} \left(\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \right)^2 \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(+)} \right. \\
&\quad \left. + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 \sigma_1}{\partial S_1^2}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(+)} \right] \cdot \Pi_1 < 0
\end{aligned} \tag{A.49}$$

Das heißt: Für sehr große Werte von Z_1 sinkt der Grenzertrag weiterer Zugeständnisse mit zunehmender Zahlungsbereitschaft der Verbände.

Abschließend wird untersucht, welche Auswirkungen ein höheres b_1 (also eine höhere Zahlungsbereitschaft der Verbände, die sich um Zugeständnisse von Kandidat 1 bemühen) auf die Zugeständnisse des rivalisierenden Kandidaten, also Z_2 , hat.

Kandidat 2 ist von einer Erhöhung der Zahlungsbereitschaft b_1 nicht direkt betroffen, sondern nur indirekt über eine Veränderung der Siegwahrscheinlichkeiten. Für die Veränderung des Grenzertrags seiner Zugeständnisse in Abhängigkeit von einer Veränderung von b_1 gilt also:

$$\frac{dGE_2}{db_1} = \frac{\partial GE_2}{\partial \Pi_2} \cdot \frac{\partial \Pi_2}{\partial b_1} \equiv - \underbrace{\frac{\partial GE_2}{\partial \Pi_2}}_{(+)/(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \Pi_1}{\partial b_1}}_{(+)} \tag{A.50}$$

Das positive Vorzeichen von $\partial \Pi_1 / \partial b_1$ wurde bereits oben – vgl. (A.42) – hergeleitet. Da das Modell symmetrisch aufgebaut ist, gelten die Aussagen, die zum Vorzeichen von $\partial GE_1 / \partial \Pi_1$ hergeleitet wurden, analog für $\partial GE_2 / \partial \Pi_2$. Daraus folgt, dass sich keine eindeutige Aussage zum Vorzeichen von $\partial GE_2 / \partial \Pi_2$ treffen lässt – vgl. (A.43). Lediglich für die Fälle, dass Z_1 sehr kleine oder sehr große Werte annimmt, lässt sich eindeutig sagen,

wie sich der Grenzertrag von Zugeständnissen für Kandidat 2 entwickelt, falls b_1 steigt: In beiden Fällen bleibt der Grenzertrag konstant, weil das partielle Differential $\partial\Pi_1/\partial b_1$ gegen null strebt.

A.4.4 Symmetrische Zunahme von b_i : Veränderung des Grenzertrags politischer Zugeständnisse

Es ist das Vorzeichen des folgenden Ausdrucks – vgl. Formel (7.23) – gesucht:

$$\frac{dGE_1}{db_i} = \frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1} \cdot \frac{\partial \Pi_1}{\partial b_i} + \frac{\partial GE_1}{\partial b_i} \quad (\text{A.51})$$

Das partielle Differential $\partial GE_1/\partial \Pi_1$ wurde bereits in Formel (A.43) bestimmt. Die Veränderung der Siegwahrscheinlichkeit bei einer Variation von b_i lässt sich wiederum über implizites Differenzieren ermitteln:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \Pi_1}{\partial b_i} &= - \frac{F_{b_i}}{F_{\Pi_1}} \\ &= - \frac{- \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial b_1} - \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2} \cdot \frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial b_2}}{1 - \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial(Z_1\Pi_1)} \cdot Z_1 + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2} \cdot \frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial(Z_2\Pi_2)} \cdot Z_2} \\ &= \frac{\overbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial b_1}}^{(-) \quad (-) \quad (+)} + \overbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2} \cdot \frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial b_2}}^{(+), \quad (-), \quad (+)}}{1 - \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial(Z_1\Pi_1)} \cdot Z_1 + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2} \cdot \frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial(Z_2\Pi_2)} \cdot Z_2}_{(+)}} \end{aligned} \quad (\text{A.52})$$

Wie aus den angegebenen Vorzeichen der einzelnen Terme zu erkennen ist, lässt sich keine eindeutige Aussage zum Vorzeichen von $\partial\Pi_1/\partial b_i$ treffen. Das heißt, bei einer symmetrischen Zunahme der Zahlungsbereitschaft der Interessenverbände kann die Siegwahrscheinlichkeit von Kandidat 1 sinken oder steigen. Grund für dieses Ergebnis ist, dass beide Kandidaten von der Erhöhung der Zahlungsbereitschaft profitieren, da sie die Unsicherheit der Wähler über ihre Valenz weiter reduzieren können. Welcher Kandidat hinsichtlich der Siegwahrscheinlichkeit hiervon stärker profitiert, ist nicht eindeutig.

Für die direkte Wirkung eines höheren b_i auf den Grenzertrag gilt:

$$\begin{aligned}
\frac{\partial GE_1}{\partial b_i} = & \left[\underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2}}_{(-)} \left(\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \right)^2 \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(+)} \right. \\
& + \underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1 \partial \sigma_2}}_{(?)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_2}{\partial b_2}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \\
& + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 \sigma_1}{\partial S_1^2}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial b_1}}_{(+)} \\
& \left. + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1) \partial b_1}}_{(+)} \right] \cdot \Pi_1
\end{aligned} \tag{A.53}$$

Dieser Ausdruck entspricht bis auf den im Vorzeichen unbestimmten Summanden in der zweiten Zeile dem Ausdruck $\partial GE_1 / \partial b_1$ – siehe Formel (A.44).

Damit sind die Vorzeichen aller Terme in (A.51) unbestimmt:

$$\frac{dGE_1}{db_i} = \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1}}_{(+/-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \Pi_1}{\partial b_i}}_{(+/-)} + \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial b_i}}_{(+/-)} \tag{A.54}$$

Es lässt sich also auch für den Fall einer symmetrischen Erhöhung der Zahlungsbereitschaft der Verbände keine eindeutige Aussage darüber treffen, ob die Kandidaten ihre Zugeständnisse ausweiten oder senken werden.

A.4.5 Auswirkungen eines Amtsbonus auf den Grenzertrag politischer Zugeständnisse

Um zu bestimmen, wie sich ein Amtsbonus bzw. dessen Höhe auf den Grenzertrag politischer Zugeständnisse auswirkt, ist zu ermitteln, wie sich dieser Grenzertrag in Abhängigkeit von σ_1^0 entwickelt. Betrachtet man wiederum Kandidat 1, ist folgendes Vorzeichen von Interesse:

$$\frac{dGE_1}{d\sigma_1^0} = \frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1} \cdot \frac{\partial \Pi_1}{\partial \sigma_1^0} + \frac{\partial GE_1}{\partial \sigma_1^0} \quad (\text{A.55})$$

Da das partielle Differential $\partial GE_1/\partial \Pi_1$ in Abschnitt A.4.3 bereits ermittelt wurde, sind vor Bestimmung des gesamten Ausdrucks noch zwei Schritte durchzuführen: Zunächst wird das Vorzeichen von $\partial \Pi_1/\partial \sigma_1^0$ hergeleitet, danach dasjenige von $\partial GE_1/\partial \sigma_1^0$ ermittelt.

1. Schritt: Bestimmung des Vorzeichens von $\partial \Pi_1/\partial \sigma_1^0$

Das partielle Differential $\partial \Pi_1/\partial \sigma_1^0$ erhält man wiederum über implizites Differenzieren:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \Pi_1}{\partial \sigma_1^0} &= - \frac{F_{\sigma_1^0}}{F_{\Pi_1}} \\ &= - \frac{- \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial \sigma_1^0}}{1 - \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot Z_1 + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2} \cdot \frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial (Z_2 \Pi_2)} \cdot Z_2} \\ &= \frac{\underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial \sigma_1^0}}_{(+)}}{\underbrace{1 - \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1} \cdot \frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)} \cdot Z_1 + \frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_2} \cdot \frac{\partial \sigma_2}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial (Z_2 \Pi_2)} \cdot Z_2}_{(+)}} < 0 \end{aligned} \quad (\text{A.56})$$

Das heißt, je größer der Amtsbonus von Kandidat 1 ist (geringeres σ_1^0), desto höher ist ceteris paribus seine Siegwahrscheinlichkeit.

2. Schritt: Bestimmung von $\partial GE_1 / \partial \sigma_1^0$

$$\frac{\partial GE_1}{\partial \sigma_1^0} = \underbrace{\frac{\partial S_1}{\partial (Z_1 \Pi_1)}}_{(+)} \cdot \Pi_1 \left[\underbrace{\frac{\partial^2 \Theta_1}{\partial \sigma_1^2}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial S_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \sigma_1}{\partial \sigma_1^0}}_{(+)} + \underbrace{\frac{\partial \Theta_1}{\partial \sigma_1}}_{(-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial^2 \sigma_1}{\partial S_1 \partial \sigma_1^0}}_{(-)} \right] > 0 \quad (\text{A.57})$$

Für das positive Vorzeichen sind zwei Effekte verantwortlich: Zum einen steigt bei höherem σ_1^0 der Grenzertrag von Wahlkampfspenden bezüglich der Reduktion des Standardfehlers der Valenzeinschätzung betragsmäßig an – dieser Effekt spiegelt sich im zweiten Summanden in der eckigen Klammer wider. Zum anderen erhöht ein höheres σ_1^0 ceteris paribus die Unsicherheit der Wähler, wodurch eine Verminderung des Standardfehlers σ_1 einen stärkeren Einfluss auf die Siegwahrscheinlichkeit hat als zuvor (dies kommt im ersten Summanden der eckigen Klammer zum Ausdruck).

Damit gilt für die Veränderung des Grenzertrags von Zugeständnissen in Abhängigkeit vom Amtsbonus:

$$\frac{dGE_1}{d\sigma_1^0} = \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial \Pi_1}}_{(+/-)} \cdot \underbrace{\frac{\partial \Pi_1}{\partial \sigma_1^0}}_{(-)} + \underbrace{\frac{\partial GE_1}{\partial \sigma_1^0}}_{(+)} \quad (\text{A.58})$$

Als Fazit lässt sich festhalten, dass ein größerer Amtsbonus (geringeres σ_1^0) die direkte Wirkung hat, dass der Grenzertrag von Zugeständnissen sinkt. Die indirekte Wirkung aufgrund der Veränderung der Siegwahrscheinlichkeit ist jedoch unbestimmt. Die Vermutung, dass ein Amtsbonus den Grenzertrag von Zugeständnissen senkt und ein Amtsinhaber daher weniger Zugeständnisse machen wird als ein neuer Bewerber, lässt sich also nicht grundsätzlich bestätigen.

Literaturverzeichnis

- Acemoglu, D. (1995). Reward structures and the allocation of talent. *European Economic Review*, 39(1), 17–33.
- Alber, J. (2009). Tocqueville lebt – Über die Demokratie in Amerika nach der Obama-Wahl. *WZB Mitteilungen*, 2009(123), 35–40.
- Amegashie, J. A. (1999). The number of rent-seekers and aggregate rent-seeking expenditures: An unpleasant result. *Public Choice*, 99(1-2), 57–62.
- Appelbaum, E. & Katz, E. (1986). Transfer Seeking and avoidance: On the full social costs of rent seeking. *Public Choice*, 48(2), 175–181.
- Appelbaum, E. & Katz, E. (1987). Seeking Rents by Setting Rents: The Political Economy of Rent Seeking. *The Economic Journal*, 97(386), 685–699.
- Arnim, H. H. v. (2008). *Die Deutschlandakte. Was Politiker und Wirtschaftsbosse unserem Land antun*. München: C. Bertelsmann Verlag.
- Austen-Smith, D. (1987). Interest groups, campaign contributions, and probabilistic voting. *Public Choice*, 54(2), 123–139.
- Austen-Smith, D. & Banks, J. (1989). Electoral accountability and incumbency. In P. Ordeshook (Hrsg.), *Models of Strategic Choice in Politics*, S. 121–148. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Baik, K. H. (2004). Two-Player Asymmetric Contests with Ratio-form Contest Success Functions. *Economic Inquiry*, 42(4), 679–689.
- Baland, J.-M. & Francois, P. (2000). Rent-seeking and resource booms. *Journal of Development Economics*, 61(2), 527–542.
- Baron, D. P. (1994). Electoral Competition with Informed and Uninformed Voters. *American Political Science Review*, 88(1), 33–47.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.

- Becker, G. S. (1983). A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence. *Quarterly Journal of Economics*, 98(3), 371–400.
- Bentley, A. F. (1908). *The Process of Government*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bernheim, B. D. & Whinston, M. D. (1986). Menu Auctions, Resource Allocation, and Economic Influence. *The Quarterly Journal of Economics*, 101(1), 1–31.
- Bernholz, P. & Breyer, F. (1993). *Grundlagen der Politischen Ökonomie. Band 1: Theorie der Wirtschaftssysteme* (3. Auflage). Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Bernholz, P. & Breyer, F. (1994). *Grundlagen der Politischen Ökonomie. Band 2: Ökonomische Theorie der Politik* (3. Auflage). Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Besley, T. (2005). Political Selection. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 43–60.
- Besley, T. & Coate, S. (2001). Lobbying and Welfare in a Representative Democracy. *Review of Economic Studies*, 68(1), 67–82.
- Bischoff, I. (2001). *Interessenverbände in der Demokratie – Verursacher rückläufiger Wachstumsraten?*, Band 45 der *POLITICA – Schriftenreihe zur politischen Wissenschaft*. Hamburg: Verlag Dr. Kovač.
- Bischoff, I. (2003). Determinants of the increase in the number of interest groups in western democracies: Theoretical considerations and evidence from 21 OECD countries. *Public Choice*, 114(1-2), 197–218.
- Blankart, C. B. (2006). *Öffentliche Finanzen in der Demokratie* (6. Auflage). München: Vahlen.
- Bolton, P. & Dewatripont, M. (2005). *Contract Theory*. Cambridge (Massachusetts): The MIT Press.
- Bortz, J. (2005). *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler* (6. Auflage). Berlin: Springer.
- Brooks, M. A. & Heijdra, B. J. (1989). An Exploration of Rent-Seeking. *Economic Record*, 65(188), 32–50.
- Buchanan, J. M. (1980). Rent Seeking and Profit Seeking. In J. M. Buchanan, R. D. Tollison, & G. Tullock (Hrsg.), *Toward a Theory of the Rent Seeking Society*, S. 3–15. College Station: Texas A&M University Press.

- Bullen, P. S. (2003). *Handbook of Means and Their Inequalities*. Amsterdam: Kluwer Academic Publishers.
- Calvert, R. L. (1986). *Models of Imperfect Information in Politics*. Harwood Fundamentals of Pure and Applied Economics. Chur: Harwood.
- Cameron, D. R. (1988). Distributional coalitions and other sources of economic stagnation: on Olson's Rise and Decline of Nations. *International Organization*, 42(4), 561–603.
- Campos, N. F. & Giovannoni, F. (2007). Lobbying, corruption and political influence. *Public Choice*, 131(1-2), 1–21.
- Caplan, B. D. (2007). *The myth of the rational voter: why democracies choose bad policies*. Princeton (New Jersey): Princeton University Press.
- Chamberlin, J. (1974). Provision of Collective Goods as a Function of Group Size. *American Political Science Review*, 68(2), 707–716.
- Chiang, A. C. (1984). *Fundamental Methods of Mathematical Economics*. Singapur: McGraw-Hill.
- Clague, C., Keefer, P., & Olson, M. (1996). Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies. *Journal of Economic Growth*, 1(2), 243–276.
- Clark, D. J. & Riis, C. (1998). Contest success functions: an extension. *Economic Theory*, 11(1), 201–204.
- Coate, S. (2004). Pareto-Improving Campaign Finance Policy. *American Economic Review*, 94(3), 628–655.
- Coates, D., Heckelman, J. C., & Wilson, B. (2007). Determinants of interest group formation. *Public Choice*, 133(3-4), 377–391.
- Corchón, L. C. (2007). The theory of contests: a survey. *Review of Economic Design*, 11(2), 69–100.
- Cornes, R. & Hartley, R. (2005). Asymmetric contests with general technologies. *Economic Theory*, 26(4), 923–946.
- Coughlin, P. J. (1992). *Probabilistic voting theory*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- Damania, R., Fredriksson, P. G., & Mani, M. (2004). The persistence of corruption and regulatory compliance failures: Theory and evidence. *Public Choice*, 121(3-4), 363–390.

- Dixit, A. (1999). Mancur Olson – Social Scientist. *The Economic Journal*, 109(456), F443–F452.
- Dixit, A., Grossman, G. M., & Helpman, E. (1997). Common Agency and Coordination: General Theory and Application to Government Policy Making. *Journal of Political Economy*, 105(4), 752–769.
- Ellingsen, T. (1991). Strategic Buyers and the Social Cost of Monopoly. *American Economic Review*, 81(3), 648–657.
- Epstein, G. S. & Nitzan, S. (2004). Strategic restraint in contests. *European Economic Review*, 48(1), 201–210.
- Eschenburg, T. (1956). *Herrschaft der Verbände?* Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt.
- Esteban, J. & Ray, D. (2001). Collective Action and the Group Size Paradox. *American Political Science Review*, 95(3), 663–672.
- Filzmaier, P. & Plasser, F. (2001). *Wahlkampf um das Weiße Haus – Presidential Elections in den USA*. Opladen: Leske + Budrich.
- Frank, R. H. (2008). *Microeconomics and Behavior* (7. Auflage). Boston et al.: McGraw-Hill.
- Friedman, M. (1971). *Kapitalismus und Freiheit*. Stuttgart: Seewald Verlag.
- Friedman, M. (1987). The Case for the Negative Income Tax. In K. R. Leube (Hrsg.), *The Essence of Friedman*, S. 57–68. Stanford: Hoover Institution Press.
- Gammelin, C. & Hamann, G. (2006). *Die Strippenzieher: Manager, Minister, Medien – wie Deutschland regiert wird*. Berlin: Ullstein Taschenbuchverlag.
- Georgii, H.-O. (2007). *Stochastik: Einführung in die Wahrscheinlichkeitstheorie und Statistik*. Berlin: de Gruyter.
- Gerber, A. (1996). *Rational Voters, Candidate Spending, and Incomplete Information: A Theoretical Analysis with Implications For Campaign Finance Reform*. ISPS Working Paper 96-01.1, Yale University, Institution for Social and Policy Studies (ISPS), Yale.
- Grossman, G. M. & Helpman, E. (1994). Protection for Sale. *American Economic Review*, 84(4), 833–850.
- Grossman, G. M. & Helpman, E. (2001). *Special Interest Politics*. Cambridge (Massachusetts): MIT Press.

- Harstad, B. & Svensson, J. (2009). From Corruption to Lobbying and Economic Growth. Arbeitspapier (Stand: 2. März 2009).
- Hausken, K. (2005). Production and Conflict Models Versus Rent-Seeking Models. *Public Choice*, 123(1-2), 59–93.
- Hayashi, M. & Ohta, H. (2007). Increasing marginal costs and satiation in the private provision of public goods: group size and optimality revisited. *International Tax and Public Finance*, 14(6), 673–683.
- Heckelman, J. C. (2007). Explaining the Rain: The Rise and Decline of Nations after 25 Years. *Southern Economic Journal*, 74(1), 18–33.
- Heyer, C. & Liening, S. (2006). *Gesetzgebung* (2. Auflage). Berlin: Deutscher Bundestag, Referat Öffentlichkeitsarbeit.
- Hielscher, T. (1999). *Unsicherheit, Erwartungen und die Hypothese rationaler Erwartungsbildung*. Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft – Volkswirtschaftliche Reihe 1999/18, Freie Universität Berlin.
- Hillman, A. L. & Riley, J. G. (1989). Politically Contestable Rents and Transfers. *Economics and Politics*, 1(1), 17–39.
- Hinich, M. J. (1977). Equilibrium in spatial voting: The median voter result is an artifact. *Journal of Economic Theory*, 16(2), 208–219.
- Homburg, S. (2007). *Allgemeine Steuerlehre* (5. Auflage). München: Vahlen.
- Horgos, D. & Zimmermann, K. W. (2009). Interest groups and economic performance: some new evidence. *Public Choice*, 138(3-4), 301–315.
- Keohane, R. O. (1983). Book review: The rise and decline of nations. *Journal of Economic Literature*, 21(2), 558–560.
- Kindleberger, C. P. (1983). On The Rise and Decline of Nations. *International Studies Quarterly*, 27(1), 5–10.
- King, G. & Gelman, A. (1991). Systemic Consequences of Incumbency Advantage in U.S. House Elections. *American Journal of Political Science*, 35(1), 110–138.
- Klein, M. & Schubert, K. (2006). *Das Politiklexikon* (4. Auflage). Bonn: Dietz.
- Konrad, K. A. (2007). *Strategy in Contests – an Introduction*. Discussion Paper SP II 2007 - 01, Wissenschaftszentrum, Berlin.

- Kreps, D. M. (1990). *A course in microeconomic theory*. New York et al.: Harvester Wheatsheaf.
- Krueger, A. O. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, 64(3), 291–303.
- Kunczik, M. & Zipfel, A. (2001). *Publizistik. Ein Studienhandbuch*. Köln: Böhlau Verlag.
- Laffont, J.-J. & Martimort, D. (2001). *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*. Princeton (New Jersey): Princeton University Press.
- Leif, T. & Speth, R. (Hrsg.) (2006). *Die fünfte Gewalt. Lobbyismus in Deutschland*, Band 514 der *Schriftenreihe*. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Lösche, P. (2006). Demokratie braucht Lobbying. In T. Leif & R. Speth (Hrsg.), *Die fünfte Gewalt – Lobbyismus in Deutschland*, S. 53–68. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Lütge, G. (2009). Die Parteien und ihre Gönner. *Die Zeit*, 2009(7), 22.
- Maddison, A. (1988). Ultimate and Proximate Growth Causality: A Critique of Mancur Olson on the Rise and Decline of Nations. *Scandinavian Economic History Review*, 36(2), 25–29.
- Mas-Colell, A., Whinston, M. D., & Green, J. R. (1995). *Microeconomic Theory*. Oxford et al.: Oxford University Press.
- McGuire, M. (1974). Group size, group homogeneity, and the aggregate provision of a pure public good under Cournot behavior. *Public Choice*, 18(1), 107–126.
- McGuire, M. C. & Olson, M. J. (1996). The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force. *Journal of Economic Literature*, 34(1), 72–96.
- Mehlum, H., Moene, K., & Torvik, R. (2003). Predator or prey? Parasitic enterprises in economic development. *European Economic Review*, 47(2), 275–294.
- Merlo, A. (2005). *Whither Political Economy? Theories, Facts, and Issues*. Arbeitspapier 05-033, Penn Institute for Economic Research, Philadelphia (Pennsylvania).
- Milgrom, P. & Roberts, J. (1986). Price and Advertising Signals of Product Quality. *Journal of Political Economy*, 94(4), 796–821.

- Müller-Jentsch, W. (2003). *Organisationssoziologie*. Frankfurt (Main): Campus Verlag.
- Möllers, C. (2005). *Gewaltengliederung – Legitimation und Dogmatik im nationalen und internationalen Rechtsvergleich*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Mueller, D. C. (2003). *Public Choice III*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1991). The Allocation of Talent: Implications for Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 503–530.
- Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1993). Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 83(2), 409–414.
- Neary, H. M. (1997). A comparison of rent-seeking models and economic models of conflict. *Public Choice*, 93(3-4), 373–388.
- Nelson, P. (1970). Information and Consumer Behavior. *Journal of Political Economy*, 78(2), 311–329.
- Nelson, P. (1974). Advertising as Information. *Journal of Political Economy*, 82(4), 729–754.
- Nelson, P. (1978). Advertising as Information Once More. In D. G. Tuerck (Hrsg.), *Issues in Advertising: The Economics of Persuasion*. Washington (D.C.): American Enterprise Institute Press.
- Nitzan, S. (1991). Collective Rent Dissipation. *The Economic Journal*, 101(409), 1522–1534.
- Nitzan, S. (1994). Modelling rent-seeking contests. *European Journal of Political Economy*, 10(1), 41–60.
- North, D. C. (1983). A Theory of Economic Change. *Science*, 219(14), 163–164.
- North, D. C. (1995). Five Propositions about Institutional Change. In J. Knight & I. Sened (Hrsg.), *Explaining Social Institutions*, S. 15–26. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Nti, K. O. (1999). Rent-seeking with asymmetric valuations. *Public Choice*, 98(3-4), 415–430.
- ohne Verfasser (2000). Rüdiger Altmann. *Die Zeit*, 2000(7), 13.

- Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations – Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven und London: Yale University Press.
- Olson, M. (1991). *Aufstieg und Niedergang von Nationen – Ökonomisches Wachstum, Stagflation und soziale Starrheit* (2. Auflage). Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Olson, M. (1992). *Die Logik des kollektiven Handelns* (3. Auflage). Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Olson, M. (2000). *Power and prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships*. New York: Basic Books.
- Olson, M. J. (1996). Distinguished Lecture on Economics in Government – Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor. *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 3–24.
- Osborne, M. J. (2004). *An introduction to game theory*. New York et al.: Oxford University Press.
- Otto, K. & Adamek, S. (2008). *Der gekaufte Staat: Wie bezahlte Konzernvertreter in deutschen Ministerien sich ihre Gesetze selbst schreiben*. Köln: Kiepenheuer & Witsch Verlag.
- Panther, S. (1997). Soziale Netzwerke und die Logik kollektiven Handelns. In I. Pies & M. Leschke (Hrsg.), *Mancur Olsons Logik kollektiven Handelns*, S. 71–93. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Patty, J. W. (2000). *Plurality and Probability of Victory: Some Equivalence Results*. Social Science Working Paper 1048, California Institute of Technology, Pasadena (California).
- Patty, J. W. (2007). Generic difference of expected vote share and probability of victory maximization in simple plurality elections with probabilistic voters. *Social Choice and Welfare*, 29(1), 149–173.
- Persson, T. & Tabellini, G. (2002). *Political Economics – Explaining Economic Policy*. Zeuthen Lecture Book Series. Cambridge (Massachusetts): MIT Press.
- Prat, A. (2002a). Campaign advertising and voter welfare. *Review of Economic Studies*, 69(241), 999–1017.
- Prat, A. (2002b). Campaign Spending with Office-Seeking Politicians, Rational Voters, and Multiple Lobbies. *Journal of Economic Theory*, 103(1), 162–189.

- Rattinger, H. & Juhasz, Z. (2006). *Die Bundestagswahl 2005. Neue Machtkonstellation trotz Stabilität der politischen Lager*. Aktuelle Analysen 41, Hanns-Seidel-Stiftung, München.
- Reinwand, M. (2008). *Wahlkampfspenden als Indikator für Aktienperformance – Update*. Kapitalmarkt aktuell, Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen, Frankfurt (Main).
- Rosser, J. B. J. (2007). The Rise and Decline of Mancur Olson's View of The Rise and Decline of Nations. *Southern Economic Journal*, 74(1), 4–17.
- Roth, J. (2007). *Der Deutschland-Clan: Das skrupellose Netzwerk aus Politikern, Top-Managern und Justiz*. München: Heyne.
- Rothschild, M. & Stiglitz, J. E. (1970). Increasing Risk: I. A Definition. *Journal of Economic Theory*, 2(3), 225–243.
- Samuelson, P. A. (1954). The pure theory of public expenditure. *Review of Economics and Statistics*, 36(4), 387–389.
- Samuelson, P. A. (1955). Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure. *Review of Economics and Statistics*, 37(4), 350–356.
- Schmid, A. A. (1996). Mancur Olson, Jr. In W. J. Samuels (Hrsg.), *American Economists of the Late Twentieth Century*, S. 216–237. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar.
- Schmidt, M. G. (2000). *Demokratietheorien*. Opladen: UTB Leske + Budrich.
- Schumpeter, J. A. (1975). *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. München: UTB Francke.
- Schwarz, P. (2008). Und noch 5 Sieger. *Die Zeit*, 2008(46), 4.
- Sebaldt, M. (1997). *Organisierter Pluralismus – Kräftefeld, Selbstverständnis und politische Arbeit deutscher Interessengruppen*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Sebaldt, M. (2001). *Transformation der Verbändedemokratie – Die Modernisierung des Systems organisierter Interessen in den USA*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Sebaldt, M. & Straßner, A. (2004). *Verbände in der Bundesrepublik Deutschland – Eine Einführung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Simon, H. A. (1957). *Models of Man: Social and Rational*. New York: John Wiley & Sons.

- Skaperdas, S. (1996). Contest success functions. *Economic Theory*, 7(2), 283–290.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: W. Strahan.
- Speth, R. (2006). Die Ministerialbürokratie: erste Adresse der Lobbyisten. In Leif & Speth (2006), S. 99–110.
- Speth, R. & Leif, T. (2006). Lobbying und PR am Beispiel der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft. In Leif & Speth (2006), S. 302–316.
- Stigler, G. J. (1961). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, 69(3), 213–225.
- Stokes, D. (1992). Valence Politics. In D. Kavanagh (Hrsg.), *Electoral Politics*, S. 141–164. Oxford: Clarendon Press.
- Stokes, D. E. (1963). Spatial Models of Party Competition. *American Political Science Review*, 57(2), 368–377.
- Szidarovszky, F. & Okuguchi, K. (1997). On the Existence and Uniqueness of Pure Nash Equilibrium in Rent-Seeking Games. *Games and Economic Behavior*, 18(1), 135–140.
- Torvik, R. (2002). Natural resources, rent seeking and welfare. *Journal of Development Economics*, 67(2), 455–470.
- Tullock, G. (1967). The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft. *Western Economic Journal*, 5(3), 224–232.
- Tullock, G. (1980). Efficient Rent Seeking. In J. M. Buchanan, R. D. Tollison, & G. Tullock (Hrsg.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society* S. 97–112. College Station: Texas A&M University Press.
- Ueda, K. (2002). Oligopolization in collective rent-seeking. *Social Choice and Welfare*, 19(3), 613–626.
- Unger, B. & Waarden, F. v. (1999). Interest associations and economic growth: a critique of Mancur Olson's Rise and Decline of Nations. *Review of International Political Economy*, 6(4), 425–467.
- Vries, J. d. (1983). The Rise and Decline of Nations in Historical Perspective. *International Studies Quarterly*, 27(1), 11–16.
- Weber, M. (1919). *Politik als Beruf*. Geistige Arbeit als Beruf – Vier Vorträge vor dem Freistudentischen Bund. München und Leipzig: Duncker & Humblot.

- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Wittman, D. (1989). Why Democracies Produce Efficient Results. *Journal of Political Economy*, 97(6), 1395–1424.
- Wittman, D. A. (1995). *The Myth of Democratic Failure*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wärneryd, K. (2001). Replicating contests. *Economics Letters*, 71(3), 323–327.

Verzeichnis der Internetquellen

Hinweis: Sämtliche Links wurden am 30. April 2009 auf Richtigkeit überprüft. Zwischenzeitliche Änderungen sind nicht ausgeschlossen.

Links zu Arbeits- und Diskussionspapieren:

- Harstad & Svensson (2009):
www.kellogg.northwestern.edu/Faculty/Directory/Harstad_Bard.aspx
- Hielscher (1999):
www.wiwiss.fu-berlin.de/institute/wirtschaftspolitik-geschichte/tomann/diskussionsbeitraege
- Konrad (2007):
www.wzb.eu/publikation/discussion_papers_ab_2007/dps_mp_2007.de.htm
- Merlo (2005):
<http://pier.econ.upenn.edu/WorkingPapers/Merlo.htm>
- Patty (2000):
www.hss.caltech.edu/ss/working-papers?p=3
- Reinwand (2008):
www.helaba.de/de/MaerkteUndAnalysen/ResearchUndVolkswirtschaft/MaerkteImUeberblick/MaerkteImUeberblick-breit.html

(Das Arbeitspapier von Gerber (1996) ist nicht online verfügbar.)

Sonstige im Text erwähnte Links:

- Daten zur Parteienfinanzierung in der Bundesrepublik Deutschland:
www.bundestag.de/parlament/funktion/finanz/index.html
- Online-Zeitschrift *Econ Journal Watch*:
www.aier.org/ejw
- Social Sciences Citation Index:
www.isiknowledge.com