

Institutionen der Integration

Ratspräsidentschaft und Initiativmonopol in den Entscheidungsprozessen der Europäischen Union

Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
durch den
Promotionsausschuss Dr. rer. pol.
der Universität Bremen

vorgelegt von

Valentin Schröder

Erstgutachter: Prof. Dr. Philip O. Manow
Zweitgutachterin: Prof. Dr. Stefanie Bailer

Datum des Kolloquiums: 28. Februar 2013

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	v	
Abbildungsverzeichnis	vii	
Vorwort	ix	
I	Präliminarien	
1	<i>Einleitung</i>	3
1.1	Ratspräsidentschaft und deren Nutzen für ihre Inhaberin: zwei Implikationen divergierender Befunde	4
1.2	Aufbau der Arbeit	6
2	<i>Regierungen, Kommission und Ratspräsidentschaft in der EU-Forschung</i>	15
2.1	„Größe“, Größenklassen und relative Macht der Regierungen in der EU	15
2.2	Regierungen als Akteure in einem System nach Coleman	18
2.3	Regierungen als Repräsentantinnen von Großmächten und Kleinstaaten	23
2.4	Relative Macht und intergouvernementale Verhandlungen bei Andrew Moravcsik	26
2.4.1	Relative Macht	26
2.4.2	Herstellung intergouvernementaler Kooperation	27
2.5	Theoretische Einordnung der Arbeit	35
2.6	Ratspräsidentschaft und Initiativmonopol	37
2.7	Fragestellung der Arbeit	41
3	<i>Asymmetrisch verteilte Information und Pareto-Effizienz in Moravcsiks Erklärung der Resultate vertragsverändernder Verhandlungen</i>	42
3.1	Intergouvernementale Verhandlungstheorie, Rubinstein-Verhandlungslösung und Opportunitätskosten	43
3.1.1	Koordinationsproblem	45
3.1.2	Nash-Verhandlungslösung	47
3.1.3	Rubinstein-Verhandlungslösung	50
3.1.4	Rubinstein-Verhandlungslösung und Opportunitätskosten	53
3.1.5	Rubinstein-Verhandlungslösung und Intergouvernementale Verhandlungstheorie	55
3.2	Intergouvernementale Verhandlungstheorie und asymmetrische Information über die Opportunitätskosten	60
3.2.1	Problematisierungsmodell	65
3.2.2	Ausgangssituation	65
3.2.3	Typen von Spielen	67
3.2.4	Spielablauf	69
3.2.5	Befunde	71
3.3	Schlussfolgerung	73

II	Theoretischer Teil	
4	<i>Ratspräsidentschaft und Präsidentschaftsmodell</i>	79
4.1	Variablenauswahl	80
4.2	Rubinstein-Verhandlungslösung als Ausgangspunkt für die Mikrofundierung im Präsidentschaftsmodell	85
4.3	Verhandlungsmacht und Verhandlungslösungen bei Moravcsik	91
4.4	Erweitertes Rubinsteinmodell als Präsidentschaftsmodell	98
4.5	Veranschaulichung der Strategieprofile für die Spieler im Präsidentschaftsmodell	100
4.6	Präsidentschaftsmodell und Spieleranzahl	111
5	<i>Großmächte, Kleinstaaten und eine Interpretation des Präsidentschaftsmodells</i>	122
5.1	Großmächte und Kleinstaaten aus Sicht des Präsidentschaftsmodells	122
5.2	Interpretation des Präsidentschaftsmodells für Großmächte und Kleinstaaten	129
5.3	Hypothesen zum Nutzen von Großmächten und Kleinstaaten aus der Präsidentschaft	137
6	<i>Initiativmonopol der Kommission und Initiatormodell</i>	141
6.1	Ineffizienz der Präsidentschaft entlang der Nützlichkeit der outside options	142
6.2	Initiatormodell	145
6.3	Hypothesen zum Timing von Initiativen durch die Kommission und ihrem Nutzen daraus	154
III	Empirischer Teil	
7	<i>Operationalisierung</i>	163
7.1	Großmächte und Kleinstaaten entlang der Komponenten der Discountfaktoren	164
7.2	Gegenseitige Relevanz des Handelns der Regierungen: Interdependenzwert	168
7.3	Reaktionsfähigkeit der Regierungen: Koordinationsindex	175
8	<i>Regierungen und EU-Ratspräsidentschaft</i>	183
8.1	Fallauswahl: DEU-Datensatz	184
8.2	Zuordnung von Präsidentschaftsperioden zu den DEU-Daten	191
8.3	Messniveaus im DEU-Datensatz und „Verhandlungserfolg“	197
8.4	Unabhängige Variablen, Gewichtung und Ordinale Logistische Regression	200
8.5	Tests von Hypothesen 1, 2 und 3	202
9	<i>Kommission und Initiativmonopol</i>	207
9.1	Prelex-Daten und Prelex-Datensatz	208
9.2	Typologie der Präsidentschaftsperioden	214
9.3	Strategische Nutzung des Initiativmonopols durch die Kommission	216
9.4	Nutzen der Kommission aus strategischem Handeln bei der Initiierung von EU-Entscheidungsprozessen	226

IV Konklusion

10	<i>Ratspräsidentschaft und Initiativmonopol</i>	237
10.1	Empirische Implikationen	238
10.2	Großmächte und Kleinstaaten in der Europäischen Union	240
10.3	Theorien der Europäischen Integration	241

Anhang

<i>A-1</i>	<i>Problemtisierungsmodell</i>	247
A-1.1	Vorüberlegung	247
A-1.2	Spielablauf	250
A-1.3	Teilspielperfekte Nash-Gleichgewichte	254
A-1.4	Bayesianisch-Perfektes Nash-Gleichgewicht	259
<i>A-2</i>	<i>Präsidentschaftsmodell</i>	265
A-2.1	Vorüberlegung: Typen von Spielern nach ihren Opportunitätskosten	266
A-2.2	Spielablauf	270
A-2.3	Annahmen über die Auszahlungen und über die Informationsverteilung	274
A-2.4	Best-Response-Funktionen	276
<i>A-3</i>	<i>Initiatormodell</i>	300
<i>A-4</i>	<i>Dokumentation zur Operationalisierung</i>	317
<i>A-5</i>	<i>Dokumentation der verwendeten Termine im DEU-Datensatz</i>	323
<i>A-6</i>	<i>Die Datenbank „Prelex“ und die Bildung des Prelex-Datensatzes</i>	326
A-6.1	Umwandlung der Prelex-Daten in die Arbeitsdaten	330
A-6.1.1	Zuweisung von Variablennamen und Entfernung einer Variable im Zuge dieser Zuweisung	330
A-6.1.2	Identifizierung und Auswahl der Fälle für den Prelex-Datensatz	332
A-6.2	Bildung und Übernahme von Variablen aus den Prelex-Daten	340
A-6.3	Abschrift der Informationen zur Dokumentation unterschiedlicher Rechtsformen in Prelex	373
<i>A-7</i>	<i>Ergebnisse der Modelle 9.5-9.8 für alternative Kodierungen von „Dissens“</i>	381
	<i>Literaturverzeichnis</i>	383

Tabellenverzeichnis

6.1	Auszahlungen des Spielers M	146
7.1	Gegenstände der Entscheidungsprozesse in der EU, 1979-2009	166
7.2	Beobachtungen im Interdependenzdatensatz	169
7.3	Dyadische Außenhandelsinterdependenz in der EG 1988, in Prozent des BIP jedes EG-Staats	170
7.4	Saldo der Dyaden, in denen die Interdependenz asymmetrisch zugunsten ausgeprägt ist, nach EU Staaten 1988-2011	171
7.5	Interdependenzwerte der EU-Staaten, 1988-2011	173
7.6	Richtung und Grad der Asymmetrie für die Volkswirtschaften der EU Staaten entlang ihrer Interdependenzwerte, 1988-2011.	174
7.7	Einfluss der einzelnen Behörden von 14 EU-Staaten bei der Entscheidungsfindung innerhalb der jeweiligen Regierung auf der Regierungskonferenz von Amsterdam	176
7.8	Koordinationsindex der Ministerialverwaltungen bei intergouvernementalen Konferenzen der EU	180
7.9	Korrelationsmatrix zu Tabelle 7.9	181
7.10	Werte der Regierungen auf dem Koordinationsindex im Vergleich zu ihrer Bevölkerung 1997	181
8.1	Anzahl und Verhältniszahlen der Dossiers nach EU-Entscheidungsverfahren und nach dem Jahr ihrer Initiierung, 1975-2009	186
8.2	Anzahl und Verhältniszahlen der Dossiers nach EU-Entscheidungsverfahren und nach dem Jahr ihrer Beendigung, 1975-2009	187
8.3	Einteilung des Zeitraums 1987-2012 entlang der Präsidentschaftsperioden, Institutionen und Akteure im Rat der EU	189
8.4	Anzahl der Dossiers und Sachverhalte im DEU-Datensatz entlang der Präsidentschaftsperioden nach Hypothesen 1 bis 3	191
8.5	Abweichungen in der Zuordnung der Inhaber von EU-Ämtern beim Bezug auf die letzten inhaltlich entscheidenden Schritt eines Dossiers anstelle des letzten formellen Schritts	194
8.6	OLR zum Effekt der Präsidentschaft und der Akteursklasse auf den Verhandlungserfolg von Regierungen in der EU (Robuste Modelle, Gewichtung über dreistufige Salienz)	202
8.7	OLR zum Effekt der Präsidentschaft entlang Hypothesen 1, 2 und 3 auf den Verhandlungserfolg von Regierungen in der EU unter Kontrolle für einzelne Regierungen (Robustes Modell, Gewichtung über dreistufige Salienz)	203
8.8	OLR zum Effekt der Präsidentschaft entlang Hypothesen 1, 2 und 3 auf den Verhandlungserfolg von Regierungen in der EU unter Kontrolle für Institutionalisierung, extreme Position und einzelne Regierungen (Robustes Modell, Gewichtung über dreistufige Salienz)	204
8.9	OLR zum Effekt der Präsidentschaft auf den Verhandlungserfolg für die Regierungen von Großmächten entlang Hypothese 1 unter Kontrolle für Institutionalisierung, extreme Position und einzelne Regierungen (Robuste Modelle, Gewichtung über dreistufige Salienz)	205

8.10	OLR zum Effekt der Präsidentschaft auf den Verhandlungserfolg für die Regierungen von Kleinstaaten entlang Hypothesen 2 und 3 unter Kontrolle für Institutionalisierung, extreme Position und einzelne Regierungen (Robuste Modelle, Gewichtung über dreistufige Salienz)	206
9.1	Anzahl der Verfahrensschritte in den Dossiers im Prelex-Datensatz und ihre Auswahl für die Analysen	209
9.2	Dossiers nach dem zeitlich ersten Verfahrensschritt und ihre Aufnahme in die Analysen	210
9.3	Dossiers nach angestrebter Rechtsform und Auswahl für die Analysen	211
9.4	Codierung der Auswahlkriterien und Häufigkeit der betroffenen Fälle	212
9.5	Vergleich der Fallzahlen und Kategorien nach Vorauswahl und endgültiger Auswahl	213
9.6	Dauer der Entscheidungsprozesse im Prelex-Datensatz in Tagen	215
9.7	EU-Präsidentschaften mit Zuordnung der Akteursklasse ihrer Inhaberin, 1975-2009	216
9.8	Deskriptive Statistiken zum monatlichen Anteil von Kommissionsvorschlägen bei einperiodigen Dossiers nach Präsidentschaftsperiodentypen, 1976-2009	219
9.9	Deskriptive Statistiken zum monatlichen Anteil von Kommissionsvorschlägen bei mehrperiodigen Dossiers nach Präsidentschaftsperiodentypen, 1976-2009	221
9.10	Wilcoxon-Breslow-Tests über die Gleichheit der Survivor-Funktionen, nach Typen	226
9.11	Einteilung der Sachverhalte im DEU-Datensatz nach der Dauer der jeweiligen Prozesses	226
9.12	Fallzahlen im DEU-Datensatz nach Präsidentschaftstypen	227
9.13	Robuste OLR auf den Kommissionerfolg für Effekte der Initiierung von Dossiers entlang der Amtszeiten von Regierungen von Großmächten und Kleinstaaten	228
9.14	Robuste OLR auf den Kommissionerfolg für Effekte der Initiierung von Dossiers und des Dissenses zwischen der Kommission und der Regierung eines Kleinstaats oder einer Großmacht in der Präsidentschaft	231

Abbildungsverzeichnis

2.1	Einordnung von Regierungen in Akteursklassen	23
2.2	Harmonie, Kooperation und Zwietracht bei Keohane (1984)	31
3.1	Situation, in der zwei Staaten nur dann optimal handeln, wenn sie ihr Handeln koordinieren, und in der die Auszahlungen dann nicht symmetrisch sind	46
3.2	Situation, in der es für einen Staat nur bei einer bestimmten Politikanpassung strikt nützlicher ist zu kooperieren als unilateral zu handeln	57
3.3	Situation, in der es für beide Staaten nur bei einer bestimmten Politikanpassung strikt nützlicher ist zu kooperieren als unilateral zu handeln	57
3.4	Situation, in der es für einen Staat nur bei einer bestimmten Politikanpassung nützlich ist zu kooperieren	58
3.5	Situation, in der es für beide Staaten nur bei einer bestimmten Politikanpassung strikt nützlich ist zu kooperieren	58
3.6	Situation, in der es für beide Staaten nur bei je einer bestimmten Politikanpassung nützlich ist zu kooperieren und diese Anpassungen unterschiedlich sind	59
3.7	Situation, in der es für beide Staaten nur bei je einer bestimmten Politikanpassung strikt nützlich ist zu kooperieren und diese Anpassungen unterschiedlich sind	59
3.8	Situation, in der die Staaten zwar wissen, dass jeder von ihnen über eine outside option verfügt, aber die Nützlichkeit dieser outside option nicht kennen.	61
3.9	Optimale Handlungen der Spieler nach Weltzuständen in der Vorstellung der Spieler entlang der Typenverteilung, bevor sie ein Signal über ihren eigenen Typ erhalten haben	69
3.10	Problematisierungsmodell in extensiver Form	71
3.11	Spiel in strategischer Form nach Abbildung A-1.4 entlang der Präferenzen der Spieler	72
4.1	Aufteilung des Kooperationsgewinns nach der Rubinstein-Verhandlungslösung	90
4.2	Nash-Verhandlungslösung x_A^* beim Nash-Produkt $\text{MAX}(U_A(x_A - \varphi_A))^a (U_B(x_B - \varphi_B))^{(1-a)}$ für Verhandlungen zwischen zwei risikoneutralen Regierungen A und B mit den outside options φ_A und φ_B und mit gleicher relativer Macht $a=0,5$.	93
4.3	Nash-Verhandlungslösung x_A^* für Verhandlungen zwischen zwei risikoneutralen Regierungen A und B mit $\varphi_A = 0,24$ bzw. $0,74$ und $\varphi_B = 0,24$ bzw. $0,74$ und relativer Macht $a=0,5$.	95
4.4	Aufbau der Veranschaulichung von Handlungsprofilen im dreidimensionalen Raum	102
4.5	Angebote des Spielers 1	103
4.6	Erwartungsnutzen von sechs Handlungsoptionen eines Spielers 1 vom Typ w	106
4.7	Erwartungsnutzen entlang der Best-Response-Funktionen für Spieler 1 nach Typ dieses Spielers und nach Situation	108
4.8	Optimale Angebote für Spieler 1 nach Typ dieses Spielers und Situation	109
4.9	Präsidentschaftsmodell als räumliches Modell für zwei Spieler A und B	116
4.10	Präsidentschaftsmodell als räumliches Modell bei drei Spielern	118

5.1	Effekte der Präsidentschaft auf das Handeln einer Großmacht ($\delta=0,99$) in der Präsidentschaft bei unterschiedlichen Opportunitätskosten innerhalb der gleichen Akteursklassen	131
5.2	Effekte der Präsidentschaft auf das Handeln einem Kleinstaat ($\delta=0,95$) in der Präsidentschaft bei unterschiedlichen Opportunitätskosten innerhalb der gleichen Akteursklasse	132
5.3	Effekte der Präsidentschaft auf das Handeln von Großmächten ($\delta=0,99$) in der Präsidentschaft bei unterschiedlichen Opportunitätskosten und unterschiedlichen Akteursklassen	134
5.4	Effekte der Präsidentschaft auf das Handeln von Kleinstaaten ($\delta=0,95$) in der Präsidentschaft bei unterschiedlichen Opportunitätskosten und unterschiedlichen Akteursklassen	135
6.1	Vorhersagen des Präsidentschaftsmodells über die Vorlage eines Angebots in der ersten Runde und dessen Annahme oder Ablehnung, nach Typen der Spieler	143
6.2	Erwartungsnutzen der Spieler 1 und 2 aus Entwürfen des Spielers M in der ersten und zweiten Runde entlang der Kooperationswahrscheinlichkeiten	150
6.3	Zwei Situationen, in denen es für Spieler M unproblematisch oder problematisch ist, eine Runde für die Vorlage seines Entwurfs auszuwählen	151
6.4	Vorhersagen des Initiatormodells über eine Einigung der Spieler 1 und 2, nach Typen	153
7.1	Beispiel des Koordinationsnetzwerks der französischen Regierung nach Pappi et al.	178
7.2	Beispiel des Koordinationsnetzwerks der niederländischen Regierung nach Pappi et al.	179
8.1	Verhandlungen über die EU-Tabakrichtlinie (1999/161/COD) als Beispiel für Dauer, Verfahrensschritte und Verfahrensbeteiligte bei Entscheidungsprozessen in der EU	192
8.2	Verhandlungen über die Honigrichtlinie (1996/114/CNS) als Beispiel für Dauer, Verfahrensschritte und Verfahrensbeteiligte bei Entscheidungsprozessen in der EU	196
9.1	Häufigkeiten der Dossiers nach Rechtsform, Auswahlkategorie und Jahr der Verabschiedung im Zeitverlauf, 1975-2009	214
9.2	Box-Plots zum monatlichen Anteil von Kommissionsvorschlägen bei einperiodigen Dossiers nach Präsidentschaftsperiodentypen, 1976-2009	219
9.3	Box-Plots zum monatlichen Anteil von Kommissionsvorschlägen bei mehrperiodigen Dossiers nach Präsidentschaftsperiodentypen, 1976-2009	220
9.4	Kaplan-Meier-Survivor-Funktionen für die Dauer von EU-Entscheidungsprozessen nach ihrem Entscheidungszeitpunkt, 1975-2009	222
9.5	Vergleich der Dauer von Entscheidungsprozessen nach Typ-1- und vorherigen und nachfolgenden Präsidentschaften	223
9.6	Vergleich der Dauer von Entscheidungsprozessen nach von Typ-1-Präsidentschaften getrennten Perioden und nach Präsidentschaften direkt vor und nach Typ-1-Präsidentschaften	224
9.7	Vergleich der Dauer von Entscheidungsprozessen zwischen von Typ-1-Präsidentschaften getrennten Perioden und Perioden direkt vor und nach Typ-1-Präsidentschaften	225
9.8	Vorhergesagte Wahrscheinlichkeiten der Realisierung der Kommissionsposition im Verhandlungsergebnis, entlang der Schätzungen in Modellen 9.1 bis 9.4	230
9.9	Vorhergesagte Wahrscheinlichkeiten der Realisierung der Kommissionsposition im Verhandlungsergebnis, entlang der Schätzungen in Modellen 9.5 bis 9.8	233

Vorwort

Am Anfang meiner Beschäftigung mit dem Thema der vorliegenden Arbeit steht ein Vortrag, den ich im Rahmen meines Studiums an der Universität Potsdam am 29. Juni 2005 im Hauptseminar „Institutionalistische Ansätze und Europäische Integration“ bei Dagmar Röttsches gehalten habe. In der Sitzung sollte es um die Anwendung des Prinzipal-Agenten-Ansatzes auf die Rolle eines, vom Vortragenden frei wählbaren, Akteurs bei Entscheidungsprozessen in der EU gehen. Es hätte nahe gelegen, diesen Vortrag entlang der Kommission oder des Europäischen Gerichtshofs direkt entlang Pollacks „Engines of European Integration“ abzuwickeln. Dieses Buch verkörperte damals ja eine der konzisesten institutionalistischen Reaktionen sowohl auf die Arbeiten Moravcsiks auf der einen als auch supranationalistische und sozialkonstruktivistische Arbeiten auf der anderen Seite. Ich habe mich in diesem Vortrag dann mit dem Ratssekretariat als Agent der Regierung in der EU-Präsidentschaft als Prinzipalin für die Ermittlung konsensfähiger Verhandlungsvorschläge in den Beratungen des Rates beschäftigt.

Dieser Ansatz schien zwar für die Erklärung verborgenen Handelns des Ratssekretariats als Problem hilfreich zu sein. Aber die Lösungskonzepte bei Pollack konnte ich nicht sehr schlüssig anwenden (ganz zu schweigen von der Unmöglichkeit, einen anreizkompatiblen Belohnungsmechanismus für den Agenten zu formulieren, wie das der Zielrichtung dieses Ansatzes seiner wirtschaftswissenschaftlichen Herkunft ja entsprochen hätte): gerade weil es um die Ermittlung bestimmter Informationen ging, musste ja vorausgesetzt werden, dass diese Informationen nicht direkt verfügbar waren. Bei dem Vortrag betraf das die Ermittlung von Raiffas *zone of possible agreement* („ZOPA“), die mir gerade über Beachs „Dynamics of European Integration“ zu Ohren gekommen war und die eine wichtige Rolle für das Ratssekretariat bei der Bewältigung seiner Aufgabe zu spielen schien. Für die Bestimmung dieser ZOPA kam es nun aber auf die Reservationspunkte der EU-Regierungen an. Und diese Punkte würden die Regierungen entlang Raiffa ja gerade geheim zu halten versuchen. Warum sollten sie dann bereit sein, die entsprechenden Informationen ausgerechnet dem Ratssekretariat anzuvertrauen? Aus Sicht von Beach lag das daran, dass die EU-Regierungen zwar Anreize zur Verhüllung ihrer Reservationspunkte hätten – aber das Ratssekretariat sei eben ein „*trusted partner*“ und darum seien die Regierungen „*often more open with the secretariat than they are with other national delegations, or even the Presidency*“ (Beach 2005: 28). Für die Zwecke meines Vortrags genügte dieses Argument: dem Ratssekretariat fielen

Informationen über die Reservationspunkte also ganz einfach zu; dass das Ratssekretariat Anreize hat, das Vertrauen seines Prinzipals (und solcher Akteure, die es waren oder sein werden) zum eigenen Vorteil oder zum Gefallen der Regierung in der Präsidentschaft auszunutzen, ergibt sich ja schon aus der theoretischen Perspektive; und aus dem Unterschied zwischen ihm und der Regierung in der Präsidentschaft beim Zugang zu Informationen ergab sich genug Spielraum für verborgenes Handeln des Ratssekretariats in den EU-Entscheidungsprozessen.

Aber für eine ernsthafte Untersuchung bringt ein dieses Argument natürlich nicht weiter. Denn warum sollte gerade jemand typischer Weise Vertrauen genießen, von dem bekannt ist, dass er dieses Vertrauen ebenso typischer Weise zum eigenen oder fremden Vorteil missbraucht? Offenbar müsste die asymmetrische Verteilung der Informationen über die Reservationspunkte eigentlich eine eigene Rolle in der Erklärung spielen.

Die vorliegende Arbeit ist ein Versuch, so eine Erklärung für das Zusammenspiel der Regierungen im Rat der EU zu finden, in der die Anreize der Regierungen zur Verhüllung ihrer Reservationspunkte berücksichtigt werden.

Nun ist seit dem Frühsommer 2005 viel Zeit vergangen. Mit Blick auf die EU schien damals die Herausforderung für die Regierungen und die Bürger besonders in der Formulierung eines Weges in Richtung „Finalität“ der Europäischen Integration zu bestehen; etwa in den drei aufeinander aufbauenden Schritten, die Joschka Fischer in seiner Humboldt-Rede formulierte, mit der Währungsunion als Teil des ersten Schritts. Die Geschehnisse seit Beginn der Staatsschuldenkrise deuten mittlerweile aber nicht unbedingt darauf hin, dass der weitere Integrationsprozess in solch linearer Form verlaufen wird. Und je nachdem, wie ernst manche Äußerungen etwa britischer, tschechischer oder deutscher Regierungsvertreter genommen werden, scheint es nicht ausgeschlossen, dass dieser Prozess in Zukunft weniger Staaten umfasst als heute.

Die vorliegende Arbeit ist nicht zuletzt mit Blick auf diese Geschehnisse deshalb auch ein Versuch, Keohanes Trias von Harmonie, Kooperation und Zwietracht, also eine mittlerweile klassische Kategorisierung der Rahmenbedingungen, unter denen es zu internationaler Zusammenarbeit kommt oder eben nicht kommt, für die Erklärung der Resultate von Entscheidungsprozessen in der EU nutzbar zu machen.

Umgekehrt, also um die Auseinandersetzung mit Erkenntnissen aus den Theorien der Internationalen Beziehungen nicht zur Einbahnstraße in Richtung Brüssel geraten zu lassen,

habe ich mich im Zuge der Ausformulierung der Fragestellung dieser Arbeit der Kommission anstelle des Ratssekretariats zugewandt. Ihre institutionelle Position ist nicht nur klarer als die des Ratssekretariats. Sondern bei ihr ist die Eigenschaft als supranationale Akteurin auch mit Blick auf die personelle Zusammensetzung unstrittig. So erhoffe ich es mir, dass die theoretischen Erklärungen der vorliegenden Arbeit nicht nur auf die EU, sondern auch auf das Handeln der Regierungen in und der Verwaltungsstäbe von Internationalen Organisationen im weiteren Sinne bezogen werden können. Der Weg entlang dieser Arbeit soll es also ermöglichen, auch nach New York, Genf oder Nairobi zu kommen.

Den Weg zur Fertigstellung dieser Arbeit wiederum hätte ich nicht allein gehen können. Für die Begleitung auf seinen verschiedenen Abschnitten möchte ich besonders Prof. Dr. Philip Manow und Prof. Dr. Stefanie Bailer danken. Ohne sie hätte ich die vorliegende Arbeit wohl nicht zu Ende gebracht.

Für den Anstoß zu dieser Arbeit wiederum danke ich Dr. Dagmar Röttches-Dubois und Dr. Pawel Karolewski, ohne deren Engagement in ihren Seminaren ich mich wohl überhaupt nicht näher mit der EU und der Europäischen Integration beschäftigt hätte. Ebenso danke ich StS a.D. Prof. Dr. Walter Stütze und Dr. Oliver Thränert, Dr. Angelica Schwall-Düren, MdB, und RD Dr. Jürgen Pohnert. Sie haben es mir zum einen ermöglicht, im Rahmen meiner Beschäftigung bei der Stiftung Wissenschaft und Politik in Berlin und danach im Deutschen Bundestag einige sehr nützliche Erfahrungen über die innerstaatliche Entscheidungsfindung in Bezug zur EU zu machen. Zum anderen haben sie dafür gesorgt, dass mein Herangehen an das Thema dieser Arbeit vielleicht weniger weltfern war, als es sonst sicher gewesen wäre.

Für die zahl- und hilfreichen Kommentare bei der Erarbeitung der Fragestellung und ihrer Bearbeitung während meiner Beschäftigung an der Universität Potsdam danke ich den Lehrenden und Mitgliedern des Graduiertenkollegs „Institutions and Policies: Patterns of Reciprocity“, besonders Prof. Dr. Klaus H. Goetz, Prof. Dr. Steffen Ganghof, Prof. Dr. Susumu Shikano, Dr. Christian Stecker, Sebastian Eppner, Katja Heeß, Laszlo Kovats und Jochen Müller.

Ebenso möchte ich Prof. Dr. Andrea Liese, Dr. Holger Döring, Dr. Per-Olof Busch, Fabian Hemker, Stefan Hohlfeld und Marion Dräger danken, die mir nicht nur mit ihrer Ermunterung und ihren Hinweisen zur Dissertation, sondern auch als Kollegen und Freunde mehr Schritte erleichtert haben, als ihnen vielleicht klar ist.

I

Präliminarien

1 Einleitung

Die Europäische Union unterscheidet sich von „typischen“ Internationalen Organisationen sowohl durch ihre regional begrenzte Mitgliedschaft als auch durch die Vielfalt der Politikfelder, die Gegenstand der dortigen Entscheidungsfindung sind. Diese Lehrbuchwahrheit (hier aus Schimmelfennig 2010a: 289f.) schlägt sich in einer Vielfalt von Entscheidungsverfahren nieder, die als Produkt eines über fünfzigjährigen Prozesses ihresgleichen sucht (Nugent 2010b: 87f.).

Die Untersuchung der Entscheidungsmechanismen in der EU ist denn auch seit langem Gegenstand so substanzieller Anstrengungen der sozialwissenschaftlichen Forschung und Arbeiten zu deren Systematisierung sind so zahlreich (vgl. Aspinwall und Schneider 2000, Dür, et al. 2010, Keeler 2005, Kohler-Koch und Rittberger 2006, Paterson, et al. 2010, Pierce 1994, Pollack 2001, Rosamond 2007, Saurugger 2009), dass es nahezu trivial ist, auf die Vielgestalt der Herangehensweisen an diese Frage bei gleichzeitiger Übereinstimmung über ihre Relevanz auch nur hinzuweisen. Die stetig wachsende empirische Relevanz von Entscheidungen in der EU für immer mehr Akteure auf immer mehr Politikfeldern hat seit den 1980er Jahren zu einer „Explosion“ (Egan, et al. 2010: 1) solcher Studien aus den Blickwinkeln einer Vielzahl von Forschungsfeldern und über die gesamte paradigmatische Bandbreite der Sozialwissenschaften geführt (vgl. Odell 2010).

Die beiden Institutionen, mit denen ich mich in der vorliegenden Arbeit beschäftige – die EU-Ratspräsidentschaft und das Initiativmonopol der Kommission – sind zudem so basal für die Entscheidungsfindung in der EU und so langbestehend, dass sie wohl zu den mit am gründlichsten erforschten Aspekten der EU als Institutionengefüge gehören (vgl. für die Präsidentschaft etwa Beach und Mazzucelli 2007a, Bunse 2009, Héritier 2007, Kirchner 1992, Tallberg 2006, und für das Initiativmonopol der Kommission exemplarisch Garrett und Tsebelis 2001b, Hooghe und Marks 2001, Rasmussen 2007, Stone Sweet und Sandholtz 1998).

Diese beiden Institutionen sind auf das Handeln jeweils eines Akteurs gerichtet: auf die Kommission im Fall des allein ihr zustehenden Initiativrechts und auf jeweils eine Regierung im Fall der Präsidentschaft. Diese Akteure belegen dadurch, wie unter anderem in den genannten Arbeiten herausgearbeitet wird, gegenüber den anderen Akteuren im Entscheidungsprozess eine hervorgehobene institutionelle Position. Aber mit Blick auf die Dauerhaftigkeit dieser Position unterscheiden sie sich. Die Kommission verfügt immer über das Initiativmonopol. Aber jede Regierung kommt nur ein halbes Jahr lang in den Genuss der institutionellen Privilegien, die mit der Präsidentschaft einhergehen.

Dieser Unterschied – Kontinuität in der Inhaberschaft des Initiativmonopols und Rotation in der Inhaberschaft der Präsidentschaft – ist der Gegenstand der vorliegenden Arbeit. Mir geht es dabei vor allem um zwei Dinge: wie wirkt sich die Rotation in der Präsidentschaft auf das Handeln ihrer Inhaberin aus und wie wirkt sich die Kontinuität des Initiativmonopols mit Blick auf diese Rotation auf die Kommission aus? Daneben untersuche ich diese beiden Ausgangsfragen nicht nur aus einem institutionellen Blickwinkel. Sondern ich beziehe mit der Machtverteilung zwischen den Regierungen einen Aspekt mit ein, der bislang nicht im Vordergrund der Forschung zur Ratspräsidentschaft und zum Verhältnis der Kommission zu der Regierung in diesem Amt steht, wie mir scheint. Dennoch, so werde ich im Lauf dieser Arbeit argumentieren, ist er für die Erklärung des Verhältnisses dieser beiden Institutionen und ihrer Inhaberinnen wichtig.

Im Rest dieser Einleitung gehe ich zuerst sehr kurz auf einige Aspekte der Forschung zur Ratspräsidentschaft ein, um das Anliegen dieser Arbeit etwas genauer auszuleuchten. Anschließend schildere ich entlang dieses Anliegens den Aufbau der Arbeit.

1.1 Ratspräsidentschaft und deren Nutzen für ihre Inhaberin: zwei Implikationen divergierender Befunde

Wie gesagt, ist die Präsidentschaft seit geraumer Zeit Gegenstand eines recht regelmäßigen Interesses der EU-Forschung. Das gilt besonders für das Zusammenspiel zwischen der Regierung in der Ratspräsidentschaft und den anderen Regierungen (etwa bei Elgström 2003b, Metcalfe 1998, Schalk, et al. 2007, Sullivan und Selck 2007, Tallberg 2003).

Inbesondere geht es dort um die Frage, ob es für eine Regierung im weitesten Sinne nützlich ist, dieses Amt zu bekleiden. Die Arbeiten, die nach dieser Vor- oder Nachteilhaftigkeit der Ratspräsidentschaft fragen, zentrieren ihre Argumente und Beobachtungen jedoch oft auf deren institutionellen Gehalt. So untersuchen etwa Elgström (2003a), Tallberg (2006) und Beach und Mazucelli (2007a), inwieweit die Präsidentschaft für ihre Inhaberin in den verschiedenen Entscheidungsverfahren der EU vorteilhaft ist. Und Schalk, et al. (2007) ermitteln dafür einzelne Phasen der EU-Entscheidungsprozesse.

Die spezifischen Eigenschaften der einzelnen Amtsinhaberinnen bleiben als nicht-institutionelle Variablen in diesen Arbeit aber außen vor. Besonders eine solche Variable hat in letzter Zeit jedoch einige Aufmerksamkeit auf sich gezogen: die „Größe“ des Staats, der von der Regierung in der Präsidentschaft vertreten wird. Diese neueren Arbeiten gehen wiederum explizit nur auf einen Teil der EU-Regierungen ein. So legen Bunse (2009) und Panke (2010) dar, dass die Präsidentschaft besonders für Regierungen der kleineren EU-Staaten nützlich ist. Allerdings lassen sie

es offen, was ihre Befunde für die Regierungen der großen Staaten bedeuten. Dies erschwert es, die einschlägigen empirischen Beobachtungen analytisch einzuordnen. Warum geht beispielweise die Inhaberschaft der Präsidentschaft bei den Regierungen kleiner Staaten nicht nur mit einer Nivellierung der Unterschiede bei der Präferenzumsetzung im Vergleich zu den Regierungen großer Staaten (wie das nach Panke 2010: 811 der Fall sein müsste), sondern sogar mit deren relativer Besserstellung gegenüber Letzteren einher (was Golub 2012b: 1311 feststellt)?

Diese Befunde sind zudem empirisch nicht unwidersprochen. So finden Arregui und Thompson (2009) zwar gerade keinen signifikanten positiven Effekt der Präsidentschaft auf die Präferenzumsetzung ihrer Inhaberin in der erweiterten EU, wohl aber einen solchen für die Präferenzumsetzung der Regierungen kleiner Staaten, unabhängig von ihrer institutionellen Position. Diese beiden Autoren zeigen zudem, dass es für eine Regierung vorteilhaft ist, wenn sie über eine ähnliche Präferenzordnung verfügt wie die Kommission. Zu letzterem Befund gelangt auch Warntjen (2008).

Allerdings gelangen letztere Arbeiten zu ihren Hypothesen nicht durch eine eigene Theorie über das Zusammenwirken der untersuchten Variablen, sondern im Bezug auf die Literatur über deren für sich genommenen Kausalwirkungen. Sie testen und interpretieren die Wirkung der dortigen Variablen denn auch lediglich parallel zueinander. Die Vielgestaltigkeit der dortigen Beobachtungen deutet jedoch darauf hin, dass Variablen wie „Präsidentschaftsinhaberschaft“, „Größe des Mitgliedstaats“ und „Ähnlichkeit der Präferenzordnungen von Inhaberin und anderen Regierungen bzw. Kommission“ nicht isoliert voneinander wirken, sondern in der Interaktion miteinander.

Insofern liegt es nahe, die Konsequenzen der Inhaberschaft von Präsidentschaft und Initiativmonopol im Rahmen des Agendasetting im Rat im Bezug aufeinander zu untersuchen. Aber die genannten Untersuchungen fokussieren jeweils auf *einen* der entsprechend privilegierten Akteure. Dies gilt zum gelegentlichen Bedauern in der Literatur (Dür, et al. 2010: 614, Princen 2011: 928) für den gesamten Stand der Forschung.

Diese Befunde deuten, erstens, darauf hin, dass eine Erklärung der Wirkung der Ratspräsidentschaft von vornherein das Verhältnis der institutionellen Privilegien dieses Amtes mit den nicht-institutionellen Spezifika seiner Inhaberin in ein theoretisches Verhältnis setzen sollte; und dies unter Berücksichtigung der Spezifika der anderen Regierungen.

Zweitens deuten sie darauf hin, dass so eine Erklärung auch das Handeln der Kommission einbeziehen sollte; und dies entlang der Punkte in den EU-Entscheidungsprozessen, an denen sich die

Funktionen der Präsidentschaft mit denen der Kommission berühren – also insbesondere bei der Initiierung dieser Prozesse.

1.2 Aufbau der Arbeit

In der vorliegenden Arbeit gehe ich diesen beiden Verweisen nach. Im Zentrum stehen dafür die Erarbeitung und Interpretation zweier spieltheoretischer Modelle. Jedes davon richtet sich auf jeweils einen der genannten Aspekte. Eines baut jedoch auf das andere auf, um das Zusammenwirken beider analysieren zu können.

Mit einem ersten Modell (dem „Präsidentschaftsmodell“) strebe ich es an, die Handlungsanreize der Regierung in der Präsidentschaft für den Umgang mit den Privilegien dieses Amtes im Bezug aufeinander herauszuarbeiten. Die Rotation im Amt nehme ich dort systematisch in den Blick. Mit einem zweiten Modell (dem „Initiatormodell“) möchte ich das Handeln der Kommission mit Blick auf die Eigenschaften der amtierenden Regierung direkt auf das entlang des Präsidentschaftsmodells zu erwartende Handeln der Regierungen im Rat beziehen.

In dem Präsidentschaftsmodell betrachte ich nur das Handeln der Regierungen im Rat. Die Handlungsoptionen jeder Regierung definiere ich dabei direkt entlang der aktuellen (eigenen bzw. fremden) und der künftigen (fremden bzw. eigenen) Inhaberschaft der Präsidentschaft. Ich erfasse also nicht nur die Frage, wie eine Regierung mit ihrem Amt aktuell umgeht. Sondern ich beziehe es auch systematisch mit ein, dass diese Regierung nur über einen begrenzten Zeitraum in diesem Amt ist und dass sie weiß, welche Regierung ihr nachfolgt. Dadurch berücksichtigt dieses Modell insbesondere die regelmäßige, strikte und vergleichsweise schnelle Rotation in der Präsidentschaft als ein besonders Merkmal dieser Institution. Die resultierende Dynamik der Interaktion im Rat wird, wie mir scheint, in der Literatur bislang nicht sehr intensiv untersucht (wohl aber empirisch festgestellt, vgl. Westlake und Galloway 2006: 338). In dem Modell arbeite ich heraus, dass diese Dynamik für die Vor- und Nachteile einer Regierung aus der Inhaberschaft der Präsidentschaft auch aus einer theoretischen Perspektive eine systematische Rolle spielt.

Zum andern nehme ich unmittelbar die Unterschiede in der „Größe“ der Mitgliedstaaten in das Modell auf. Dafür ordne ich den Akteuren unterschiedlich starke Grade zu, zu denen ihr Nutzen aus dem eigenen Handeln von dem Handeln der anderen Akteure tangiert wird. Je nachdem, wie sehr dieser Nutzen tangiert wird, gelange ich so zu unterschiedlichen Aussagen über die Wirkungen der Präsidentschaft auf den Nutzen der Regierung aus diesem Amt. Anders als die genannten Arbeiten, in denen „Größe“ nur auf den jeweiligen Staat für sich genommen bezogen wird, verwende ich diesen Begriff also als ein relationales Konzept. Größe hängt dann nicht nur von den

Eigenschaften eines einzelnen Staates ab. Sondern sie ergibt sich als Konsequenz aus dem Verhältnis dieser Eigenschaften aller untersuchten Staaten für diesen Staat, soweit diese Eigenschaften für ihn im untersuchten Sachverhalt relevant sind.

Alle diese drei Aspekte, die das Präsidentschaftsmodell konstituieren – spezifische Handlungsoptionen entlang der institutionellen Position in einem Verhandlungsprozess, Rotation dieser Position und Asymmetrie im Nutzen der Spieler aus interdependentem Handeln – werden bereits von dem mittlerweile klassischen spieltheoretischen Modell zu Verhandlungen von Ariel Rubinstein erfasst (Rubinstein 1982). Dieses Modell und dessen Hauptaussage, die „Rubinstein-Verhandlungslösung“, sind auch der Fluchtpunkt der Modelle in der vorliegenden Arbeit. Allerdings gelange ich durch den Rückgriff auf Weiterentwicklungen des Rubinstein-Modells durch Binmore (vgl. Binmore, et al. 1986, Binmore 2007) und Muthoo (1999) und durch die Modellierung der Wirkung asymmetrischer Information über die Attraktivität verschiedener ex ante möglicher Verhandlungsergebnisse zu einer Reihe teils von der Rubinstein-Verhandlungslösung abweichender Gleichgewichte.

Das Initiatormodell baut direkt auf dem Präsidentschaftsmodell auf. Ich füge dort gegenüber dem Präsidentschaftsmodell jedoch einen Spieler als „Initiator“ ein. Dieser Initiator hat in dem gesamten Spiel nur einen einzigen Spielzug. Mit diesem Zug entscheidet er darüber, welcher der anderen Spieler im weiteren Spielverlauf wann welche Handlungsoptionen hat. Der Zug des Initiators kann damit als Spielzug in einem sog. Superspiel untersucht werden, der den anderen Spielzügen in sog. Teilspielen vorausgeht. Die Verhandlungen zwischen den Regierungen im Rat werden durch diese weiteren Spielzüge in den jeweiligen Teilspielen im Rahmen des Präsidentschaftsmodells repräsentiert. Der Initiator bestimmt also, welches dieser Teilspiele tatsächlich gespielt wird. Aber die übrigen Spieler bestimmen das Spielergebnis innerhalb dieses Teilspiels und damit auch den Nutzen des Initiators.

Inhaltlich möchte ich so das Handeln der Kommission bei Timing und Gestaltung ihrer Initiativen unter unmittelbarem Einbezug ihres Kalküls bezogen auf die für sie günstigste Konstellation der präsidierenden und nicht-präsidierenden Regierungen erfassen.

Die Bildung eines eigenständigen Modells zur Rolle der Präsidentschaft im Rat ermöglicht es aber zudem, das Handeln der Regierungen auch isoliert von dem Handeln der Kommission zu betrachten. So lässt sich untersuchen, welche Signifikanz dem Initiativmonopol der Kommission als Mechanismus zur zentralisierten Generierung von Entscheidungsvorlagen für Entscheidungsprozesse im Rat zukommt.

Dieser Punkt könnte mit Blick auf den Verweis in der Forschung auf die Nutzbarmachung der „Expertise“ des Kommissionspersonals für die Erstellung qualitativ hochwertiger Entscheidungsvorlagen und damit als hauptsächlichen Grund für die Relevanz der Kommission in diesen Prozessen überraschen (vgl. dafür mit Blick auf die intergouvernementalen Vertragsverhandlungen Christiansen und Jørgensen 1998: 447f., Verdun 1999, und für die sonstige Entscheidungsfindung Nugent 2010b: 121f.). Die Kommission ist demnach diejenige Akteurin, die zur Generierung solcher Vorlagen einfach über die besten fachlichen Möglichkeiten verfügt. Empirisch verfügt aber natürlich auch jede EU-Regierung über eigenes Personal. Von wenigen Ausnahmen abgesehen sind ihre Ministerialverwaltungen zudem durchaus personalstärker als die Kommission, zumal ja nur ein Teil des Kommissionspersonals auch mit der Erarbeitung von Vorlagen für Richtlinien, Verordnungen und dergleichen betraut ist. Inwieweit sich gerade die Kommission allein mit Blick auf diese Ressourcen für deren Erarbeitung eignet, ist deshalb eine weniger triviale Frage, als es zunächst erscheinen könnte.

Die Betrachtung der Rolle der Präsidentschaft im Rat zunächst in einem eigenen Modell und damit losgelöst von dem Handeln der Kommission ermöglicht es jedoch, eine „Expertise-freie“ kontrafaktische Erklärung für die Einrichtung des Initiativmonopols bei der Kommission zu finden. Diese Erklärung nimmt Bezug auf die mangelnde Anreizkompatibilität des Einsatzes eigener Ressourcen für Entscheidungsvorlagen seitens der präsidierenden Regierung, wenn diese es nicht erwarten kann, dass es entlang ihrer Vorlage zu einer auch für sie selbst vorteilhaften Einigung kommt.

Durch die Kombination beider Modelle wiederum können Schlüsse auf den Nutzen der Präsidentschaft für einzelne Regierungen und für die Kommission gezogen werden, und zwar unter Einbezug der Interdependenz ihres jeweiligen Handelns. Hier liegt, wie mir scheint, der zentrale Erkenntnisgewinn der vorliegenden Arbeit mit Blick auf den Stand der Forschung.

Die Gleichgewichte in den Modellen beziehe ich zudem durch ihre Interpretation auf Verhandlungen zwischen den Regierungen der EU-Mitgliedstaaten jeweils entlang ihrer Größe. Dafür teile ich die Regierungen in zwei Klassen ein: Großmächte und Kleinstaaten.

Nun gehören die Begriffe „Großmacht“ und „Kleinstaat“ nicht unbedingt zum analytischen Kernbestand der EU-Forschung. Bevor ich zu den beiden Modellen komme, gehe ich deshalb im folgenden Kapitel 2 kurz auf die Verwendung verschiedener Konzepte von „Größe“ in der EU-Forschung ein und danach ausführlicher auf ein relationales Konzept aus der Literatur über die Internationalen Beziehungen (IB). Mein Ausgangspunkt dafür sind die Arbeiten von Andrew

Moravcsik (1993, 1997, 1998), der eben so ein relationales Konzept für seine Erklärung des Verlauf der Europäischen Integration heranzieht. Zudem gehe ich in Kapitel 2 natürlich noch einmal ausführlicher auf den Stand der Forschung zur Ratspräsidentschaft ein, als dies oben möglich war.

Wenn das geklärt ist, tue ich in Kapitel 3 von Moravcsik aus gewissermaßen einen Schritt zu Seite. Aus seiner Sicht ergibt sich ein Verhandlungsergebnis wie die Resultante der Nash-Verhandlungslösung aus der relativen Machtverteilung zwischen den Regierungen von Großmächten. Dieses Ergebnis bildet damit das Maximum der zum Verhandlungszeitpunkt kollektiv nützlichen intergouvernementalen Kooperation ab, gegeben die intergouvernementalen Machtverhältnisse. Eine zentrale Voraussetzung für die Anwendbarkeit dieser Verhandlungslösung ist es, dass zwischen den Regierungen perfekte Information über die Nützlichkeit der einzelnen möglichen Verhandlungsergebnisse herrscht, einschließlich des Nutzens der Beibehaltung des Status Quo (Moravcsik 1998: 52-53). Das erzielte Ergebnis ist damit pareto-effizient. Aus seiner Sicht genügt es damit den gängigen normativen Ansprüchen an kollektive Entscheidungen geradezu vorbildlich. Aus Sicht der Regimetheorie, in der Moravcsik (1998: 9) seine Überlegungen verortet, entstehen Nachteile für die Regierungen dann allenfalls bei der Implementierung des erzielten Verhandlungsergebnisses, also bei der Anpassung der mitgliedstaatlichen Politiken an das vereinbarte Arrangement und der Überwachung der Einhaltung dieser Anpassung. Diese Transaktionskosten sind aus seiner Sicht jedoch vernachlässigbar.

Ich argumentiere nun in Kapitel 3, dass die Regierungen einen Anreiz haben, Informationen über ihren individuellen Nutzen aus dem Status Quo einander gerade nicht bereitzustellen, wenn angenommen wird, dass diese Kosten eine große Rolle für die kollektive Auswahl so eines Arrangements spielen. Das verdeutliche ich formal durch ein (drittes) „Problematisierungsmodell“. Dieses Modell ergibt insbesondere zwei Befunde. Zum einen ist es im Rahmen der sonstigen Annahmen von Moravcsik theoretisch nicht plausibel, dass die Regierungen perfekte Information über ihre Opportunitätskosten herstellen. Und zum andern spiegelt das Verhandlungsergebnis entweder nicht die Machtverteilung wider oder es ist nicht pareto-effizient. Beides auf einmal lässt sich im Gleichgewicht jedoch nicht erreichen. Deshalb lässt sich auch nicht folgern, dass die Transaktionskosten vernachlässigbar sind. Folglich kommt dem Verhandlungsprozess und damit dessen Institutionen eine eigene Erklärungskraft zu. Darum geht es im dann folgenden theoretischen Teil der Arbeit.

Nach diesem Schritt zur Seite, jedoch mit einigen Hinweisen zur Ausformulierung des Präsidentschafts- und Initiatormodells im Gepäck, gehe ich erst in Kapiteln 4, 5 und 6 einen theoretischen

Schritt nach vorn. Dort lege ich das Präsidentschafts- und das Initiatormodell im Einzelnen dar, interpretiere sie und leite eine Reihe von Hypothesen ab.

In Kapitel 4 stelle ich zuerst das Präsidentschaftsmodell ausführlich vor. Dann ermittle ich in Kapitel 5 durch die Interpretation des Präsidentschaftsmodells zwei Dinge. Erstens ist die Präsidentschaft nicht per se vorteilhaft für ihre Inhaberin. Zweitens führt die Existenz der Präsidentschaft als Institution nicht generell zu effizienten Resultaten in Verhandlungen.

Der erste Punkt – die Vorteilhaftigkeit der Inhaberschaft der Präsidentschaft – hängt in dem Modell von der Interaktion zweier Faktoren ab. Zum einen wirkt es sich vorteilhaft für die Regierung in diesem Amt aus, wenn sie selbst glaubwürdig mit dem Verzicht auf ein (kollektives) Arrangement und der Beibehaltung des (unilateralen) Status Quo drohen kann. Zum andern wirkt es sich für sie vorteilhaft aus, wenn sie in dem Sachverhalt, auf den die Verhandlungen sich beziehen, relativ mächtiger ist als die anderen Regierungen, *falls* keine Regierung glaubwürdig mit dem Abbruch der Verhandlungen mit der Konsequenz der Beibehaltung des Status Quo drohen kann.

Die Wirkung jedes dieser beiden Faktoren entspricht für sich genommen den Überlegungen von Moravcsik. In der Interaktion modifizieren sie aber die Vorhersagen: weil eine relativ weniger mächtige Regierung ein für sie weniger vorteilhaftes Verhandlungsergebnis erwarten muss, ist es für sie im Vergleich zu einer mächtigeren Regierung wahrscheinlicher, dass der Status Quo für sie im Vergleich vorteilhafter ist als die Einigung. Folglich ist es bei ersterer Regierung wahrscheinlicher, dass sie bei ihrem Handeln in der Präsidentschaft glaubwürdig mit dem Verzicht auf so ein Arrangement drohen kann. Ebenso wird eine relativ mächtigere Regierung in der Präsidentschaft die geringere Attraktivität so eines Arrangements für eine weniger mächtige Regierung zwar berücksichtigen. Gleichwohl hängt ihr eigener Nutzen weniger stark von einer Einigung im Verlauf ihrer eigenen Amtsperiode ab. Dies muss wiederum jede relativ weniger mächtige Regierung berücksichtigen. Nun weiß jede Regierung in der Präsidentschaft, welche Regierung ihr im Amt folgt. Für die Fälle, in denen die Präferenzordnungen zweier im Amt aufeinander folgender Regierungen in Bezug auf das individuell optimale Verhandlungsergebnis divergieren, ergibt sich daraus ein Muster für die Vorhersage des individuellen Nutzen dieses Amtes entlang der Reihenfolge und entlang der Größenklassen.

Das Modell ist nicht umfangreich genug, um Schlüsse auf den Nutzen beliebiger Regierungen entlang ihrer Klassenzugehörigkeit ziehen zu können. Es lässt sich aus ihm also nichts über das Geschick der Regierungen von Großmächten und Kleinstaaten in EU-Entscheidungsprozessen

in Abhängigkeit von der Inhaberschaft der Präsidentschaft einer beliebigen *anderen* Regierung entlang deren oder der eigenen relativen Macht ableiten. Das zu modellieren wäre angesichts der Komplexität der Verfahren, an denen ja zahlreiche weitere Akteure mitwirken, insbesondere die Mitglieder des Europäischen Parlaments (EP), sicher ein viel umfangreicheres Unterfangen.

Mithilfe des Modells lässt sich die Inhaberschaft der Präsidentschaft aber als eine Variable herausarbeiten, die ihre Wirkung auf den Erfolg einer Regierung in Abhängigkeit der Ausprägung zweier anderer Variable entfaltet. Das ist zum einen die relative Macht der präsidierten Regierung. Zum anderen ist es die relative Macht ihrer Amtsnachfolgerin. Es lassen sich drei Hypothesen ableiten: 1) bei relativ gleich mächtigen Regierungen im Amt und in der Nachfolge bildet das Verhandlungsergebnis für die Regierung im Amt die Machtverteilung ab. Der Regierung eines Kleinstaats wird das, wenn sie die Präsidentschaft dann innehat, mit Blick auf ihren eigenen Erfolg zum Verhängnis, denn dieses Resultat begünstigt ja gerade die Regierungen der anderen Klasse. Die Inhaberschaft wirkt sich dann gerade zum Nachteil der Regierung eines Kleinstaats aus. 2) ist eine Großmacht im Amt und folgt ihr ein Kleinstaat nach, dann nutzt der Großmacht dieses Amt besonders. Und 3) ebenso nutzt der Regierung eines Kleinstaats bei nachfolgender Großmacht die Inhaberschaft. Diese Hypothesen sind teils recht kontraintuitiv. Ich demonstriere sie deshalb in Kapitel 5 ausführlich durch eine Reihe von Simulationen. Ebenso veranschauliche ich dort mit einem Beispiel das gesamte Modell als eine sog. *ex-post-ineffiziente direct revelation procedure* (DRP, vgl. Myerson 1979).

Entlang dieser Hypothesen kommt es also nicht nur auf die aktuelle Inhaberschaft der Präsidentschaft an, sondern auch auf die Einbettung dieser in die Abfolge der Regierungen entlang der beiden Akteursklassen. Ebenso wirkt sich die Machtverteilung nur modifiziert über diese Abfolge im Amt aus.

Der zweite Punkt – die Möglichkeit ineffizienter Verhandlungsergebnisse – ist mit Blick auf einige grundlegende spieltheoretische Befunde für Verhandlungen unter asymmetrisch verteilter Information nicht überraschend (vgl. bereits Myerson 1979). Insofern spricht er zum einen für die Anschlussfähigkeit des Modells an Arbeiten mit einem ähnlichen Erkenntnisziel (Jarque, et al. 2003, Jackson und Watts 1999). Zum anderen demonstriere ich aber, dass Ineffizienz bereits bei extrem geringen Transaktionskosten vorliegt. Insbesondere sind diese Kosten so gering, dass keine Regierung nur wegen ihnen von der Aufnahme der Verhandlungen absehen würde, solange sie damit rechnen kann, dass es zu einer Einigung kommt, die für sie mindestens so vorteilhaft ist wie der Status Quo. Im Umkehrschluss wird sie jedoch nie Verhandlungen anstoßen, wenn sie damit nicht rechnen kann. Ich demonstriere anhand einer Simulation, dass letzteres kein nur

randständiges Problem ist und besonders auf die Regierungen von Kleinstaaten zutrifft. Die Delegation der Initiierung von Entscheidungsprozessen an die Kommission lässt sich damit auch aus einer zum Expertise-Argument zusätzlichen Motivation der Regierungen ableiten. Demnach können die Regierungen es so vermeiden, Gelegenheiten zur Realisierung von Kooperationsgewinnen nur deshalb zu verpassen, weil es sich aus Sicht derjenigen von ihnen, deren institutionelle Aufgabe gerade in dem Voranbringen des zugrunde liegenden Entscheidungsprozesses liegt, nicht lohnt, den Versuch dazu zu unternehmen.

Dieser zweite Punkt deutet wiederum bereits auf eine eigenständige Rolle der Kommission in diesem Zusammenhang hin, die ich in Kapitel 6 näher untersuche.

Mit dem Initiatormodell analysiere ich dort das Verhalten der Kommission bei dem Timing und der Gestaltung ihrer Initiativen. Auch hier geht es mir um den Zusammenhang zwischen ihrem Handeln, der relativen Macht der Regierung in der Präsidentschaft und der Rotation in diesem Amt. Erst mit diesem Modell stelle ich einen Teil der Entscheidungsverfahren im Rat etwas detaillierter nach, und zwar deren Anfang, also die Initiative der Kommission selbst, und deren Ende, also die Beschlussfassung im Rat. Aus diesem Modell ergeben sich drei Befunde, einer zum Initiativmonopol, einer zu dessen Nutzung durch die Kommission in Bezug auf die Inhaberin der Präsidentschaft als Großmacht oder Kleinstaat, und einer zu dessen Nutzen für die Kommission daraus.

Erstens bringt die Delegation der Initiierung von Vorschlägen für Arrangements an die Kommission generell eine höhere Effizienz der Verhandlungsergebnisse mit sich, als dies im Präsidentschaftsmodell der Fall ist. Diesen Befund erziele ich, ohne weiter auf die Spezifika der Regierungen eingehen zu müssen. Es kommt für ihn also nicht auf Faktoren wie zum Beispiel den Bedarf an Expertise aufgrund eigenen Mangels daran an (das kann natürlich empirisch noch dazu kommen). Insofern steht dieser Befund im Einklang mit den Überlegungen z.B. von Pollack (2003: 26ff., 77ff.) und Franchino (2007: 302f.). Er deutet darauf hin, dass die Motivation der Regierungen für die Einrichtung des Initiativmonopols weniger in dem Wunsch lag, die Kommission inhaltlich hochwertige Politikvorschläge generieren zu lassen und mehr in dem Ziel, die Entscheidungsprozesse innerhalb des Rats über die gesamte Bandbreite der verhandelten Sachverhalte in Gang zu bringen. Das Initiativmonopol und die resultierende Autonomie der Kommission bei ihrem Initiativhandeln erscheinen dadurch als ein Mechanismus zur Erleichterung der Entscheidungsfindung, der die Präsidentschaft als einen ebensolchen Mechanismus ergänzt. Dieser Punkt lässt sich natürlich nicht empirisch prüfen – Initiativmonopol und Präsidentschaft existieren ja schon seit Beginn der Europäischen Integration. Er deckt sich jedoch mit den Befunden z.B. bei

Rittberger (2001: 694f.) zu den Beweggründen für die institutionellen Entscheidungen bei der Vereinbarung des EGKS-Vertrags.

Die beiden anderen Befunde beziehen sich auf die Nutzung des Initiativmonopols durch die Kommission. Aus ihnen leite ich auch eine Reihe weiterer Hypothesen ab. Ich nehme es dort auf, dass die Kommission einerseits ihre Initiativen nicht zu bestimmten festen Zeitpunkten auf den Weg bringen muss, andererseits aber auch nicht vollkommen frei bei der Wahl dieses Zeitpunkts ist. In diesem Rahmen ermittle ich in dem Modell die aus Sicht der Kommission für ihre Initiativen optimalen Präsidentschaftsperioden, je nachdem, ob sie mit den Präferenzen der aktuellen Präsidentschaftsinhaberin übereinstimmt oder nicht, und je nachdem, ob es sich dabei um eine Großmacht oder einen Kleinstaat handelt.

Es zeigt sich als zweiter Befund, dass es für die Kommission besonders problematisch ist, wenn zum Zeitpunkt der Entscheidung im Rat die Regierung einer Großmacht präsidiert und die Präferenzen der Großmacht von denen der Kommission abweichen. Dagegen nützt es der Kommission, wenn es in der Präsidentschaft eines Kleinstaats unmittelbar vor und nach der Amtsperiode einer Großmacht zu einer Einigung im Rat kommt, und zwar unabhängig von den Präferenzen des Kleinstaats.

Daraus folgen, als dritter Befund, Vorhersagen zur Wahl des Zeitpunkts von Initiativen durch die Kommission. Solange nicht angenommen werden muss, dass die Präferenzordnungen von Kommission und Regierungen entlang der Größenklassen divergieren oder konvergieren, wird die Kommission seltener Initiativen während der Präsidentschaft einer Großmacht auf den Weg bringen. Unter der Annahme einer moderaten zeitlichen Begrenzung, innerhalb der die Kommission ihre Initiativen einbringen muss, wird es dann zu einer Häufung von Initiativen vor und nach der Amtsperiode einer Großmacht kommen. Zudem wird die Kommission es im Rahmen ihrer sonstigen Möglichkeiten im Rahmen der EU-Entscheidungsverfahren häufiger versuchen, Entscheidungsprozesse vor oder nach der Amtsperiode einer Großmacht zu beenden als vor oder nach der Amtsperiode eines Kleinstaats.

Diese insgesamt neun Hypothesen teste ich im Empirischen Teil der Arbeit. Ich beginne dafür, in Kapitel 7, mit der Operationalisierung der Begriffe „Großmacht“ und „Kleinstaat“. Zwar gibt es, wie ich im folgenden Kapitel darlegen werde, einige Einteilungen dazu. Diese sind aber sehr uneinheitlich und beziehen sich vor allem auf andere Kriterien, als sich aus den Modellen dieser Arbeit ergeben. Ich leite die Kriterien, nach denen ich in dieser Arbeit Klassen von Staaten bilde, direkt aus zwei Komponenten der Variable des Präsidentschaftsmodells ab, entlang derer ich dort

die analytische Unterscheidung zwischen Großmächten und Kleinststaaten vornehme. So versuche ich, den Forderungen, etwa von Granato et al. (2010), nach einer möglichst engen gegenseitigen Verankerung der Variablen bei der Untersuchung empirischer Implikationen theoretischer Modelle möglichst nahe zu kommen.

Diese Komponenten sind die externe Machtverteilung zwischen den Regierungen und die interne Handlungsfähigkeit der Ministerialverwaltungen dieser Regierungen. Für die Zuordnung zu den beiden Kategorien benutze ich für die externe Komponente Daten des Statistischen Bundesamts und der Europäischen Statistikbehörde Eurostat zum Handelsvolumen der EU-Staaten gemessen an deren jeweiligem Bruttoinlandsprodukt im Zeitraum 1988-2011. Die interne Komponente operationalisiere ich mithilfe eines Datensatzes von Pappi et al. (2002).

In Kapitel 8 teste ich dann die Hypothesen des Präsidenschaftsmodells. Dafür benutze ich den DEU-Datensatz (vgl. Thomson, et al. 2006). Dieser Datensatz wird mittlerweile für eine recht große Zahl von Studien zur Entscheidungsfindung in der EU herangezogen. Er ist für die Zwecke dieser Arbeit besonders nützlich, weil er unter anderem Informationen zu den Politikpositionen aller EU-Staaten für eine große Anzahl von Kommissionsinitiativen enthält.

Diesen Datensatz verwende ich auch für den Test der Hypothesen zum Nutzen der Kommission aus dem Timing ihrer Initiativen in Kapitel 9. Für die Hypothesen zum Timing selbst gibt es jedoch bislang keine Datengrundlage, die ohne weiteres als Referenzdatenquelle dienen kann (vgl. aber für unterschiedlich gut verfügbare und detailgenaue Anläufe dazu Dannwolf, et al. 2006, und Häge 2011). Deshalb habe ich mithilfe der Software Lawleecher (vgl. Kovats und Werner 2010) einen eigenen Datensatz erstellt, den Prelex-Datensatz. Dieser Datensatz enthält für alle EU-Entscheidungsprozesse unter Mitwirkung der Kommission im Zeitraum 1976-2009 Angaben zu den Terminen aller im jeweiligen Verfahren erforderlichen Schritte. Damit lässt sich sehr genau nachvollziehen, ob die prognostizierten zeitlichen Muster im Verhalten der Kommission und bei der Verabschiedung ihrer Initiativen vorliegen. Ich dokumentiere die einzelnen Schritte, mit denen ich die Lawleecher-Daten zu einem Datensatz aufbereitet habe, im Anhang zu dieser Arbeit.

Schließlich, in Kapitel 10, ordne ich die theoretischen und empirischen Befunde dieser Arbeit kurz in den Stand der Forschung ein.

2 **Regierungen, Kommission und Ratspräsidentschaft in der EU-Forschung**

Wie bereits angedeutet, gibt es eine ganze Reihe von Arbeiten, die das Handeln einzelner EU-Regierungen mit der „Größe“ des von ihnen vertretenen Staats in Verbindung bringen (vgl. zusammenfassend auch Archer und Nugent 2006). Aber schon bei der Ermittlung von Größenklassen stehen die einzelnen Konzepte nebeneinander. Darauf gehe ich nun zuerst ein und entwickle dann eine eigene Einordnung der Regierungen. Dafür benutze ich im Anschluss an James Coleman (1990: passim, insbes. 27-39) ein relationales Konzept. Dieses Konzept legt es nahe, für den theoretischen Rahmen dieser Arbeit die Überlegungen von Andrew Moravcsik heranzuziehen. Ich ordne dann seine Überlegungen hinsichtlich eines Kritikpunkts ein, der in der theoretischen Debatte über die Erklärung der Europäischen Integration regelmäßig aufscheint. Dies ist der Fokus von Moravcsiks Erklärungen auf die Verhandlungen über Veränderungen der EU-Gründungsverträge. Anschließend lege ich für die Entscheidungsfindung in der EU „zwischen den Vertragsänderungen“ dar, dass sich seit einiger Zeit ein Teil der Literatur mit dieser Entscheidungsfindung unter Anwendung explizit verhandlungstheoretischer Begriffe beschäftigt. Dort wird auch die Ratspräsidentschaft als Institution untersucht, zum Beispiel bei Beach (2005) oder Tallberg (2006). Aber bei diesen Ansätzen, so argumentiere ich, spielt die „Größe“ der präsidierenden Regierungen jenseits des Verweises, dass Regierungen verschieden große Staaten repräsentieren, keine Rolle. Aus dem resultierenden blinden Fleck – Würdigung der Unterschiede zwischen den Regierungen bei Moravcsik unter Verzicht auf die Erklärung der nicht-primärrechtlichen Entscheidungsprozesse und umgekehrt Einordnung der Präsidentschaft als Institution in diese Verhandlungsprozesse bei Beach und Tallberg unter Verzicht auf die systematische Berücksichtigung dieser Unterschiede – leite ich die theoretische Forschungslücke ab, zu deren Schließung ich im Rest der Arbeit einen Beitrag leisten möchte.

2.1 **„Größe“, Größenklassen und relative Macht der Regierungen in der EU**

Wenn es um die Einschätzung der Erfolge von Regierungen bei der Entscheidungsfindung im Rat geht, spielt der Bezug auf die „Größe“ der jeweiligen Staaten neben dem Verweis auf die Wirkung von Ereignissen außerhalb des Einflussbereichs dieser Regierungen recht oft eine Rolle. Besonders bei der Beurteilung der Arbeit von Regierungen in der Präsidentschaft oder deren Kompromissbereitschaft gegenüber dieser wird das Größenkriterium regelmäßig herangezogen (vgl. dazu exemplarisch neben den schon genannten Arbeiten Buti und Pench 2004, Ferreira-Pereira 2008, Miles 2010, Nugent 2006, Quaglia und Moxon-Browne 2006, Rees 2005, van Ham

2005, van Keulen und Rood 2003), gelegentlich sogar mit dem direkten und insofern bezeichnenden Verweis, dass „Größe“ nicht allein entscheidend ist (Hearl 2006).

Dabei fällt jedoch der Blick oftmals nur auf die einzelnen Staaten für sich genommen. Dann können sich größenspezifische Unterschiede zwischen den Regierungen nur als Unterschiede in der individuellen Ausstattung mit Ressourcen niederschlagen, die eben vergleichsweise umfangreich oder gering ist.

Aber auch beim Bezug auf Ressourcen bleibt es offen, wie unterschiedlich die Ressourcenausstattung jeweils sein muss, damit der Unterschied zwischen zwei Regierungen für deren Handeln und damit auch dessen Beurteilung signifikant wird. Wäre er es nie, dann gäbe es ja keinen Grund, für Erklärungen des Handlungserfolgs überhaupt auf die „Größe“ zu rekurrieren. Zumindest müssten Schwellenwerte innerhalb eines Kontinuums möglicher Ressourcenausstattung festgelegt werden, links und rechts von denen sich bestimmte Auswirkungen auf das Handeln der Regierungen ergeben. Offenbar gibt es aber keinen Konsens darüber, welche Ressourcen und welche Schwellenwerte dafür zu beachten sind. In der Konsequenz existieren recht vielgestaltige Einteilungen der EU-Regierungen in Größenklassen. Diese Größenklassen gibt es, ohne dass die jeweiligen Kriterien immer dargelegt würden, zum Beispiel in „Large“ und „Small“ (Boekhoorn, et al. 2006, Jensen und Naurin 2010: 20, Schure und Verdun 2008); in „Large“, „Medium-sized“ und „Smaller“ (Laursen 2006); in „Big“, „Middle-sized“ und „Small“ (Costa, et al. 2003, Rood 2010); nur in „Big“ und „Small“ (Panke 2010); oder in „Small“ und nicht-„Small“ (Bunse 2009, Thomson 2008).

Zusätzlich stehen, wie zum Beispiel Thorhallson und Wivel (2006) herausarbeiten, regelmäßig nicht nur die Klassifikationssysteme recht unvermittelt nebeneinander. Sondern es ist auch nicht unbedingt klar, in welchem Verhältnis innerhalb eines Klassifikationssystems die Populationen der jeweiligen Kategorien zueinander stehen. So kommt in den genannten Arbeiten, soweit ein Kriterium genannt wird, die Bevölkerungszahl der Staaten als Größenkriterium zu ihrem Recht, teils in ihrer institutionalisierten Form als Stimmengewicht im Rat.

Aber das sind eben Merkmale, die sich nur auf jeden einzelnen Staat beziehen. Zudem erscheinen die Kriterien, mit denen eine Linie zwischen „großen“ und „kleinen“ Staaten gezogen wird, etwas arbiträr. Um ein neueres Beispiel für die ausführliche Beschäftigung mit dem Handeln kleiner Staaten heranzuziehen, legt zum Beispiel Bunse (2009) nicht dar, was es mit ihrem Unterschei-

dungsmerkmal¹ inhaltlich auf sich hat, warum die Trennlinie gerade bei 40 Millionen liegt, und weshalb die Bevölkerung der Bezugspunkt ist. Ist es für die Ressourcenausstattung einer Regierung nicht womöglich wichtiger, wie groß zum Beispiel das Bruttoinlandsprodukt ihres Staats ist? Aber dann müssten neben den Staaten, die nach Bunse „groß“ sind (Deutschland, Frankreich, Italien, Polen, Spanien und UK, Bunse 2009: 11) auch Belgien, die Niederlande, Schweden und für einen beträchtlichen Zeitraum außerdem noch Dänemark und Österreich aufgenommen werden, denn das BIP aller dieser Staaten übertrifft dasjenige mindestens eines der bevölkerungsmäßig gesehen „großen“ Staaten.²

Ein anderer häufig benutzter Weg ist die Stimmenverteilung im Rat als eine Ressource, die sich zumindest im institutionellen Gewicht einer Regierung niederschlägt. Beispielsweise ist bei Panke (2010: 799) klein, wer unterdurchschnittlich viele Stimmen im Rat hat. Aber damit erlebten wir allein durch die EU-Osterweiterung zum Beispiel den Aufstieg der Niederlande zu einem großen Staat, obwohl ihre Stimmenzahl sich nicht durch diese Erweiterung veränderte, sondern durch ihr Verhandlungsgeschick bei den Vertragsverhandlungen in Nizza (Laursen 2006: 422). Das deutet schon darauf hin, dass es nützlich wäre, als einen Bezugspunkt für die Kriterien nicht nur die Eigenschaften der Regierungen für sich genommen, sondern auch die Gesamtheit aller Regierungen heranzuziehen. Aber dann würde sich immer noch fragen, ob bei den Stimmenzahlen von Belgien, Griechenland, Portugal, Tschechien und Ungarn für die Klassenzuordnung besser auf- oder abgerundet werden sollte und warum der Durchschnittswert der Stimmenzahlen überhaupt ein relevantes Kriterium ist.

Zudem wären andere statistische Maßzahlen hier ebenso gut denkbar, zum Beispiel der Median. Käme es dann zu Einteilungsproblemen, könnten wir mit Hearl (2006) die Qualität des politischen Spitzenpersonals dazu nehmen oder mit ihm und zum Beispiel Drake (2006) auch die Dauer der Mitgliedschaft. Aber das würde sofort die Frage aufwerfen, in welchem Verhältnis diese Ressourcen zueinander stehen. Wie sollen die 60 luxemburgischen Mitgliedschaftsjahre nebst einem außerordentlich fähigen Premierminister bei nur rund 600.000 Einwohnern mit den gerade fünf Jahren Mitgliedschaft samt staatskrisengeschüttelten Kabinetts und dafür immerhin 22 Millionen Einwohnern im rumänischen Fall in ein Verhältnis gebracht werden? Und wie wären diese Kriterien zu verallgemeinern ohne bei ebenso vielen Kategorien zu enden, wie es Regierungen und Beobachtungszeitpunkte gibt? Aber vor allem: was würden sich aus diesen Kriterien,

¹ Nach Bunse (2009: 11) ist klein jeder Staat, der weniger als 40 Millionen Einwohner hat. Alle anderen Staaten sind groß.

² Ob Polen tatsächlich jemals 40 Millionen Einwohner hatte, ist vielleicht zweifelhaft, aber nicht Gegenstand der vorliegenden Arbeit.

die sich ja nur auf diese Staaten für sich genommen beziehen, über die Handlungsmöglichkeiten ihrer Regierungen im Rat und die resultierenden Interaktionen überhaupt ableiten lassen?

Nützlich für die Erklärung dieser Interaktionen wäre es zudem, Merkmale zu bemühen, die bezogen auf das Verhältnis zwischen den Regierungen zueinander etwas aussagen. Dieses Verhältnis wird aber nicht nur von Ressourcen der Regierungen für sich genommen bestimmt, sondern auch davon, ob sie diese Ressourcen mit den gleichen Zielen oder mit einander entgegenstehenden Zielen einsetzen. Dieses Verhältnis wird dann, je nach Ressourcenausstattung *und* Sachverhalt unterschiedlich sein.

Für die Bevölkerung zweier Staaten wäre das etwa die Anzahl der Staatsangehörigen beider Staaten, die im jeweils anderen Staat leben, bezogen auf die Bevölkerung dieser Staaten. Beim Bruttoinlandsprodukt wiederum wäre es das gemeinsame Handelsvolumen der beiden im Verhältnis zum jeweiligen Bruttoinlandsprodukt. Geht man so vor, dann erhält man eine Aussage über den Grad asymmetrischer Interdependenz, also darüber, wie sehr ein bestimmtes Handeln der einen Regierung das Handeln der anderen Regierung tangiert. Diese Aussage wird sich immer auf bestimmte Sachverhalte oder Politikfelder beziehen – je nachdem, ob es zum Beispiel um den juristischen Status von Ausländern oder wettbewerbsrechtliche Fragen geht.

2.2 Regierungen als Akteure in einem System nach Coleman

So ein Herangehen bezieht sich noch immer auf die Eigenschaften der einzelnen Regierungen. Mithilfe der Überlegungen von James Coleman (1990: 13ff.) lassen sich diese Eigenschaften jedoch bezogen aufeinander erfassen. Bei Coleman stehen die Handlungen einzelner Akteure nicht für sich, sondern haben Konsequenzen für andere Akteure und damit auch für deren Handlungen. Die Gesamtheit aller Akteure, deren Handlungen füreinander Konsequenzen haben können, und die Gesamtheit aller ihrer Handlungsoptionen ergeben dann ein System, innerhalb dessen ein jeder Akteur handelt. Das „Systemverhalten“ ergibt sich dann als Gesamtheit der aufeinander bezogenen Handlungen aller Akteure im gleichen System, entlang dem Phänomene wie „Erfolg“ oder „Kompromissbereitschaft“ eingeordnet werden können.

Coleman unterscheidet dafür in eine analytische Mikroebene, auf der das Handeln der Akteure im Bezug aufeinander stattfindet. Das System, in dem die Akteure handeln, ist als Makroebene davon getrennt. Die Eigenschaften des Systems definieren einerseits die Handlungsoptionen der Akteure – sowohl als Menge von Elementen für jeden Akteur für sich genommen als auch dahingehend, welches Element der Handlungsmenge jedes Akteurs kombiniert mit welchen Handlungen anderer Akteure welche Handlungskombination hervorruft. Die Handlungskombination,

die sich durch das Handeln der einzelnen Akteure auf der Mikroebene einstellt, wirkt andererseits als aggregiertes Handeln aller Akteure auf die Makroebene zurück. Erst durch diese Handlungskombinationen, die gewissermaßen aus den einzelnen Handlungen zusammengesetzt sind, werden also die Eigenschaften des Systems reproduziert und potenziell verändert. So stehen System und Akteure letztlich in einem dauerhaften Verhältnis zueinander. Dieses Verhältnis ist aber nicht „starr“ in dem Sinne, dass Akteure immer über die gleichen Handlungsoptionen verfügen. Veränderungen im System können die Handlungsoptionen der Akteure verändern und tangieren damit auch deren Handeln auf der Mikroebene.

Auf der Mikroebene handelt ein Akteur bei gegebenen Begrenzungen durch das System außerdem nicht nur mit Blick auf sich selbst. Sondern er bezieht die Handlungsoptionen anderer Akteure im gleichen System in seine Handlungswahl mit ein. Die Akteure befinden sich damit zu jedem Zeitpunkt in einer Situation interdependenten Handelns. Zusätzlich zu den Beschränkungen durch das System wirkt sich für jeden Akteur auch diese Interdependenz darauf aus, welche Handlungen nutzenmaximierend sind. Colemans Modell versteht das Handeln aller Akteure im System damit nicht als bloße Aggregation von einzelnen Handlungen, sondern als Aggregation von interdependentem Handeln unter Beschränkungen durch das System (Coleman 1990: 22).³ Daraus ergibt sich, dass alles, was durch das Handeln der Akteure nicht reproduziert werden kann, auch nicht Teil des Systems ist. Das ist die Umwelt des Systems (Coleman 1990: 29f.). Die Akteure können von Veränderungen in der Umwelt vielleicht Effekte auf die Nützlichkeit bestimmter Handlungsoptionen erwarten, d.h. es kann vorteilhaft sein, eigenes Handeln an die Umwelt anzupassen. Aber die Akteure können die Systemumwelt nicht verändern.⁴

Der Begriff „Akteur“ leitet sich bei Coleman aus dem Anliegen ab, sozialwissenschaftlich interessante Phänomene als Systemverhalten durch diese Aggregation von interdependentem Handeln auf der Mikroebene zu erklären (Coleman 1990: 2). Die Einheiten, denen zielgerichtete Handlungen zugeordnet werden, sind Akteure, wenn diese Handlungen einen Effekt auf andere Akteure haben können. Der Begriff ist also rein analytisch. Akteure können Menschen sein, aber das müssen sie nicht. Welche Entität als Akteur charakterisiert wird, hängt von dem jeweils zu erklärenden Systemverhalten ab.

³ Ähnliche Konzepte zum Verhältnis von Mikro- und Makroebene finden sich auch schon bei McClelland (1961: 40ff.) und später, selbst im Verweis auf Coleman, bei Esser (1993: 93ff.). Esser teilt in seinem Grundmodell soziologischen Erklärens in die Herstellung der Makro-Mikroverbindung durch eine Reihe von Brückenhypothesen als „typisierende Beschreibung der Situation“ (Esser 1999: 15, so wird die "Logik der Situation" definiert), in die Ableitung des Handelns der Akteure daraus mithilfe einer Handlungstheorie („Logik der Selektion“) und in die Formulierung von Transformationsregeln zur Herstellung der Mikro-Makro-Verbindung („Logik der Aggregation“) ein.

⁴ Coleman (1990: 29f.) nennt das im Verweis auf (Friedman 1977) „strukturelle Interdependenz“, während innerhalb von Systemen „behaviorale Interdependenz“ herrsche.

Für die Untersuchung wird zuerst ein System als eine bestimmte Gesamtheit von Akteuren und ihren Handlungsoptionen definiert. Die Handlungsoptionen leitet Coleman (1990: 132) aus der Konfiguration der unter den Akteuren bestehenden Kontrolle über und des Interesses an bestimmten Dingen ab. Diese Dinge können Ressourcen und Ereignisse sein. Die spezifische Konfiguration der Verteilung von Kontrolle über Dinge ist zu jedem Zeitpunkt durch das System gegeben. Akteure können die alleinige Kontrolle über Dinge haben oder keine Kontrolle oder die gemeinsame Kontrolle. Über das System ist auch definiert, auf welche Dinge sich das Interesse der Akteure beziehen kann (Coleman 1990: 34f.).

Das System definiert aber nicht, in welche Richtung die Interessen der Akteure genau gehen (Coleman 1990: 141). Akteure sind zwar hedonistisch bezogen auf ihr Interesse, also darin, dass sie überhaupt Befriedigung aus den Ergebnissen von Ereignissen und dem Erwerb oder Verbrauch von Ressourcen ziehen (Coleman 1990: 233). Aber welcher Akteur an welchen Dingen welches Interesse hat, wird unabhängig von den Systemeigenschaften festgelegt. Die Dinge, die ein Akteur kontrolliert, die er kontrollieren kann und die er kontrollieren oder erfolgen lassen will, ergeben sich also aus der Beschreibung des Systems. Seine Interessen und damit seine Präferenzen über die Handlungsergebnisse ergeben sich hingegen aus Annahmen, die der Forscher macht. Sie sind dem System und dem daraus abgeleiteten Modell auf der Mikroebene gegenüber also exogen (vgl. Keck 1994: 200, Coleman 1990: 241f.).

Die sozialwissenschaftlich typische Motivation für die Handlungen eines Akteurs ergibt sich nun aus derjenigen Konfiguration, in der dieser Akteur an solchen Dingen ein Interesse hat, die er nicht kontrolliert, oder die er nicht allein kontrolliert, sondern die ein oder mehrere andere Akteure kontrollieren oder er mit anderen Akteuren gemeinsam. Immer dann kommt es potenziell zu „Transaktionen“ zwischen den Akteuren, die Coleman auch „soziale Interaktionen“ nennt. Diese Interaktionen können als Handlungskombinationen zum Beispiel ein Tausch, Drohungen, Bestechungen oder die Investition von Ressourcen sein (vgl. Coleman 1990: 28f.).⁵

Akteur ist dann jede Einheit, der Handlungsoptionen zugeordnet werden, deren Handlungen Effekte auf das Systemverhalten haben können, der eine bestimmte Menge geordneter Präferenzen über das Systemverhalten zugeordnet wird, und die selbst Teil der Interaktionen der Einheiten innerhalb des Systems ist. Auf der Mikroebene, also bezogen auf die Interaktion von Akteu-

⁵ Diese Beispiele sind aus Colemans (1990: 29) Sicht die typischen Fälle sozialer Interaktion. Die Investition von Ressourcen beinhaltet auch den materiellen Aufwand, der bei der Schädigung der Ressourcen anderer Akteure entsteht. Hechter (1992: 244) stellt dazu fest, dass unter dem Rational Choice-Ansatz eben die genannten Arten von Handlungen untersucht werden.

ren, entspricht diese Akteursdefinition dem Begriff des „Spielers“ in der Spieltheorie (vgl. Osborne und Rubinstein 1994: 4).

Akteur können Individuen sein oder Körperschaften (*corporate actors*). Eine Körperschaft im Sinne eines Akteurs definiert Coleman als eine zentrale Instanz (*central authority*, Coleman 1990: 330)⁶, der Individuen Kontrollrechte über bestimmte Handlungen übergeben haben und die sie für sie ausübt. Wenn Akteure Kontrollrechte an eine Körperschaft übertragen haben, dann nennt Coleman die Gesamtheit dieser Rechte die „Verfassung eines (Sub-)Systems“ (*constitution*, Coleman 1990: 132, 367). Die Verfassung definiert dann, über welche Dinge die einzelnen Akteure innerhalb des Subsystems Kontrollrechte haben. Die Verfassung kann auch definieren, dass Akteure das gemeinsame Kontrollrecht über Dinge haben. Jeder Akteur hat dann nur eine „Teilkontrolle“ daran (*partial control*, vgl. Coleman 1990: 374ff.). Diese Instanz wird nur dann selbst als ein Akteur behandelt, wenn ihr auch Interessen zugeordnet werden können (vgl. Coleman 1990: 367ff., 503).

Mit diesem begrifflichen Instrumentarium behandle ich in der vorliegenden Arbeit die EU-Regierungen und die Kommission als solche Instanzen, die über die Kontrolle oder das Kontrollrecht über bestimmte Ressourcen oder Ereignisse verfügen und die Interessen an diesen Ressourcen oder Ereignissen haben. Die „Verfassung“ des Systems, innerhalb dessen sie handeln, sind die EU-Gründungsverträge. Präsidentschaft und Initiativmonopol lassen sich so als Kontrollrechte erfassen, die bestimmten Akteuren zugeordnet sind.

Darüber hinaus haben die Akteure jeweils die Kontrolle über unterschiedliche Ressourcen, zum Beispiel über unterschiedlich viel Personal oder über eine unterschiedliche Wirtschaftskraft. Damit verfügt die Kommission als Akteurin über Ressourcen, die sich systematisch von den Ressourcen der Regierungen unterscheiden. Da sie mit dem Initiativmonopol das Kontrollrecht über Ereignisse hat, die für die Regierungen von Interesse sind, lässt sie sich dennoch als Akteurin erfassen.

Soweit es um Auswirkungen des Systemverhaltens geht, wird das Interesse der Kommission sich deshalb jedoch typischer Weise nicht auf die Ressourcen beziehen, auf die sich das Interesse der Regierungen bezieht. Mir geht es in dieser Arbeit nicht darum, die Unterschiede zwischen Kom-

⁶ Anstelle mit „Instanz“ könnte *authority* mit dem Marriam-Webster natürlich auch mit „Behörde“ übersetzt werden, aber das schränkt im deutschen Sprachgebrauch die Bedeutung ein. Nahe würde auch Webers „Verband“ liegen, aber dieser Begriff scheint aus der Mode gekommen zu sein und ist vor allem schon durch Weber selbst definiert. Nun bezieht sich Coleman zwar oft auf Weber, übernimmt aber nur einen Teil von dessen Überlegungen. Daher eignet sich auch diese Übersetzung nicht ohne weiteres. In der deutschsprachigen Ausgabe übersetzt Martin Sukale *authority* in der Regel mit „Herrschaft“, tut das aber gerade nicht an der zitierten Stelle, sondern verwendet dort das Wort „Autorität“ (Coleman 1991: xv (Bd. I), 9 (Bd. II)).

mission und Regierungen in dieser Richtung im Einzelnen zu untersuchen. Hier könnte man natürlich die entsprechenden Überlegungen beispielsweise von Niskanen (1994/1971) oder Weber (1980) heranziehen, wie das etwa Barnett und Simmons (2004) oder Hawkins und Jacoby (2006) für die Abgrenzung der Interessen internationale Verwaltungsstäbe von den Interessen der Regierungen tun (vgl. für einen, wie mir scheint, nach wie vor aktuellen Überblick über solche Bemühungen auch Liese und Weinlich 2006). Ich verzichte in dieser Arbeit hierauf, denn es ist zwar für die empirische Untersuchung erforderlich, zwischen den Regierungen entlang ihrer Ressourcen zu unterscheiden, das trifft dort mit Blick auf die zu testenden Hypothesen aber nicht auf die Kommission zu. Denn in den Modellen gehe ich gerade nicht davon aus, dass das Interesse der Kommission an bestimmten Handlungsergebnissen den Interessen der Regierungen aufgrund der Ressourcenverteilung konform ist oder entgegenläuft. Die Modelle sind ja gerade für den konformen und den gegenläufigen Fall aussagekräftig.

Andere Instanzen, deren Behandlung als Akteure ein umfassenderes Abbild des Untersuchungsgegenstands erlauben würde, zum Beispiel die Fraktionen im EP, das Ratssekretariat oder Lobbygruppen, betrachte ich hingegen nicht als Akteure. Ich beziehe ihr Handeln folglich auch nicht in die Modelle mit ein. Ihr Handeln geschieht damit aus Sicht dieser Arbeit in der Systemumwelt: die Akteure sind von ihm (vielleicht) betroffen, aber die Erklärung ihrer Interaktionen in den Modellen bezieht sich nicht darauf.

Ebensowenig behandle ich in dieser Arbeit Instanzen innerhalb der Regierungen und der Kommission als Akteure. Sonst würde die Analyse sich ja auf das Handeln dieser Instanzen beziehen. Das „Handeln“ von Regierungen und Kommission würde selbst lediglich das Verhalten innerhalb der jeweiligen Subsysteme abbilden. Ich beziehe das Zusammenwirken dieser kleineren Einheiten jedoch in die Operationalisierung in Kapitel 7 ein. Dort behandle ich allerdings nur die Fälle unvollständigen Zusammenwirkens dieser Einheiten als ein Hemmnis für die Allokation der Ressourcen einer Regierung für deren Präferenzumsetzung.

Nach diesen Vorklärungen lässt sich nun endlich auch eine Einordnung der Regierungen entlang ihrer „Größe“ vornehmen. Die Konjunktion bei Coleman von Kontrolle und Interesse bringt schon eine Auffassung von Handeln der Akteure als interdependentes Handeln mit sich. Kontrolle von Ego über etwas ist für Alter ja nur relevant, wenn Alters Interesse an etwas durch das von Ego Kontrollierte tangiert wird. Als Konsequenz definiert Coleman (1990: 133) die „Macht“ von Akteuren und den „Wert“ von Ereignissen also im gegenseitigen Bezug:

„The power of an actor resides in his control of valuable events. The value of an event lies in the interest powerful actors have in that event. (... T)his pair of definitions is circular (... K)nowledge of the distribution of interest in events and the distribution of control over events allows calculation of each actor's power and each event's value. As implied by this discussion, the power of an actor is one of the principal derived macro-level concepts for any system of action. Power by the definition given above is a property of the actor in the system. It is not a property of the relation between two actors (so it is not correct in this context to speak of one actor's power over another, although it is possible to speak of the relative power of two actors).” (Hervorhebungen im Original)

Die Macht eines einzelnen Akteurs ist aus dieser Sicht ein relativer Begriff und hängt davon ab, wie sehr sein Handeln die Interessen der anderen Akteure im System tangiert und wie sehr das Handeln der anderen Akteure sein Interesse tangiert.

2.3 Regierungen als Repräsentantinnen von Großmächten und Kleinstaaten

Für eine Klassifizierung von Akteuren nach ihrer relativen Macht ergeben sich daraus vier mögliche Klassen, wenn die einzelnen Regierungen unterschiedlich mit der Kontrolle über Ressourcen und Ereignisse ausgestattet sind. Diese Einordnung ist Abbildung 2.1 dargestellt.

Abbildung 2.1: Einordnung von Regierungen in Akteursklassen

		Handeln anderer Regierungen	
		Tangiert eigene Interessen	Tangiert eigene Interessen kaum
Eigenes Handeln	Tangiert Interessen anderer Regierungen	Großmacht	Hegemon
	Tangiert Interessen anderer Regierungen kaum	Kleinstaat	(kein Akteur im gleichen System)

Eigene Darstellung.

So kann eine Regierungen die Kontrolle über so wichtige Dinge haben, dass ihr alleiniges Handeln die Interessen aller anderen Regierungen in den meisten Sachverhalten tangiert, in denen sie interagieren, während die anderen Regierungen nur über die Dinge die Kontrolle haben, mit denen die Interessen ersterer in den meisten Sachverhalten kaum tangiert sind. So eine Regierung könnte im Anschluss an die Literatur über die Internationalen Beziehungen (IB) als „Hegemon“ bezeichnet werden (vgl. für das entsprechende Argument in seiner klassischen Form Kindleberger 1973, Kindleberger 1981, sowie in neueren Arbeiten aus Sicht des Offensiven Realismus Mearsheimer 2001, bzw. für den Defensiven Realismus Walt 2009).

„Kaum“ tangiert versteht sich relativ zur Relevanz des Handelns einer Regierung: ein Hegemon müsste bei einem bestimmten Handeln der anderen Akteure zwar Nutzeneinbußen hinnehmen, würde sich von deren Handeln in seinem eigenen Handeln aber nicht beirren lassen, da er sein entsprechendes Interesse noch immer umsetzen könnte. Diese Präzisierung könnte auf den ersten Blick als Erbsenzählerei erscheinen. Sie ist aber nützlich, denn wäre eine Instanz von dem Handeln anderer Instanzen nicht tangiert, dann wären sie und/oder die anderen Instanzen in Colemans Begriffen kein Akteur.

Regierungen, deren Handeln die Interessen aller anderen Regierungen tangiert und deren Interessen ebenso von dem Handeln anderer Regierungen tangiert sind, nenne ich „Großmacht“. Regierungen, deren Interessen zwar von dem Handeln anderer Regierungen tangiert werden, deren Handeln die Interessen dieser anderen Regierungen aber kaum tangiert, nenne ich wiederum „Kleinstaat.“ Das Begriffspaar Großmacht und Kleinstaat lässt sich ebenfalls direkt der IB-Literatur entnehmen. Es ist, etwa mit Blick auf die Arbeiten von Kenneth Waltz (1979) oder Robert Keohane (1984), eines der zentralen Konzepte zur Einordnung von Akteuren in der neo-realistischen und der institutionalistischen Schule. Auch wenn im Zuge der Beschäftigung mit Phänomenen wie der Globalisierung oder eben der Europäischen Integration in der IB-Literatur „neue“ Akteure und Handlungsbeschränkungen identifiziert wurden, bleibt für die Regierungen die Einteilung in diese beiden Klassen das zentrale Instrument zur Beurteilung ihrer relativen Macht (vgl. für diese Einschätzung Hawkins, et al. 2006: 11f., Keohane und Martin 2003, Keohane 2005: xii).

Eine vierte denkbare Kategorie wären entlang so einer Beurteilung Regierungen, deren Interessen kaum von dem Handeln der anderen Regierungen tangiert werden und deren Handeln für andere Regierungen auch kaum relevant ist. Mit Blick auf Coleman (1990: 133) wäre die Untersuchung des Handelns solcher Akteur aber nicht interessant für die Erklärung der Interaktion zwischen den Akteuren, denn weder würde das Handeln von Akteuren dieser Kategorie das Handeln der anderen Akteure ausreichend modifizieren um eine nennenswert andere Handlungskombination als Systemverhalten zu bewirken, als dies ohne die Berücksichtigung ihres Handelns der Fall wäre, noch tangierte das Handeln der anderen Akteure das Handeln dieser Akteure dafür ausreichend.

Diese Einordnung ist erst einmal recht unscharf, wie man an den Begriffen „kaum“ oder „meiste Sachverhalte“ sieht. Ich präzisiere sie aber in Kapitel 4 entlang einer Interpretation des dortigen Modells so, dass für den empirischen Teil testbare Hypothesen abgeleitet werden können.

Für die Zwecke dieses Kapitels leistet sie aber schon zwei wichtige Aufgaben, zum einen eben den Einbezug der Interdependenz des Handelns der Akteure aus ihrer Kontrolle über Ereignisse und Ressourcen heraus. So ist diese Einteilung eine Klassifizierung von Akteuren danach, wie mächtig sie in einem System sind. Der „Umfang“ dieses Systems wird dabei sowohl durch die Anzahl der Akteure definiert als auch durch die Anzahl der Sachverhalte, in denen diese Akteure interagieren. Von dem Handeln der Akteure unterschiedlicher Klassen ist dann ein unterschiedliches Handeln der jeweils anderen Akteure und damit ein unterschiedliches Systemverhalten über alle diese Sachverhalte hinweg zu erwarten. Für das Internationale System als Gegenstand der IB-Forschung spiegelt zum Beispiel das Verhalten von Staaten bestimmte Konfigurationen der Machtverteilung wider, je nach der Klasse der Akteure. Zum Beispiel entspricht ein System, in dem nur Kleinstaaten und fünf Großmächte existieren, dem Mächtesystem im Europa des 19. Jahrhunderts, oder ein System mit zwei Hegemonen und zahlreichen Kleinstaaten der Situation in den 1950er Jahren. Ich demonstriere in Kapiteln 4 und 5, dass es diese Einteilung ermöglicht, Bedingungen zu ermitteln, unter denen das Handeln von Kleinstaaten für das Handeln von Großmächten handlungsrelevant ist. Darin liegt der analytische Zugewinn dieser Einteilung im Vergleich zu einer Sichtweise, die Entwicklungen auf der Makroebene lediglich aus dem Handeln von Großmächten ableitet, wie das etwa bei Waltz (1979) oder für die EU-Forschung bei Moravcsik (1993, 1998) der Fall ist.

Zum anderen lässt sich so das Handeln der Akteure analysieren wie das Handeln von Firmen auf Märkten, je nachdem, ob der Markt durch ein Monopol, ein Oligopol oder ein Polypol gekennzeichnet ist (vgl. Mankiw 2007: 62ff., und unmittelbar zu dieser Analogie Olson 1965: 49f., und Coleman 1990: 133). Diese mikroökonomische Sichtweise entspricht einer systemischen Erklärung internationaler Kooperation, wie sie besonders Keohane (1982: 327, 1984: 25) in zwei Arbeiten vornimmt.

Dort entwickelt er ein Konzept, in dem Kooperation als Systemverhalten das Resultat einer Abfolge von Handlungen ist. Dieses Konzept ist die Grundlage für die Modelle auf der Mikroebene, die ich im Theoretischen Teil darstelle. Keohane (1984: 25f.) selbst hat dieses Konzept im Verweis auf die neo-realistische Erklärung des Handelns von Staaten im internationalen System bei Waltz (1979: 54ff.) entwickelt.

Auch in Waltz' Theorie sind die Handlungen der Akteure auf der Mikroebene durch ein System beschränkt und die Akteure reproduzieren dieses System durch ihr Handeln (vgl. Waltz 1979: 73f.). Zudem verwenden sowohl Keohane und Waltz als auch Coleman die Marktanalogie zur Erklärung des Handelns der Akteure (vgl. Coleman 1990: 21, Keohane 1982: 331, 1984: 13; Waltz

1979: 94). Auch die Unterscheidung in Hegemone, Großmächte und Kleinstaaten findet sich bei Keohane und Waltz. Und beide teilen Akteure in diese drei Gruppen unmittelbar bei den Aussagen über das erwartete Systemverhalten ein (vgl. zu Hegemonen im Bezug auf Hegemoniale Stabilität Keohane 1982: 326, 1984: 31, und auf Hegemonie als solche Waltz 1979: 199; zu Großmächten bei der Herstellung von Regimen Keohane 1984: 219, resp. bei der Erhaltung eines bestehenden Machtgleichgewichts Waltz 1979: 121f.; und zur geringen Relevanz des Handelns von Kleinstaaten für Aussagen über typisches Systemverhalten Keohane 1984: 179f., 219f., Waltz 1979: 72). Keohane geht auf diesen Punkt nicht systematisch ein. Aber bei Waltz lässt sich diese Einteilung auch selbst aus seinem abstrakten Bezug auf die Kontrolle über Ressourcen und Ereignisse ableiten, denn er schreibt „*although capabilities are attributes of units, the distribution of capabilities across units is not*“ (Waltz 1979: 97). Das ist genau das Verständnis, das Coleman von Macht und Machtverteilung entwickelt, und das ich hier verwende.

Mit Blick auf diese außerordentlich massive Verankerung der Begriffe Hegemon, Großmacht und Kleinstaat in beiden Zweigen der klassischen IB-Literatur, ist es nicht sehr überraschend, dass diese Begriffe auch in die IB-fundierte EU-Forschung Einzug gehalten haben.

2.4 Relative Macht und intergouvernementale Verhandlungen bei Andrew Moravcsik

Zwar wird der Begriff des Hegemons für das europäische Staatensystem mangels entsprechender Machtkonzentration in der Forschung nicht benutzt. Aber insbesondere Andrew Moravcsik geht im direkten Anschluss an die regimetheoretische Forschung von Keohane ausgesprochen deutlich davon aus, dass es die Regierungen von nur drei EU-Staaten waren, welche das Ergebnis der Verhandlungen über die EU-Gründungsverträge als ihn interessierende Entscheidungsprozesse bestimmten, und nicht die Regierungen aller ihrer sechs, zehn bzw. zwölf Mitglieder (Moravcsik 1998: 5). Er führt die verschiedenen Integrationsschritte als Systemverhalten zum Zeitpunkt der jeweiligen Änderung der Gründungsverträge also insbesondere auf die Interaktion dieser drei Regierungen zurück.

2.4.1 Relative Macht

Das Handeln der anderen Regierungen ist für diese drei Regierungen zwar nicht gleichgültig. Aus Sicht von Moravcsik (1998: 65-66) ist es diesen „*large, wealthy*“ (ebd.) Regierungen jedoch möglich, den Interessen der anderen Regierungen durch „*diffuse linkages, such as financial support, at a lower perceived per capita cost*“ (ebd.) Rechnung zu tragen. Der Einbezug des Handelns dieser anderen Regierungen verursacht den Regierungen großer Staaten also bestimmte Nutzeneinbußen, hin-

dert sie aber nicht daran, miteinander zu einer Einigung zu kommen. Und diese Einigung bildet das Verhältnis relativer Macht insbesondere zwischen ihnen ab (Moravcsik 1998: 61).

So ergeben sich bei Moravcsik zwei Klassen von Regierungen: solche, deren Handeln für die einzelnen Integrationsschritte inhaltlich relevant ist und ohne den Einbezug deren Handelns in die Erklärung diese Schritte nicht adäquat erklärt werden könnten und solche, deren Handeln, dafür nicht relevant ist und ohne deren Berücksichtigung diese Schritte dennoch erklärt werden können. Diese Einteilung entspricht den Kriterien für eine Klassifikation, wie sie in Abbildung 1.1 dargestellt sind. Die erste Gruppe von Regierungen ordne ich in dieser Arbeit deshalb als Großmächte ein und die zweite Gruppe als Kleinstaaten.

Die relative Macht einer Regierung in den Verhandlungen leitet Moravcsik aus dem Verhältnis ab, in dem sich für die einzelnen Regierungen im Vergleich zueinander die kollektive Modifikation des bestehenden institutionellen Arrangements gegenüber dessen Beibehaltung lohnt. Je weniger der Nutzen einer Regierung durch die Beibehaltung des Status Quo beeinträchtigt wird, desto mächtiger ist sie bezogen auf die Macht der anderen Regierungen. Regierungen, die glaubwürdig mit der Weigerung drohen können, eine kollektive Änderung des Status Quo zu ermöglichen, sind demnach besonders mächtig (Moravcsik 1998: 55). Zwischen den Regierungen besteht mit Blick auf die verhandelten Sachverhalte also eine asymmetrische Interdependenz (Moravcsik 1998: 7), und diejenige(n) Regierung(en), zu deren Gunsten die Asymmetrie besteht, erzielen den relativ höchsten Nutzen aus einer Einigung.

So eine Charakterisierung der Ursachen relativer Macht ist zunächst losgelöst von bestimmten Ressourcen. Unter der Annahme, dass die Regierungen untereinander keinen Zwang ausüben können (Moravcsik 1998: 60), hängt es von den Interessen der Regierungen im konkreten Sachverhalt ab, welche Ressourcen das im Einzelnen sind. Aber aus dem Verweis auf Keohane und Nyes Verwendung des Begriffs der asymmetrischen Interdependenz durch Moravcsik (1998: 62, im Bezug auf Keohane und Nye 1977), liegt es nahe, auf im weitesten Sinne ökonomische Sachverhalte zu schließen.

2.4.2 Herstellung intergouvernementaler Kooperation

Dieses „*economic interest*“ charakterisiert Moravcsik (1998: 28) denn auch als typisch für die Inhalte der Präferenzmengen der Regierungen. Entsprechend unterscheidet sich bei ihm die Zuordnung der Akteure zu Klassen auch von der, die in anderen Arbeiten unter einem ebenfalls relationalen Verständnis von Macht getroffen wird, etwa bei Wivel und Mouritzen (2005: 3f.) und den dortigen Klassen der polaren und nicht-polaren EU-Staaten im Bereich der Sicherheitspolitik.

Moravcsik erklärt den Verlauf der Europäischen Integration zwar aus ökonomischen Interessen heraus. Diese Interessen werden über die einzelnen europäischen Gesellschaften hinweg bei ihm jedoch nicht von einzelnen Firmen oder Verbänden repräsentiert, sondern von den Regierungen. Diese Regierungen legen auf dem Verhandlungsweg fest, in welchen Sachverhalten sie kooperieren. Das fixieren sie in den EU-Gründungsverträgen (Moravcsik 1998: 3).

Den Verlauf der Verhandlungen über die EU-Gründungsverträge stellt Moravcsik als einen dreistufigen Prozess dar. Zuerst werden innerstaatlich die Präferenzen festgelegt, welche die jeweiligen Regierungen gegenüber einander in den Verhandlungen vertreten (*national preference formation*, vgl. Moravcsik 1998: 24). Anschließend wird in intergouvernementalen Verhandlungen abgesteckt, welche inhaltlichen Änderungen an den Verträgen vorgenommen werden (*interstate bargaining*, ebd.). Schließlich legen die Regierungen fest, welche Institutionen zur Abgabe gegenseitig glaubwürdiger Verpflichtungen (*credible commitment*) bezüglich der Einhaltung dieser Verträge eingerichtet werden sollen (*institutional choice*, ebd.).

Für die innerstaatlichen Präferenzfestlegung nimmt Moravcsik (1998: 35ff.) eine explizit liberale Sichtweise ein. Die Präferenzen der Regierungen seien nicht „geopolitisch“ bestimmt, wie das aus einer neo-realistischen Perspektive zu erwarten wäre (vgl. Grieco 1988). Sondern es sind die innergesellschaftlichen organisierten ökonomischen Interessengruppen, wie Unternehmerverbände, Bauernvereinigungen oder Gewerkschaften, deren vorwiegend ökonomisch definierte Präferenzen in den Präferenzordnungen der Regierungen Niederschlag finden. Dieser innerstaatliche Formierungsprozess ist mit dem Beginn der Verhandlungen abgeschlossen, die Präferenzen der Regierungen während der Verhandlungen sind also fix.

Deshalb können Regierungen in den intergouvernementalen Verhandlungen analytisch auch als unitarische Akteure behandelt werden, denen es inhaltlich primär darum geht, ihren Nutzen in im weitesten Sinne ökonomischen Sachverhalten zu maximieren (Moravcsik 1998: 22). Sie sind aber auch die einzigen Akteure, die aus Moravcsiks Sicht für die Erklärung des Verhandlungsergebnisses eine systematische Rolle spielen.

Ein zentraler Punkt in Moravcsiks Argumentation ist es nun, dass die Regierungen bei diesen Verhandlungen unproblematisch alle Informationen erhalten, die sie benötigen, um das Arrangement, das sie als Verhandlungsergebnis kollektiv auswählen zu ermitteln. Dazu gehört aus seiner Sicht insbesondere die Attraktivität der einzelnen denkbaren Arrangements im Vergleich zum Status Quo für jede einzelne Regierung (Moravcsik 1998: 52-53). Jede Regierung kennt also die Opportunitätskosten jeder Regierung aus der Zustimmung zu jedem Verhandlungsergebnis im

Vergleich zu ihrem jeweiligen unilateralen Handeln. Das leitet er aus den gemeinsamen Vorteilen ab, die durch eine Einigung erzielt werden können. Die Aussicht auf diese Vorteile führe zur Bereitschaft, die eigenen Präferenzen offenzulegen. Dies führt aus seiner Sicht wiederum zu pareto-effizienten Verhandlungsergebnissen:

„EC negotiations are likely to be efficient. Given common interests and the absence of military threats, governments have a strong incentive to reveal their preferences in the form of bargaining demands and compromise proposals. Where national preferences make agreement possible, agreement is therefore likely to emerge.” (Moravcsik 1998: 61)

Mit der Offenbarung dieser Präferenzen geht es bei ihm einher, dass die Vorteile aus den vereinbarten Arrangements ungleich verteilt sind und die relative Verhandlungsmacht der beteiligten Regierungen reflektieren. Die Verhandlungsmacht jeder Regierung ist umso höher, je weniger wichtig für sie eine Einigung im Verhältnis zu ihrer besten alternativen Politik ist. Dieses Verhältnis lässt sich, so Moravcsik, eben über den Begriff der Asymmetrischen Interdependenz nach Keohane und Nye (1977) erfassen:

„(... T)he distribution of benefits reflects relative bargaining power, which is shaped in turn by the pattern of policy interdependence. The power of each government is inversely proportional to the relative value that it places on an agreement compared to the outcome of its best alternative policy – its ‘preference intensity.’ In the language of international relations, the relationship between preference intensities is what Robert Keohane and Joseph Nye call ‘asymmetrical interdependence’”. (Moravcsik 1998: 61-62, im Verweis auf Keohane und Nye 1977).

Damit gelangt er zur Nash-Verhandlungslösung als Instrument zur Vorhersage des Verhandlungsergebnisses:

„The influence of policy interdependence on noncoercive bargaining under unanimity rules with a small probability of collapse can be formalized through use of the Nash bargaining solution. The Nash solution, it has been formally demonstrated, can be approximated through iterated offers and counteroffers in which marginal concessions are assumed to be made by the government that would have the most to lose by the collapse of negotiations. The assumptions about bargaining made in this book are consistent with this model. (...)

The Nash solution (...) dictates that, absent coercive threats, governments would split the utility gains relative to their respective alternatives to agreement. A rational government will reject any agreement that leaves it worse off than the best alternative – often termed the ‘outside option’, ‘reservation price’, ‘concession limit’ or ‘best alternative to negotiated agreement’ – and, having set a floor, participants then split the gains, acting under pressure to avoid the possibility that exogenous events might lead negotiations to collapse, leaving each with nothing. Empirical stud-

ies suggest that, under conditions of common knowledge – where governments, as intergovernmental theory assumes, have accurate information about one another’s reservation values – the Nash solution generates empirically accurate predictions of bargaining outcomes.” (Moravcsik 1998: 62)

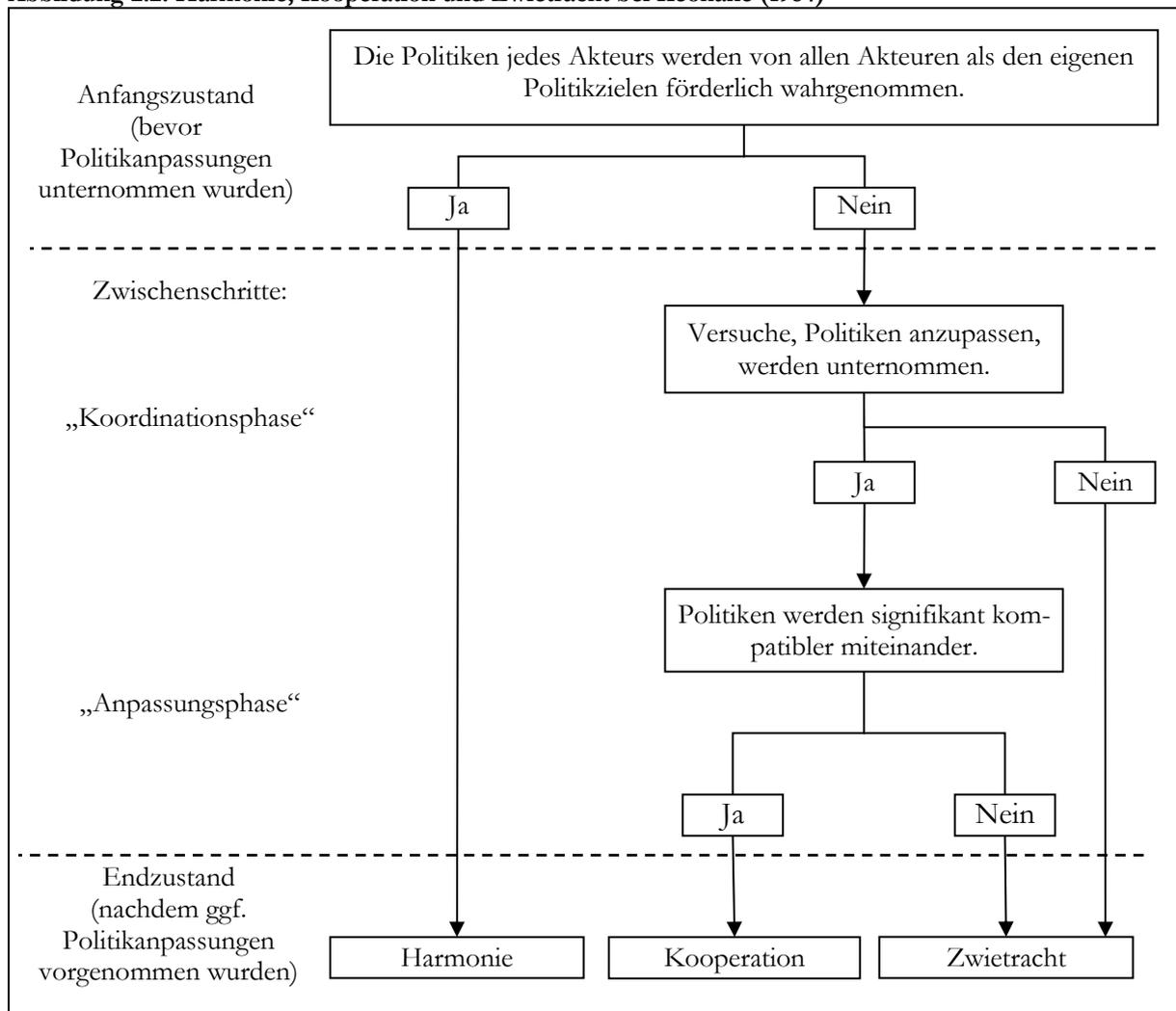
Das Verhandlungsergebnis ergibt sich also aus der relativen Verhandlungsmacht der Regierungen, die wiederum von dem Nutzen abhängt, den ihr das Handeln nach ihrer optimalen alternativen Handlungsoption (das nenne ich im Folgenden *outside option*) einbringt und von ihrem Nutzenverlust aus dem Risiko, dass es durch Verzögerungen in den Verhandlungen zu überhaupt keiner Einigung kommt.

Anders als diese Opportunitätskosten hält Moravcsik hingegen Transaktionskosten, die den Regierungen bei Verhandlungen für die Ermittlung ihrer Verhandlungspositionen und kollektiv vorteilhafter Arrangements entstehen, bei der Erklärung des Verhandlungsergebnisses für vernachlässigbar im Vergleich zu dem Verhältnis der Opportunitätskosten der einzelnen Regierungen (Moravcsik 1998: 61). Damit lassen sich aus seiner Sicht Verhandlungen über Vertragsveränderungen mit Analyseinstrumenten aus dem Bereich der kooperativen Spieltheorie unter perfekter Information ausreichend gut erfassen. Die Regierungen kennen alle potenziell nützlichen Arrangements und sie wählen kollektiv dasjenige Arrangement aus, das die relativ mächtigsten Regierungen am meisten bevorzugen. Die präexistente Machtverteilung zwischen den Regierungen wird damit im Verhandlungsergebnis pareto-effizient reproduziert (Moravcsik 1998: 62-63, 66).

Transaktionskosten spielen für Moravcsik erst nach der inhaltlichen Einigung auf ein Arrangement eine Rolle, und zwar bei der Institutionenwahl für die Implementierung dieses Ergebnisses. Er geht hier entlang regimetheoretischer Überlegungen, besonders von Robert Keohane (1984) vor (Moravcsik 1998: 9). Demnach manifestiert sich die Vorteilhaftigkeit internationaler Institutionen besonders in der Reduzierung dieser Transaktionskosten. Diese Kosten entstehen Regierungen bei der Umsetzung und Interpretation einmal vereinbarter Arrangements über die Kooperation in bestimmten Sachverhalten und bei der gegenseitigen Überwachung deren Einhaltung. Keohane 1984: 53f. gelangt zu diesem Befund durch den Bezug auf die Kosten, die jeder Regierung aus der Anpassung ihrer bisherigen Politik an das vereinbarte Arrangement entstehen. Nur wenn alle beteiligten Regierungen diese Kosten auf sich nehmen, liegt aus seiner Sicht Kooperation vor. Daneben ermittelt Keohane aber noch zwei andere mögliche Kombinationen, die sich aus der Interaktion der Regierungen ergeben können: „Harmonie“ (*harmony*) und „Zwietracht“ (*discord*). Das ist in Abbildung 2.2 dargestellt.

Harmonie hält Keohane für ein empirisch nur sehr selten auftretendes Phänomen, das nur vorliegend kann, wenn die Politiken der Regierungen schon von vornherein füreinander vorteilhaft sind. Wenn diese Politiken nicht von vornherein gegenseitig vorteilhaft sind, wenn die Regierungen aber vermuten, dass sie ihre Politiken so aneinander anpassen können, dass die resultierenden Politiken füreinander vorteilhaft sind, dann sieht Keohane Anreize dieser Regierungen, auch entsprechende Versuche zu unternehmen. Keohane sieht das zentrale Problem bei diesen Versuchen nicht in der Vereinbarung eines Arrangements darüber, welche Anpassungen genau vorgenommen werden sollen.

Abbildung 2.2: Harmonie, Kooperation und Zwietracht bei Keohane (1984)



Eigene Darstellung in Anlehnung an Keohane 1984: 53.

Das führt er auf die Eigenschaften des betreffenden Politikfelds zurück. Je mehr der Nutzen einzelner Politiken einer Regierung von den Politiken anderer Regierungen abhängt, desto eher komme es zu solchen Arrangements. Wenn auf einem Politikfeld bereits Arrangements (in seiner

Terminologie „Regime“) bestehen, falls es den beteiligten Regierungen besonders leicht, diese Arrangements immer weiter zu ergänzen.

Diese „Koordinationsphase“ ist in Keohanes Worten darum vollständig funktional: die Staaten wählen das Arrangement, das bei gegebenen Machtverhältnissen und Institutionen kooperatives Handeln am ehesten ermöglicht (vgl. Keohane 1984: 13f., 80f.).

Wenn diese Phase mit einer Einigung abgeschlossen wurde, kommt es aber darauf an, dass die Regierungen das Arrangement auch umsetzen, d.h. ihre bisherigen Politiken an die vereinbarten Politiken auch tatsächlich anpassen. Sonst ändert sich naturgemäß nichts an der gegenseitigen Hinderlichkeit ihrer Politiken. Dann liegt in den Begriffen von Coleman genauso „Zwietracht“ als Systemverhalten vor, wie wenn es überhaupt keine Einigung gäbe.

An diesem Punkt nach der Einigung, aber vor der tatsächlichen Anpassung, existiert aus Keohanes Sicht nun das zentrale „Anpassungsproblem“: es wäre zwar durchaus nützlich für jede Regierung, ihre Politik arrangementgemäß anzupassen, wenn das die anderen Regierungen auch tun.⁷ Aber noch vorteilhafter wäre es für jede Regierung, wenn sie ihre Politik nicht anpasst, solange die anderen Regierungen das tun. Umgekehrt wäre es für sie am ungünstigsten, wenn sie die einzige Regierung wäre, die ihre Politik anpasst. Die Regierungen befinden sich also mit und ohne Einigung immer in einem Gefangenendilemma als typischem Problem kooperativen Handelns unter formaler Anarchie.

Aus Sicht von Keohane liegt hier nun der große Vorteil von Institutionen zur gegenseitigen Überwachung der Einhaltung internationaler Arrangements: wenn alle Regierungen genau beobachten können, was sie in dieser Hinsicht tun, kann jede Regierung gewissermaßen Schritt für Schritt einzelne Anpassungen vornehmen. So eine Institution kann zum Beispiel die Pflicht jeder Regierung sein, in regelmäßigen Abständen Vertretern der anderen Regierungen den Zugang zu bestimmten industriellen Anlagen zu gewähren.

Aufgrund der resultierenden Möglichkeit der Regierungen, sich ein Bild von ihrer aller Handeln zu machen, lohnt es sich für jede Regierung eine Tit-for-Tat-Strategie (Axelrod 1984, Chong, et

⁷ Eine „Politikanpassung“ zieht nicht zwingend auch eine „Änderung“ der bisherigen Politik nach sich. Das Arrangement kann es zum Beispiel vorsehen, dass Regierungen ihre bisherige Politik gerade beibehalten. Ein Beispiel dafür in den IB sind militärische Nichtverbreitungsabkommen, zum Beispiel der Kernwaffensperrvertrag. Dort verzichten die Regierungen aller seiner Mitgliedstaaten, die zurzeit keine Kernwaffen haben darauf, ihre Rüstungspolitik auf den Erwerb solcher Waffen hin zu ändern. Ein Beispiel in diesem Politikfeld für Abkommen, die eine Änderung nach sich ziehen ist dagegen der START-Vertrag, in dem sich die Regierungen der USA und der UdSSR verpflichteten, ihre Rüstungspolitiken von der Erhaltung und dem Ausbau ihrer Nuklearwaffenbestände hin zu deren Abbau zu ändern. Außerdem können solche Arrangements auch manchen Regierungen eine Beibehaltung ihrer Politik und anderen deren Änderung vorschreiben. Der Kernwaffensperrvertrag verpflichtet zum Beispiel die bisherigen Nuklearmächte, ihre Bestände (auf Dauer) zu reduzieren.

al. 2007) zu verfolgen: eine Regierung nimmt eine Anpassung vor, beobachtet, ob die anderen Regierungen ebenso Anpassungen vornehmen, und nimmt die eigene Anpassung entweder zurück oder weitere Anpassungen vor. Auf längere Sicht reduziert damit jede von ihnen das Risiko, der Nutzenmaximierung aller anderen zum Opfer zu fallen und erhöht die eigenen Chancen, Kooperationsgewinne zu realisieren. Durch die Einrichtung solcher Institutionen können die Konsequenzen des Gefangenendilemmas für das Handeln der Regierungen oftmals soweit gemildert werden, dass sich auch langfristig Kooperation zwischen ihnen einstellt.

Trotzdem bleibt aber das zugrunde liegende Dilemma bestehen: angesichts der formalen Anarchie im Internationalen System, kann sich keine Regierung im Vorhinein glaubwürdig verpflichten, ein Arrangement einzuhalten und jede hat einen Anreiz, das auf Kosten der anderen Regierungen nicht zu tun.

Hier setzt nun Moravcsiks Institutionenwahl-Argument an (Moravcsik 1998: 67ff.). Die Vorteile aus den langfristig angelegten Gründungsverträgen materialisierten sich erst auf Dauer. Daher sind sie für jede Regierung stets durch die Ungewissheit über zukünftiges Verhalten der anderen Regierungen gefährdet. Diese könnten ja angesichts ihrer permanenten Anreize dazu von den vereinbarten Politikanpassungen abweichen. Den Regierungen ist aber auch stets klar, dass sie gegenüber ihren aktuellen Politiken Vorteile erzielen können, wenn sie sich alle arrangementgemäß verhalten.

Moravcsik sieht nun zwei Möglichkeiten, wie die Regierungen sich kollektiv glaubwürdig auf die Einhaltung von Vereinbarungen verpflichten können. Entweder sie verzichten für bestimmte Sachverhalte auf die Möglichkeit, den Entscheidungsprozess bei der Anwendung und Interpretation der Gründungsverträge individuell zu blockieren. Damit lässt sich das Problem der Unvollständigen Verträge (*incomplete contracting*) mildern (Moravcsik 1998: 73): da es unmöglich oder zumindest extrem aufwändig ist, bei komplexen Sachverhalten wie den Gegenständen der EU-Verträge im Vorhinein sämtliche Eventualitäten der Vertragsinterpretation und -anwendung zu klären, besteht zunächst die Gefahr, dass einzelne Regierungen durch ein Veto diejenigen Interpretationen des Arrangements verhindern, die im Verlauf seiner Anwendung erforderlich werden, die ihnen jedoch Anpassungskosten verursachen. Um solche Blockaden von vornherein auszuschließen, können die Regierungen in den Gründungsverträge festlegen, dass in bestimmten Sachverhalten eine kollektive Entscheidung auch getroffen werden kann, wenn nur ein bestimmter Anteil aller Regierungen einem entsprechenden Vorschlag zustimmt. Dieses *pooling* von Souveränität kommt aus Moravcsiks Sicht bei den Abstimmungen im Rat mit Qualifizierter Mehrheit zum Ausdruck. Die Zustimmung zum *pooling* geht also mit dem Verzicht auf eine regelkonforme

unilaterale Blockade der Entscheidungsfindung einher. Weigert sich eine Regierung, einen gegen ihre Stimme geschlossenen Beschluss umzusetzen, riskiert sie es dann, dass die anderen Regierungen ihre Teilnahme am gesamten Institutionengefüge zur Disposition stellen. Aus regimetheoretischer Sicht (bereits bei Keohane 1982: 340) ist es für Regierungen im Vergleich attraktiver, gelegentliche Nachteile durch die eigene Politikanpassung hinzunehmen, solange die Vorteile aus der Einhaltung des gesamten Arrangements diese überwiegen. Dass letzteres der Fall ist, wird aus Moravcsiks Sicht ja bereits mit der Einigung auf ein inhaltliches Arrangement sichergestellt. Stimmt eine Regierung dem *pooling* zu, verpflichtet sie sich aber zudem glaubwürdig, auch Interpretationen der Verträge hinzunehmen, durch die es zu ersterem kommen kann.

Außerdem können die Regierungen die Überwachung der Einhaltung ihrer Verpflichtungen an von jeder einzelnen Regierung unabhängige supranationale Organisation delegieren (*delegation*). Diese (und nicht Vertreter der einzelnen Regierungen) überwacht dann die Einhaltung des Arrangements und/oder führt einen Teil oder alle administrativen Aufgaben aus, welche die Anwendung der Verträge mit sich bringen. Bei den EU-Verträgen betrifft das zum Beispiel die Überwachung der Wettbewerbspolitik durch Kommission und Europäischen Gerichtshof (EuGH) oder die Berechnung, Auszahlung und Kontrolle der Subventionen im Bereich der Gemeinsamen Agrarpolitik. Durch diese Delegation entziehen sich die Regierungen gewissermaßen selbst die administrative Handhabe, vereinbarte Politikanpassungen zu unterlaufen. Das erhöht wiederum die Glaubwürdigkeit ihrer vertraglichen Verpflichtungen.

Die supranationalen Behörden erreichen aus Sicht von Moravcsik (1998: 67) durch die Delegation zwar eine gewisse Handlungsautonomie. Moravcsik erwartet aber aufgrund der Motivation für die Delegation – eben nur die Abgabe glaubwürdiger Verpflichtungen – eine inverse Beziehung zwischen dem Ausmaß der Aufgaben, die so einer Behörde übertragen werden und dem Handlungsspielraum, die sie dort hat. Deshalb bezieht sich die Delegation aus seiner Sicht nur auf Dinge, welche die Interessen der Regierungen nur tangieren, wenn die Behörden diese Autonomie gerade *nicht* wahrnehmen. Folglich sind aus seiner Sicht nennenswerte Integrationsschritte zwischen Vertragsänderungen und auf Initiative dieser Behörden gerade nicht zu erwarten.

Mit den beiden Instrumenten des *pooling* und der Delegation können die Regierungen es zwar nicht verhindern, dass eine (oder mehrere) von ihnen am Ende doch von den Vereinbarungen abweichen. Sie repräsentieren ja nach wie vor souveräne Staaten und die supranationalen Organisationen haben nicht die Möglichkeit, Regierungen zu vertragskonformem Handeln zu zwingen. Aber solche Abweichungen würden für die einzelnen Regierungen angesichts des resultierenden Glaubwürdigkeitsverlusts so hohe Kosten nach sich ziehen, dass sie unattraktiv werden. Keoha-

nes Anpassungsproblem kann mithilfe geschickter Institutionenwahl damit auf lange Sicht bewältigt werden.

2.5 Theoretische Einordnung der Arbeit

Für die Zwecke dieser Arbeit, deren Gegenstand ja ebenfalls Verhandlungen zwischen den Regierungen der EU-Staaten sind, und in der es um die Ermittlung der Rolle zweier Kontrollrechte in solchen Situationen interdependenten Handelns geht, bietet es sich an dieser Stelle aus drei Gründen an, direkt an Moravcsiks Überlegungen anzuknüpfen.

Erstens lässt sich das oben beschriebene Problem potenziell arbiträrer Schwellenwerte für die Zuordnung der Regierungen zu bestimmten Akteursklassen so mit Kriterien ausräumen, die sich auf jede einzelne von ihnen *im Verhältnis* zu ihrer Gesamtheit beziehen. Die Zuordnung der Regierungen zu Klassen kann damit weg von den Annahmen für den theoretischen Teil (zum Beispiel: „Kleinstaat ist, wer unter 40 Millionen Einwohner hat.“) und die dortigen Hypothesen und hin zur Operationalisierung für den empirischen Teil verlegt werden (zum Beispiel bei der Hypothese: „Das Handeln eines Kleinstaats tangiert das Handeln einer Großmacht kaum.“ die Operationalisierung: „Als Kleinstaat gilt für die Tests, wessen Exporte und Importe überproportional mit einem anderen Staat verlaufen, während die Ex- und Importe dieses anderen Staats als einer Großmacht zum ersten Staat im Verhältnis geringer sind.“).

Zweitens ist die relationale Zuordnung bei Moravcsik für den theoretischen Teil besonders gut geeignet, weil sie auf Verhandlungen über beliebige Sachverhalte beziehen kann, solange zwischen den Beteiligten überhaupt asymmetrische Interdependenz besteht. Dadurch lässt es sich insbesondere von vornherein vermeiden, nur Befunde zu erhalten, die lediglich auf die EU anwendbar sind.

Drittens lässt sich durch die Anknüpfung an Moravcsik auf die äußerst gut etablierten Befunde der institutionalistischen IB-Literatur zurückgreifen. Wie oben angedeutet, können Moravcsiks dort direkt eingeordnet werden. Ebenso müsste sich sein Ansatz besonders gut eignen, um klassische Konzepte der IB, wie zum Beispiel das Begriffspaar Großmacht-Kleinstaat, auf die Untersuchung anzuwenden.

Jedoch erfordert es dieser dritte Punkt, auf die zentrale Kritikpunkte zumindest kurz einzugehen, denen Moravcsiks Ansatz in der EU-Literatur begegnet. Trotz der vielattestierten Eleganz von Moravcsiks Überlegungen (die so konsensual zu sein scheint, dass der Verweis darauf es mittlerweile ebenfalls in die Lehrbücher gebracht hat, vgl. Steinhilber 2006: 187), besteht in der Forschung jedoch alles andere als Konsens darüber, wie gut dieser Ansatz auf die Erklärung be-

sonders der Entscheidungsprozesse in der Zeit zwischen Vertragsverhandlungen angewendet werden kann. Insbesondere wird sein Erklärungsmodell oft als „*too neat and tidy*“ (Wallace 1999: 158) kritisiert; die Rolle der supranationalen Akteure, besonders der Kommission gerate so systematisch aus dem Blick.

In der Tat unterscheidet sich die Kommission von den Regierungen in mindestens einer Hinsicht. Während die Kommission ihre Existenz als Akteurin eben der Existenz dieses Gefüges verdankt, bestehen die Regierungen als Vertreterinnen der EU-Mitgliedstaaten auch unabhängig von dem Bestehen der EU. Auch dieser Befund scheint denkbar trivial. Er hat jedoch eine ganze Reihe von Konsequenzen für die Einordnung der Handlungsoptionen der Regierung in der Präsidentschaft gegenüber der Kommission und gegenüber den anderen Regierungen, und mehr noch für die Untersuchung der Handlungsmöglichkeiten der Kommission (vgl. für ein typisches Beispiel der widerstreitenden Sichtweisen etwa Moravcsik 1995, 1999b, 1999c, Garrett und Tsebelis 1996, Wincott 1995, Young 1999). Je nach Sichtweise ist das Handeln der Kommission als supranationaler Akteurin entweder zentral oder ephemeral für die Erklärung der Europäischen Integration.

Der Angelpunkt für beide Perspektiven ist die jeweilige Einschätzung der Handlungsmöglichkeiten, die sich für die Kommission aus den institutionellen Arrangements der EU-Verträge ergeben. Wenn die Institutionalisierung, wie bei Moravcsik (1998: 76), als Instrument zur gegenseitigen Abgabe glaubwürdiger Verpflichtungen der Regierungen eingeschätzt wird, sind sie gering. Die Erklärung des Fortgangs der Integration verlagert sich dann auf das Handeln einzelner Regierungen bei der Aushandlung der EU-Verträge. Wird wiederum die Integration als Konsequenz einer Vielzahl einzelner Entscheidungen innerhalb des aktuellen Vertragsgefüges betrachtet, wie etwa bei Stone Sweet, et al. (2001: 3), gerät die Kommission gemeinsam mit anderen supranationalen Akteuren wie dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) in das Zentrum der Erklärung (vgl. Stone Sweet, et al. 2001, Stone Sweet 2004). Die Zeit zwischen den Vertragsverhandlungen gerät aus dieser Perspektive zum Balken im Auge Moravcsiks, der diesen nur den Splitter der relativen Machtverteilung zwischen den Regierungen im supranationalistischen Blick sehen lässt. Diese Einschätzung scheint wiederum auf Gegenseitigkeit zu beruhen (Nugent und Paterson 2010: 63)

Nun liegen die genannten Arbeiten an den extremen Enden eines Spektrums von Einschätzungen der Rolle institutioneller Wirkungen auf die Handlungsmöglichkeiten der Akteure in der EU. Und es fragt sich, wie erklärungskräftig sie jeweils für sich genommen sind (Schmidt 1996). Aber der zugrunde liegende Zwiespalt begleitet die EU-Forschung bereits seit den Debatten zwischen Neo-Funktionalisten und Intergouvernementalisten der 1960er Jahre (vgl. Haas 1958, 1964,

Hoffmann 1963, 1966, Lindberg 1963) und, mit wechselnden inhaltlichen Schwerpunkten, bis auf den heutigen Tag (Schimmelfennig 2010b: 38).

2.6 Ratspräsidentschaft und Initiativmonopol

Die Erklärung der Rolle der Ratspräsidentschaft in den EU-Entscheidungsprozessen, also die Untersuchung einer Institution, deren Ausübung einerseits direkt mit den Präferenzen und Ressourcen einzelner Regierungen zusammenhängt *und* deren Inhalt andererseits den Gründungsverträgen unterworfen ist, trat über diesen Zwiespalt lange Zeit in den Hintergrund und blieb mehr im atheoretischen und deskriptiven Bereich (Schmidt 2001a: 126, Tallberg 2006: 6). Erst mit den neueren Arbeiten etwa von Beach (2005), Tallberg (2006, 2010) oder in Beach und Mazzucelli (2007b) wird dieses Anliegen – eben die Erklärung der Ursache und der Wirkung der Präsidentschaft als Angelpunkt in den EU-Entscheidungsprozessen – systematisch angegangen (vgl. jedoch die in unterschiedlichem Maße generalisierenden und mehr lehrbuchartigen Darstellungen zu Rolle der Ratspräsidentschaft für die Entscheidungsfindung in der EU bei Hayes-Renshaw und Wallace 2006, Nugent 2010a, Wallace, et al. 2010, Westlake und Galloway 2006).

Beach und Tallberg interpretieren die Entscheidungsfindung in der EU, besonders im Ministerrat, als eine Serie von parallelen Verhandlungen zu einer Vielzahl von Sachverhalten. Die einzelnen Gründungsverträge lassen sich dadurch als besonders wichtige Verhandlungsrunden einordnen. Aber sie haben weder eine alles überragende Bedeutung, noch sind sie lediglich deklaratorische Akte, wie dies den genannten extremen Sichtweise jeweils entsprechen würde.

Innerhalb dieser Verhandlungen analysieren diese Arbeiten die Ratspräsidentschaft nun als ein Instrument, mit dem ein häufiger und grundlegender Zielkonflikt kollektiver Entscheidungsfindung gemildert und oft gelöst werden kann: der Konflikt zwischen der Maximierung des kollektiven Vorteils und der Maximierung des eigenen Vorteils. Dieses Problem ist ein zentraler Gegenstand der sog. „verhandlungstheoretischen“ Literatur (vgl. für die verschiedenen Facetten der Beschäftigung mit diesem Problem im Zeitverlauf vgl. Frohlich, et al. 1971, Lax und Sebenius 1986, Luce und Raiffa 1957, Underdal 1994, Young 1989). Mithilfe einer Durchsicht dieser Literatur und zentraler Arbeiten zum Problem der Pareto-Effizienz in Verhandlungen (dazu gehören bei Beach und Tallberg zusätzlich zu den genannten Arbeiten besonders Krasner 1991, Raiffa 1982, 2002, Scharpf 1997, und Stein 1982, sowie Arbeiten des jeweils anderen Autors selbst, vor allem Beach 2004, und Tallberg 2003) ermitteln sie eine Reihe von „Ressourcen“, auf denen die Handlungsmöglichkeiten der Regierung in der Ratspräsidentschaft basieren.

Beach und Tallberg leiten diese Ressourcen direkt aus der privilegierten institutionellen Position der präsidierenden Regierung ab. Neben bestimmten Rechten (z.B. dem Recht, die Debatte im Rat zu beenden und eine Abstimmung einzuleiten) sind dies Informationen, die der jeweiligen Amtsinhaberin exklusiv durch die Kommission und das Ratssekretariat zur Verfügung gestellt werden (vgl. Beach 2004: 18ff. und Tallberg 2006: 22ff.). Daraus leiten diese Arbeiten die Vorteile sowohl der Existenz der Präsidentschaft als Institution für alle Regierungen (der Entscheidungsprozess als solcher kommt voran) als auch die Vorteile der Nutzung der Präsidentschaft für ihre jeweilige Inhaberin (bei diesem Voranbringen wird die eigene Verhandlungsposition privilegiert) ab.

Nicht-institutionelle Ressourcen der Regierung in der Ratspräsidentschaft, zum Beispiel die Wirtschaftskraft des von ihr vertretenen Staats, der Umfang und die Handlungsfähigkeit ihrer Ministerialverwaltung oder ihre Position innerhalb der EU als einem von asymmetrischer ökonomischer Interdependenz gekennzeichnetem System, geraten bei ihnen aber etwas aus dem Blick (Beach 2004: 26 behandelt solche „*material leadership resources*“ in einem einzigen Absatz, Tallberg 2006 geht nicht explizit auf diesen Punkt ein).

Dieser Verzicht auf eine vertiefte Auseinandersetzung mit dem Verhältnis zwischen institutionellen und nicht-institutionellen Ressourcen erschwert es wiederum, die grundlegenden und wichtigen Befunde bei Beach und Tallberg systematisch auf die Eigenschaft der Regierungen in der Präsidentschaft als Repräsentantinnen eines ganzen EU-Mitgliedstaats zu beziehen. Der Verweis bei Beach (2004: 26) auf die Möglichkeit, einzelnen Regierungen „*a budgetary side-payment in return for accepting a specific outcome in a treaty-reform negotiation*“ anzubieten als beispielhafter Effekt der Verteilung nicht-institutioneller Ressourcen könnte in Prognose und Erklärungskraft jedenfalls für das Handeln beispielsweise der maltesischen und der französischen Regierung durchaus variieren.

Mit der Wirkung einer unterschiedlicher nicht-institutionellen Ressourcenausstattung für das Handeln von Regierungen im Ministerrat und besonders in der Ratspräsidentschaft, beschäftigt sich denn auch seit einiger Zeit eine ganze Reihe von Arbeiten, zumal die bereits eingangs Genannten. Allerdings liegt der Schwerpunkt hier auf der Untersuchung der schon erwähnten Regierungen „kleiner“ Mitgliedstaaten, und dies angesichts der Diskussion oben nur mit begrenzt verallgemeinerbaren Befunden auf die EU als System „kleiner“ aber eben auch „großer“ Staaten.

Nun sind es aber, erstens, gerade die Regierungen „großer“ Staaten, deren Handeln schon bei regelmäßiger Zeitungslektüre als zumindest ebenso relevant für die Geschicke der EU erscheint, wie das Handeln der „Kleinen“. Mit Blick auf zumindest den intergouvernementalistischen

Strang der EU-Forschung sind es ebenfalls sie, auf die das für den Fortgang der Europäischen Integration zutrifft, und gerade nicht ihre kleineren Nachbarn (vgl. Moravcsik 1998). Auch bei Rücksicht auf den Einwand, etwa bei Garrett und Tsebelis (1996), dass die Fixierung der intergouvernementalistischen Erklärungen bei Moravcsik auf vertragsverändernde Verhandlungen als entscheidende Momente der Integration wesentliche Aspekte übersieht, überraschen auf den ersten Blick die Befunde etwa bei Thorhallson und Wivel (2006: 662), dass die Regierungen kleiner Staaten besonders große Vorteile aus der Inhaberschaft der Präsidentschaft erzielen. Wie zudem Golub (2012b: 1306) feststellt, übertrifft ihr Erfolg in der Präsidentschaft sogar den der „großen“ Staaten.

Womöglich existieren folglich innerhalb der EU Mechanismen, welche die vermeintlichen „materiellen“ Gegebenheiten in Internationalen System außer Kraft setzen. Die EU unterscheidet sich von „typischen“ internationalen Organisationen ja nicht nur durch ihre regional begrenzte Mitgliedschaft sondern auch durch die Vielzahl von Politikfeldern, die in ihrem Rahmen bearbeitet werden.

Diese Vielfalt könnte es nun nach sich gezogen haben, Mechanismen einzurichten, die diese Gegebenheiten in ihrer Wirkung einschränken oder sogar außer Kraft setzen. Haben wir es also in Gestalt der Präsidentschaft mit so einem Mechanismus zu tun? Würde das zutreffen, dann ergäbe sich zumindest ein Indiz für die Eigenschaft der EU, als ein Gebilde sui generis, dass sich den Erklärungen großer Teile der IB-Literatur entzieht (vgl. für ein Argument in diese Richtung exemplarisch Hooghe und Marks 2003).

Zudem fragt sich, zweitens, welche Rolle mit Bezug auf diesen Mechanismus die Kommission spielt. In den Politikfeldern, die der zentrale Gegenstand von Entscheidungen auf der EU-Ebene sind, besonders in der Binnenmarktpolitik, hängen die Gestaltungsmöglichkeiten einer Regierung im Rahmen ihrer Präsidentschaft aber gerade nicht nur von den Handeln der anderen Regierungen oder der Kommission jeweils für sich genommen ab, sondern von deren Interaktion.

So ist es die zwar Kommission, die als einzige Akteurin in diesen Gegenständen das Recht hat, legislatorische Initiativen anzustoßen. Sie hat ja dort das Initiativmonopol. Sie entscheidet also, über welche Entwürfe für Verordnungen oder Richtlinien zu einem jeden Zeitpunkt überhaupt verhandelt werden kann. Die Kommission ist bei dieser Entscheidung zwar nicht vollkommen frei – sie muss eine Initiative auf den Weg bringen, wenn sie dazu aufgefordert wird. Aber das Amt der Präsidentschaft rotiert unter den Regierungen im Halbjahrestakt und die Kommission hat einigen Spielraum bei der Bestimmung des Zeitpunkts, an dem sie diese Initiative in das je-

weilige Entscheidungsverfahren einbringt (Garrett und Tsebelis 2001b: 358). Das beengt wiederum die Regierung in der Präsidentschaft beträchtlich in ihrem Handlungsspielraum: anders als dies bei Präsidentschaften in anderen internationalen Organisationen der Fall ist, kann sie Entscheidungsprozesse zwar blockieren. Aber sie kann solche Prozesse kaum selbst in Gang bringen. Und selbst wenn eine Regierung in der Präsidentschaft einen Beschluss erwirken kann, in dem die Aufforderung an die Kommission ausgesprochen wird, von deren Initiativrecht Gebrauch zu machen, ist es schon angesichts der Dauer der Entscheidungsprozesse in der EU sehr unwahrscheinlich, dass diese Regierung, wenn es zur Entscheidung im Rat kommt, noch die Präsidentschaft innehat.

Umgekehrt enden aber die Gestaltungsmöglichkeiten der Kommission im Rahmen des Agendasetting an den Punkten, an denen ihre Initiativen im Ministerrat und/oder dem Europäischen Parlament behandelt werden. Zwar kann sie unter Umständen Einfluss auf Entscheidungen in diesen Organen nehmen, indem sie ihre übrigen Ressourcen und Zuständigkeiten, etwa als „Hüterin der Verträge“ strategisch einsetzt (Schmidt 2000, 2001b). Aber damit hängt der Umfang, in dem die Kommission ihre Präferenzen umsetzen kann, umso mehr von dem Handeln der Regierung in der Präsidentschaft ab. Denn diese Regierung ist es, die im Rat im Zentrum der Entscheidungsfindung steht und die gegenüber dem Parlament den Rat vertritt. Innerhalb des Rates kommt es für die Regierung in der Präsidentschaft wiederum auf das Handeln der anderen Regierungen ab, denn ohne deren zumindest mehrheitliche Zustimmung kommt es ja nicht zur Annahme der Kommissionsinitiative.

Da dies den Akteuren gewiss nicht verborgen bleibt, befinden sie sich (und hier nähern wir uns abermals der Trivialität) in einer Situation interdependenten Handelns, in der die Inhaberin der Präsidentschaft einen Bezugspunkt des Handelns der Kommission und der übrigen Regierungen bildet. Bei der theoretischen Einordnung dieses Sachverhalts tut sich in der Literatur jedoch eine Lücke auf, und zwar sowohl hinsichtlich des Verhaltens der Kommission bei der Nutzung ihres Initiativmonopols unter Berücksichtigung der Eigenschaften der präsidierenden Regierung, als auch hinsichtlich der Berücksichtigung deren Eigenschaften bezogen auf die Eigenschaften der anderen Regierungen. Spätestens bei letzterem Punkt gerät Moravcsiks Bezug auf die relative Macht der einzelnen Regierungen wieder in den Blick – allerdings ohne erkennbare Möglichkeit, dort die Signifikanz der Ratspräsidentschaft als Institution zu verorten.

Zudem wirken Kommission und Präsidentschaftsinhaberin institutionell an verschiedenen Punkten auf die Entscheidungsprozesse in der EU ein. Sie unterscheiden sich aber nicht nur entlang dieser Punkte. Sondern sie unterscheiden sich auch in dem Verhältnis, in dem sie mit der EU als

Institutionengefüge stehen. Hier liegt es nahe, eine der institutionalistischen Erklärungen zu bemühen – die aber zu diesem unterschiedlichen Verhältnis bislang nicht sehr viel zu sagen haben.

2.7 Fragestellung der Arbeit

Wie hängt also das Handeln der Kommission zusammen mit der relativen Macht der Regierung, mit der sie es in der Präsidentschaft jeweils zu tun hat? Ist es für sie gleichgültig, ob das zum Beispiel die deutsche oder die finnische Regierung ist? Oder, etwas genauer und unter Einbezug der Orientierung relativer Macht an den Präferenzordnungen: ist es für sie, wenn ihre Präferenzen hinsichtlich einer geplanten Initiative mit diesen beiden Regierungen übereinstimmen, vorteilhafter, die Amtsperiode der deutschen Regierung verstreichen zu lassen und die Initiative erst auf den Weg zu bringen, wenn die Regierung des kleineren Staats im Amt ist, wie das die Befunde etwa bei Golub nahelegen? Ist es im umgekehrten Fall widersprechender Präferenzen zwischen Kommission und Regierungen für die Kommission problematischer, eine Initiative während der finnischen Präsidentschaft vorzulegen, als während der deutschen? Das lässt sich theoriegeleitet bislang nur beantworten, wenn eine Erklärung gefunden wird, die beide Institutionen und die Unterschiede in der relativen Macht der Regierungen in einen Bezug zueinander setzt.

Diese beiden Aspekte – die Relevanz der Präsidentschaft für die Präferenzumsetzung unterschiedlich mächtiger Regierungen und das Verhalten der Kommission bei der Nutzung ihres Initiativmonopols bezogen auf diese Unterschiede – sind die Gegenstände der vorliegenden Arbeit. Anders als die genannten Arbeiten, untersuche ich Initiativmonopol und Präsidentschaft also nicht separat, sondern als zwei im Entscheidungsprozess aufeinander aufbauende Institutionen, die unterschiedliche Akteure privilegieren und deren Nutzung durch diese Akteure von deren relativer Macht abhängt. Mir geht es dabei besonders darum, die Nutzung dieser Institutionen in einen theoretischen Bezug zueinander zu setzen. So ein Bezug wird bislang, wie mir scheint, weder aus intergouvernementalistischer noch aus supranationalistischer Sicht hergestellt.

Im folgenden Kapitel gehe ich dafür noch einmal auf Moravcsik ein. Dort füge ich den oben beschriebenen Kritikpunkten einen weiteren Punkt hinzu. Ich untersuche dort mit einem spieltheoretischen Modell die Plausibilität seine Annahme perfekter Information bei Verhandlungen unter den gleichzeitigen Bedingungen, dass Opportunitätskosten für die Akteure eine Rolle spielen und dass die Nash-Verhandlungslösung angewendet werden kann.

3 Asymmetrisch verteilte Information und Pareto-Effizienz in Moravcsiks Erklärung der Resultate vertragsverändernder Verhandlungen

In diesem Kapitel setze ich mich mit einer zentralen Annahme bei Moravcsik auseinander. Moravcsik leitet seine Vorhersage der Verhandlungsergebnisse aus der Nash-Verhandlungslösung ab. Bei diesem spieltheoretischen Konzept wird die relative Verhandlungsmacht der Regierungen direkt im Verhandlungsergebnis abgebildet. Dafür wird unter allen dankbaren Arrangements und dem Status Quo sachverhaltsbezogen dasjenige Arrangement ausgewählt, mit dem die relativ mächtigste(n) Akteur(e) am meisten bevorteilt werden. Dieses Konzept setzt es aber voraus, dass die Verhandlungspartner wissen, wie attraktiv alle diese denkbaren Arrangements und der Status Quo für jeden von ihnen und im Verhältnis zueinander sind. Es muss darüber also perfekte Information bestehen. Nur dann lässt sich die Nash-Verhandlungslösung anwenden (Nash 1950: 155). Das nimmt Moravcsik (1998: 61-62) an.

Mir geht es in diesem Kapitel darum zu untersuchen, welche Rolle diese Annahme für Moravcsiks Erklärung spielt und, ob in der Tat einfach angenommen werden kann, dass sie erfüllt ist.

Es geht also um zwei Aspekte: darum, ob die Akteure einen Anreiz haben, perfekte Information herzustellen und darum, was geschehen würde, wenn alle, einige oder keiner von ihnen das täten. Der erste Aspekt hängt von der Erwartung der Akteure über die Konsequenzen ihres Handelns bezogen auf den zweiten Aspekt ab. Bei rational handelnden, an ihrer Nutzenmaximierung interessierten Akteuren bietet es sich dann an, diese Aspekte mithilfe eines spieltheoretischen Modells zu betrachten.

Das tue ich in diesem Kapitel. Ich zeige in einem „Problematisierungsmodell“, dass die Regierungen nicht nur keinen Anreiz haben, perfekte Information über ihre Opportunitätskosten herzustellen. Sondern sie haben gerade einen Anreiz, diese zu verhüllen. Perfekte Information einfach anzunehmen bringt es dann mit sich, die Relevanz relativer Macht von vornherein analytisch so sehr zu privilegieren, dass institutionelle Aspekte – wie zum Beispiel die Ratspräsidentschaft – gar nicht erst erklärungsrelevant werden können. Das wäre für sich genommen natürlich unproblematisch, zumal es Moravcsik ja explizit um eine möglichst sparsame Erklärung geht.

Ich demonstriere in dem Modell jedoch, dass die theoretischen Vorhersagen, die sich aus dem Problematisierungsmodell als Gleichgewicht ergeben, den weiteren theoriegeleiteten Vermutungen bei Moravcsik widersprechen. Das betrifft besonders seine Erwartung, dass die Verhand-

lungsergebnisse pareto-effizient sind *und* die relative Machtverteilung im Sinne der Nash-Verhandlungslösung abbilden. Auf diese Weise versuche ich auch zu demonstrieren, dass Moravcsiks Erklärung im Sinne größeren Erkenntnisgewinns erweiterbar ist. Eine solche Erweiterung steht dann im Mittelpunkt der darauf folgenden Kapitel.

In diesem Kapitel markiere ich zuerst die Punkte in Moravcsiks Intergouvernementaler Verhandlungstheorie, die ich mit dem Problematisierungsmodell untersuche. In Vorbereitung dieses Modells gebe ich danach einige Erläuterungen zu der Rubinstein-Verhandlungslösung, die ich für die Abbildung relativer Verhandlungsmacht im Modell benutze. Ich lege dort auch dar, warum ich dieses Konzept anstelle der Nash-Verhandlungslösung verwende. Anschließend präsentiere ich das Problematisierungsmodell und ermittle die Gleichgewichte, die sich dort einstellen. Schließlich beziehe ich diese Gleichgewichte auf Moravcsiks Prognosen und lege dar, warum eine Erweiterung von Moravcsiks Überlegungen um verhandlungsspezifische Institutionen von Vorteil für die Erklärungskraft seines Ansatzes ist.

3.1 Intergouvernementale Verhandlungstheorie, Rubinstein-Verhandlungslösung und Opportunitätskosten

Wie oben geschildert, entzündete sich die Kritik an Moravcsiks Überlegungen besonders an diesem letzten Schritt seiner Überlegungen, der Institutionenwahl. Aus Sicht der Regimetheorie, auf der seine Erklärung der Institutionenwahl ja fußt, ist dies aber kaum nachvollziehbar. Moravcsiks Vorhersagen, gerade was die Konsequenzen des *pooling* für die Interpretation und damit Fortentwicklung der Kooperation betrifft, sind aus dieser Perspektive ja überaus optimistisch.

In dieser Arbeit beschäftige ich mich denn auch nicht mit diesem dritten Schritt. Ich setze noch etwas früher in Moravcsiks Überlegungen an, und zwar bei seiner Erklärung des Zustandekommens des inhaltlichen Arrangements in Verhandlungen.

Auf den ersten Blick könnte es so scheinen, als würden Verhandlungen zwischen den Regierungen für Moravcsik nur dann relevant sein, wenn es um die Gründungsverträge geht. Sein Verweis auf das Problem der Unvollständigen Verträge und das *pooling* als Instrument für dessen Bewältigung weisen aber darauf hin, dass die „alltäglichen“ Verhandlungen zwischen den Regierungen für diese durchaus eine signifikante Rolle spielen. Je weiter der Rahmen ist, der für Politikanpassungen auf den einzelnen Politikfeldern in den Gründungsverträgen abgesteckt wird, desto wichtiger müssten diese Verhandlungen für die Regierungen sein, denn bei Verhandlungen über die Interpretation der Verträge geht es ja ebenso um inhaltliche Fragen wie bei Verhandlungen über die Gründungsverträge selbst. Deshalb materialisieren sich die Vor- und Nachteile der grün-

dungsvertraglichen Regelungen für die Regierungen bei Unvollständigen Verträgen gerade nicht aus der reinen Anwendung dieser Verträge, sondern eben erst aus deren Interpretation. In den Begriffen von Coleman wird per Gründungsvertrag also nur die Verfassung des Systems definiert. Bei der Interpretation und Anwendung dieser Verträge üben die Regierungen und supranationalen Organisationen als Akteure aber ihre ihnen jeweils von dieser Verfassung zugewiesenen Kontrollrechte aus. Bei genauerem Hinsehen sind deshalb auch die Resultate dieser alltäglichen Verhandlungen erklärungsbedürftig, denn nur an ihnen können die Regierungen ja bemessen, ob und welche (zukünftigen) Vertragsänderungen für sie nützlich sind.

Das wäre für sich genommen nun noch kein Grund, sich besonders um die die Erklärungskraft von Moravcsik intergouvernementaler Verhandlungstheorie zu sorgen. Im Gegenteil ist ihr Erklärungsgegenstand ja theoretisch sogar noch viel breiter, als er es selbst darstellt.

Rein empirisch fragt sich aber dann nicht nur, warum die Regierungen im Lauf der Zeit so elaborierte Regelungen zum Entscheidungsprozess „zwischen den Vertragsänderungen“ entwickelt haben, wie zum Beispiel das (nach meiner Zählung) aus bis zu 15 Schritten bestehende Ordentliche Gesetzgebungsverfahren nach Art. 294 Vertrag über die Arbeitsweise der EU (AEUV). Sondern dann fragt sich auch, warum zwei Kontrollrechte schon seit jeher delegiert werden: das Recht zur Initiierung des gesamten Entscheidungsprozesses an die Kommission (zuletzt in Art. 294 (2) AEUV) und das Recht zu dessen Beendigung innerhalb des Rats per Abstimmung an die Inhaberin der Ratspräsidentschaft (zuletzt in Art. 11 (1) der Geschäftsordnung des Rates, GO-Rat).

Diese Fragen könnten mit dem Hinweis abgetan werden, das nicht alles was als Regel aufgeschrieben wird, auch eine Institution im Sinne einer Handlungsbeschränkung der Akteure sein muss (North 1990: 3ff., für den entsprechenden Hinweis dazu bezogen auf die EU-Studien vgl. Aspinwall und Schneider 2000: 11f.). Wenn wir mit Moravcsik annehmen, dass in den Verhandlungen perfekte Information über die Nützlichkeit aller möglichen Verhandlungsergebnisse bestünde, gäbe es auch allen (spiel-)theoretischen Grund dafür. Es wäre dann die relative Verhandlungsmacht der Akteure, mit der die Interpretation der Gründungsverträge im Rat bestimmt wird. Regeln wie das Initiativmonopol der Kommission ließen sich dann zum Beispiel als Artefakte des Bemühens der Regierungen erklären, innerhalb ihrer Gesellschaften den Schein des eigenen Handelns im Sinne einer „europäischen Idee“ zu wahren.

Aber die Annahme perfekter Information über die Nützlichkeit aller möglichen Verhandlungsergebnisse ist eben fürs Erste nur: eine Annahme für Moravcsiks Theoriebildung. Nun ist es für die

Theoriebildung unwichtig, ob diese Annahme empirisch in den konkreten Verhandlungen immer oder manchmal oder nie zutrifft. Im Sinne eines instrumentalistischen Wissenschaftsverständnisses wäre es noch nicht einmal erforderlich, dass sie für sich plausibel ist. Aber es sollte nicht passieren, dass die Vorhersagen, die aus der fertigen Theorie ableitbar sind, darauf hindeuten, dass diese Annahme auch theoretisch nicht erfüllt ist. Denn dann lässt es sich nicht erwarten, dass diese Vorhersagen jemals eintreten. Ihre Prämissen wären ja nie erfüllt.

In den folgenden Abschnitten versuche ich zu demonstrieren, dass dieses theoretische Problem bei Moravcsiks intergouvernementaler Verhandlungstheorie vorliegt. Dafür stelle ich seine Überlegungen in einem spieltheoretischen Modell nach. Um die dortigen Befunde möglichst direkt auf seine Überlegungen beziehen zu können, schildere ich aber erst einmal das zugrunde liegende „Koordinationsproblem“.

3.1.1 Koordinationsproblem

An dieser Stelle verlasse ich für einen Moment Moravcsik und die EU-Regierungen um ein Problem zu verdeutlichen, dass schon seit langem als eine Einschränkung für die Erklärungskraft von Keohanes regimetheoretischen Überlegungen erkannt wurde und das Moravcsik ungeachtet seiner engen Anbindung an Keohane mit seiner intergouvernementalen Verhandlungstheorie nur unter einer ganz bestimmten Annahme – perfekte Information in Verhandlungen – löst.

Zwei Staaten, Staat 1 und Staat 2, haben die Wahl, entweder koordinierte Politikanpassungen vorzunehmen oder unilateral ihre Politiken zu verfolgen. Die beiden Staaten kennen zwei Alternativen, in die sie ihre bisherigen Politiken ändern können: die Politik „H“ und die Politik „A“. Solange sie beide ihre bisherigen Politiken in die gleiche dieser beiden Alternativen ändern, ist das für jeden von ihnen nützlicher, als wenn sie überhaupt keine Politikanpassung vornehmen und ihre bisherigen Politiken namens „SQ“ fortführen. Ändern sie ihre bisherigen Politiken aber in unterschiedliche alternative Politiken, dann stellen sie sich weder besser noch schlechter als durch die Beibehaltung von SQ. Aber zwischen H und A gibt es einen Unterschied. Für Staat 1 lohnt es sich zwar im Vergleich zu SQ, wenn die kollektive Anpassung an H oder an A erfolgt. Aber am günstigsten ist es für ihn, wenn sie an H erfolgt. Für Staat 2 ist das genau umgekehrt: für ihn ist es am besten, wenn beide Staaten die Politik A auswählen. Beide Staaten kennen alle Präferenzordnungen und alle Handlungen aller Staaten. Es besteht also perfekte Information. Das ist in Abbildung 3.1 dargestellt.⁸

⁸ Die resultierenden Präferenzordnungen der Staaten über die Handlungskombinationen sind dort mit den Zahlen 1, 2 und 3 erfasst. Dabei geht 3 mit der am meisten präferierten Handlungskombination einher und 1 mit der am wenigsten präferierten. Ich nenne diese Zahlen hier und im Folgenden der Einfachheit halber immer „Auszahlungen“.

Nun benutze ich ein einfaches spieltheoretisches Instrumentarium, um einige Befunde zu dieser Situation festzuhalten. Weil perfekte Information besteht, können die Staaten nun für jede mögliche Handlungskombination genau ermitteln, wie nützlich diese für jeden von ihnen ist. Deshalb können sie auch ihre jeweilige optimale Handlung bezogen auf jede Handlung des jeweils anderen Staats ermitteln.

Dadurch kann es sein, dass mehr als eine Handlung entsprechend optimal ist. Für alle Handlungskombinationen, in denen die Handlungen aller Spieler auf diese Weise optimal sind, liegt ein Nash-Gleichgewicht in reinen Strategien vor. In dieser Situation betrifft das drei Handlungskombinationen: [A;A], [H;H] und [SQ;SQ].

Abbildung 3.1: Situation, in der zwei Staaten nur dann optimal handeln, wenn sie ihr Handeln koordinieren, und in der die Auszahlungen dann nicht symmetrisch sind

		Staat 2		
		H	A	SQ
Staat 1	H	<u>3</u> <u>2</u>	1 1	<u>1</u> 1
	A	1 1	<u>2</u> <u>3</u>	<u>1</u> 1
	SQ	1 <u>1</u>	1 <u>1</u>	<u>1</u> <u>1</u>

Anmerkung: Die Auszahlungen bei den Handlungskombinationen sind für Staat 1 links unten und für Staat 2 rechts oben in jedem Feld dieser Handlungstafel dargestellt. Optimale Handlungen sind unterstrichen. Nash-Gleichgewichte sind durch fett markierte Auszahlungen gekennzeichnet.

Ich spreche im Folgenden im Anschluss an Keohane (1984) von Kooperation, wenn ich die Handlungskombinationen meine, bei denen die Staaten ihre Politiken kollektiv an A oder H anpassen. Die Auszahlungen, die für die Staaten mit Kooperation einhergehen, nenne ich „Kooperationsgewinne.“

Mit der Ermittlung der Nash-Gleichgewichte ist für die Vorhersage des Handelns der Staaten schon einiges erreicht. Wir würden es zum Beispiel nicht erwarten, dass die Interaktion der Staaten mit einer anderen Handlungskombination als einer dieser drei endet. Da es für die Staaten außerdem nie nützlicher ist, es zur Handlungskombination [SQ;SQ] kommen zu lassen anstelle einer der beiden anderen Kombinationen, wird die Strategie jedes Staats, „SQ“ zu spielen, dominiert von jeder anderen Strategie. Wir würden also auch nicht erwarten, dass die Staaten „SQ“ spielen. Mit diesem Befund ist aber noch nicht genug erreicht – wir würden zwar erwarten, dass sich entweder [A;A] oder [H;H] als Nash-Gleichgewicht einstellen. Aber welche Handlungskombination das sein wird, lässt sich mit den bisherigen Instrumenten nicht sagen.

Wenn sie ihre Auszahlungen nun nicht dem Zufall überlassen wollen, müssen sich die Staaten 1 und 2 noch vor der tatsächlichen Änderung ihrer Politiken auf die Anpassung entweder an A oder H einigen. Diese Einigung muss also auch vor der Materialisierung der Kooperationsgewinne erfolgen. Gleichgültig, auf welche Anpassung sie sich einigen, wird einer von ihnen aber nicht seine höchstmögliche Auszahlung erzielen. Diese Situation einer kollektive vorteilhaften Koordination mit distributiven Konsequenzen für die Spieler entspricht einem „Standardmodell“ in der Spieltheorie: dem sog. Kampf der Geschlechter. Das zugrunde liegende Problem, die Verteilung von Gewinnen, die nur erzielt werden können, wenn über diese Verteilung zuvor eine Einigung erzielt wird, nenne ich „Koordinationsproblem“, in Abgrenzung zu dem Anpassungsproblem, das bei Moravcsik mit der Institutionenwahl angegangen wird (für eine ähnliche Differenzierung vgl. Fearon 1998, Morrow 1994).

3.1.2 Nash-Verhandlungslösung

Das Koordinationsproblem ist auch der Punkt, an dem schon die institutionalistische Kritik an Keohanes Überlegungen zur Herstellung von Kooperation ansetzt (vgl. zuerst Young 1986: 10, Young 1989: 357f., und für die Aufnahme dieser Punkte in die Fortentwicklung der Regimetheorie vgl. Abbott, et al. 2000, Koremenos, et al. 2001a, Duffield 2003). Die Literatur über die Herstellung internationaler Kooperation nimmt auf diese Problematik denn auch als Verteilungsproblem der durch Kooperation zu erzielenden Gewinne Bezug. Für die Erklärung der Einigung über deren Verteilung auf der Mikroebene verweist sie regelmäßig auf die Nash-Verhandlungslösung (Nash 1950, 1953). Die Auswahl eines Nash-Gleichgewichts erfolgt dann entlang dieser Verhandlungslösung unter Berücksichtigung der unter den Akteuren herrschenden, relativen Machtverteilung. Hier kommt (unter anderen) Moravcsiks Intergouvernementale Verhandlungstheorie ins Spiel (vgl., außer Moravcsik 1998: 62ff. selbst, auch exemplarisch Scharpf 2000: 132f., Zürn 1992: 194f., Zartman 1991: 68f.).

Der Verweis auf die Nash-Verhandlungslösung beruht auf zwei Voraussetzungen. Erstens fußt diese Lösung auf dem Vorhandensein einer (im spieltheoretischen Sinne) kooperativen Situation. Zweitens geht Nash von dem Bestehen perfekter Information der Akteure aus.

Die erste Voraussetzung der kooperativen Spielsituation erfordert, dass die Akteure sich Regeln auferlegen können, an deren Einhaltung sie für ihr Handeln gebunden sind (für eine ausführliche Erläuterung mit Bezug auf Verhandlungssituationen vgl. Hargreaves Heap und Varoufakis 1995: 111ff.).

Auch für die Nash-Verhandlungslösung existiert so eine Regel: am Anfang des Spiels legt jeder Spieler fest, bei welchen Auszahlungen er nicht bereit ist, es zu einer Einigung kommen zu lassen. Das nennt Nash „Drohung“. Erst im Wissen um diese Auszahlungen legen die Spieler einander ihre Verhandlungsforderungen vor. Auch diese Forderungen erfolgen in Gestalt von Auszahlungen. „Passen“ die Verhandlungsforderungen zusammen – zum Beispiel, wenn ein Spieler bei einem unter ihnen aufzuteilenden Euro 30 Cent verlangt und der andere 43 Cent – kommt es zu Einigung. Sonst sind die Spieler gezwungen, ihre Drohung umzusetzen und sich mit der entsprechenden Auszahlung – sagen wir: 10 und 20 Cent – zu begnügen.

Nash zeigt nun, dass die Verhandlungsforderungen rationaler Akteure dann so sind, dass es zu einer Einigung kommt. Diese Einigung ist außerdem pareto-effizient, d.h. bei jedem alternativen Verhandlungsergebnis, geht die Besserstellung eines Spielers mit der Schlechterstellung des anderen Spielers einher. Schließlich wählen die Spieler unter allen möglichen Verhandlungsergebnissen dasjenige für die Einigung aus, in dem das „Verhandlungsgeschick“ der Spieler am besten zum Ausdruck kommt. Nash (1953: 138) geht davon aus, dass beide Spieler gleich „geschickt“ sind. Bei einem Kooperationsgewinn von einem Euro wird also jeder von ihnen genau 50 Cent fordern und als seinen Anteil am Kooperationsgewinn auch erhalten. Das ist die „symmetrische Nash-Verhandlungslösung. Mathematisch gesehen, wählen die Spieler also diejenige Aufteilung aus, mit der das Produkt aus, als erstem Faktor, dem Anteil des einen Spielers und, als zweitem Faktor, dem Anteil des anderen Spielers als restlicher Anteil des Kooperationsgewinns, maximiert wird. Das wird Ermittlung des „Nash-Produkts“ genannt (Schneider 2011: 134-135, vgl. auch Binmore 1987a: 62f.).

Anstelle des „Verhandlungsgeschicks“ könnten wir uns ebenso vorstellen, dass die Aufteilung des Kooperationsgewinns zum Beispiel von dem Grad der Risikoaversität jedes Spielers abhängt. Dann erhält laut Nash-Verhandlungslösung der im Verhältnis risikofreudige Spieler einen höheren Anteil als der verhältnismäßig risikoscheue Spieler. Ebenso kann die Verhandlungsmacht der Spieler (worin auch immer sie genau besteht) im Verhältnis zueinander dafür herangezogen werden. Mathematisch kann das zum Beispiel zum Ausdruck gebracht werden, indem die Faktoren des Nash-Produkts entsprechende Exponenten erhalten. Die Verhandlungsmacht der Spieler ist dann im direkten Sinne „relativ“. Das ist die „asymmetrische“ Nash-Verhandlungslösung.

Aber die Bildung des Nash-Produkts setzt es eben voraus, dass die Spieler sich bindend auf ihre Drohungen und Forderungen festlegen. Wie Nash notiert:

„The point of this discussion is that we must assume there is an adequate mechanism for forcing the players to stick to their threats and demands once made; and one to enforce the bargain, once agreed. Thus we need a sort of *umpire*, who will enforce contracts or commitments.“ (Nash 1953: 130, Hervorhebung im Original)⁹

So einen *umpire* gibt es im Internationalen System nun aber nicht. Und entsprechend voll ist die IB-Literatur von Untersuchungen über Möglichkeiten, so etwas wie einen Ersatz für ihn zu ermitteln, besonders was das *enforcement* von Verhandlungsergebnissen angeht (vgl. für eine theoretische Einordnung im Allgemeinen Hawkins 2004, Koremenos, et al. 2001a, 2001b, und für empirische Untersuchungen exemplarisch Gilligan 2006, Matisoff 2010). Aus der IB-Perspektive setzen sich besonders die Arbeiten zur Implementierung internationaler Abkommen unter dem Compliance-Ansatz (vgl. Chayes und Chayes 1993, und exemplarisch für einzelne Politikfelder Chayes und Chayes 1995, Jensen 2007, Siegfried und Bernauer 2007, Simmons 2010) auseinander. Ebenso ist die Untersuchung bestimmter Regime-Elemente, entsprechend kooperationsfördernd oder -hemmend sind, Gegenstand des Regime-Effectiveness-Ansatzes (vgl. Underdal 1992, und exemplarisch für Anwendungen Gilligan 2006, Miles, et al. 2001, Rublee 2008).

Ebensowenig gibt es so einen *umpire* in den Verhandlungsprozessen selbst. Dennoch wäre der Verweis auf die Nash-Verhandlungslösung für unsere Zwecke vollkommen ausreichend, wenn an ihrer Stelle ein Konzept eingefügt werden kann, dass für nicht-kooperative Situationen zu einem gleichen Ergebnis kommt. So ein Konzept besteht in Gestalt der Rubinstein-Verhandlungslösung (vgl. Binmore 1987a: 71, Rubinstein 1982). Auf sie beziehe ich mich deshalb im Folgenden.

Diese Verhandlungslösung erläutere ich nun kurz. Dann gehe ich auf eine Situation ein, in der die Spieler nicht nur die Wahl zwischen zwei (oder mehr) Verhandlungsergebnissen haben, auf die sie sich einigen können, sondern in dem es auch zur Nicht-Einigung kommen kann – also dazu, dass die Spieler ihre „Drohung“ in Nashs Modell tatsächlich durchführen. Diese Situation liegt ja in der Illustration in Abbildung 3.2 vor, auch wenn die dortigen Handlungen SQ als *outside options* für die Handlungswahl der Spieler irrelevant sind.¹⁰ Anschließend komme ich zu dem Problematisierungsmodell.

⁹ In seiner axiomatischen Formulierung ist das in den Axiomen VI und VII enthalten. Entsprechend weist z.B. Binmore (1992: 195f.) im Verweis auf Nash darauf hin, dass es im Bereich der kooperativen Spieltheorie auf die Plausibilität der zugrunde gelegten Axiome ankommt. Wenn formale Anarchie als Struktureigenschaft des Internationalen System angenommen wird, ist die Plausibilität dieser Axiome bezogen auf die dortigen Handlungsanreize der Akteure zumindest nicht von vornherein unkontrovers.

¹⁰ Bei Nash kommt das mit dem Axiom V der Unabhängigkeit der Handlungswahl von irrelevanten Alternativen zum Ausdruck.

3.1.3 Rubinstein-Verhandlungslösung

Rubinstein (1982) entwickelt eine Verhandlungslösung für das folgende Spiel: zwei Spieler $i = \{1; 2\}$ müssen sich über die Aufteilung eines Kooperationsgewinns Π einigen. Die „Größe“ von Π ist den Spielern bekannt und auf Eins normiert. Zunächst nennt der Spieler 1 dem Spieler 2 den Anteil x_1 an Π , den er für sich erhalten möchte und bietet dem Spieler 2 damit den Rest $(1-x_1)$ an. Spieler 2 kann dieses Angebot annehmen oder ablehnen. Nimmt er das Angebot an, dann erhalten beide Spieler die Anteile gemäß dem Angebot von Spieler 1. Lehnt Spieler 2 ab, dann beginnt eine neue Spielrunde. In dieser neuen Spielrunde legt Spieler 2 auf die gleiche Weise ein Angebot vor und Spieler 1 kann dieses Angebot mit den gleichen Konsequenzen wie zuvor Spieler 2 annehmen oder ablehnen. Auf diese Weise handeln die Spieler so viele Runden lang, bis sie sich auf die Aufteilung von Π geeinigt haben. Einigen sie sich nie, dann erhalten sie Auszahlungen in Höhe von Null.

Unmittelbar mit der Einigung endet das Spiel und die Spieler erhalten die vereinbarten Anteile an Π als Auszahlungen. Allerdings verringert sich in jeder Spielrunde der Nutzen, den jeder einzelne Spieler aus seinem Anteil an Π erzielt, um einen bestimmten individuellen Discountfaktor δ_i , $i=\{1;2\}$.

Der Wert jedes Discountfaktors liegt bei Rubinstein zwischen Null und Eins. Je näher er an Eins ist, umso weniger verringert sich der Nutzen, den ein Spieler aus seinem Anteil an Π zieht, wenn das Spiel um eine weitere Runde verlängert wird. Je geringer die individuellen Discountfaktoren sind, umso weniger nützlich ist für den einzelnen Spieler daher eine Einigung in der je nächsten Runde im Vergleich zu einer Einigung in der aktuellen Runde und damit die Verlängerung des Spiels um diese Runde.

Rubinstein zeigt nun, erstens, dass es für jede Spielrunde genau ein teilspielperfektes Nash-Gleichgewicht gibt (die Rubinstein-Verhandlungslösung). Danach bietet der Spieler 1 dem Spieler 2 in jeder Runde, in der er ein Angebot vorlegen muss, den Anteil an Π an, den Spieler 2 ihm selbst in der je folgenden Runde anbieten würde, in welcher der Nutzen des Spielers 1 ja bereits ein Mal diskontiert wurde. Rubinstein zeigt, dass diese Logik für alle Spielrunden und für beide Spieler gilt und sich für die Angebote von Spieler 1 und Spieler 2 wie folgt zusammenfassen lässt. Für das optimale Angebot x_1^* , das Spieler 1 dem Spieler 2 vorlegt gilt:

$$1 - x_1^* = \delta_2 x_2. \quad (3.1)$$

Ebenso gilt für das optimale Angebot x_2^* von Spieler 2:

$$1 - x_2^* = \delta_1 x_1. \quad (3.2)$$

Zweitens endet das Spiel im Gleichgewicht bereits nach dem ersten Angebot x_1^* gemäß (3.1) von Spieler 1. Denn Spieler 2 muss zu dem Schluss kommen, dass er, wenn Spieler 1 optimal handelt, nie eine höhere Auszahlung erzielen kann: entweder er legt in der folgenden Runde ein Angebot x_2^* vor, das für ihn (da um eine Runde diskontiert) ebenso nützlich ist, wie das aktuelle Angebot von Spieler 1. Dann akzeptiert Spieler 1 dieses Angebot zwar, aber Spieler 2 stellt sich nicht besser.¹¹

Oder Spieler 2 legt in der nächsten Runde (in der Spieler 2 ein Angebot vorlegt) ein für ihn selbst schlechteres Angebot x_2' vor. So ein Angebot würde Spieler 1 in der nächsten Runde natürlich auch akzeptieren – er würde sich dadurch ja besser stellen als durch die Annahme des Angebots x_2^* . Aber Spieler 2 stellte sich dadurch schlechter. Das lohnt sich für Spieler 2 also nicht.

Oder Spieler 2 legt dann ein Angebot x_2'' vor, das ihn selbst besser stellt, falls Spieler 1 es akzeptiert. Spieler 2 kann aber nicht erwarten, dass Spieler 1 so ein Angebot akzeptiert. Denn sollte sich Spieler 1 die Strategie von Spieler 2 zu eigen machen, das Angebot x_1^* zu akzeptieren oder vorzulegen, sondern ein Angebot x_1'' vorzulegen (was Spieler 2 bei rationalen Akteuren von Spieler 1 erwarten müsste, wenn x_2'' im Gleichgewicht wäre), dann würde Spieler 1 in der übernächsten Runde (wenn Spieler 1 wieder ein Angebot vorlegt) selbst so ein Angebot x_1'' vorlegen. Das würde wiederum Spieler 2 nicht annehmen und in der vierten Runde erneut ein Angebot x_2'' präsentieren. So würde es zwischen den Spieler immer weiter gehen, sie würden sich nie einigen und ihre Auszahlungen wären entsprechend Null.

Da Spieler 2 sich also nie besserstellt als durch die Annahme eines Angebots x_1^* in der ersten Runde, wird er so ein Angebot annehmen, aber auch kein anderes. Weil Spieler 1 das weiß, und weil er auch weiß, dass er in keiner späteren Runde ein für ihn günstigere Aufteilung von Π erzielen kann, wird er genau so ein Angebot vorlegen. Selbst, wenn sie Spieler 1 bei seinem Angebot „vertun“ sollte, wird Spieler 2 in der nächsten Runde ein entsprechend identisches Angebot nach (3.2) vorlegen.¹² Weil das für alle Runden und für alle Spieler gilt und weil es Gemeinsames Wis-

¹¹ Es genügt für die Ermittlung eines Nash-Gleichgewichts, wenn gezeigt werden kann, dass die Spieler sich nicht besser stellen, wenn sie von den entsprechenden Strategien abweichen. Es ist nicht nötig, dass die Spieler sich bei so einer Abweichung auch verschlechtern würden. Die optimale Strategie muss einen Spieler also nicht strikt besser stellen als seine anderen Strategien (vgl. Osborne und Rubinstein 1994: 14f.). Das gilt auch für die Rubinstein-Verhandlungslösung als einem teilspielperfekten Nash-Gleichgewicht. Intuitiv kann man sich das so vorstellen, dass ein Spieler, der das Angebot des anderen Spielers annimmt, sich zwar nicht gegenüber der nächsten Runde verbessert, bezogen auf seinen Anteil an Π . Aber er vermeidet das Risiko, dass der andere Spieler aus irgendeinem, nicht näher zu untersuchenden Grund in der nächsten Runde eine Einigung verzögert, zum Beispiel durch ein Versehen. Egal wie klein dieses Risiko ist, ist es doch größer als Null. Damit „verbessert“ sich der annehmende Spieler, weil er durch seine sofortige Zustimmung sicher geht, dass es zur Einigung über die Aufteilung von Π kommt.

¹² Technisch gesprochen, lohnt es sich für Spieler 2 nicht, von diesem Gleichgewichtspfad abzuweichen.

sen ist, dass das für alle Runden und alle Spieler gilt, haben die Spieler keinen Grund, länger als genau eine Runde lang zu verhandeln.

Drittens bestimmt nach der Rubinstein-Verhandlungslösung das Verhältnis der Werte der Discountfaktoren zueinander das Verhältnis der Anteile der beiden Spieler an Π in folgender Weise:¹³

$$x_1 = \frac{1 - \delta_2}{1 - \delta_2 \delta_1} . \quad (3.3)$$

Das ergibt sich durch einfaches Einsetzen von (3.2) in (3.1) und Umformen nach x_1 . Ist der Discountfaktor des Spielers 2 Null, dann erhält Spieler 1 alles. Das gilt auch, wenn der Discountfaktor aller Spieler gegen Null geht. Ist der Discountfaktor des Spielers 1 Null, dann erhält Spieler 1 den Anteil an Π , welcher der Differenz von Eins und dem Wert des Discountfaktors des Spielers 2 entspricht.

Dieser Befund hängt nicht von der Normierung von Π auf den Wert Eins ab. Muthoo (1999: 43f.) zeigt zum Beispiel, dass sich dies ohne Konsequenzen für das Ergebnis hinsichtlich der *Anteile* an Π beheben lässt, indem für die Größe Π die Anteile x_i festgelegt werden als

$$x_i = \mu_i \Pi . \quad (3.4)$$

Dann sind

$$\frac{x_1}{\Pi} = \mu_1 = \frac{1 - \delta_2}{1 - \delta_2 \delta_1} \quad (3.5)$$

und

$$\frac{x_2}{\Pi} = \mu_2 = 1 - \frac{1 - \delta_2}{1 - \delta_2 \delta_1} . \quad (3.6)$$

Die Spieler erhalten dann im Gleichgewicht, vermittelt über die Anteile μ_i , die Auszahlungen $\mu_1 \Pi$ und $(1 - \mu_1) \Pi$. Rubinsteins Verhandlungslösung nach (3.3) ist also derjenige Fall von (3.5) und (3.6), in dem Π genau den Wert Eins hat.

Auf den ersten Blick scheint es so, als wäre der Spieler 1, der zuerst ein Angebot machen kann, gegenüber dem anderen Spieler 2 im Vorteil, nur weil er zuerst ein Angebot machen kann. Es kann aber gezeigt werden, dass dieser Vorteil verschwindet, wenn die „Dauer“ einer Runde nicht inhaltlich aufgefasst wird sondern analytisch, also wenn es nur um die Erfassung des Verhand-

¹³ Für den Fall, dass alle Spieler Discountfaktoren mit dem Wert Eins haben, ist diese Lösung nicht erklärt. Darauf gehe ich hier nicht weiter ein.

lungsprozesses als eines Wechsels zwischen anbietendem und annehmendem Spieler geht und nicht um „echte“ Zeiteinheiten. Binmore (1987b: 93f.) demonstriert, dass bei verschwindend kurzen Intervallen zwischen den Angeboten und identischen Discountfaktoren die Vorhersage über die Aufteilung von Π bei Rubinstein sich der Vorhersage nach der symmetrischen Nash-Verhandlungslösung unendlich genau annähert.¹⁴

3.1.4 Rubinstein-Verhandlungslösung und Opportunitätskosten

Die bisherigen Überlegungen bezogen sich nur auf Situationen, die in dem Modell von Rubinstein unmittelbar vorgesehen sind. Dieses Modell kennt aber nur Fälle, in denen die Handlungen der Akteure buchstäblich auf die Aufteilung von Π beschränkt sind. Bereits Binmore (1985) und Binmore et al. (1986, und kurz darauf auch Rubinstein selbst, vgl. Osborne und Rubinstein 1990: 54ff., vgl. ausführlich auch Binmore 2007: 167ff.) zeigen aber, dass die Höhe der Anteile an Π dann nicht mehr allein von den Discountfaktoren der Spieler abhängt, wenn diese Spieler alternativ zur Aufteilung von Π auch jeder für sich unilaterale Handlungen ausführen können. Das wird bei Binmore et al. (1989) auch experimentell bestätigt. Muthoo (1999: 99ff.) kommt ebenfalls zu diesem Ergebnis. Dieser Punkt betrifft unmittelbar die Opportunitätskosten der Spieler, also auch die Koordinationsphase. Ich erläutere nun kurz auch das Modell von Muthoo (1999) für diesen Fall, das dem von Binmore (1985) insoweit entspricht. Dann komme ich auf die Situation in Abbildung 3.2 zurück und erstelle in Anlehnung daran ein eigenes Modell. Dort zeige ich, dass bei dem Bestehen solcher alternativer Handlungsmöglichkeiten der Spieler die Annahme perfekter Information nicht gerechtfertigt ist, weil die Spieler keinen Anreiz haben, sie herzustellen. Der möglichst einfachen Nachvollziehbarkeit halber verwende ich hier und in allen folgenden Modellen die Notation bei Muthoo (1999).

Für den Fall perfekter Information legt Muthoo zunächst ein Paar von Auszahlungen $[\omega_1; \omega_2]$ mit $\omega_1 < \Pi$ und $(\omega_1 + \omega_2) < \Pi$ fest. Diese Auszahlungen erhalten die Spieler, wenn sie Π nicht aufteilen und stattdessen die Verhandlungen abbrechen und unilateral handeln. Diese alternativen unilateralen Handlungen werden *outside options* genannt. Immer dann, wenn der Wert der ω_i größer als Null ist, entstehen für die Spieler, falls sie Π aufteilen, positive Nutzeneinbußen durch den Verzicht auf die Auszahlungen nach den *outside options*, also Opportunitätskosten. Inhaltlich entgehen

¹⁴ Technisch kann das implementiert werden, indem die Discountfaktoren interpretiert werden als ein zusammengesetzter Wert von festen Discountraten r_i für jeden einzelnen Spieler i und einem beliebigen Intervall Δ für alle Spieler. Das wird dann noch zur besseren Handhabung als Exponent zur Eulerschen Zahl über Eins normiert. Dann ergibt sich $\delta_i = \exp(-r_i \Delta)$. Wird das für die δ_i in (3.5) eingesetzt und untersucht, was geschieht, wenn Δ gegen Null geht, kommt man mithilfe der Taylor-Approximation und einigem Umformen zu $\mu_1 \Rightarrow \eta_1 = r_2 / (r_1 + r_2)$. Entsprechend ändert sich μ_2 . Damit der Unterschied in der Interpretation klar ist, lässt sich dann als Notation η_1 und η_2 anstelle von μ_1 und μ_2 verwenden (vgl. Muthoo 1999: 46). So eine Interpretation der Discountfaktoren ermöglicht es, auf eine „zeitbezogene“ Interpretation der Runden zu verzichten.

den Akteuren durch die Aufteilung von Π damit Vorteile, die sie mit unilateralem Handeln erzielen könnten. Das sonstige Verfahren für die Einigung auf die Aufteilung von Π übernimmt Muthoo mit einer Ausnahme unmittelbar von Rubinstein (1982).

Diese Ausnahme betrifft eben die *outside option*. Zusätzlich zu den Handlungsoptionen bei Rubinstein kann jeder Spieler in jeder Runde seine *outside option* ergreifen und damit das Spiel beenden. Wenn mindestens ein Spieler die Verhandlungen so beendet, erhalten beide Spieler die Auszahlungen ω_i . Die Spieler diskontieren die ω_i so, wie sie die Auszahlungen gemäß ihrer Anteile an Π diskontieren. Muthoo zeigt, dass es auch unter dieser Modifikation ein einziges teilspielperfektes Nash-Gleichgewicht gibt. Danach wählt jeder Spieler die *outside option* genau dann, wenn der von dem anderen Spieler angebotene Wert von x_i für ihn keine mindestens so große Auszahlung ergibt wie die *outside option*. Sonst kommt es zur Aufteilung von Π entweder nach der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne *outside options* oder, falls die Auszahlung ω_i für einen Spieler höher ist als die Auszahlung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung so, dass der Anteil dieses Spielers genau dem Wert seiner *outside option* entspricht. Für dieses Gleichgewicht zeigt er erstens, dass die Werte der x_i durch den Wert der Auszahlungen nach der *outside option* unter Umständen tangiert werden. Dann gibt es drei Fallgruppen, die jeweils unterschiedliche Ausprägungen von x_i^* mit sich bringen.

Bei einer den Spielern bekannten Größe von Π sind die Werte der *outside options* nur dann gleichgültig, wenn sie beide höchstens so groß sind, wie es die Werte der x_i nach der (ursprünglichen) Rubinstein-Verhandlungslösung wären. Das ist die erste Fallgruppe. Die Aufteilung entspricht dann der Rubinstein-Verhandlungslösung. Ist nur einer der Werte ω_i höher als x_i nach der ursprünglichen Rubinstein-Lösung, der andere aber nicht und ist $\omega_1 + \omega_2 < \Pi$, dann bietet der Spieler 1 im Gleichgewicht den Anteil $x_1^* = \omega_1$ an (Muthoo 1999: 44f., 101f.). Er verlangt also für sich eine Auszahlung, die für ihn ebenso gut ist, wie seine *outside option*. Spieler 2 akzeptiert das. Das ist die zweite Fallgruppe. Umgekehrt akzeptiert der Spieler 2 nur Angebote, die ihm mindestens eine Auszahlung in Höhe von ω_2 einbringen. Ist ω_2 größer als $\mu_2 \Pi$, dann ist x_1^* folglich $(\Pi - \omega_2)$. Das ist die dritte Fallgruppe. Damit ergibt sich bei der Existenz von *outside options* und unendlich kleinen Zeiteinheiten für den Anteil x_i^* , den ein Spieler i im Gleichgewicht anbietet (d.h.: für sich selbst verlangt) und den der andere Spieler akzeptiert, das sog. *outside option*-Prinzip (Muthoo 1999: 103):

$$x_i^* = \begin{cases} \eta_i \Pi, & \text{wenn } \omega_i \leq \eta_i \Pi \text{ und } \omega_{-i} \leq \eta_{-i} \Pi \\ \omega_i, & \text{wenn } \omega_i > \eta_i \Pi \text{ und } \omega_{-i} \leq \eta_{-i} \Pi \\ \Pi - \omega_{-i}, & \text{wenn } \omega_i \leq \eta_i \Pi \text{ und } \omega_{-i} > \eta_{-i} \Pi \end{cases} . \quad (3.7)$$

Dabei entsprechen die Variablen η den Variablen μ für den Fall unendlich kleiner Zeiteinheiten. Wenn $\omega_i > \eta_i \Pi$ ist, gilt zwingend $(\Pi - \eta_i \Pi) > \eta_i \Pi$. Ebenso ist im Fall von $\omega_i > \eta_i \Pi$ auch $(\Pi - \omega_i) < \eta_i \Pi$.¹⁵ Das bedeutet verglichen mit der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne *outside options*, also im Vergleich zu (3.1) bis (3.6), in den letzten beiden Fallgruppen des *outside option*-Prinzips eine generelle Verschlechterung für den Spieler, dessen Auszahlung aus der *outside option* geringer ist, als seine Auszahlung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Diese Verschlechterung ist aber nicht so groß, dass es sich für diesen Spieler lohnt, die Aufteilung von Π abzulehnen. Denn er erhält immer noch eine Auszahlung, die mindestens so hoch ist, wie der Wert seiner *outside option* ω_i . Wäre diese Verschlechterung größer, dann würde dieser Spieler einer Aufteilung von Π nicht zustimmen. Er würde stattdessen selbst seine *outside option* ergreifen. Das bedeutet wiederum für den Spieler, dessen *outside option* attraktiver ist als die Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung, dass er indifferent ist zwischen der Aufteilung von Π und seiner *outside option*.

Sind die Werte ω_i beide höher als die x_i^* , dann kann es zwar immer noch einen Kooperationsgewinn geben, d.h. Π kann größer sein als Null. Aber es ist dann nicht für beide Spieler attraktiv, sich auf die Aufteilung von Π zu einigen, weil es keine Aufteilungsmöglichkeit gibt, die beiden mindestens Auszahlungen in Höhe der ω_i bringt.

3.1.5 Rubinstein-Verhandlungslösung und Intergouvernementale Verhandlungstheorie

Diese Befunde zu Verhandlungen über die Aufteilung von Π zwischen den Spielern 1 und 2 nach der Rubinstein-Verhandlungslösung und ihren Fortentwicklungen beziehe ich nun auf Moravcsiks Intergouvernementale Verhandlungstheorie.

Dafür interpretiere ich die Auswirkung der *outside options* auf die Handlungswahl der Regierungen als Spielerinnen so, dass mit ihnen die Attraktivität einer Veränderung der Verträge und entsprechender Politikanpassung im Verhältnis zu einer unilateralen Politik zum Ausdruck kommt.

In Abbildung 3.1 habe ich dieses unilaterale Handeln durch die Handlungsoption SQ erfasst. Dort hat SQ aus zwei Gründen keinen Einfluss auf die Strategiewahl. Erstens wird eine Strategie SQ von jeder anderen Strategie dominiert. Zweitens herrscht in dieser Situation perfekte Information, d.h. die Staaten kennen die Auszahlungen voneinander und das ist Gemeinsames Wissen.

Ich ordne nun zuerst die Rubinstein-Verhandlungslösung in die Situation in Abbildung 3.2 bei perfekter Information ein. Dadurch erhalte ich eine modellhafte Darstellung der Effekte von

¹⁵ Zu den technischen Details siehe abermals Fn. 14.

Moravcsiks relativer Verhandlungsmacht auf die Verhandlungsergebnisse. Dann untersuche ich Situationen, in denen die *outside options* der Staaten einen eigenständigen Effekt auf die Gleichgewichtsauswahl haben. Schließlich betrachte ich diese Situationen für den Fall, dass zwischen den Staaten keine perfekte Information über ihre Opportunitätskosten besteht, sondern asymmetrische Information über die individuelle Nützlichkeit der Handlung SQ.

Mit der Rubinstein-Verhandlungslösung wird bei perfekter Information dasjenige Nash-Gleichgewicht ausgewählt, welches das Verhältnis der Discountfaktoren der Spieler widerspiegelt. Diese Lösung beruht, wie die Nash-Verhandlungslösung, unter anderem darauf, dass Π eine reelle Zahl und entsprechend kontinuierlich teilbar ist. Nun gibt es in der Situation in Abbildung 3.1 nur drei Handlungsoptionen je Spieler, und nur zwei davon führen zu pareto-effizienten Resultaten. Das macht die Anwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung als Lösungskonzept aber nicht unmöglich. Sondern es lässt sich ableiten, dass die Staaten so handeln, dass die diejenigen Handlungskombination [H;H] oder [A;A] resultiert, die dem Verhältnis der Discountfaktoren am nächsten kommt (vgl. Binmore, et al. 2007). Da die *outside options* beider Staaten unattraktiver sind als jede dieser Kombinationen, ist dann ja der erste Fall aus dem *outside option*-Prinzip in (3.7) einschlägig.

Das ist auch die Interpretation, die Moravcsik (1998: 62) für die Nash-Verhandlungslösung in Vertragsverhandlungen in der EU vornimmt (hierzu für Verhandlungen als solche vgl. Scharpf 1997: 123, Zartman 1991: 66, Raiffa, et al. 2002: 53ff., 109f.): die Regierung, deren Nutzen am meisten von einer Einigung im Zuge der laufenden Vertragsverhandlungen abhängt, muss die größeren Zugeständnisse machen. Bei zwei möglichen Resultaten wie in Abbildung 3.2 kann damit die Regierung, für deren Nutzen es weniger auf eine solche Einigung ankommt, ihr am meisten bevorzugtes Resultat erzielen. Damit ist das Problem der Gleichgewichtsauswahl bei perfekter Information für die Situation in Abbildung 3.1 behoben. Zudem stellt sich ein pareto-effizientes Resultat ein; auch dies ist ganz, wie es Moravcsik erwartet.

Diese Situation erfasst aber nur Fälle, in denen es für alle beteiligten Staaten strikt vorteilhaft ist zu kooperieren, also in denen unilaterales Handeln für jeden zwar nützlich ist, aber weniger nützlich als Kooperation.

Damit sind aber noch nicht alle Fälle abgedeckt, in denen Kooperation das pareto-effiziente Resultat ist. Wenn der Nutzen aus der unilateralen Politik (SQ) für einen oder beide Staaten so groß ist, wie der Nutzen aneinander angepasster Politiken, dann existieren weitere und andere Nash-Gleichgewichte. Das ist in Abbildungen 3.5 bis 3.9 für Konstellationen dargestellt, die sich allein

bei nur zwei möglichen Handlungskombinationen im Sinne von Kooperation ergeben. Nur für einen Teil dieser Fälle lässt sich die Rubinstein-Verhandlungslösung unter Berücksichtigung von Opportunitätskosten als Auswahlkriterium verwenden.

Abbildung 3.2: Situation, in der es für einen Staat nur bei einer bestimmten Politikanpassung strikt nützlicher ist zu kooperieren als unilateral zu handeln

		Staat 2		
		H	A	SQ
Staat 1	H	<u>3</u>	<u>2</u> 1	1 1
	A	1	1 <u>2</u>	<u>3</u> 1
	SQ	2	<u>1</u> <u>2</u>	<u>1</u> <u>2</u>

Bei den Situationen in den Abbildungen 3.3 und 3.4 erhalten ein Staat (Abbildung 3.3) oder beiden Staaten (Abbildung 3.4) für die Ausführung von SQ ebenso hohe Auszahlungen, wie sie durch eine beliebige koordinierte Politikanpassung mindestens erhalten. In diesen Situationen ist die Auszahlung für die Handlungen SQ aber immer nur höchstens *genauso hoch*, wie bei den Handlungskombinationen [H;H] und [A;A], die nach der Rubinstein-Verhandlungslösung als Gleichgewichte ausgewählt werden. Hier ändert sich mit Blick auf die Befunde bei Binmore (1985) nichts – die Existenz einer *outside option* wirkt sich dort ja nur dann aus, wenn sie für einen Spieler *nützlicher* ist, als das Resultat der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne *outside options*.

Abbildung 3.3: Situation, in der es für beide Staaten nur bei einer bestimmten Politikanpassung strikt nützlicher ist zu kooperieren als unilateral zu handeln

		Staat 2		
		H	A	SQ
Staat 1	H	<u>3</u>	<u>2</u> 1	1 <u>2</u>
	A	1	1 <u>2</u>	<u>3</u> 1
	SQ	2	<u>1</u> <u>2</u>	1 <u>2</u>

Die Auswahl durch die Rubinstein-Verhandlungslösung wird aber überlagert, wenn für mindestens einen Staat unilaterales Handeln nützlicher ist, als eine beliebige Politikanpassung. Das ist in den Abbildungen 3.5 und 3.6 dargestellt.

In diesen Situationen erbringt dem Staat 1 die Strategie SQ eine höhere Auszahlung als die Handlung A. Diese Handlung des Staats 1 wird folglich durch SQ stark dominiert. Es lohnt sich für den Staat 1 nie, die Handlung A auszuführen, gleichgültig, was der Staat 2 tut. Damit ist es für Staat 2 niemals optimal, so zu handeln, als würde Staat 1 so handeln, dass es zur Handlungskom-

ination [A;A] kommt. Damit wird die Handlung A auch für Staat 2 von seinen anderen Strategien dominiert. Das ist Gemeinsames Wissen.

Abbildung 3.4: Situation, in der es für einen Staat nur bei einer bestimmten Politikanpassung nützlich ist zu kooperieren

		Staat 2		
		H	A	SQ
Staat 1	H	<u>3</u>	<u>2</u> 1	1 1
	A	1	1 2	<u>3</u> 1
	SQ	<u>3</u>	<u>1</u> <u>3</u>	<u>1</u> <u>3</u>

Abbildung 3.5: Situation, in der es für beide Staaten nur bei einer bestimmten Politikanpassung strikt nützlich ist zu kooperieren

		Staat 2		
		H	A	SQ
Staat 1	H	<u>4</u>	<u>2</u> 1	1 1
	A	1	1 2	<u>3</u> 1
	SQ	3	1 <u>3</u>	1 <u>3</u>

Der Vergleich der Nash-Gleichgewichte in den Abbildungen 3.5 und 3.6 zeigt nun zwar, dass die Auszahlungen für Staat 2 für dessen Handeln nach SQ für die Gleichgewichtsauswahl irrelevant sind, genau wie das bei den Situationen in Abbildungen 3.2 bis 3.4 für beide Spieler der Fall war.

Aber es spielt für den Staat 1 keine Rolle, ob Kooperation für ihn im Vergleich zum unilateralen Handeln ebenso nützlich (Abbildung 3.5) oder nützlicher ist (Abbildung 3.6). Es kommt nur darauf an, ob das unilaterale Handeln für ihn vorteilhafter ist als Kooperation entlang der Handlungskombination [A;A], also in der für den Staat 2 bevorzugten Form. Die Befunde bei Binmore et al. (1986, 2007) verweisen unter diesen Umständen auf die Auswahl des Gleichgewichts [H;H].

In solchen Situationen kommt es also zu einer gegenseitigen Verfeinerung des Gleichgewichtskonzepts von Nash und der Rubinstein-Verhandlungslösung. Inhaltlich wird diese Verfeinerung durch die Möglichkeit unilateralen Handelns gemäß der Strategie SQ motiviert. Denn diese Strategie ermöglicht für den Staat 1 zwar nicht immer seine höchstmögliche Auszahlung, ist für ihn aber attraktiver, als die Koordinierung mit dem Staat 2 auf die Handlungskombination [A;A]. Bezogen auf die Herstellung von Kooperation als Einigung über die Auswahl unter mehreren möglichen Politikanpassungen, kommt es damit zur Auswahl derjenigen Anpassung, die für den Staat 1 vorteilhafter ist.

In Abbildungen 3.6 und 3.7 schließlich sind Situationen dargestellt, die Kooperation von Harmonie und Zwietracht bei Keohane entlang der *outside options* der Staaten abgrenzen.

Abbildung 3.6: Situation, in der es für beide Staaten nur bei je einer bestimmten Politikanpassung nützlich ist zu kooperieren und diese Anpassungen unterschiedlich sind

		Staat 2		
		H	A	SQ
Staat 1	H	2 <u>3</u>	1 1	<u>3</u> 1
	A	1 1	<u>3</u> 2	<u>3</u> 1
	SQ	1 <u>3</u>	1 <u>3</u>	<u>3</u> <u>3</u>

Abbildung 3.7: Situation, in der es für beide Staaten nur bei je einer bestimmten Politikanpassung strikt nützlich ist zu kooperieren und diese Anpassungen unterschiedlich sind

		Staat 2		
		H	A	SQ
Staat 1	H	2 <u>4</u>	1 1	<u>3</u> 1
	A	1 1	<u>4</u> 2	3 1
	SQ	1 3	1 <u>3</u>	<u>3</u> <u>3</u>

In der Situation in Abbildung 3.6 verfügen beide Staaten über eine Strategie SQ, die ihnen ihre höchsten Auszahlungen ermöglicht. Außerdem existiert keine Handlungskombination außer der Kombination [SQ;SQ], auf die das zutrifft. Diese Kombination ist damit das einzige Nash-Gleichgewicht. Die Rubinstein-Verhandlungslösung kommt als zusätzliches Lösungskonzept dann gar nicht mehr zum Zuge. Diese Situation entspricht der Harmonie bei Keohane.

In der Situation in Abbildung 3.7 existiert dagegen zwar ebenfalls nur ein Nash-Gleichgewicht. Hier kennen die Staaten außerdem Handlungskombinationen, die jedem von ihnen eine höhere Auszahlung ermöglicht. Aber keine dieser Kombinationen stellt beide Staaten zumindest ebenso gut, wie sich jeder Staat durch sein Handeln nach der Strategie SQ stellt. Die Handlungen SQ sind hier hinderlich für die Erzielung des aus der Sicht jedes Staats optimalen Resultats. Das entspricht der Konstellation der Zwietracht bei Keohane.

So lassen sich bei perfekter Information mit Hilfe der Rubinstein-Verhandlungslösung und ihrer Fortentwicklungen drei Konstellationen von *outside options* ermitteln. Jede dieser Konstellationen tangiert in unterschiedlicher Weise die Handlungswahl der Staaten. Ist die jeweils ungünstigste Politikanpassung für keinen Staat weniger vorteilhaft als unilaterales Handeln, dann haben die *outside options* keinen Effekt auf die Gleichgewichtsauswahl. Die Auswahl erfolgt dann nur entlang

der Rubinstein-Verhandlungslösung. Das ist der Fall, wie ihn Moravcsik (per Nash-Verhandlungslösung) direkt in seine Intergouvernementale Verhandlungstheorie aufnimmt. Aber damit sind noch nicht alle aus seiner Sicht plausiblen Situationen abgedeckt, denn „*threats of exit [...] shape outcomes but are effective only if the threat is credible*“ (Moravcsik 1998:66-67).

Diese glaubwürdigen Drohungen kommen mit den Vorteilen der outside option bezogen auf die Vorteile der Kooperation zum Ausdruck. Ist eine der möglichen Anpassungen für einen Staat weniger nützlich als unilaterales Handeln, dann erfolgt die Auswahl zugunsten der für ihn nützlicheren Anpassung.¹⁶ Hier verfeinert die Rubinstein-Verhandlungslösung die Gleichgewichtsauswahl.

In diesen beiden Konstellationen – keine *outside option* ist so nützlich wie Kooperation oder es gibt eine kooperative Handlungskombination, die mindestens so nützlich ist wie die *outside option* einer Regierung – kommt es zu Kooperation, d.h. bei Moravcsik zur kollektiven Auswahl einer bestimmten Vertragsänderung als Verhandlungsergebnis.

Ist wiederum keine der möglichen Anpassungen für beide Staaten mindestens so nützlich wie ihre jeweilige unilaterale Handlungsoption, dann kommt es zu keiner Anpassung. Das kann entweder auf die ohnehin gegebene gegenseitige Nützlichkeit unilateraler Politiken zurückgehen. Das ist der Fall der Harmonie. Oder es ist nicht möglich, eine Politikanpassung vorzunehmen, die für die beteiligten Staaten nützlicher ist als unilaterales Handeln. Das ist der Fall der Zwietracht.

In allen diesen Situationen ist das Resultat aber pareto-effizient, d.h. es kommt zu Kooperation, wenn sie für keine Regierung nachteilig ist und es kommt nicht zu Kooperation, wenn sie es für mindestens eine Regierung ist. Auch die Opportunitätskosten der Staaten fließen in die Gleichgewichtsauswahl ein, nur eben über die Rubinstein-Verhandlungslösung (und nicht über die Nash-Verhandlungslösung): wenn mehr als eine Politikanpassung vorteilhaft gegenüber der Nichtanpassung ist, dann gibt diese Lösung unter Berücksichtigung der Opportunitätskosten den Ausschlag dafür, welche davon kollektiv ausgewählt wird.

3.2 Intergouvernementale Verhandlungstheorie und asymmetrische Information über die Opportunitätskosten

Diese Lösung selbst beruht aber auf teilspielperfekten Nash-Gleichgewichten. Solche Gleichgewichte können nur ermittelt werden, wenn perfekte Information über alle handlungsrelevanten

¹⁶ Bei mehreren zur Auswahl stehenden Politikanpassungen, wird die Handlungskombination ausgewählt, die unter allen nützlichen Kombinationen am nächsten an der Kombination liegt, die durch die Rubinstein-Verhandlungslösung vorgegeben ist. Das ergibt sich unmittelbar aus (3.7) und Binmore (1985).

Aspekte der untersuchten Situation besteht. Das muss in den geschilderten Situationen also auch für die Opportunitätskosten gelten. Würde das nicht gelten, dann existierten sehr viele Gleichgewichte und zahlreiche von ihnen wären nicht effizient (Muthoo 1999: 253). Für die Herstellung internationaler Kooperation im Sinne von Keohane und von Moravcsik bedeutet das, dass in der Koordinationsphase (bei Keohane) bzw. den intergouvernementalen Verhandlungen (bei Moravcsik) nicht nur festgelegt wird, welches Gleichgewicht ausgewählt wird, sondern auch ob, ob dieses Gleichgewicht pareto-effizient ist.

So existieren zum Beispiel in Abbildung 3.4 und Abbildung 3.5 Gleichgewichte, die pareto-ineffizient sind. Die Staaten kennen dort die Nützlichkeit aller Handlungen für jeden von ihnen. Nur deshalb können sie vergleichen, für wen welche Handlungskombinationen wie vorteilhaft sind. Und nur deshalb können sie so handeln, dass sich ein pareto-effizientes Gleichgewicht einstellt. Es lässt sich aber nicht unmittelbar schließen, dass die Vorhersage einer pareto-effizienten Gestaltung von Kooperation, wie bei Moravcsik, auch dann zutrifft, wenn keine perfekte Information über die Opportunitätskosten besteht. Keohane interpretiert dies mittlerweile als Begrenzung der Erklärungskraft seines Ansatzes und spricht nun über diesen nicht mehr von einer Theorie sondern von einem Analyserahmen (Keohane 2005: xv).

Moravcsik (1998: 61) dagegen geht von dem Vorhandensein perfekter Information für seine Intergouvernementale Verhandlungstheorie schlicht aus, weil die Regierungen in Verhandlungen einen starken Anreiz hätten, durch Forderungen und Kompromissvorschläge ihre Präferenzen zu offenbaren und perfekte Information damit selbst herzustellen. Empirisch kann das natürlich zutreffen, wie er (1998, vgl. auch Moravcsik und Nicolaidis 1999) demonstriert. Ich zeige aber nun, dass diese Annahme theoretisch nicht gerechtfertigt ist.

Dafür komme ich ein letztes Mal auf eine Situation ähnlich der in Abbildung 3.2 zurück. So eine Situation, in der die Staaten wissen, dass jeder von ihnen überhaupt über eine *outside option* verfügt, ist in Abbildung 3.8 dargestellt. Ebenso wie in Abbildung 3.2 kennt dort jeder Staat den Nutzen, den sie aus einer kollektiven Anpassung an die Politiken A und H erzielen würden. Außerdem ist jedem Staat klar, dass die Anpassung nur eines Staats an A oder H für jeden von ihnen nicht attraktiver ist als die kollektive Anpassung. Aber jeder Staat kennt nur allein den Nutzen, den er aus der Politik SQ erzielt. Die Informationsverteilung ist in dieser Hinsicht also asymmetrisch. In Abbildung 3.8 kommt das mit den Variablen ω_1 und ω_2 zum Ausdruck. Die damit verbundenen Auszahlungen nenne ich Auszahlungen aus der *outside option* eines jeden Staats.

Abbildung 3.8: Situation, in der die Staaten zwar wissen, dass jeder von ihnen über eine outside option verfügt, aber die Nützlichkeit dieser outside option nicht kennen.

		Staat 2			
		H	A	SQ	
Staat 1	H	3	2 1	1 1	ω_2
	A	1	1 2	3 1	ω_2
	SQ	ω_1	1 ω_1	1 ω_1	ω_2

Um die folgende Untersuchung möglichst übersichtlich zu halten, gehe ich davon aus, dass die Staaten aber die minimal und maximal möglichen Auszahlungen aus den *outside options* ω_i kennen und begründe kurz, warum das als Annahme für den Befund zur Rolle asymmetrischer Information unproblematisch ist.

So wissen beide Staaten, dass jeder von ihnen über eine unilaterale Handlungsoption (SQ) verfügt, die für ihn mindestens so nützlich ist, wie eine zufällig ausgewählte Handlung, deren Nutzen bekannt ist. Der Wert der ω_i ist also mindestens Eins. Ich habe bei den Darstellungen zu Abbildung 3.2 und zum *outside option*-Prinzip schon dargelegt, dass sich bei noch niedrigeren Werten nichts Handlungsrelevantes ändern würde. Diese Annahme ermöglicht es nur, ohne weiteres einen (beliebigen) minimalen Nutzen der Interaktion zu bestimmen.

Außerdem sei SQ für keinen Staat nützlicher, als mindestens eine der Handlungskombinationen [H;H] und [A;A]. Wäre SQ für mindestens einen Staat nützlicher als diese Kombinationen, dann würde dieser Staat nur dann nutzenmaximierend handeln, wenn er SQ ausführte, gleichgültig was der andere Staat täte. Dann würde im Sinne von Keohane entweder Harmonie oder Zwietracht vorliegen. Dann würde beiden Staaten aus dem Handeln mindestens eines Staats sofort klar werden, dass es im Gleichgewicht nicht zu Kooperation kommen kann. Die Befunde wären insofern trivial. Auch diese Annahme dient also nur der besseren Übersichtlichkeit. Das bedeutet für die Situation in Abbildung 3.8, dass der Wert der ω_i höchstens Drei ist.

Der Wert der ω_i liegt dann zwischen Eins und Drei, d.h. $\omega_i \in [1,3]$. Jeder Staat weiß dann, dass der Nutzen ω_i , den der andere Staat erzielt, wenn dieser andere Staat seine unilaterale Politik SQ verfolgt, in dem Intervall $[1,3]$ liegt. Aber kein Staat kennt den genauen Wert von ω_i . Damit es für die Staaten nützlich ist, eine Kooperation einzurichten, muss der Nutzen der entsprechend angepassten Politik aber für jeden Staat mindestens so hoch sein, wie der Nutzen aus der unilateralen Politik. Für sich selbst kann das jeder Staat einschätzen – er kennt ja den Wert von ω_i für ihn selbst.

Jeder Staat weiß also von sich selbst, ob eine Politikanpassung für ihn entweder generell nützlich ist oder ob sie für ihn nur bei einer bestimmten Anpassung nützlich ist. Ersteres ist der Fall, wenn $1 \leq \omega_i \leq 2$ ist. Letzteres ist der Fall, wenn $2 < \omega_i \leq 3$ ist.

Die Staaten wissen aber nicht, ob eine Politikanpassung für den je anderen Staat generell nützlich wäre oder nur bei einer bestimmten Anpassung, denn sie kennen ja nur das Intervall $[1,3]$, in dem der Wert von ω_i liegt, aber nicht den genauen Wert. Sie könnten sich zum Beispiel in einer Situation wie in Abbildung 3.3 befinden. Dann würden sie allein durch die Rubinstein-Verhandlungslösung zu einem pareto-effizienten Gleichgewicht gelangen, indem sie „kooperativ“ handeln. Sie könnten sich aber zum Beispiel auch in der Situation aus Abbildung 3.4 befinden. Dann käme es nur auf die *outside options* an, „kooperatives“ Handeln wäre aber ebenfalls effizient. Oder sie könnten sich zum Beispiel in der Situation aus Abbildung 3.6 befinden. Dann wäre es für sie beide überhaupt nicht vorteilhaft, „kooperativ“ zu handeln. Die Staaten wissen also einerseits nicht, in welcher Situation sie sich befinden. Andererseits müssten sie das wissen, um optimal zu handeln.

Spieltheoretisch lässt sich dieses Problem durch die Bildung von „Typen“ von Spielern erfassen. Die Staaten wissen ja, dass sich das Handeln des je anderen Staats nur danach unterscheidet ob der Wert von ω_i größer ist als Zwei. Für dieses Handeln kommt es also nicht auf den genauen Wert der ω_i an, sondern nur darauf, in welchem Teilintervall des Intervalls $[1,3]$ dieser Wert liegt.

Jeder Staat ist bezogen auf die Vorteilhaftigkeit einzelner Handlungen damit von einem von zwei Typen. Ist für einen Staat der Wert $\omega_i \leq 2$, dann ist für ihn eine Politikanpassung generell nützlich. So einen Staat bezeichne ich als Staat vom Typ w , $t_i = w$. Ist für einen Staat $\omega_i > 2$, sodass für ihn nur eine bestimmte Politikanpassung nützlich ist, dann bezeichne ich ihn als Staat vom Typ s , $t_i = s$.

Für die Situation in Abbildung 3.88 existiert dann die Menge $T_i = \{w, s\}$ von Typen. Jeder Spieler ist dabei von einem Typ t_i , $t_i \in T_i$. Bei zwei Spielern von je zwei möglichen Typen ergeben sich vier mögliche Typenkombinationen: $[w;w]$, $[w;s]$, $[s;w]$ und $[s;s]$.

Jeder Staat kennt seinen eigenen Typ, denn er kennt den Wert ω_i . Jeder Staat weiß aber nur, dass der je andere Staat entweder vom Typ w ist oder vom Typ s . Daher weiß jeder Staat nur, dass eine von zweien dieser Kombinationen tatsächlich vorliegt. Ist beispielsweise der Staat 1 vom Typ w , dann weiß er, dass entweder die Kombination $[w;w]$ oder die Kombination $[w;s]$ vorliegt. Er weiß aber nicht, welche dieser beiden Kombinationen vorliegt. Darüber kann er sich nur eine Vorstellung machen, in der er mit der Wahrscheinlichkeit p_i den Typ des anderen Spielers für w

hält und mit $(1-p_i)$ für s . Bezogen auf die Situationen in den Abbildungen 3.2 bis 3.7 entscheidet die spezifische Typenkombination, in welcher konkreten Situation sich die Staaten befinden, und damit, welche Handlungskombination ein Nash-Gleichgewicht ist.

Nun ist es in diesen Situationen nicht besonders erkenntnisfördernd, von Typen zu sprechen. Aber es ist natürlich möglich. Diese Situationen sind dann solche Fälle der Situation in Abbildung 3.8, in denen die Spieler mit einer Wahrscheinlichkeit in Höhe von Eins dem je anderen Spieler einem bestimmten Typen zuordnen und mit Null dem anderen Typen.

Aber wenn die Typenzuordnung den Staaten unbekannt ist, weiß kein Staat, welches dieser Gleichgewichte entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung unter Berücksichtigung der Opportunitätskosten ω_i im Gleichgewicht ausgewählt wird. Würde perfekte Information bestehen, dann käme es bei der Kombination $[w;w]$, entsprechend den Situationen in Abbildungen 3.2 bis 3.4 zur Gleichgewichtsauswahl nur nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Die Höhe der ω_i würde sich dann überhaupt nicht auswirken. Bei der Kombination $[s;w]$, entsprechend den Situationen in Abbildungen 3.5 und 3.6, käme es zur Überlagerung der Rubinstein-Verhandlungslösung durch die Opportunitätskosten von Staat 1. Ebenso wäre es bei der Kombination $[w;s]$ mit jeweils vertauschten Auszahlungen. Bei der Kombination $[s;s]$ schließlich, entsprechend den Situationen in Abbildung 3.7 und 3.8, wäre bei perfekter Information dagegen allein aufgrund der Höhe der ω_i die Handlungskombination $[SQ;SQ]$ das einzige Nash-Gleichgewicht.

Auch wenn, wie in der Situation in Abbildung 3.8, nicht von vornherein perfekte Information über die Typenverteilung besteht, könnten die Staaten diese natürlich herstellen, indem sie (mit irgend einem Instrument, das für uns keine Rolle spielt) einander die Werte der ω_i offenbaren. Wenn sie das tun, dann bewegen sich die Vorhersagen für alle diese Situationen vollkommen im Rahmen dessen, was direkt aus Moravcsik Intergouvernementaler Verhandlungstheorie und im Rückgriff auf Keohanes Überlegungen zur Koordinationsphase ermittelt werden kann.

Moravcsik macht die Annahme, dass sie dafür einen Anreiz haben. Dann ist zu erwarten, dass sie das auch tun. Bei ihm resultiert die Annahme perfekter Information also als Konsequenz aus einer weiteren Annahme: der individuellen Nützlichkeit der Offenbarung der eigenen Opportunitätskosten. Hier setzt nun das Problematisierungsmodell an. Ich untersuche damit, ob diese Annahme und damit auch ihre Konsequenz plausibel sind, d.h., ob sie mit Moravcsiks weiteren Annahmen, besonders der, dass es auf die relative Verhandlungsmacht ankommt, vereinbart werden können.

3.2.1 Problematisierungsmodell

Mit dem Problematisierungsmodell untersuche ich nun, ob angenommen werden kann, dass die Staaten Gemeinsames Wissen über die Höhe der ω_i herstellen. Nur dann wäre es ja zielführend, von perfekter Information auch für die Situation in Abbildung 3.8 auszugehen. Diese Situation wäre dann eine Art allgemeiner Fall der intergouvernementalen Verhandlungen, aus dem mithilfe der Zuordnung bestimmter Auszahlungen zu den ω_i und der genannten Arbeiten eine Vorhersage des Verhandlungsergebnisses abgeleitet werden kann. Die gegenseitige Offenbarung der Opportunitätskosten als erster Schritt in einem zweistufigen Modell geht dann der Auswahl eines Gleichgewichts im zweiten Schritt, je nachdem, welche der Situationen in Abbildungen 3.2 bis 3.7 konkret vorliegt, voraus.

Dieses mehrstufige Herangehen ist auch der Kern des Problematisierungsmodells. Dafür gehe ich von einer Situation aus, in der das am Anfang keine perfekte Information über die Opportunitätskosten besteht. Die Spieler haben aber die Möglichkeit, perfekte Information über die Werte der ω_i selbst herzustellen. Ab dem Punkt in dem Modell, an dem das geschehen ist, gehe ich davon aus, dass die Rubinstein-Verhandlungslösung mit Opportunitätskosten unmittelbar greift. Die Spieler können in dem Modell also die Voraussetzung dafür selbst herstellen, dass sich ein pareto-effizientes Gleichgewicht einstellt.

Die Frage ist nun, ob die Akteure das unter den sonstigen Annahmen bei Moravcsik auch tun, also ob die Herstellung perfekter Information über Opportunitätskosten im ersten Schritt selbst im Gleichgewicht ist. Nur dann wäre die Voraussetzung für den direkten Bezug auf die Rubinstein-Verhandlungslösung für Vorhersagen über die Herstellung und Ausgestaltung internationaler Kooperation entlang Moravcsiks Intergouvernementaler Verhandlungstheorie ja gegeben. Die Vorhersage über die Verhandlungsergebnisse wäre dann, dass Pareto-Effizienz erreicht wird und, dass sich im Resultat die relative Verhandlungsmacht im Sinne des Verhältnisses der Discountfaktoren nach (3.6) oder (3.7), also gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung oder der Rubinstein-Verhandlungslösung mit Opportunitätskosten einstellt.

Ich erläutere nun zunächst kurz das Modell und die dortigen Gleichgewichte. Ausführliche tue ich das im Anhang A-1. Anschließend lege ich die Schlussfolgerungen aus diesem Modell bezogen auf Moravcsiks Intergouvernementale Verhandlungstheorie dar.

3.2.2 Ausgangssituation

In dem Problematisierungsmodell stehen sich zwei Spieler, $i=[1,2]$, gegenüber. Jeder für sich kann die Handlung A ausführen und erhält dadurch die Auszahlung ω_i , mit $0 \leq \omega_i < \Pi$. Führt einer

von ihnen die Handlung A aus, dann muss der andere diese Handlung auch ausführen. Bevor die Spieler die Handlungen A ausführen, können sie aber vereinbaren, die Handlungen C auszuführen. Haben sie sich darauf geeinigt, dann müssen sie die Handlungen C ausführen. Als Auszahlung für C erhält dann jeder von Ihnen einen Anteil an der gemeinsamen Auszahlung Π . Den Nutzen aus ihren Auszahlungen für die Handlungen A diskontieren die Spieler mit den Discountfaktoren $\delta_i \in (0,1)$. Das alles ist Gemeinsames Wissen.¹⁷ Jeder Spieler i kennt die Höhe seiner eigenen Auszahlung ω_i und die Höhe aller δ_i . Der je andere Spieler $-i$ kennt die Höhe von ω_i aber nicht. Binmore (1985) und Muthoo (1999) nehmen außerdem an, dass erstens der Wert von Π die summierten Werte der *outside options* übertrifft, d.h. dass $\omega_i + \omega_{-i} < \Pi$ ist. Die Aufteilung von Π lohnt sich dort also für beide Spieler im Vergleich zur Ausführung jeder *outside option* immer, weil mindestens ein Spieler sich im Vergleich zu unilateralem Handeln strikt besser stellt. Zweitens nehmen Binmore und Muthoo an, dass das Gemeinsames Wissen ist. Nur diese beiden Annahmen übernehme ich nicht, alle anderen Annahmen dort übernehme ich auch für dieses Modell.

Hinsichtlich der Höhe der ω_i für sich genommen, gehe ich wie erläutert aber davon aus, dass gilt: $\omega_i \leq \Pi$. Jeder Spieler weiß also, dass die *outside option* des jeweils anderen Spielers keinesfalls mit höheren Auszahlungen einhergeht, als mit der Auszahlung, die jeder von ihnen aus dem Kooperationsgewinn erzielen kann, falls er den Kooperationsgewinn komplett erhält. Es geht in dem Modell also nur um die Untersuchung, ob die Spieler die zweite Annahme bei Binmore und Muthoo als Voraussetzung für die Anwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung mit *outside options* selbst erfüllen.

Um zu testen, wie wichtig die Annahme perfekter Information bei Moravcsik für ein paretoeffizientes Resultat unter der Rubinstein-Verhandlungslösung ist, gehe ich in dem Modell davon aus, dass die Spieler sich dann entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung mit *outside options* auf die Aufteilung von Π einigen, wenn es Gemeinsames Wissen ist, dass $\omega_i + \omega_{-i} \leq \Pi$ ist.

Am Anfang des Spiels weiß kein Spieler, ob das zutrifft. Es könnte auch sein, dass $\omega_i + \omega_{-i} > \Pi$ ist. Es gibt also zwei Situationen, in denen sich die Spieler befinden können – entweder lohnt es sich für mindestens einen von ihnen, C zu spielen und der andere stellt sich zumindest nicht schlechter. Mindestens ein Spieler hat dann einen Anreiz, eine Aufteilung von Π herbeizuführen und kein Spieler würde dadurch benachteiligt werden. Oder das lohnt sich für mindestens einen von ihnen nicht. Dann hat mindestens ein Spieler einen Anreiz, diese Aufteilung nicht herbeizuführen.

¹⁷ Diese Parametrisierung entspricht der bei Binmore (1985: 271f.) und bei Muthoo (1999: 43, 101). Auch für die Discountfaktoren in dem Modell hier übernehme ich den dortigen Bezug auf die Discountraten r_i , normalisiert über die Dauer einer Runde Δ , d.h. $\delta_i = \exp(-r_i \Delta)$. So lässt sich (3.7) direkt anwenden.

ren. Im ersten Fall könnte es dann zu einer Aufteilung von Π kommen, im zweiten Fall wäre das von vornherein nicht zu erwarten.

Welcher Fall vorliegt, hängt von den Opportunitätskosten ab. Jeder Spieler kennt aber nur seine eigenen Opportunitätskosten. Die Spieler sind sich deshalb am Anfang des Spiels ungewiss darüber, in welchem Weltzustand (in welcher Situation in Abbildungen 3.2 bis 3.7) sie sich befinden. Damit ist für sie auch ungewiss, ob sich die Aufteilung von Π überhaupt für sie beide lohnt.

Diese Ungewissheit lässt sich, wie oben beschrieben, über die Bildung von Typen von Spielern entlang der Werte der ω_i erfassen. Je nachdem, von welchem Typ die einzelnen Spieler sind, liegt ein unterschiedlicher Weltzustand vor. Ich stelle nun zuerst dar, welche Weltzustände vorliegen können. Dafür gehe ich noch einmal von der Behandlung unterschiedlicher Opportunitätskosten bei der Rubinstein-Verhandlungslösung in (3.7) aus.

3.2.3 Typen von Spielern

Jeder Spieler kann in dem Problematisierungsmodell von einem von drei Typen t_i sein. Das sind zunächst Spieler vom Typ s , mit $\mu_i\Pi < \omega_{is} < \Pi$. Ein Spieler von diesem Typ weiß, dass es nur dann zu einer Aufteilung von Π kommt, wenn der andere Spieler nicht ebenfalls vom Typ s ist und wenn außerdem $\omega_{is} + \omega_{-i(s)} \leq \Pi$ ist.

Der Wert $\omega_{-i(s)}$ anderen Spielers muss dafür also zwei Kriterien erfüllen: für ihn muss die *outside option* erstens weniger attraktiv sein, als die Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung, d.h. $\omega_{-i(s)} \leq \mu_{-i}\Pi$. Das ergibt sich direkt aus (3.7). Zweitens muss sie sogar so wenig attraktiv sein, dass sein Anteil am Kooperationsgewinn auch nach Abzug des Anteils für einen Spieler vom Typ s für ihn mindestens so nützlich ist, wie seine *outside option*. Das ist nicht selbstverständlich und ergibt sich aus dem Verzicht auf die erste Annahme von Binmore und Muthoo.

Bei einem Spieler $-i$ vom Typ m ist ω_{-im} so groß, dass $\omega_{-im} \leq \mu_i\Pi$ und $\omega_{is} + \omega_{-im} > \Pi$ gelten. Für so einen Spieler lohnt sich zwar die Handlung C , wenn sie sich auch für den Spieler i strikt lohnt (also wenn der Spieler i nicht vom Typ s ist). Aber sie lohnt sich für ihn nicht, wenn die *outside option* des Spieler i für diesen vorteilhafter ist als Spieler i 's Anteil an Π gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne *outside options*. Nach (3.7) würde Spieler i dann einen Anteil an Π erhalten, der so groß ist, dass der Anteil des Spielers $-i$ geringer wäre als ω_{-im} . Für den Spieler $-i$ wäre es dann nachteilig im Vergleich zu seiner *outside option*, sich auf die Aufteilung von Π einzulassen.

Bei den Weltzuständen mit den Typenkombinationen $[m;s]$ und $[s;m]$ kommt es deshalb im Gleichgewicht zu keiner Aufteilung von Π und ebensowenig natürlich bei $[s;s]$, wohl aber bei

$[m;m]$, $[m;w]$, $[w;m]$ und auch bei $[w;w]$, $[s;w]$ und $[w;s]$. In dem Modell berücksichtige ich Typkombinationen, bei denen es zu keiner für alle Spieler profitablen Einigung kommen kann, durch eine zusätzliche Handlung L. Spielt ein Spieler L, dann bricht er die Verhandlungen ab, beide Spieler spielen A und erhalten die Auszahlungen ω_i .

Die Zuordnung von Typen zu den Spielern erfolgt durch Signale. Jeder Spieler erhält am Anfang des Spiels ein Signal $\tau_i(\omega_i)$ über seinen eigenen Typ. Ist $\omega_i \geq \mu_i \Pi$, dann ist $\tau_i(\omega_i) = s$. Sonst ist $\tau_i(\omega_i) = \neg s$, mit $\neg s = [p(t_i = w) + (1-p)(t_i = m)]$. Aus dem Signal $\neg s$ geht für den Spieler i also nicht hervor, von welchem Typ er ist. Daraus geht nur hervor, dass er nicht vom Typ s ist. Der Spieler i ordnet dann in seiner Vorstellung seiner Zugehörigkeit zu dem Typ w eine bestimmte Wahrscheinlichkeit p_i zu.

Bevor die Spieler ihre Signale erhalten, gibt es in der Vorstellung der Spieler dann insgesamt neun Weltzustände. Diese Vorstellung verändert sich durch das Signal auf drei (für Spieler vom Typ s) oder sechs (für die anderen Typen) mögliche Weltzustände.

Je nach tatsächlichem Weltzustand befinden sie sich dann in einer Situation, in der sich die Aufteilung von Π lohnt oder nicht lohnt. Außerdem ist die Höhe der ω_i für die Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung in (3.7) relevant oder irrelevant, falls die Spieler die zweite Annahme von Muthoo und Binmore als Voraussetzung für die Anwendung dieser Verhandlungslösung erfüllen. Das ist in Abbildung 3.9 für den Fall veranschaulicht, in dem Spieler 1 als erster ein Angebot vorlegt oder L spielt.

Nun kennt zwar jeder Spieler am Anfang den Wert seiner *outside option*. Aber daraus kann er nur ableiten, ob er selbst vom Typ s ist oder von einem der beiden anderen Typen. Ist er nicht vom Typ s , dann erfährt er seinen Typ erst, wenn er den Wert ω_{-i} des anderen Spielers kennt. Vorher weiß er nur, dass er entweder vom Typ w oder m ist, aber nicht, von welchem dieser beiden. Dass ein Spieler i , der nicht vom Typ s ist, erfährt, ob er vom Typ w oder vom Typ m ist, hängt daher davon ab, ob der andere Spieler $-i$ den Wert von ω_{-i} offenbart.¹⁸

¹⁸ Möglich ist bei Binmore (1985) und Muthoo (1999), dass $\omega_i = 0$. Zwecks Vergleichbarkeit der Resultate habe ich das auch für dieses Modell übernommen. In diesem Fall ist für einen Spieler i klar, dass er vom Typ w ist, weil es auch dann im Gleichgewicht zur Aufteilung von Π kommt, wenn ω_i einen beliebigen seiner zulässigen Werte hat. Dieser Fall ist aber aus zwei Gründen unbeachtlich. Erstens ist die Wahrscheinlichkeit dieses Falls aufgrund unendlich vieler möglicher Werte von ω_i genau Null. Der je andere Spieler wird diesen Fall also nicht mit positiver Wahrscheinlichkeit berücksichtigen. Zweitens ist dieser Fall inhaltlich nicht interessant, weil es in dem Modell ja gerade um positive Opportunitätskosten geht. Bei diesem Fall handelt es sich aber gerade um die Situation mit Opportunitätskosten von genau Null, die Rubinstein (1982) analysiert, allerdings ohne Gemeinsames Wissen über die Opportunitätskosten. Da aber Gemeinsames Wissen hier gerade nicht besteht und der Spieler $-i$ eben mit der Wahrscheinlichkeit $(1-0)=1$ annimmt, dass $\omega_i > 0$ ist, ist dieser Fall hier auch nicht handlungsrelevant, bevor der Spieler i ein Signal über seinen Typ gesendet hat.

Abbildung 3.9 Optimale Handlungen der Spieler nach Weltzuständen in der Vorstellung der Spieler entlang der Typenverteilung, bevor sie ein Signal über ihren eigenen Typ erhalten haben

		Spieler 2		
		$t_2=s, \tau_2(\omega_2)=s$	$t_2=m, \tau_2(\omega_2)=\neg s$	$t_2=w, \tau_2(\omega_2)=\neg s$
Spieler 1	$t_1=s, \tau_1(\omega_1)=s$	L, A	L, A	$[x_1^*=\omega_1; C]$
	$t_1=m, \tau_1(\omega_1)=\neg s$	L, A	$[x_1^*=\mu_i \Pi; C]$	$[x_1^*=\mu_i \Pi; C]$
	$t_1=w, \tau_1(\omega_1)=\neg s$	$[x_1^*=\Pi-\omega_2; C]$	$[x_1^*=\mu_i \Pi; C]$	$[x_1^*=\mu_i \Pi; C]$

Anmerkung: diese Abbildung ist keine Darstellung des Spiels in strategischer Form, sondern nur eine beispielhafte Veranschaulichung.

3.2.4 Spielablauf

In dem Modell können die Spieler das tun, indem sie beide einander je ein weiteres Signal, $O=\omega_i$, übermitteln. Damit stellen sie perfekte Information über ihre Opportunitätskosten her und erfüllen so die Voraussetzung für die Anwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung nach (3.7) in diesem Modell.

Ich untersuche in diesem Modell, ob sie das im Gleichgewicht tun. Bei zwei Spielern, von denen jeder das Signal O übermitteln kann, ergeben sich zwei Spielzüge mit je den zwei Handlungsoptionen O und „Signal O nicht senden“ (Q) für jeden Spieler. Daraus ergeben sich vier Handlungskombinationen: beide Spieler spielen O (Kombination $[O;O]$), nur jeweils einer von ihnen tut das ($[O;Q]$ und $[Q;O]$) oder keiner tut das $[Q;Q]$. Nur, bei der Kombination $[O;O]$ ist die zweite Voraussetzung erfüllt. Ich untersuche in dem Modell, welche dieser Kombinationen sich im Gleichgewicht als Ergebnis einstellt.

Dem Modell von Rubinstein (1982) stelle ich mit dem besagten ersten Schritt zwei Zufallszüge und zwei Spielzüge der Spieler voran. Die Situation, in der die Voraussetzungen bei Binmore (1985) und Muthoo (1999) erfüllt sind, kann dann als ein Teilspiel aufgefasst werden, das die Spieler im Gleichgewicht erreichen oder eben nicht und in dem Modell wird lediglich untersucht, welches Teilspiel sie erreichen.

Deshalb modelliere ich nur den Teil des gesamten Modells, in dem die Spieler die zweite Voraussetzung herstellen können. Für alle anderen Spielstufen „fixiere“ ich das Handeln der Spieler entweder auf die Anwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung und die Ausführung der Handlungen C (wenn die beiden Voraussetzungen erfüllt sind), auf die Ausführung der Handlungen C (wenn die Spieler sich im Gleichgewicht auf eine andere Weise auf die Aufteilung von Π einigen) oder auf unilaterales Handeln (wenn nichts davon zutrifft).

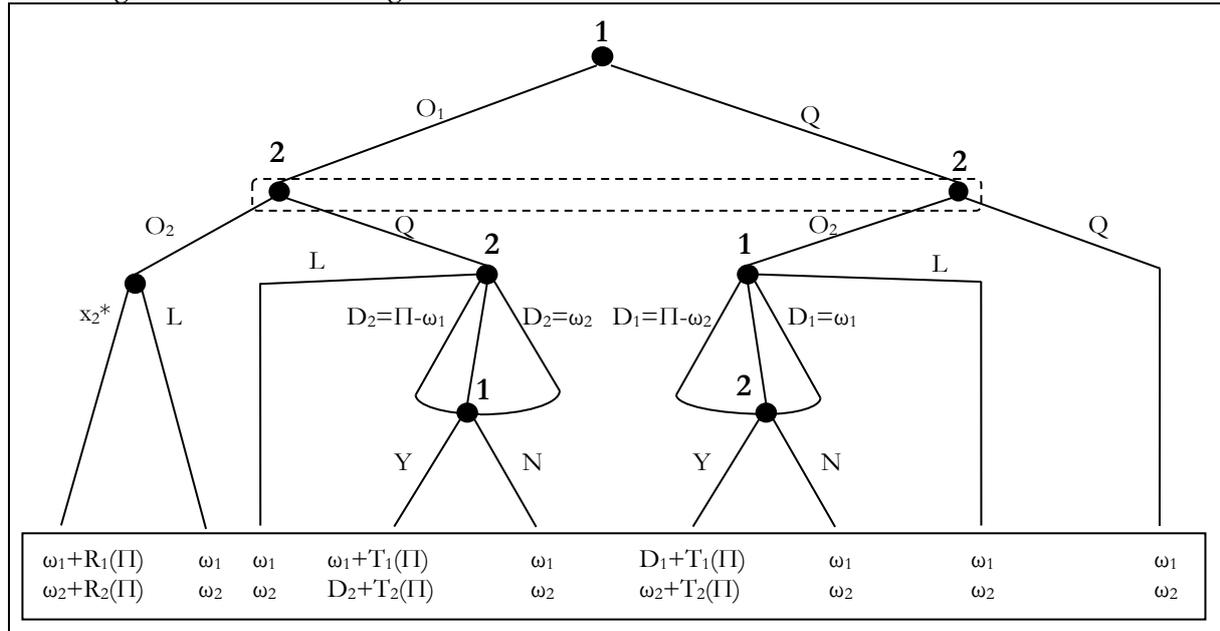
Zuerst werden die Auszahlungen ω_i der Spieler durch Zufallswürfe festgelegt. Jeder Spieler i erhält zu Beginn des Spiels ein Signal, aus dem nur der Wert ω_i hervorgeht. Die Spieler können die Höhe der ω_i dann einander mitteilen, indem sie selbst ein Signal über den Wert ω_i an den je anderen Spieler senden. Spieler 1 kann in einem ersten Zug das Signal $O_1 = \omega_1$ an Spieler 2 übermitteln (O_1). Oder er übermittelt nichts (Q). Danach kann Spieler 2 das Signal $O_2 = \omega_2$ an Spieler 1 übermitteln (O_2) oder nicht übermitteln (Q). Spieler 2 erfährt die Handlung von Spieler 1 erst, nachdem er selbst gehandelt hat. Jeder Spieler erhält, wenn er das Signal sendet, am Ende des Spiels eine Auszahlung in Höhe des mit dem Signal übermittelten Werts.

Drei Handlungskombinationen sind in den ersten beiden Zügen der Spieler möglich: 1) beide Spieler übermitteln das Signal O_i (entsprechend der Kombination $\{O_1; O_2\}$); 2) nur ein Spieler übermittelt das Signal O_i ($\{O_1; Q\}$ oder $\{Q; O_2\}$); und 3) kein Spieler übermittelt das Signal O_i ($\{Q; Q\}$). Die Regeln und Auszahlungen für diese drei Fälle schildere ich nun nacheinander. Anschließend ermittle ich entlang der Vorüberlegung für den Fall, dass mindestens ein Spieler das Signal O_i sendet, die teilspielperfekten Nash-Gleichgewichte. Dann verfügt mindestens ein Spieler über perfekte Information. An die Stelle der Vorstellungen tritt für ihn damit durch die Anwendung von Bayes' Regel die Gewissheit über den tatsächlichen Weltzustand. So ist es mindestens einem Spieler möglich, den Nutzen für alle seine weiteren Handlungen unmittelbar zu bestimmen. Daher lassen sich dann auch die teilspielperfekten Nash-Gleichgewichte ermitteln. Aus dem Befund darüber, welche Gleichgewichte sich einstellen und (falls die Kombination $\{Q; Q\}$ vorlegt) aus der Vorüberlegung, leite ich schließlich durch Ermittlung der Erwartungsnutzenfunktionen der Spieler am Beginn des Spiels ein einziges Bayesianisch-Perfekte Nash-Gleichgewicht (BPNE) für das gesamte Spiel ab.

Eine vereinfachte Darstellung dieses Spiels in extensiver Form findet sich in Abbildung 3.10. Aus den Regeln des Spiels ergibt sich, dass die Spieler nach einer Einigung auf die Aufteilung von Π nur die Handlungen C ausführen können und sonst nur die Handlungen A. Außerdem gehe ich davon aus, dass die Spieler, wenn es die Spielsituation erlaubt, die Aufteilung von Π immer nach der Rubinstein-Verhandlungslösung vereinbaren.

Konventionsgemäß und der besseren Übersichtlichkeit halber habe ich diese Züge in der Abbildung weggelassen. Aus diesem Grund bilde ich dort ebenfalls nicht die beiden Zufallszüge am Anfang des Spiels ab, mit denen die Spieler ihre Signale über die Höhe der Opportunitätskosten erhalten – die Abbildung würde dann aus insgesamt neun identischen Teilspielen bestehen. Jedes dieser Teilspiele hat die Regeln, wie sie in Abbildung 3.10 dargestellt sind.

Abbildung 3.10: Problematisierungsmodell in extensiver Form



Dafür, welche Handlungen mit Blick auf die Aufteilung von Π in welchen Teilspielen erfolgen, stelle ich, ebenfalls in Anhang A-1 eine Vorüberlegung an. Mit dieser Vorüberlegung kläre ich die Auszahlungen der Spieler aus der Handlungskombination, in der keiner dem anderen seine Opportunitätskosten offenbart. Hier greife ich direkt auf Moravcsiks Annahme zurück, dass die Spieler wegen der Möglichkeit, dass die Verhandlungen ohne Einigung enden, einen Anreiz zur Offenbarung haben. Ich nehme das in die Auszahlungen in ihrer am drastischsten denkbaren Interpretation auf, nämlich, dass ihre Auszahlungen dann genau ihren Opportunitätskosten entsprechen. Ich gehe also inhaltlich davon aus, dass die Verhandlungen scheitern, wenn kein Spieler diese Kosten offenbart. Für die Fälle, in denen ein Spieler diese Kosten offenbart, kann das in der Spieltheorie recht gut etablierte Konzept des Ultimatum-Spiels zur Ermittlung der Auszahlungen angewendet werden.

3.2.5 Befunde

Die einzelnen Schritte zu den Befunden beschreibe ich ausführlich in Anhang A-1 zu dieser Arbeit. Hier beschränke ich mich darauf, diese Befunde zu schildern und auf die Frage zu beziehen, ob es in Situationen wie der in Abbildung 3.8, in denen nicht von vornherein perfekte Information vorliegt, plausibel ist, von Anreizen der Spieler zu deren Herstellung auszugehen, wenn ihre relative Verhandlungsmacht über die Gleichgewichtsauswahl entscheidet.

Aus dem Modell ergibt sich, dass der Anreiz zur Offenbarung von Opportunitätskosten (und damit der eigenen Präferenzen über Verhandlungsergebnisse im Sinne von Moravcsiks Intergouvernementaler Verhandlungstheorie) bei den einzelnen Staaten zwar in der Tat besteht. Es zeigt

sich ebenso, dass dieser Anreiz konterkariert wird durch die Berücksichtigung des optimalen Handelns der anderen Staaten. Spieler in einer Situation mit asymmetrischer Information offenbaren deshalb ihre Opportunitätskosten nicht und stellen damit auch kein Gemeinsames Wissen über die Höhe der ω_i her. Die Ursache dafür ist die Möglichkeit des je anderen Spielers, die Information über diesen Wert zum eigenen Vorteil auf Kosten des offenbarenden Spielers auszunutzen. Ebenso hat jeder Spieler selbst einen Anreiz, es auszunutzen, wenn der je andere Spieler seine Opportunitätskosten offenbart. Dieses Problem existiert nur wegen der distributiven Konsequenzen des Resultats der Koordinationsphase und nicht, weil es den Spielern unmöglich wäre, ihre Opportunitätskosten zu offenbaren. Aus dem Modell ergibt sich für diese „Offenbarungsfrage“ als erstem Schritt daher die Situation in Abbildung 3.11.

Abbildung 3.11: Spiel in strategischer Form nach Abbildung A-1.4 entlang der Präferenzen der Spieler

		Spieler 2	
		O_2	Q
Spieler 1	O_1	3	<u>4</u>
	Q	<u>4</u>	<u>2</u>

In Abbildung 3.11 ist die Fallgruppe dargestellt, in der es für die Spieler als Gesamtheit nützlich wäre zu kooperieren anstelle unilateral zu handeln. Die Voraussetzungen für die Herstellung internationaler Kooperation im Sinne von Keohane und aufbauend darauf bei Moravcsik sind dort also erfüllt. In Abbildung 3.11 habe ich aber die Auszahlungen für die Spieler in Abbildung A-1.4 mit ordinalen Zahlen versehen. Ich gehe davon aus, dass jeder Spieler auch eine Situation, in der er durch einen Fehler des anderen Spielers das von ihm am meisten bevorzugte Resultat erzielen kann, einer Situation vorzieht, in der er das nicht kann. Damit kann Proposition 3.5 aus Anhang A-1 über das einzige trembling-hand-perfekte Nash-Gleichgewicht in diesem Spiel unmittelbar angewendet werden.

Diese Spielsituation hat die Struktur eines Gefangenendilemmas. Ein Gefangenendilemma ist, anders als ein Koordinationsspiel mit distributiven Konsequenzen durch die Existenz genau eines Nash-Gleichgewichts gekennzeichnet. Das optimale Handeln der Spieler lässt sich also ohne weitere Hilfsmittel herausfinden. Es ist die Nicht-Offenbarung der eigenen Opportunitätskosten.

Dieses einzige Gleichgewicht ist aber gleichzeitig die einzige aller vier Handlungskombinationen¹⁹, die kein pareto-optimales Resultat mit sich bringt. Da die Spieler im Gleichgewicht die

¹⁹ Gemischten Strategien können hier ignoriert werden, denn sie gehen in dieser Situation mit den Strategien, die zum Nash-Gleichgewicht führen, einher.

Strategiekombination [Q;Q] spielen, kommt es wiederum auch dann nicht zu einer Einigung über die Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung, wenn diese Aufteilung nützlich für sie wäre. Entweder kommt es dann zu keiner Einigung und die Spieler handeln beide unilateral, selbst wenn sie sich durch Kooperation besser stellen. Oder nur einer der beiden Spieler wird durch kooperatives Handeln strikt besser gestellt als durch unilaterales Handeln. Durch die Verzögerung bei der Herbeiführung einer Einigung gehen aber auch dann Kooperationsvorteile verloren. Das Resultat des Spiels ist deshalb nie pareto-optimal (vgl. für den sich dann einstellenden sog. Auszehrungskampf Fudenberg und Tirole 1986). Außerdem kann es – je nach der genauen Ausprägung der weiteren Parameter, insbesondere der Attraktivität der unilateralen Handlungen im Verhältnis zu den kooperativen Handlungen – geschehen, dass die Spieler sich rein aus der Interaktion in Zusammenhang mit der Aushandlung der Kooperationsmodalitäten nicht einigen.

Die Ursache für diese Befunde, die Moravcsiks Annahme der Herstellung perfekter Information widersprechen, ist sein Bezug auf die größere *kollektive* Nützlichkeit von Kooperation gegenüber unilateralem Handeln für die Gesamtheit der EU-Regierungen. Damit ist aber noch nichts über ihre *individuelle* Nützlichkeit gesagt. Diese hängt jedoch, wie ich in dem Modell zeige, von dem Handeln der Regierungen im Verhandlungsprozess ab; und dieses Handeln wird, wie ich ebenfalls zeige, nicht nur von Machtverteilung tangiert. Ebenso wie Young (1986) bei seiner Kritik an Keohanes Überlegungen darauf verweist, dass schon die Herstellung von Kooperation durch das Kalkül der Regierungen über das resultierende institutionelle Arrangement geprägt ist, verweist das Modell in der vorliegenden Arbeit auf den Einbezug des Kalküls der Regierungen im Umgang mit der Machtverteilung.

3.3 Schlussfolgerung

Damit lässt sich auch die Frage beantworten, ob es für Regierungen als rational handelnden Akteurinnen in Situationen, in denen sie es zwar für möglich halten, dass eine Kooperation für jede von ihnen nützlicher wäre als unilaterales Handeln, in denen sie aber die Opportunitätskosten voneinander nicht kennen unproblematisch ist, sich auf ein institutionelles Arrangement zur Etablierung von Kooperation zu einigen. Die Möglichkeit, dass Kooperation nützlicher ist als unilaterales Handeln, genügt als alleinige Motivation für die Offenbarung dieser Kosten nicht.

Moravcsiks Intergouvernementale Handlungstheorie, die dieses Hindernis ignoriert, eignet sich daher nicht unmittelbar für die Erklärung des Zustandekommens der EU-Gründungsverträge. Die Rubinstein-Verhandlungslösung als Anknüpfungspunkt einer Prognose entlang der Machtverteilung wird in dem Modell vollständig von der gegenseitigen Ausnutzbarkeit von Informationsasymmetrien durch die einzelnen Spieler überlagert. Entsprechend ist aus der Sicht dieses

Modells die Annahme in Moravcsiks Überlegungen zur Herstellung von Kooperation, dass Verhandlungen zwischen Regierungen mit effizienten Ergebnissen enden, wenn nur die erwarteten Kooperationsgewinne für alle Beteiligten groß genug seien, zu optimistisch.

Aus der Modellsicht lässt sich aber Moravcsiks Prognose noch weiter einordnen: entweder es kommt zu keiner Einigung und das Resultat ist pareto-ineffizient oder das Resultat ist zwar pareto-effizient, richtet sich aber nicht nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Dieser Befund steht auch im Einklang etwa mit Lax und Sebenius (1986: 34f.), die mit einer informellen Untersuchung ebenfalls zu einer Dilemmasituation gelangen.

Mehr noch, bezogen auf Moravcsiks Überlegungen als eine Theorie, führen die Handlungsanreize der Akteure in dem Modell gerade dazu, dass die Annahme perfekter Information mit Blick auf Moravcsiks weitere Annahmen problematisch ist. Den Spieler ist im Modell nicht nur daran gelegen, kein Gemeinsames Wissen über die eigene Vorteilhaftigkeit einer Einigung gegenüber dem unilateralen Handeln herzustellen. Sollten sie etwas darüber von dem anderen Spieler erfahren handeln sie aber zudem optimal, indem sie das zur Ausbeutung des anderen Spielers ausnutzen. Insofern steht die Annahme, dass die Regierungen bei Verhandlungen Gemeinsames Wissen über ihre Opportunitätskosten herstellen, aus Sicht des Problematisierungsmodells in einem Spannungsverhältnis zur Annahme nutzenmaximierenden Handelns der Regierungen.

Die empirischen Befunde bei Moravcsik, nach denen sich die Regierungen so verhielten, als habe perfekte Information in dieser Hinsicht bestanden, tun dem keinen Abbruch, denn ihnen liegt die theoretische Erwartung zugrunde, dass dies empirisch so ist, weil die Regierungen perfekte Information selbst herstellen *wollen* (und nicht zum Beispiel, weil sie ihre Opportunitätskosten aus irgendeinem Grund nicht verhüllen *können*). Daraus lässt sich ja nicht ableiten, dass dies bei intergouvernementalen Verhandlungen generell der Fall ist. Mit Blick auf die Situationen in Abbildung 3.2 bis 3.7, denen seine Vorhersagen entsprechen, deuten die Befunde des Problematisierungsmodells zu der Situation in Abbildung 3.8 darauf zumindest nicht hin.

Damit besteht aber bereits in der Interaktion der Regierungen bei der Aushandlung der Gewinnverteilung in Verhandlungen für die Erklärung der EU-Entscheidungsprozesse wiederum ein eigenes theoretisches Problem. Wie in Kapitel 2 erläutert, gibt es zudem eine Reihe von Arbeiten, die so eine Erklärung zum Gegenstand haben. Diese Arbeiten nehmen wiederum die Verhandlungsmacht der Regierungen primär institutionell in den Blick.

Die resultierende theoretischen Ungleichgewichte in der Literatur – Fokussierung auf die Rolle relativer Verhandlungsmacht beim Verzicht auf den Einbezug institutioneller Aspekte auf Seiten

Moravcsiks und Privilegierung letzterer gegenüber ersterer etwa bei Beach (2004) oder Tallberg (2006) – versuche in den folgenden Kapiteln anzugehen.

Die dortige Erklärung betrifft das Zustandekommen von Verhandlungsergebnissen unter Berücksichtigung des Verhandlungsverlaufs und der beschriebenen Opportunitätskosten-Problematik entlang der Ratspräsidentschaft als einer Institution, also entlang einer bestimmten Verteilung von Kontrollrechten im Sinne von Coleman. Gleichzeitig behalte ich die unterschiedlich verteilte Kontrolle der Akteure über Dinge dort im Blick. Die Beschaffenheit dieser Institution und ihre Konsequenzen für die Handlungen der Akteure lege ich in Kapiteln 4 und 5 durch ein weiteres Modell dar. In Kapitel 6 wende ich mich der Rolle zu, die das Initiativmonopol der Kommission als eine weitere für den Verhandlungsverlauf relevante Institution unter der Kontrolle einer supranationalen Akteurin in diesem Zusammenhang spielt.

II

Theoretischer Teil

4 Ratspräsidentschaft und Präsidentschaftsmodell

Die Befunde im Problematisierungsmodell widersprechen nicht nur den theoretischen Überlegungen von Moravcsik, sondern auch den Beobachtungen zu den Ergebnissen der EU-Regierungskonferenzen als empirischem Gegenstand von Moravcsiks Arbeiten. Zwar ist es zweifelhaft, ob die Resultate intergouvernementaler Verhandlungen immer oder zumindest typischer Weise pareto-effizient sind (vgl. exemplarisch Panke 2006: 372). Oftmals scheinen sie sich so einem Ergebnis sogar anzunähern (für eine besonders optimistische Sichtweise hierzu vgl. Lodge 1998). Jedenfalls endeten sie bekanntlich nicht im allseitigen Erstarren der Verhandlungspositionen und im Scheitern. Die Erklärungskraft des Problematisierungsmodells dürfte also schon mit Blick auf die Verhandlungen der EU-Gründungsverträge denkbar gering sind; für die „alltäglichen“ Verhandlungen etwa im Ministerrat trifft dies mindestens ebenso deutlich zu.

Allerdings wird Effizienz bei diesen Verhandlungen auch nicht nahezu automatisch erreicht, wie das Moravcsiks Sichtweise nahelegt. Sondern es kommt auf den Verlauf der Verhandlungen an, ob das geschieht. So identifizieren zum Beispiel Dür und Mateo (2006) unter der Annahme, dass *issue linkage* eine nennenswerte Rolle für das Verhandlungsergebnis spielt, mit einem Vergleich der Verhandlungen zum Vertrag von Nizza und zum EU-Verfassungsvertrag eine gründliche Vorbereitung zur Auslotung entsprechender Möglichkeiten und vermittelnde Aktivitäten der Regierung in der Ratspräsidentschaft als Variablen, die zur Annäherung an Effizienz beitragen können.

Deshalb sagt das Problematisierungsmodell zwar keine Ergebnisse vorher, die unseren Beobachtungen auch nur annähernd entsprechen. Es weist aber darauf hin, dass die Effizienz von Verhandlungen als „kollektives“ Resultat erstens nicht selbstverständlich ist und zweitens von den Handlungsanreizen der Akteure mit Blick auf ihr „individuelles“ Resultat gerade beeinträchtigt wird. Die Befunde aus dem Modell legen es also nahe, die Herstellung von (oder zumindest: die Annäherung an) Effizienz als Problem direkt aus den Handlungsanreizen zur Maximierung des Letzteren abzuleiten. Anders als jeweils bei Moravcsik (1998) und beispielsweise Lodge (1998) sollte also beides – das kollektive und das individuelle Resultat – für eine Erklärung von Verhandlungsergebnissen in der EU eine Rolle spielen, und nicht nur eines davon.

In diesem Kapitel versuche ich so eine Erklärung mit der Erstellung und Interpretation eines weiteren Modells. In diesem Modell geht es darum, Verhandlungsergebnisse entlang der beiden Dimensionen, die auch aus Moravcsiks Sicht „*are of particular interest: efficiency and the distribution of*

gains“ (Moravcsik 1998: 51, Hervorhebungen im Original) unter Einbezug einer Institution zu erklären, die in den Verhandlungen im Rat der EU seit jeher besteht – der Ratspräsidentschaft.

Dafür gehe ich zuerst entlang der Überlegungen von Coleman auf eine Reihe möglicher weiterer Variablen ein, die in Frage kommen, um die Verbindung zwischen diesen beiden Aspekten modellartig herzustellen und erkläre kurz, warum ich sie nicht heranziehe. Dann gehe ich ein weiteres Mal auf Moravcsik ein; diesmal auf seinen Begriff der relativen Verhandlungsmacht. Ich gehe dort besonders auf seine Verwendung der Nash-Verhandlungslösung ein und argumentiere, dass es, wenn unilaterale Alternativen für die Erklärung des Verhandlungsergebnats eine Rolle spielen können, vorteilhaft ist, anstelle dieser Lösung eine erweiterbare Rubinstein-Verhandlungslösung heran zu ziehen. Dann erstelle und interpretiere ich ein Modell, das sowohl die Präsidentschaft als Institution als auch diese unilateralen Alternativen und die relative Macht der Regierungen als Variablen aufnimmt. Dafür schildere ich in diesem Kapitel den Aufbau dieses „Präsidentschaftsmodells“ mithilfe einer Veranschaulichung. Eine detaillierte Darstellung dazu gebe ich in Anhang A-2. Dort finden sich auch die Beweise der einzelnen Propositionen, auf denen die Modellvorhersagen beruhen und eine Vorüberlegung für das Modell, mit der ich etwas näher auf die Vorteilhaftigkeit der Verwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung gegenüber der Nash-Verhandlungslösung mit Blick auf den Einbezug von Opportunitätskosten in die Erklärung von Verhandlungsergebnaten eingehe. In diesem Kapitel selbst gehe ich nach der Veranschaulichung jedoch auf einen Nachteil der Verwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung ein. Dieser schränkt die Interpretierbarkeit des Präsidentschaftsmodells auf Vorhersagen lediglich über die Handlungen und den Nutzen der Präsidentschaftsinhaberin selbst ein. Erst nach diesem Caveat interpretiere ich das Modell im Kapitel 5 mit einer Simulation entlang von Veränderungen in dessen Parametern zu den Discountfaktoren und Opportunitätskosten der Akteure.

4.1 Variablenauswahl

Befunde wie der bei Dür und Mateo legen es nahe, dass Moravcsiks Beobachtungen hinsichtlich Pareto-Effizienz als Eigenschaft des kollektiven Verhandlungsergebnats, also mit Blick auf die Regierungen in ihrer Gesamtheit, zwar zutreffen, aber dass es weitere Variablen gibt, die für ihre Herstellung eine Rolle spielen. Aus der Literatur über internationale Verhandlungen lässt sich eine ganze Reihe solcher Variablen entnehmen. Das Ziel der Überlegungen in diesem Kapitel ist es nun, eine solche Variable heranzuziehen, ohne (wie das zum Beispiel bei Dür und Mateo geschieht) dafür zusätzliche Annahmen über die Möglichkeiten der inhaltlichen Ausgestaltung des Verhandlungsergebnats zu machen, mit denen das in Kapitel 3 identifizierte Problem umgangen, aber nicht gelöst wird.

Ich habe in Kapitel 2 bereits Überlegungen von Coleman für die Einordnung von Akteuren entlang ihrer relativen Macht herangezogen. Darum bietet es sich an, die Variablenauswahl zunächst entlang seiner Überlegungen für das Handeln der Akteure, d.h. für die Ressourcen und Ereignisse, über die sie Kontrolle und Interessen haben, einzuordnen. Dadurch erreiche ich direkt bei der Auswahl auch die Einordnung in das Konzept des Handelns der Akteure in einem System, das dem Akteursbegriff in dieser Arbeit zugrunde liegt.

In der Literatur findet sich zunächst die Erweiterung der Handlungsoptionen der Regierungen, aus Sicht von Coleman also die Ausdehnung der Analyse auf weitere Ressourcen oder Ereignisse, über einen einzigen Sachverhalt hinaus. Das könnte zum Beispiel mit der eben schon genannten Verbindung mehrerer Sachverhalte zu „Paketlösungen“ per *issue linkage* (vgl. Sebenius 1983, Stein 1980) geschehen.

Im Gegensatz dazu könnten diese Handlungsoptionen aber auch begrenzt werden, zum Beispiel durch die Berücksichtigung innerstaatlicher Ratifikationshürden mit dem Konzept der *two-level games* bzw. der sog. Schelling-Vermutung (vgl. Putnam 1988, Schelling 1960).

Zudem könnten anstelle der Handlungsoptionen auch die Interessen der Akteure selbst zum Gegenstand des Verhandlungsprozesses gemacht werden. Ihr Handeln würde sich dann weniger auf Resultate beziehen, die von vornherein individuell unterschiedlich vorteilhaft sind. Sondern es ginge primär um die Bestimmung dessen, was überhaupt individuell vorteilhaft ist. Das wird bei internationalen Verhandlungen aus konstruktivistischer Sicht etwa unter dem Begriff des kommunikativen Handelns getan (vgl. Habermas 1985, und für den Bezug auf internationale Verhandlungen Deitelhoff 2009, Risse 2000) oder, unter dem rationalistischen Paradigma, zum Beispiel als *rational persuasion* (vgl. Grobe 2010).

Schließlich könnte für die Analyse zwar die Anzahl der von den Akteuren kontrollierten Ressourcen und Ereignisse beibehalten, aber zusätzlich einbezogen werden, ob und wie zwischen ihnen die Kontrollrechte darüber verteilt sind. So ein Einbezug von Institutionen, die eigens für den Verhandlungsprozess eingerichtet wurden, geschieht in der Literatur zum Beispiel unter Begriffen wie Mediation oder *brokerage* oder *Agendasetting*. Dieser Ansatz liegt den schon genannten Arbeiten von Beach (2004) oder Tallberg (2006) und etwa Pollack (2003) zugrunde.

Auf diese vier Herangehensweisen gehe ich nun entlang der genannten Beispiele kurz ein, um die Verwendung einer davon für diese Arbeit zu begründen.

Bei der Hinzufügung von Handlungsmöglichkeiten, wie bei dem *issue linkage*, werden Zugeständnisse einer Verhandlungspartei in einem Teil der verhandelten Sachverhalte durch Zugewinne für sie in einem anderen Teil erklärt. Entsprechend könnte eine Erklärung im Anschluss an das Problematisierungsmodell Resultate, in denen es zu einer sehr ungleichen Verteilung des Kooperationsgewinns kommt, als Sachverhalte interpretieren, in denen die weniger bevorteilte Regierung solche Zugeständnisse gemacht hat, um an anderer Stelle dafür kompensiert zu werden.

Jedoch geht Moravcsik (1998: 65) davon aus, dass der Bezug auf *issue linkage* schon bei Vertragsverhandlungen nicht trägt. Bei der Umsetzung dieser Verträge in den Verhandlungen im Rat sind diese Möglichkeiten umso eingengter. Anstelle des gesamten Vertragswerks stehen ja bei diesen Entscheidungsprozessen nur einzelne Aspekte eines kleinen Teils der Verträge zur Disposition (zu entsprechend gemischten empirischen Befunden gelangen Arregui, et al. 2006: 151, und zu der Vermutung, dass dies an den jeweils vergleichsweise wenigen "austauschbaren" Einzelaspekten liegt, König und Proksch 2006: 235). Dieser Weg bietet sich also für das Modell nicht an – seine Erklärungskraft wäre sonst von vornherein auf empirische Ausnahmen fixiert und nicht auf die typischen Fälle.

Für die Reduzierung dessen, worüber die Regierungen die Kontrolle haben, zum Beispiel durch innerstaatliche Vetospieler, kommen wiederum etwa Bailer und Schneider (2006: 176) für Verhandlungen im Rat zu dem Schluss, dass zwischen ihren Modellen zur Messung von relativer Verhandlungsmacht mit und ohne Einbezug solcher „*two-level game*-Variablen“ kein großer Unterschied in Richtung oder Stärke der gemessenen Koeffizienten besteht. Letztere Variable verstärkt empirisch den Effekt ersterer. Bailer (2006: 314) demonstriert sogar, dass der Einbezug dieser Variable kaum bessere Vorhersagen liefert als die symmetrische Nash-Verhandlungslösung; also als eine Erklärung, welche die verhandlungsrelevanten Eigenschaften der Akteure gerade als miteinander identisch behandelt.

Das deutet darauf hin, dass solche Beschränkungen eher als Variablen betrachtet werden sollten, die auf die relative Verhandlungsmacht einer Regierung einwirken, die aber nicht unabhängig davon einen Beitrag zur Erklärung leisten. Dem Koordinationsproblem wird dadurch aber ebenfalls nicht abgeholfen. Denn es besteht dort ja gerade keine perfekte Information über die Akteurseigenschaften, also auch nicht darüber, ob diese miteinander identisch sind.

Der Verzicht auf solche Variablen für das Modell hier liegt aber auch deshalb nahe, weil ihre Ausprägungen gerade spezifisch für die einzelnen Regierungen und, je nach Präferenzen etwa der innerstaatlichen Vetospieler, sogar spezifisch für die einzelnen Sachverhalte sind. So wäre ja

selbst bei noch so hohen Ratifikationshürden der Verweis einer Regierung auf diese für ihre Verhandlungspartnerinnen nicht besonders furchteinflößend, wenn diese wüssten, dass sämtliche innerstaatlichen Vetospieler dringend auf eine Einigung angewiesen sind. Solche Variablen tangieren folglich nicht zwingend jeden Verhandlungsprozess und es geht ja gerade um eine möglichst gut verallgemeinerbare Erklärung.

Die Problematisierung von Präferenzen im Verhandlungsprozess selbst erscheint dagegen durchaus verlockend. So argumentiert etwa Deitelhoff (2006) für die Erschließung von Verhandlungen als Diskurse um die Bedeutung des Verhandelten unter den Beteiligten auch in den Internationalen Beziehungen. Diese Sichtweise hat seit einiger Zeit auch in die EU-Forschung Eingang gefunden (vgl. exemplarisch Christiansen, et al. 2001, Diez, et al. 2011, Marcussen, et al. 2001, Risse 2004). Gerade gegenüber solchen konstruktivistischen Ansätzen hegt nicht zuletzt Moravcsik jedoch recht große Skepsis (vgl. Moravcsik 1999a, Checkel und Moravcsik 2001). Auch dieser Weg bietet sich also nicht an.

Wollte man trotzdem versuchen, ohne einen paradigmatischen Brückenschlag die neueren Befunde zum Wandel von Präferenzen durch alternierende Motivationen oder durch Überzeugung aus der rationalistischen Sicht einzubeziehen (vgl. Dietrich und List 2011, Grobe 2010), würde man mit der Erklärung des Verhandlungsergebnisses das Dilemma aus dem Problematisierungsmodell zudem gar nicht erst berücksichtigen können. Denn die Verteilung der Kooperationsgewinne ist ja nicht konfliktträchtig, wenn die Präferenzen der Akteure miteinander übereinstimmen, auch wenn die Verteilung noch so ungleich ist. Moravcsik legt mit seinem Verweis auf Effizienz und Distribution den Fokus aber gerade auf diese Konfliktträchtigkeit.

Diese Überlegungen zur Konstellation der Präferenzen im einzelnen Sachverhalten deuten aber auf einen, wie mir scheint, manchmal unterschätzten Punkt hin: genau wie die Nash-Verhandlungslösung betrachtet das Präsidenschaftsmodell nur Situationen, in denen die Präferenzen der Regierungen divergent sind. Sind sie es erkennbar nicht (herrscht also „Harmonie“ im Sinne von Keohane), dann sind die Modellvorhersagen ebenso gegenstandslos wie das Modell selbst. Auch wenn ich die genannten Ansätze also nicht für die Variablen des Präsidenschaftsmodells heranziehe, ergeben sie einen wichtigen Hinweis für seine Interpretation. Ich gehe darauf unten bei den Erläuterungen zu den Modellbeschränkungen noch etwas ausführlicher ein.

Mit Blick auf alle diese drei genannten Aspekte, untersuche ich den Zielkonflikt zwischen Effizienz und Distribution, der im Problematisierungsmodell in ein Gleichgewicht mündet, das unseren empirischen Beobachtungen so sehr widerspricht, deshalb weder mit zusätzlichen Hand-

lungsoptionen noch mit der Wegnahme einzelner davon noch mit einer Problematisierung des Präferenzbildungsprozesses. In den Worten von Coleman verändere ich also weder die Verteilung der Kontrolle über Ressourcen oder Ereignisse noch die Interessen der Akteure daran. Stattdessen beziehe ich die Verteilung der Kontrollrechte zwischen den Regierungen ein, also das Institutionengefüge, innerhalb dessen sie handeln.

Einen Hinweis dazu, welche Variable sich hier anbietet, geben schon die empirischen Befunde zur Rolle der Präsidentschaft für das „individuelle“ Verhandlungsergebnis, also mit Blick darauf, wie gut die einzelnen Regierungen ihre Präferenzen dort umsetzen konnten. So ermittelt neben den in Kapitel 2 genannten Arbeiten jüngst etwa Thomson (2011: 245f.) einen positiven Effekt der Ähnlichkeit der Position einzelner Regierungen mit der Position der Regierung in der Präsidentschaft auf die Umsetzung der Präferenzen dieser Regierungen in den Verhandlungsergebnissen. Zu diesem Ergebnis kommt er unter Kontrolle der weiteren institutionellen Rahmenbedingungen, namentlich des Entscheidungsfindungsmodus zwischen den Regierungen im Rat (Einstimmigkeit oder Qualifizierte Mehrheit, QMV) und zwischen den EU-Organen (Konsultation oder Kodezision). Die Präsidentschaft ist auch die einzige institutionell definierte Variable, die bei allen seinen Tests einen statistisch signifikanten Effekt aufweist.²⁰

Bemerkenswert an Thomsons Befund ist außerdem, dass die drei Indikatoren, mit denen er die mitgliedstaatsspezifische Ressourcenausstattung erfasst, in seinen insgesamt neun Tests in 15 von 16 Resultaten statistisch insignifikant sind. Nun lässt sich daraus nicht ableiten, inwieweit dies Moravcsiks Annahmen über die Abhängigkeit der Präferenzumsetzung von der Machtverteilung empirisch entgegenläuft. Denn auch Thomson benutzt mit Stimmengewicht, Bevölkerungsanzahl und „Wohlstand“ (BIP/Einwohner) keine Indikatoren, die für sich genommen oder in Verbindung miteinander etwas über die relative Macht der Regierungen aussagen. Aber empirisch deutet dies ein weiteres Mal auf die Relevanz der Präsidentschaft für die Präferenzumsetzung.

Zudem spielt das Dilemma bei der Maximierung des individuellen und des kollektiven Nutzens bei Verhandlungen auch aus Sicht von Beach (2004: 27, für die Rolle des Ratssekretariats als Berater der Regierung in der Präsidentschaft) und Tallberg (2006: 26, für letztere selbst) eine Rolle. Aus ihm ergibt sich aus ihrer Sicht eine Nachfrage der Regierungen nach *leadership*, d.h. einer „*asymmetrical relationship of influence in which one actor guides or directs the behavior of others toward a certain goal over a certain period of time*“ (Underdal 1994: 178, für die Verweise dorthin Beach 2005: 32, Beach und Mazzucelli 2007a: 9, Tallberg 2006: 26). Dieses asymmetrische Verhältnis beruht bei

²⁰ Ich spreche hier und im Folgenden der besseren Lesbarkeit halber von „statistisch signifikant“ bei Befunden mit einer Alfa-Fehler-Wahrscheinlichkeit über 90% und sonst von „insignifikanten“ Befunden.

Underdal (1994: 180f.) insbesondere auf der privilegierten institutionellen Position eines einzelnen Akteurs (Underdal fasst das als „Status“ innerhalb von instrumentellem *leadership* zusammen). Entlang Coleman geht es also um eine Verteilung der Kontrollrechte, die einen bestimmten Akteur in Hinsicht auf bestimmte Handlungen bevorteilt. Diese Handlungen betreffen ein gemeinsames Ziel der Akteure.

Aus Sicht von Tallberg (2006: 26) ist bei Verhandlung in der EU das Ziel von *leadership*, Entscheidungen so weit vorzubereiten, dass die Regierungen diesen nur noch zustimmen müssen. Anders als bei Moravcsik, ist es für sie dann nicht mehr erforderlich, ihre Opportunitätskosten bereits für die Erstellung dieser Entwürfe zu offenbaren. Nun bleibt es bei Tallberg zwar offen, warum die Regierungen nutzenmaximierend handeln, wenn sie solchen Entwürfen zustimmen. Auch mit der bloßen Zustimmung offenbaren sie ja, dass der vorliegende Entwurf für sie zumindest nicht nachteiliger ist als das unilaterale Handeln. Das könnte wiederum jede einzelne Regierung veranlassen, einen für sie vorteilhaften Entwurf gerade abzulehnen, um einen individuell noch vorteilhafteren Entwurf zu erlangen. Aber gerade durch diese Unverbindlichkeit so eines Entwurfs bei seiner Erstellung lässt sich die Interaktion der Regierungen bei Verhandlungen jenseits bloßer Drohungen schon einmal plausibilisieren.

An eben diesem Punkt – also einer Mikrofundierung der Vorlage eines Entwurfs durch eine Regierung *und* der Zustimmung anderer Regierungen dazu – setze ich in dem folgenden Modell an. Wie bereits angekündigt, verwende ich dabei die Ratspräsidentschaft und ihre Inhaberschaft als institutionelle Variable.

4.2 Rubinstein-Verhandlungslösung als Ausgangspunkt für die Mikrofundierung im Präsidentschaftsmodell

Wie soll nun die Präsidentschaft in ein Modell eingearbeitet werden, d.h. welche Kontrollrechte sollen als Regeln des Spiels zu unterschiedlichen Handlungsoptionen der Regierungen als Spielerinnen führen? Hier bietet sich abermals die Anknüpfung an Rubinsteins Modell an, aus drei Gründen.

Erstens lässt sich mit der Regel bei Rubinstein, dass ein Spieler ein Angebot vorlegt und der andere Spieler es annimmt oder ablehnt, die „*leadership*-Funktion“ der Präsidentschaft erfassen. Die Aufgabe der Regierung, die sie innehat, ist es ja, bei allen Beratungen im Ministerrat nicht nur den protokollarischen Vorsitz zu führen, sondern auch auf eine Einigung hinzuwirken:

„Stellt der Vorsitz dann fest, daß bei den Beratungen keine Fortschritte erzielt werden, so wird er in seiner Rolle als Vermittler tätig und unterbreitet Kompromißvorschläge, mit denen versucht wird, die unterschiedlichen Interes-

sen bei einer Frage oder einem Komplex von Fragen miteinander in Einklang zu bringen (...); hierbei sind politische Entscheidungen für den Vorsitz unvermeidlich.“ (Generalsekretariat des Rates 1997: 5)

Diese „Beratungen“ betreffen nicht nur die Tagungen der verschiedenen Ratsformationen auf Ministerebene, sondern die gesamte Struktur der Entscheidungsprozesse im Rat, von den Ratsarbeitsgruppen (Rats-AG) über die Antici- bzw. Mertens-Gruppe bis zu den Ausschüssen der Ständigen Vertreter (COREPER I und II).

In den letztgenannten Formationen, also an Punkten im Verfahren, an denen die verhandelten Sachverhalte kontrovers sind (sog. Röm.-II-Punkte, Westlake und Galloway 2006: 208), fungiert der Vorsitz im Rat zum einen als ein Gatekeeper. Denn er allein kann für das weitere Verfahren feststellen, ob in einem Dossier eine Einigung erzielt wurde, die in der betreffenden Ratsformation nur noch deklariert werden muss (sog. A-Punkt), ob diese Ratsformation sich mit dem Dossier inhaltlich befassen soll (B-Punkt), ob das Dossier weiter auf COREPER-Ebene beraten oder ob es an die entsprechende Rats-AG zurückverwiesen wird (Generalsekretariat des Rates 1997: 21-22). Hier ähneln seine Kontrollrechte bezogen auf das Entscheidungsverfahren im Rat denen der Kommission bezogen auf das gesamte EU-Entscheidungsverfahren (vgl. Crombez, et al. 2006: 322f.).

Zudem geht es bei der Erstellung von „Kompromissvorschlägen“ nicht nur um die Präsentation eines denkbaren Resultats. Sondern das Handeln des Vorsitzes im Rahmen dieser Vorschläge ist in den Entscheidungsprozessen im Rat die einzige zusammenfassende Formulierung einer möglichen Entscheidung (Hayes-Renshaw und Wallace 2006: 151), auch dann, wenn der Vorsitz dafür zum Beispiel einen Kommissionsentwurf ohne Änderungen übernimmt. Entsprechend eminent ist die Bedeutung seines Handelns aus Sicht der Literatur für die dortige Entscheidungsfindung (so, exemplarisch bei Houben 1964: 105, Kirchner 1992: 115, Westlake und Galloway 2006: 325). Hier liegt der direkte Bezug zum Spielablauf bei Rubinstein, wo ebenfalls in jeder Runde immer nur ein einziger Spieler einen Vorschlag über die Aufteilung des Kooperationsgewinns macht, der, falls er angenommen wird, das Resultat der Verhandlungen ist. Es gibt auch im Rubinstein-Modell keine andere Möglichkeit zu einer Einigung zu gelangen, als genau diesen einen Vorschlag pro Runde.

Zweitens liegt die Präsidentschaft nicht permanent bei der gleichen Regierung oder wird zum Beispiel per Wahl vergeben. Sondern sie folgt im Halbjahrestakt einem über mehrere Jahre festgelegten Rhythmus, in dem die Regierung jedes EU-Mitgliedstaats einmal an die Reihe kommt. Dieser Takt von nur sechs Monaten engt einerseits die Handlungsmöglichkeiten der Regierung in

der Präsidentschaft bei dem Voranbringen von Entscheidungen stark ein (Westlake und Galloway 2006: 336). Ebenso ist es einer einzelnen Regierung im Amt gerade dadurch aber auch nicht möglich, Entscheidungsprozesse dauerhaft zu verschleppen. Die Handlungsmöglichkeiten des Vorsitzes mit Blick auf das Gatekeeping entsprechen im Sinne von Crombez et al. also nur einem suspensiven Veto.

Auch diese Rotation ist in Rubinsteins Modell enthalten, denn die Spieler wechseln sich dort ja gerade rundenweise und in einer festen Reihenfolge mit ihren Vorschlägen ab. Zusätzlich zu den in Kapitel 3 genannten Vorteilen im Vergleich zum Nash-Produkt lässt sich mit Rubinstein also die Dynamik erfassen, die aus dieser Rotation für die Regierung in der Präsidentschaft resultiert: ebenso wie der vorschlagende Spieler im Rubinstein-Modell, handelt ja auch eine jede Regierung in der Präsidentschaft in der Erwartung des Handelns in ihrer Nachfolge.

Drittens kann, wie in Kapitel 3 dargelegt, mithilfe der Discountfaktoren die relative Macht einer Regierung abgebildet werden, und zwar hinsichtlich ihres individuellen Grades an Nutzeneinbußen durch das Handeln einer anderen Regierung. So eine relationale Sichtweise auf Macht habe ich in Kapitel 1 bereits bei der Bildung von Akteursklassen entlang der Überlegungen von Coleman eingenommen. Dort kommt sie bei Dingen zur Geltung, an denen die Akteure ein Interesse haben. In Verhandlungen ist das die eigene und fremde Zustimmung zu einem bestimmten Vorschlag. Auf diese Parallele zwischen der Rubinstein-Verhandlungslösung und Colemans Machtbegriff gehe ich nun etwas ausführlicher ein.

Bei Rubinstein kommt es für die Aufteilung von Kooperationsgewinnen nicht auf die Discountfaktoren jedes einzelnen Akteurs für sich genommen an, sondern auf das Verhältnis dieser Faktoren zueinander. Von diesem Verhältnis hängt es ab, wie der Nutzen des einen Akteurs A aus dessen Handlungen von den Handlungen des anderen Akteurs B abhängt. Je höher der Discountfaktor von A ist, desto weniger hängt dieser Nutzen von einem bestimmten Handeln von B ab.

In dem Rubinstein-Modell betrifft dieses „bestimmte“ Handeln die Aufteilung des Kooperationsgewinns in der jeweils aktuellen Spielrunde. Je weniger es für den Nutzen von A darauf ein ankommt, dass es in dieser Runde zu einer Einigung kommt, desto weniger hängt sein Nutzen von dem Handeln des anderen Akteurs ab. Umgekehrt hängt der Nutzen von B dann umso mehr von A's Handlungen ab, denn es kommt ja auf das Verhältnis der Discountfaktoren an.

In den Begriffen von Coleman bestimmen die Discountfaktoren im Modell also die Intensität des Interesses, das B an der Kontrolle über bestimmte Ereignisse (im Rubinstein-Modell an der Ausführung bestimmter Handlungen) hat. Einige davon kontrolliert B selbst, aber andere werden

von A kontrolliert. B ist also nicht allmächtig bezogen auf die Umsetzung seines Interesses, sondern seine Macht ist beschränkt, und zwar durch die Macht von A. Je mehr die Umsetzung seines Interesses von einem Ereignis abhängt, das B nicht kontrolliert, desto relativ mächtiger ist A in dem untersuchten Sachverhalt (Coleman 1990: 133). Hier fügt sich das Modell von Rubinstein unmittelbar in das Konzept des Handelns auf der Mikroebene bei Coleman ein. Das ist auch nicht sehr überraschend, denn in beiden Ansätzen geht es, jeweils im direkten Verweis auf Edgeworth (1881, in Rubinstein 1982: 97, Coleman 1990: 670f.), um Austauschbeziehungen zwischen zwei Akteuren.

Das Interesse jedes Akteurs bei Coleman bezieht sich dabei auf zwei zu tauschende Dinge. Je nachdem, wie intensiv ihr Interesse jeweils ist, sind die Akteure verschieden mächtig. Coleman betont, dass die genaue Weise dieses Austausches von den sonstigen Eigenarten des Systems abhängt:

”In markets these systemic outcomes are prices; in political systems they are collective decisions. In the latter case, decisions are often made and accepted only after extended struggle or conflict; thus it must be recognized that interactions other than those of exchange do occur (...).” (Coleman 1990: 775)

Bei Rubinstein beziehen sich diese „anderen Interaktionen“, mit denen es zu einem Verhandlungsergebnis kommt, auf die Runden, in denen zu einer Einigung kommt (Yildiz 2003: 467). Die Akteure haben dort zwar kein unterschiedliches Interesse an dem Verhandlungsgegenstand selbst, aber an den genauen Umständen der Einigung, also auch an der Runde, in der sie zustande kommt: je niedriger der Discountfaktor eines Akteurs ist, desto größer ist das Interesse an einer Einigung in der aktuellen Runde im Vergleich zu einer Einigung später. Coleman bezieht zudem die Fähigkeit und die Bereitschaft zum Einsatz von Ressourcen in seine Erklärung der Ergebnisse von Interaktionen mit ein:

“Resolution of a disagreement between two individuals may occur through the perception by each of the other’s intensity of interest and power to realize that interest. (...) Thus two attributes of each individual are relevant in determining the resolution of a disagreement: first, what resources he has which give him the capacity to help or hurt the other; and second, how willing he is to use these resources in order to gain the outcome he prefers. This is precisely what is captured by the mathematical formulation in which interpersonal comparison depends on interests and on control of rights and resources.” (Coleman 1990: 783)

Bei gleich großer „Bereitschaft“ zum Ressourceneinsatz der Akteure bei Coleman ergeben sich Unterschiede in der Vorhersage des Handlungsergebnisses nur aus Unterschieden in den Ressourcen, die jeder Akteur einsetzen kann; und damit aus der Machtverteilung.

Auch Rubinsteins Gleichgewicht beruht auf einer bestimmten Art von Machtverteilung. Der Akteur, der bei einer späteren Einigung relativ weniger verliert, hätte geringere Nutzeneinbußen durch diese Verzögerung. Er ist im Vergleich zu seinem Gegenüber zwar nur relativ bevorteilt, weil sein Nutzen aus einer verzögerten Einigung ja ebenfalls sinkt. Trotzdem hängt sein Nutzen relativ weniger von dem Handeln seines Gegenübers in einer bestimmten Runde ab, denn er sinkt eben weniger stark als der seines Gegenübers. Das spiegelt sich in der Aufteilung des Kooperationsgewinns nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Die Discountfaktoren bilden also die relative Macht jedes einzelnen Akteurs bei dieser Aufteilung ab.

In dem Rubinstein-Modell kommt es nicht auf die Rolle an, die Zeit im wörtlichen Sinn für das Handeln von Akteuren spielt, z.B. als Dauer zwischen den einzelnen Angeboten. Deshalb ist es inhaltlich nicht unbedingt sinnvoll, die Discountfaktoren über ihre gesamte Bandbreite in die Interpretation des Modells einzubeziehen.

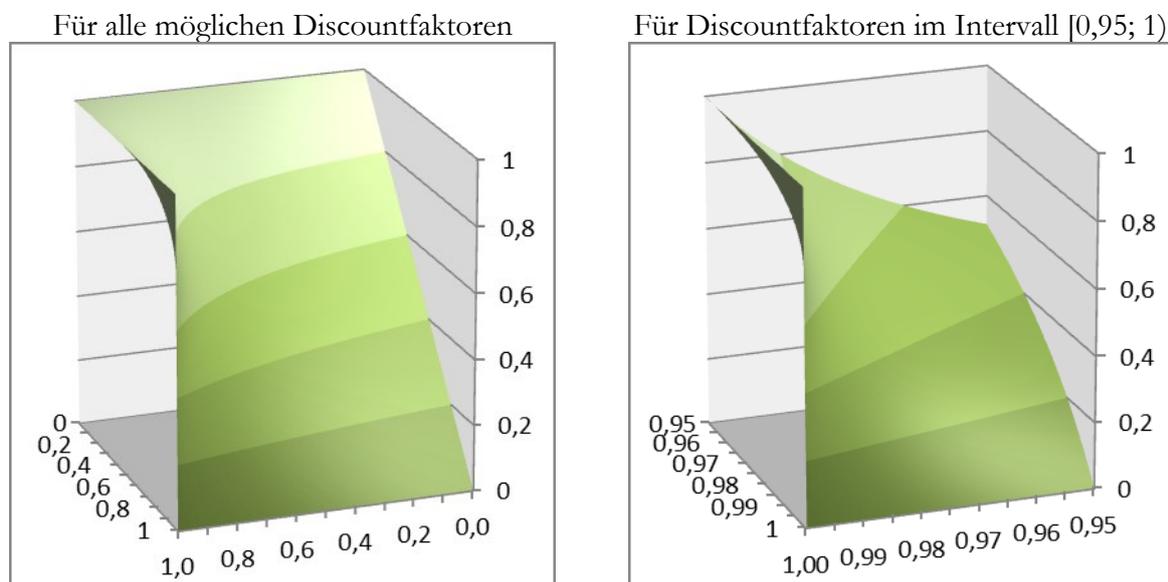
Für manche Fragestellungen, auch in Zusammenhang mit Verhandlungen, wäre das nützlich. In der Literatur wird zum Beispiel gelegentlich die Aufnahme von Verhandlungen selbst in einer zusätzlichen dritten Phase vor Koordinations- und Anpassungsphase von der genauen Höhe eines (gemeinsamen) Discountfaktors abgeleitet (Bearce, et al. 2009). Dann geht es darum, ob die Akteure *nach* dem Abschluss eines Abkommens oft genug miteinander interagieren. Oder es geht darum, ob alle Akteure überhaupt bis zum Ende der Koordinationsphase handlungsfähig (und damit Akteure) bleiben, zum Beispiel bei Verhandlungen zwischen gewählten Repräsentanten (Kousser und Phillips 2009). Auch bei der Erklärung von Verhandlungen in Krisen oder in Kriegen werden Discountfaktoren direkt interpretiert, um die Dringlichkeit einer Einigung für die einzelnen Akteure direkt mit deren Verwundbarkeit durch verstreichende Zeit zu messen (Mauleon und Vannetelbosch 2004, Camina und Porteiro 2009). Dann geht es darum, „Zeit“ als Variable wörtlich zu interpretieren.

In diesen Arbeiten werden die Discountfaktoren benutzt, um zukünftige und absehbare Veränderungen der Makroebene auf das Handeln der Akteure auf der Mikroebene zu beziehen, also Veränderungen in Variablen, auf die kein Akteur einen Einfluss hat. Mir geht es aber umgekehrt gerade um die Erklärung von Veränderungen auf der Makroebene durch das Handeln der Akteure, also durch Veränderungen von Variablen, auf die alle Akteure einen Einfluss haben. Bei Coleman sind das die Kontrollrechte, denn sie werden ja gerade auf der Mikroebene reproduziert oder verändert.

Darum beziehe ich, erstens, keine exogenen Veränderungen auf der Makroebene in das Modell ein und gehe davon aus, dass die Akteure ausreichend dauerhaft miteinander interagieren und auch davon, dass es für sie bei der Einrichtung von Kooperation nicht auf einen bestimmten Zeitpunkt ankommt.

Das bringt es aber inhaltlich, zweitens, mit sich, die Interpretation des Modells auf einen Teil der Ausprägungen zu beschränken, welche die Discountfaktoren annehmen können. Ich gehe deshalb davon aus, dass die Discountfaktoren der Akteure nie so niedrig sind, dass sie allein durch die Verzögerung einer Einigung um eine Runde im Vergleich zu ihren alternativen Handlungen drastisch schlechter gestellt werden.

Abbildung 4.1: Aufteilung des Kooperationsgewinns nach der Rubinstein-Verhandlungslösung



Für die Untersuchung der Wirkung der Machtverteilung auf das Resultat bedeutet das keine Einschränkung. Denn es ist auch bei sehr hohen Werten der Discountfaktoren möglich, aus Unterschieden in diesen Faktoren das gesamte Spektrum möglicher Aufteilungen des Kooperationsgewinns abzuleiten. Um das zu verdeutlichen, habe ich in Abbildung 4.1 auf der linken Seite alle möglichen Aufteilungen des Kooperationsgewinns nach der Rubinstein-Verhandlungslösung für Discountfaktoren zwischen Null und Eins dargestellt. Dabei laufen auf Ordinate und Abszisse die Discountfaktoren zweier Akteure und auf der Applikate der Anteil des anbietenden Akteurs. Auf der rechten Seite der Abbildung ist dieser Anteil nur für Discountfaktoren von mindestens jeweils 0,95 dargestellt (entsprechend der „vorderen Ecke“ in der linken Abbildung). Wie man sieht, ändert sich durch diese Einschränkung nichts an den möglichen Anteilen. Sie können immer zwischen nahezu Null und nahezu Eins (bei ungleichen Discountfaktoren, mit einem davon nahe Eins) liegen. Allerdings ist bei hohen und gleichen Discountfaktoren die Aufteilung nahezu

gleich. In der Abbildung wird das mit dem durchlaufenden Farbsegment auf halber Höhe der Applikate angedeutet.

4.3 Verhandlungsmacht und Verhandlungslösungen bei Moravcsik

Aber was haben die Discountfaktoren nun mit relativer Macht zu tun, und wie ist ihr Verhältnis zu Moravcsiks Begriff von Verhandlungsmacht? In dem ursprünglichen Rubinstein-Modell gelangen die Spieler entweder zu einer Einigung oder sie müssen bis in alle Ewigkeit miteinander verhandeln. Es kann aber keiner von ihnen die Verhandlungen abbrechen und damit eine Auszahlung größer als Null (die im Spiel geringstmögliche Auszahlung) erzielen. Genau die unterschiedliche Attraktivität des Abbruchs der Verhandlungen und damit des unilateralen Handelns für die einzelnen Regierungen ist aber die fundamentalste Quelle von Verhandlungsmacht aus Sicht von Moravcsiks intergouvernementaler Verhandlungstheorie:

„If the three core assumptions of intergovernmental bargaining theory hold – negotiations take place within a noncoercive, unanimous voting system, transaction costs are low, and asymmetrical interdependence defines relative power – then the negotiated outcome is likely to reflect three specific factors: (1) the value of unilateral policy alternatives relative to the status quo, which underlies credible threats to veto; (2) the value of alternative coalitions, which underlies credible threats to exclude; and (3) the opportunities for issue linkage or side-payments, which underlie „package deals” (...) We have assumed that a necessary condition for agreement among rational governments is that each prefers cooperation to its best policy alternative. A unilateral threat to veto or exit from an agreement is thus the most fundamental source of bargaining power.“ (Moravcsik 1998: 63)

Während Moravcsik dem zweiten und dritten Faktoren nur eine eingeschränkte Bedeutung beimisst (Moravcsik 1998: 64-65), ist bei ihm die individuelle Möglichkeit, mit unilateralem Handeln zu drohen für die Umsetzung von relativer Macht in Verhandlungsmacht also außerordentlich wichtig.

Die übrigen Kernannahmen der intergouvernementalen Verhandlungstheorie beziehen sich wiederum nicht auf die Eigenschaften einzelner Regierungen. Die Verhandlungsmacht einer Regierung ist unter diesen Annahmen also die indirekte, über die relative Macht der Regierungen vermittelte Konsequenz der asymmetrischen Interdependenz zwischen ihnen. Diesen Zusammenhang vermutet Moravcsik (1998: 61-62) auch. Die Verhandlungsmacht der Regierungen geht aus einer Sicht dann mit der Machtverteilung einher: eine Regierung A verfügt über umso mehr Verhandlungsmacht gegenüber einer anderen Regierung B, je mehr die individuellen Resultate des Handelns beider Regierungen auf diesem Politikfeld von dem Handeln der Regierung A abhängen und je weniger von dem Handeln der Regierung B. Aus Moravcsiks (1998: 62-63) Sicht führt

das zur Reproduktion der Machtverteilung im Verhandlungsergebnis entlang der Nash-Verhandlungslösung.

Einerseits könnten die Discountfaktoren im ursprünglichen Rubinstein-Modell also lediglich eine alternative Formulierung für Moravcsiks Begriff relativer Verhandlungsmacht sein und der Einfachheit halber könnte anstelle der Rubinstein-Verhandlungslösung die Nash-Verhandlungslösung herangezogen werden.

Andererseits sieht Moravcsik die relative Macht einer Regierung, so wie ich sie in Kapitel 1 dargelegt habe, und deren Möglichkeit in nutzenmaximierender Weise unilateral zu handeln als zwei separate Ursachen für asymmetrische Interdependenz und damit individuelle Verhandlungsmacht:

„(... G)overnments whose policies have little impact on their neighbors and governments that have poor unilateral alternatives to agreement (in other words, those relative dependent on foreign governments) find their bargaining power is weak and must make concessions and compromises.“ (Moravcsik 1998: 63-34).

Unilaterale Alternativen, denen bei Moravcsik also nicht nur eine große sondern auch eine eigenständige Rolle für die Erklärung des Verhandlungsergebnisses zukommt, können in der Nash-Verhandlungslösung nur dann sinnvoll berücksichtigt werden, wenn sie unattraktiver sind als der maximal mögliche Anteil aller Regierungen am Kooperationsgewinn, d.h. wenn sie im sog. Verhandlungsraum liegen. Unter dieser Bedingung liegt dieser Anteil immer zwischen dem gesamten Kooperationsgewinn (bei entsprechend stark ausgeprägter asymmetrischer Interdependenz) und Null (im umgekehrten Fall und wenn die unilaterale Alternative für eine Regierung vollkommen unnützlich ist).

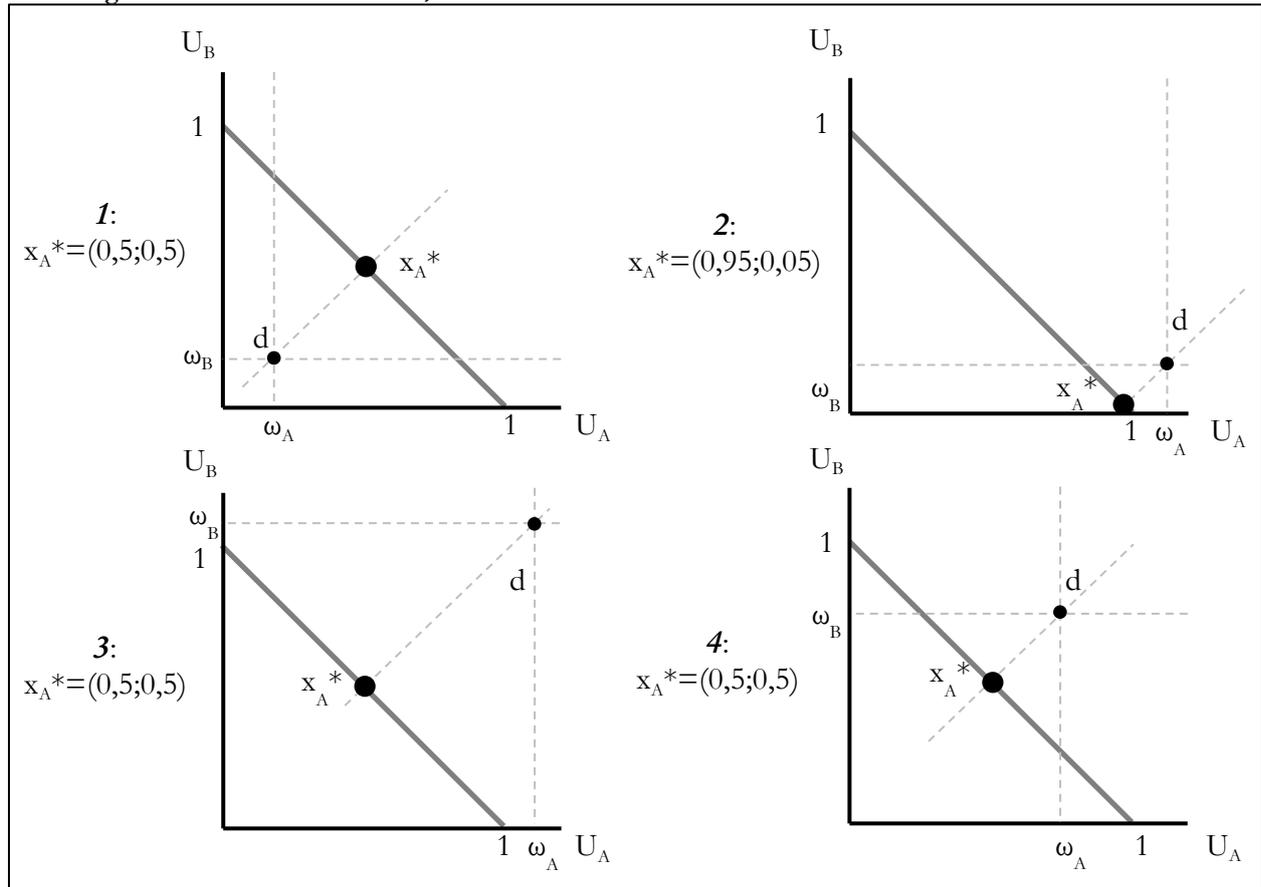
Moravcsik geht davon aus, dass dies bei Verhandlungen in der EU der Fall ist. Diese Bedingung hat zwei Konsequenzen für die mit der Nash-Verhandlungslösung analysierbaren Konstellationen von *outside options*. Ich erläutere sie entlang der Abbildung 4.2.

Dort ist für zwei gleich mächtige Regierungen (also für zwei Regierungen, zwischen denen die Interdependenz im verhandelten Sachverhalt symmetrisch ist) dargestellt, welche Effekte unilaterale Handlungen je nach ihrer Nützlichkeit im Vergleich zur Realisierung des Kooperationsgewinns Π , $\Pi=1$, auf die Vorhersagen des Resultats ihrer Verhandlungen über dessen Aufteilung nach der Nash-Verhandlungslösung haben.

In dem Diagramm 1 in Abbildung 4.2 ist die Vorhersage der Nash-Verhandlungslösung für einen Fall abgetragen, in dem die *outside options* innerhalb des Verhandlungsraums liegen. Der sog. *disag-*

reement point d , $d=(\omega_A;\omega_B)$, ist dort eine konvexe Kombination der Elemente im Verhandlungsraum; ganz wie dies bei Modellen zur Vorhersage von Verhandlungsergebnissen etwa in der EU angenommen wird (Achen 2006b: 101). Innerhalb dieser Bedingung ergibt das Nash-Produkt (bekanntlich) sinnvolle Vorhersagen. In dem vollkommen symmetrischen Fall in der Abbildung ist das eine Aufteilung von Π zu gleichen Teilen.

Abbildung 4.2: Nash-Verhandlungslösung x_A^* beim Nash-Produkt $\text{MAX}(U_A(x_A-\omega_A))^\alpha(U_B(x_B-\omega_B))^{(1-\alpha)}$ für Verhandlungen zwischen zwei risikoneutralen Regierungen A und B mit den outside options ω_A und ω_B und mit gleicher relativer Macht $\alpha=0,5$.



In dem Diagramm 2 in dieser Abbildung kennt jedoch die Regierung A eine unilaterale Alternative, die für sie nützlicher ist als jede mögliche Aufteilung von Π . Dort liegt d folglich außerhalb des Verhandlungsraums. Deshalb ergibt die Nash-Verhandlungslösung keine sinnvolle Vorhersage des Verhandlungsergebnisses: laut dieser Lösung würden die Regierungen den Kooperationsgewinn im Verhältnis 0,95:0,05 aufteilen. So eine Aufteilung wäre aber für keine von ihnen nützlicher als ihre jeweilige unilaterale Alternative; nicht einmal für Regierung B.

Zudem kann es bei *outside options* außerhalb des Verhandlungsraums zu Vorhersagen nach der Nash-Verhandlungslösung kommen, die mit solchen Vorhersagen für *outside options* innerhalb des Verhandlungsraums identisch sind und trotzdem für keine Regierung mit ihrem bestmöglichen

Resultat einhergehen. Das ist im Diagramm 3 abgebildet. Dort kennen beide Regierungen unilaterale Alternativen, die für sie gleich vorteilhaft sind und vorteilhafter als der gesamte Kooperationsgewinn. Die Nash-Verhandlungslösung legt, genau wie in Diagramm 1, eine Aufteilung von Π zu gleichen Teilen nahe. Das lohnt sich aber für niemand.

Als eine erste Konsequenz der Bedingung, dass die unilateralen Alternativen im Verhandlungsraum liegen müssen, können also nie Situationen sinnvoll untersucht werden, in denen mindestens ein Akteur keinen Vorteil aus der verhandelten Kooperation haben kann. Diese Konsequenz ist natürlich denkbar trivial.

Der Anwendungsbereich der Nash-Verhandlungslösung schließt aber nicht nur auf Fälle aus, in denen mindestens eine Regierung eine unilaterale Alternative kennt, die für sie nützlicher ist als jede mögliche Aufteilung von Π . Sondern er schließt außerdem Fälle aus, in denen die *outside options* der Regierungen zwar eine für jede Regierung individuell profitable Aufteilung erlauben, in denen aber keine Aufteilung existiert, die auch für die jeweils andere Regierung im Vergleich zu deren *outside option* nützlich ist. Das ist im Diagramm 4 dargestellt. Dort verweist die Nash-Verhandlungslösung abermals auf eine hälftige Aufteilung zwischen beiden Regierungen. Für jede von ihnen wäre es aber auch diesmal besser, stattdessen unilateral zu handeln.

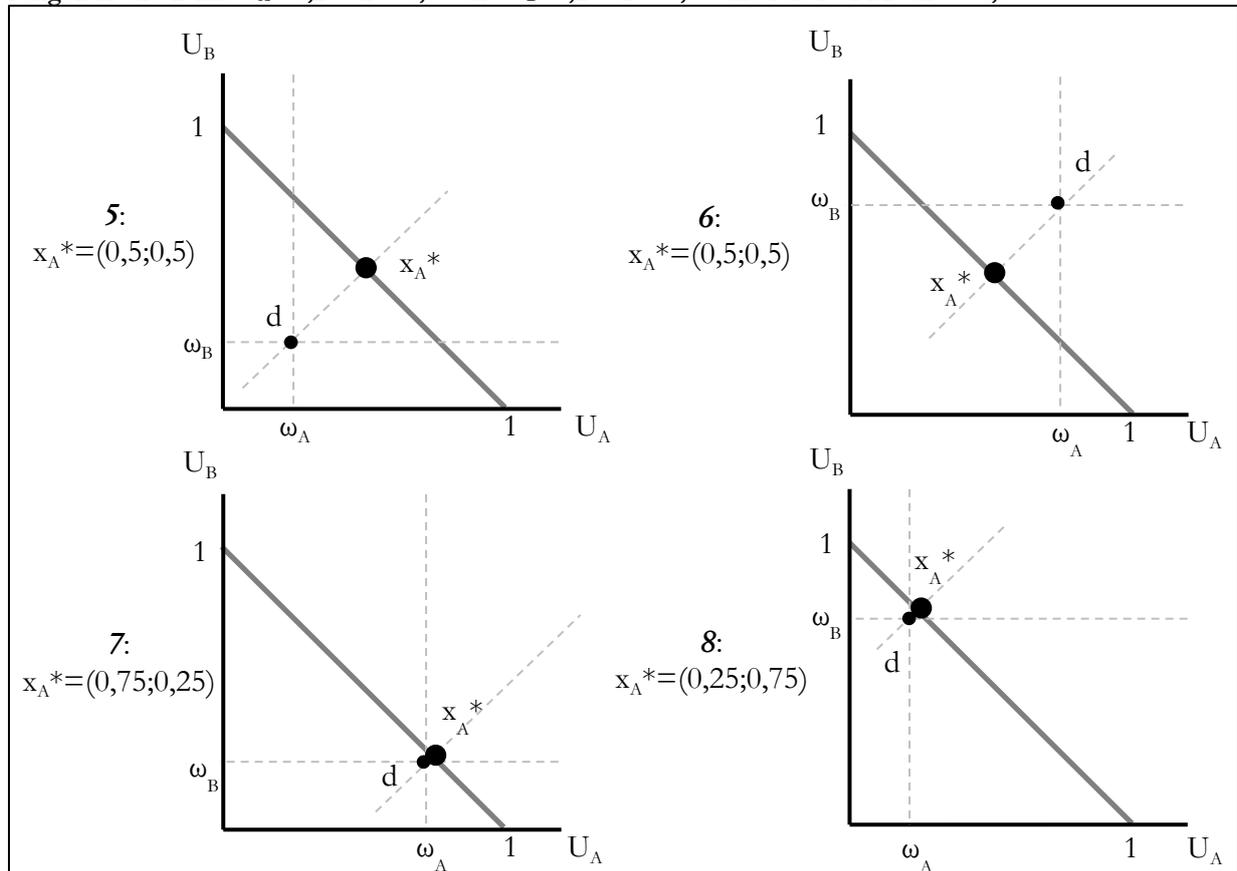
Eine zweite, vielleicht nicht so direkt ins Auge springende, Konsequenz der Beschränkung auf unilaterale Alternativen innerhalb des Verhandlungsraums ist also das Versagen der Nash-Verhandlungslösung auch in allen Situationen, in denen sich jeder Akteur durch sein unilaterales Handeln nicht im Vergleich zum Erhalt des gesamten Kooperationsgewinns besserstellt sondern nur im Vergleich zu dem Anteil, den er unter Berücksichtigung der unilateralen Alternative seines Gegenübers erhielte.

Bei perfekter Information erscheint es natürlich ein bisschen albern, sich um Situationen wie die in den Diagrammen 2-4 besondere Sorgen zu machen. Als rationale Akteure werden die beiden Regierungen ja gar nicht erst in Verhandlungen eintreten, wenn sie wissen, dass mindestens eine von ihnen gar keinen Vorteil aus einer Kooperation erzielen kann. Diese drei Situationen lassen sich bei perfekter Information mit Blick auf Keohanes Überlegungen also leicht als Fälle von Harmonie (Situation 2) oder Zwietracht (Situationen 3 und 4) einordnen.

Bei asymmetrischer Information fällt die Einordnung der vier Situationen aber nicht so leicht. Nur in den Situationen 2 und 3 ist dann jeder Regierung klar, was sie optimaler Weise tun sollte. Darauf gehe ich in der Vorüberlegung zum Präsidentschaftsmodell im Anhang A-2 etwas näher ein. Wissen die Regierungen jedoch nicht, ob sie sich in Situation 1 oder 4 befinden, erhalten sie

zwar für jede mögliche Konstellation von *outside options* genau einen Vorschlag zur Aufteilung von Π aus der Nash-Verhandlungslösung. Aber je nachdem, wie nützlich ihre *outside options* wirklich sind, muss das nicht unbedingt die für jede von ihnen optimale Aufteilung von Π sein. Dieses Problem illustriere ich in Abbildung 4.3.

Abbildung 4.3: Nash-Verhandlungslösung x_A^* für Verhandlungen zwischen zwei risikoneutralen Regierungen A und B mit $\omega_A = 0,24$ bzw. $0,74$ und $\omega_B = 0,24$ bzw. $0,74$ und relativer Macht $\alpha = 0,5$.



Dort gilt alles, was bereits in den Illustrationen in Abbildung 4.2 galt. Aber diesmal wissen die Regierungen nur, dass der Nutzen der jeweils anderen Regierung aus deren *outside option* entweder 0,24 oder 0,74 ist. Je nachdem, ist dann eines von vier Resultaten für sie optimal. Entweder sie teilen Π überhaupt nicht auf (auch, wenn die Nash-Verhandlungslösung auch diesmal annahmewidriger Weise einen Vorschlag dafür bereithält). Das wäre optimal, wenn sie sich in der Situation 6 befinden. Oder sie teilen den Kooperationsgewinn auf. Das wäre in jeder anderen Situation optimal.

Aber in jeder dieser anderen Situationen unterscheiden sich die (annahmegerechten) Vorhersagen der Nash-Verhandlungslösung je nach Ausprägung jeder *outside option*. Den Regierungen ist bei ihrer Entscheidung mit dieser Lösung also bei asymmetrischer Information nicht ausreichend geholfen. Wie ich in Kapitel 3 demonstriere, haben die Regierungen beim Aufeinandertreffen von

Effizienz- und Verteilungsfragen außerdem einen Anreiz, diese Asymmetrie aufrecht zu erhalten; mit den beschriebenen, obskuren Konsequenzen.

Solange keine perfekte Information besteht, ist die Möglichkeit, mit unilateralem Handeln zu drohen aber auch keine direkte Konsequenz aus der asymmetrischen *Interdependenz* der Regierungen, wie man aus Moravcsiks Annahmen für die Ermittlung des Verhandlungsergebnisses schließen könnte. Sondern es kommt auf die Glaubwürdigkeit so einer Drohung in den Vorstellungen der Regierungen allein an, also auf die Verteilung der asymmetrischen *Information*.

Es ist zumindest nicht ohne weiteres klar, dass Letztere irgendwie mit Ersterer zusammenhängt. Unter der Annahme der Abwesenheit von Zwang in Verhandlungen nach Moravcsiks Intergovernmentaler Verhandlungstheorie muss so ein Zusammenhang sogar zurückgewiesen werden. Die Informationsverteilung bezogen auf die Attraktivität der einzelnen *outside options* hat dann einen eigenständigen Effekt auf das Verhandlungsergebnis.

Der Effekt asymmetrischer Information lässt sich aber entlang der Nash-Verhandlungslösung nicht isoliert von der relativen Macht der Spieler darstellen, selbst wenn wir die Probleme ignorieren, die sich für die Nash-Verhandlungslösung beim Umgang mit asymmetrischer Information ergeben. So hängt auch in den Situationen 7 und 8, also bei perfekter Information über die Machtverteilung, das Verhandlungsergebnis nicht nur von den *outside options* ab, sondern auch von der Ausprägung des Parameters α . Die dortigen Werte für den jeweils gleichgewichtigen Vorschlag x_A^* ergeben sich ja daraus, dass ich diesen Parameter für beide Spieler auf 0,5 festgelegt habe. Wären sie für jede Regierung unterschiedlich, z.B. 0,75 für A und 0,25 für B, wäre x_A^* auch bei gleich bleibenden *outside options* etwas anders (je nach Situation (0,755;0,245) bzw. (0,245;0,755)).

So eine isolierte Betrachtung bietet sich aber selbst in den Fällen an, in denen die *outside options* weniger nützlich sind als eine Aufteilung des Kooperationsgewinns, also in denen der Punkt d im Verhandlungsraum liegt. Denn ich habe zwar der Einfachheit halber für die Ausprägungen der *outside options* in den Illustrationen oben sehr hohe Werte festgelegt. Aber bei geringeren Ausprägungen der *outside options* und unterschiedlicher relativer Macht fließen die Effekte von beidem umso stärker zusammen und entsprechend groß sind die Vorhersage-Unterschiede mit und ohne Einbezug der unilateralen Alternative, selbst wenn sie im Verhandlungsraum liegt.

Technisch entspricht das ganz Moravcsiks Vermutung über das Zusammenspiel von relativer Macht und Attraktivität des unilateralen Handelns zur individuellen Verhandlungsmacht. Aber inhaltlich fällt es sehr schwer, dieses Zusammenspiel zu begründen. Warum sollte eine Handlung,

die nur den Nutzen eines einzigen Akteurs betrifft, jenseits dieses Nutzens einen Effekt auf ein Verhandlungsergebnis haben, zu dessen Manifestierung dieser Akteur die Zustimmung mindestens eines anderen Akteurs benötigt?

An dieser Stelle weichen auch die Befunde bei Rubinstein, Binmore und Muthoo, die ich in Kapitel 3 heranziehe, von der Vorhersage nach dem Nash-Gleichgewicht ab. Dort erzielt ein Spieler mit einer *outside option*, die für ihn attraktiver ist, als sein Anteil am Kooperationsgewinn gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung, im Gleichgewicht einen Anteil genau in Höhe dieser *outside option*. Aber er erzielt keinen höheren Anteil, wie das bei der Nash-Verhandlungslösung der Fall wäre.

Mit Blick auf diese Befunde und mit Blick auf die Rolle, welche die *outside options* bei asymmetrischer Information bereits im Problematisierungsmodell spielen, sprechen zwei Gründe für die Verwendung des erweiterten Rubinstein-Modells als Grundlage für das Präsidentschaftsmodell.

Erstens weichen offenbar die Befunde aus der nicht-kooperativen Spieltheorie von der Vorhersage entlang der Nash-Verhandlungslösung als Befund aus dem Bereich der kooperativen Spieltheorie ab. Für die Vorhersagegleichheit von Nash- und Rubinstein-Verhandlungslösung genügt es nicht, dass die Nash-Verhandlungslösung überhaupt sinnvoll angewendet werden kann, d.h. dass mindestens eine Aufteilung von Π für die Akteure nützlicher ist als ihr jeweiliges unilaterales Handeln.

Nun ist es gerade eine Aufgabe der nicht-kooperativen Spieltheorie, die Lösungskonzepte der kooperativen Spieltheorie zu testen (Binmore und Dasgupta 1987: 9). Wenn also im Verweis auf Rubinstein (1982) für die Nash-Verhandlungslösung angeführt wird, dass “(t)he strength of this bargaining solution is its foundation in noncooperative games“ (Achen 2006: 99), dann gilt das nur für Situationen, in denen die unilateralen Handlungen so unattraktiv sind, dass sie für das Verhandlungsergebnis überhaupt keine Rolle spielen. Mit Blick auf die Bildung des Nash-Produkts trifft das technisch nur dann zu, wenn die Werte der *outside options* genau Null sind. Inhaltlich muss also jede mögliche Aufteilung des Kooperationsgewinns (und nicht nur mindestens eine davon) für die Akteure nützlicher sein als jede unilaterale Handlungsoption.²¹ Sonst wird die Nash-

²¹ Es kommt wiederum nicht darauf an, ob die unilateralen Handlungen so etwas wie „negativen Nutzen“ erbringen. Das ließe sich mit einer Transformation der damit verbundenen Auszahlungen auf Null und entsprechender Anpassung der anderen Auszahlungen, wodurch sich der gesamte Verhandlungsraum in den Bereich der positiven reellen Zahlen verschieben würde, in beide Modelle einpassen. Nur umgekehrt, also durch Transformation positiver Auszahlungen aus *outside options* auf Null und verbunden damit einer „Verkleinerung“ des Verhandlungsraums in \mathbb{R}^n wie das beim Nash-Produkt geschieht (was für manche Auszahlungen einer „Verschiebung“ des Verhandlungsraums in \mathbb{R}^n hinein gleich kommt, wie in den Abbildungen oben dargestellt), kommt es hingegen zu der im Text geschilderten Abweichung der Nash-Verhandlungslösung von der Rubinstein-Verhandlungslösung.

Verhandlungslösung durch das (erweiterte) Rubinstein-Modell umso weniger gestützt, je profitabler die *outside options* sind.

Zweitens ermöglicht es das erweiterte Rubinstein-Modell den genannten Arbeiten schon bei perfekter Information, die Effekte von relativer Macht und *outside options* isoliert voneinander zu betrachten. Das zeigt sich schon formal, wenn man die Ermittlung des Nash-Produkts – also $\text{MAX}[U_i(x_i - \omega_i)^\alpha (U_{-i}(x_{-i} - \omega_{-i}))^{(1-\alpha)}]$ – vergleicht mit der Rubinstein-Verhandlungslösung – also $\text{MAX}[\omega_i; x_i = \mu_i \Pi \mid \omega_i \leq \Pi - \mu_i \Pi; \Pi - \omega_i \mid \omega_i > \mu_i \Pi]$ bzw. $\text{MAX}[(\omega_i; \Pi - x_{-i} = (\Pi - \mu_{-i} \Pi) \mid \omega_{-i} \leq \mu_{-i} \Pi; \Pi - \omega_{-i} \mid \omega_{-i} > \mu_{-i} \Pi)]$, mit $\mu_i = (1 - \delta_{-i}) / (1 - \delta_i \delta_{-i})$. Während im ersten Fall *outside options* und Gewichtung für die Bestimmung der Auszahlungen immer gemeinsam wirken, kommt die *outside option* im zweiten Fall dafür nur dann zur Geltung, wenn das Verhältnis der Discountfaktoren unbeachtlich ist. Ebenso sind dafür die Discountfaktoren nur dann relevant, wenn die *outside options* es nicht sind.

Nur die Frage, welches Kriterium herangezogen werden soll, wird bei der erweiterten Rubinstein-Verhandlungslösung per Abgleich der Auszahlungen entschieden. Es wirkt sich also nicht schon von selbst auf das Verhandlungsergebnis aus, dass ein Spieler überhaupt eine unilaterale Alternative kennt, die ihm eine bestimmte positive Auszahlung erbringt. Er kann sogar beliebig viele unilaterale Alternativen kennen, ohne dass das eine Rolle spielt, wenn jede davon für ihn unattraktiver ist als sein Anteil nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Nur dann, wenn sie für ihn nützlicher ist, hat dies einen Effekt.

Deshalb bietet es sich an, ein erweitertes Rubinstein-Modell mit *outside options* für das Modell hier heranzuziehen. Dieses Präsidenschaftsmodell lege ich nun dar.

4.4 Erweitertes Rubinsteinmodell als Präsidenschaftsmodell

In Zusammenhang mit den *outside options* habe ich schon in Kapitel 3 das Modell von Binmore et al. (1986) in seiner Form bei Muthoo (1999) vorgestellt. Dort hat der Spieler, der in der laufenden Runde kein Angebot vorlegen kann (im Folgenden der besseren Lesbarkeit halber: „annehmennder“ Spieler, auch wenn er ein Angebot nicht akzeptiert), nicht nur die Wahl zwischen Annahme und Ablehnung. Sondern er hat, falls er ablehnt, noch in der laufenden Runde einen weiteren Spielzug. Er kann dann entweder die nächste Runde abwarten und ein eigenes Angebot vorlegen. Oder er bricht die Verhandlungen in der laufenden Runde ab und handelt unilateral. Tut er Letzteres, erzielen beide Spieler die Auszahlungen gemäß ihrer *outside options*.

Der anbietende Spieler kann aber in diesen Modellen in der laufenden Runde nicht die Verhandlungen abrechnen. Nur unter dieser Bedingung gelangt Muthoo (1999) zu dem Befund, dass das Verhandlungsergebnis dann nicht von der Rubinstein-Verhandlungslösung gekennzeichnet ist,

wenn der Nutzen der *outside option* eines Spielers dessen Nutzen aus seinem Anteil gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung übertrifft. In diesem Fall kommt es zu einer Aufteilung, mit welcher der Spieler, dessen *outside option* nützlicher ist, als sein Anteil nach der Rubinstein-Verhandlungslösung, eine Auszahlung genau in Höhe dieser *outside option* erzielt und der andere Spieler den Rest des Kooperationsgewinns.

Offenbar ist das nur plausibel, wenn die Auszahlung ω_i aus den *outside options* in der Summe geringer sind als der Kooperationsgewinn Π . Das nehmen Muthoo und Binmore für ihre Modelle auch an. Sonst wäre der anbietende Spieler bei entsprechend asymmetrischen Discountfaktoren der Ausbeutung durch den annehmenden Spieler ausgesetzt. Die Reihenfolge der anbietenden und annehmenden Spieler, also die Verhandlungsprozedur, wäre dann auch bei gegen Null gehendem Intervall Δ relevant für das Resultat. Dadurch würden sich die Resultate danach unterscheiden, welcher Spieler das erste Angebot vorlegen muss.

Nun ist aber gerade die Vermutung, dass sich Kooperation für keine Regierung lohnt, schon für sich genommen nicht völlig lebensfern. Mit Blick auf Keohanes Überlegungen trifft das zudem sowohl bei Harmonie (der Nutzen jeder einzelnen *outside option* übertrifft den Nutzen des gesamten Kooperationsgewinns) als auch bei manchen Fällen der Zwietracht zu (der Nutzen der *outside option* einer Regierung übertrifft ihren Nutzen aus der Kooperation generell oder der Nutzen aller Regierungen aus ihren *outside options* übertrifft den Nutzen, den sie jeweils aus der Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung erzielen würden). Und im Problematisierungsmodell ist es gerade die Möglichkeit, dass sich Kooperation für eine Regierung nicht lohnt, eine Ursache des dortigen Dilemmas. Deshalb gehe ich in dem folgenden Präsidentschaftsmodell nicht davon aus, dass die Summe der ω_i geringer ist als Π .

Um beim Verzicht auf diese Annahme die beschriebenen Effekte der Verhandlungsprozedur auf das Resultat zu vermeiden, füge ich einen zusätzlichen Zug für den anbietenden Spieler ein. Dieser Spieler kann in dem folgenden Modell nach der Entscheidung des annehmenden Spielers, das Angebot abzulehnen und nicht unilateral zu handeln, in der laufenden Runde selbst unilateral handeln oder die Verhandlungen fortsetzen.

In dem Problematisierungsmodell zeige ich außerdem, dass es für jede Regierung sogar nützlich ist, wenn sie behandelt wird, als übertreffe der Nutzen ihrer *outside option* den Nutzen ihres Anteils nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Diesen Befund nehme ich in das Modell auf, indem ich für jeden Spieler zwei *outside options* einfüge. Eine davon ist für ihn weniger nützlich als die Aufteilung des Kooperationsgewinns nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Die andere ist

für ihn nützlicher. Vor dem ersten Spielzug wird für jeden Spieler durch einen Zufallszug festgelegt, ob er diese nützlichere *outside option* ausführen kann. Jeder einzelne Spieler kennt das Ergebnis dieses Zufallszugs nur für sich selbst. Alle Spieler erhalten aber ein Signal über die Wahrscheinlichkeit p_i , mit der jedem Spieler i diese nützlichere *outside option* nicht zur Verfügung steht und mit $(1-p_i)$ steht sie im zur Verfügung. Der Nutzen aus der Ausführung der *outside options* wird ebenso diskontiert wie der Nutzen aus der Aufteilung des Kooperationsgewinns. Wie Muthoo (1999: 97f.) zeigt, spielt dann die weniger nützliche *outside option* keine Rolle für das Spielergebnis. Jeder Spieler ist damit von einem von zwei Typen. Spieler vom Typ s verfügen über die nützlichere *outside option*. Spieler vom Typ w tun das nicht.

Schließlich berücksichtige ich im Präsidentschaftsmodell eine Variable, die in der Literatur regelmäßig mit der Ausübung der Präsidentschaft in Entscheidungsprozessen in Verbindung gebracht wird (Bunse 2009: 208). Das ist der Aufwand, der für eine Regierung für die Erstellung oder Modifikation von Vorschlägen anfällt, und für die Bemühungen, eine Einigung darauf zu erzielen. Diesen Aufwand füge ich als Parameter β in das Präsidentschaftsmodell ein. Diese Transaktionskosten fallen bei jedem Vorschlag für den anbietenden Spieler an, auch dann, wenn es zu keiner Einigung kommt.

Abgesehen von der Vermutung, dass sie anfallen (Moravcsik 1998: 61), lässt sich aber nur schwer einschätzen, wie groß dieser Aufwand ist. Gleichzeitig spielt diese Frage für die beiden Seiten in der Auseinandersetzung zwischen Intergouvernementalismus und Supranationalismus offenbar eine große Rolle. Um es zu vermeiden, dass das Präsidentschaftsmodell von vornherein auf einer dieser Seiten verortet werden muss, ordne ich β einen so geringen Wert zu, dass allein durch die Transaktionskosten keine Einigung (auch keine entlang einer Typenkombination $\{w,s\}$) diesen Spieler schlechter stellt gegenüber seinem unilateralen Handeln.

Eine ausführliche Darstellung zu diesem Modellaufbau und die Herleitung von insgesamt vier Strategie-Profilen für die Spieler je nachdem, ob ein Spieler eine *outside option* kennt, die ihm einen größeren Vorteil erbringt als eine Einigung auf die Rubinstein-Verhandlungslösung, finden sich in Anhang A-2. Hier erläutere ich aber mit einer Illustration die wichtigsten Befunde, bevor ich diese interpretiere.

4.5 Veranschaulichung der Strategieprofile für die Spieler im Präsidentschaftsmodell

In dieser Illustration benutze ich Parameter, die im Rahmen der Interpretation des Präsidentschaftsmodells „typisch“ sind. Ich gehe dort inhaltlich davon aus, dass die Inhaberschaft der Prä-

sidentschaft ein zwischen den Regierungen regelmäßig wechselndes Kontrollrecht ist. Dann ist es inhaltlich aber nicht plausibel, dass die Regierung, welche die Präsidentschaft aktuell nicht hat, allein bis zum Wechsel in der Inhaberschaft nennenswerte Nachteile erleidet.

Diese Nachteile ergeben sich aus den Discountfaktoren. Bei diesen gehe ich folglich davon aus, dass sie sehr hoch sind und dass „Zeit“ keine Rolle spielt. Die Vorhersagen über die Effekte der Machtverteilung zwischen den Regierungen auf das Verhandlungsergebnis wirken sich wiederum durch die Rubinstein-Verhandlungslösung aus, also vermittelt über das *Verhältnis* der Discountfaktoren. Ich habe oben schon eine Eigenschaft dieser Lösung erläutert. Danach sind die Anteile am Kooperationsgewinn in steigenden Discountfaktoren auch bei immer geringeren Unterschieden unterschiedlich, je mehr sich einer der Faktoren Eins annähert. Deshalb können Unterschiede in der Machtverteilung auch bei hohen Discountfaktoren deutlich abgebildet werden, ohne die Effekte der Präsidentschaft auf die Gewinnverteilung zu überschätzen.

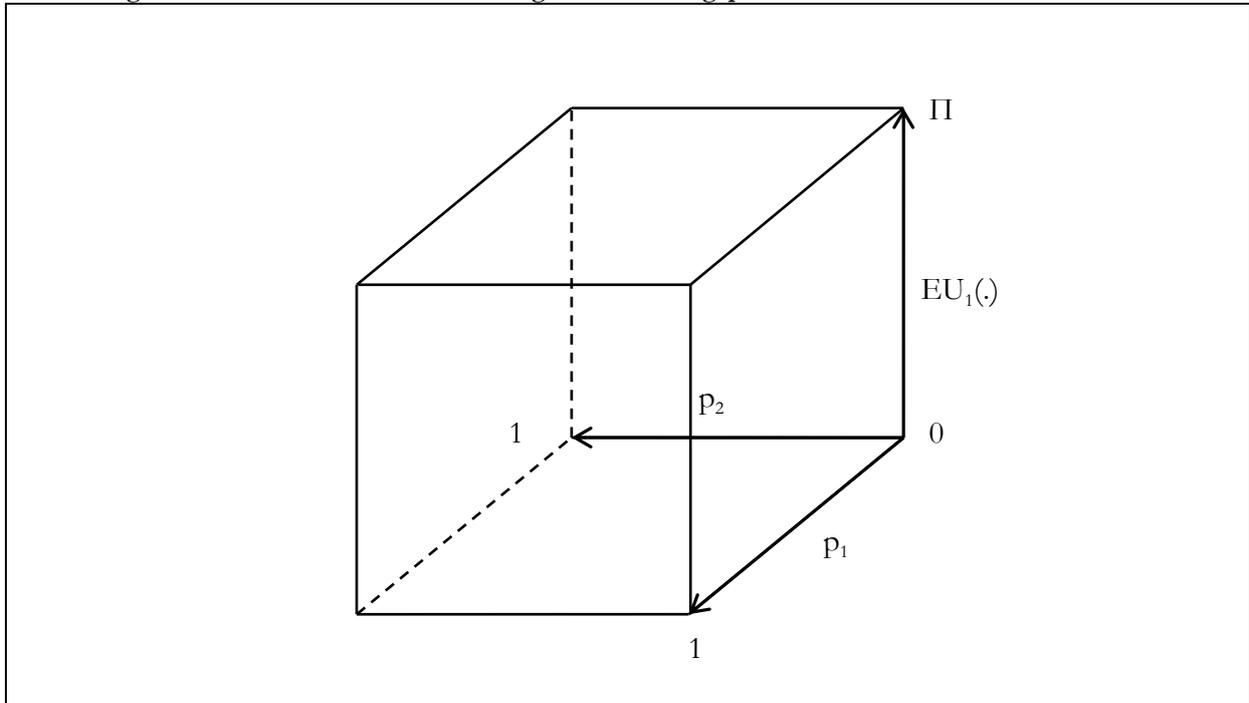
Außerdem setze ich vergleichsweise niedrige Opportunitätskosten für die Spieler vom Typ w und nur moderat hohe Opportunitätskosten der Spieler vom Typ s . Dadurch lohnt es sich für die Spieler unabhängig von ihrem Typ vergleichsweise oft, überhaupt zu einer Einigung zu gelangen. Auf diese Weise erfasse ich mit dem Beispiel auch die „typischen“ Parameter, bei denen Kooperation zu erwarten ist (vgl. Keohane 1984: 49ff.).

Entlang der Ausprägungen von p_1 und p_2 als Ordinate und Abszisse lässt sich der Erwartungsnutzen der Angebote nach diesen Profilen für Spieler 1 entlang der Applikate im dreidimensionalen Raum darstellen. Das ist in Abbildung 4.4 dargestellt. Damit die verschiedenen Ausprägungen des Erwartungsnutzens bei verschiedenen Profilen gut zu sehen sind, liegt der Nullpunkt aller drei Achsen dort „rechts hinten.“ Die Werte von p_1 und p_2 geben die Wahrscheinlichkeiten an, mit denen Spieler 1 und Spieler 2 vom Typ w sind. Ich nenne sie Kooperationswahrscheinlichkeiten.

Spieler 1 hat die Wahl zwischen sechs Angeboten (o_{1d} , o_{1w} , $\mu_1\Pi$, o_{1t} , o_{1s} und o_{1u}) und dem unilateralen Handeln (A_0). Mit der Handlung A_0 sichert er sich die Auszahlung aus seiner *outside option*. Die sechs Angebote sind, je nach Strategieprofil und Ausprägung der Kooperationswahrscheinlichkeiten p_1 und p_2 immer im Gleichgewicht. Ich verzichte hier auf eine ausführliche Darstellung der einzelnen Auszahlungen für eine Einigung; sie sind aber immer so, dass im Fall einer Einigung auf sie bei gegebenen Werten der Kooperationswahrscheinlichkeiten für Spieler 1 gilt: $o_{1u} > o_{1s} > o_{1t} > \mu_1\Pi > o_{1w} > o_{1d}$. Wie man hier schon sieht, liegt ein Teil von ihnen oberhalb des Anteils, den Spieler 1 aus der Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung (Angebot $\mu_1\Pi$)

erzielt. Das hängt davon ab, ob er selbst bei einer Aufteilung von Π als ein Spieler vom Typ s behandelt wird und der andere Spieler als ein Spieler vom Typ w (o_{1w}, o_{1s}, o_{1t}); ob kein Spieler als ein Spieler vom Typ s behandelt wird ($\mu_1\Pi$); oder ob der andere Spieler als ein Spieler vom Typ s behandelt wird, der Spieler 1 aber als ein Spieler vom Typ w (o_{1w}, o_{1d}).

Abbildung 4.4: Aufbau der Veranschaulichung von Handlungsprofilen im dreidimensionalen Raum

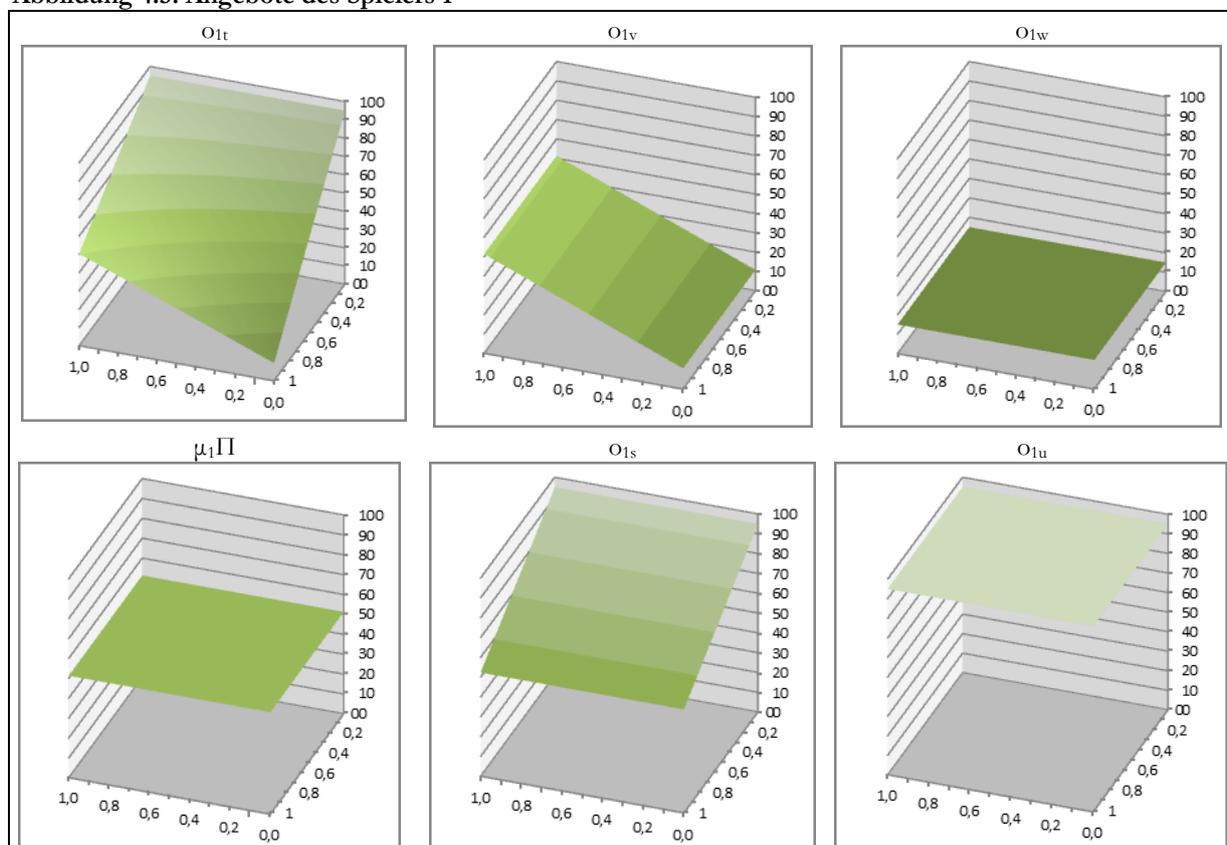


Nur diese insgesamt sieben Handlungsoptionen kommen für die Auswahl im Gleichgewicht in Frage. Sechs davon, nämlich alle Angebote, sind in Abbildung 4.5 für Spieler 1 in der ersten Runde mit einem Beispiel dargestellt. In dem Beispiel geht es um einen Kooperationsgewinn Π in Höhe von 100 „utils“. Es ist für das Modell aber unwichtig, welche Werte Π als Wertebereich des Erwartungsnutzens in \mathbb{R}^2_+ annimmt. Insbesondere kommt es nicht darauf an, ob Π z.B. kleiner oder größer ist als Eins. Die Ausprägungen der *outside options* und der Discountfaktoren ergeben für jedes Paar von Werten von p_1 und p_2 für alle Angebote und alle Erwartungsnutzen immer eine eindeutige Zuordnung von utils als jeweiligen Erwartungsnutzen für Spieler 1 für jedes Angebot verglichen mit jedem anderen Angebot. Für die Schwellenwerte der Kooperationswahrscheinlichkeiten p_1 und p_2 , beim Übergang von einem optimalen Angebot zu einem anderen optimalen Angebot kommt es immer auf das Verhältnis aller Opportunitätskosten zueinander an, also auf die gesamte Opportunitätskostenstruktur. Die Betrachtung einzelner *outside options* genügt dafür nicht.

Erst die Opportunitätskostenstruktur determiniert im Zusammenspiel mit den Discountfaktoren für jede beliebige Vorstellung der Spieler über die Opportunitätskosten also die Handlungswahl.

Legt Spieler 1 kein Angebot vor, dann handelt er unilateral und erzielt unabhängig von den Ausprägungen der Kooperationswahrscheinlichkeiten immer die gleiche Auszahlung. In dem Beispiel sind das 5 utils, falls er vom Typ w ist und 85 utils, falls er vom Typ s ist.

Abbildung 4.5: Angebote des Spielers 1



Anmerkung: Darstellung für folgende Parameter: $\omega_{1w}=\omega_{2w}=5$, $\omega_{1s}=\omega_{2s}=85$, $\delta_1=\delta_2=0,95$.

In Anhang A-2 leite ich aus den Erwartungsnutzenfunktionen von Spieler 1 und Spieler 2 im Vergleich miteinander eine Reihe von Best-Response-Funktionen ab. Diese Funktionen sind gewissermaßen Handlungsanweisungen für die Spieler. Sie sind optimal bezogen aufeinander, d.h. im Gleichgewicht lohnt es sich für keinen Spieler, von diesen Handlungsanweisungen abzuweichen.

Für die beiden Typen der Spieler unterscheiden sich die Vorteile ihrer unilateralen Handlung A_0 . Daraus ergeben sich unterschiedliche Best-Response-Funktionen für jeden Spieler, je nachdem, ob es sich für ihn verglichen mit seinem unilateralem Handeln lohnt, den Kooperationsgewinn gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung aufzuteilen. Lohnt sich das, dann ist er vom Typ w. Sonst ist er vom Typ s. Mit seiner jeweils einschlägigen Best-Response-Funktion wählt Spieler 1 aus seinen Handlungsoptionen, je nach den Vorstellungen über den Typ von Spieler 2 und über seinen eigenen Typ die optimale Handlung aus.

Diese Vorteile aus den unilateralen Handlungen ermöglichen nur dann eine profitable Aufteilung des Kooperationsgewinns, wenn mindestens ein Spieler vom Typ w ist. Deshalb führt die Best-Response-Funktion eines Spielers 1 vom Typ s oft nicht dazu, dass eine für ihn profitable Aufteilung möglich ist.

Zudem führen dann beliebig kleine Transaktionskosten dazu, dass so ein Spieler oft gar kein Angebot vorlegt und sofort unilateral handelt. Sie fallen bei jedem Spieler ja schon dafür an, dass er überhaupt ein Angebot vorlegt. Wenn die Vorstellungen der Spieler nun nicht so sind, dass es im Gleichgewicht zu einer Einigung kommt, bei der ein Spieler 2 vom Typ s auch als solcher behandelt wird, und wenn ein Spieler 1 vom Typ s trotzdem ein entsprechendes Angebot vorlegt (ein anderes ist für ihn ja nie profitabel), dann wird Spieler 2 dieses Angebot nicht annehmen. Dann kommt es zu keiner Einigung und die Spieler erhalten nur die Auszahlungen gemäß ihrer *outside option*. So entstünden einem Spieler 1 vom Typ s dann zwar Transaktionskosten für sein Angebot, aber er würde keine Vorteile über seine Auszahlung aus dem unilateralen Handeln hinaus erzielen. Also wird er sofort unilateral handeln.

Für einen Spieler 1 vom Typ w kommen dagegen Angebote für alle Typenkombinationen zunächst als optimale Handlungen in Frage. Er wird nur dann unilateral handeln, wenn sein Erwartungsnutzen aus keinem Angebot zumindest seine Opportunitätskosten für den Verzicht auf unilaterales Handeln übertrifft. Ich zeige in Anhang A-2, dass das nur sein kann, wenn der Spieler 1 den Spieler 2 als einen Spieler vom Typ s behandelt, wenn die Opportunitätskosten aller Spieler niedrig genug sind, um es zu einer weiteren Verhandlungsrunde kommen zu lassen, wenn der Spieler 2 dem Spieler 1 in dieser nächsten Runde ein Angebot vorlegen kann, das für sie beide profitabel ist, und wenn es kein Angebot in der aktuellen Runde gibt, das für Spieler 1 angesichts seiner Transaktionskosten profitabel ist. Wie ich dort ebenfalls zeige, kann diese Situation aber niemals eintreten. Ein Spieler 1 vom Typ w legt also in der ersten Runde immer ein Angebot vor.

Das für Spieler 1 optimale Angebot hängt aber nicht nur von den Vorstellungen der Spieler über die Typenverteilung ab. Zusätzlich kommt es darauf an, ob die Spieler die Vorstellung haben, in einer Ultimatum-Situation oder einer Rubinstein-Situation zu sein. Ich demonstriere in Anhang A-2, dass beide Spieler darüber immer die gleiche Vorstellung haben und dass sie darüber auch nicht im „Zweifel“ sein können.

Wenn eine Ultimatum-Situation vorliegt, kann Spieler 1 bei seinem Angebot glaubwürdig mit dem sofortigen Abbruch der Verhandlungen drohen, falls Spieler 2 es nicht annimmt. Dann entspricht die Auszahlung von Spieler 2 auch bei einer Einigung nur der Höhe seiner *outside option*.

Ist Spieler 1 vom Typ s , dann kann es sich für ihn lohnen, den Spieler 2 als Spieler vom Typ w zu behandeln. Aber auch hier wird er kein Angebot vorlegen, wenn es in seiner Vorstellung nicht ausreichend wahrscheinlich ist, dass Spieler 2 vom Typ w ist. Für einen Spieler 1 vom Typ w lohnt es sich in einer Ultimatum-Situation dagegen generell, ein Angebot vorzulegen. Das liegt in dem Modell an der Festlegung der Höhe der Transaktionskosten auf einen so geringen Wert, dass es sich für Spieler vom Typ w immer lohnt, zu einer Einigung zu gelangen, wenn mit dieser Einigung der Kooperationsgewinn effizient verteilt wird, d.h. ohne Verluste durch Verzögerungen in den Verhandlungen. In einer Rubinstein-Situation kann dagegen kein Spieler so handeln, als breche er die Verhandlungen sofort ab, falls es zu keiner Einigung in der ersten Runde kommt.

Welche der beiden Situationen vorliegt, hängt von dem Nutzen ab, den der Spieler in der Präsidentschaft erzielt, *nachdem* er ein Angebot abgegeben hat, d.h. nach Abzug der Transaktionskosten. Die Transaktionskosten fließen deshalb auch in die Kalkül der Spieler ein. Dadurch können Angebote erst dadurch im Gleichgewicht sein, dass durch ihre Vorlage Transaktionskosten anfallen. Ich zeige in Anhang A-2, dass es bei beliebigen Parameterausprägungen immer ein Intervall in p_2 gibt, wo es zu diesem Umschlagen von der Rubinstein- in die Ultimatum-Situation kommt (für diesen Effekt des "Burning Money" vgl. Benporath und Dekel 1992, Huck und Müller 2005, Myerson 1997: 193f., Tröger 2002). Es gibt aber kein solches Intervall, in dem beim Vorliegen einer Ultimatum-Situation eine Rubinstein-Situation eintreten kann.

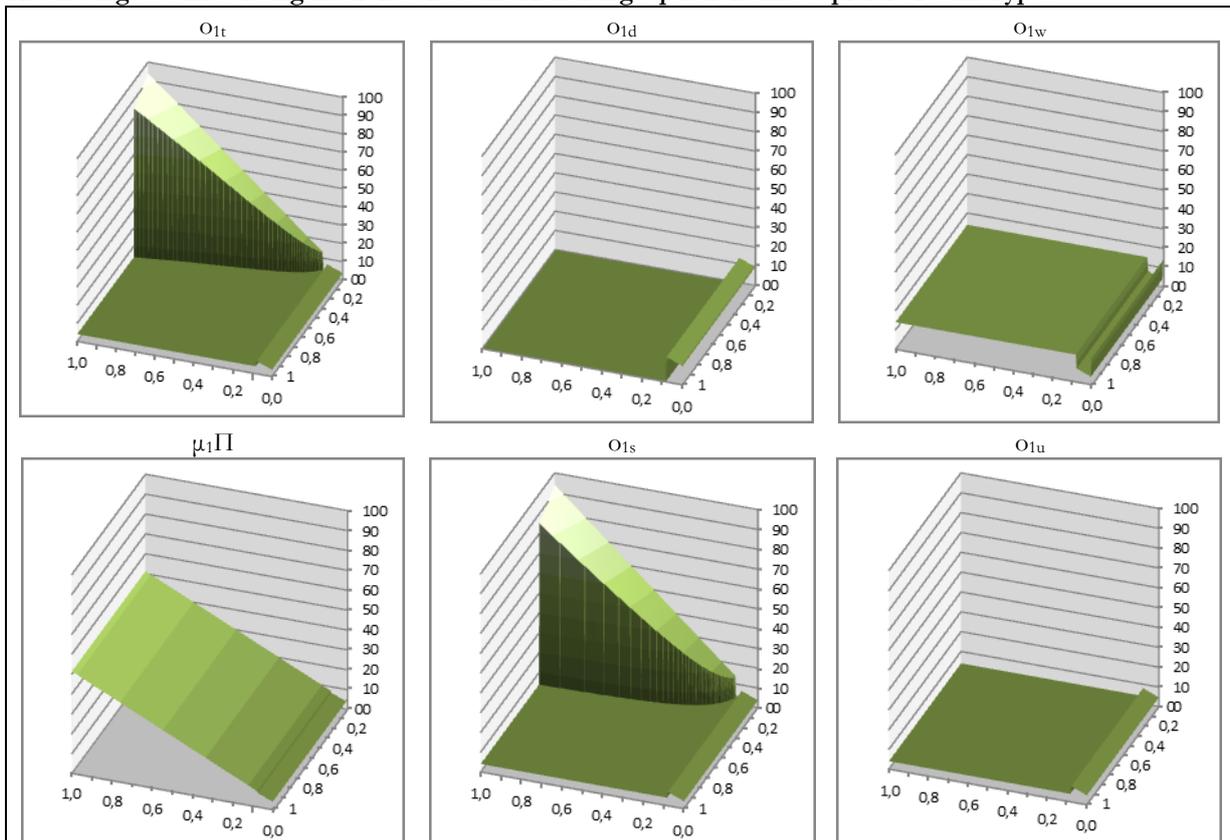
Je nachdem, ob eine Ultimatum-Situation oder eine Rubinstein-Situation vorliegt, und ob Spieler 1 vom Typ w oder vom Typ s ist, ergeben sich so vier unterschiedliche Profile entlang der jeweiligen Best-Response-Funktion von Spieler 1.

Nun ist den Spielern zwar klar, ob sie sich in einer Ultimatum- oder in einer Rubinstein-Situation befinden. Aber sie wissen nicht, von welchem Typ der jeweils andere Spieler ist. Nur ihre Vorstellungen darüber sind Gemeinsames Wissen. Entlang dieser Vorstellungen legt Spieler 1 nun dasjenige Angebot vor, das für ihn typen- und situationsgemäß optimal ist. Spieler 2 kann auf ein Angebot von Spieler 1 in der ersten Runde nur reagieren, indem er es entweder annimmt oder ablehnt. Er kann aber kein eigenes Angebot vorlegen.

Wenn sich die Spieler in einer Ultimatum-Situation befinden, dann endet das Spiel in dieser ersten Runde auch generell. Befinden sie sich in einer Rubinstein-Situation, dann kann es im Gleichgewicht zu einer zweiten Runde kommen. Das geschieht immer dann, wenn ein Spieler 1 vom Typ w den Spieler 2 als einen Spieler vom Typ w behandelt, obwohl dieser vom Typ s ist, und wenn ein Spieler 2 vom Typ s in der nächsten Runde noch ein Angebot vorlegen kann, das für

ihn und einen Spieler 1 vom Typ w profitabel ist. In allen anderen Fällen – also immer, wenn Spieler 1 vom Typ s ist, wenn beide Spieler vom Typ w sind, wenn Spieler 2 behandelt wird wie ein Spieler vom Typ s oder wenn Spieler 2 vom Typ s ist, aber als ein Spieler vom Typ w behandelt wird und es kein Angebot gibt, das beide Spieler in der zweiten Runde besser stellt als sofortiges unilaterales Handeln – endet das Spiel auch in der Rubinstein-Situation in der ersten Runde.

Abbildung 4.6: Erwartungsnutzen von sechs Handlungsoptionen eines Spielers 1 vom Typ w



Anmerkung: Darstellung für folgende Parameter: $\omega_{1w}=\omega_{2w}=5$, $\omega_{1s}=\omega_{2s}=85$, $\delta_1=\delta_2=0,95$.

In dieser ersten Runde gleicht Spieler 1 nun für jedes Angebot den Nutzen, den er jeweils aus dessen Annahme erzielt, mit dem Nutzen dessen Ablehnung durch Spieler 2 ab. Der Nutzen für Spieler 1 aus der Ablehnung wird davon beeinflusst, ob es zu einer weiteren Runde kommt (und damit im Gleichgewicht immer zu einer Einigung) oder nicht (und damit zum unilateralen Handeln der Spieler). In Anhang A-2 zeige ich, dass dieser Abgleich von der Ausprägung von der Kooperationswahrscheinlichkeit p_2 abhängt, mit der die Vorstellung über den Typ von Spieler 2 zum Ausdruck kommt. Die resultierenden Erwartungsnutzen der sechs Angebote sind für das Beispiel des Spielers 1 vom Typ w in Abbildung 4.6 dargestellt.

Ich zeige in dem Modell auch, dass die Spieler die Erwartungsnutzen aller Handlungsoptionen entlang ihrer Vorstellungen über die Typenverteilung miteinander vergleichen, und dass sie bei diesem Vergleich immer zu genau einer für den anbietenden Spieler optimalen Handlungsoption

gelangen. Bei einem Spieler vom Typ w kann das nie das unilaterale Handeln sein (deshalb fehlt diese Option in der Abbildung bereits).

Nun wählt der Spieler 1 diejenige Handlungsoption aus, die ihm den höchsten Erwartungsnutzen erbringt. Ich gehe in dem Modell davon aus, dass ein Spieler sich, falls die Erwartungsnutzen mehrerer Handlungen gleich sind, immer für die unilaterale Handlung entscheidet, falls diese darunter ist. Ist sie nicht darunter, dann gehe ich davon aus, dass er sich für die Handlung entscheidet, die den anderen Spieler als einen Spieler vom Typ s behandelt. Der anbietende Spieler wählt also immer die Option, mit der er seine Nachteile aus dem etwaigen Scheitern der Verhandlungen minimiert.

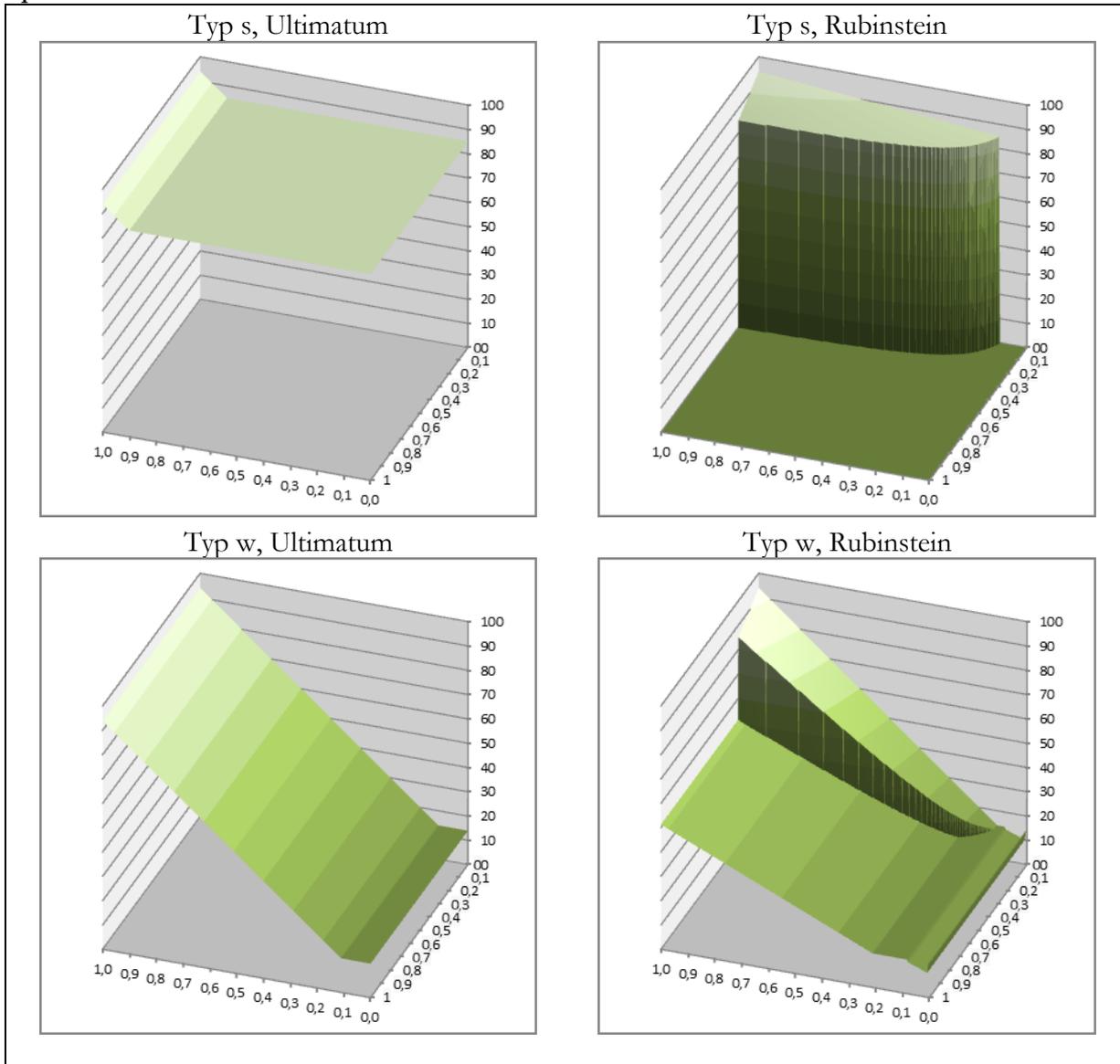
Die Profile des danach jeweils maximalen Erwartungsnutzens über alle Ausprägungen der Vorstellung von der Typenverteilung hinweg sind für das Beispiel in Abbildung 4.7 für beide Spielertypen und beide Situationen dargestellt. Aus diesen Profilen ergeben sich direkt die jeweiligen Best-Response-Funktionen.

Ich verwende in dem Beispiel für die Rubinstein-Situation die gleichen Parameter wie bisher. Für die Ultimatum-Situation habe ich die Discountfaktoren entsprechend verändert. Ich stelle also den Fall nach, in dem es aufgrund von Verschiebungen in der Machtverteilung zu einer Ultimatum-Situation kommt. Wie man sieht, musste der Discountfaktor des Spielers 1 für die Ultimatum-Situation deutlich reduziert werden (von 0,95 auf 0,55). Er bewegt sich schon auf den niedrigsten im Rahmen der sonstigen Modellannahmen zulässigen Wert zu. Hier zeigt sich allerdings schon, dass eine Ultimatum-Situation nur bei sehr ungleichen Discountfaktoren auftritt. Ich argumentiere auch dazu etwas ausführlicher in Anhang A-2. Entsprechend ungleich wäre in dem Beispiel die Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne *outside options*, und zwar bei Anteilen von 10,4:89,6 sehr zu Ungunsten des Spielers 1. Wie man in der Abbildung sieht, ist Spieler 1 in der Ultimatum-Situation selbst dann noch etwas besser gestellt als im ursprünglichen Rubinstein-Modell, wenn die Kooperationswahrscheinlichkeiten das für den Spieler überhaupt günstigste gleichgewichtige Angebot nahelegen.

Außerdem ist aber auch die Rubinstein-Situation in dem Beispiel mit einem Spieler vom Typ w in der Präsidentschaft bei sehr niedrigen Werten von p_2 in eine Ultimatum-Situation umgeschlagen. Das kann man an den „Unebenheiten“ am rechten vorderen Rand der Abbildung erkennen. Dort ist der Nutzen des unilateralen Handelns von Spieler 1 nach Ablehnung eines Angebots o_{1w} höher, als sein Erwartungsnutzen aus dem optimalen Angebot von Spieler 2 in der nächsten Runde.

Zu diesem Umschlagen kommt es, wie oben schon angedeutet, bei solchen geringen Werten generell.

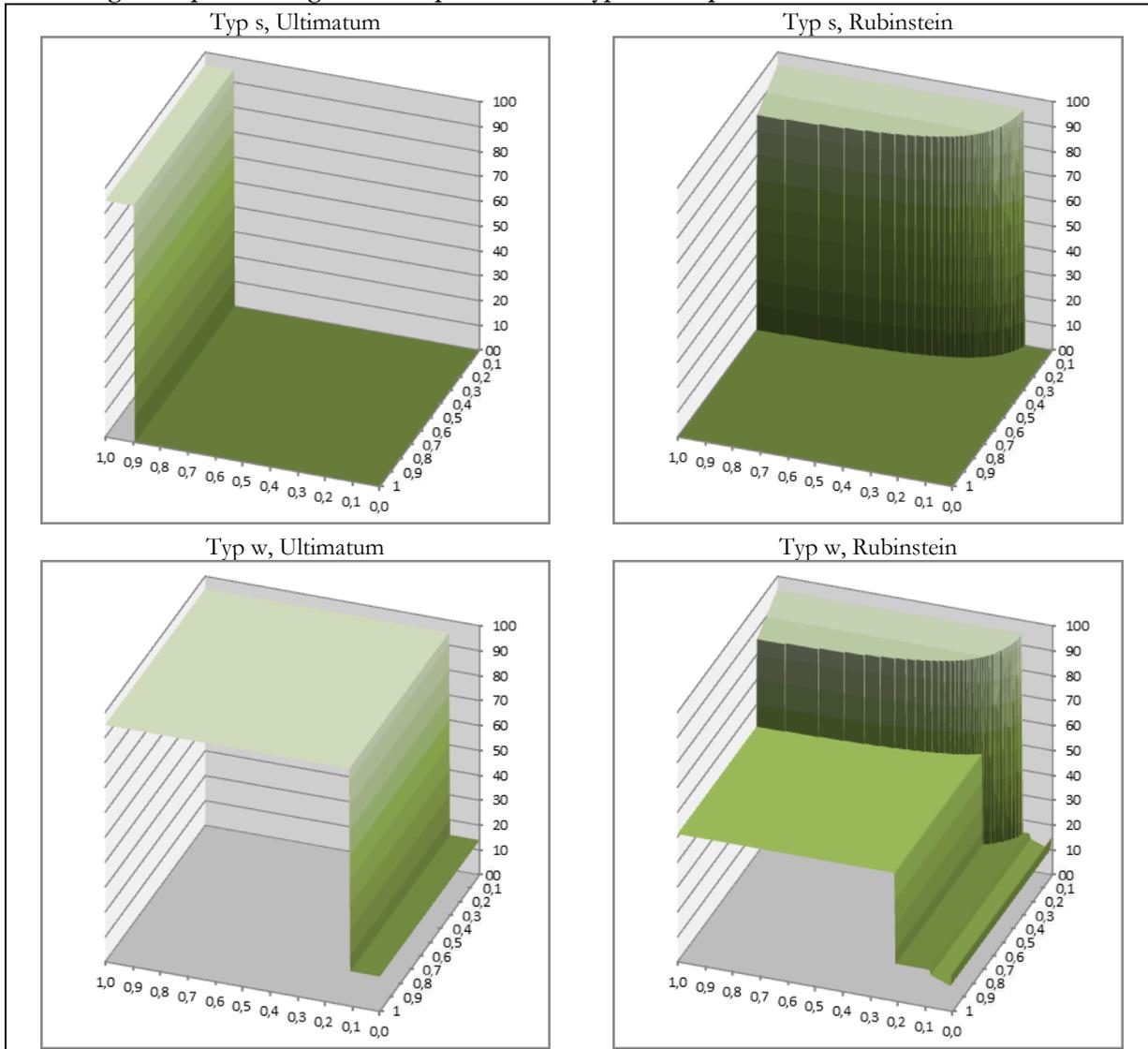
Abbildung 4.7: Erwartungsnutzen entlang der Best-Response-Funktionen für Spieler 1 nach Typ dieses Spielers und nach Situation



Anmerkung: Darstellung für folgende Parameter: Rubinstein-Situation: wie oben; Ultimatum-Situation: $\omega_{1w}=\omega_{2w}=5$, $\omega_{1s}=\omega_{2s}=85$, $\delta_1=0,55$, $\delta_2=0,92$.

Entlang der jeweiligen Best-Response-Funktion legt Spieler 1 aber nicht unbedingt Angebote vor, die genau seinen jeweiligen Erwartungsnutzen abbilden – die genaue *Höhe* der meisten Angebote ist ja im Gleichgewicht unabhängig von seiner Vorstellung über die Typenverteilung und es kommt nur darauf an, welches davon seinen Nutzen gegeben diese Vorstellung maximiert. Die gesamten Handlungsprofile entlang der vier Best-Response-Funktionen des Spielers 1 je nach Typ und Situation für das Beispiel sind in Abbildung 4.8 dargestellt.

Abbildung 4.8: Optimale Angebote für Spieler 1 nach Typ dieses Spielers und Situation



Anmerkung: Darstellung für folgende Parameter: $\omega_{1w}=5$ (Rubinstein-Situation), bzw. $\omega_{1w}=20$ (Ultimatum-Situation), $\omega_{2w}=5$, $\omega_{1s}=\omega_{2s}=77$, $\delta_1=0,95$ (Rubinstein-Situation) bzw. $\delta_1=0,55$ (Ultimatum-Situation), $\delta_2=0,95$ (Rubinstein-Situation) bzw. $0,92$ (Ultimatum-Situation).

Nur die Höhe derjenigen Angebote, in deren Gestaltung der Spieler 1 direkt die Vorstellungen über die Typenverteilung einfließen lässt (ω_{1d} , ω_{1s} und gegebenenfalls ω_{1i}), variieren direkt entlang der Ausprägungen von p_2 und gegebenenfalls p_1 . Auch sie entsprechen aber nicht exakt ihrem Erwartungsnutzen, denn in diesen fließt ja auch die Wahrscheinlichkeit ein, mit welcher der andere Spieler das jeweilige Angebot ablehnt. In manchen Fällen legt ein Spieler 1 vom Typ s sogar überhaupt kein Angebot vor, sondern handelt sofort unilateral.

Ich zeige in Anhang A-2, dass diese Angebote immer im Gleichgewicht sind. Es sind also die optimalen Angebote von Spieler 1 gegeben optimales Handeln von Spieler 2. In der Abbildung zeigt sich deshalb auch, dass mithilfe der Best-Response-Funktionen anstelle der ursprünglichen

Vielfalt an denkbaren Angeboten, eindeutige Vorhersagen über das jeweilige Handeln der Spieler für jede Ausprägung der Kooperationswahrscheinlichkeiten treten.

Zudem kommt es für einen Spieler 1 vom Typ s nur auf die Vorstellungen über die Situation und die Typenverteilung an. Entlang der Discountfaktoren variiert das optimale Angebot für so einen Spieler nicht und in zahlreichen Fällen legt er überhaupt keines vor. Das ist in der Abbildung mit den dunklen Ebenen beim Wert Null auf der Applikate dargestellt.

Für einen Spieler 1 vom Typ w lohnt es sich dagegen in der Ultimatum-Situation immer, ein Angebot vorzulegen und gelegentlich behandelt er dann den Spieler 2 als einen Spieler vom Typ s . In der Rubinstein-Situation ist das Profil eines Spielers 1 von diesem Typ noch zerklüfteter. Je nach Ausprägung der Kooperationswahrscheinlichkeiten p_1 und p_2 ist es für Spieler 1 hier optimal, jede mögliche Typenverteilung zu berücksichtigen. Zusätzlich (bei bestimmten Parametern der *outside option* des Spielers 2 vom Typ s , von dessen Discountfaktor und bei niedrigen Werten von p_2) bezieht er zudem die Möglichkeit eines Spielers 2 vom Typ s ein, sein Angebot abzulehnen und in der nächsten Runde ein eigenes Angebot vorzulegen. Bei sehr geringen Werten von p_2 handelt Spieler 1 auch hier aus den beschriebenen Gründen wie in einer Ultimatum-Situation. Ich gehe jedoch davon aus, dass die Ultimatum-Situation für Verhandlungen in der EU als empirischem Gegenstand dieser Arbeit untypisch ist. Darum gehe ich auf diese Situation hier nicht weiter ein.²²

Wenn der Spieler 1 den Spieler 2 mit seinem Angebot behandelt, als wäre Spieler 2 vom Typ s , dann kommt es im Präsidentschaftsmodell immer zu einer Einigung. Das ist außerdem der Fall, wenn Spieler 2 behandelt wird wie ein Spieler vom Typ w und wenn er tatsächlich vom Typ w ist. Das Präsidentschaftsmodell ist dann als Mechanismus ex-post-effizient. Sind beide Spieler vom Typ s , und legt der Spieler 1 kein Angebot vor, dann ist der Mechanismus ebenfalls ex-post-effizient, denn die Spieler erhalten ja noch immer ihre maximal möglichen Auszahlungen. Nun gibt es aber immer Kombinationen von Ausprägungen von p_1 und p_2 , bei denen ein Spieler 1 vom Typ w einen Spieler 2 vom Typ s behandelt, als wäre dieser vom Typ w . Bei manchen von ihnen kommt es dann zu einer zweiten Verhandlungsrunde. Aber das trifft nur in einem Teil des Definitionsbereichs von p_2 zu. Liegt der Wert von p_2 außerhalb dieses Bereichs, dann kommt es aufgrund der Vorstellungen der Spieler bei so einem Angebot des Spielers 1 zum Scheitern der Verhandlungen. Dann muss der Spieler 1 Nachteile durch die Transaktionskosten hinnehmen. Sogar dann erzielt der Spieler 2 noch immer seine maximal mögliche Auszahlung. Aber auf den

²² Trotzdem bestimme ich aber der Vollständigkeit halber in Anhang A-2 für das Präsidentschaftsmodell und in Anhang A-3 für das Initiatormodell natürlich die jeweiligen Best-Response-Funktionen aller Spieler.

Spieler 1 trifft das nicht mehr zu. In diesen Fällen ist der Mechanismus also nicht ex-post-effizient. Wie oben erläutert, war das nicht anders zu erwarten.

Das Präsidenschaftsmodell unterscheidet sich nur durch den Zufallsmechanismus zur Rotation der Präsidentschaft von dem Problematisierungsmodell. Durch ihn wird die Handlungsmöglichkeit des Schweigens (dort die Handlungen Q) ersetzt. Der Spieler in der Präsidentschaft ist aber nicht gezwungen, ein „ehrliches“ Angebot abzugeben, mit dem seine Opportunitätskosten enthüllt werden. Aber gerade weil die Opportunitätskosten beider Spieler für ihr Handeln mit Ausschlag gebend sind, hat dieser Spieler oftmals einen Anreiz, das zu tun. Während im Problematisierungsmodell bei so einem Handeln die Vorteile aus der Kooperation einseitig bei dem anderen Spieler anfielen, erzielt der anbietende Spieler im Präsidentschaftsmodell generell einen Teil dieser Vorteile, wenn es zu einer Einigung kommt. Kein Spieler setzt sich durch eigenes Handeln, das auf die Einigung zielt, allein der Ausbeutung durch den je anderen Spieler aus. Umgekehrt ist es im Präsidentschaftsmodell nie optimal, kein Angebot abzugeben (also zu „schweigen“), wenn eine Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung mit eigenen Vorteilen verbunden wäre. Anders als etwa bei Tallberg (2006) lässt sich in dem Präsidentschaftsmodell also eine Mikrofundierung für solche Angebote finden, die auf eine Einigung unmittelbar auf ihrer Grundlage zielen. Deshalb ist die Institutionalisierung der Reihenfolge, in der Angebote vorgelegt werden, eine Möglichkeit, das Koordinationsproblem zu bewältigen. Sie ist aber nicht perfekt in dem Sinne, dass sie immer zu einer Einigung führt, wenn das für die Spieler optimal wäre.

Bevor ich zur Interpretation des Modells mit Blick auf Verhandlungen in der EU komme, gehe ich nun auf eine Beschränkung seiner Interpretierbarkeit ein.

4.6 Präsidentschaftsmodell und Spieleranzahl

Jedoch bezieht sich Rubinsteins Modell, genau wie das von Nash, nur auf zwei Spieler. Bereits Muthoo (Muthoo 1999: 337, für diesen Befund im direkten Bezug auf die Entscheidungsfindung in der EU Achen 2006b: 100) sieht darin eine der wichtigsten Begrenzungen für die spieltheoretische Modellierung von Verhandlungen.

Für die Nash-Verhandlungslösung lässt sich argumentieren, dass sie sich ohne weiteres auf mehr als zwei Spieler erweitern lässt (vgl. Achen 2006b: 99f., Bailer 2006: 234). Aber bei der Rubinstein-Verhandlungslösung fragt sich, wie mit dem Wechsel in der Vorlage von Angeboten zwischen mehr als zwei Spielern und in Verbindung damit mit den Effekten der Discountfaktoren auf die Angebote umgegangen werden soll.

Nun lässt sich aus einem instrumentalistischen Wissenschaftsverständnis heraus (vgl. Poincaré 2003/1903: 211ff., für eine modernere Darstellung van Fraassen 1980: Kap. 4 und 5, für seine Einordnung und Diskussion im Vergleich zum Realistischen Wissenschaftsverständnis Bartelborth 2007: Kap. 2-3, und Lambert und Brittan 1991: Kap. 4, und für den Bezug dieser Sichtweise auf die Sozialwissenschaften Clarke und Primo 2007, hingegen skeptisch bezogen auf die Anwendbarkeit eines Großteils der gängigen verhandlungstheoretischen Überlegungen auf Verhandlungen zwischen mehr als zwei Akteuren Metcalfe 2000) und im Sinne möglichst sparsamer Theoriebildung zwar argumentieren, dass es zur Generierung von Vorhersagen über die Nutzung der Ratspräsidentschaft als Institution durchaus nützlich ist, ein Modell anzulegen, das sich auf die Effekte dieses Amtes konzentriert und dafür eine Realistische Erfassung anderer Eigenschaften der untersuchten Handlungszusammenhangs hintan stellt. Diesen Weg bin ich bei dem Präsidentschaftsmodell gegangen.

Deshalb eignet sich das Präsidentschaftsmodell aber nicht für die Vorhersage des Handelns jeder beteiligten Regierung an Verhandlungen, wenn mehr als zwei Regierungen teilnehmen. Für das Erkenntnisziel, das ich mit dem Modell verfolge, ist das zwar auch nicht nötig. Es geht ja nur um das Handeln einer einzigen von ihnen, nämlich der Regierung in der Präsidentschaft. In dem Modell kommt das mit den Handlungsoptionen desjenigen Spielers zum Ausdruck, der in der jeweils aktuellen Runde ein Angebot vorlegen kann.

Es fragt sich jedoch, welches Verhältnis zwischen den nicht-präsidiierenden Regierungen zum anbietenden und zum annehmenden Spieler hergestellt werden soll. Dafür lässt sich zunächst die bereits angesprochene starre und langfristig geplante Rotation in der EU-Ratspräsidentschaft heranziehen (vgl. Kollman 2003). Jede Regierung weiß immer, wann sie selbst das nächste Mal der „anbietender Spieler“ sein wird. Sogar die Regierung in der Präsidentschaft weiß, dass sie dieses Amt ein weiteres Mal innehaben wird; je nach Zeitpunkt ihrer Präsidentschaft kennt sie sogar den genauen Zeitraum dafür. Außerdem weiß jede Regierung in der Präsidentschaft, dass jede andere Regierung bis zur ihrem eigenen erneuten Amtsantritt einmal im Amt sein wird.

Zudem ist der Verhandlungsgegenstand der Regierungen im Rat kein Kooperationsgewinn, der im Wortsinn aufgeteilt wird. So eine „physische“ Verteilung ist sogar nur bei einem vielleicht spektakulären aber kleinen Teil aller Verhandlungsgegenstände überhaupt möglich, zum Beispiel bei den Verhandlungen über den EU-Finanzrahmen. In der Regel resultiert der Kooperationsgewinn erst aus den Wirkungen, die eine bestimmte Verordnung oder Richtlinie bei Akteuren innerhalb der EU-Staaten hervorruft. Das ist auch die Sicht, die Moravcsik einnimmt, wenn er den

Regierungen in dem ersten Schritt seiner Erklärung die Präferenzen der von den jeweiligen Sachverhalten betroffenen innergesellschaftlichen Akteure zuordnet.

Sind diese Präferenzen in allen EU-Staaten nun gleich, dann liegt auch kein Verteilungsproblem in dem Sinne vor, dass der Vorteil der einen Akteursgruppe mit dem Nachteil einer anderen Akteursgruppe einhergeht. Entsprechend stehen die Regierungen als Sachwalter innergesellschaftlicher Interessen dann auch nicht vor einem Koordinationsproblem. Mit Blick auf Keohane kann es im Rat in solchen Situationen nur noch darum gehen, die einzelnen Politiken der Regierungen so aneinander anzupassen, dass die Identität in den Präferenzordnungen in Harmonie der Politiken umgesetzt wird.

Nur wenn diese Präferenzen divergieren, ist es überhaupt interessant, einen Verhandlungsgegenstand mithilfe eines Verhandlungsmodells zu untersuchen. Aber auch dann kommt es nicht auf die Präferenzen aller Regierungen an. Zwei Regierungen A und B mit identischen Präferenzen haben zum Beispiel überhaupt keine Motivation, bei sonst gleichen Bedingungen unterschiedlich zu handeln. Für eine Regierung C, die davon abweichende Präferenzen hat, kommt es dann auf die gesamte „Verhandlungsmacht“ dieser beiden Regierungen A und B an. In dem Modell besteht diese Verhandlungsmacht einer Regierung aus zwei Komponenten: dem Discountfaktor und der Vorstellung über den Nutzen der *outside option*. Diese Komponenten wirken unabhängig voneinander, wie ich in Anhang A-2 demonstriere. Diese Komponenten können also aus der Sicht von C zu einer „künstlichen“ Regierung zusammengesetzt werden.

Ich verdeutliche das durch eine Interpretation des Präsidentschaftsmodells als ein räumliches Modell. Entlang grundlegender Annahmen aus dem Vetospieler-Ansatz, wie sie zum Beispiel bei Tsebelis (2002: 19ff.) gemacht werden, und die mit den Annahmen des Präsidentschaftsmodells vereinbar sind, lassen zuerst einige Aussagen zu der Situation für zwei Spieler ableiten. Ich beziehe diese Aussagen dann auf Situationen mit drei Spielern. Wie sich zeigen wird, werden damit die Situationen komplett erfasst, die für die Erklärung des Handelns der Regierung in der Präsidentschaft bei beliebig vielen Spielern von Interesse sind.

In dem Präsidentschaftsmodell gehe ich davon aus, dass die Spieler den Kooperationsgewinn Π unendlich genau aufteilen können. Das beste Resultat, das ein Spieler erreichen kann, ist der gesamte Kooperationsgewinn, d.h. $U_i(\max)=\Pi$. Sein schlechtestes Resultat ist, wenn wir die *outside options* für einen Moment ignorieren, eine Auszahlung von Null, d.h. $U_i(\min)=0=\Pi-\Pi$. Für eine räumliche Betrachtungsweise lässt sich die Einigung auf eine Aufteilung dann interpretieren als die kollektive Auswahl einer Politik x^* , die sich zwischen den Idealpunkten zweier Spieler A und

B im Intervall $\Pi_{A,B}=[A,B]$ befindet. Je weiter x^* von dem Idealpunkt eines Spielers entfernt ist, desto geringer ist sein Nutzen aus dieser kollektiven Auswahl. Der Effekt dieses Abstands zwischen seinem Idealpunkt und der ausgewählten Politik auf den Nutzen jedes Spielers kann dann durch eine Verlustfunktion G_i abgebildet werden (vgl. Black 1948). Wenn wir von dem Idealpunkt von A ausgehen, den ich ebenfalls „A“ nenne, ist der maximale Nutzen dieses Spielers aus der kollektiven Auswahl einer Politik dann der Nutzen aus der Realisierung seines Idealpunkts abzüglich des Abstands G_i zwischen A und x^* in der funktionalen Form, die jeweils adäquat erscheint. Das funktionale Verhältnis dieses Abstands zum Nutzen eines Spielers könnte zum Beispiel quadratisch sein. Der Einfachheit der Darstellung halber gehe ich im Folgenden aber davon aus, dass diese Form der Betrag des Abstands ist und der Nutzen am Idealpunkt genau Null. Dann lässt sich der Nutzen von A aus der kollektiven Auswahl als $U_A=A-G_A=A-|A-x^*|=-x^*$ darstellen. Der maximal und minimal mögliche Nutzen für A bei zwei Spielern A und B sind folglich $U_A(\max)=0$ und $U_A(\min)=-|A-B|$. Wie man jetzt schon sieht, lassen sich die maximal und minimal möglichen Auszahlungen im Präsidentschaftsmodell und die Abstände bei der räumlichen Betrachtung direkt aufeinander beziehen, wenn Π mit entsprechend eindeutiger Notation als $\Pi_{A,B}=-|A-B|$ gesetzt wird.

Nun verfügt im Präsidentschaftsmodell jeder Spieler über eine *outside option*. Neben der kollektiven Auswahl einer Politik kann jeder Spieler also auch unilateral eine Politik auswählen. Für den jeweils anderen Spieler bringt das in dem Modell eine Auszahlung in Höhe dessen eigener *outside option* mit sich. In vielen räumlichen Modellen kommt an dieser Stelle das Konzept eines „Status Quo“ ins Spiel (z.B. bei Tsebelis 2002: 39). Dann geht es um eine Politik, die für alle Spieler gleich ist und die kein Spieler allein durch eine andere ersetzen kann. Das kommt in einem räumlichen Modell mit der Verortung des Status Quo auf genau einem Punkt als Referenzpunkt für die Ermittlung des Nutzens der kollektiven Auswahl einer alternativen Politik zum Ausdruck. In dem Präsidentschaftsmodell kann aber jeder Spieler allein sein bisheriges Handeln (das dort nicht weiter beschrieben wird) durch sein unilaterales Handeln ersetzen. Das hat natürlich Konsequenzen für die Auszahlung des anderen Spielers im Vergleich zum Konzept des Status Quo.

So lässt sich zwar für x^* die Analogie zur kollektiven Auswahl einer „gleichen“ Politik herstellen. In der Regimetheorie wird das zum Beispiel schon bei Krasners Regime-Definition deutlich, in der es um einen konkreten Bestand gemeinsamer Prinzipien, Normen, Regeln und Prozeduren geht, an die sich die Akteure halten (Krasner 1982). Diese Definition übernimmt auch Keohane (1984: 57). Auch die Fortentwicklungen der Definition interessierender internationaler Institutionen halten an diesem Bestand an Gemeinsamkeiten als Kern fest (Koremenos, et al. 2001a: 762).

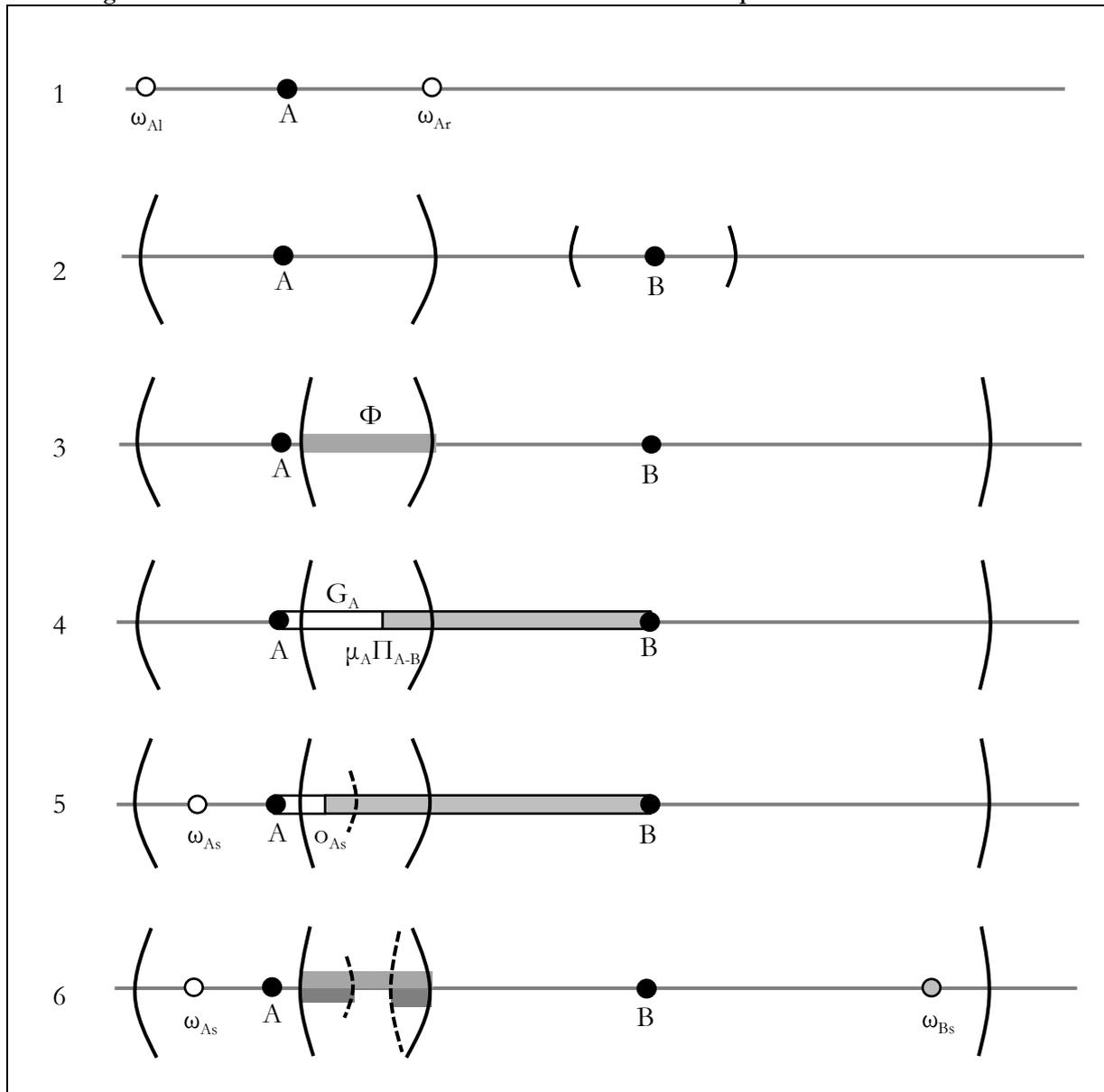
Aber für die *outside options* und den Status Quo bietet sich so eine Gleichsetzung inhaltlich nicht an. Den erstere sind ja gerade unilateral herstellbar und ihre jeweilige Position wirkt sich auch nur auf den Nutzen jeweils des Spielers aus, der sie zur Verfügung hat. Mit dem Status Quo wird wiederum die entsprechende Verlustfunktion aller Spieler entlang einer einzigen Position definiert. Stattdessen lässt sich die Auszahlung aus den *outside options* für jeden Spieler aber separat bestimmen, indem man jeder davon einen eigenen Punkt ω_i im Raum zuordnet und den Abstand L_i der jeweiligen *outside option* vom Idealpunkt des jeweiligen Spielers in die gleiche funktionale Form wie den Abstand G_i bringt. Dann gilt etwa für A: $L_A = A - |A - L_A|$. Wo genau die *outside option* verortet wird, ist dabei unwichtig – diese Position wirkt sich ja nur auf jeden einzelnen Spieler aus. Für den Effekt der *outside option* auf das Handeln jedes Spielers kommt es aus der räumlichen Perspektive wiederum nur auf den Abstand L_i an. Das ist in Abbildung 4.9 in dem Diagramm 1 für den eindimensionalen Fall dargestellt. Spieler A sei dort indifferent zwischen der Wahl der *outside option* ω_{Al} und der *outside option* ω_{Ar} . Folglich muss der Abstand $L_A = |A - \omega_{Al}| = |A - \omega_{Ar}|$ sein. Wenn A zwischen diesen beiden *outside options* indifferent ist, dann stellt er sich nur durch die Auswahl einer Politik an einem Punkt besser, dessen Abstand zu seinem Idealpunkt geringer ist als L_A , d.h. der innerhalb seiner Indifferenzkurve durch die Punkte ω_{Al} und ω_{Ar} liegt. Nun ist es natürlich gleichgültig, ob diese Kurve durch eine oder zwei *outside options* läuft. Zudem ist die genaue Position der *outside options* gleichgültig – sie tangiert ja nur den Nutzen von A allein. Es kommt also nur auf den Abstand der (ggf. günstigsten) *outside option* zum Punkt A an und nicht auf ihre Position.

Die Konsequenzen der *outside options* für die Herstellung von Kooperation lassen sich ebenso räumlich erfassen. Das lohnt sich für beide Spieler nur dann, wenn die Summe der Abstände L_i größer ist als Π , also als der Abstand $|A-B|$ zwischen den Idealpunkten von A und B.²³ In Diagramm 2 illustriere ich das für eine Situation in der sie kleiner sind, d.h. wo $L_A + L_B < \Pi = |A-B|$ gilt. Dort wurden die Indifferenzkurven von A und B durch die jeweiligen *outside options* mit eingezeichnet. Wie man sieht, kann sich durch keine kollektive Auswahl einer zu den *outside options* alternativen Politik nie jeder Spieler verbessern. Aber jeder Spieler kennt Politiken in Π , bei denen das für ihn selbst der Fall wäre. Hier liegt also Zwietracht im Sinne von Keohane vor. Harmonie würde wiederum vorliegen, wenn sich die *outside option* eines jeden Spielers genau auf seinem Idealpunkt befinden würde: kein Spieler würde dann sich selbst oder einen anderen Spieler durch eine Veränderung der Politiken besserstellen, denn wenn $A = \omega_A$ und $B = \omega_B$ wäre, würde

²³ Falls die Summe der Abstände genauso groß ist wie Π , können die *outside options* bei zwei Spielern auf der gleichen Position liegen. Das entspricht der gängigen Voraussetzung für ein leeres Winset.

$L_A=L_B=0$ gelten und das ist der für jeden Spieler maximal mögliche Nutzen aus der Aufteilung von Π .

Abbildung 4.9: Präsidentschaftsmodell als räumliches Modell für zwei Spieler A und B



Wenn hingegen $L_A > 0$, $L_B > 0$ und $L_A + L_B > \Pi$ gelten, wie in Diagramm 3, dann schneiden sich die Indifferenzkurven und es gibt eine nicht-leere Menge Φ , $\Phi = \Pi - (L_A + L_B)$, von Punkten innerhalb von Π , die näher an den Idealpunkten A und B liegen als die *outside options*. Die kollektive Auswahl eines dieser Punkte ist dann für beide Spieler nützlicher als ihr unilaterales Handeln.

Entlang des Präsidentschaftsmodell kann dann bestimmt werden, wo der Punkt x^* liegt, den die Spieler im Gleichgewicht kollektiv auswählen. Dafür gilt aus Sicht dieses Modells, dass das Paar von Abständen (G_A, G_B) für die Entfernung von x^* zu den Idealpunkten A und B entweder ermittelt wird durch die Rubinstein-Verhandlungslösung. In Diagramm 4 ist das für den Spieler A

als anbietendem Spieler dargestellt mit dem Punkt $\mu_A \Pi = x^*$. Dort gilt also $G_A = A + \Pi - \mu_A \Pi = A + \Pi - \Pi(1 - \delta_B) / (1 - \delta_A \delta_B)$ und $G_B = B - G_A$. Dazu kommt es, wenn die *outside option* eines jeden Spielers weiter von dessen Idealpunkt entfernt ist als der mit dieser Lösung bestimmte Punkt x^* und wenn die Spieler einander auch so behandeln.

Oder, wenn die Spieler so handeln, als sei für einen von ihnen die *outside option* nützlicher als diese Aufteilung, x^* liegt aus Sicht des Präsidentschaftsmodells näher an dem Idealpunkt dieses Spielers. Trifft das auf A zu, dann gilt für das Paar von Abständen (G_A, G_B) : $G_A = A + \Pi - \omega_{As} = A + \omega_A - S$ und $G_B = B - G_A$. Das ist in Diagramm 5 dargestellt.

Der Einbezug asymmetrischer Information im Präsidentschaftsmodell mit zwei Typen von Spielern führt nun dazu, dass räumlich gesehen „in der Mitte“ der Menge Φ eine „Lücke“ sein kann. Diese Lücke ist umso breiter, je nützlicher die *outside options* der Spieler vom Typ s für diese jeweils sind. Das Modell gibt nun für Spieler aller Typen genau einen Wert für x^* aus, der in Φ liegt, in den die Wahrscheinlichkeit der Existenz dieser Lücke über die Kooperationswahrscheinlichkeiten einfließen und der die „Breite“ dieser Lücke reflektiert oder es empfiehlt das unilaterale Handeln.

Nach diesen ganzen Vorklärungen gehe ich nun auf den Fall von drei Spielern A, B und C ein. A hat die Präsidentschaft, B folgt ihm nach, dann kommt C an die Reihe, danach wieder A, und immer so weiter.

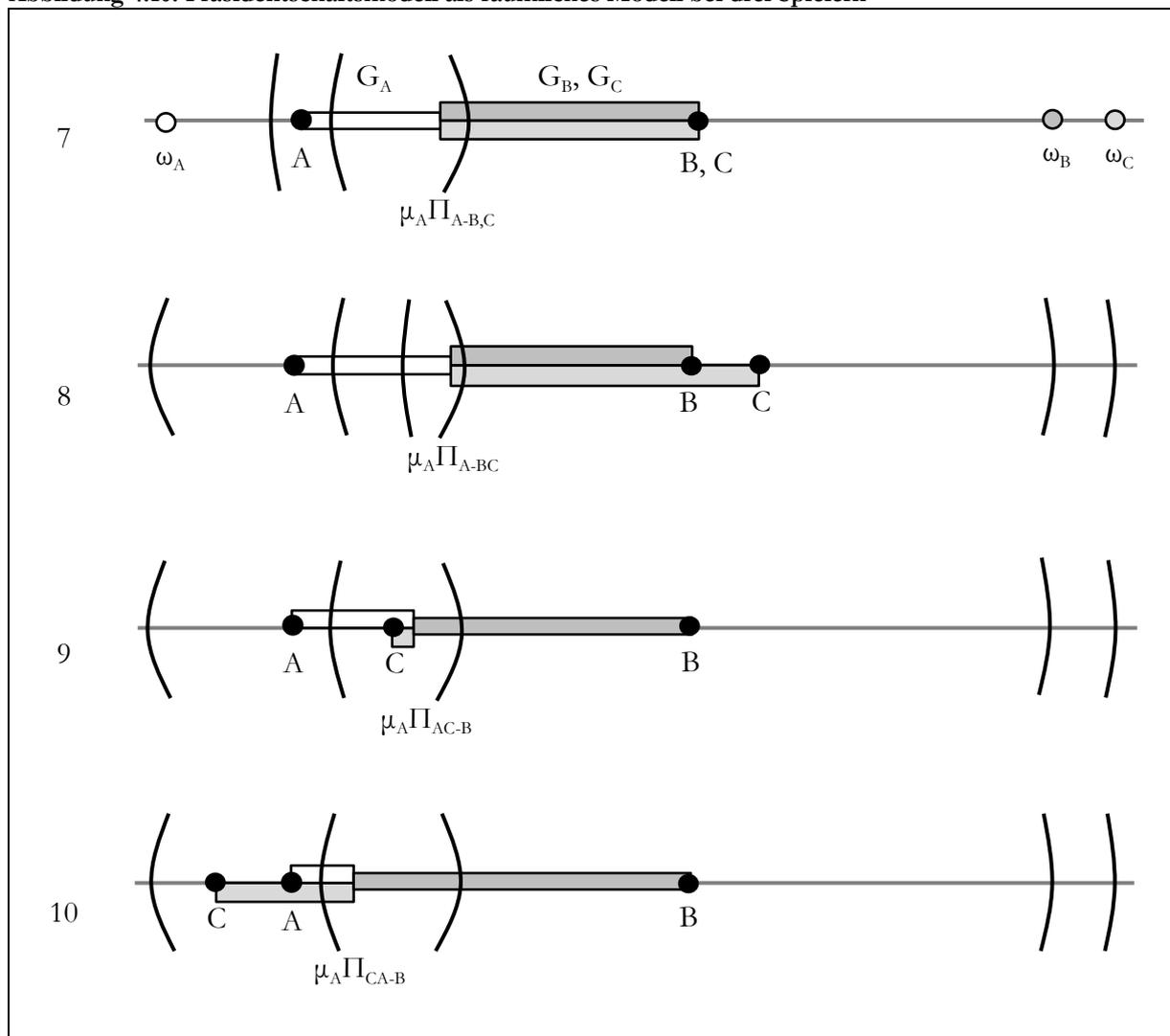
Steht A den Spielern B und C auf Idealpunkten wie im Diagramm 7 in Abbildung 4.10 gegenüber, dann verweist das räumliche Modell mit Blick auf die Definition von Φ auf die nützlichere *outside option* von B und C – selbst wenn nur B oder nur C sie ziehen können. Denn mindestens einer von beiden würde sich durch keine andere kollektive Auswahl besser stellen.

Aber es kommt zusätzlich darauf an, ob diese nützlichere *outside option* außerdem innerhalb des Abstands zwischen x^* nach der Rubinstein-Verhandlungslösung und dem Idealpunkt von B und C liegt. Das hängt im Präsidentschaftsmodell von den Discountfaktoren der Spieler ab. Ich mache keine Annahmen darüber, wie die Discountfaktoren der einzelnen Spieler genau zustande kommen. Anders als bei der Nash-Verhandlungslösung stehen sie außerdem in keinem Zusammenhang mit den unilateralen Alternativen der Spieler. Deshalb lässt sich in das Präsidentschaftsmodell problemlos auch ein „gemeinsamer“ Discountfaktor mehrerer Spieler aufnehmen.

So ein gemeinsamer Discountfaktor ist gegenüber den einzelnen Discountfaktoren nur von Belang, wenn einerseits überhaupt eine Änderung in der Aufteilung im Vergleich zur Betrachtung

der Discountfaktoren der einzelnen Spieler auftritt. Er muss also höher sein als jeder einzelne dieser Discountfaktoren. Gleichzeitig muss er, wie alle Discountfaktoren, kleiner als Eins sein. Damit sind die Unter- und Obergrenzen dieses gemeinsamen Discountfaktors aus den Modellannahmen heraus abgesteckt. Wie sich ein gemeinsamer Discountfaktor mehrerer Spieler genau ermitteln lässt, kann für die Frage der Interpretierbarkeit des Modells wiederum dahingestellt bleiben – viele funktionale Zusammenhänge sind hier denkbar. Auf eine Interpretation dieses gemeinsamen Discountfaktors für die beiden Akteursklassen, die ich in Kapitel 2 vorgestellt habe, komme ich aber gleich noch einmal zurück.

Abbildung 4.10: Präsidentschaftsmodell als räumliches Modell bei drei Spielern



In der Situation in Diagramm 7 bedeutet ein gemeinsamer Discountfaktor von B und C dann für die Ermittlung der Aufteilung des Kooperationsgewinns laut Rubinstein-Verhandlungslösung eine Verschiebung von $\mu_A \Pi_{A-B}$ (bei zwei Spielern, wie in Diagramm 4) auf $\mu_A \Pi_{A-B,C}$, mit $\mu_A \Pi_{A-B,C} > \mu_A \Pi_{A-B}$, also zu Ungunsten von A.

Hat A es mit einer Situation wie der in Diagramm 8 zu tun, in der B und C unterschiedliche Idealpunkte haben, dann unterscheiden sich die Intervalle $\Pi_{A,B}$ und $\Pi_{A,C}$, innerhalb derer der Punkt x^* liegen kann.

Wenn die Zustimmung aller Spieler für die kollektive Auswahl benötigt wird, umfasst das interessierende Intervall, $\Pi_{A,C}$, das gesamte Intervall $\Pi_{A,B}$. Falls die Auswahl nicht einstimmig erfolgen muss, sondern zum Beispiel mit einfacher Mehrheit, lässt sich aber auch ein beliebiges anderes Intervall heranziehen, das durch zwei Idealpunkte begrenzt wird. Eine dyadische Betrachtung wie im Präsidentschaftsmodell kann also durchaus, je nach Entscheidungsregel, auf mehr als zwei Idealpunkte Bezug nehmen. Je nach Regel können zudem die vertrauten (Tsebelis 2002) institutionellen Variablen, etwa aus dem Bereich des Agendasetting, also ohne Weiteres zusätzlich eingefügt werden.

Unterschiedliche Idealpunkte bedeuten außerdem nicht, dass sich bei sonst gleichen Bedingungen das Intervall Φ verändert, denn dessen Ausmaß hängt ja von den Positionen der Indifferenzkurven durch *outside options* zueinander ab und nicht von den Positionen der Idealpunkte. Die Verschiebung eines Idealpunkts *weg* von dem Intervall, in dem Φ liegt, z.B. von C von der Position in Diagramm 7 zu der in Diagramm 8 kann deshalb allein niemals zu einer Veränderung von Φ führen. Auch eine Verschiebung *hin* zu diesem Intervall sorgt nicht für dessen Veränderung, falls Φ durch die *outside option* selbst mit aufgespannt wird und sich der Idealpunkt eines Spielers nicht in Φ befindet.

Aber der Bezugspunkt für die Ermittlung von x^* entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung liegt im Verhältnis zwischen A und C dann weiter entfernt vom A, da A für die kollektive Auswahl von x^* die Zustimmung von C benötigt. Folglich verschiebt sich der Punkt für diese Auswahl nach der Rubinstein-Verhandlungslösung, $\mu_A \Pi_{A,BC}$, gegenüber $\mu_A \Pi_{A,B,C}$ in Diagramm 8 so, dass $\mu_A \Pi_{A,BC} > \mu_A \Pi_{A,B,C}$ ist, also zu Ungunsten von A. Für den Nutzen von C relativ zu dem von A ändert sich in Diagramm 8 gegenüber Diagramm 7 nichts – der gemeinsame Discountfaktor von B und C bringt in beiden Fällen das gleiche Abstandsverhältnis G_C/G_A mit sich. Seine Nutzeneinbußen entlang G_C sind aber im Vergleich größer. Aber B stellt sich besser, sowohl mit Blick auf seine Nutzeneinbußen G_B als auch hinsichtlich seines Abstandsverhältnisses G_B/G_A zu A.

Liegt der Idealpunkt von C auf einer anderen Position als der von B und näher an A, wie in Diagramm 9, dann erweitert sich Π verglichen mit Diagramm 7 nicht. Der Abgleich der verschiedenen möglichen Positionen von x^* je nach Idealpunkten, Discountfaktoren und gemeinsamen

Discountfaktoren verändert dort jedoch die Identität des gemeinsamen Spielers. In Diagramm 9 sind die Positionen und Discountfaktoren so gewählt, dass es sich für A und C lohnt, gemeinsam gegenüber B aufzutreten. Der resultierende Punkt $\mu_A \Pi_{AC-B}$ entlang der Rubinsteinverhandlungslösung für den gemeinsamen Spieler AC und B bildet dann den gemeinsamen Discountfaktor von A und C im Verhältnis zu dem von B allein ab. Entsprechend verschiebt sich der Punkt $\mu_A \Pi_{AC-B}$ im Vergleich zu der Situation mit nur zwei Spielern in Diagramm 4 bei sonst gleichen Bedingungen so, dass $\mu_A \Pi_{AC-B} < \mu_A \Pi_{A-B}$ ist; also zu Gunsten von A und zum Nachteil von B.

Schließlich kann der Idealpunkt von C auf einer Position liegen, von der aus A zwischen C und B liegt, wie in Diagramm 10. Beim Erfordernis von Einstimmigkeit umfasst Π_{CA-B} dann auch das gesamte Intervall Π_{A-B} . Abermals ermöglicht eine dyadische Betrachtungsweise die vollständige Erfassung des Problems. Denn es lässt sich ein gemeinsamer Spieler CA bilden, mit der Vorhersage von $\mu_A \Pi_{CA-B}$ an der abgebildeten Position. Inhaltlich ist die Situation in Diagramm 10 für Spieler A also besonders komfortabel. Für das Präsidentschaftsmodell muss dann lediglich der Wert der *outside option* des Spielers in der Präsidentschaft neu justiert werden. Es kann dabei niemals geschehen, dass dieser Wert größer ist als der (angepasste) Kooperationsgewinn. Da ich keine Annahmen über die Herkunft der *outside options* mache, ergibt sich auch kein Problem für den Modellaufbau. Wie man in Diagramm 10 sieht, führt eine größere Distanz zwischen C und A allein auch niemals dazu, dass Φ eine leere Menge ist, wenn sich ω_C jenseits von B befindet.

In allen diesen Fällen ergibt das Präsidentschaftsmodell eine eindeutige Vorhersage über die Handlungen der Spieler. Die Berücksichtigung asymmetrischer Information über die Position der *outside options* in diesem Modell führt zusätzlich zu der Vorhersage, dass sich die verschiedenen Gleichgewichte nicht gewissermaßen von selbst einstellen. Sondern sie sind jeweils die Konsequenzen des Handelns von A als des anbietenden Spielers. So kommt es in Diagramm 6 auf die Kooperationswahrscheinlichkeiten der Spieler an, ob eine Politik kollektiv ausgewählt wird und in welchem Teilintervall von Φ sie liegt.

Schließlich kann auch bei mehr als zwei Spielern die Rotation in der Präsidentschaft in das Modell aufgenommen werden. Dafür ist es lediglich erforderlich, in die gemeinsamen Discountfaktoren die einzelnen Discountfaktoren der Spieler wiederum diskontiert einfließen zu lassen. Das Modell lässt es hier offen, wie diese Diskontierung erfolgen soll. Denkbar wäre eine Diskontierung um so viele Runden, wie bis zum Amtsantritt des jeweiligen Spielers vergehen. Aber auch jede andere Umsetzung, mit welcher die Nachteile dieser Spieler im Vergleich zu dem Spieler, der in der Präsidentschaft direkt nachfolgt, deutlich wird, ist dabei möglich.

Nach diesen Darlegungen zur Variablenauswahl für das Präsidentschaftsmodell, zur Motivation der Verwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung unter Berücksichtigung von Opportunitätskosten bei der Ermittlung von Verhandlungsergebnissen oder sowie zum Aufbau und zur Interpretierbarkeit des Präsidentschaftsmodells komme ich nun zu seiner Interpretation.

5 Großmächte, Kleinstaaten und eine Interpretation des Präsidentschaftsmodells

Abgesehen von der Einordnung von Regierungen als Akteure in einem System und ihrer Einteilung in Akteursklassen entlang ihrer relativen Macht in Großmächte und Kleinstaaten in Kapitel 2 und einer Darstellung der Rolle, die Großmächte bei der Erklärung von Integrationsschritten besonders bei Moravcsik spielen, habe ich bisher nichts zum Bezug dieser Einordnung auf Regierungen in Verhandlungen gesagt.

Das hole ich in diesem Kapitel zum einen nach. Ich benutze dafür die Eigenschaften der Rubinstein-Verhandlungslösung in Abgrenzung zu den Effekten von Opportunitätskosten für Verhandlungsergebnisse. Dadurch ist es möglich, die recht vage Einteilung aus Kapitel 2 zu präzisieren. Darauf aufbauend interpretiere ich in diesem Kapitel zum anderen das Präsidentschaftsmodell für Regierungen von Großmächten und Kleinstaaten.

Daraus leite ich schließlich einen ersten Satz Hypothesen ab, der sich auf den Verhandlungserfolg der Regierungen von Großmächten und Kleinstaaten in der Präsidentschaft bezieht. Außerdem berücksichtige ich in der Interpretation neben diesem „individuellen“ Nutzen auch den „kollektiven“ Nutzen des Handelns der Regierung in der Präsidentschaft, d.h. die Frage, unter welchen Umständen so eine Regierung überhaupt die Präsidentschaft als eine Institution zur Annäherung an Effizienz einsetzt.

5.1 Großmächte und Kleinstaaten aus Sicht des Präsidentschaftsmodells

Ich habe in Kapitel 2 die Regierungen entlang ihrer relativen Macht in Großmächte und Kleinstaaten eingeteilt.

Dafür habe ich danach unterschieden, ob das Handeln einer Regierung das Interesse einer anderen Regierung „in den meisten Sachverhalten“ tangiert oder „kaum“ tangiert und für alles Konkretere den Leser auf einen späteren Zeitpunkt vertröstet. Dieser Zeitpunkt für eine Präzisierung, und zwar entlang der Discountfaktoren für die Rubinstein-Verhandlungslösung im Präsidentschaftsmodell, ist nun gekommen.

Mit „meiste Sachverhalte“ fasse ich im Präsidentschaftsmodell alle die Situationen zusammen, in denen die Spieler einander als Spieler vom Typ w behandeln. Ob die Spieler das tun, hängt von dem Verhältnis der Kooperationswahrscheinlichkeiten zur Höhe der *outside options* ab. Ich gehe davon aus, dass Regierungen gerade in Situationen miteinander über die Aufnahme von Koope-

ration verhandeln, in denen dieses Verhältnis eine gegenseitige Behandlung wie Spieler vom Typ w nahelegt. Auch hier lässt sich Keohane (1982, 1984) heranziehen.

Innerhalb eines Politikfelds nimmt Keohane (1982) besonders große Auswirkungen von Handlungen in einem Sachverhalt auf andere Sachverhalte an. Kommt es nun zu kooperationsbedingten Politikanpassungen, dann sind folglich gerade diese anderen Sachverhalte besonders betroffen. Das ist aus Keohanes Sicht ja auch der Grund für die Einrichtung von Regimen, die ganze Politikfelder umfassen.

Keohanes (1984) Überlegungen zur Herstellung von Kooperation in einzelnen Sachverhalten beziehen sich wiederum nur auf die Mikroebene, also auf einzelne Handlungssequenzen. Der Einbezug von Colemans Konzept der Mikro-Makro-Transformationen ermöglicht es, Keohanes Überlegungen zum Handeln der Akteure zu einem beliebigen Zeitpunkt unter aktuell gegebenen, aber von ihnen zuvor teils selbst veränderten Parametern zu verstehen. Werden diese einzelnen Handlungssequenzen auf der Mikroebene, verbunden über Mikro-Makro-Transformationen, aneinandergereiht, dann ist die „Ausbreitung“ von Kooperation über ganze Politikfelder im Zeitverlauf deren beobachtbare Konsequenz auf der Makroebene.

Das kann in das Modell zum einen durch eine entsprechende Interpretation des Kooperationsgewinns aufgenommen werden. Die jeweils aktuellen Verhandlungen beziehen sich dann auf einen (möglichen) Kooperationsgewinn, der durch die früheren Verhandlungsergebnisse bereits vorstrukturiert wurde. Sie sind also eine Funktion der Interdependenzdichte bei Keohane.

Haben die Akteure schon einmal in einem Sachverhalt eine Vereinbarung geschlossen, dann ist es umso wahrscheinlicher, dass weitere Verhandlungen erfolgreich sind, je ähnlicher die dann verhandelten Sachverhalte dem ersten Sachverhalt sind. Diese Ähnlichkeit lässt sich entlang Keohane über die Interdependenzdichte als das gleiche Politikfeld einordnen. Dann ist es am nützlichsten weitere Koordinationsversuche zuerst im gleichen Politikfeld zu unternehmen.

In diesen Politikfeldern haben die Akteure aber zudem bereits Erfahrungen über die jeweiligen Opportunitätskosten gemacht. Diese Erfahrungen deuten zum einen darauf hin, dass sich Kooperation dort zumindest für einen von ihnen lohnt und keinem von ihnen schadet. Dadurch ist das Risiko des Scheiterns solcher Versuche in Politikfeldern, auf denen sie schon in einzelnen Sachverhalten kooperieren, am niedrigsten. Besonders niedrig, nämlich genau Null, ist das Risiko des Scheiterns aus Sicht des Präsidentschaftsmodells zum anderen jedoch dann, wenn beide Spieler vom Typ w sind. Denn in solchen Situationen kommt es dort immer zu einer Einigung, und sie ist pareto-effizient.

Wenn Verhandlungen nun einen Aufwand für die Akteure mit sich bringen, also wenn die Transaktionskosten nicht Null sind, dann ist es für sie nützlich, noch vor ihrer Aufnahme deren Erfolgsaussichten zu berücksichtigen. Diese kostspielige „Aufnahme“ von Verhandlungen ist in dem Modell die Vorlage des ersten Angebots. Ich demonstriere dort außerdem, dass es besonders dann nicht zur Aufnahme von Verhandlungen kommt, wenn der anbietende Spieler vom Typ s ist, und immer, wenn er vom Typ w ist. Das gilt für beliebig kleine positive Transaktionskosten.

Langfristig, also über viele Mikro-Makro-Transformationen hinweg, werden Regierungen demnach besonders oft in solchen Sachverhalten miteinander verhandeln (und eine Einigung finden), bei denen im Präsidentschaftsmodell das Verhältnis von Kooperationswahrscheinlichkeit und *outside options* die gegenseitige Behandlung als Spieler vom Typ w nahelegt. Umgekehrt wird es besonders selten zu Verhandlungen kommen, in denen ein Spieler als Spieler vom Typ s behandelt wird. Deshalb ordne ich aus der Modellsicht Situationen mit Spielern, die einander als Spieler vom Typ w behandeln als die „meisten Situationen“ ein.

In diesen Situationen geben allein die Discountfaktoren den Ausschlag für die Verteilung des Kooperationsgewinns. Aus Sicht des Präsidentschaftsmodells können den Spielern beliebig niedrige Discountfaktoren zugeordnet werden. Nur rein inhaltlich bietet es sich an, hohe Discountfaktoren zu vergeben. Sonst erhält die Angebotsreihenfolge eine extrem hohe Bedeutung für die Gewinnverteilung. So eine große Bedeutung deckt sich aber nicht mit den empirischen Befunden zu Verhandlungen im EU-Ministerrat. Diese deuten ja gerade nicht auf eine überragend große Bedeutung prozeduraler Variablen im Vergleich zu im weitesten Sinne machtbasieren Variablen hin (Achen 2006a: 292). Allerdings ist es, wie erläutert, bei der Rubinstein-Verhandlungslösung problemlos möglich, von hohen Discountfaktoren bei allen Spielern auszugehen. Auch dann kann die Gewinnverteilung im vollen bei dieser Lösung überhaupt möglichen Intervall liegen.

Auch die andere Unschärfe in der Einordnung der Akteure aus Kapitel 2 – „kaum tangieren“ – lässt sich nun präzisieren. Entlang der Discountfaktoren nehme ich eine Aufteilung als „nahezu gleich“ an, wenn bei einer Betrachtung der Discountfaktoren als Variablen der Rubinstein-Verhandlungslösung als Funktion die Erhöhung des Discountfaktors eines Spielers um eine Einheit zu einer Aufteilung jenseits eines der Wendepunkte dieser Funktion mit den ursprünglichen Werten führt. Das ist natürlich ein vollkommen abstraktes Kriterium. Umso besser lässt sich aber für die folgende Simulation ermitteln, bei welchen Werten der Discountfaktoren nennenswert divergierende Handlungen zu beobachten sein müssten. Das sollte zumindest bei den beiden Werten 0,95 und 0,99 der Fall sein, wie man in Abbildung 4.1 sieht. Entlang dieser beiden Werte

interpretiere ich deshalb gleich das Modell für zwei Großmächte, zwei Kleinstaaten, und eine Großmacht und einen Kleinstaat.

Sind die Discountfaktoren der Akteure beide gleich, deutlich von Eins verschieden, aber sehr hoch (z.B. 0,99), dann würde der Nutzen einer Einigung für beide Akteure kaum, aber spürbar sinken, wenn es nicht sofort zu einer Einigung kommt. Die Anteile der Akteure am Kooperationsgewinn nach der Rubinstein-Verhandlungslösung sind dann außerdem nahezu gleich (hier 50,25%:49,75%). Der Nutzen solcher Akteure aus einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung hängt kaum von einer Einigung in einer bestimmten Runde und (folglich) einer bestimmten Verteilung der Kontrollrechte ab. Damit hängt ihr Nutzen aus der Kooperation auch relativ wenig von dem Handeln eines bestimmten Akteurs ab, nämlich des Akteurs in der Präsidentschaft. Es kommt zwar für jeden von ihnen auf das Handeln des je anderen an. Aber selbst falls es nicht sofort zu einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung käme, wäre der Nutzen des Akteurs in der Präsidentschaft bei einer anderen als der aktuellen Verteilung der Kontrollrechte kaum beeinträchtigt, und insbesondere weniger durch diese Änderung als durch die Verzögerung und gegebenenfalls anfallende Transaktionskosten selbst. Akteure mit solchen und gleichen Discountfaktoren ordne ich deshalb als Großmächte ein.

Sind die Discountfaktoren hingegen nicht sehr hoch (z.B. 0,95), dann ergibt sich eine etwas andere Situation. Dann kommt es auch bei gleichen Discountfaktoren bei der Rubinstein-Verhandlungslösung entlang der Verteilung der Kontrollrechte zu etwas größeren Anteilen für den Akteur in der Präsidentschaft (hier 51,3%). Der Akteur in der Präsidentschaft ist im Vergleich zur Situation zweier Großmächte zudem immer deutlicher bevorteilt, je geringer die Discountfaktoren sind. Das liegt aber nicht an der Höhe seines Discountfaktors. Dieser ist ja gerade nicht sehr hoch. Sondern es liegt daran, dass er die Präsidentschaft in der Runde innehat, in der es im Gleichgewicht zu einer Einigung kommt. Die Ungleichverteilung liegt also nicht an Dingen, die er unmittelbar kontrolliert. Sondern sie geht nur auf ein Kontrollrecht zurück. Solche Akteure, bei denen es für Resultate ihres Handelns sowohl auf die Verteilung der Kontrollrechte als auch auf die direkte Kontrolle über Dinge ankommt, ordne ich als Kleinstaaten ein.

Ist nun der Discountfaktor beider Akteure gleich und nähert sich Eins an (z.B. 0,9999), dann spielt die Inhaberschaft der Präsidentschaft nahezu keine Rolle für das Ergebnis nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Selbst dann, wenn es über viele Runden nicht zu einer Einigung kommen sollte, wären ihre Nutzen weniger verringert als durch die Verzögerung um nur eine Runde bei den Akteuren aller anderen Klassen. Ich ordne solche Akteure als Hegemone ein, weil ihr Nutzen damit nahezu nicht von einem bestimmten Handeln ihres Gegenübers abhängt. Trifft

ein Hegemon auf einen Akteur einer anderen Klasse, dann kommt es nach der Rubinstein-Verhandlungslösung unabhängig davon, wer die Präsidentschaft hat, zu einer extrem ungleichen Aufteilung des Kooperationsgewinns. Bei solchen extremen und ungleichen Ausprägungen der Discountfaktoren ordne ich den Akteur mit dem niedrigeren Faktor deshalb als Kleinstaat ein. In dieser Konstellation ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass der Kleinstaat von einer Aufteilung nach der Rubinstein-Lösung nicht profitiert, denn die Opportunitätskosten des Kleinstaats müssen entsprechend gering sein. Dadurch lohnt es sich wiederum für den Hegemon oft, dem Kleinstaat einen höheren Anteil am Kooperationsgewinn zu überlassen, als diesem entsprechend der Machtverteilung zufallen würde.

Die Konstellation des Hegemons und des Kleinstaats verdeutlicht erstens den Begriff relativer Macht bei Coleman mit Bezug auf das Konzept der Politikfelder bei Keohane: eine einzelne Regierung ist nicht zwingend generell ein Kleinstaat oder eine Großmacht. Das hängt vom Sachverhalt und von den verhandelnden Akteuren ab. Aber diese Eigenschaft lässt für den typischen Fall eine Vorhersage zu. Außerdem entspricht sie Keohanes (1984) Erklärung über das Zustandekommen von Kooperation bei Anwesenheit eines Hegemons: diese wird oft zu Bedingungen eingerichtet, die für Kleinstaaten vorteilhafter sind, als entlang der Machtverteilung zu erwarten wäre. In solchen Konstellationen erzielen Regierungen also Vorteile, gerade weil sie Kleinstaaten repräsentieren. Ich gehe auf diese Konstellation von Akteursklassen in dieser Arbeit nicht weiter ein, weil sie mit Blick auf die EU empirisch nicht relevant ist.

Diese Konstellation ergibt jedoch direkt die Unterscheidung zwischen Großmächten und Kleinstaaten bei Verhandlungen: bei unterschiedlichen und hohen Discountfaktoren, die sich jedoch nicht dem Wert Eins annähern, ist der Spieler mit dem höheren Discountfaktor eine Großmacht und der andere Spieler ein Kleinstaat.

Diese Zuordnung lässt sich entlang der eben beschriebenen räumlichen Betrachtungsweise problemlos auf Situationen mit mehr als zwei Akteuren übertragen. Großmächte sind dann alle Akteure deren eigener Discountfaktor am höchsten und ggf. nahezu gleich hoch ist und Kleinstaaten alle anderen Akteure. Mit dieser Definition lässt sich auch ein gemeinsamer Discountfaktor mehrerer Spieler einordnen: finden sich ausreichend viele Kleinstaaten mit ausreichend ähnlichen Idealpunkten gegenüber einer Großmacht zusammen, entspricht der Discountfaktor des „gemeinsamen“ Spielers der relativen Macht einer Großmacht. Natürlich kann die Großmacht diesen Discountfaktor abermals übertrumpfen, wenn sie entsprechend mächtige Bundesgenossen an ihrer Seite hat. Die Einteilung in Akteursklassen aus Kapitel 2 eignet sich durch die Zuweisung von Discountfaktoren also ohne weiteres für eine dyadische Betrachtung von Verhandlungen.

Die Discountfaktoren sind im Präsidentschaftsmodell aber nicht die einzigen Variablen, die bei der Aufteilung des Kooperationsgewinns eine Rolle spielen können. Denn jeder Spieler nimmt bei einer Einigung ja auch Opportunitätskosten für den Verzicht auf sein unilaterales Handeln hin. In einer einzelnen Verhandlung kann das dazu führen, dass der Spieler mit dem geringeren Discountfaktor einen größeren Anteil am Kooperationsgewinn erzielt als der Spieler mit dem höheren Discountfaktor. Das scheint gegen die Einordnung der Regierungen in Akteursklassen entlang der Discountfaktoren zu sprechen.

Diese Einordnung bezieht sich aber eben nur auf die „meisten Situationen“, also wenn die *outside options* für die Bestimmung des Verhandlungsergebnisses unwichtig sind. Damit wird nicht ausgeschlossen, dass eine Regierung in einem einzelnen Sachverhalt eine unilaterale Politik kennt, die für sie vorteilhafter ist als eine Kooperation zu den Bedingungen, die in der Mehrzahl der Sachverhalte für sie nützlich wäre.

Der Nutzen so einer Politik für diese Regierung bemisst sich im Gegensatz zur Kooperation entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung jedoch nicht daran, wie wichtig die von ihr kontrollierten Ressourcen und Ereignisse für die Interessen der anderen Regierungen sind und wie wichtig die von den anderen Regierungen kontrollierten Dinge für ihr eigenes Interesse sind. Sondern er bemisst sich nur am Nutzen, den die unilaterale Handlung einer Regierung selbst in genau diesem Sachverhalt erbringt. Er ergibt sich also aus Eigenschaften des Systems, die nur in einem bestimmten Sachverhalt wirken und die dort erst einmal nur sie selbst betreffen. Ich gehe deshalb davon aus, dass solche Eigenschaften über die Sachverhalte und Regierungen hinweg zufallsverteilt sind, während die Discountfaktoren nur über die Regierungen hinweg zufallsverteilt sind. Eine Regierung hat bei dieser Annahme gewissermaßen Glück, wenn in einem Sachverhalt diese Eigenschaften so sind, dass ihre unilaterale Politik ihrem Interesse dienlicher ist als eine Kooperation entlang der Discountfaktoren.

Auch wenn die *outside options* in einer Verhandlung zu einem Ergebnis führen, mit dem ein Spieler gegenüber der Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung besser gestellt wird, lässt sich daraus nichts auf seinen Erfolg bei anderen Verhandlungen schließen. Bei den Discountfaktoren ist das wiederum sehr wohl der Fall. Bei einer großen Zahl von Verhandlungen zwischen den gleichen Spielern wird die zufällige Verteilung des Nutzens aus den *outside options* nun dazu führen, dass der Spieler mit dem geringeren Discountfaktor häufiger eine unilaterale Handlung kennt, die für ihn nützlicher ist als die Auszahlung aus seinem Anteil nach der Rubinstein-Verhandlungslösung.

Es ist also wahrscheinlicher für einen Kleinstaat vom Typ *s* zu sein als für eine Großmacht. Der Typ eines Akteurs hängt in dem Modell (s. auch Muthoo 1999) ja davon ab, ob seine Opportunitätskosten für die Kooperation höher (Typ *s*) oder niedriger (Typ *w*) sind, als sein Anteil am Kooperationsgewinn nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Dieser Anteil hängt wiederum von dem Discountfaktor dieses Akteurs ab. Je niedriger dieser Discountfaktor ist, desto geringer ist auch sein Anteil nach der Rubinstein-Verhandlungslösung und umso eher übersteigen beliebige Opportunitätskosten diesen Anteil. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Akteur vom Typ *s* ist, ist am niedrigsten bei Verhandlungen zwischen zwei Großmächten, denn nur dann verweist die Rubinstein-Verhandlungslösung auf eine (nahezu) gleichmäßige Aufteilung des Kooperationsgewinns. Bei Verhandlungen zwischen Akteuren verschiedener Klassen muss die Kooperationswahrscheinlichkeit der Regierung des Kleinstaats höher sein, damit es sich für die andere Regierung lohnt, gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung zu handeln.

Deshalb ist es bei der gleichen Opportunitätskostenstruktur bei Verhandlungen mit Kleinstaaten weniger wahrscheinlich, dass die Rubinstein-Verhandlungslösung angewendet wird, als bei Verhandlungen nur zwischen Großmächten. Für die Regierungen von Großmächten und Kleinstaaten bedeutet das, dass die Machtverteilung, die eine Vorhersage über die Kooperationsmodalitäten für den typischen Fall ergibt, in manchen Sachverhalten ausgehebelt wird durch unilaterale Handlungsoptionen eines Kleinstaats. Je asymmetrischer die Interdependenz ist, desto öfter wird das geschehen, falls es zur Kooperation kommt.

Aber das ist so, *gerade weil* sein Discountfaktor geringer ist; und nicht, weil seine unilateralen Handlungen besonders attraktiv wären. Denn die Regierungen unterschiedlicher Akteursklassen unterscheiden sich ja nicht in ihrem Verhalten bezogen auf die Vorstellung über die Typenverteilung. Auch die Regierung eines Kleinstaats ist eine rationale Akteurin. Auch so eine Regierung wird deshalb nach ihren Opportunitätskosten handeln. Sind die Opportunitätskosten für kooperatives Handeln mit einer Gewinnverteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung für sie höher als für unilaterales Handeln (ist sie also vom Typ *s*), wird sie einer entsprechenden Aufteilung des Kooperationsgewinns nicht zustimmen. Wenn ihr Gegenüber vom Typ *w* ist, dann lohnt es sich auch für diese Regierung nicht, auf der Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung zu beharren. Nur dann, wenn beide Regierungen so handeln, als wären sie vom Typ *w*, kommt es aber zur Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Nur dann kommt es in dem Modell auch zur Berücksichtigung der Discountfaktoren. Handelt die Regierung in der Präsidentschaft anders, dann werden die Discountfaktoren im Angebot auch nicht berücksichtigt.

Die Aufteilung des Kooperationsgewinns kann deshalb einem Kleinstaat einen größeren Anteil zuweisen als es seinem Discountfaktor entspricht und sogar einen größeren Anteil als einer Großmacht. Das wird auch dann geschehen, wenn ein Kleinstaat vom Typ w ist und obwohl eine Großmacht die Präsidentschaft hat, und zwar, wenn der Kleinstaat in der Vorstellung der Großmacht mit ausreichend großer Wahrscheinlichkeit vom Typ s ist.

Lohnt sich die Kooperation dann für eine Regierung nicht, dann wird sie ein entsprechendes Angebot weder vorlegen noch so einem Angebot zustimmen. Aber auch wenn die Regierung in der Präsidentschaft von einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung profitieren würde, hängt die Aufteilung des Kooperationsgewinns zusätzlich von den Vorstellungen über die Opportunitätskostenstruktur ab.

Je mehr sich die Vorstellungen der Regierungen über die Opportunitätskosten der Gewissheit annähern, dass sie bei einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung gegenüber ihrem unilateralen Handeln profitieren, desto geringer sind diese Abweichungen. Je ungewisser sie sind und je mehr ihre Vorstellungen darauf hindeuten, dass nur eine von ihnen von dieser Lösung profitiert, desto deutlicher weichen die gleichgewichtigen Angebote davon ab. Das Ausmaß, in dem diese Änderungen in den Vorstellungen auf das Angebot der Regierung in der Präsidentschaft durchschlagen, hängt wiederum von ihrer Akteursklasse und der Akteursklasse ihrer Verhandlungspartnerin ab.

5.2 Interpretation des Präsidentschaftsmodells für Großmächte und Kleinstaaten

Auf diese Änderungen gehe ich nun mit einer Simulation ein, zuerst für Verhandlungen zwischen Regierungen der gleichen Akteursklasse und danach für Regierungen unterschiedlicher Akteursklassen. Dort geht es um einen Kooperationsgewinn von 100 „utils.“ Die Discountfaktoren der Regierungen habe ich jeweils entlang ihrer Akteursklassen fixiert: auf 0,99 für Großmächte und 0,95 für Kleinstaaten.

Ich habe diese Parameter alle recht ähnlich gewählt, damit der Vergleich über die Akteursklassen hinweg im Rahmen der Annahme (A-4.1) möglich ist. An den Befunden würde sich aber nichts ändern, wenn diese Faktoren auf einem anderen Niveau liegen würden, solange sie für zwei Großmächte sehr hoch aber deutlich verschieden von Eins und gleich sind und für Kleinstaaten geringer aber nicht so gering, dass durch die bloße Verzögerung beträchtliche Nutzeneinbußen entstehen. Durch die Eigenschaften der Rubinstein-Verhandlungslösung in den Fällen, in denen sich die Discountfaktoren dem Wert Eins annähern, wären die Befunde für das Verhältnis über

die Akteursklassen hinweg allenfalls noch extremer, wenn niedrigere Discountfaktoren einbezogen werden würden.

Bei diesen fixierten Discountfaktoren habe ich nun die Opportunitätskosten variiert, jeweils zwischen den Werten 89 und 85 (entsprechend der *outside option* eines Spielers vom Typ s) sowie 10 und 5 (für den Typ w). Diese scheinbar extremen Ausprägungen ergeben sich ebenfalls aus Annahme (A-4.1). Nur so sind innerhalb dieser Annahme die Befunde nicht nur innerhalb der Akteursklassen miteinander vergleichbar, sondern auch zwischen den Akteursklassen. Innerhalb der Annahme (A-4.1), und damit für die Sachverhalte, die von dem Präsidenschaftsmodell erfasst werden, gilt das Folgende dadurch aber umso mehr. Außerhalb dieser Annahme kann es mit Blick auf die Vorüberlegung in Anhang A-2 in der Vorstellung der Regierungen wiederum entweder von vornherein nicht zu Kooperation kommen oder die Situation ist nicht durch Anreize der Regierungen gekennzeichnet, ihre Opportunitätskosten zu verhüllen. Mit der Wahl der Parameter bilde ich in der Simulation also die typischen Situationen ab, in denen sich die Akteure im Präsidenschaftsmodell befinden können.

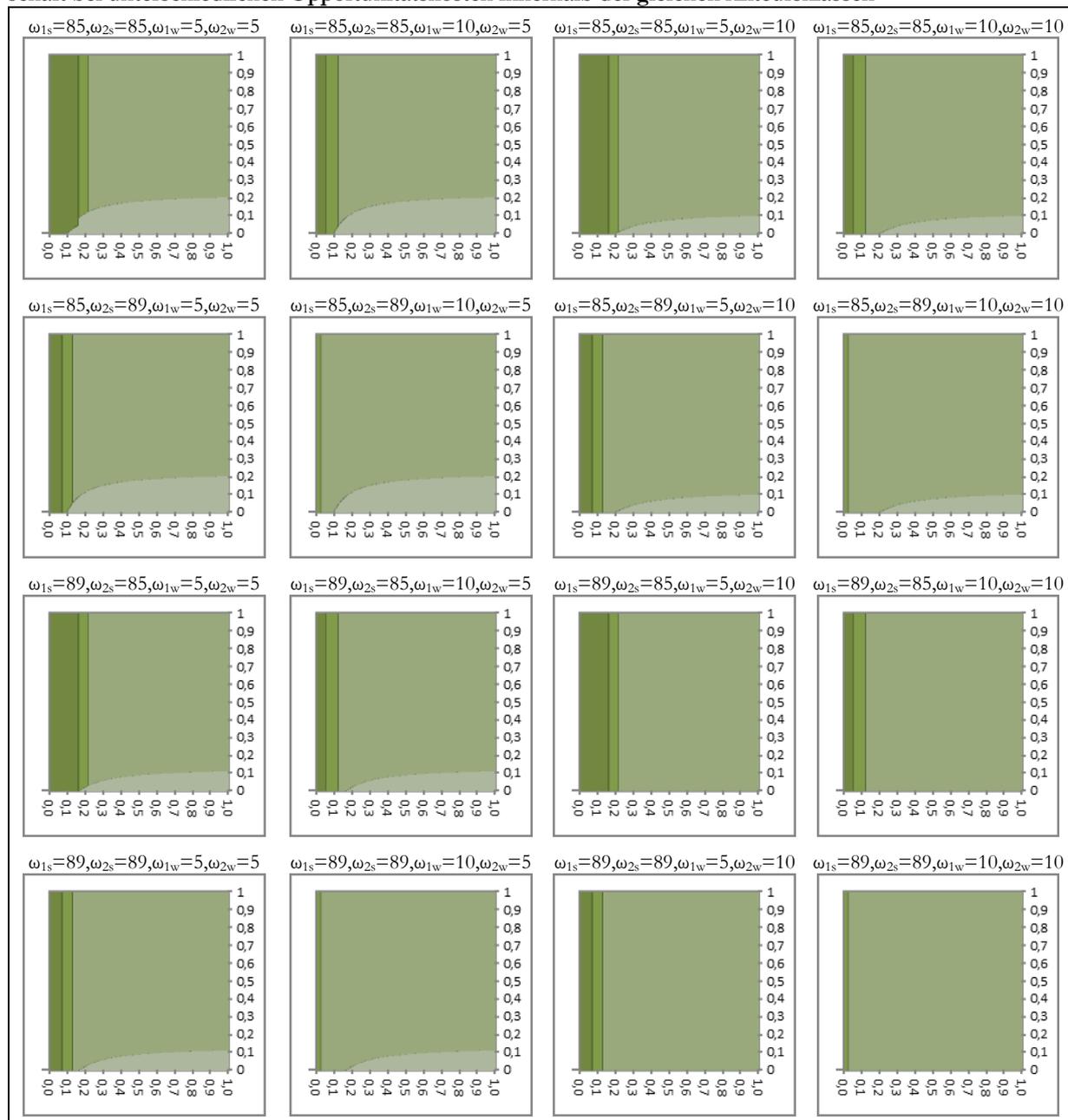
Ich vergleiche zuerst die Angebote bei Verhandlungen zwischen Regierungen der gleichen Akteursklasse. Danach komme ich zu Verhandlungen zwischen Regierungen unterschiedlicher Akteursklassen.

In Abbildung 5.1 sind die Befunde für zwei Großmächte und in Abbildung 5.2 für zwei Kleinstaaten dargestellt. In diesen Abbildungen sind entlang der Vertikalen die Werte für die Kooperationswahrscheinlichkeit p_1 abgetragen, mit welcher die Regierung in der Präsidenschaft, vom Typ w ist. Entlang der Horizontalen sind die Werte für die Kooperationswahrscheinlichkeit p_2 abgetragen, mit der die andere Regierung vom Typ w ist.

Inhaltlich bilden diese Werte alle möglichen Vorstellungen über die Nützlichkeit einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung für die Regierung in der Präsidenschaft und für die andere Regierung ab. Jedem Wertepaar (p_1, p_2) wurde nun dasjenige Angebot zugeordnet, das die Regierung in der Präsidenschaft laut Modell vorlegt. Durch diese Zuordnung ergeben sich Intervalle gleichgewichtiger Angebote.

Die Intervalle des dann jeweils optimalen Angebots sind in den Abbildungen als verschieden farbige Flächen eingezeichnet. In den Abbildungen verändere ich jeweils ein Parameter für die Opportunitätskosten je einer Regierung. Daraus ergeben sich insgesamt $2*2*2=16$ unterschiedliche Konstellationen (Typen der Akteure * Akteursanzahl * untersuchte Ausprägungen).

Abbildung 5.1: Effekte der Präsidentschaft auf das Handeln einer Großmacht ($\delta=0,99$) in der Präsidentschaft bei unterschiedlichen Opportunitätskosten innerhalb der gleichen Akteursklassen



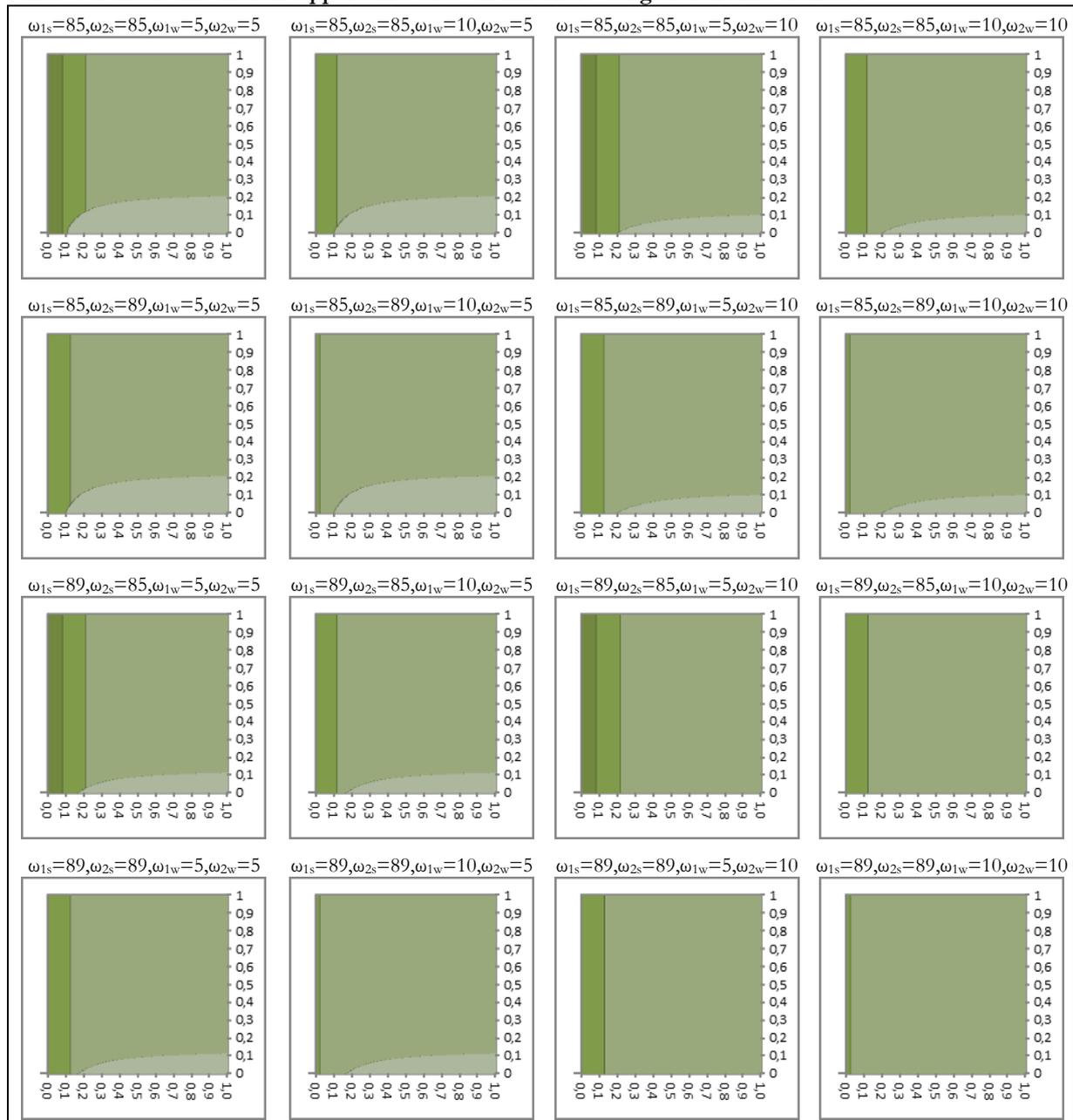
Anmerkung: X-Achse: Ausprägung von p_2 , Y-Achse: Ausprägung von p_1 ; Dunkelste Einfärbung: Angebot o_{1d} , Mittlere Einfärbung: Angebot o_{1w} , Helle Einfärbung: Angebot $\mu_1 \Pi$, Hellste Einfärbung: Angebot o_{1s} .

In den Abbildungen sind nur die Angebote einer Regierung dargestellt, die sich bei einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung gegenüber ihrem unilateralem Handeln besser stellt (entsprechend einem Spieler vom Typ w) in Situationen, in denen sie nicht generell mit unilateralem Handeln drohen kann.²⁴ Dann gibt es fünf Angebote, die optimal sein können: die Regierung kann handeln, als würden sie und ihre Verhandlungspartnerin von einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung profitieren (das Angebot $\mu_1 \Pi$); als würde das nur nicht auf sie selbst zutreffen (o_{1s} und o_{1t}); als würde das nur nicht auf die andere Regierung zutreffen und

²⁴ Auf das Handeln einer Regierung, auf die das nicht zutrifft, komme ich im nächsten Kapitel zurück.

für diese lohnte es sich auch nicht, das Angebot abzulehnen und danach selbst eines vorzulegen (o_{1w}); und als würde das nur nicht auf die andere Regierung zutreffen und für diese lohnte es sich, nach der Ablehnung selbst ein Angebot vorzulegen (o_{1d}). Nur mit den beiden letzten Angeboten garantiert die Regierung in der Präsidentschaft eine Einigung. Mit den beiden ersten Angeboten riskiert sie das Scheitern der Verhandlungen oder eine Verzögerung der Einigung.

Abbildung 5.2: Effekte der Präsidentschaft auf das Handeln einem Kleinstaat ($\delta=0,95$) in der Präsidentschaft bei unterschiedlichen Opportunitätskosten innerhalb der gleichen Akteursklasse



Innerhalb der Akteursklassen unterscheiden sich die Angebotsprofile deutlich entlang der veränderten Opportunitätskosten, aber kaum entlang der Discountfaktoren. Je lukrativer die *outside option* einer Regierung in der Präsidentschaft ist, die von der Einigung nach der Rubinstein-

Verhandlungslösung profitieren würde, desto seltener handelt sie, als treffe das nur auf sie zu (wie ein Vergleich der ersten mit der zweiten sowie der dritten mit der vierten Spalte in jeweils gleichen Zeilen der Matrizen ergibt). Je weniger eine Regierung ihren Nutzen durch Kooperation erhöhen kann, desto eher ist sie also bereit, das Scheitern der Verhandlungen zu riskieren. Synchron dazu handelt sie in fallenden Werten der *outside option* ihres Gegenübers häufiger so, als profitiere nur sie nicht von einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung (linke zwei vs. rechte zwei Spalten). Hier kommen ihr im Gleichgewicht also jeweils größere Vorteile der anderen Regierung aus einer Einigung zugute.

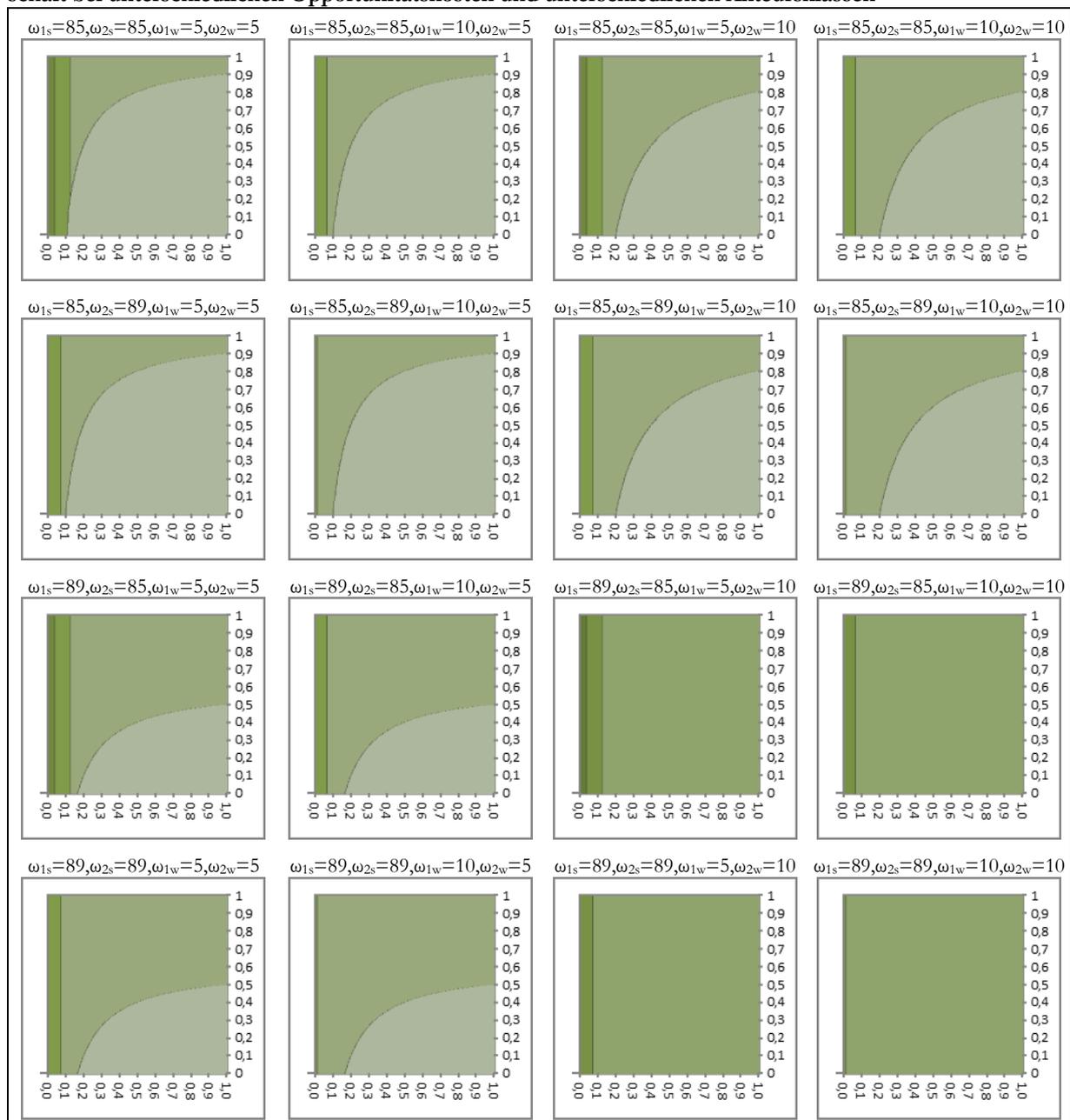
Diese Befunde entsprechen einerseits genau der Erklärung über die Effekte der „*best alternative to a negotiated agreement*“ ("BATNA", vgl. Fisher und Ury 1983, Raiffa, et al. 2002) auf das Verhalten der Akteure und damit auch den Vorhersagen über die Rolle, die profitable unilaterale Alternativen für den Verhandlungserfolg einer Regierung bei Moravcsik spielen.

Andererseits fällt die Bereitschaft der präsidierenden Regierung zum Ausnutzen der möglichen Kooperationsgewinne zwecks eigener Bevorteilung in steigenden Werten aller *outside options* (entlang der Diagonalen). Das liegt an dem dann immer kleiner werdenden „Nettogewinn“, also des Kooperationsgewinns abzüglich der Opportunitätskosten beider Regierungen. In der räumlichen Betrachtungsweise ist dies das Intervall Φ . Wie man sieht, stellt sich entlang steigender solcher Werte schließlich ein Angebot gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung als typisches Angebot ein (Situationen rechts unten). Es ist also nicht so, dass eine Regierung mit niedrigen Opportunitätskosten in einer Art Hasardspiel besonders oft eigennützige Angebote vorlegt. Ob sie das tut, hängt immer auch von den Vorstellungen über die Opportunitätskosten der anderen Regierung bezogen auf den gesamten Kooperationsgewinn ab. Dieser Aspekt wird bei Moravcsik nicht weiter berücksichtigt. Gerade in dieser Hinsicht ergaben sich in dem Problematisierungsmodell jedoch besonders schwerwiegende Hindernisse für die Kooperation.

Der einzige deutliche Unterschied zwischen den beiden Akteursklassen ist die Frequenz von Angeboten, mit denen die Regierung in der Präsidentschaft die andere Regierung behandelt, als lohne es sich für diese, in der nächsten Runde noch ein eigenes Angebot vorzulegen (die am dunkelsten eingefärbten Flächen in den Abbildungen). Solche Angebote treten bei Verhandlungen unter Großmächten im Vergleich deutlich öfter auf. Durch die dortigen hohen Discountfaktoren lohnt es sich vergleichsweise selten für diese andere Regierung sofort die Verhandlungen zu beenden ohne es mit einem eigenen Angebot zu versuchen, auch wenn sie eine vergleichsweise profitable unilaterale Alternative hat. Ihr geht ja durch eine bloße Verzögerung der Einigung vergleichsweise wenig verloren. Dadurch vergrößert sich wiederum das Intervall, in dem die präsi-

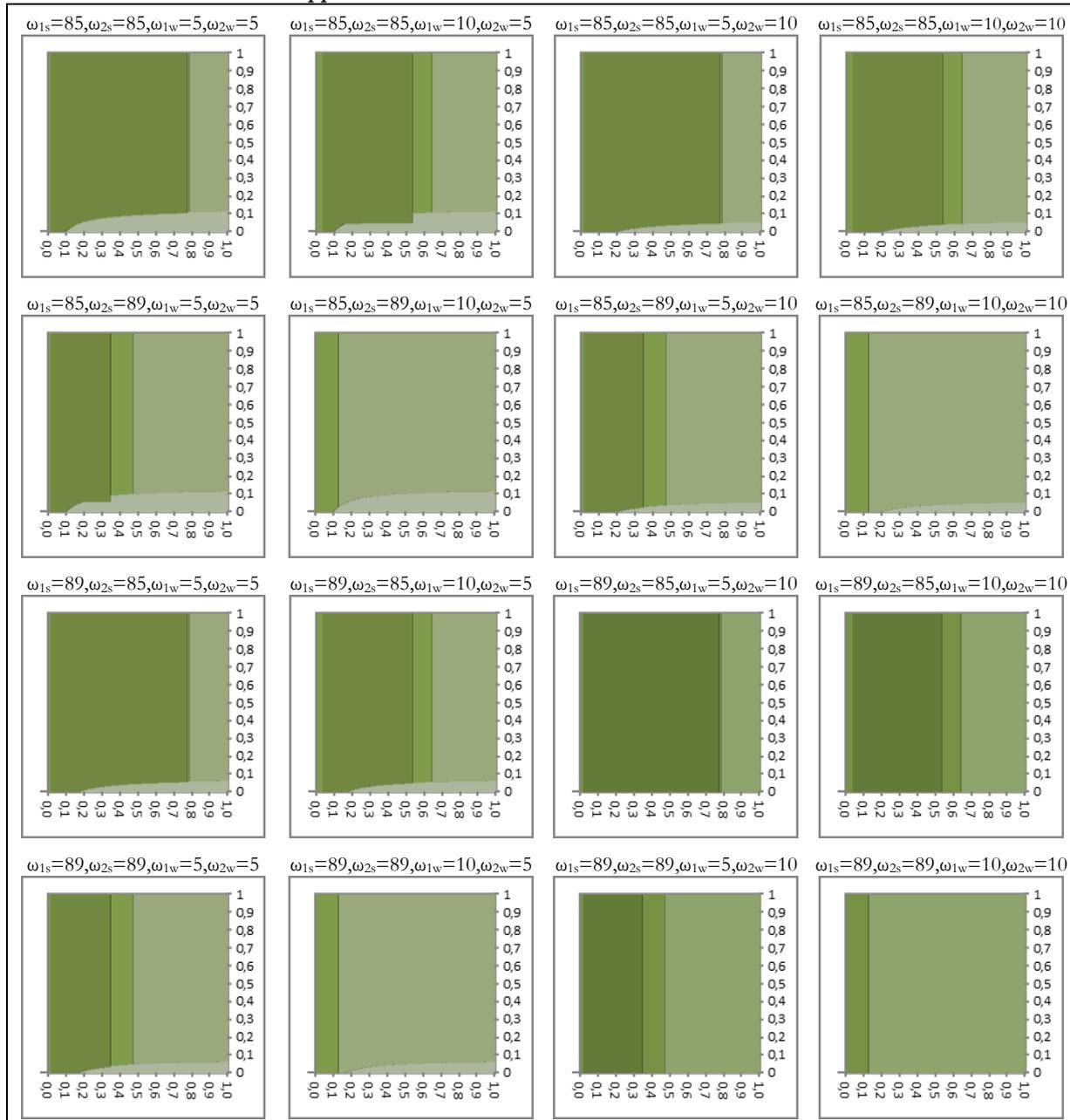
dierende Regierung auf solche Gegenangebote Rücksicht nehmen muss. Das liegt nicht an den Transaktionskosten (vgl. Hahnel und Sheeran 2009: 216ff.). Denn diese fallen als fixe Kosten für Großmächte ja sogar weniger ins Gewicht als für Kleinstaaten. Sondern es liegt gerade im Gegenteil daran, dass Großmächte diese Kosten bei einer Verzögerung eher eingehen können – ihr Nutzen aus späterem unilateralem oder koordiniertem Handeln nimmt im Vergleich ja weniger stark ab. Hier zeigt sich abermals, dass die Inhaberschaft der Präsidentschaft als Kontrollrecht für Großmächte im Verhältnis untereinander weniger wichtig ist, als für Kleinstaaten.

Abbildung 5.3: Effekte der Präsidentschaft auf das Handeln von Großmächten ($\delta=0,99$) in der Präsidentschaft bei unterschiedlichen Opportunitätskosten und unterschiedlichen Akteursklassen



Bei Regierungen unterschiedlicher Akteursklassen kommt es in Abhängigkeit von der gesamten Opportunitätskostenstruktur zu deutlichen Veränderungen über das gesamte Spektrum von Angeboten. Das ist in Abbildung 5.3 für eine Großmacht in der Präsidentschaft und in Abbildung 5.4 für einen Kleinstaat in der Präsidentschaft dargestellt.

Abbildung 5.4: Effekte der Präsidentschaft auf das Handeln von Kleinstaat (δ=0,95) in der Präsidentschaft bei unterschiedlichen Opportunitätskosten und unterschiedlichen Akteursklassen



Liegt die Präsidentschaft bei einer Großmacht, dann gibt sie in fallenden Opportunitätskosten schnell Angebote ab, mit denen sie einen größeren Anteil am Kooperationsgewinn reklamiert als es der Rubinstein-Lösung entspricht. Die Ursache dafür sind die Unterschiede in den Discountfaktoren. Sie führen bei dieser Lösung ohnehin zu starken Disparitäten in der Gewinnverteilung

zugunsten der mächtigeren Regierung (vgl. Abb. 4.8, bei einem Verhältnis der Discountfaktoren von 0,99:0,95 ist die Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung 84:16).

Kommt noch die Präsidentschaft dazu, ergibt für die Regierung eines Kleinstaats ein Angebot gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung oft kaum noch einen Unterschied zu einem Angebot, das der präsidierten Regierung einen noch größeren Teil des Kooperationsgewinns zugesteht. Mit der Annahme des Angebots erhält sie aber die Gewissheit, dass es überhaupt zu einer Einigung kommt. Oft ist allein dadurch das Angebot optimal, mit dem sie einen im Vergleich geringeren Anteil am Kooperationsgewinn erzielt.

Das kann die Großmacht als präsidierte Regierung wiederum berücksichtigen. Wenn die Opportunitätskosten der Regierungen ausreichend niedrig sind (im rechten oberen Bereich der Abbildung) lohnt es sich deshalb für sie oft, selbst so zu handeln, als würden ihre Opportunitätskosten größer sein als ihre Vorteile aus einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Bei besonders großen Vorteilen aus der Kooperation wirkt die Machtverteilung also besonders stark zugunsten der Großmacht. Veränderungen in der Höhe einzelner *outside options* haben für sich genommen hier aber kaum einen Effekt.

Geradezu umgekehrt ist die Situation mit Blick auf das Angebot, das die Regierung eines Kleinstaats einer Großmacht vorlegt. Sehr oft gibt sie das ungünstigste denkbare Angebot ab und behandelt die Großmacht, als lohne sich für diese die Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung nicht. Sonst legt sie nahezu immer ein Angebot nach der Rubinstein-Verhandlungslösung vor. Nur in vergleichsweise wenigen Fällen handelt sie so, als nutze ihr selbst so eine Einigung nicht.

Außerdem variieren die Angebote nicht nur entlang der gesamten Opportunitätskostenstruktur, sondern auch entlang der Ausprägung einzelner ihrer Elemente. Das liegt an der geringeren Abhängigkeit der Vorteile für die Großmacht von dem Zeitpunkt, an dem eine Einigung über die Kooperation erfolgt. Hier schlägt das ungleiche Interesse von Kleinstaat und Großmacht an einem bestimmten Handeln des jeweils anderen Akteurs und damit die ungleiche Machtverteilung also ebenso deutlich durch, und abermals zum Nachteil der Regierung des Kleinstaats.

Damit weichen die Vorhersagen des Präsidentschaftsmodells deutlich von der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne Berücksichtigung von Opportunitätskosten ab, aber auch von Teilen der Literatur, in denen gerade Regierungen kleiner Staaten als besonders erfolgreich bei dem Vorsitz in Verhandlungen beschrieben werden (für die Regierungen kleiner EU-Staaten im Allgemeinen, vgl. Bunse 2009: 207, für einzelne solche Regierungen in der EU-

Ratspräsidentschaft, vgl. Ferreira-Pereira 2008: 69, Miles 2010: 81, Quaglia und Moxon-Browne 2006: 365, Rees 2005: 58, van Ham 2005: 61, van Keulen und Rood 2003: 85). Den Regierungen von Kleinstaaten nützt die Präsidentschaft zwar im Verhältnis untereinander. Aber was den Erfolg der eigenen Sache im Verhältnis zu den Regierungen von Großmächten angeht, ergibt sich aus dem Modell ein anderes Bild.

5.3 Hypothesen zum Nutzen von Großmächten und Kleinstaaten aus der Präsidentschaft

Aus diesen Befunden lassen sich schon einige Hypothesen mit Blick auf den Verhandlungserfolg einer Regierung je nach ihrer relativen Macht ableiten. Diese Hypothesen beziehen sich nicht auf einzelne Verhandlungen. In jeder einzelnen Verhandlung kommt es ja nicht nur auf die relative Macht eines Akteurs an, also auf eine Eigenschaft dieses Akteurs im Verhältnis zu den Eigenschaften anderer Akteure über mehrere Sachverhalte hinweg. Sondern in jeder einzelnen Verhandlung in einem Sachverhalt kommt es zudem auf den Nutzen an, den ein Akteur aus seinem unilateralen Handeln in Bezug auf genau diesen Sachverhalt ziehen kann. Ich gehe davon aus, dass die Attraktivität dieser *outside option* über die Sachverhalte und Regierungen hinweg zufallsverteilt ist. Über viele Verhandlungen hinweg gleichen sich die Effekte der unilateralen Handlungsoptionen zwischen Akteuren innerhalb gleicher Akteursklassen dann zum einen gegenseitig aus. Zum anderen bringen sie bei vielen Verhandlungen jedoch lediglich eine Verteilung der erwarteten Resultate um das Resultat entlang Rubinstein-Verhandlungslösung herum mit sich. Sie bringen aber keine Verschiebung der Resultate zu Gunsten einer bestimmten Regierung der gleichen Akteursklasse mit sich.

Außerdem ergibt das Präsidentschaftsmodell Vorhersagen nur für Sachverhalte, in denen jede einzelne Regierung von einer Zusammenarbeit mit den anderen Regierungen profitieren würde, in denen es aber zwischen den Regierungen einen Dissens über die genaue Art und Weise dieser Zusammenarbeit gibt und in der sie nicht wissen, ob eine für alle Regierungen profitable Zusammenarbeit hergestellt werden kann. Die Hypothesen beziehen sich also auf kooperations-trächtige Situationen im Sinne von Keohane, aber nicht auf Situationen der Harmonie oder offensichtlicher Zwietracht.

Für diese Sachverhalte nehme ich das Modell jedoch wörtlich, d.h. ich bilde die Hypothese so, als würden nur zwei Akteure miteinander interagieren. Ich interpretiere das Modell also, indem ich für Fälle, in denen mehr als zwei Akteure verhandeln, zwei „künstliche“ Spieler bilde, wie in Kapitel 4 dargelegt. Wie dort ebenfalls dargelegt, gehe ich davon aus, dass der Discountfaktor jedes einzelnen Akteurs selbst umso stärker diskontiert wird, je mehr Perioden in der Präsidentschafts-

rotation bis zu seinem eigenen Amtsantritt vergehen. Bei hohen Discountfaktoren aller Akteure, von denen ich bis der bisherigen Interpretation ja ebenfalls ausgehe, lassen sich die Hypothesen dann stark zuspitzen. Für die Frage, ob eine Regierung eine Großmacht oder einen Kleinstaat repräsentiert, nehme ich dafür die extremste mögliche Position ein: eine Regierung kann zu einem jeden Zeitpunkt nur dann eine Großmacht sein, wenn sie entweder aktuell die Präsidentschaft innehat oder deren aktueller Inhaberin direkt im Amt nachfolgt. Damit ergibt sich der Nutzen, den eine Regierung aus der Inhaberschaft haben kann nur daraus, dass es keine andere Regierung als sie selbst und ihre Amtsnachfolgerin geben kann, die für sich genommen eine Großmacht repräsentieren.

Je nach Präferenzkonstellation im einzelnen Sachverhalt können die „künstlichen“ Spieler natürlich Großmächte sein, obwohl die Regierung in der Präsidentschaft oder ihre Nachfolgerin selbst das nicht sind. Aber auch dies kommt eben auf den einzelnen Sachverhalt an. Ich gehe davon aus, dass es zumindest nicht wahrscheinlicher ist, dass ein Kleinstaat auf gleichgesinnte Regierungen trifft als eine Großmacht. Bei der Betrachtung vieler Verhandlungen verschwindet dann der Effekt solcher Koalitionen für die relative Macht des jeweiligen künstlichen Spielers und damit auch für die einzelne Regierung in der Präsidentschaft und ihre Nachfolgerin. Die Hypothesen können also auf jede von ihnen entlang der Akteursklasse Bezug nehmen, in der sie für sich genommen ist.

Daraus lassen sich insgesamt vier Konstellation von Präsidentschaften ableiten: zwei Großmächte folgen in der Präsidentschaft aufeinander; zwei Kleinstaat folgen aufeinander; nach einer Großmacht folgt ein Kleinstaat; und nach einem Kleinstaat folgt eine Großmacht.

Entlang der Simulationsergebnisse in Abbildung 5.3 wird eine Großmacht bei einer Einigung immer bevorteilt, wenn sie einem Kleinstaat im Amt vorausgeht. Die Simulationen beziehen sich auf Regierungen, deren *outside option* weniger attraktiv ist als ihr Anteil am Kooperationsgewinn nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Ist diese Handlungsoption noch attraktiver, dann erzielt so eine Regierung einen noch größeren Anteil am Kooperationsgewinn. Unabhängig von dem Nutzen, den die Regierung einer Großmacht aus unilateralem Handeln erzielen kann, ist sie also bei einer Einigung immer besser gestellt, wenn ihr Handeln unter die Vorhersagen des Präsidentschaftsmodells fällt, als wenn sie eine der Regierungen ist, die in der Präsidentschaftsrotation auf einem hinteren Platz rangieren. Das ergibt Hypothese H1.

H1: Ist eine Großmacht im Amt und folgt ihr ein Kleinstaat nach, dann ist die Großmacht bei einer Einigung besser gestellt, als wenn sie die Präsidentschaft nicht innehat.

Das gilt aber nicht im Umkehrschluss. Denn ein Kleinstaat behandelt nach den Befunden in Abbildung 5.4 zwar, wenn er sich um eine Einigung bemüht, eine Großmacht sehr zu deren Vorteil. Es hängt aber von der Attraktivität seiner unilateralen Handlung, ob er sich überhaupt darum bemüht. Nun ist es bei einem Kleinstaat im Verhältnis zu einer Großmacht aber besonders oft der Fall, dass die *outside option* für den Kleinstaat nützlicher ist als sein Anteil am Kooperationsgewinn nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Für ihn ist eine Einigung nach dieser Lösung deshalb öfter als für eine Großmacht nicht attraktiv. Also wird er öfter als eine Großmacht einen Vorschlag für die Aufteilung des Kooperationsgewinns vorlegen, der ihn gegenüber der Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung bevorteilt. Zudem demonstriere ich in Anhang A-2, dass ein Spieler, für den eine Einigung nach dieser Lösung unattraktiv ist, nur dann die Transaktionskosten, die mit dem Bemühen um eine Einigung einher gehen auf sich nimmt, wenn es ausreichend wahrscheinlich ist, dass er auch als ein solcher Spieler behandelt wird. Ein Kleinstaat in der Präsidentschaft hat bei sonst gleichen Bedingungen folglich öfter als eine Großmacht keinen Anreiz, die Transaktionskosten für die Herstellung einer Einigung auf sich zu nehmen. Aus dem Zusammenspiel verhältnismäßig seltenerer Vorschläge so eines Spielers, die diesen jedoch gegenüber dem anderen Spieler über seine relativ attraktivere *outside option* bevorteilen (und nicht über die Machtverteilung), folgt Hypothese H2.

H2: Ist ein Kleinstaat im Amt und folgt ihm eine Großmacht nach, dann ist der Kleinstaat bei einer Einigung besser gestellt, als wenn er die Präsidentschaft nicht innehat.

Nun bleibt noch die Situation der Regierungen aus der gleichen Akteursklasse im Amt und in der unmittelbaren Nachfolge. Die Simulationsergebnisse dazu (Abbildungen 5.1 und 5.2) sagen für die Fälle, in denen die Regierung in der Präsidentschaft von einer Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung profitiert, in den weit überwiegenden Konstellationen einen Aufteilungsvorschlag entlang dieser Lösung voraus. Bei Akteuren der gleichen Klassen bedeutet das die Aufteilung zu nahezu gleichen Teilen. Dann unterscheidet sich der Nutzen eine Regierung aus der Inhaberschaft der Präsidentschaft nicht von Nutzen, den sie erzielte, wenn es nur nach der Machtverteilung ginge. Das ergibt eine dritte Hypothese H3.

H3: Folgen zwei Großmächte oder zwei Kleinstaaten einander in der Präsidentschaft ab, dann unterscheidet sich der Verhandlungserfolg der Präsidentschaftsinhaberin nicht von ihrem Verhandlungserfolg außerhalb dieses Amtes.

Unabhängig von der Frage, ob und zu welcher Einigung es im Einzelnen kommt, ist die Präsidentschaft als Institution jedoch oft insofern ineffizient, als in zahlreichen Situationen gar nicht

erst ein Angebot vorgelegt wird – nämlich immer, wenn eine Regierung in der Präsidentschaft selbst nicht von einer Einigung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung profitiert und wenn es aus Sicht der anderen Regierung nicht ausreichend wahrscheinlich ist, dass sie davon nicht profitiert. Das liegt im Präsidentschaftsmodell an den Transaktionskosten für die Erstellung von Angeboten. Oftmals ist es dann für die Regierungen in der Präsidentschaft nicht lohnend, diese Kosten auf sich zu nehmen, obwohl eine Einigung kollektiv vorteilhaft wäre.

Diese Ineffizienz ergibt sich nicht aus der Interaktion von Akteuren, wie das etwa in der Ausziehungskampf-Situation im Problematisierungsmodell der Fall ist. Sondern sie resultiert aus dem Fehlen von Anreizen der Akteure, überhaupt einen Anstoß für diese Interaktion zu geben. Diesen Punkt greife ich in dem folgenden „Initiatormodell“ auf, indem ich einen zusätzlichen Spieler in das Präsidentschaftsmodell einfüge.

6 Initiativmonopol der Kommission und Initiatormodell

Eine Regierung, die von der Aufteilung eines Kooperationsgewinns entlang der Machtverteilung im Vergleich zu ihrer unilateralen Alternative profitiert, legt im Präsidentschaftsmodell immer ein Angebot vor. Bei einer Regierung mit einer attraktiveren unilateralen Alternative als solch einer Aufteilung ist das aber nicht so. Selbst bei sehr geringen Transaktionskosten lohnt es sich für sie nur dann, sich um eine Einigung zu bemühen, wenn es ausreichend wahrscheinlich ist, dass die andere Regierung einem Angebot zustimmt, mit der die anbietende Regierung einen höheren Anteil am Kooperationsgewinn erhält als ihr entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung zufällt, und, dass für die anbietende Regierung aus Sicht der annehmenden Regierung auch nur so eine Aufteilung profitabel ist (s. Anhang A-2).

Aus den Simulationen zum Präsidentschaftsmodell lässt sich entnehmen, dass eine Regierung mit einer im Vergleich zur Rubinstein-Verhandlungslösung attraktiveren unilateralen Alternative besonders bei gleich mächtigen Regierungen und im Verhältnis zwischen der Regierung eines Kleinstaats in der Präsidentschaft und einer Großmacht deshalb oftmals überhaupt kein Angebot vorlegt; ab einem bestimmten Verhältnis der Auszahlungen aus den *outside options* zueinander sogar nie.²⁵ Generell lohnt sich das Bemühen um eine Einigung für so eine Regierung umso weniger, je unwahrscheinlicher es in der Vorstellung der anderen Regierung ist, dass für sie selbst nur so ein Angebot attraktiv ist. Das ist selbst bei arbiträr geringen Transaktionskosten der Grund für die Ex-post-Ineffizienz des Präsidentschaftsmodells als DRP.

Je asymmetrischer die Machtverteilung zwischen den Regierungen ist, umso häufiger versagt die Präsidentschaft als Institution dann als Instrument zur Generierung von Vorschlägen für eine Einigung. Auf der einen Seite laufen aus Sicht des Präsidentschaftsmodells deshalb Erklärungen zur EU-Ratspräsidentschaft in den Entscheidungsprozessen im Rat, die „materielle“ Ressourcen nicht systematisch berücksichtigen – auch die schon verschiedentlich genannten von Beach (2004) oder Tallberg (2006) – Gefahr, zu übertrieben optimistischen Vorhersagen über deren

²⁵ Das hängt nicht von der Attraktivität der *outside options* in den Simulationen ab. Die Absenkung der Auszahlungen von *outside options* führt zwar zu einer größeren Bereitschaft eines Spielers vom Typ *w*, ein Angebot vorzulegen, mit dem er als ein Spieler vom Typ *s* auftritt. Aber diese Bereitschaft umfasst nie die vollständigen Intervalle der Kooperationswahrscheinlichkeiten. Je ähnlicher zudem die Auszahlungen aus den *outside options* für die Spieler sind, desto häufiger sind für Spieler vom Typ *w* Angebote entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung im Gleichgewicht. Aus den Beweisen in Anhang A-2 lässt sich entnehmen, dass ein Spieler vom Typ *s* nur dann ein seinem Typ entsprechendes Angebot vorlegt, wenn auch ein Spieler vom Typ *w* ein solches Angebot vorlegen würde, mit dem er als ein Spieler vom Typ *s* auftritt. Die Befunde aus den Simulationen, bei denen es ja nur um Spieler vom Typ *w* geht, lassen sich in dieser Hinsicht also direkt auf Spieler vom Typ *s* übertragen.

Rolle sowohl beim Anstoß dieser Prozesse als auch bei der Entscheidungsfindung selbst zu gelangen.

Auf der anderen Seite deutet das Modell darauf hin, dass es für die Regierungen auch dann, wenn sie Kontrollrechte über den Entscheidungsprozess untereinander umverteilt haben, zusätzlich nützlich sein kann, schon die Erstellung eines Vorschlags selbst mit so niedrigen Hürden zu versehen wie möglich. Das kann durch die Hinzuziehung eines „Initiators“ geschehen, dessen einzige Aufgabe die Erstellung solcher Vorschläge ist. Diese Möglichkeit untersuche ich in diesem Kapitel näher, zuerst mit einer Einordnung der Situationen entlang der Typenverteilung im Präsidenschaftsmodell danach, bei welcher Kombination von Vorstellungen über diese Verteilung und bei welchen Typenkombinationen sich die Ineffizienz zeigt.

Anschließend stelle ich ein weiteres Modell vor, das „Initiatormodell.“ Dieses Modell unterscheidet sich vom Präsidenschaftsmodell nur dadurch, dass ein zusätzlicher Akteur – der Initiator – bei jedem verhandelten Sachverhalt als erster einen Vorschlag vorlegt. Diesen „Entwurf“ kann der präsidierende Spieler entweder (kostenlos) als sein Angebot beibehalten oder (unter Transaktionskosten wie bisher) durch ein eigenes Angebot ersetzen.

Erst im Zuge der Darstellung des Initiatormodells komme ich zu einer Einordnung der Kommission als Akteurin in diese Arbeit. Ich nehme dabei, wie oben schon angedeutet, nur auf die Handlungsmöglichkeiten der Kommission aus ihrem Initiativmonopol Bezug. Diese Institution ordne ich dafür in das Initiatormodell ein.

Schließlich leite ich eine Reihe von Hypothesen zum Handeln der Kommission mit Blick auf ihr Initiativmonopol, zu den Konsequenzen dessen strategischer Nutzung durch sie für die Entscheidungsprozesse in der EU und zu dem Nutzen der Kommission daraus ab.

6.1 Ineffizienz der Präsidenschaft entlang der Nützlichkeit der outside options

In Abbildung 6.1 sind zunächst die Vorhersagen aus dem Präsidenschaftsmodell für die Vorlage eines Angebots durch den präsidierenden Spieler und für die Annahme oder Ablehnung durch den anderen Spieler in der ersten Runde zusammengefasst. Dort habe ich die Vorstellungen über die Kooperationswahrscheinlichkeiten zunächst danach eingeteilt, ob sich der annehmende Spieler aus Sicht des anbietenden Spielers wie ein Spieler vom Typ s ($p_2 < p_1$) verhält oder wie ein Spieler vom Typ w . Dann unterscheide ich danach, ob sich Spieler 1 nach seiner jeweiligen Best-Response-Funktion entlang dieser Vorstellungen für die Vorlage eines Angebots entscheidet und ob das ein Angebot ist, mit dem er handelt, als sei er vom Typ w oder vom Typ s . Wie ich in Anhang A-2 demonstriere, kommt es dabei jeweils auf die Ausprägungen der Kooperationswahr-

scheinlichkeiten beider Spieler an. In den stark abgegrenzten Zellen sind schließlich die jeweils optimalen Handlungen des Spielers 1 und, falls es darauf mit Blick auf das Spielergebnis noch ankommt, des Spielers 2 eingetragen. Diejenigen Zellen, bei denen es zu einem ineffizienten Ergebnis mit Blick auf das Präsidentschaftsmodell als DRP aus der Sicht des Mechanismus-Design kommt, sind farblich abgesetzt.

Abbildung 6.1: Vorhersagen des Präsidentschaftsmodells über die Vorlage eines Angebots in der ersten Runde und dessen Annahme oder Ablehnung, nach Typen der Spieler

				Spieler 2	
				s	w
Spieler 1	s	$p_2 < p_r$	$p_1 \leq p_t$ und $p_2 > p_b$	Angebot + Ablehnung	Angebot + Annahme
			$p_1 > p_t$ oder $p_2 \leq p_b$	Kein Angebot	Kein Angebot
		$p_2 \geq p_r$	$p_1 \leq p_s$ und $p_2 > p_a$	Angebot + Ablehnung	Angebot + Annahme
			$p_1 > p_s$ oder $p_2 \leq p_a$	Kein Angebot	Kein Angebot
	w	$p_2 < p_r$	$p_1 \leq p_t$ und $p_2 > p_b$	Angebot + Verzögerung	Angebot + Annahme
			$p_1 > p_t$ oder $p_2 \leq p_b$	Angebot + Annahme	Angebot + Annahme
		$p_2 \geq p_r$	$p_1 \leq p_s$ und $p_2 > p_a$	Angebot + Ablehnung	Angebot + Annahme
			$p_1 > p_s$ oder $p_2 \leq p_a$ und $p_2 \leq p_c$	Angebot + Annahme	Angebot + Annahme
			$p_1 > p_s$ oder $p_2 \leq p_a$ und $p_2 > p_c$	Angebot + Ablehnung	Angebot + Annahme

Immer dann, wenn der Spieler in der Präsidentschaft vom Typ w ist, kommt es im Präsidentschaftsmodell zu einem Angebot. Behandelt dieser Spieler den anderen Spieler dann außerdem als einen Spieler vom Typ s, kommt es zudem immer zu einer Einigung. Das trifft außerdem immer zu, wenn beide Spieler vom Typ w sind und der anbietende Spieler sich typengemäß verhält.

Bei allen anderen Handlungs- und Typenkombinationen ist es aber möglich, dass der andere Spieler dieses Angebot ablehnt oder dass er gar nicht erst zu einem Angebot kommt. Bei einem Spieler 1 vom Typ w tritt Ineffizienz also erst an dem Punkt auf, an dem der Spieler 2 ein Angebot annimmt oder ablehnt.

Zur Ablehnung kommt es, wenn ein Spieler 1 vom Typ w sich entlang der Vorstellungen über die Kooperationswahrscheinlichkeiten bei seinem Handeln gewissermaßen vertut. Wie in Kapitel 4 dargelegt, wird in der Konstellation, in der sich das für einen Spieler 2 vom Typ s lohnt (d.h., wenn $p_2 < p_r$ ist) zumindest in der nächsten Spielrunde eine Einigung erzielt. Dann kommt es also

zunächst zu einer Verzögerung. Sonst kommt es zu keiner Einigung. Das Resultat der Präsidentschaft als Mechanismus zur Herbeiführung einer Einigung ist dann nicht effizient: entweder durch die Verzögerung der Einigung oder durch das Scheitern der gesamten Verhandlungen trotz Vorteilhaftigkeit kooperativen gegenüber unilateralem Handeln.

Es kann also zu Ineffizienz kommen, *nachdem* ein Angebot vorgelegt wurde. Inhaltlich liegt das an Fehleinschätzungen der Spieler über den Typ des jeweils anderen Spielers, also an der Informationsasymmetrie über die Typenverteilung. Diese Asymmetrie ist, wie ich in Kapitel 3 zeige, im Interesse der Spieler. Solange sie besteht, ist es bei der beschriebenen Typenkombination nicht möglich, einen anreizkompatiblen ex-post-effizienten Mechanismus zu konstruieren (vgl. Muthoo 1999: 267, Myerson und Satterthwaite 1983: 273).

Ist Spieler 1 hingegen vom Typ s , dann kommt es zur Ineffizienz in den Konstellationen, in denen dieser es zwar mit einem Spieler 2 vom Typ w zu tun hat, in denen er aber nicht erwarten kann, von dem Spieler 2 als ein Spieler vom Typ s behandelt zu werden. Er legt dann gar nicht erst ein Angebot vor. Zumindest dem Spieler 2 entgehen dann Vorteile aus einer Einigung. Die Präsidentschaft ist als Mechanismus also auch unabhängig von der asymmetrischen Informationsverteilung ineffizient, und zwar schon an dem Punkt, an dem die Spieler entscheiden, ob sie die Verhandlungen überhaupt erst aufnehmen. Es kann also schon *am Anfang* der Koordinationsphase zu Ineffizienz kommen.

Zudem gibt es eine Klasse von Situationen, in denen keine für alle Spieler profitable Einigung möglich ist, aber in denen ein Spieler 1 vom Typ s ein Angebot vorlegt, weil dies entlang der Kooperationswahrscheinlichkeiten erwartet werden kann. Sie sind in der Abbildung etwas heller eingefärbt. Dann ist das Präsidentschaftsmodell zwar nicht als DRP ex-post-ineffizient und es entgehen keinem Spieler Vorteile aus einer kollektiv nützlichen Einigung. Denn so eine Einigung gibt es dann nicht. Trotzdem stellt sich Spieler 1 in dieser Konstellation aufgrund der bei seinem Handeln anfallenden Transaktionskosten schlechter, als er dies durch den Verzicht auf ein Angebot täte. Auch hier tritt Ineffizienz also am Anfang der Koordinationsphase auf.

In jeder der letztgenannten beiden Klassen von Situationen wäre mindestens ein Spieler besser gestellt, wenn das Angebot von einem anderen Spieler vorgelegt werden würde als von dem, der es in der jeweiligen Situation nur vorlegen kann. In manchen dieser Situationen könnte das der jeweils andere Spieler sein. Aber die Möglichkeit des anderen Spielers zur Vorlage eines Angebots ginge mit der Außerkraftsetzung der Präsidentschaft als Institution einher. Denn mit ihr wird die Kontrolle darüber innerhalb einer Spielrunde ja gerade auf genau einen Spieler übertragen.

Eine andere Möglichkeit wäre es, die Vorlage von Angeboten vollständig einem zusätzlichen Spieler zu überlassen, dessen Handeln für eine Einigung selbst nicht erforderlich ist. Aus Sicht von Coleman werden dann nicht nur Kontrollrechte unter den Akteuren umverteilt. Sondern eine Entität, die nicht von vornherein als Akteur eingeordnet wurde, weil ihr Handeln keinen Effekt auf das Resultat der Interaktionen der „geborenen“ Akteure hatte, wird durch die Delegation eines Kontrollrechts erst zu einem „gekorenen“, Akteur. Ich lege nun eine solche Modifikation der Verteilung von Kontrollrechten dar, mit der die Ineffizienz am Anfang der Koordinationsphase verringert wird. Dafür benutze ich den dritten in Kapitel 4 genannten Anknüpfungspunkt an das Problematisierungsmodell: die Hinzufügung eines Akteurs, des „Initiators“. Das „Initiatormodell“, mit dem ich dessen Verhalten untersuche, baut direkt auf das Präsidenschaftsmodell auf. Ich stelle es nun vor.

6.2 Initiatormodell

Für die Struktur des Initiatormodells übernehme ich alle Eigenschaften und Annahmen des Präsidenschaftsmodells. Ich füge aber einen weiteren Spieler M hinzu.

Das erste Angebot zur Aufteilung des Kooperationsgewinns muss von dem Spieler M vorgelegt werden. Angebote des Spielers M nenne ich der Lesbarkeit halber „Entwurf“. Für den Spieler M ist es kostenlos, einen Entwurf vorzulegen. Der Spieler M kann den Entwurf außerdem in einer beliebigen Runde vorlegen. Erst in dieser Runde können die beiden anderen Spieler handeln und erst ab dieser Runde werden ihre Auszahlungen diskontiert. In der Runde, in der Spieler M einen Entwurf vorlegt, legt er ihn dem Spieler vor, der gerade die Präsidenschaft hat. Dieser Spieler kann den Entwurf entweder direkt dem anderen Spieler zu Annahme anstelle eines eigenen Angebots vorlegen. Das ist für den Spieler in der Präsidenschaft kostenlos. Sonst gelten die Regeln des Präsidenschaftsmodells: er kann unter Transaktionskosten ein beliebiges eigenes Angebot erstellen oder ohne Transaktionskosten unilateral handeln. Der andere Spieler hat die Wahl zwischen Annahme und Ablehnung dieses Angebots. Lehnt er es ab, kann er entweder ebenfalls unilateral handeln oder in der nächsten Runde ein eigenes Angebot vorlegen.

Kommt es zu einer Einigung, dann erhalten die Spieler 1 und 2 die gleichen Auszahlungen wie im Präsidenschaftsmodell, allerdings ohne Transaktionskosten für den Spieler, der in der ersten Runde die Präsidenschaft hat, falls er in dieser Runde den Entwurf des Spielers M ohne Änderung weiterleitet. Der Spieler M erhält bei einer Einigung die Auszahlung α , mit $\alpha > 0$. Kommt es zu keiner Einigung, dann erhält Spieler M eine Auszahlung von Null. Kommt es zu einer Einigung, dann erhält M zusätzlich die Auszahlung γ , wenn der Spieler 2 in der Einigung behandelt

wird wie ein Spieler vom Typ w . Es gilt $0 < \alpha < \gamma$. Diese Auszahlungen für Spieler M sind in Tabelle 6.1 eingetragen.

Tabelle 6.1: Auszahlungen des Spielers M

Einigung mit Spieler 2 als Spieler vom Typ w	$\alpha + \gamma$
Einigung	α
Keine Einigung	0

Der Spieler M verfügt über die gleichen Informationen, die auch im Präsidenschaftsmodell Gemeinsames Wissen sind. Er kennt also die Discountfaktoren, die Transaktionskosten, die Opportunitätskosten und die Typen, von denen die Spieler 1 und 2 sein können, deren Kooperationswahrscheinlichkeiten und damit auch die Vorstellungen über die Typenverteilung.

Ich bestimme die Best-Response-Funktionen in diesem Spiel für den Spieler M in Anhang A-3. Hier gehe ich aber noch auf die Zuweisung gerade dieser Auszahlungen zu dem Spieler M ein. Mit diesen Auszahlungen möchte ich zwei Dinge zum Ausdruck bringen: das Interesse des Spielers M an dem Zustandekommen einer Einigung und das gleichzeitige Interesse dieses Spielers an dem Zustandekommen einer ganz bestimmten (und nicht irgendeiner) Einigung. Beide hängen mit dem inhaltlichen Anliegen zusammen, das Handeln der Kommission mit Blick auf die Nutzung ihres Initiativmonopols gegenüber den Regierungen im Rat zu erfassen.

Zum einen soll M mehr an dem Zustandekommen einer Einigung gelegen sein, als am Scheitern der Verhandlungen. Damit versuche ich, die Abhängigkeit der Akteurseigenschaft von M von lediglich einem Kontrollrecht, und gerade nicht von der direkten Kontrolle über Ereignisse oder Ressourcen wie bei den Spielern 1 und 2, im Modell umzusetzen. So einem Akteur muss daran gelegen sein, dieses Kontrollrecht zu behalten. Aus Sicht der anderen Akteure hängt der Nutzen ihrer Entscheidung, ihm dieses Recht zu überlassen, jedoch davon ab, ob dieser Akteur auch auf eine Einigung hinwirkt. Da es mir hier nicht darum geht, so etwas wie Kosten aus der Untätigkeit der Kommission als Agentin der Regierungen als kollektivem Prinzipal zu untersuchen (vgl. Ross 1973, Smith 1991), motiviere ich den Spieler M direkt über seine Auszahlung α dazu, nicht untätig zu sein.

Zum anderen soll M jedoch als Akteur auch über eigene Präferenzen verfügen, die sich auf die verhandelten Sachverhalte beziehen und die nicht nur eine reine Funktion der Herstellung einer Einigung sind. Sonst wären die Modellbefunde naiv gegenüber den Agenturkosten aus *agency slack*, die in der Literatur zur Delegation von Aufgaben an die Kommission ja eine wichtige Rolle

spielen (vgl. Kiewiet und McCubbins 1991, Martin 2006, für Anwendungen des Prinzipal-Agenten-Ansatzes auf das Handeln der Kommission vgl. Meunier und Nicolaidis 1999, Franchino 2007, Kassim und Menon 2003, Mastenbroek und Veen 2008, Pollack 2003).

Mir geht es in dieser Arbeit zwar nicht darum, die dortigen theoretischen Befunde zu erweitern. Ich untersuche deshalb nicht, durch was für einen Auszahlungsmechanismus etwaige Nachteile etwa des Initiativmonopols bei der Kommission für die einzelnen Regierungen vermieden oder reduziert werden könnten.

Sondern mir geht es darum, zu untersuchen, wie sich die Präferenzen der Kommission in ihrem Handeln bei der Nutzung ihres Initiativmonopols auswirken. Also fragt sich, wie diese Präferenzen in das Modell aufgenommen werden sollen.

Es wäre denkbar, diese Präferenzen dort inhaltlich auf die jeweiligen Sachverhalte zu beziehen. So könnte das Handeln der Kommission entlang der Überlegungen von Niskanen (1994/1971) auf Anliegen wie die Maximierung der eigenen Zuständigkeiten und damit des eigenen Budgets zurückgeführt werden. Dann würde es auf den Umfang des bürokratischen Aufwands für den verhandelten Sachverhalt ankommen. Oder die Präferenzen der Kommission könnten in einer direkten Übertragung der Überlegungen von Moravcsik zur innerstaatlichen Präferenzbildung durch die vorherige Einwirkung von Lobby-Gruppen motiviert sein. Dann ließen sich etwa die relative Größe der Koalitionen von Lobby-Gruppen und die Relevanz eines Sachverhalts für diese als Indikator der Kommissionsposition heranziehen (Klüver 2011: 497). Oder sie könnten aus den Präferenzen der Kommissare abgeleitet werden, etwa entlang deren parteipolitischer Position (Döring 2007: 224) oder entlang der Position ihres Herkunftsstaats (Hug 2003: 43, Manow, et al. 2008: 32). Oder es könnte auf die Eigenschaft der Kommission als eine epistemischen Gemeinschaft zurückgeführt werden, in der die Position der Kommission in einem deliberativen Prozess festgelegt wird (vgl. Haas 1992, Alter und Meunier 2009, Joerges 2006, Sabel und Zeitlin 2010, Verdun 1999). Dann käme es auf die Überzeugungen der Kommissionsmitarbeiter über die „beste“ Politik im einzelnen Sachverhalt an (für entsprechende Untersuchungen zur Kommission vgl. Tamtik und Sa 2012, Trondal 2008, Wonka und Rittberger 2011).

Wäre es für das Modell erforderlich, die Präferenzen der Kommission inhaltlich abzuleiten, wäre eine gründliche Beschäftigung mit diesen Ansätzen so nützlich wie erforderlich.

Aber bei kooperationsfähigen Situationen, also bei dem Gegenstand des Präsidenschaftsmodells, liegt zwischen den Regierungen ein Verteilungskonflikt vor. Sonst würden sie sich ja im Zustand der Harmonie befinden. Folglich müssen die Präferenzen der Kommission lediglich auf

eine Seite dieses Konflikts fixiert werden – entweder auf die des Spielers 1 oder die des Spielers 2. Dafür genügt es, den Verhandlungserfolg eines der beiden Spieler mit den Präferenzen der Kommission zu verbinden. Das tue ich mit der Auszahlung γ . Außerdem gehe ich davon aus, dass es für die Kommission wichtiger ist, dass sich ihre Position im Verhandlungsergebnis widerspiegelt, als dass es überhaupt zu so einem Resultat kommt. Deshalb setze ich $\gamma > \alpha$. Da die Kommission in dem Initiatormodell das Spiel mit ihrem Entwurf eröffnet und erst danach diskontiert wird, ist es für die Interpretation des Modells gleichgültig, ob Spieler 1 oder Spieler 2 der dann anbietende Spieler ist.

Inhaltlich knüpfe ich damit an die Unterscheidung bei Moravcsik (1993: 507), aber auch in zahlreichen weiteren Arbeiten (vgl. etwa Lake und McCubbins 2006, Liese und Weinlich 2006, Pollack 2006, für eine besonders prononcierte Darstellung aus Sicht der Offensiven Realismus Mearsheimer 1994/1995, Mearsheimer 2009), mit Blick auf die Handlungsmöglichkeiten und Präferenzen internationaler Verwaltungsstäbe im Vergleich zu Regierungen an.

Die Auszahlung γ bringe ich mit einer Einigung in Verbindung, in welcher Spieler 2 als ein Spieler vom Typ w behandelt wird. Bei den insgesamt vier möglichen Typenkombinationen $[s;s]$, $[s;w]$, $[w;w]$ und $[w;s]$ kann der Spieler M in insgesamt zwei Konstellationen die Auszahlung $(\alpha + \gamma)$ erzielen und bei einer weiteren Konstellation die Auszahlung α .

Es wäre zunächst ebenso denkbar, die Auszahlung γ an die Behandlung von Spieler 1 als Spieler vom Typ s zu knüpfen. Das würde nichts an den Konstellationen ändern, bei denen die jeweiligen Auszahlungen möglich sind. Aber in den Fällen, in denen die Kooperationswahrscheinlichkeiten p_1 und p_2 nicht so sind, dass bei der Typenkombination $[w;w]$ im Gleichgewicht eine Aufteilung resultiert, mit der beide Spieler als Spieler vom Typ w behandelt werden, könnte sich auf den ersten Blick eine Änderung in den Anreizen des Spielers M zur Vorlage seines spezifischen Entwurfs ergeben. Er hätte dann einen zusätzlichen Anreiz zur Vorlage eines Entwurfs, mit dem Spieler 1 als Spieler vom Typ s behandelt wird. Ich zeige jedoch in Anhang A-3, dass Spieler M , wann immer die Kooperationswahrscheinlichkeiten für die Einigung auf ein Angebot genügen, mit dem der Spieler 1 als ein Spieler vom Typ s behandelt wird, ohnehin so einen Entwurf vorlegt. Das liegt an der Gewissheit des Spielers M (aus Proposition 6.1), dass ein Spieler 1 vom Typ w immer bereit ist, die Transaktionskosten für die Änderung eines Entwurfs auf sich zu nehmen. Auf einen Spieler 1 vom Typ s trifft das nicht zu. Spieler M kann mit seinem Entwurf direkt nur sicherstellen, dass es zu einem Angebot kommt. Er kann also die Chancen auf seine Auszahlung α nur mit Blick auf das Handeln von Spieler 1 beeinflussen. Wann immer die Kooperationswahrscheinlichkeiten darauf hindeuten, dass es zu einer Einigung kommt, in welcher der Spieler 2 den

Spieler 1 als einen Spieler vom Typ s behandelt (und damit sich selbst als Spieler vom Typ w), wird M im Gleichgewicht also einen Entwurf gemäß eines Spielers 1 vom Typ s vorlegen. Denn sonst würde er es unnötiger Weise riskieren, dass Spieler 1 die Verhandlungen sofort abbricht. Das hängt nicht davon ab, unter welchen Umständen die zusätzliche Auszahlung γ anfällt.

Außerdem kann kein Entwurf direkt von einem Spieler angenommen werden. Dafür muss er erst von dem präsidierenden Spieler entweder weitergeleitet oder verändert werden. Das weiß M . Also hat M keinen Anreiz, über die (annahmegemäß extrem kleinen) transaktionskosteninduzierten Intervalle in p_1 bzw. p_2 , und seine Kalkulation über die Annahmewahrscheinlichkeit eines weitergeleiteten Entwurf durch Spieler 2 hinaus, einen Entwurf vorzulegen, der von dem Angebot abweicht, das ein Spieler 1 im Präsidentschaftsmodell als eigenen Vorschlag präsentiert.

Deshalb ist es für die Modellvorhersagen zum Handeln von M egal, ob er die Auszahlung γ in Abhängigkeit der Behandlung von Spieler 1 als Spieler vom Typ s oder von Spieler 2 als Spieler vom Typ w erzielt.

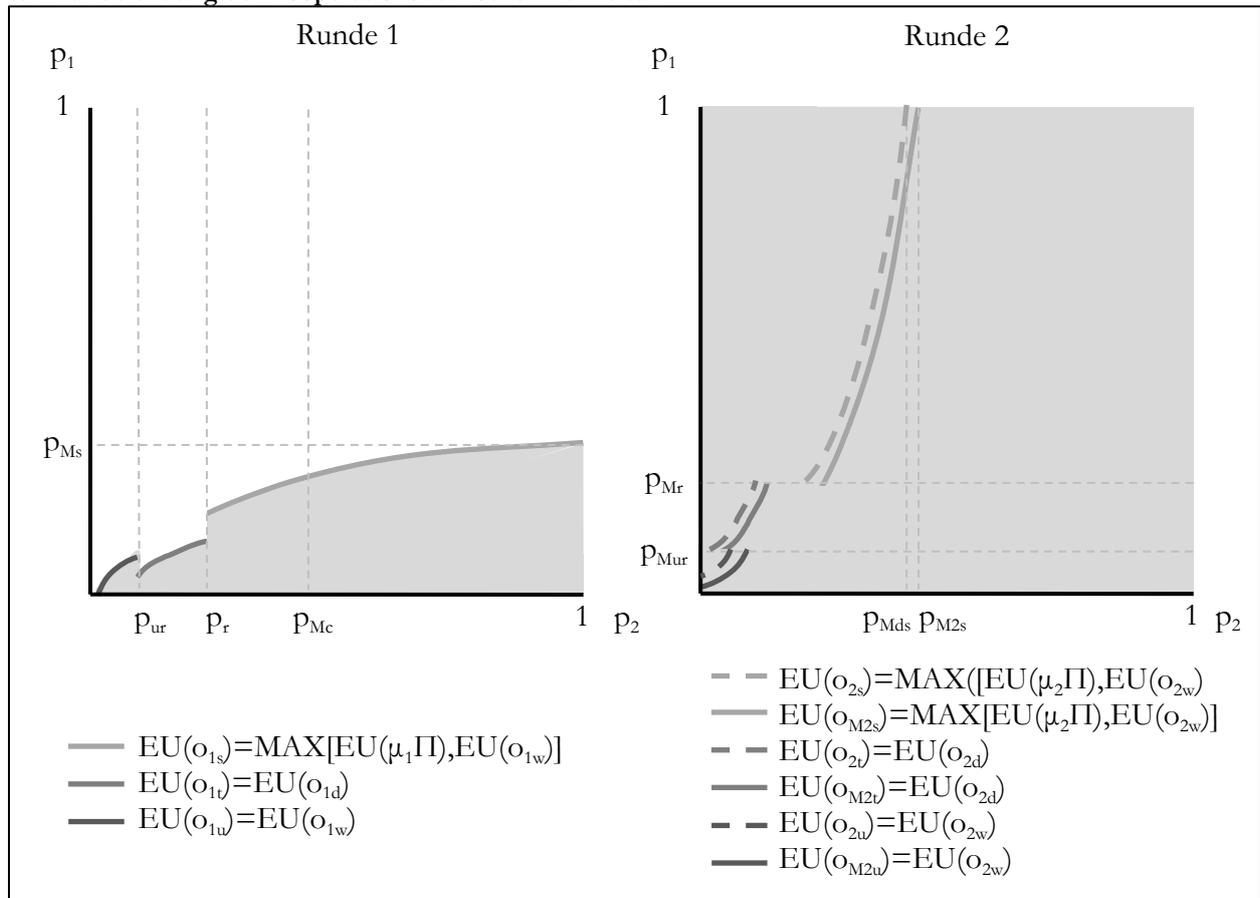
Mit Blick auf die Interpretation des Präsidentschaftsmodells strebt der Initiator bei der von mir gewählten Zuordnung von γ bei einer Einigung die Abbildung der Machtverteilung zwischen den Regierungen in den Fällen an, in denen diejenige Regierung, auf deren Verhandlungserfolg der Initiator sich orientiert, für diese Einigung keinen Vorteil aus ihrer *outside option* hat. In dem Modell „gewinnt“ der Initiator also auch dann, wenn dies die Regierung eines Kleinstaats ist und wenn diese Regierung es mit der Regierung einer Großmacht zu tun hat.

Dann bevorteilt das Verhandlungsergebnis bei der Gewinnverteilung jedoch die Regierung der Großmacht. Wenn dem Initiator sachverhaltsbezogene Präferenzen entlang eines der oben genannten Ansätze zugeordnet werden würden, wäre das aus Sicht des Initiators natürlich für die Umsetzung seiner Präferenzen, die dann ja eher denen des Kleinstaats entsprechen, bei sonst gleichen Bedingungen ungünstiger als wenn er „auf der Seite“ der Großmacht stünde. Er hat dann gewissermaßen Pech. Dieses Pech geht aber auf seine Präferenzen im konkreten Sachverhalt zurück (für die ich mich im Einzelnen ja gerade nicht interessiere) und nicht auf sein Bemühen um deren Umsetzung. Da ich nicht davon ausgehe, dass der Initiator systematisch öfter auf der Seite der Regierung eines Kleinstaats als auf der einer Großmacht steht, verschwindet der Effekt dieses Pechs über viele Sachverhalte hinweg (für den analogen Effekt von "Glück" in Verhandlungen im Rat der EU Schneider, et al. 2010: 89, für das Verhältnis von Präferenzen und Macht bei der Präferenzumsetzung entlang institutioneller Machtmaße vgl. Barry 1980a, 1980b,

und mit Blick auf das EP vgl. Selck und Steunenberg 2004). Ich komme bei der Hypothesenableitung auf diesen Punkt noch einmal ausführlicher zurück.

Entlang der Propositionen in Anhang A-3 ergibt sich für den Initiator ein Profil von insgesamt drei optimalen Handlungen. Das ist in Abbildung 6.2 dargestellt. Dort orientiere ich mich der besseren Vergleichbarkeit halber an den Abbildungen 5.1 bis 5.4, also mit den Ausprägungen von p_1 auf der Ordinate und von p_2 auf der Abszisse.

Abbildung 6.2: Erwartungsnutzen der Spieler 1 und 2 aus Entwürfen des Spielers M in der ersten und zweiten Runde entlang der Kooperationswahrscheinlichkeiten

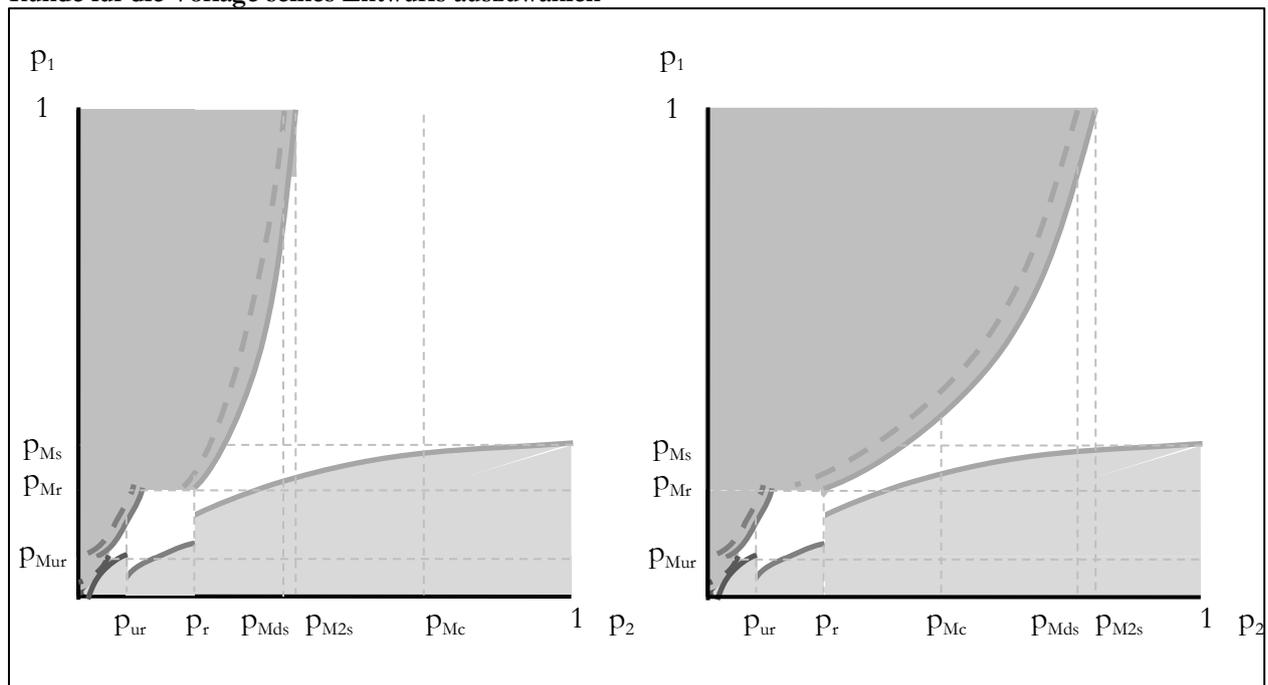


Ich demonstriere in Anhang A-3, dass Spieler M in Runde 1 in den in der linken Darstellung grau eingefärbten Bereichen immer einen Entwurf vorlegt, mit dem Spieler 1 wie ein Spieler vom Typ s behandelt wird. In den übrigen Intervallen von p_1 und p_2 legt er einen Entwurf $\mu_1\Pi$ vor. Legt Spieler M erst in Runde 2 einen Entwurf vor (rechte Darstellung), dann ist das in den grau eingefärbten Bereichen der Abbildung (also immer) ein Entwurf, mit dem der Spieler 2 als ein Spieler vom Typ s behandelt wird.²⁶

²⁶ Die gestrichelten Linien in der Abbildung deuten den (bei den angenommenen geringen Transaktionskosten gegen Null gehenden) Unterschied zwischen einem Entwurf o_{2Ms} bzw. o_{2Mt} bzw. o_{2Mu} von M und jedem anderen Entwurf an).

In welcher Runde der Spieler M einen Entwurf vorlegt, hängt von den Ausprägungen von p_1 und p_2 ab. Ergeben diese Ausprägungen, dass der Erwartungsnutzen des Spielers 1 aus einem Angebot, mit dem er als ein Spieler vom Typ s behandelt wird, höher ist, als der Erwartungsnutzen aller anderen Angebote, dann ist es für M optimal, in der ersten Runde ein solches Angebot vorzulegen. Sonst ist es für M optimal, entweder beide Spieler mit einem Entwurf $\mu_1\Pi$ in der ersten Runde als Spieler vom Typ w zu behandeln. Oder er legt erst in der zweiten Runde einen Entwurf vor, mit dem er den Spieler 2 als einen Spieler vom Typ s behandelt.

Abbildung 6.3: Zwei Situationen, in denen es für Spieler M unproblematisch oder problematisch ist, eine Runde für die Vorlage seines Entwurfs auszuwählen



Erläuterung: Dunkelgraue Flächen: Intervalle in p_1 und p_2 , in denen es für Spieler M in der zweiten Runde optimal ist, einen Entwurf o_{M2s} , o_{M2r} oder o_{M2u} vorzulegen. Hellgraue Flächen: Intervalle, in denen es für M in der ersten Runde optimal ist, einen Entwurf o_{M1s} , o_{M1r} oder o_{M1u} vorzulegen. Weiße Flächen: Intervalle, in denen es für M in der ersten Runde optimal ist, einen Entwurf $\mu_1\Pi$ vorzulegen.

Das ist in Abbildung 6.3 mit einem Beispiel dargestellt. In der linken Abbildung weiß M, dass der Spieler 1 auch dann, wenn er vom Typ w ist, im Intervall $[0, p_{Mc}]$ einen Entwurf $\mu_1\Pi$ in ein Angebot ändern wird, mit dem Spieler 2 als ein Spieler vom Typ s behandelt wird. Für M kann es sich darum nur in den Fällen, in denen die Kooperationswahrscheinlichkeit p_2 des Spielers 2 höher ist als p_{Mc} lohnen, einen Entwurf $\mu_1\Pi$ vorzulegen. Sonst wird er in der zweiten Runde einen Entwurf vorlegen, mit dem er den Spieler 2 als einen Spieler vom Typ s behandelt. Ich zeige außerdem in Anhang A-3, dass sich die Vorlage eines Entwurfs $\mu_1\Pi$ für M außerdem nur lohnt, wenn diese Kooperationswahrscheinlichkeit größer ist als der Wert Λ , $\Lambda = \alpha / (2\alpha + \gamma)$. Wie man sieht, ist das umso öfter der Fall, je größer die Auszahlung γ , die M bei einer Einigung entlang der von ihm

präferierten Typenkombinationen erzielt, im Verhältnis zur Auszahlung α ist, die M bei einer beliebigen Einigung erzielt.

Es besteht kein Zusammenhang zwischen Λ und p_{Mc} . Aber mit Blick auf das Wissen von M um die Änderungsbereitschaft eines Spielers 1 vom Typ w und seinen eigenen Erwartungsnutzen, wird M den jeweils höheren Wert für seine Entscheidung heranziehen. Kommt er dann zu dem Schluss, dass es sich am meisten lohnt, den Entwurf in der ersten Runde vorzulegen, ist das der Entwurf $\mu_1\Pi$.

M kann jedoch bei der Auswahl der Runde für die Vorlage seines Entwurfs in einen Zwiespalt geraten. Das ist in der rechten Abbildung dargestellt. Dort überschneiden sich das Intervall in p_2 , in dem Spieler 1 als ein Spieler vom Typ w in der ersten Runde den Entwurf $\mu_1\Pi$ weiterleitet und das Intervall, in dem Spieler 2 in der zweiten Runde einen Entwurf σ_{M2s} weiterleitet. Bei diesem Zwiespalt, so zeige ich in Anhang A-3, kommt es für M bei der Auswahl der Runde ebenfalls auf den Wert von Λ im Verhältnis zur Ausprägung von p_2 an.

Ich nehme an, dass $\gamma > \alpha$ ist. Deshalb wird Spieler M mit Blick auf den Wert von Λ überwiegend so handeln, dass es zu einem Angebot während der Präsidentschaft des Spielers 1 kommt (bei zufallsverteilten Ausprägungen von p_2 in mehr als mindestens zwei Dritteln aller Fälle). Entlang der Abbildungen betrifft das, da der Wert Λ dafür überschritten werden muss, die Bereiche im Intervall $(\Lambda, 1]$ von p_2 , mit $\Lambda \leq 1/3$. Je mehr Wert M auf eine ganz bestimmte Typenkombination als Grundlage des Verhandlungsergebnisses im Verhältnis zu einer Einigung als solcher legt, desto geringer ist folglich der Wert von Λ und desto eher wird M den Entwurf in der ersten Runde vorlegen. Deshalb kann es im Initiatormodell zu Ineffizienz durch das strategische Handeln des Initiators kommen; und nicht nur durch „Irrtümer“ bei der typengerechten Behandlung der Spieler 1 und 2 durch den Spieler M.

Ich fasse nun noch die Befunde aus dem Initiatormodell im Vergleich zum Präsidentschaftsmodell mit Blick auf die Effizienz dieser Institutionalisierung der Aufnahme von Verhandlungen mit einem Entwurf des Initiators zusammen.

Dafür habe ich in Abbildung 6.4 für die Situationen, wie sie in Abbildung 6.1 erscheinen, abermals die jeweils gleichgewichtigen Handlungen von Spieler 1 und 2 eingetragen, diesmal unter Berücksichtigung des Entwurfs von M, der diesen Angebote ja im Initiatormodell immer vorausgeht. In zwei Punkten nähern diese Resultate sich im Initiatormodell deutlicher der Pareto-Effizienz an als im Präsidentschaftsmodell. Zum einen ist die Möglichkeit des Scheiterns der

Verhandlungen schon *am Anfang* der Koordinationsphase nun eliminiert. Es kommt immer zu einem Entwurf. Damit ist für sich genommen natürlich noch nichts gewonnen.

Aber in zumindest einigen Fällen kommt es in einer solchen Situation außerdem zu einem Entwurf, in der ein Spieler, der es im Präsidentschaftsmodell nur hinnehmen konnte, dass der andere Spieler die Verhandlungen abbricht, einen Entwurf erhält, auf dessen Grundlage im Gleichgewicht eine Einigung hergestellt wird. Denn legt M seinen Entwurf in der zweiten Runde vor, dann behandelt er den Spieler 2 damit immer wie einen Spieler vom Typ s. Der Spieler 2 wird dann im Gleichgewicht diesen Entwurf in ein Angebot ändern, mit dem der Spieler 1 wie ein Spieler vom Typ s behandelt wird, falls der Erwartungsnutzen eines Spielers 2 vom Typ w das nahelegt. Das ist analog zu Proposition 4.11 unabhängig von den Kooperationswahrscheinlichkeit p_1 der Fall und hängt von den Auszahlungen des Spielers 2 je nach der Behandlung des Spielers 1 entlang dessen Typ ab. Der Spieler 2 hat also nun die Möglichkeit, mit einem eigenen Angebot eine Einigung herbei zu führen. Diese Möglichkeit hat er in einer sonst gleichen Situation im Präsidentschaftsmodell nicht. Dort kam es in solchen Konstellation nie zu einem Angebot von Spieler 1. Im Initiatormodell ist das zumindest bei manchen Ausprägungen der Kooperationswahrscheinlichkeiten der Fall. Umgekehrt bewahrt der Initiator bei manchen Ausprägungen der Kooperationswahrscheinlichkeiten einen Spieler 1 vom Typ w davor, den anderen Spieler fälschlich als einen Spieler vom Typ w zu behandeln.

Abbildung 6.4: Vorhersagen des Initiatormodells über eine Einigung der Spieler 1 und 2, nach Typen der Spieler

			Spieler 2						
			s		w				
Spieler 1	s	$p_2 < p_r$	$p_1 \leq p_t$ und $p_2 > p_b$	Angebot (1) + Ablehnung		Angebot (1) + Annahme			
			$p_1 > p_t$ oder $p_2 \leq p_b$	Entwurf (1 oder 2) + Ablehnung		Entwurf (1) + Ablehnung	Angebot (2) + Annahme	Angebot (2) + Ablehnung	
		$p_2 \geq p_r$	$p_1 \leq p_s$ und $p_2 > p_a$	Angebot (1) + Ablehnung		Angebot (1) + Annahme			
			$p_1 > p_s$ oder $p_2 \leq p_a$	Entwurf (1 oder 2) + Ablehnung		Entwurf (1) + Ablehnung	Angebot (2) + Annahme	Angebot (2) + Ablehnung	
	w	$p_2 < p_r$	$p_1 \leq p_t$ und $p_2 > p_b$	Angebot (1) + Verzögerung		Angebot (1) + Annahme			
			$p_1 > p_t$ oder $p_2 \leq p_b$	Angebot (2) + Annahme		Angebot (2) + Annahme			
		$p_2 \geq p_r$	$p_1 \leq p_s$ und $p_2 > p_a$	Angebot (1) + Ablehnung		Angebot (1) + Annahme			
			$p_1 > p_s$ oder $p_2 \leq p_a$	Angebot (2) + Annahme		Angebot (2) + Annahme			
			$p_1 > p_s$ oder $p_2 \leq p_a$ und $p_2 \leq p_c$	Angebot (1) + Ablehnung	Angebot (2) + Annahme	Angebot (2) + Ablehnung	Angebot (1) + Annahme		
			$p_1 > p_s$ oder $p_2 \leq p_a$ und $p_2 > p_c$	Angebot (1) + Ablehnung	Angebot (2) + Annahme	Angebot (2) + Ablehnung	Angebot (1) + Annahme		

Anmerkung: Die Runde, in der Spieler M einen Entwurf vorlegt, steht in Klammern in der jeweiligen Zelle.

Schließlich erleidet ein Spieler vom Typ s, der ein Angebot vorlegt, mit dem er als solcher behandelt wird, nun keine Transaktionskosten mehr. Dadurch werden seine Nachteile aus dem Schei-

tern von Verhandlungen eliminiert, bei denen die Kooperationswahrscheinlichkeiten fälschlich auf einen Einigung zwischen zwei Spielern von unterschiedlichen Typen hindeuten.

Auch im Initiatormodell können die Verhandlungen scheitern. Außerdem kann auch hier Ineffizienz auftreten. Dazu kommt es, wenn der Spieler M oder ein Spieler vom Typ w bei seinem Entwurf bzw. Angebot von Kooperationswahrscheinlichkeiten ausgehen, die auf einen anderen als den tatsächlichen Typ des jeweils anderen Spielers hindeuten. Unter asymmetrischer Information besteht dieses Risiko aber immer. In den Situationen, in denen das Scheitern der Verhandlungen jedoch allein an der Reihenfolge der präsidierenden Spieler liegt, ermöglicht die Delegation der Eröffnung der Verhandlungen an einen Initiator eine Verbesserung der Resultate aller Spieler.

Ich leite nun einige Hypothesen zu dem Handeln der Kommission als eine solche Initiatorin ab. Das tue ich entlang der Eigenschaften der Regierungen als Großmächte oder Kleinstaaten.

6.3 Hypothesen zum Timing von Initiativen durch die Kommission und ihrem Nutzen daraus

Bei der Diskussion zur Bestimmung der Auszahlung γ des Initiators habe ich schon darauf hingewiesen, dass das günstigste Ergebnis für M im Initiatormodell nicht zwingend mit einer Aufteilung des Kooperationsgewinns einhergeht, die den Spieler 1 im Vergleich zum Spieler 2 begünstigt. In dieser Aufteilung wird bei zwei Spielern, deren beider *outside options* im Vergleich zur Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung unattraktiv sind, also bei der Typenkombination $[w;w]$ ja das Verhältnis der Discountfaktoren reflektiert. Fällt dieses Verhältnis zu Ungunsten von Spieler 1 aus, den erhält Spieler 2 einen größeren Anteil an Π .

So eine Aufteilung ist für den Spieler 1 noch immer besser als eine Aufteilung, bei der Spieler 2 als ein Spieler vom Typ s behandelt wird, und außerdem besser als das Scheitern der Verhandlungen. Daher genügte auch die Zuordnung lediglich der beiden Auszahlungen α und γ zu M für die Ermittlung der jeweiligen Runden und Entwürfe entlang der Typen.

Für das Handeln der Kommission als Initiatorin von Entscheidungsprozessen in der EU ist es mit so einer Zuordnung aber nicht getan. Denn sie hat es bei den Regierungen der EU-Staaten ja aus Sicht von Moravcsik gerade nicht nur mit Kleinstaaten oder nur mit Großmächten zu tun und auch nicht mit der permanenten Inhaberschaft der Ratspräsidentschaft bei genau einer Regierung. Je nachdem, ob aktuell eine Großmacht oder ein Kleinstaat die Präsidentschaft hat, ergeben sich unter der Annahme, dass die Kommission über die konkrete Ausgestaltung der ein-

zelen Verhandlungsergebnisse Präferenzen hat, deshalb nicht nur unterschiedliche Vorhersagen über die Nützlichkeit dieser Resultate für die Kommission.

Sondern diese Vorhersagen hängen zusätzlich davon ab, wie die genaue Reihenfolge der Abfolge von Großmächten und Kleinstaaten ist. Denn entlang der Interpretation des Präsidentschaftsmodells in Kapitel 5 bringt diese Reihenfolge durchaus unterschiedliche Vorhersagen für die Vorteilhaftigkeit der Inhaberschaft der Präsidentschaft gerade für die Regierungen von Kleinstaaten mit sich. Dann ergeben sich aber auch unterschiedliche Anreize für die Kommission bezogen auf den Zeitpunkt der Vorlage ihrer Initiativen und zum Effekt dieses Timing auf den Nutzen der Kommission, je nach der Sequenz von Großmächten und Kleinstaaten im Amt zum Zeitpunkt der Entscheidung über eine Vorlage. Über viele Sachverhalte hinweg (wie bereits bei der Hypothesenbildung in Kapitel 5) lassen sich diese Anreize aus den Hypothesen zum Präsidentschaftsmodell ableiten. Das verdeutliche ich mit einer räumlichen Betrachtung, wie ich sie schon in Kapitel 4 dargelegt habe.

Wäre die Kommission vollkommen frei in ihrem Timing, dann könnte sie sich entlang der Hypothesen in Kapitel 5 immer die Präsidentschaftsperiode aussuchen, in der diejenige Regierung, mit deren Position die Kommission inhaltlich übereinstimmt, mit dem vorteilhaftesten Verhandlungsergebnis rechnen kann. So eine Konstellation nenne ich einen „Konsens“ zwischen der Kommission und dieser Regierung und entsprechend geht die Vorteilhaftigkeit einer Einigung für die Regierung mit der Vorteilhaftigkeit für die Kommission einher. Umgekehrt wäre es nicht nützlich für die Kommission, wenn es während der Präsidentschaft einer Regierung, deren Position von der Kommissionsposition weit entfernt ist, zu einer Einigung zum Vorteil dieser Regierung kommt. In solchen Fällen des „Dissenses“ zwischen der Kommission und einer Regierung hat die Kommission einen Anreiz, die Entscheidung im Rat über eine Einigung im entsprechenden Sachverhalt unter der Ägide dieser Regierung in der jeweiligen Konstellation nach den Hypothesen in Kapitel 5 gerade zu vermeiden.

Entlang Hypothese 3, bei zwei aufeinanderfolgenden Präsidentschaften von Regierungen der gleichen Klasse, kommt es für die Kommission als Initiatorin nur darauf an, ob die Entscheidung im jeweiligen Sachverhalt getroffen wird, wenn eine Regierung im Amt ist, zwischen der und der Kommission Konsens besteht, gleichgültig welcher Akteursklasse die Regierung angehört. Für die Kommission lohnt es sich also dann nur, auf die Position der Regierungen zu achten. Die Machtverteilung ist aber gleichgültig.

Nach Hypothesen 1 und 2 ergeben sich Unterschiede entlang der Machtverteilung jedoch bei zwei Typen von Präsidentschaften: der Präsidentschaftsperiode einer Großmacht und der Präsidentschaftsperiode eines Kleinstaats, auf den eine Großmacht folgt. Dann ist jeweils die Regierung in der Präsidentschaft bei einer Einigung bevorteilt. Entsprechend sollte auch der Grad, in dem die Kommission ihre Präferenzen umsetzen kann, im Fall von Konsens zwischen ihr und der jeweiligen Regierung höher sein als im Fall von Dissens. In diesen beiden Konstellationen kommt es also sowohl auf die Übereinstimmung von Kommissions- und Regierungsposition an als auch auf die Machtverteilung.

Bei Präsidentschaftstypen nach Hypothese 2 ist die Kommission jedoch im Dissens nur benachteiligt, wenn die Präsidentschaftsinhaberin bei den Verhandlungen aufgrund der Vorstellung der Regierungen über die Attraktivität ihrer unilateralen Alternative begünstigt wird. Wenn das nicht der Fall ist und es im jeweiligen Sachverhalt zu einer Einigung kommt, dann „profitiert“ die Kommission gerade davon, mit der Position der Präsidentschaftsinhaber nicht überein zu stimmen. Der Grad ihrer Präferenzumsetzung ist also auch bei diesem Präsidentschaftstypus mit Blick auf die Machtverteilung zufallsabhängig und wird über viele Sachverhalte hinweg nicht von den Eigenschaften der präsidierten Regierung abhängen.

Lediglich während der Präsidentschaft einer Großmacht lässt sich eine Vorhersage über den Erfolg der Kommission entlang der Machtverteilung ableiten. Denn hier ist die Kommission beim Dissens mit so einer Regierung bei einer Einigung entlang jedes Verhältnisses der Attraktivität unilateraler Alternativen zur Einigung entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung benachteiligt. Auch wenn die Regierung der Großmacht keine profitable unilaterale Alternative kennt, hat sie ja bessere Aussichten beim Verhandlungsergebnis entlang dieser Lösung bevorteilt zu werden als die Regierung eines Kleinstaats. Kennt sie aber so eine Alternative, dann ist ihr Vorteil sogar noch größer.

Ich zeige im Initiatormodell zudem, dass ein Spieler vom Typ w im Gegensatz zu einem Spieler vom Typ s immer bereit ist, den Entwurf des Initiators zu ändern. Entlang der Interpretation des Präsidentschaftsmodells entspricht das Handeln der Regierung einer Großmacht mit besonders hoher Wahrscheinlichkeit dem Handeln eines Spielers vom Typ w . Entsprechend kann die Kommission bei einer Großmacht in der Präsidentschaft auch nicht damit rechnen, dass diese Regierung einen einmal vorgelegten Entwurf einfach fallen lässt oder verschleppt.

Nun umfassen die Entscheidungsprozesse in der EU in der Regel mehr als eine Präsidentschaftsperiode, weil sie in der Regel schlicht länger dauern als ein halbes Jahr. So dauerten die Verfah-

ren, die ich in Kapitel 9 entlang von Prelex-Daten untersuche, im Durchschnitt 7,5 Monate, bei Richtlinien im Mittel rund anderthalb Jahre (vgl. auch Golub 2008: 173f.) und zusätzlich hängt die Dauer vom spezifischen Entscheidungsverfahren ab, besonders vom Ausmaß, in dem das EP einbezogen werden muss (vgl. Golub und Steunenberg 2007). Zudem können Entscheidungsprozesse erst gegen Ende einer Präsidentschaftsperiode initiiert worden sein und erst in der nächstfolgenden Periode beendet werden. Oder sie umfassen aus einer Kombination dieser Ursachen mehrere Präsidentschaftsperioden. Es vergeht also in der EU typischer Weise eine ganze Sequenz von Perioden zwischen der Initiierung eines Entscheidungsprozesses und seinem Ende.

Ich gehe im Einklang mit der Literatur davon aus, dass die Kommission nur ein begrenztes Maß an Freiheit bei der Auswahl des Zeitpunkts ihrer einzelnen Initiativen hat und nicht z.B. mehrere Jahre verstreichen lassen kann, bis sie eine Initiative unternimmt (Tallberg 2000, 2010). Auch unter der Annahme, dass die Kommission abschätzen kann, wie lange ein Entscheidungsprozess „ungefähr“ (d.h.: in Präsidentschaftsperioden, also Halbjahren) dauern wird, kann sie dann mit der Initiierung eines Entscheidungsprozesses nicht immer so lange abwarten, bis eine ausreichend lange Sequenz von Präsidentschaftsperioden von Regierungen beginnt, mit denen die Kommission (aus ihrer aktuellen Sicht) im Konsens ist. Gleichzeitig kommt es für sie, wenn sie bei der Entscheidung absehbar im Dissens mit einer Regierung in der Präsidentschaft sein wird, auf diese Sequenz an. Das ist wiederum zumindest dann problematisch für ihre Präferenzumsetzung, wenn diese Entscheidung in dem Präsidentschaftstyp nach Hypothese 1 liegt. Denn dann wird das Verhandlungsergebnis besonders deutlich von ihren Präferenzen verschieden sein. So ergibt sich Hypothese 4.

H4: Die Präferenzumsetzung der Kommission variiert entlang der Inhaberschaft der Präsidentschaft danach, ob die Regierung einer Großmacht in der Präsidentschaft ist.

Diese Hypothese zieht es nicht nach sich, dass die Kommission während der Amtszeit einer Großmacht ihre Präferenzen besonders wenig umsetzen kann. Aber sie hat außerhalb solcher Perioden bessere Möglichkeiten, das Verhandlungsergebnis mit ihrem Entwurf zu beeinflussen. Denn die Regierung einer Großmacht sollte ja eher bereit sein, einen Kommissionsentwurf zu ändern als andere Regierungen. Das ergibt Hypothese 5.

H5: Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Präferenzumsetzung der Kommission in einem Entscheidungsprozess und dem Zeitpunkt der Initiierung dieses Prozesses, wenn die Entscheidung in der Amtszeit einer Großmacht getroffen wird.

Unter der Annahme, dass die Kommission ihre Entwürfe eher so gestaltet, dass sie ihren Präferenzen entsprechen, als ihren Präferenzen nicht zu entsprechen, und weil sie mit einem Entwurf den entsprechenden Entscheidungsprozess anstößt, müsste die Kommission dann ein Interesse daran haben, den Zeitpunkt dieser Initiierung so zu wählen, dass der Entwurf mit möglichst geringer Wahrscheinlichkeit geändert wird. Das Handeln der Kommission mit Blick auf dieses Timing sollte also entlang der Vorhersage über ihren Nutzen bezogen auf den Zeitpunkt der Entscheidung laut Hypothese 5 sichtbar sein. Sonst könnten die Befunde zu Hypothese 4 womöglich ja auch durch „Glück“ oder eben „Pech“ der Kommission erklärt werden. Die zeitliche Struktur der Initiativtätigkeit der Kommission müsste also entlang der zeitlichen Struktur der Präsidentschaften variieren. Das ergibt mit Blick auf die Initiierung von Entscheidungsprozessen durch die Kommission Hypothese 6 zum Zeitpunkt der Initiativen.

H6: Mit Blick auf die Inhaberschaft der Präsidentschaft durch die Regierung einer Großmacht geht die Initiativtätigkeit der Kommission zurück.

Unter der Annahme, dass die Kommission die Dauer der einzelnen Entscheidungsprozesse ungefähr abschätzen kann, müsste schließlich auch ein Zusammenhang zwischen dem Zeitpunkt einer Initiative nach Hypothese 5 und dem Zeitpunkt der Entscheidung im EU-Institutionengefüge bestehen.²⁷ Die Dauer zwischen beiden müssten je nach Initiierungszeitpunkt und Präsidentschaftstyp verschieden sein. Das ergibt Hypothese 7.

H7: Entscheidungsprozesse zu Initiativen der Kommission unmittelbar vor Amtsantritt einer Großmacht verlaufen besonders zügig und Entscheidungsprozesse zu Initiativen der Kommission unmittelbar nach Amtsende einer Großmacht dauern besonders lang.

Entsprechend sollte Hypothese 8 auch nur dann empirisch zutreffen, wenn das Handeln der Kommission nach Hypothese 6 verläuft und ein Effekt dieses Handelns nach Hypothese 7 beobachtet werden kann; also unmittelbar vor und nach der Amtszeit einer Großmacht, aber nicht während der Amtszeit einer beliebigen Kleinstaaten-Regierung.

H8: Die Kommission kann ihre Präferenzen in Präsidentschaftsperioden unmittelbar vor und nach der Amtszeit der Regierung einer Großmacht besser umsetzen als sonst.

²⁷ Zusätzlich ist es natürlich für die Kommission möglich, den zeitlichen Ablauf der weiteren Schritte in den EU-Entscheidungsverfahren zu beeinflussen. Ihr Handeln ist ja auch im Lauf dieser Verfahren häufig für deren Fortgang erforderlich. Ich gehe auf diesen Punkt nicht weiter ein, weil es jenseits der Modelle in dieser Arbeit liegt. Aber gerade bei seiner Berücksichtigung würde es für die Erklärungskraft der Modelle hier sprechen, wenn die Hypothesen empirisch gestützt werden. Denn umso deutlicher wäre ja dann der Effekt, den schon das Timing bei Initiativen für die gesamte Dauer dieser Verfahren hat. Entsprechend weniger wichtig wären dann solche Eingriffe der Kommission in ihrem Verlauf.

Schließlich sollte (mit Blick auf „Glück“ und „Pech“) dies aber nicht mit dem Bestehen von Konsens oder Dissens zwischen der Kommission und der dann amtierenden Regierung zusammenhängen.

H9: Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Ähnlichkeit in den Präferenzen zwischen der Kommission und der Regierung in der Präsidentschaft unmittelbar vor und nach der Amtszeit einer Großmacht auf der einen Seite und der Präferenzumsetzung der Kommission auf der anderen Seite.

Nach der Bildung dieser insgesamt neun Hypothesen zur Rolle der Präsidentschaft für die Regierungen und des Initiativmonopols der Kommission komme ich nun zum Empirischen Teil dieser Arbeit.

Ich beginne dort mit einer Operationalisierung (Kapitel 7). Danach teste ich zunächst die Hypothesen zur Rolle der Präsidentschaft für die Regierungen (Hypothesen 1-3, Kapitel 8) und danach zur Rolle des Initiativmonopols entlang der Präsidentschaft für die Kommission (Hypothesen 4-9, Kapitel 9).

III

Empirischer Teil

7 Operationalisierung der Akteursklassen

Ich habe in den bisherigen Kapiteln einerseits recht viele Worte über die theoretische und empirische Einordnung von Regierungen der EU-Staaten entlang ihrer „Größe“ in anderen Arbeiten verloren. Andererseits bin ich für diese Arbeit bislang nur rein abstrakt auf diese Einordnung eingegangen. Das konkretisiere ich nun.

In Anlehnung an die Überlegungen von Coleman bin ich für den theoretischen Teil dieser Arbeit von dem Ausmaß ausgegangen, in dem das Interesse eines Akteurs von dem Handeln der anderen Akteure tangiert wird und in dem umgekehrt das Handeln dieses Akteurs die Interessen der anderen Akteure tangiert. Je unterschiedlicher dieses Ausmaß ist, desto asymmetrischer ist demnach die Interdependenz des Handelns dieser Akteure in den Sachverhalten ausgeprägt, in denen sie interagieren. Und desto ungleicher ist die Machtverteilung in dem System, in dem die Akteure interagieren. Für die Einordnung der Regierungen als solche Akteure entlang dieser Machtverteilung habe ich dann entlang der Überlegungen besonders von Moravcsik, Waltz und der Realistischen Schule in den IB (etwa Mearsheimer 2001: 5) in Großmächte und Kleinstaaten unterschieden.

Für die Interpretation der Modelle in Kapiteln 5 und 6 habe ich die dortigen „geborenen“ Spieler 1 und 2 dann entlang der Verhältnisse ihrer Discountfaktoren zueinander in diese beiden Akteursklassen eingeordnet. Den „gekorenen“ Spieler M habe ich dagegen keiner Akteursklasse zugeordnet; auch dies in Anlehnung an die Realistische Sichtweise. So konnte ich eine Reihe von Hypothesen für die Regierungen der EU-Staaten als die geborenen Akteure in der EU und für die Kommission als gekorenen Akteur ableiten.

Für die Kommission habe ich schon direkt in Kapitel 5 ihr Initiativmonopol, also ein Kontrollrecht im Sinne von Coleman, als Kriterium für ihren Akteursstatus herangezogen. Aus den dortigen Hypothesen ergibt sich außerdem direkt, unter welchen Umständen sich ihr Handeln für die anderen Akteure und für ihre eigene Präferenzumsetzung auswirkt. In dieser Hinsicht geht es also nur noch um die Messung der Präferenzen und deren Umsetzung. Dazu komme ich im nächsten Kapitel 8.

Bislang fehlt für diese Arbeit aber noch die empirische Einordnung der theoretischen Konstrukte „Großmacht“ und „Kleinstaat“ auf die Regierungen der EU. Diese Operationalisierung nehme ich im aktuellen Kapitel vor. Dafür nehme ich zuerst noch einmal auf die Discountfaktoren Be-

zug. Daraus leite ich zwei Kriterien ab, die für die Einordnung einer Regierung als Regierung einer Großmacht beide erfüllt sein müssen, ein zwischenstaatliches („externes“) und ein innerstaatliches („internes“). Sind eines oder beide dieser Kriterien nicht erfüllt, dann handelt es sich bei der jeweiligen Regierung für die Zwecke dieser Arbeit um einen Kleinstaat. Schließlich ordne ich entlang dieser beiden Kriterien die EU-Regierungen je einer Akteursklasse zu.

7.1 Großmächte und Kleinstaaten entlang der Komponenten der Discountfaktoren

Ein zentraler Befund zur Rubinstein-Verhandlungslösung ist die Konvergenz deren Vorhersagen mit den Vorhersagen nach der Nash-Verhandlungslösung, wenn die Intervalle zwischen zwei Verhandlungsrunden unendlich klein sind (Schneider 2011: 135) und, wie in Kapitel 4 dargelegt, wenn *outside options* keine Rolle spielen. Inhaltlich bringt es diese Konvergenz mit sich, dass der sog. *first-mover advantage* verschwindet (Binmore 1987b: 94). Binmore demonstriert das, indem den Discountfaktor δ_i als Funktion aus einer Discountrate (r_i) und einem Parameter Δ mit $\delta_i = \exp(-r_i \Delta)$ interpretiert. Wenn Δ gegen Null geht, ergibt sich bei zwei Spielern für die gleichgewichtigen Angebote η_1 und η_2 : $\eta_1 = r_2 / (r_1 + r_2)$ und $\eta_2 = r_1 / (r_1 + r_2)$. Wie man sieht, kommt es dann nicht auf die Reihenfolge der Angebote an, sondern nur auf das Verhältnis dieser Raten. Diese Überlegung liegt auch dem *outside option*-Prinzip in Kapitel 3 zugrunde. Aus der Funktionsgleichung von δ_i lässt sich außerdem entnehmen, dass bei entsprechender Anpassung der Discountraten die Discountfaktoren auch dann wie gehabt für die Anwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung herangezogen werden können, wenn Δ nicht gegen Null geht. Es kommt für die Rubinstein-Verhandlungslösung ja auf die Discountfaktoren an und nicht auf die Discountraten allein, auch wenn die Discountfaktoren „nur“ eine Funktion der Ausprägung zweier anderer Variablen sind (Binmore 2007: 178). Diese beiden Variablen – Discountrate und Intervalllänge – ziehe ich nun für die Operationalisierung heran.

Das Verhältnis der Discountraten gibt an, wie groß die Nachteile eines Akteurs im Verhältnis zu einem anderen Akteur sind, wenn es zu einer Verzögerung der Einigung kommt. Solch ein Verhältnis benutze ich deshalb hier als „externes“ Kriterium, um die Relevanz des Handelns einer Regierung für die Interessen der anderen Regierungen zu erfassen.

Die Relevanz von Handeln bezieht sich aus Sicht von Coleman immer auf spezifische Sachverhalte. Ein Element des Großmachtbegriffs oben ist es nun, dass das Handeln einer Großmacht die Interessen der anderen Akteure „in den meisten Sachverhalten“ deutlicher tangiert als das Handeln eines Kleinstaats. Ausnahmen von diesen meisten Sachverhalten ergeben sich, wie oben dargelegt, nur durch unilaterale Alternativen.

Eine Möglichkeit zur Operationalisierung wäre es nun, einen Indikator heranzuziehen, der die Verteilung der Kontrollrechte so darstellt, wie sie in den EU-Gründungsverträgen vorgesehen sind. Denn die Regierungen der EU-Staaten haben im Rahmen dieser Verträge ihre Kontrollrechte über staatliches Handeln auf zahlreichen Politikfeldern dort ja umverteilt. Aus einer IB-Perspektive und mit Blick auf die unabhängig von internationalen institutionellen Arrangements bestehende formale Anarchie im internationalen System (vgl. Waltz 1979: 99ff.) bringt diese Umverteilung es aber nicht mit sich, dass diese Regierungen auch gezwungen werden können, sich an Entscheidungen im Rahmen dieser umverteilten Kontrollrechte zu halten. Zudem steht aus Moravcsiks Sicht die aktuelle Verteilung der Kontrollrechte mit Blick auf die EU ohnehin bei jeder Vertragsänderung zur Disposition.

Deshalb leite ich den Indikator für den Grad der Asymmetrie in der Interdependenz einer Regierung gegenüber einer anderen Regierung auch nicht aus einem institutionellen Kriterium ab, wie zum Beispiel dem Stimmengewicht im Rat oder einer entsprechenden Maßzahl, wie dem Banzhaf- oder Shapley-Shubik-Index (für so einen Ansatz bei der Ratspräsidentschaft als weiterem empirischen Gegenstand vgl. aber exemplarisch Arregui, et al. 2004, Schalk, et al. 2007, Stokman und Thomson 2006, Warntjen 2008, für die Kontroverse über die Benutzung solcher Indizes, vgl. etwa Garrett und Tsebelis 1999b, Holler und Widgrén 1999, Garrett und Tsebelis 1999a, Felsenthal und Machover 2001, Garrett und Tsebelis 2001a, Albert 2003, Felsenthal, et al. 2003, Laruelle und Valenciano 2005). Ich verwende auch kein Maß, das sich aus den Gründungsverträgen heraus indirekt auf das Handeln der Regierungen auswirken könnte, wie zum Beispiel die unterschiedliche Anzahl der Kommissare, die jedem Mitgliedstaat bis zum Inkrafttreten des Vertrags von Nizza zustanden (für eine solche Einteilung in "große" und "kleine" Staaten vgl. jedoch Thurner 2006: 190ff.).

Sondern ich betrachte den Grad, in dem die Ressourcenausstattung der einzelnen Staaten als „materielle“ Variable (in Abgrenzung zu den genannten institutionellen Variablen) die Machtverteilung zwischen den Regierungen bestimmt.

Diese Machtverteilung erhebe ich entlang der Relevanz, welche die gegenseitige wirtschaftliche Verflechtung für die einzelnen Staaten hat. Ungeachtet der Annäherung eines Teils der EU-Regierungen an eine koordinierte Außen- und Sicherheitspolitik und der Bemühungen um die Aufnahme einzelner Sachverhalte des Politikfelds Innere Sicherheit auf die Agenda in den EU-Entscheidungsprozessen, gehört ja nach wie vor die bei weitem überwiegende Zahl der dort verhandelten Sachverhalte in den Bereich der Wirtschaftspolitik in ihren verschiedenen Facetten (Nugent 2010b: 279). Das verdeutliche ich in Tabelle 7.1 entlang des Datensatzes, den ich aus

den Angaben in der Prelex-Datenbank der Kommission für die Jahre 1979-2009 erstellt habe. In diesem „Prelex-Datensatz“²⁸ entfielen selbst im Jahr 2009, dem letzten Jahr der Beobachtungsperiode dieser Arbeit, nur zwölf Prozent aller Entscheidungsprozesse auf die damalige Zweite und Dritte Säule und über 75 Prozent auf regulative oder redistributive Fragen.

Tabelle 7.1: Gegenstände der Entscheidungsprozesse in der EU, 1979-2009

	1979-2004	2005	2006	2007	2008	2009
Zollunion/ Außenhandel	17,6	13,4	13,5	12,9	13,6	10,4
Binnenmarkt	22,3	15,3	15	16,6	17,4	26,2
Umweltschutz	2,8	4,5	4,9	3,8	5,3	4
Steuern	1,7	5,1	4,2	3,8	3,7	4,4
Wettbewerbspolitik	0,8	0,7	0,4	0,6	0,8	0,9
<i>Regulative Politiken insgesamt</i>	<i>45,2</i>	<i>39</i>	<i>38</i>	<i>37,7</i>	<i>40,8</i>	<i>45,9</i>
Landwirtschaft	21,7	8,8	9,2	10,3	7,4	10,2
EU-Haushalt	10,3	10	8,6	8,1	6,1	4,3
Regionalförderung	5	0,8	1,1	0,9	1,8	1,2
Bildung/Wissenschaft	4,4	6,6	5,1	8,1	9	6,2
Energie	1,9	8	8,1	9,3	9	6,8
Gesundheit	0,7	4,4	5,4	3,8	4,1	5,2
<i>Redistributive Politiken insgesamt</i>	<i>44</i>	<i>38,6</i>	<i>37,5</i>	<i>40,5</i>	<i>37,4</i>	<i>33,9</i>
Inneres/Schengen/Freizügigkeit	1,6	9,1	7,6	7,9	6	9,5
GASP	0,3	3	4,7	3,6	3,7	2,7
<i>Ehem. „2. und 3. Säule“ insgesamt</i>	<i>1,9</i>	<i>12,1</i>	<i>12,3</i>	<i>11,5</i>	<i>9,7</i>	<i>12,2</i>
Entwicklungszusammenarbeit	5	3,8	3,6	3,3	3,4	4,2
Innere Verwaltung	1,2	3,5	1,7	1,3	2,2	0,7
Erweiterung/Institutionengefüge	1,2	2,8	3,4	2,6	1,8	1,4
Sonstige	1	0,5	3,6	3	4,8	1,7
(ohne Angaben)	0,2	0	0	0	0	0

Anmerkung: Angaben entlang der Variablen „greenboxfieldsofactivity“, in der dort das aus Sicht der Kommission einschlägige Politikfeld vermerkt wird (1979-2004, nur für diese Jahre ist diese Variable mit nichtfehlenden Werten belegt) und „firstboxprimarilyresponsible“, in der die federführende Generaldirektion bzw. das Generalsekretariat des Rates benannt werden (2005-2009) im Prelex-Datensatz.

Darum liegt es nahe, für das externe Kriterium den Grad der gegenseitigen ökonomischen Verflechtung heranzuziehen *und* dabei nach dem Ausmaß zu differenzieren, in dem ein einzelner Staat im Vergleich zu jedem anderen Staat in diese Verflechtung einbezogen ist. Das kommt in dem Anteil zum Ausdruck, den der Handel zwischen zwei Staaten für den jeweiligen Staat gemessen an seinem Bruttoinlandsprodukt hat. Je höher dieser Anteil des einen Staats im Vergleich zu dem anderen Staat ist, desto asymmetrischer ist die Interdependenz, denn desto mehr würde eine Änderung der Handelspolitik der Regierung des anderen Staats die Volkswirtschaft des einen Staats tangieren. Wie gesagt, geht es dabei nicht darum, ob es auch tatsächlich zu so einer Ände-

²⁸ Ich gehe auf diesen Datensatz und seine Erstellung in Kapitel 9 und Anhang A-7 genauer ein.

rung kommt. Es geht nur darum, welche Konsequenzen so eine Änderung hätte (vgl. Keohane und Nye 1977: 9ff.).

In der räumlichen Interpretation der Modelle gehe ich davon aus, dass bis zu zwei Großmächte einander gegenüber stehen können. Deshalb betrachte ich nicht nur die Interdependenz-Verhältnisse zwischen den einzelnen EU-Staaten als Dyaden. Sondern ich ermittle zusätzlich, den „Interdependenzwert“ jedes Staats gegenüber der Gesamtheit aller anderen Staaten. Dieser Wert gibt an, ob die Verflechtung eines Staats mit den anderen Staaten entlang seines Außenhandels asymmetrisch zu seinen Gunsten oder Ungunsten verläuft. Ich erläutere die Berechnung dieses Werts im Einzelnen gleich. Staaten, deren Interdependenzwert im Mittel größer ist als Null, ordne ich entlang dieses Werts als Indikator des externen Kriteriums als Großmächte ein. Alle anderen Staaten ordne ich als Kleinstaaten ein.

Dagegen betrachte ich für das interne Kriterium nur die einzelnen Regierungen für sich genommen. Dafür ziehe ich die zweite Variable in der Funktionsgleichung von δ_i heran. Der Wert von Δ gibt bei Binmore (1987) an, wie sehr Nachteile durch die bloße „Dauer“ einer Verzögerung in den Verhandlungen erhöht oder reduziert werden. Je geringer sie ist, desto weniger werden die Spieler unabhängig von ihrer Discountrate von einer Verzögerung tangiert. Diese „Dauer“ bezieht sich aber, wie in Kapitel 4 dargelegt, nicht auf Zeit im wörtlichen Sinn. Nach Muthoo (1999: 193f.) beschreibt Δ lediglich die Reaktionsfähigkeit eines Akteurs mit einem eigenen Angebot auf ein fremdes Angebot nach dessen Ablehnung. Wird dafür, wie bei Binmore (1987) ein einheitlicher Wert Δ für alle Akteure gewählt, dann ist diese Reaktionsfähigkeit bei ihnen allen gleich hoch. Erhalten die Akteure aber unterschiedliche Werte q_i anstelle eines einheitlichen Werts Δ , dann hängen auch die Discountfaktoren nicht generell (über Δ), sondern individuell (über q_i) von dieser Reaktionsfähigkeit ab. Diese Variable ziehe ich heran, um die Fähigkeit einer Regierung zur Vorlage eigener Vorschläge für die Verhandlungen zu erfassen.

Diese Fähigkeit hängt von der Leistungsfähigkeit der Ministerialverwaltung einer Regierung ab. Je mehr Personal in die Ausarbeitung solcher Vorschläge einbezogen wird, desto leichter müsste es einer Regierung bei sonst gleichen Bedingungen fallen, Entscheidungsvorlagen im Rat zu analysieren, zu bewerten und dazu eigene Vorschläge zu entwickeln. Besonders für die Regierung in der Präsidentschaft, die modellgemäß ja gerade durch solche eigenen Vorschläge einen Vorteil erzielen kann, ist dieses interne Kriterium naheliegend. Nun ist die Inhaberschaft dieses Amts aber ebenso vorübergehend wie divers hinsichtlich der Sachverhalte, mit denen diese Regierung betraut wird. Anders als außerhalb so einer Periode kann eine Regierung sich dann nicht auf die Sachverhalte konzentrieren, die für sie wichtig sind und/oder in denen sie am ehesten über per-

sonelle Ressourcen verfügt. Deshalb erfolgt die regierungsinterne Koordinierung während ihrer Präsidentschaftsperioden in der Regel zentralisiert, z.B. über das Außenministerium oder die Ständige Vertretung bei der EU (Hayes-Renshaw und Wallace 2006: 144f.) Darum sollte die Regierung bevorteilt sein, deren Ministerialverwaltung in solchen Zeiträumen über die Ressortgrenzen der jeweiligen Ministerien hinaus besonders gut funktionsfähig ist. Deshalb messe ich die Reaktionsfähigkeit einer Regierung an dem Grad, in dem die einzelnen Ministerien miteinander vernetzt sind. Dafür bilde ich einen „Koordinationsindex“ entlang der Daten von Pappi et al. (2002). Nur dann, wenn dieser Index als Indikator für das interne Kriterium den Wert Eins annimmt, also wenn alle Ministerien miteinander vernetzt sind, kann es sich bei der jeweiligen Regierung um eine Großmacht handeln.

Nur wenn zudem beide Variablenausprägungen in der Funktionsgleichung von δ_i sehr vorteilhaft (d.h. r_i und q_i sehr klein) sind, dann sind die Discountfaktoren sehr hoch. Diese Werte schlagen also direkt auf die Gleichgewichte nach der Rubinstein-Verhandlungslösung durch (vgl. ebd: 194, Perry und Reny 1993, Wang 2000, Braun und Gautschi 2004). Für die Akteure ist es dann in unterschiedlichem Maße nützlich, auf Angebot anders als durch Zustimmung oder Ablehnung und unilaterales Handeln zu reagieren. Dieser Unterschied bestimmt wiederum die Gestaltung eines jeden Angebots.

Deshalb ordne ich die Regierungen der EU als Akteure entlang der beiden Indikatoren – des Interdependenzwerts und des Koordinationsindex – nur dann als Großmächte ein, wenn sie entlang jedes Indikators sowohl dem externen als auch dem internen Kriterium für eine Großmacht genügen. Sonst ordne ich sie als Kleinstaaten ein.

7.2 Gegenseitige Relevanz des Handelns der Regierungen: Interdependenzwert

Ich komme zunächst zur Zuordnung der Regierungen nach dem externen Kriterium. Dafür verwende ich Daten von der europäischen Statistikbehörde Eurostat zum Intra-EU-Außenhandel zwischen den EU-Mitgliedstaaten im Zeitraum 1988-2011.²⁹ Aus den dortigen Angaben zu den Exporten und Importen jedes EU-Staats mit jedem EU-Staat habe ich immer dyadenweise das gesamte jährliche Handelsvolumen errechnet. Außerdem habe ich das Bruttoinlandsprodukt

²⁹ Das entspricht der Eurostat-Berichtskategorie „DS_016819“, also dem Volumen in Euro zu jeweiligen Preisen der Exporte und Importe der EU-Mitgliedstaaten. Die gesamten dort verfügbaren Daten umfassen mit Einträgen im Monatstakt den Zeitraum 1988-2012. Diese Daten können direkt von der Online-Präsenz von Eurostat unter der Adresse http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database unter Datenübersicht > Datenbank nach Themen > Internationaler Handel > Internationaler Handel – detaillierte Daten (detail) > EU27 Handel nach CN8 seit 1988 (DS_016819) heruntergeladen werden. Ich habe das für die jeweiligen Jahressummen zuletzt am 19.12.2012 getan.

(BIP) der jeweiligen EG- bzw. Staaten ermittelt (für Luxemburg liegen erst ab 1999 Angaben zum Außenhandel vor, für 1988-1998 sind sie in den Daten zu Belgien enthalten; entsprechend behandle ich für diesen Zeitraum beide Staaten als einen Staat).³⁰

Eine Übersicht über die erfassten Dyaden und Beobachtungen in diesem „Interdependenzdatensatz“ findet sich in Tabelle 7.2.

Tabelle 7.2: Beobachtungen im Interdependenzdatensatz

Jahr	Staaten im einzelnen	Staaten (Anzahl)	Dyaden	N
1988	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT	11	55	121
1989	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT	11	55	121
1990	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT	11	55	121
1991	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT	11	55	121
1992	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT	11	55	121
1993	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT	11	55	121
1994	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT	11	55	121
1995	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE	14	91	196
1996	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE	14	91	196
1997	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE	14	91	196
1998	BE+LU, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE	14	91	196
1999	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU	15	105	225
2000	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU	15	105	225
2001	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU	15	105	225
2002	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU	15	105	225
2003	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU	15	105	225
2004	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU, CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK	25	300	625
2005	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU, CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK	25	300	625
2006	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU, CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK	25	300	625
2007	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU, CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK, BG, RO	27	351	729
2008	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU, CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK, BG, RO	27	351	729
2009	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU, CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK, BG, RO	27	351	729
2010	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU, CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK, BG, RO	27	351	729
2011	BE, DE, DK, ES, FR, GB, GR, IE, IT, NL, PT, AT, FI, SE, LU, CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK, BG, RO	27	351	729
Insgesamt	EG12 (BE+LU gemeinsam); EU15 (BE+LU gemeinsam); EU15; EU25; EU27	(-)	3929	8276

³⁰ Dafür habe ich ebenfalls Angaben von Eurostat benutzt, und zwar die zur Berichtskategorie „nama_gdp_c“, d.h. zum BIP in Euro/ECU in jeweiligen Preisen. Diese Daten liegen jahresweise für den Zeitraum 1991-2011 vor. Sie können angesteuert werden unter http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database und dann jährliche Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen (nama) > BIP und Hauptkomponenten (nama_gdp) > BIP und Hauptkomponenten – Jeweilige Preise (nama_gdp_c), eingesehen zuletzt am 19.12.2012. Für Deutschland fehlen dort die Angaben für 1988-1990 und für Griechenland, Italien, Irland und Portugal die Angaben für den Zeitraum 1988-1994. Diese Informationen habe ich entlang des Statistischen Jahrbuchs für das Ausland erhoben (und zwar für 1988: Statistisches Bundesamt 1990: 142-143, für 1989: Statistisches Bundesamt 1992: 162-163, für 1990-1991: Statistisches Bundesamt 1993: 159-166, für 1992: Statistisches Bundesamt 1994: 159-160, für 1993: Statistisches Bundesamt 1995: 159-160, und für 1994: Statistisches Bundesamt 1996: 160-161).

Anschließend habe ich jahresweise für jede Dyade das Verhältnis des gemeinsamen Außenhandelsvolumens am BIP jedes der beiden Staaten ermittelt.

Das ist exemplarisch für das Jahr 1988 in Tabelle 7.3 dargestellt. In den Spalten dieser Tabelle ist der dyadenweise Anteil des Außenhandels der Staaten an ihrem jeweiligen BIP dargestellt. Zum Beispiel entsprach der deutsche Außenhandel mit Dänemark in diesem Jahr einem Anteil von 0,9 Prozent des deutschen BIP. Die Summe dieser Anteile ergibt entlang der Begrifflichkeiten von Keohane und Nye (1977), die ja auch den Überlegungen von Moravcsik zugrunde liegen, den Grad der „Interdependenz-Sensitivität“ eines jeden EU-Staats gegenüber den anderen EU-Staaten insgesamt. Ich nenne das der Einfachheit halber „Verflechtung“. Sie schwankt im Beobachtungszeitraum bei einem Mittelwert von 33,0 und einer Standardabweichung von 6,5 zwischen 15,9 (Italien 1993) und 127,5 Prozent (Belgien 2007). Eine detaillierte Übersicht hierzu findet sich in Tabelle A-4.1 in Anhang A-4. Die einzelnen Staaten sind miteinander in sehr unterschiedlichem Ausmaß wirtschaftlich verflochten, wie man bereits in dem Beispiel sieht.

Tabelle 7.3: Dyadische Außenhandelsinterdependenz in der EG 1988, in Prozent des BIP jedes EG-Staats

	BE+LU	DE	DK	ES	FR	GB	GR	IE	IT	NL	PT
BE+LU	.	3,1	1,3	0,9	3,2	1,8	1,2	2,9	1,1	12,2	1,8
DE	26,3	.	9,9	4,1	7,0	5,5	8,0	10,3	6,0	23,4	8,8
DK	0,9	0,9	.	0,2	0,3	0,6	0,5	0,8	0,3	1,3	0,8
ES	1,8	1,1	0,6	.	1,5	0,9	0,7	1,4	1,1	1,7	7,0
FR	21,2	5,3	2,9	4,4	.	3,5	3,9	7,3	5,0	8,8	7,5
GB	9,8	3,7	4,9	2,5	3,1	.	2,4	41,9	2,0	9,6	6,3
GR	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	.	0,2	0,3	0,4	0,1
IE	0,7	0,3	0,3	0,1	0,2	1,6	0,1	.	0,1	0,8	0,2
IT	6,8	4,1	2,1	2,4	4,2	2,0	5,4	3,5	.	4,9	4,1
NL	18,6	4,2	2,6	0,9	1,9	2,2	2,0	4,7	1,2	.	2,5
PT	0,7	0,3	0,4	1,0	0,4	0,4	0,1	0,3	0,2	0,6	.
Verflechtung	87,1	23,4	25,1	16,7	22,0	18,7	24,3	73,3	17,5	63,8	39,1
BIP-Anteil	3,3	25,6	2,3	7,1	19,9	17,0	1,2	0,7	17,1	4,8	1,0

Dann habe ich die Differenz dieser Dyaden jeweils normiert über das BIP jedes Landes in einer Dyade verglichen. Auch das ist in Tabelle 7.3 exemplarisch dargestellt. Dort entspricht der Außenhandelsanteil mit Dänemark wie gesagt 0,9 Prozent des deutschen BIP. Aber umgekehrt erreicht der Handel mit Deutschland einem Anteil von 9,9 Prozent des dänischen BIP; also dem elffachen deutschen Wert. Das liegt an der unterschiedlichen Größe der beiden Volkswirtschaften – während das dänische BIP nur 2,3 Prozent des BIP der damaligen EG entspricht, geht das deutsche BIP mit 25,6 Prozent des EG-BIP einher.

Trivialerweise ist die Verflechtung des Außenhandels zwischen zwei Staaten mit unterschiedlich großen Bruttoinlandsprodukten immer asymmetrisch, mit einer geringeren Verflechtung des „größeren“ Staats gegenüber dem „kleineren“ Staat. Das hat zwei Konsequenzen für die Interdependenz aller Staaten voneinander. Erstens ist sie in den einzelnen Dyaden immer asymmetrisch zugunsten des Staats mit der größten Volkswirtschaft.³¹ Aber zweitens kann diese Asymmetrie über mehrere Dyaden hinweg umschlagen, wenn mehrere kleinere Volkswirtschaften als eine Einheit gegenüber einer einzelnen größeren Volkswirtschaft betrachtet werden.

Tabelle 7.4: Saldo der Dyaden, in denen die Interdependenz asymmetrisch zugunsten ausgeprägt ist, nach EU Staaten 1988-2011

	AT	BE	BG	CY	CZ	DE	DK	EE	ES	FI	FR	GB	GR	HU	IE	IT	LT	LU	LV	MT	NL	PL	PT	RO	SE	SI	SK
1988	.	-2	.	.	.	10	-4	.	2	.	8	6	-8	.	-10	4	0	.	-6
1989	.	-2	.	.	.	10	-4	.	2	.	8	4	-6	.	-10	6	0	.	-8
1990	.	-2	.	.	.	10	-4	.	2	.	8	4	-8	.	-10	6	0	.	-6
1991	.	-2	.	.	.	10	-4	.	2	.	8	4	-8	.	-10	6	0	.	-6
1992	.	-2	.	.	.	10	-4	.	2	.	8	4	-8	.	-10	6	0	.	-6
1993	.	-2	.	.	.	10	-4	.	2	.	8	4	-8	.	-10	6	0	.	-6
1994	.	-2	.	.	.	10	-4	.	2	.	8	4	-6	.	-10	6	0	.	-8
1995	-1	1	.	.	.	13	-5	.	5	-9	11	7	-7	.	-13	9	3	.	-11	.	-3	.	.
1996	-3	1	.	.	.	13	-5	.	5	-9	11	7	-7	.	-13	9	3	.	-11	.	-1	.	.
1997	-3	1	.	.	.	13	-5	.	5	-9	11	9	-7	.	-13	7	3	.	-11	.	-1	.	.
1998	-3	1	.	.	.	13	-5	.	5	-7	11	9	-9	.	-13	7	3	.	-11	.	-1	.	.
1999	-2	2	.	.	.	14	-4	.	6	-10	12	10	-6	.	-10	8	.	-14	.	.	4	.	-10	.	0	.	.
2000	-2	2	.	.	.	14	-4	.	6	-8	10	12	-6	.	-12	8	.	-14	.	.	4	.	-10	.	0	.	.
2001	0	2	.	.	.	14	-4	.	6	-8	10	12	-6	.	-12	8	.	-14	.	.	4	.	-10	.	-2	.	.
2002	0	2	.	.	.	14	-4	.	6	-6	10	12	-12	.	-8	8	.	-14	.	.	4	.	-10	.	-2	.	.
2003	-2	2	.	.	.	14	-4	.	6	-8	10	12	-6	.	-12	8	.	-14	.	.	4	.	-10	.	0	.	.
2004	8	12	.	-22	-4	24	4	-20	16	0	22	20	2	-6	-6	18	-16	-14	-18	-24	14	6	-4	.	10	-12	-10
2005	6	12	.	-22	-6	24	4	-20	16	-2	20	22	2	-6	-4	18	-16	-14	-18	-24	14	8	-2	.	10	-12	-10
2006	6	12	.	-22	-6	24	4	-20	16	-2	20	22	2	-6	-4	18	-16	-14	-18	-24	14	8	-2	.	10	-12	-10
2007	8	14	-14	-24	-6	26	6	-22	18	0	22	24	4	-8	-2	20	-18	-14	-20	-26	16	10	2	-4	12	-14	-10
2008	8	14	-16	-24	-2	26	6	-22	18	0	24	22	4	-8	-4	20	-18	-14	-20	-26	16	12	2	-6	10	-12	-10
2009	10	14	-14	-24	-2	26	4	-22	18	0	24	20	6	-8	-4	22	-18	-16	-18	-26	16	12	2	-6	8	-14	-10
2010	8	14	-12	-24	-2	26	4	-22	18	2	24	22	6	-8	-4	20	-18	-18	-18	-26	16	12	0	-6	10	-14	-10
2011	8	12	-14	-24	0	26	6	-22	18	2	24	22	4	-8	-6	20	-18	-16	-20	-26	16	10	-2	-6	14	-12	-8
MW	3	4	-14	-23	-4	16	-1	-21	8	-4	14	12	-4	-7	-9	11	-17	-15	-19	-25	6	10	-6	-5	4	-13	-10
St.-Abw.	5,0	6,5	1,4	1,0	2,3	6,6	4,4	1,0	6,6	4,4	6,4	7,4	5,6	1,0	3,6	6,2	1,0	1,3	1,0	1,0	6,6	2,3	4,5	0,9	6,1	1,0	0,7

Als Maß für die Möglichkeit eines einzelnen Staats, solch ein Umschlagen der Asymmetrie gegenüber einem anderen Staat mit größerem BIP herbeizuführen, habe ich den „Interdependenzwert“ jedes Staats im Beobachtungszeitraum ermittelt. Dafür habe ich zuerst dyadenweise für jeden Staat A ermittelt, ob das gemeinsame Außenhandelsvolumen einen kleineren oder einen

³¹ Auf den ersten Blick scheint anstelle des BIP das Außenhandelsvolumen als Referenz geeigneter zu sein. Aber dann würden sich alle Aussagen nur auf das Handeln der Regierungen mit Blick auf die Export- bzw. importsubstituierenden Sektoren ihrer Volkswirtschaften beziehen. In dieser Arbeit ziehe ich die Regierungen aber als Vertreterinnen ganzer Staaten heran, also auch der Teile ihrer Volkswirtschaften, die sich nur auf den Binnenhandel beziehen. Nur so lässt sich der Grad der Interdependenz dieser Staaten sinnvoll erfassen, während er bei den besagten Sektoren definitionsgemäß total ist.

größeren Anteil an seinem BIP aufweist, als bei dem anderen Staat B in der Dyade. Ist dieser Anteil kleiner, dann ist die volkswirtschaftliche Interdependenz von A und B asymmetrisch zugunsten von A ausgeprägt und sonst zuungunsten von A. Das ist summarisch für den Beobachtungszeitraum in Tabelle 7.4 dargestellt.

Ist sie zugunsten von A ausgeprägt, dann habe ich das Außenhandelsvolumen dieser Dyade dem Staat A mit einem positiven Vorzeichen zugerechnet und sonst mit einem negativen Vorzeichen. Anschließend habe ich staaten- und jahresweise über alle Dyaden aufsummiert.³²

Die resultierenden Summen habe ich anschließend mit dem BIP der gesamten EU im jeweiligen Jahr ins Verhältnis gesetzt. Daraus ergab sich der Interdependenzwert für jeden EU-Staat für jedes Jahr zwischen 1998 und 2011. Diese Werte sind in Tabelle 7.5 eingetragen. Sie bilden ab, ob die Asymmetrie in der Interdependenz eines Staats gegenüber der Gesamtheit seiner Handelspartner in der EU zu seinen Gunsten oder Ungunsten ausgeprägt war. Entlang dieser Werte kann das Gewicht der Asymmetrie in den Außenhandelsbeziehungen zwischen den Staaten direkt miteinander verglichen werden. Eine inhaltliche Bedeutung erhalten sie für jeden einzelnen Staat, wenn sie auf den Anteil des BIP dieses Staats am EU-BIP bezogen werden. Das ist in Tabelle 7.6 eingetragen. Die zugrunde liegenden Daten zu BIP-Volumina und –Anteilen sind in Anhang A-4 in Tabellen A-4.2 und A-4.3 abgelegt.

Es gibt nur einen Staat, der generell positive Interdependenzwerte erzielt. Das ist Deutschland als größte Volkswirtschaft. Aber auch drei weitere Staaten schneiden im Mittel mit positiven Werten ab: Frankreich, Großbritannien und Italien. Im Vergleich zur Gesamtheit ihrer Handelspartner verläuft die Asymmetrie in der jeweiligen Interdependenz also zu ihren Gunsten. Der Interdependenzwert dieser Staaten als Anteil ihres BIP ist außerdem deutlich unterdurchschnittlich. Selbst für Deutschland mit der höchsten Verflechtung dieser Staaten in den EU-Handel erreicht er nie mehr als zwei Drittel dieses Werts. Diese Staaten sind also besonders wenig sensitiv für die Interdependenz entlang des Außenhandels; und zwar trotz ihres Gewichts innerhalb des EU-Handels. Folglich werden diese Staaten im Vergleich zu den anderen Staaten auch *relativ* wenig von etwaigen Veränderungen ihres Handelsvolumens mit den anderen Staaten tangiert.

³² Bei Änderungen in der EU-Mitgliedschaft habe ich jeweils die nächstliegenden ganzjährigen Daten verwendet. Das BIP der ehemaligen DDR fließt deshalb erst ab 1991 in das deutsche BIP ein, die zehn mittelosteuropäischen Beitrittsstaaten erscheinen für das gesamte Jahr 2004. Separate monatsgenaue Berechnungen ergaben keine Änderungen bei den Asymmetrien.

Tabelle 7.5: Interdependenzwerte der EU-Staaten, 1988-2011

	AT	BE	BG	CY	CZ	DE	DK	EE	ES	FI	FR	GB	GR	HU	IE	IT	LT	LU	LV	MT	NL	PL	PT	RO	SE	SI	SK
1988	.	-0,080	.	.	.	0,115	-0,012	.	-0,019	.	0,069	0,051	-0,035	.	-0,011	0,015	-0,086	.	-0,008
1989	.	-0,074	.	.	.	0,112	-0,006	.	-0,028	.	0,062	0,050	-0,014	.	-0,018	0,024	-0,100	.	-0,010
1990	.	-0,067	.	.	.	0,114	-0,010	.	-0,012	.	0,048	0,051	-0,008	.	-0,014	0,023	-0,112	.	-0,014
1991	.	-0,081	.	.	.	0,135	-0,007	.	-0,021	.	0,062	0,061	-0,004	.	-0,016	0,024	-0,135	.	-0,017
1992	.	-0,093	.	.	.	0,155	-0,007	.	-0,031	.	0,084	0,028	-0,007	.	-0,019	0,028	-0,123	.	-0,015
1993	.	-0,090	.	.	.	0,136	-0,038	.	-0,001	.	0,061	0,017	-0,005	.	-0,015	0,011	-0,069	.	-0,009
1994	.	-0,064	.	.	.	0,094	-0,030	.	-0,011	.	0,050	0,005	-0,003	.	-0,016	0,005	-0,020	.	-0,010
1995	-0,036	-0,072	.	.	.	0,153	-0,034	.	0,004	-0,013	0,048	0,004	-0,011	.	-0,018	0,021	-0,030	.	-0,015	.	-0,002	.	.
1996	-0,031	-0,052	.	.	.	0,144	-0,030	.	0,002	-0,014	0,043	0,036	-0,007	.	-0,023	0,002	-0,057	.	-0,011	.	-0,002	.	.
1997	-0,045	-0,063	.	.	.	0,199	-0,031	.	-0,048	-0,011	0,048	0,071	-0,006	.	-0,025	-0,018	-0,056	.	-0,011	.	-0,005	.	.
1998	-0,039	-0,082	.	.	.	0,173	-0,037	.	0,000	-0,013	0,040	0,056	-0,010	.	-0,030	-0,026	-0,019	.	-0,016	.	0,003	.	.
1999	-0,040	-0,092	.	.	.	0,210	-0,034	.	-0,053	-0,015	0,088	0,043	-0,008	.	-0,041	0,004	.	-0,015	.	.	-0,028	.	-0,017	.	-0,003	.	.
2000	-0,037	-0,128	.	.	.	0,208	-0,039	.	-0,007	-0,018	0,036	0,078	-0,010	.	-0,037	-0,003	.	-0,027	.	.	0,017	.	-0,028	.	-0,006	.	.
2001	-0,039	-0,141	.	.	.	0,254	-0,039	.	0,015	-0,017	0,074	0,076	-0,012	.	-0,071	-0,011	.	-0,024	.	.	0,002	.	-0,050	.	-0,017	.	.
2002	-0,031	-0,133	.	.	.	0,215	-0,041	.	0,012	-0,011	0,079	0,064	-0,039	.	-0,059	0,007	.	-0,009	.	.	-0,008	.	-0,033	.	-0,011	.	.
2003	-0,039	-0,114	.	.	.	0,242	-0,029	.	0,002	-0,020	0,076	0,012	-0,018	.	-0,039	0,001	.	-0,019	.	.	-0,017	.	-0,036	.	-0,004	.	.
2004	-0,041	-0,101	.	-0,005	-0,053	0,276	-0,021	-0,006	0,015	-0,017	0,121	0,006	-0,016	-0,023	-0,044	0,010	-0,006	-0,018	-0,006	-0,003	0,022	-0,029	-0,041	.	0,005	-0,012	-0,013
2005	-0,046	-0,078	.	-0,008	-0,040	0,280	-0,017	-0,009	-0,009	-0,014	0,061	0,050	-0,011	-0,019	-0,051	0,003	-0,006	-0,013	-0,006	-0,003	0,011	-0,033	-0,023	.	0,003	-0,010	-0,012
2006	-0,006	-0,038	.	-0,021	-0,032	0,238	-0,023	-0,011	-0,018	-0,013	-0,007	0,147	-0,007	-0,022	-0,061	0,025	-0,007	-0,017	-0,009	-0,004	-0,020	-0,026	-0,038	.	0,001	-0,012	-0,018
2007	-0,018	-0,045	-0,009	-0,010	-0,027	0,241	-0,017	-0,006	0,022	-0,012	0,024	0,033	-0,006	-0,027	-0,045	0,034	-0,006	-0,010	-0,005	-0,004	-0,023	-0,006	-0,025	-0,020	-0,002	-0,011	-0,020
2008	-0,019	-0,080	-0,007	-0,010	-0,028	0,250	-0,020	-0,006	0,013	-0,010	0,103	0,014	-0,002	-0,028	-0,034	0,035	-0,007	-0,015	-0,004	-0,007	-0,054	-0,013	-0,021	-0,019	0,004	-0,010	-0,024
2009	-0,011	-0,056	-0,007	-0,009	-0,016	0,203	-0,017	-0,005	-0,001	-0,007	0,081	0,000	-0,001	-0,026	-0,041	0,038	-0,006	-0,010	-0,003	-0,005	-0,029	-0,010	-0,020	-0,013	0,002	-0,011	-0,019
2010	-0,008	-0,052	-0,005	-0,010	-0,024	0,184	-0,017	-0,006	-0,005	-0,005	0,087	0,019	-0,007	-0,023	-0,054	0,003	-0,006	-0,012	-0,003	-0,006	0,006	-0,004	-0,012	-0,015	0,001	-0,011	-0,014
2011	-0,006	-0,059	-0,010	-0,013	-0,023	0,197	-0,017	-0,009	-0,012	-0,005	0,099	0,007	-0,008	-0,021	-0,051	0,009	-0,006	-0,015	-0,005	-0,005	-0,006	0,001	-0,011	-0,015	0,005	-0,011	-0,014
Mittelwert	-0,029	-0,081	-0,007	-0,011	-0,030	0,189	-0,024	-0,007	-0,008	-0,013	0,064	0,041	-0,011	-0,024	-0,035	0,011	-0,006	-0,016	-0,005	-0,005	-0,039	-0,015	-0,020	-0,016	-0,002	-0,011	-0,017
St.-Abw.	0,014	0,027	0,002	0,005	0,012	0,055	0,011	0,002	0,019	0,004	0,028	0,033	0,009	0,003	0,017	0,017	0,001	0,005	0,002	0,001	0,045	0,013	0,012	0,003	0,006	0,001	0,004

Tabelle 7.6: Richtung und Grad der Asymmetrie für die Volkswirtschaften der EU Staaten entlang ihrer Interdependenzwerte, 1988-2011.

	AT	BE	BG	CY	CZ	DE	DK	EE	ES	FI	FR	GB	GR	HU	IE	IT	LT	LU	LV	MT	NL	PL	PT	RO	SE	SI	SK	MW(B)
1988	.	-2,4	.	.	.	0,5	-0,5	.	-0,3	.	0,3	0,3	-2,9	.	-1,7	0,1	-1,8	.	-0,8	1,1
1989	.	-2,2	.	.	.	0,5	-0,3	.	-0,4	.	0,3	0,3	-1,1	.	-2,6	0,1	-2,1	.	-1,0	1,0
1990	.	-2,0	.	.	.	0,5	-0,5	.	-0,1	.	0,2	0,3	-0,7	.	-2,0	0,1	-2,4	.	-1,2	0,9
1991	.	-2,5	.	.	.	0,5	-0,3	.	-0,3	.	0,3	0,4	-0,4	.	-2,4	0,1	-3,0	.	-1,4	1,1
1992	.	-2,9	.	.	.	0,6	-0,4	.	-0,4	.	0,5	0,2	-0,5	.	-2,8	0,2	-2,7	.	-1,1	1,1
1993	.	-2,6	.	.	.	0,5	-1,8	.	0,0	.	0,3	0,1	-0,4	.	-2,0	0,1	-1,4	.	-0,6	0,9
1994	.	-1,8	.	.	.	0,3	-1,4	.	-0,2	.	0,3	0,0	-0,2	.	-2,1	0,0	-0,4	.	-0,7	0,7
1995	-1,3	-2,1	.	.	.	0,5	-1,6	.	0,1	-0,9	0,3	0,0	-0,7	.	-2,3	0,2	-0,6	.	-1,1	.	-0,1	.	.	0,8
1996	-1,2	-1,6	.	.	.	0,5	-1,5	.	0,0	-1,0	0,2	0,3	-0,5	.	-2,8	0,0	-1,2	.	-0,8	.	-0,1	.	.	0,8
1997	-1,8	-2,0	.	.	.	0,8	-1,5	.	-0,7	-0,8	0,3	0,4	-0,4	.	-2,6	-0,1	-1,2	.	-0,8	.	-0,2	.	.	1,0
1998	-1,6	-2,6	.	.	.	0,7	-1,8	.	0,0	-0,9	0,2	0,3	-0,7	.	-2,9	-0,2	-0,4	.	-1,1	.	0,1	.	.	1,0
1999	-1,6	-3,2	.	.	.	0,9	-1,7	.	-0,7	-1,0	0,5	0,3	-0,5	.	-3,7	0,0	.	-6,1	.	.	-0,6	.	-1,2	.	-0,1	.	.	1,5
2000	-1,6	-4,4	.	.	.	0,9	-2,0	.	-0,1	-1,2	0,2	0,4	-0,6	.	-3,1	0,0	.	-10,6	.	.	0,4	.	-1,9	.	-0,2	.	.	1,8
2001	-1,7	-4,9	.	.	.	1,1	-2,0	.	0,2	-1,1	0,5	0,4	-0,8	.	-5,5	-0,1	.	-9,5	.	.	0,0	.	-3,4	.	-0,6	.	.	2,1
2002	-1,3	-4,7	.	.	.	0,9	-2,1	.	0,2	-0,8	0,5	0,4	-2,3	.	-4,2	0,0	.	-3,6	.	.	-0,2	.	-2,2	.	-0,4	.	.	1,6
2003	-1,6	-4,0	.	.	.	1,1	-1,5	.	0,0	-1,3	0,5	0,1	-1,0	.	-2,6	0,0	.	-6,9	.	.	-0,3	.	-2,4	.	-0,2	.	.	1,6
2004	-1,8	-3,6	.	-4,4	-6,1	1,3	-1,1	-6,6	0,2	-1,2	0,8	0,0	-0,9	-2,9	-3,1	0,1	-3,2	-7,0	-5,5	-7,1	0,5	-1,5	-2,9	.	0,2	-4,7	-4,1	2,8
2005	-2,1	-2,8	.	-6,6	-4,2	1,4	-0,9	-9,3	-0,1	-0,9	0,4	0,3	-0,6	-2,3	-3,4	0,0	-3,0	-4,8	-5,2	-6,8	0,2	-1,5	-1,7	.	0,1	-3,9	-3,6	2,6
2006	-0,3	-1,4	.	-16,9	-3,1	1,2	-1,2	-9,5	-0,2	-0,9	0,0	0,9	-0,4	-2,9	-4,0	0,2	-3,3	-5,8	-6,7	-8,2	-0,4	-1,1	-2,7	.	0,0	-4,6	-4,8	3,2
2007	-0,8	-1,7	-3,7	-8,1	-2,5	1,2	-0,9	-4,6	0,3	-0,8	0,2	0,2	-0,3	-3,3	-3,0	0,3	-2,8	-3,1	-2,8	-9,1	-0,5	-0,2	-1,8	-2,0	-0,1	-3,8	-4,5	2,3
2008	-0,8	-2,9	-2,4	-7,5	-2,2	1,3	-1,1	-4,9	0,2	-0,6	0,7	0,1	-0,1	-3,3	-2,4	0,3	-2,6	-4,9	-2,0	-14,4	-1,1	-0,5	-1,5	-1,7	0,2	-3,5	-4,6	2,5
2009	-0,5	-1,9	-2,2	-6,4	-1,3	1,0	-0,9	-4,1	0,0	-0,5	0,5	0,0	-0,1	-3,4	-3,0	0,3	-2,6	-3,3	-1,7	-9,8	-0,6	-0,4	-1,4	-1,3	0,1	-3,5	-3,6	2,0
2010	-0,4	-1,8	-1,6	-7,1	-2,0	0,9	-0,9	-5,2	-0,1	-0,4	0,6	0,1	-0,4	-2,9	-4,2	0,0	-2,5	-3,7	-1,8	-11,5	0,1	-0,1	-0,8	-1,5	0,0	-3,9	-2,6	2,1
2011	-0,3	-2,0	-3,2	-9,2	-1,9	1,0	-0,9	-7,0	-0,1	-0,3	0,6	0,1	-0,5	-2,7	-4,0	0,1	-2,4	-4,3	-3,1	-10,4	-0,1	0,0	-0,8	-1,4	0,2	-3,7	-2,5	2,3
MW	-1,2	-2,7	-2,6	-8,3	-2,9	0,8	-1,2	-6,4	-0,1	-0,9	0,4	0,2	-0,7	-3,0	-3,0	0,1	-2,8	-5,7	-3,6	-9,7	-0,8	-0,7	-1,5	-1,6	-0,1	-3,9	-3,8	1,6
St.-Abw.	0,6	1,0	0,8	3,8	1,6	0,3	0,6	2,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,6	0,4	0,9	0,1	0,3	2,3	1,9	2,5	1,0	0,6	0,8	0,3	0,2	0,4	0,9	0,7

MW(B): Mittelwert der Beträge für alle EU-Staaten.

Letzteres trifft zwar auch auf einige andere Staaten zu, etwa Schweden oder Spanien. Aber alle diese anderen Staaten weisen allenfalls gelegentlich positive Interdependenzwerte auf und nie zumindest im Mittel. Deshalb spricht der Interdependenzwert als externes Kriterium für die Einordnung nur von Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien als Großmächte und aller anderen Staaten als Kleinstaaten.

Moravcsik fokussiert seine Untersuchung auf das Handeln nur der britischen, deutschen, französischen Regierungen ab. Die Befunde hier weisen jedoch auch auf die italienische Regierung als Vertreterin einer Großmacht hin. Bevor ich einer solchen Einordnung, wie sie etwa bei Bindi (2006) vorgenommen wird, beipflichte, ziehe ich nun aber zunächst die Reaktionsfähigkeit als internes Kriterium zur Bestimmung von Großmächten und Kleinstaaten heran.

7.3 Reaktionsfähigkeit der Regierungen: Koordinationsindex

Die Reaktionsfähigkeit einer Regierung in Verhandlungen messe ich mit einem Index der Koordination innerhalb des Teils der Ministerialverwaltungen der einzelnen Regierungen der EU, der mit der Durchführung der Regierungskonferenz von Amsterdam befasst war (im Folgenden: Koordinationsindex).

Dabei beziehe ich mich auf zwei Aspekte, die Franz Pappi, Michael Stoiber und Paul Thurner in ihrer Untersuchung über diese Regierungskonferenz aufgearbeitet haben (Pappi, et al. 2002): den Einfluss der einzelnen Ministerien oder Behörden auf die Entscheidungsfindung innerhalb ihrer Regierung und der Grad, zu dem diese Behörden miteinander interagierten.

Mit Blick auf die Untersuchungen in Kapitel 8 und 9 bietet sich diese Studie an, denn bei den dortigen Tests geht es insbesondere um den Zeitraum 1995-2002. Diese Studie drängt sich aber außerdem geradezu auf, weil dort unter sonst gleichen Bedingungen alle (damaligen) EU-Regierungen einen Anreiz hatten, die Kompetenzen ihrer Ministerialbürokratien in EU-Belangen zu bündeln. Dieser Anreiz besteht annahmegemäß zwar auch für jede einzelne Regierung während einer Ratspräsidentschaft. Aber mit Blick auf die in der Literatur häufig genannten zufällig eintretenden Ereignisse (vgl. exemplarisch Hayes-Renshaw 2006: 149, Westlake und Galloway 2006: 335), die das Handeln der Regierung in diesem Amt im Einzelfall außerdem tangieren können, ist eine vergleichenden Untersuchung über einen für alle Regierungen identischen Zeitraum für die Ermittlung der Reaktionsfähigkeit naheliegend.

Zudem kommen entlang des externen Kriteriums nur die Regierungen solcher Staaten für die Einordnung als Großmächte in Betracht, die in diesem Zeitraum bereits EU-Mitglieder waren. Es geht also keine etwaige Beobachtung einer Großmacht verloren.

Die Untersuchung entlang der Regierungskonferenz von Amsterdam bietet sich schließlich an, weil auf ihr nicht nur die gesamte Bandbreite der Politikfelder verhandelt wurde, die Gegenstand der EU-Entscheidungsprozesse sind. Sondern es ging zudem um zentrale Aspekte des EU-Institutionengefüges selbst (Laursen 2002: 5ff.). Die vergleichsweise lange Dauer der gesamten Verhandlungen von 1995-1997 entspricht zudem der typischen „Vorbereitungszeit“ einer Regierung auf die Ratspräsidentschaft (Westlake und Galloway 2006: 334).

Der eine Aspekt, den Pappi et al. untersuchen, ist der Einfluss, den jede der beteiligten Behörden einer Regierung auf die Entscheidungsfindung innerhalb dieser Regierung genommen hat. Pappi et al. stellen den Einfluss jeder einzelnen beteiligten Behörde als Mittelwert deren Einflusses auf die Entscheidungsfindung der jeweiligen Regierung in den von ihnen untersuchten Verhandlungsgegenständen dar (Pappi et al. 2002: 54).

Den Einfluss einer Behörde auf das Handeln einer Regierung bei einem dieser Sachverhalte operationalisieren sie als Anteil gemessen an dem Einfluss aller Behörden in diesem Sachverhalt. Die Mittelwerte dieser Werte, die ich bei der Erstellung des Koordinationsindex verwende, sind in Tabelle 7.7 wiedergegeben. Ein Beispiel für die Darstellung bei Pappi et al. gebe ich in Anhang A-4 in Abbildung A-4.1 für die französische Regierung.

Tabelle 7.7: Einfluss der einzelnen Behörden von 14 EU-Staaten bei der Entscheidungsfindung innerhalb der jeweiligen Regierung auf der Regierungskonferenz von Amsterdam

Österreich		Belgien		Dänemark		Finnland		Frankreich		Deutschland		Großbritannien	
1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
PO	0,304	PO	0,22	PO	0,26	PO	0,15	PO	0,258	PO	0,2	PO	0,032
MFA	0,306	MFA	0,259	MFA	0,242	MFA	0,224	MFA	0,267	MFA	0,232	MFA	0,214
MI	0,049	MI	0,053	MI	0,037	MI	0,081	MI	0,057	MI	0,078	MI	0,104
MJ	0,028	MJ	0,069	MJ	0,075	MJ	0,116	MJ	0,057	MJ	0,089	MJ	0,068
MF	0,03	MF	0,03	MF	0,03	MF	0,083	MEcoF	0,139	MF	0,076	MF	0,111
MEco	0,034	MEco	0,087	MEco	0,074	MLab	0,054	PresO	0,221	MEco	0,153	MLAB	0,056
MSoc	0,025	MLab	0,036	MLab	0,027	MSoc	0,014			MSL	0,031	MSOC	0,048
MDef	0,024	MSoc	0,026	MSoc	0,004	MDef	0,015			MDef	0,02	MDEF	0,035
MEnv	0,039	MDef	0,022	MDef	0,009	MEnv	0,034			MEnv	0,023	MENV	0,042
FS	0,047	MEnv	0,033	MEnv	0,054	MTrIn	0,059			MAgr	0,004	MTrInd	0,088
EU-C	0,045	FS	0,132	MInd	0,037	PresO	0,075			FS	0,079	EU-SEC	0,159
SozPa	0,069	EU-C	0,032	EU-C	0,15	EU-C	0,095			EU-C	0,015	EU-C	0,042

Erläuterung: Für jede Regierung bezeichnen die Abkürzungen in Spalte 1 die von Pappi et al. verwendeten Abkürzungen der Namen der beteiligten Behörden und die Werte in Spalte 2 den Mittelwert von deren Einfluss auf die interne Entscheidungsfindung bei den einzelnen verhandelten Themenbereichen.

Quelle: Pappi et al. 2002: 60ff.

Noch Tabelle 7.7.

Griechenland		Irland		Italien		Luxemburg		Niederlande		Spanien		Schweden	
1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
PO	0,12	PO	0,183	PO	0,214	PO	0,388	PO	0,16	PO	0,192	PO	0,149
MFA	0,328	MFA	0,351	MFA	0,384	MFA	0,449	MFA	0,344	MFA	0,27	MFA	0,373
MI	0,069	MJ	0,109	MI	0,055	MJ	0,057	MI	0,083	MI	0,094	MJ	0,135
MJ	0,084	MF	0,162	MJ	0,06	MF	0,021	MJ	0,063	MJ	0,06	MF	0,106
MF	0,023	MLab	0,042	MF	0,159	MLab	0,051	MF	0,093	MEcoF	0,074	MLab	0,048
MEco	0,097	MSoc	0,02	MDef	0,041	MEnv	0,033	MEco	0,157	MLab	0,035	MSoc	0,003
MLab	0,039	MEnv	0,038	MTrI	0,087			MSL	0,053	MSoc	0,026	MDef	0,05
MDef	0,033	AttGen	0,094					MEnv	0,048	MDef	0,037	MEnv	0,045
MEnv	0,049									MEnv	0,035	MInd	0,06
MInd	0,067									MInd	0,059	EU-C	0,032
MPubO	0,065									MTour	0,045		
MMar	0,026									FS	0,037		

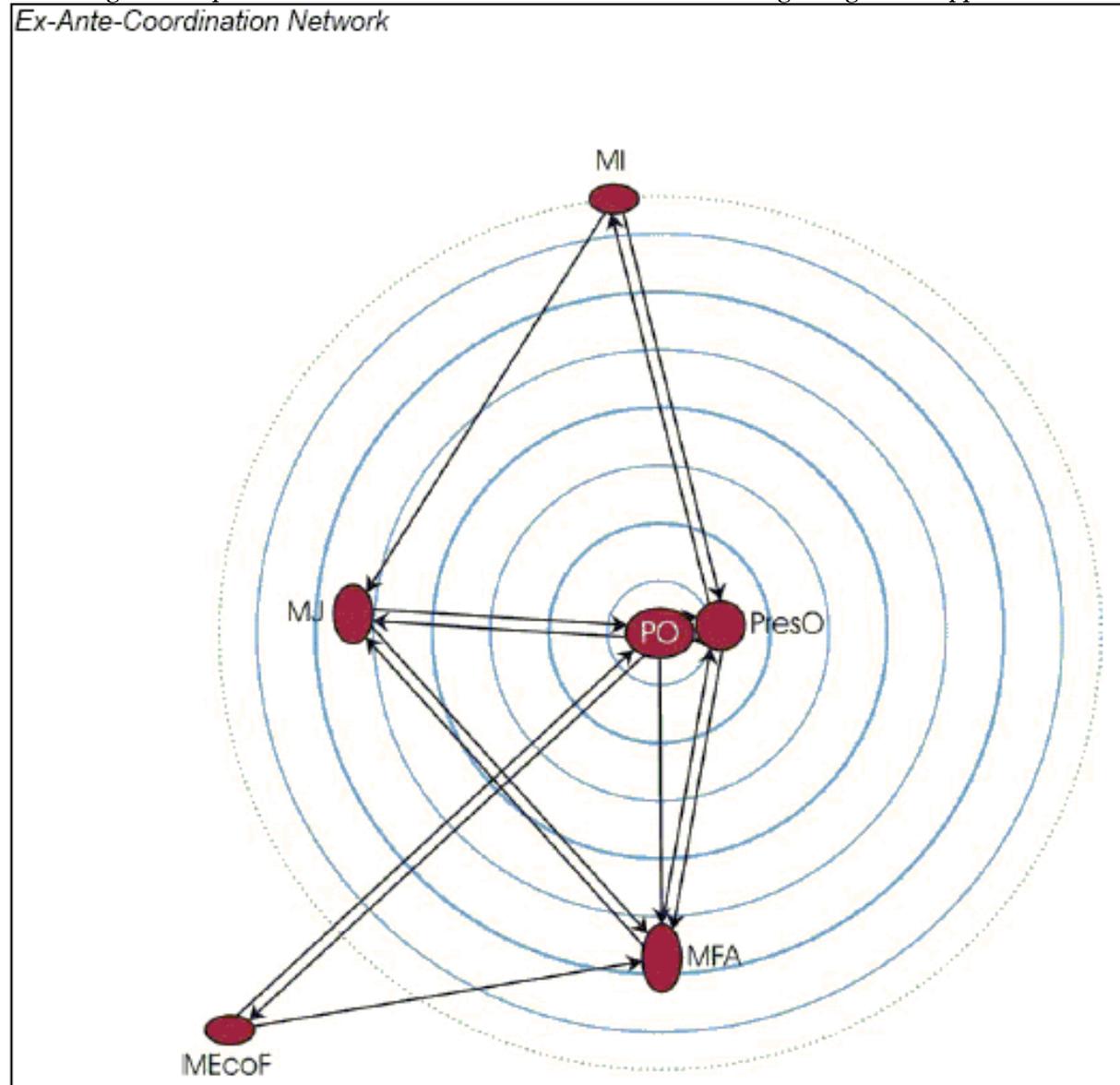
Der andere Aspekt ist der Grad der Vernetzung dieser Behörden untereinander. Pappi et al. haben dafür beobachtet, inwieweit die Behörden der gleichen Regierung während der Regierungskonferenz ihr Handeln miteinander koordiniert haben.

Das erkläre ich beispielhaft anhand von Abbildungen 7.1 und 7.2. Dort ist die Koordination zwischen den Behörden durch Pfeile dargestellt. Versuchte eine Behörde, sich mit einer anderen Behörde zu koordinieren, zeichneten Pappi et al. einen Pfeil von ersterer zu letzterer Behörde. Sind zwei Behörden durch zwei Pfeile miteinander verbunden, so koordinierten beide Behörden ihr Handeln bei der Formulierung der Verhandlungsposition ihrer Regierung. Je mehr Behörden der einzelnen Regierungen ihr Handeln miteinander koordinierten, desto umfassendere Netzwerke existierten zwischen den Behörden (Pappi et al. 2002: 53).

Der Umfang dieser Netzwerke variierte zwischen den einzelnen Regierungen deutlich. So umfasst z.B. ein einziges Netzwerk der französischen Behörden alle überhaupt beteiligten Behörden dieser Regierung (vgl. Abbildung 7.1).

Dagegen existierten bei der niederländischen Regierung mehrere Netzwerke aus zwei (Wirtschafts- und Finanzministerium, MF und MEco, sowie Innen- und Justizministerium, MI und MJ) oder drei (Staatskanzlei, Außen- und Arbeitsministerium, PO, MFA und MSL) Behörden (vgl. Abb. 7.2). Einige niederländische Behörden versuchten außerdem zwar, sich mit einer oder mehreren anderen Behörden zu koordinieren. Die anderen Behörden reagierten aber nicht immer auf diesen Versuch (z. B. das Außenministerium gegenüber dem Umweltministerium, MEnv). Zwischen einigen Behörden kam es zu überhaupt keinen Koordinationsversuchen (z.B. zwischen Außen- und Wirtschaftsministerium).

Abbildung 7.1: Beispiel des Koordinationsnetzwerks der französischen Regierung nach Pappi et al. 2002



Quelle: Pappi et al. 2002: 72.

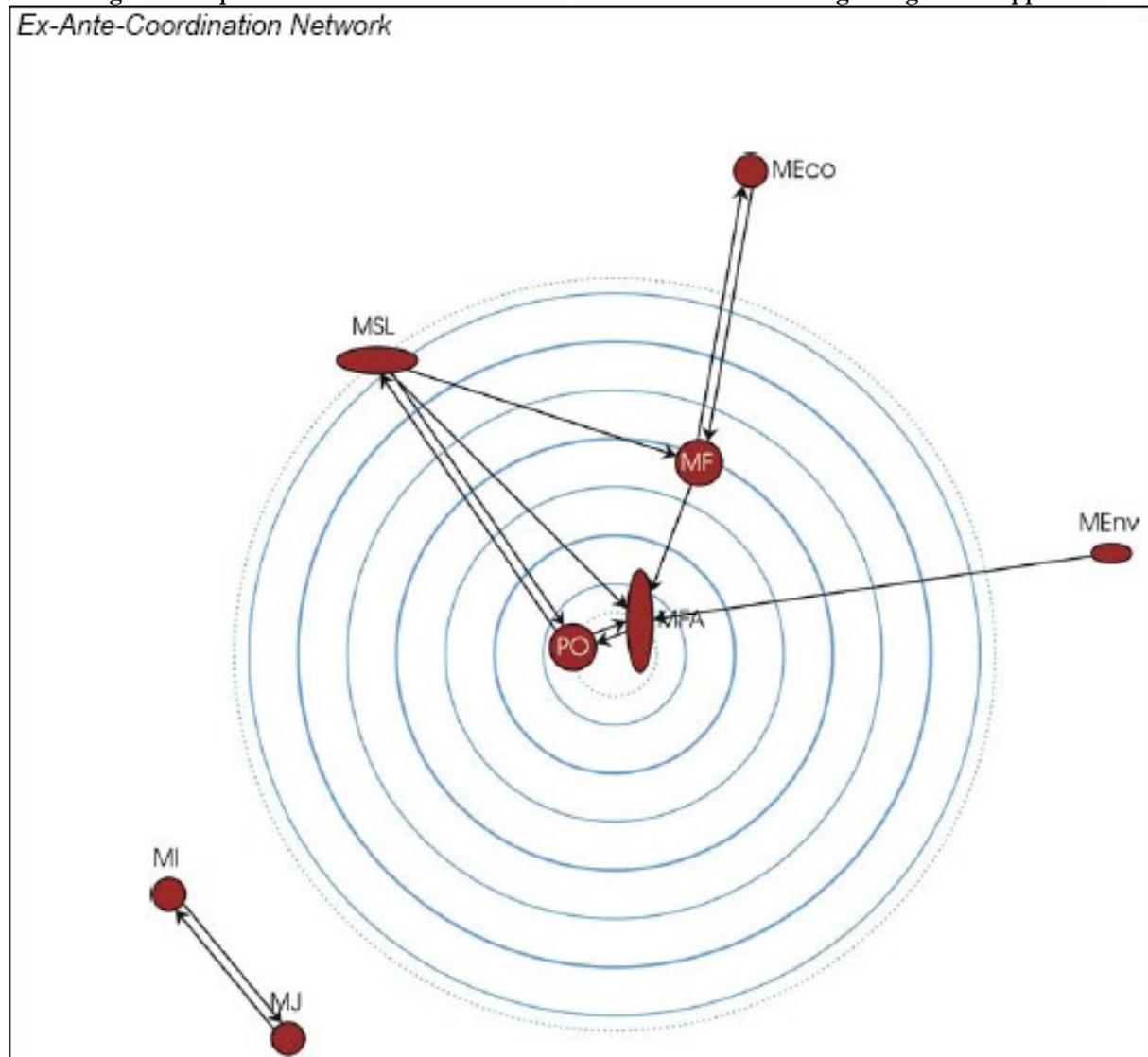
Es existierte also kein umfassendes Netzwerk, sondern eine Reihe voneinander getrennter Netzwerke und Behörden.

Für die Erstellung des Koordinationsindex habe ich von dem gesamten Einfluss aller Behörden zusammen (der auf Eins normiert ist) auf die Entscheidungsfindung innerhalb einer Regierung die Werte des Einflusses jeder Behörde abgezogen, die nicht durch Koordinationsversuche von mindestens zwei Behörden in ein bestimmtes Netzwerk einbezogen waren.

Das ist das Netzwerk derjenigen Behörden, die zusammen den größten Einfluss auf die Entscheidungsfindung der Regierung nahmen. Für das Beispiel der niederländischen Regierung handelt es sich dabei um das Netzwerk aus Staatskanzlei, Außen- und Arbeitsministerium das insgesamt 0,557 Recheneinheiten auf sich vereint (vgl. Abbildung A-4.2 im Anhang A-4). Diesen Wert

habe ich als Wert der niederländischen Regierung im Koordinationsindex verwendet. Für das Beispiel der französischen Regierung liegt dieser Wert bei Eins, weil alle Behörden in ein einziges Netzwerk einbezogen und zwei Behörden – das Präsidialamt (*Services du Président*) und das Amt des Premierministers (*Services du Premier ministre*) – in direkter Koordination miteinander und mit allen anderen Behörden verbunden waren (vgl. Abbildung A-4.1 im Anhang A-4).

Abbildung 7.2: Beispiel des Koordinationsnetzwerks der niederländischen Regierung nach Pappi et al.



Erläuterung der Abkürzungen bei Pappi et al.: MI: Innenministerium; MJ: Justizministerium; MSL: Arbeitsministerium; PO: Staatskanzlei; MFA: Außenministerium; MEnv: Umweltministerium; MF: Finanzministerium; MEco: Wirtschaftsministerium.

Quelle: Pappi et al. 2002: S.72.

Dieser Index zeigt nicht an, ob und wie effizient im Sinne etwa von Moravcsik (1998) das Verhalten der Regierungen *gegenüber den anderen* Regierungen innerhalb der intergouvernementalen Verhandlungen war. Er zeigt aber an, wie umfassend sich die einzelnen Behörden einer Regierung bei ihrem Verhalten im Rahmen einer Regierungskonferenz *untereinander*, also intragouvernemental koordiniert haben.

Je geringer dieser Wert ist, desto weniger umfassend koordinierten sich die Ministerien. Ohne Koordination innerhalb der Ministerialverwaltung einer Regierung verfügten die Vertreter dieser Regierung, die mit den Verhandlungen über die einzelnen Themen betraut waren, nur über die Informationen, über die der Teil der Ministerialverwaltung verfügte, dem sie selbst angehörten. Es ist dann möglich, dass dieser Teil der Ministerialverwaltung nicht über Informationen verfügt, die der Regierung als Ganzes zur Verfügung stehen und dass diese Informationen für die Umsetzung der Präferenzen dieser Regierung in dem je verhandelten Thema relevant sind. Kennen die mit der Umsetzung der Präferenzen für die einzelnen verhandelten Themen betrauten Vertreter einer Regierung diese Informationen nicht, so ist dies für diese Umsetzung nachteilig, weil diese Vertreter insoweit das Verhalten der anderen Regierungen weniger umfassend beurteilen können, als dies der Fall wäre, wenn sie diese Informationen kennen würden. Eine solche Regierung verhält sich dann nicht effizient, weil sie Informationen nicht nutzt, obwohl sie über diese verfügt. Der Grad der Koordination innerhalb einer Ministerialverwaltung beeinflusst daher die Fähigkeit der gesamten Regierung, sich in den Verhandlungen nutzenmaximierend zu verhalten. Die interne Koordination einer Regierung ist deshalb geeignet, genau die Reaktionsfähigkeit einer Regierung zu testen, die mit der Variable q_i zum Ausdruck kommen soll.

Tabelle 7.8: Koordinationsindex der Ministerialverwaltungen bei intergouvernementalen Konferenzen der EU

Regierung	Wert	Abweichung vom Mittelwert	mehr als eine Standardabweichung über dem Mittelwert	mehr als eine Standardabweichung unter dem Mittelwert
Österreich	0,86	0,10	nein	nein
Belgien	0,71	-0,05	nein	nein
Dänemark	0,50	-0,26	nein	ja
Finnland	0,53	-0,23	nein	ja
Frankreich	1,00	0,24	ja	nein
Deutschland	1,00	0,24	ja	nein
Großbritannien	1,00	0,24	ja	nein
Griechenland	0,88	0,12	nein	nein
Irland	0,53	-0,22	nein	ja
Italien	0,91	0,15	nein	nein
Luxemburg	0,84	0,08	nein	nein
Niederlande	0,56	-0,20	nein	ja
Portugal
Spanien	0,65	-0,11	nein	nein
Schweden	0,67	-0,09	nein	nein
Mittelwert / St.Abw.	0,76	0,18	-/-	-/-

Quelle: eigene Berechnungen auf Grundlage von Pappi/Stoiber/Thurner 2002: 60ff.

Einen solchen Test habe ich mit der Erstellung des Koordinationsindex für 14 der damaligen 15 EU-Regierungen durchgeführt. Zur Einteilung der Regierungen in Regierungen von Großmächten und Kleinstaaten entlang des Koordinationsindex bezeichne ich zunächst eine Regierung, die einen Wert von Eins auf diesem Index erreicht, als Regierung einer Großmacht, weil

diese Regierung sich umfassend koordiniert hat. Dadurch erzielte sie die höchstmögliche Reaktionsfähigkeit und konnte so bei den Verhandlungen ihre Präferenzen effizient im Sinne von Moravcsik (1998: 23) umzusetzen versuchen.

Ich habe für die portugiesische Regierung keinen Wert auf dem Koordinationsindex verzeichnet, weil für diese Regierung keine Daten bei Pappi et al. verfügbar sind. Für diese Regierung legt jedoch zum einen der statistisch signifikante Zusammenhang zwischen dem Wert für eine Regierung auf dem Koordinationsindex und der Bevölkerungszahl ihres Staates und eine Korrelation von 0,7 nahe, dass dieser Indexwert unter Eins liegt (vgl. Tabellen 7.9 und 7.10).

Tabelle 7.9: Korrelationsmatrix zu Tabelle 7.9

		Bevölkerung
	Korrelation nach Pearson	0,694
Wert auf dem Koordinationsindex	Signifikanz (2-seitig)	0,0059***
	N	14

Tabelle 7.10: Werte der Regierungen auf dem Koordinationsindex im Vergleich zu ihrer Bevölkerung 1997

	Wert auf dem Koordinationsindex	Bevölkerung (Millionen) im Jahr 1997
Österreich	0,86	8,143
Belgien	0,71	10,179
Dänemark	0,50	5,243
Finnland	0,53	5,136
Frankreich	1,00	58,485
Deutschland	1,00	82,012
Großbritannien	1,00	58,801
Griechenland	0,88	10,511
Irland	0,53	3,557
Italien	0,91	57,2
Luxemburg	0,84	0,416
Niederlande	0,56	15,636
Portugal	.	10,000
Spanien	0,65	39,697
Schweden	0,67	8,832
Mittelwert	0,76 (ohne Portugal)	24,923

Quelle: Wert auf dem Koordinationsindex: eigene Berechnungen nach Pappi et al. 2002; Bevölkerung im Jahr 1997: Statistisches Bundesamt (1998: 196).

Unabhängig davon kommt die portugiesische Regierung aber schon nach dem externen Kriterium nicht als Regierung einer Großmacht infrage.

Von den 14 durch den Koordinationsindex erfassten Regierungen übertrifft der Wert für die Ministerialverwaltungen dreier Regierungen den Mittelwert aller erfassten Regierungen sehr deutlich – um mehr als eine Standardabweichung (vgl. Tabelle 7.8). Die Ministerien dieser drei Regierungen haben sich bei der Regierungskonferenz außerdem umfassend koordiniert.

Das betraf die Regierungen von Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Alle anderen Regierungen haben sich intern nicht umfassend koordiniert. Für diese Regierungen ergibt die Reaktionsfähigkeit als internes Kriterium also eine Einordnung als Kleinstaat.

Deutschland, Frankreich und Großbritannien weisen außerdem positive Interdependenzwerte auf. Sowohl dieser Wert als externes Kriterium als auch die Reaktionsfähigkeit als internes Kriterium weisen deshalb auf die Regierung dieser drei Staaten als Vertreterinnen von Großmächten und entsprechend ordne ich sie für die folgenden Tests auch ein. Die Regierungen aller anderen Staaten ordne ich als Vertreterinnen von Kleinstaaten ein.

Letztlich komme ich also zu denselben Befunden über die Regierungen, deren Handeln für die Erklärung der Europäischen Integration besonders relevant ist, wie Moravcsik. Bemerkenswert ist dabei jedoch, dass ich dorthin gerade nicht entlang seiner Kriterien der asymmetrischen Interdependenz gelange, sondern entlang eines internen Kriteriums, das mit asymmetrisch verteilter Information innerhalb einzelner Regierungen zusammenhängt. So ein Kriterium kann wiederum für Moravcsik keine Rolle spielen, denn unter der Annahme perfekter Information kann dies niemals für eine Regierung problematisch sein, ohne dadurch an der Annahme dieser Regierung als eines unitarischen Akteurs zu rütteln. Entlang der Befunde hier bedeuten Informationsasymmetrien innerhalb von Regierungen dagegen lediglich eine reduzierte Reaktionsfähigkeit der gesamten Regierung.

8 Regierungen und EU-Ratspräsidentschaft

Ich habe in Kapitel 5 aus dem Präsidentschaftsmodell drei Hypothesen zum Effekt der Ratspräsidentschaft für die Präferenzumsetzung ihrer Inhaberin entlang deren Eigenschaft als Regierung einer Großmacht oder eines Kleinstaats abgeleitet. In Kapitel 6 habe ich das entlang dieser Eigenschaft für das Timing von Kommissionsinitiativen und für den Nutzen der Kommission aus diesem Timing getan. Dafür bin ich davon ausgegangen, dass diese Eigenschaft über alle Sachverhalte hinweg spezifisch für die einzelnen Regierungen ist. Die Attraktivität der unilateralen Alternativen einer Regierung im Vergleich zu einer Einigung entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung habe ich dagegen als sachverhaltsspezifisch angenommen.

Außerdem bin ich entlang einer räumlichen Betrachtungsweise davon ausgegangen, dass es bei mehr als zwei verhandelnden Regierungen ebenso wahrscheinlich für die Regierung eines Kleinstaats ist, ihre politische Position mit einer Großmacht zu teilen, wie für die Regierung einer Großmacht, dies mit einem Kleinstaat zu tun. In diesem Zusammenhang habe ich schließlich entlang des Modells für zwei Spieler eine Annahme über die Relevanz der Großmacht-Eigenschaft für das Handeln der Regierungen in Sachverhalten mit mehr als zwei Akteuren getroffen: wenn die nächste Amtsperiode einer Großmacht weiter als eine Amtsperiode in der Zukunft liegt, dann ist diese Eigenschaft für die aktuelle präsidierte Regierung nicht relevant.

Die Hypothesen sind aufgrund dieser Annahmen nicht so etwas wie deterministische Vorhersagen der Resultate einer jeden einzelnen Verhandlung im Rat der EU. Sie sind als Tendenzaussagen nur für eine Vielzahl von Verhandlungen wahr, und streben keine akkurate Beschreibung einzelner Situationen an (Pierce 1994: 4). Deshalb kann ihre Erklärungskraft mit der Untersuchung einzelner Verhandlungen – d.h. beim empirischen Gegenstand dieser Arbeit: mit einigen Fallstudien der EU-Entscheidungsfindung – nicht überprüft werden. Darum teste ich sie in diesem und im nächsten Kapitel quantitativ (vgl. Morton 1999: 129f.). Ich beginne hier mit den drei Hypothesen zum Nutzen der Ratspräsidentschaft für deren Inhaberin nach der Eigenschaft dieser Regierung als Großmacht oder Kleinstaat. In Kapitel 9 gehe ich auf die Hypothesen zur Kommission ein.

Ich begründe in diesem Kapitel zunächst die Fallauswahl für die Tests der ersten drei Hypothesen. Dabei gehe ich besonders auf zwei Aspekte ein: die Abhängigkeit des Handelns der Regierung in der Präsidentschaft von der vorherigen Initiierung einer Entscheidungsvorlage durch die Kommission und die zeitliche Dauer der Entscheidungsprozesse in der EU. Anschließend erläu-

tere ich kurz die Daten, die ich für die Tests herangezogen habe, den DEU-Datensatz. Entlang dieser Daten operationalisiere ich außerdem den „Verhandlungserfolg“ einer Regierung. Danach gehe ich auf das statistische Testverfahren ein, die Ordinale Logistische Regression (OLR), und begründe die Wahl dieses Verfahrens, ebenfalls entlang dieser Daten. Danach erläutere und begründe ich die einzelnen Variablen der Tests. Schließlich präsentiere ich die Testergebnisse entlang der Hypothesen 1, 2 und 3.

8.1 Fallauswahl: DEU-Datensatz

In einem sehr weiten Sinne ergibt sich die Fallauswahl aus dem empirischen Gegenstand dieser Arbeit; es geht ja um die Präsidentschaft im Rat der EU und nicht z.B. im UNO-Sicherheitsrat. Entlang der Modelle ist es aber erforderlich, eine Reihe ganz bestimmter Sequenzen von Präsidentschaftsperioden einzubeziehen. Es geht dabei nicht nur um Perioden mit Regierungen von Großmächten oder von Kleinstaaten in der Präsidentschaft. Damit ließe sich nur Hypothese 1 testen, also der Effekt dieses Amtes auf den Verhandlungserfolg von Großmächten. Sondern außerdem geht es, für Hypothese 2, um die Amtsinhaberschaft eines Kleinstaats unmittelbar vor der einer Großmacht und, für Hypothese 3, um aufeinander folgende Perioden von Regierungen der gleichen Akteursklasse.

Die Eigenheiten der Entscheidungsprozesse in der EU bringen aber noch zwei weitere Kriterien für die Fallauswahl mit sich. Sie betreffen die Institutionalisierung der dortigen Verfahren und die Anzahl der beteiligten Regierungen als Akteure.

Mit Blick auf die Institutionalisierung kam es im Zuge der Entwicklung der Gründungsverträge seit 1952 bekanntlich zu einer ganzen Reihe teils sehr tiefgreifender Veränderungen. Das betrifft für die Zwecke dieser Arbeit einerseits die Anforderungen, die für die Annahme einer Entscheidung im Rat erfüllt sein müssen (im Folgenden „*Entscheidungsregel*“) und andererseits das Beschlussfassungsverfahren zwischen den EU-Organen, also zwischen Kommission, Rat und EP (im Folgenden „*Entscheidungsverfahren*“).

Bei der materiellen Entscheidungsfindung über einen Sachverhalt im Rat kann die Entscheidungsregel entweder die Zustimmung aller Regierungen sein (Einstimmigkeit) oder die Zustimmung einer qualifizierten Mehrheit dieser Regierungen (QMV), gemessen in ihren jeweiligen Stimmen im Rat. Zwar war im Zuge des Luxemburger Kompromisses zumindest für zentrale rechtssetzende Akte die Möglichkeit für jede einzelne Regierung geschaffen worden, eine Entscheidung auch in solchen Sachverhalten unilateral zu verhindern, in denen laut Gründungsverträgen eine Entscheidung per QMV getroffen werden kann. Jedoch kommt es seit dem Ende der

1970er Jahre zu immer mehr solchen Abstimmungen und auf immer mehr Politikfeldern können Entscheidungen auf diese Weise getroffen werden (Hayes-Renshaw 2006: 268). Auch wenn diese Abstimmungen meist ohne Gegenstimmen enden und ein ablehnendes Votum in der Literatur primär als ein Akt der Außendarstellung erklärt wird (Mattila und Lane 2001, Hosli, et al. 2011: 1250), könnte bereits die Möglichkeit, dass es im Rat zu einer unerwünschten Entscheidung in einem bestimmten Sachverhalt (im Folgenden, im Einklang mit der gängigen EU-Terminologie: Dossier) kommen kann, eine Veränderung in der Handlungsdisposition einer Regierung mit sich bringen (Golub 1999: 758, Scharpf 1997: 191f.). Deshalb ist es ratsam, die Unterscheidung in Einstimmigkeit und QMV auch bei den Tests hier zu berücksichtigen.

Außerdem ändert sich bei Vertragsänderungen die Entscheidungsregel nicht nur für zukünftige Dossiers, sondern auch für laufende Dossiers, wenn sich die Vertragsgrundlage entsprechend ändert, auf der das Dossier behandelt wird. So kann es zum Beispiel sein, dass ein Dossier, welches Anfang 1993 von der Kommission initiiert wurde und das unter der Einheitlichen Europäische Akte (EEA) nur einstimmig verabschiedet werden konnte, laut Vertrag von Maastricht auch unter QMV abgeschlossen werden konnte. In diesen Fällen wurde die Entscheidungsfindung zum 1.11.1993 (dem Tag des Inkrafttretens dieses Vertrags) vereinfacht und das war spätestens seit dem 7.2.1992 (dem Tag der Unterzeichnung des Vertrags) klar.

In solchen Fällen könnte besonders die Regierung in der Präsidentschaft in Erwartung einer zukünftig einfacheren Entscheidungsfindung in einem gerade verhandelten Dossier die entsprechende Entscheidung zu verzögern versuchen, wenn eine entsprechende Vertragsänderung in absehbarer Zeit in Kraft tritt. Solche Handlungen würden wiederum systematisch die Befunde zum Nutzen der Präsidentschaft verzerren. Deshalb sollten Fälle ausgewählt gewählt werden, in denen es zu keinen Veränderungen der Entscheidungsregel kam.

Aus dem gleichen Grund bietet es sich nicht an, Dossiers zu untersuchen, bei denen sich im Zeitverlauf vertragsveränderungsbedingt das gesamte Entscheidungsverfahren änderte. Bis zum Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon am 1.12.2009 kannte die EU insgesamt vier solche Verfahren: das Kodezisions-, Zustimmung-, Kooperations-, und das Konsultationsverfahren (nur drei davon, das Konsultationsverfahren, das nun „Konsensverfahren“ genannte Zustimmungsv erfahren und das in „Ordentliches Gesetzgebungsverfahren“ umbenannte Kodezisionsverfahren existieren seither).

Entlang dieser Verfahren ist das EP zu einem unterschiedlichen Grad in die EU-Entscheidungsprozesse einbezogen. Im Konsultationsverfahren tritt das EP lediglich beratend in

Erscheinung, während die Entscheidung über ein Dossier dem Rat vorbehalten ist. Im Kodezisionsverfahren kam es auf die Zustimmung von Rat und EP gleichermaßen an. Die beiden anderen Verfahren überlassen bzw. überliefern dem Parlament für bestimmte, eng abgegrenzte Politikfelder ein definitives Vetorecht (Zustimmungsverfahren) oder ein suspensives Veto- und Abänderungsrecht (Kooperationsverfahren).

Tabelle 8.1: Anzahl und Verhältniszahlen der Dossiers nach EU-Entscheidungsverfahren und nach dem Jahr ihrer Initiierung, 1975-2009

	Zustimmung		Kodezision		Konsultation		Kooperation		(Sonstige)		Insgesamt
1975	0	0,0	0	0,0	194	99,0	2	1,0	0	0,0	196
1976	0	0,0	0	0,0	185	98,4	3	1,6	0	0,0	188
1977	0	0,0	0	0,0	42	97,7	1	2,3	0	0,0	43
1978	0	0,0	0	0,0	90	100,0	0	0,0	0	0,0	90
1979	0	0,0	0	0,0	212	99,5	1	0,5	0	0,0	213
1980	2	2,6	0	0,0	68	88,3	7	9,1	0	0,0	77
1981	2	1,1	0	0,0	183	97,3	2	1,1	0	0,0	187
1982	2	0,9	0	0,0	220	97,3	3	1,3	0	0,0	225
1983	1	0,8	0	0,0	112	94,1	6	5,0	0	0,0	119
1984	0	0,0	2	2,3	84	97,7	0	0,0	0	0,0	86
1985	0	0,0	2	1,2	159	95,8	5	3,0	0	0,0	166
1986	0	0,0	1	0,5	175	84,5	31	15,0	0	0,0	207
1987	25	9,6	0	0,0	200	76,6	36	13,8	0	0,0	261
1988	5	1,6	6	1,9	238	74,8	69	21,7	0	0,0	318
1989	0	0,0	4	3,7	63	57,8	42	38,5	0	0,0	109
1990	0	0,0	7	4,4	66	41,5	86	54,1	0	0,0	159
1991	11	4,1	18	6,8	194	72,9	43	16,2	0	0,0	266
1992	1	0,5	31	15,9	124	63,6	39	20,0	0	0,0	195
1993	1	0,5	23	11,9	143	74,1	26	13,5	0	0,0	193
1994	13	5,4	31	12,8	175	72,3	23	9,5	0	0,0	242
1995	13	5,5	30	12,6	158	66,4	37	15,5	0	0,0	238
1996	19	8,2	35	15,2	154	66,7	21	9,1	2	0,9	231
1997	16	6,9	34	14,6	151	64,8	32	13,7	0	0,0	233
1998	9	3,3	38	13,8	184	66,9	39	14,2	5	1,8	275
1999	16	8,1	33	16,7	143	72,2	5	2,5	1	0,5	198
2000	8	3,1	95	36,8	154	59,7	0	0,0	1	0,4	258
2001	10	4,4	85	37,4	132	58,1	0	0,0	0	0,0	227
2002	4	2,0	75	37,3	120	59,7	0	0,0	2	1,0	201
2003	11	4,0	111	40,8	149	54,8	0	0,0	1	0,4	272
2004	26	11,5	75	33,2	123	54,4	0	0,0	2	0,9	226
2005	11	4,9	86	38,1	128	56,6	1	0,4	0	0,0	226
2006	11	4,4	112	45,2	122	49,2	0	0,0	3	1,2	248
2007	12	4,8	100	39,8	136	54,2	0	0,0	3	1,2	251
2008	20	8,4	116	48,5	102	42,7	0	0,0	1	0,4	239
2009	3	2,0	52	34,7	93	62,0	0	0,0	2	1,3	150
1975-2009	252	3,6	1203	17,1	4995	71,0	562	8,0	23	0,3	7035

Quelle: Prelex-Datensatz.

Das Ausmaß der allein dadurch bewirkten möglichen Verzerrungen wird mit einem Vergleich der Einträge in Tabelle 8.1 mit denen in Tabelle 8.2 deutlich. Dort sind einmal Anzahl und Verteilung der in den vier genannten Verfahren verhandelten Dossiers nach dem Jahr ihrer Initiierung durch

die Kommission (Tabelle 8.1) und ein andermal nach dem Jahr ihrer Formalen Annahme durch den Rat (Konsultation, Zustimmung, Kooperation) bzw. der Gemeinsamen Unterzeichnung des jeweiligen Abschlussdokuments durch den Rat und das EP (Kodezision) abgetragen (Tabelle 8.2). Wie man sieht, gibt es im Zeitverlauf erhebliche Abweichungen in der Zuordnung zum jeweiligen Entscheidungsverfahren.

Tabelle 8.2: Anzahl und Verhältniszahlen der Dossiers nach EU-Entscheidungsverfahren und nach dem Jahr ihrer Beendigung, 1975-2009

	Zustimmung		Kodezision		Konsultation		Kooperation		(Sonstige)		Insgesamt
1975	50	100,0	.	.	0	0,0	50
1976	183	100,0	.	.	0	0,0	183
1977	76	100,0	.	.	0	0,0	76
1978	74	100,0	.	.	0	0,0	74
1979	127	100,0	.	.	0	0,0	127
1980	107	100,0	.	.	0	0,0	107
1981	150	100,0	.	.	0	0,0	150
1982	166	100,0	.	.	0	0,0	166
1983	136	100,0	.	.	0	0,0	136
1984	118	100,0	.	.	0	0,0	118
1985	139	100,0	.	.	0	0,0	139
1986	181	100,0	.	.	0	0,0	181
1987	13	5,8	.	.	206	92,0	5	2,2	0	0,0	224
1988	6	2,2	.	.	223	81,1	46	16,7	0	0,0	275
1989	2	1,2	.	.	108	62,4	63	36,4	0	0,0	173
1990	0	0,0	.	.	73	53,7	63	46,3	0	0,0	136
1991	1	0,5	.	.	160	73,7	56	25,8	0	0,0	217
1992	6	2,3	.	.	185	70,6	71	27,1	0	0,0	262
1993	6	2,3	0	0,0	201	76,4	56	21,3	0	0,0	263
1994	4	2,1	26	13,5	141	73,1	22	11,4	0	0,0	193
1995	10	5,3	27	14,2	140	73,7	13	6,8	0	0,0	190
1996	2	0,9	33	15,3	145	67,4	34	15,8	1	0,5	215
1997	12	6,3	33	17,2	128	66,7	18	9,4	1	0,5	192
1998	12	4,1	46	15,8	201	69,1	28	9,6	4	1,4	291
1999	18	8,2	29	13,2	144	65,8	26	11,9	2	0,9	219
2000	13	6,1	41	19,2	131	61,5	27	12,7	1	0,5	213
2001	27	9,1	73	24,5	175	58,7	23	7,7	0	0,0	298
2002	13	6,0	76	35,0	126	58,1	2	0,9	0	0,0	217
2003	5	2,2	94	41,6	124	54,9	0	0,0	3	1,3	226
2004	13	5,2	99	39,6	135	54,0	1	0,4	2	0,8	250
2005	26	11,5	81	35,8	115	50,9	4	1,8	0	0,0	226
2006	18	6,1	115	38,9	157	53,0	4	1,4	2	0,7	296
2007	10	4,9	54	26,6	136	67,0	0	0,0	3	1,5	203
2008	20	6,3	143	44,7	155	48,4	0	0,0	2	0,6	320
2009	15	3,5	233	54,3	179	41,7	0	0,0	2	0,5	429
1975-2008	252	3,6	1203	17,1	4995	71,0	562	8,0	23	0,3	7035

Quelle: Prelex-Datensatz.

Besonders deutlich wird das bei den Kodezisionsdossiers. Das Kodezisionsverfahren wurde mit dem Maastricht-Vertrag eingeführt. Entsprechende Dossiers erscheinen in Tabelle 8.1 aber schon seit 1984, also fast zehn Jahre früher. Beim Inkrafttreten dieses Vertrags waren bereits 94 solche

Dossiers geöffnet. Das entsprach ungefähr dem dreifachen durchschnittlichen Jahresvolumen der Sekundärrechtssetzung unter Kodezision in den 1990er Jahren. Alle diese Dossiers wurden unter einem anderen Entscheidungsverfahren initiiert (in der Regel unter Kooperation) und gelangten erst durch eine Vertragsänderung aus ihrem ursprünglichen Verfahren in die Kodezision. Davon war fast ein Achtel der gesamten sekundärrechtlichen EU-Entscheidungsprozesse im Zeitraum 1990-1993 betroffen.

Für die Zwecke dieser Arbeit sollten deshalb nur Dossiers untersucht werden, die von diesen Änderungen nicht absehbar betroffen waren. So eine Änderung war für ein Dossier dann „absehbar“, wenn die Rechtsgrundlage seines Entscheidungsverfahrens im Zuge einer Vertragsrevision geändert worden und diese Revision noch nicht in Kraft getreten war.

Unabhängig von Änderungen in der Institutionalisierung der Beschlussfassung hat sich die Mitgliedschaft der EU wiederholt erweitert. Auch dann ändern sich im Rat die Parameter für die Entscheidungsfindung in laufenden Dossiers.

Zum einen wird mit Blick auf die zunehmend rigidere Sperrminorität für QMV diese Entscheidungsfindung institutionell erschwert (für die entsprechenden Besorgnisse besonders bei den Verhandlungen über den Vertrag von Nizza, also im Vorfeld der EU-Erweiterungen der 2000er Jahre vgl. Gray und Stubb 2001: 8f., Maurer 2006: 440f., Laursen 2006: 409f.). Mit Blick auf eine räumliche Interpretation des Präsidentschaftsmodells kann es zum anderen zu einer Erweiterung des Intervalls II und damit zu einer Veränderung der Stärkeverhältnisse der „künstlichen Akteure“ kommen. Also sollten auch keine Dossiers in die Fallauswahl einbezogen werden, in deren Lauf eine EU-Erweiterung stattfand.

Entlang dieser Kriterien – Einbezug von Dossiers entlang der Präsidentschaftsperioden nach Hypothesen 1 bis 3, die von Änderungen in der Institutionalisierung und Änderungen in den Akteuren nicht betroffen sind – lässt sich der für die Entwicklung der Europäischen Integration besonders interessante Zeitraum seit der *relance européenne* mit Inkrafttreten der Einheitlichen Europäischen Akte, EEA (Wallace 2009: 19) in Phasen einteilen. Das habe ich in Tabelle 8.3 getan. Dort habe ich außerdem die Dauer dieser Phasen in Tagen und die Abfolge der Regierungen in der Präsidentschaft eingetragen. Bei den Präsidentschaften sind die Regierungen von Großmächten fett, die Regierungen von Kleinstaaten, die unmittelbar vor einer Großmacht im Amt waren, kursiv und alle anderen Regierungen normal gesetzt. Mit Blick auf eine möglichst lange ununterbrochene Sequenz von Ratspräsidentschaften bei konstanter Akteursanzahl, die ja alle untersuch-

ten Dossiers betreffen sollte, bieten sich zunächst vier Zeiträume an: Juli 1987-1994, 1995-April 2004, Mai 2004-2006 und 2007-2012.

Tabelle 8.3: Einteilung des Zeitraums 1987-2012 entlang der Präsidentschaftsperioden, Institutionen und Akteure im Rat der EU

Jahr	Institutionen	Beitritte	Datum	Dauer (Tage)	Präsidentschaft	DEU			
1987	EEA		01.07.1987	(181)	BE				
1988				2315	DK				
1989					DE				
1990					GR				
1991					ES				
1992					FR				
1993					IE				
1994					IT				
1995					LU				
1996					NL				
1997	Maastricht		01.11.1993	426	PT				
1998					GB				
1999					DK				
2000					BE				
2001					GR				
2002					DE				
2003					AT, FI, SE	01.01.1995	1581	FR	
2004								ES	
2005								IT	
2006								IE	
2007	Amsterdam		01.05.1999	1372	NL	x			
2008					GB				
2009					AT				
2010					FI				
2011					DE				
2012					PT				
2013					FR				
2014					SE				
2015					BE				
2016					ES				
2017	Nizza		01.02.2003	455	DK	x			
2018					GR				
2019					IT				
2020					IE				
2021					NL				
2022					LU				
2023					GB				
2024					AT				
2025					FI				
2026					DE				
2027	CY, CZ, EE, HU, LT, LV, MT, PL, SI, SK		01.05.2004	975	PT				
2028					NL				
2029					LU				
2030					GB				
2031					AT				
2032					FI				
2033					BG, RO	01.01.2007	1065	DE	
2034								PT	
2035								SI	
2036								FR	
2037	Lissabon		01.12.2009	(1126)	CZ				
2038					SE				
2039					ES				
2040					BE				
2041					HU				
2042					PL				
2043					DK				
2044					CY				

Eigene Darstellung.

Die letzten beiden Zeiträume bieten sich nicht an, denn sie umfassen nur jeweils eine einzige Präsidentschaftsperiode für Hypothesen 1 bzw. 2. Der erste Zeitraum eignet sich nur eingeschränkt für die Untersuchung, denn in seinem ersten Abschnitt (1987-1991) unterschied sich die Institutionalisierung mit Blick auf den Einbezug des EP in die Entscheidungsprozesse sehr von seinem dritten Abschnitt (1993-1994) und für seinen mittleren Abschnitt ist das oben genannte Problem der Verzerrung von Handlungsanreizen der Regierung in der Präsidentschaft virulent. Der dortige dritte Abschnitt ist wiederum zu kurz mit Blick auf Hypothese 3.

So bleibt nur der Zeitraum zwischen dem Beitritt Finnlands, Österreichs und Schwedens am 1.1.1995 und der zehn süd- und osteuropäischen Staaten am 1.5.2004. Auch innerhalb dieses Zeitraums kam es zu Änderungen der Gründungsverträge. Entsprechend kommen für die Fallauswahl nur solche Dossiers infrage, die vor und nach jeder Änderung unter dem gleichen Entscheidungsverfahren behandelt wurden.

Genau diesen Kriterien genügen die Daten des DEU-Datensatzes. Diese Daten wurden im Zeitraum 2000-2002 im Rahmen des Projekts „Decision-making in the European Union“ von der gleichnamigen Forschergruppe unter Koordination von Robert Thomson mit Unterstützung unter anderem der Dänischen, Deutschen und Finnischen Forschungsgemeinschaften und des European Consortium for Political Research erhoben (vgl. Stokman und Thomson 2004). Er wurde mittlerweile für eine große Anzahl von Untersuchungen genutzt (vgl. Mattila 2012).

Der DEU-Datensatz umfasst insgesamt 66 Dossiers. Diese Dossiers waren zwischen dem 7.2.1996 und dem 18.2.2002 entweder unter Konsultation oder unter Kodezision Gegenstand der EU-Entscheidungsfindung. Innerhalb der einzelnen Dossiers werden in dem Datensatz zwischen einem und sechs Sachverhalte identifiziert. Insgesamt umfasst dieser Datensatz so 162 Fälle. Für jeden Sachverhalt wurden auf einer Skala zwischen Null und 100 die Position jeder Regierung, der Kommission und des EP sowie des Verhandlungsergebnisses und die Relevanz („Salienz“) des Sachverhalts für diese Akteure bzw. Organe gemessen. Die zugrunde liegenden Informationen wurden durch Experteninterviews mit Vertretern der Regierungen in Brüssel, der Kommission und des EP erhoben. Bei 162 Fällen und insgesamt 17 Akteuren bzw. Organen ergaben sich 2754 mögliche Beobachtungen zu Akteurspositionen und Salienzen. Zu insgesamt 225 dieser Positionen fehlen Beobachtungen.

Jedes Dossier enthielt „at least some minimum level of controversy“ (Stokman und Thomson 2004: 10). Keines dieser Dossiers war von einer Änderung des Entscheidungsverfahrens oder der

Entscheidungsregel durch den Vertrag von Amsterdam betroffen (Stokman und Thomson 2004: 9).

Die Dossiers decken je zwei bzw. drei Präsidentschaftsperioden entlang der Hypothesen 1-3 ab. Die einzelnen Perioden sind zum einen in Tabelle 8.3. dargestellt. Zum andern führe ich dort die Häufigkeiten der jeweiligen Dossiers und Sachverhalte entlang der Hypothesen auf. Ich erläutere in einem Moment, wie ich zu der Zuordnung von Präsidentschaftsperioden und Dossiers gelangt bin.

Tabelle 8.4: Anzahl der Dossiers und Sachverhalte im DEU-Datensatz entlang der Präsidentschaftsperioden nach Hypothesen 1 bis 3

	H1: Großmacht in der Präsidentschaft	H2: Kleinstaat in der Präsidentschaft, Großmacht folgt nach	H3: Aktuelle und nachfolgende Präsidentschaft von Regierungen der gleichen Akteursklasse	Insgesamt
Dossiers	23	14	29	66
Sachverhalte	59	29	74	162
Perioden	2	2	3	7
Präsidentschaft	Deutschland, Frankreich	Luxemburg, Portugal	Belgien, Finnland, Schweden	

Die DEU-Daten eignen sich also sowohl mit Blick auf die empirischen Kriterien an die Fallauswahl als auch mit Blick auf die theoretische Verortung des Präsidentschafts- und des Initiatormodells als kooperationsträchtige (und nicht von vornherein harmonische oder zwieträchtige) Situationen. Diese Daten ziehe ich deshalb für die folgenden Hypothesentests heran.

Bevor ich zu den Tests komme, bleiben aber noch zwei Dinge zu tun: die Zuordnung der interessierenden Präsidentschaftsperioden zu den Dossiers und die Schilderung des Umgangs mit diesen Daten als Variablen in den Tests.

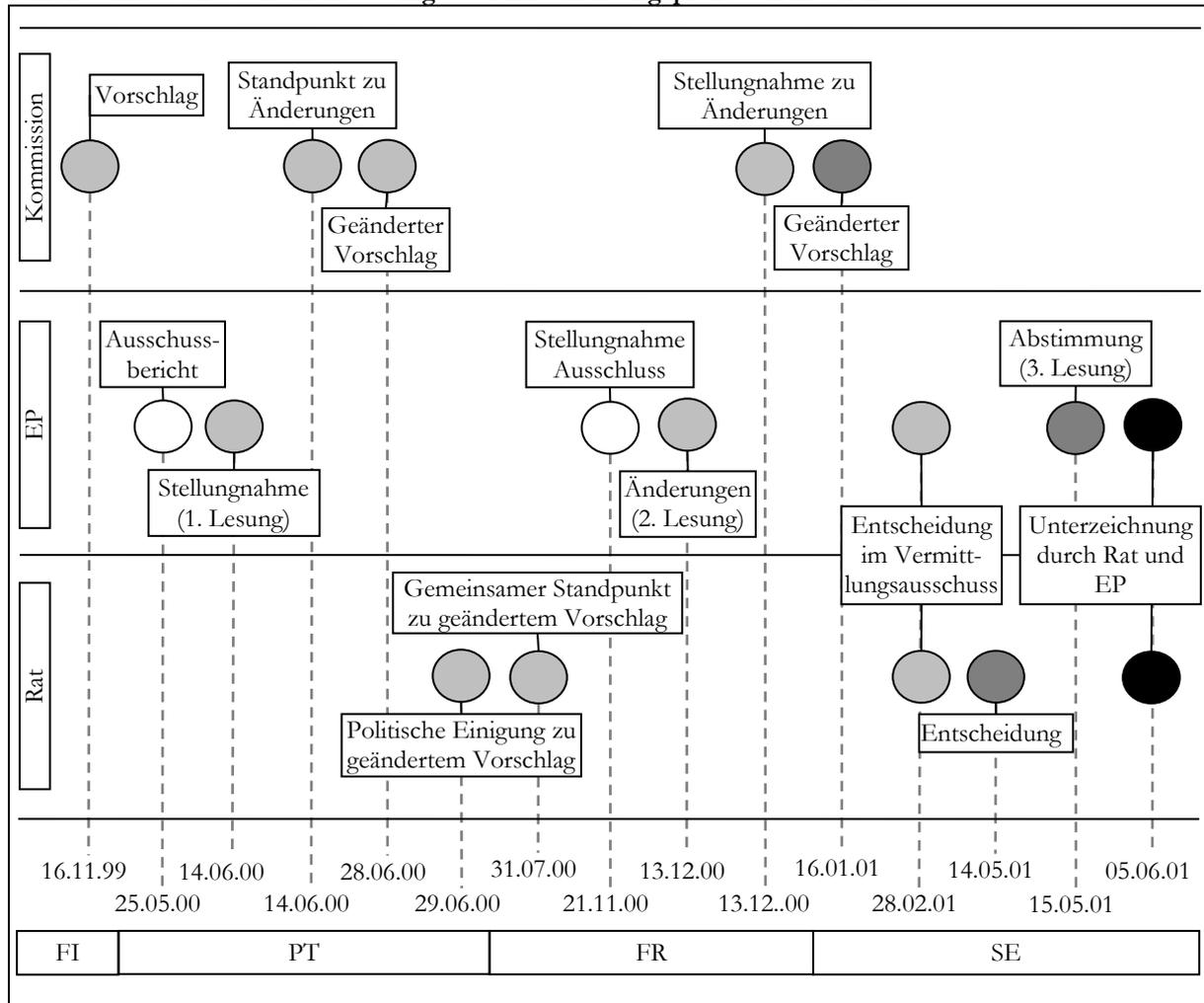
8.2 Zuordnung von Präsidentschaftsperioden zu den DEU-Daten

Bei den Dossiers im DEU-Datensatz vergehen im Durchschnitt 600 Tage zwischen ihrer Initiierung durch die Kommission und ihrem formellen Abschluss, also gut anderthalb Jahre. Weniger als zehn Prozent der Dossiers waren binnen eines halben Jahres abgeschlossen. Entsprechend fragt sich, welchen Präsidentschaftsperioden die einzelnen Dossiers innerhalb der Zeiträume, in denen sie geöffnet waren, zugeordnet werden sollen. Da diese Prozesse in der Regel länger als sechs Monate dauern, kommen dafür oftmals mindestens zwei Präsidentschaftsperioden infrage.

Zudem gibt es eine ganze Reihe von Akteuren außerhalb des Rates, deren Handeln für den Verlauf eines Dossiers relevant sein kann; namentlich die Kommission und die Parlamentarier des EP. Besonders bei Dossiers unter Entscheidungsverfahren, in denen letztere ein Mitentschei-

dungsrecht haben, ergibt sich zunächst eine ganze Kette von Verfahrensschritten, die ein Dossier von der Vorlage eines Kommissionsentwurfs über dessen Beratung im Rat und im EP einschließlich, eventuell mehrmaliger, Änderungen bis hin zur Annahme, endgültigen Ablehnung im Rat oder Rücknahme durch die Kommission durchlaufen kann. Der Rat ist an etlichen dieser Schritte unmittelbar beteiligt.

Abbildung 8.1: Verhandlungen über die EU-Tabakrichtlinie (1999/161/COD) als Beispiel für Dauer, Verfahrensschritte und Verfahrensbeteiligte bei Entscheidungsprozessen in der EU.



Eigene Darstellung entlang der Angaben in Prelex.

Ich verdeutliche die resultierende Komplexität, die solche Verfahren haben können, entlang eines auch in der Literatur zum DEU-Datensatz (vgl. Arregui, et al. 2004: 58f., Stokman und Thomson 2006: 27ff.) gern verwendeten Beispiels; der sog. Tabakrichtlinie von 2001.³³ Angefangen mit dem Entwurf der Kommission am 16.11.1999 durchlief dieses Dossier bis zu seiner Verabschie-

³³ Dossier COM(1999)594 bzw. COD/1999/244: Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Herstellung, die Aufmachung und den Verkauf von Tabakerzeugnissen (Neufassung). Die folgenden Informationen zu den Verfahrensschritten, ihren Terminen und Verfahrensbeteiligten können auf der Prelex-Seite der Kommission unter http://ec.europa.eu/prelex/detail_dossier_real.cfm?CL=de&DosId=152261 eingesehen werden. Ich habe das für die 66 Dossiers des DEU-Datensatzes zuletzt am 28.12.2012 getan.

derung per Unterzeichnung des Abschlussdokuments durch die Präsidentin des EP und den schwedischen Gesundheitsminister als Vertreter der Ratspräsidentschaft am 5.6.2001 insgesamt 28 Schritte, darunter drei Lesungen im Parlament und den Vermittlungsausschuss. Ein Teil dieser Schritte besteht lediglich in der fristgerechten Übermittlung von Kommissionsvorschlag und Änderungsvorschlägen zwischen den Verfahrensbeteiligten. Die übrigen insgesamt 17 Schritte, bei denen Kommission, EP und Rat über den inhaltlichen Fortgang des Dossiers entschieden, sind in Abbildung 8.1 dargestellt.

Der Kommissionsvorschlag durchlief bei diesem Dossier nacheinander das EP einschließlich des dort zuständigen Ausschusses, die Kommission, den Rat, abermals das EP und die Kommission, dann den Vermittlungsausschuss von Rat und EP und gelangte schließlich erst im Rat und anschließend im EP zur für diese Organe abschließenden Entscheidung. Nachdem es in beiden Organen zur Zustimmung zu der Entscheidung im Vermittlungsausschuss kam, wurde der insgesamt dreimal geänderte Vorschlag (zweimal von der Kommission selbst und ein letztes Mal von den Vertretern der Ratspräsidentschaft und des EP im Vermittlungsausschuss) schließlich unterzeichnet. Ein Teil dieser Schritte betraf nur die Entscheidungsfindung innerhalb der Organe. Diese Schritte sind in der Abbildung als weiße Kreise eingezeichnet. Weitere Schritte waren für den Fortgang des gesamten sog. interinstitutionellen Verfahrens erforderlich; also für die gemeinsame Beschlussfassung der drei Organe. Sie sind als hellgrau eingefärbte Kreise dargestellt. In der Rückschau lässt sich für jedes einzelne Organ außerdem der Verfahrensschritt ermitteln, mit dem dieses Organ zum letzten Mal auf die inhaltliche Gestaltung des ursprünglichen Kommissionsvorschlags einwirkte. Das sind die dunkelgrau eingefärbten Kreise. Bei der Kommission war das die zweite Änderung ihres eigenen Vorschlags, beim EP die Abstimmung in Dritter Lesung über die Annahme der Entscheidung im Vermittlungsausschuss und beim Rat die Entscheidung ebenfalls über diese Annahme. Die Unterzeichnung des von EP und Rat mit diesen beiden Verfahrensschritten angenommenen Dokuments (schwarz eingefärbte Kreise) ist dagegen nur der formelle Abschluss des Verfahrens. Inhaltliche Änderungen an dem Dokument konnten dabei nicht mehr vorgenommen werden.

In diesem knapp 19-monatigen Prozess wechselten zwar insgesamt vier Regierungen einander in der Präsidentschaft ab: die Regierungen von Finnland, Portugal, Frankreich und Schweden. Aus der Sicht des Präsidentschaftsmodells ist aber unmittelbar klar, welche dieser Präsidentschaftsperioden für den Test der Hypothesen einschlägig ist. Denn dort geht es für den präsidierenden Spieler bei seinem Handeln darum, ob der nicht-präsidierende Spieler sein Angebot in der laufenden Spielrunde *annimmt*. Entsprechend verweist dieses Modell auf diejenige Präsidentschaftsperiode innerhalb eines jeden Entscheidungsprozesses, innerhalb derer es zum letzten inhaltlich

für das Dossier relevanten Schritt im Rat kam. In dem Beispiel ist das die Ratsentscheidung am 15.5.2001 – nach dieser Entscheidung konnte keine Regierung mehr etwas an der inhaltlichen Gestaltung des Verhandlungsergebnisses, einschließlich dessen Annahme oder Ablehnung ändern.

Mit dieser Einordnung entlang der letzten Entscheidung im Rat geht das Modell mit den Befunden z.B. bei Schalk et al. (2007: 243) und bei Warntjen (2008: 330) konform. Demnach besteht ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Inhaberschaft der Präsidentschaft einer Regierung und der Umsetzung ihrer Präferenzen nur dann, wenn sie zum Zeitpunkt der letzten Entscheidung im Amt ist.

Dieser Zeitpunkt ist aber nicht der Tag der Unterzeichnung des Dokuments durch einen Vertreter der Ratspräsidentschaft als letzter, rein formeller Akt im Dossier. Für die Zuordnung der Präsidentschaftsperiode würde sich zwar in dem Beispiel kein Unterschied ergeben – zu beiden Terminen war ja die schwedische Regierung im Amt. Aber da zwischen Ratsentscheidung und Unterzeichnung einige Wochen vergehen können, kommt es bei zahlreichen Dossiers zu Veränderungen in der Zuordnung. Das betrifft natürlich nicht nur die Zuordnung der Präsidentschaftsperioden. Auch bei anderen zeitlich fixierten Amtszeiten hängt die Zuordnung ihrer Inhaber ja vom Zuordnungskriterium ab; selbst für das gesamte EP als Organ. Aber wie sich Tabelle 8.5 entnehmen lässt, ist ein besonders hoher Anteil an Dossiers entlang der Präsidentschaftsperiode von diesem Problem betroffen – einfach, weil dieses Amt die kürzeste Amtszeit hat. Wenn es um die Zuordnung des letzten inhaltlich relevanten Schritts innerhalb des Rats geht, ist das mehr als ein Achtel aller Dossiers im Zeitraum 1979-2009.

Tabelle 8.5: Abweichungen in der Zuordnung der Inhaber von EU-Ämtern beim Bezug auf die letzten inhaltlich entscheidenden Schritt eines Dossiers anstelle des letzten formellen Schritts

Entlang des letzten inhaltlich entscheidenden Schritts im Rat:				
	Präsidentschaftsperiode	Kommissare/ Kommissionspräsident	Zentrale EP-Ämter (Präsident, Ausschüsse)	EP-Mitgliedschaft (Wahlperiode)
Ja	2092	918	1271	1150
%	14,0	6,1	8,5	7,7
Nein	12881	14055	13702	13823
%	86,0	93,9	91,5	92,3
(alle Dossiers)	14973	14973	14973	14973
Entlang des letzten inhaltlich entscheidenden Schritts bei allen EU-Organen:				
	Präsidentschaftsperiode	Kommissare/ Kommissionspräsident	Zentrale EP-Ämter (Präsident Ausschüsse)	EP-Mitgliedschaft (Wahlperiode)
Ja	604	44	117	57
%	4,0	0,3	0,8	0,4
Nein	14369	14928	14856	14916
%	96,0	99,7	99,2	99,6
(alle Dossiers)	14973	14973	14973	14973

Quelle: Prelex-Datensatz.

Dieser Zuordnungszeitpunkt des letzten *inhaltlich relevanten* Schritts im Rat bedeutet aber nicht nur einen Unterschied zwischen diesem Zeitpunkt und dem Zeitpunkt des letzten *formell erforderlichen* Schritts. Er bedeutet, je nach Entscheidungsverfahren und dem Verfahrensschritt, mit dem eine Einigung zwischen den Organen erforderlichenfalls hergestellt wird, unter Umständen auch einen Unterschied zwischen diesem Zeitpunkt innerhalb *eines einzelnen* EU-Organs und dem Zeitpunkt des letzten inhaltlich relevanten Schritts *aller* EU-Organe. Deshalb unterscheiden sich in Tabelle 8.5 die Abweichungen in der Zuordnung der Amtsinhaber zwischen den *gesamten* EU-Entscheidungsprozessen und den Entscheidungsprozessen *innerhalb des Rats*. Für die Hypothesentests kommt es nur auf die Entscheidungsprozesse im Rat an. Diese sind immer nur ein Teil der gesamten EU-Entscheidungsprozesse. Deshalb sind sie oft deutlich kürzer und enden manchmal mehrere Monate vor dem letzten inhaltlich entscheidenden Schritt.

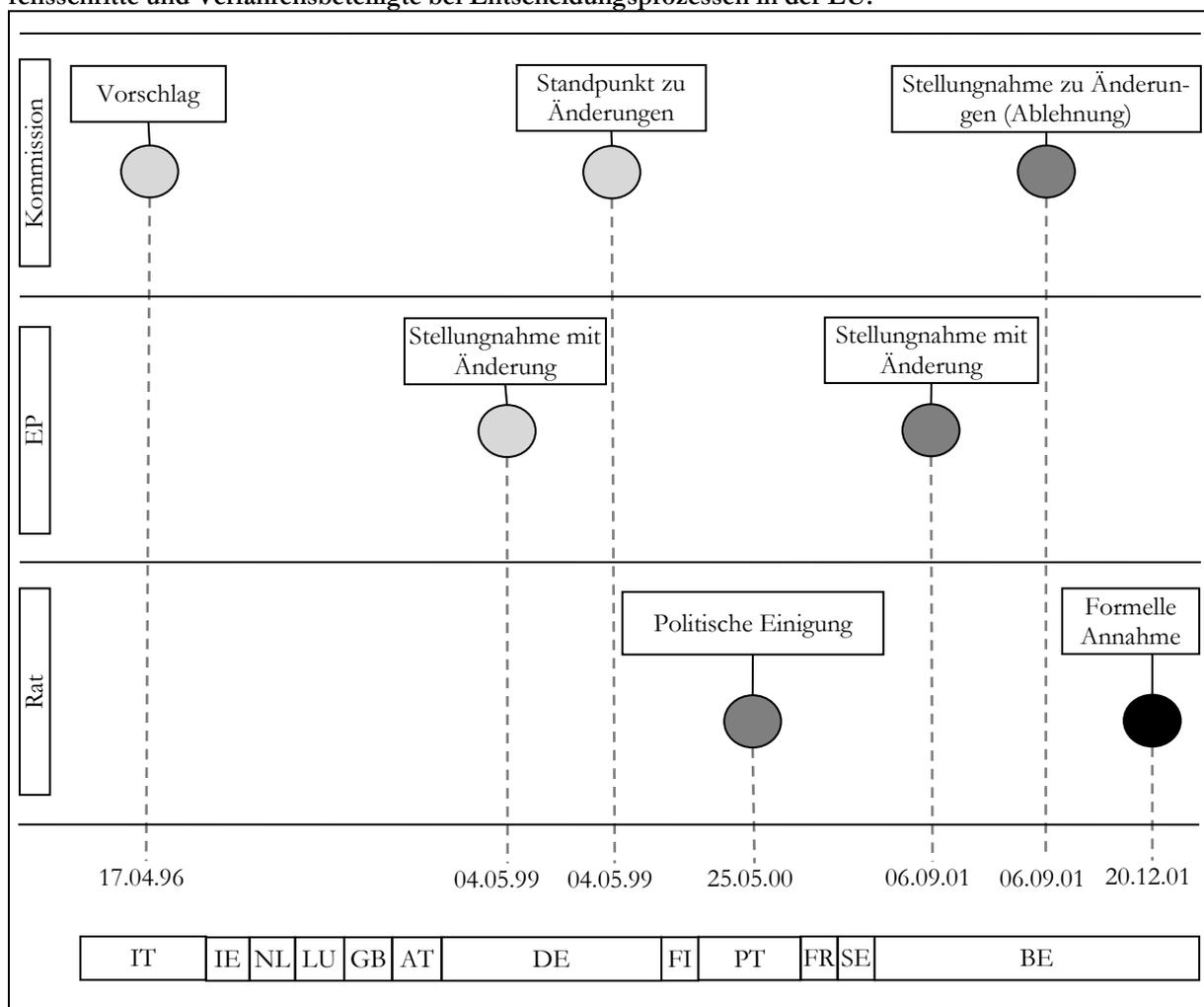
Solche Abweichungen zwischen letztem inhaltlich relevantem Schritt im Rat und letztem inhaltlich relevantem Schritt aller EU-Organe treten bei drei Konstellationen von Entscheidungen innerhalb der Entscheidungsprozesse immer auf. Erstens ist das so, wenn der letzte inhaltlich relevante Schritt alle EU-Organe in der vollständigen Zustimmung des zuletzt entscheidenden Organs zu der Entscheidung im Rat besteht. Zweitens kann dieses zuletzt entscheidende Organ unter manchen Entscheidungsverfahren überhaupt keine Entscheidung treffen und das Dossier gilt nach einer bestimmten Frist trotzdem als abgeschlossen. Und drittens kann das zuletzt entscheidende Organ, z.B. die Kommission, die Aufnahme der vorherigen Änderungswünsche eines anderen Organs, z.B. des EP, mit denen die noch davor liegende Entscheidung im Rat hinfällig werden würde, verweigern. In diesem Fall, der besonders unter dem Konsultationsverfahren eintreten kann, erfolgt auf die Ablehnung so eines Änderungswunschs nur noch eine formelle Annahme des Kommissionsvorschlags durch den Rat; und zwar in der Fassung, in der er ihn selbst zuvor konsentiert hat. Gerade in dieser letzten Konstellation weichen die Zuordnungen der jeweiligen Amtsinhaber zeitlich besonders stark von der Ablehnung der Änderungswünsche durch die Kommission als letztem inhaltlich relevanten Schritt des Dossiers ab.

Diesen etwas verwickelten Punkt verdeutliche ich mit einem Beispiel; ebenfalls einem DEU-Dossier. Diesmal ist es die sog. Honig-Richtlinie des Rats von 2001. Dort ging es unter anderem um die Zulässigkeit gentechnisch veränderter Pollen für die Herstellung von Honig. Hierzu gab es zwischen den EU-Organen unterschiedliche Positionen. Das Dossier wurde unter dem Konsultationsverfahren behandelt.

Nach einem Vorschlag der Kommission im April 1996 vergingen drei Jahre bis zur ersten Stellungnahme des EP. Das EP hatte in der Sache kein Mitentscheidungsrecht. Es konnte mit dieser

Stellungnahme aber Änderungswünsche zum Ausdruck bringen. Das tat es im Mai 1999. Im Mai 2000, also rund ein Jahr später, gelangten die Regierungen im Rat unter der portugiesischen Präsidentschaft zu einer politischen Einigung über die Gestaltung der Richtlinie. Das war die letzte inhaltliche Entscheidung im Rat. Denn das EP hatte zwar abermals die Gelegenheit zu einer Stellungnahme und nutzte diese auch um Änderungswünsche zu äußern. Das geschah am 6.9.2001, also weitere 15 Monate später. Die Kommission lehnte es aber am selben Tag ab, diese Wünsche zu berücksichtigen. Der Rat nahm den Vorschlag, so wie er ihn bereits im Mai 2000 akzeptiert hatte, schließlich im Dezember 2001 unter der belgischen Präsidentschaft an.

Abbildung 8.2: Verhandlungen über die Honigrichtlinie (1996/114/CNS) als Beispiel für Dauer, Verfahrensschritte und Verfahrensbeteiligte bei Entscheidungsprozessen in der EU.



Eigene Darstellung entlang der Angaben in Prelex.

Dieses Dossier habe ich der portugiesischen Präsidentschaft zugeordnet, weil unter ihrer Ägide die letzte inhaltlich relevante Entscheidung im Rat gefallen ist. Hätte die Kommission die Änderungswünsche des EP aufgegriffen, wäre es eventuell zu einer anderen Entscheidung im Rat gekommen. Aber die Kommission griff in ihrer letzten inhaltlich relevanten Entscheidung, die gleichzeitig die letzte inhaltlich relevante Entscheidung aller EU-Organe war, diese Wünsche

nicht auf. So kommt es für die Zwecke dieser Arbeit zur Zuordnung einer Präsidentschaft zu einem Dossier, das noch über ein Jahr nach dem entsprechenden Zuordnungszeitpunkt geöffnet war. Möglicherweise gab es in diesem Zeitraum Versuche einer Regierung in der Präsidentschaft, an dem Inhalt des Vorschlags noch etwas zu ändern. Aber selbst wenn das so gewesen sein sollte, waren sie offenbar erfolglos. Am Ende kam es damit für den Rat nur auf das Handeln der Regierungen während der portugiesischen Präsidentschaft an.

Nun enthält der DEU-Datensatz die Termine der Initiierung der Entscheidungsprozesse durch die Kommission und die Termine des letzten Verfahrensschritts entlang der jeweiligen Entscheidungsverfahren. Aber letztere Termine sagen in der Regel nichts über die interessierende Präsidentschaft entlang des Präsidentschaftsmodells aus. Deshalb habe ich für jedes einzelne Dossier diese Termine entlang der Prelex-Datenbank ermittelt. Sie finden sich in Anhang A-5.

8.3 Messniveaus im DEU-Datensatz und „Verhandlungserfolg“

Die Positionen der Akteure im DEU-Datensatz werden, wie gesagt, auf einer Skala von Null bis 100 dokumentiert. Allerdings sind Anfangs- und Endpunkt dieser Skala nicht inhaltlich motiviert. So nehmen zum Beispiel bei Sachverhalten, in denen nur zwei unterschiedliche Positionen eingenommen werden konnten, alle Akteure entweder die Position Null oder die Position 100 oder überhaupt keine Position ein. Solche Beobachtungen mit nur dichotomen inhaltlichen Ausprägungen gibt es bei insgesamt 33 Sachverhalten. Bei weiteren 109 Sachverhalten lassen sich die Positionen der Regierungen zwar der Intensität nach in eine sinnvolle Reihenfolge bringen. Das betrifft Sachverhalte, in denen ein höheres oder geringeres Maß an Rigidität der Regulierung angestrebt werden kann. Bei der schon erwähnten Tabak-Richtlinie ging es zum Beispiel unter anderem um die Sichtbarkeit und Drastik der Warnhinweise auf Zigarettenschachteln. Aber diese Intensitäten haben keinen natürlichen Nullpunkt – nicht einmal der vollständige Verzicht auf Warnhinweise auf Zigarettenschachteln ist ja angesichts schier unbegrenzter regulatorischer Möglichkeiten im Bereich der Produktpräsentation, etwa durch Gütesiegel, so ein Nullpunkt. Die entsprechenden Ausprägungen erreichen also lediglich ein ordinales Messniveau. Nur für 20 Sachverhalte lässt sich so ein Nullpunkt finden. Nur dort besteht also Intervallskalenniveau.

Mit Blick auf die eindringlichen Hinweise in der Literatur (unmittelbar für den DEU-Datensatz insbesondere vgl. Warntjen 2008: 326f., und Bueno de Mesquita 2004, Finke, et al. 2005, Junge und König 2009, sowie zum Umgang mit dem Konzept der Saliency Tatham 2012, Warntjen 2012) zum Umgang mit dieser Frage schreibe ich für die folgenden Tests davor zurück, diese Positionen exakt entlang der jeweiligen Punktzahlen auszuwerten. Dies erscheint umso mehr geboten, als es bei diesen Tests ja nur darum geht, ob die Inhaberschaft der Präsidentschaft zum

Zeitpunkt des letzten inhaltlich relevanten Verfahrensschritts im Rat auf die Umsetzung der Präferenzen einer Regierung einen positiven Effekt hat.

Es geht bei den Tests aber nicht um so etwas wie eine exakte Punktschätzung des Grades, zu dem eine Regierung als Amtsinhaberin ihre spezifische Position im Einzelfall durchsetzen kann. Lediglich die Richtung und das Ausmaß der Koeffizienten sind für die Hypothesen von Belang; und dies im Vergleich zu dem alternativen Zustand der Nicht-Inhaberschaft der Präsidentschaft der gleichen Regierung und nicht im Vergleich zu den anderen Regierungen (vgl. zu den Problemen bei letzterer Fragestellung ebenfalls Warntjen 2008).

Für diesen Vergleich der Effekte von Inhaberschaft und Nicht-Inhaberschaft auf den Erfolg einer Regierung bei ihrer Präferenzumsetzung in Verhandlungen im Rat genügt für die abhängige Variable ein Indikator, der Unterschiede in diesem „Verhandlungserfolg“ einer Regierung erfasst. Ich erläutere jetzt zuerst, wie ich diesen Indikator konstruiert habe. Erst im nächsten Unterkapitel zur Bildung der unabhängigen Variablen gehe ich auf eine Reihe von Kontrollvariablen ein, mit denen ich in den Tests für alternative Erklärungen dieses Erfolgs kontrolliere.

Im DEU-Datensatz wird neben den Positionen der Regierungen für jeden Sachverhalt auch das Verhandlungsergebnis (*outcome*) angegeben. Es könnte nun nahe liegen, den Indikator des Verhandlungserfolgs einfach als Differenz zwischen Positionen und Resultat zu bilden, den resultierenden „Abstand“ wie eine euklidische Distanz zu behandeln und anschließend zum Beispiel eine Serie von Regressionen dahingehend durchzuführen, um wie viele Einheiten die Inhaberschaft der Präsidentschaft je nach Hypothese diesen Abstand vergrößert oder reduziert.

Entlang der Argumentation oben bietet sich das aber nicht an, denn diese „Abstände“ hätten dafür ja nicht das erforderliche Messniveau. Dazu kommt entlang der Darlegungen von Warntjen noch die Frage, inwieweit gleiche Ausprägungen der Positions- und Resultatvariablen im DEU-Datensatz über verschiedene Sachverhalte hinweg vergleichbar sind. Warntjen (2008: 326) stellt sehr plastisch eine Analogie her zwischen den Positionen der EU-Regierungen in verschiedenen Sachverhalten und den Umsätzen multinationaler Konzerne in verschiedenen Ländern. Ebenso wie diese Umsätze in verschiedenen Währungen gemessen werden und die bloßen Umsatzzahlen nicht einfach einander gleichgesetzt werden können, sei es fraglich, ob zum Beispiel eine Regierungsposition von 100 bei zwei verschiedenen Sachverhalten mit Blick auf die maximale Gegenposition von Null miteinander gleichzusetzen sei.

Nun enthält der DEU-Datensatz Angaben zur Relevanz der einzelnen Sachverhalte für die Regierungen. Es wäre also denkbar, so etwas wie einen individuellen Wechselkurs zwischen den Sach-

verhalten zu ermitteln. Aber an dieser Stelle entfalten abermals die sachverhaltsspezifisch unterschiedlichen möglichen Ausprägungen der Variablen ihre Wirkung, diesmal mit Blick auf die Interpretation der Koeffizienten. Während bei den dichotom erfassten Sachverhalten die Änderung um eine Einheit schon das gesamte Spektrum aller Positionen erfasst, bedeutet so eine Änderung bereits bei den ordinal gemessenen Sachverhalten nur eine moderate und bei den intervallskalierten Beobachtungen eine sehr geringe Änderung. Es bietet sich also ebenfalls nicht an, die maximal mögliche Menge an Informationen jeder Beobachtung zu ziehen.

Deshalb konstruiere ich die abhängige Variable, denkbar schlicht, mit lediglich drei Ausprägungen: Erfolg, mittelmäßige Umsetzung und Misserfolg. Dafür habe ich zunächst den DEU-Datensatz entlang der Positionsvariablen der Regierungen vom breiten ins lange Format transformiert. Anstelle von 162 Fällen (incl. 190 fehlender Beobachtungen) von je 15 Regierungspositionen als Variablen gibt es dann 2240 Beobachtungen einer einzigen „Positionsvariable“. Die dortigen Beobachtungen habe ich zuerst über die Indikatorvariable „Regierung“ den jeweiligen Regierungen zugeordnet. Dann habe ich die Variable „Resultat“ gebildet, indem ich die 162 Beobachtungen zum *outcome* sachverhalts- und regierungsweise den jeweiligen Beobachtungen entlang der Positionsvariablen zugeordnet habe.

Dann habe ich für die Positionsvariable die gesamte Skala zwischen Null und 100 herangezogen. Diese Skala habe ich dann gedrittelt in die Intervalle 0-32, 33-66 und 67-100. Dann habe ich regierungs- und sachverhaltsweise die Ausprägungen des Resultats mit denen der Positionsvariablen verglichen. Je nachdem, in welchem Intervall die Differenz zwischen Resultat und Positionsvariable lag, habe ich sie dem Wert 1 (Misserfolg, Intervall 67-100), 2 (Mittelmäßige Umsetzung, 33-66) oder 3 (Erfolg, 0-32) zugeordnet. Damit erhielt ich die Variable „Verhandlungserfolg“ mit Werten zwischen 1 und 3 für jede Regierung und jeden Sachverhalt (falls die Position der Regierung dort beobachtet wurde). Diese Transformation ist inhaltlich strukturerhaltend. Denn auch bei den dichotomen Sachverhalten (bei denen ja nie die Ausprägung 2 eintreten kann) lässt sich das empirische Verhältnis zwischen Position und Resultat genauso wiedergeben, wie zuvor. Diese Transformation geht mit Blick auf die Erläuterungen zur kollektiven Auswahl von Politiken in Kapitel 3 auch inhaltlich mit den Anforderungen entlang des Präsidentschafts- und Initiatormodells konform.

Diese Herangehensweise bringt es mit sich, dass für die Berücksichtigung der Relevanz eines Sachverhalts für eine jede Regierung und für die Ausprägung ihrer Position auf der DEU-Skala separat Rechnung getragen werden muss. Dazu komme ich gleich, nachdem ich die Bildung der hauptsächlich interessierenden unabhängigen Variablen geschildert habe.

8.4 Unabhängige Variablen, Gewichtung und Ordinale Logistische Regression

Die zentralen unabhängigen Variablen in den folgenden Tests sind die Inhaberschaft der Präsidentschaft durch eine Großmacht; durch einen Kleinstaat unmittelbar vor einer Großmacht; und durch eine Großmacht oder einen Kleinstaat mit der nachfolgenden Regierung aus der gleichen Akteursklasse. Das habe ich, jeweils zum Zeitpunkt des letzten inhaltlich relevanten Verfahrensschritts, mit drei Dummy-Variablen erfasst. Diese Variablen nehmen jeweils den Wert Eins an, wenn die Beobachtung von Regierungsvariable und zugehöriger Positionsvariable einen Sachverhalt betreffen, in dem eine Regierung zu diesem Zeitpunkt in der Präsidentschaft war.

Mit Blick auf die Positionen der Regierungen auf der DEU-Skala ist es jedoch nicht möglich für eine Regierung, einen Misserfolg zu erleiden, wenn sie in einem Sachverhalt die zentrale Position 51 eingenommen hat. Dann kann die Differenz zwischen Positionswert und Resultat nie größer sein als 51. Unabhängig von den möglichen Ausprägungen der Positionen können also auch deren tatsächlichen Ausprägungen dazu führen, dass die Variable für den Verhandlungserfolg bestimmte Werte nicht annehmen kann. Diese beiden Konstellationen werden in den theoretischen Modellen zwar berücksichtigt; mit den Begriffen „Pech“ und „Glück“, auf die ich in Kapiteln 5 und 6 eingegangen bin. Für die empirischen Tests erfasse ich das mit einer separaten unabhängigen Variable. Diese Extremhaftigkeit einer Position habe ich wie folgt gebildet. Ich habe zunächst von dem Wert 51 die jeweiligen Positionswerte abgezogen und dann die Beträge gebildet (für ein ähnliches Vorgehen, jedoch entlang des jeweiligen Medians im Sachverhalt vgl. Bailer 2011: 465, für die Ermittlung extremer Positionen entlang des Abstands zum gewichteten Mittelwert aller Positionen hingegen vgl. Arregui und Thomson 2009: 657, Thomson 2008: 602). Nun stellte sich abermals das Problem der unterschiedlich vielen möglichen Positionsausprägungen je Sachverhalt. Deshalb habe ich auch hier drei Kategorien gebildet. Beträge zwischen Null und 17 erhielten den Wert 1, Beträge zwischen 18 und 34 den Wert 2 und Beträge zwischen 35 und 51 den Wert 3.

Das bringt es mit sich, dass sämtliche Beobachtungen zu dichotomen Sachverhalten mit der höchsten Ausprägung der Extremhaftigkeit einer Position einhergehen. Das ist auch inhaltlich logisch. Nun ließe sich aber vermuten, dass es einen Unterschied bedeutet, ob alle Regierungen extreme Positionen aufweisen oder nur einige von ihnen. Deshalb habe ich eine weitere Variable „Dichotomie“ gebildet. Sie hat als Dummy-Variable den Wert Eins bei allen dichotom gemessenen Sachverhalten und ist sonst Null.

Ich habe oben bereits auf mögliche Effekte der Institutionalisierung des Entscheidungsprozesses auf die Präferenzumsetzung hingewiesen. Um dies mit Blick auf die Entscheidungsregel im Rat

und das Entscheidungsverfahren zwischen den EU-Organen zu berücksichtigen, habe ich entlang der Daten in Prelex zwei weitere Dummy-Variablen gebildet. Die Variable „QMV“ hat den Wert Eins, wenn in einem Dossier die Entscheidung im Rat durch Abstimmung mit qualifizierter Mehrheit getroffen werden kann. Die Variable „Kodezision“ hat den Wert Eins, wenn das entsprechende Dossier unter dem Kodezisionsverfahren behandelt wurde.

Außerdem habe ich eine Dummy-Variable „Großmacht“ gebildet. Sie hat den Wert Eins, wenn eine Beobachtung sich auf Deutschland, Frankreich oder Großbritannien bezieht. Schließlich habe ich insgesamt 15 Dummy-Variablen für die Beobachtungen je nach Regierung gebildet. Diese Variablen dienen nur zur Kontrolle für etwaige Eigenschaften dieser einzelnen Regierung, die von den theoretisch interessierenden Variablen nicht erfasst werden.

Den „Wechselkurs“ zwischen den einzelnen Sachverhalten mit Blick auf ihre Relevanz für die Regierungen bringe ich mit einer Gewichtung der Beobachtungen entlang ihres Salienzwerths zum Ausdruck. Der einfachste Weg wäre es hier, diese Gewichtung direkt über die Multiplikation der Beobachtungen mit diesem Wert, also mit Zahlen zwischen Null und 100 zum Ausdruck zu bringen. Nun wurde diese Variable jedoch in Intervallen von jeweils fünf Einheiten gemessen. Zahlreiche mögliche Gewichtungen können also nicht auftreten. Zudem würden Beobachtungen mit dem Wert Null überhaupt nicht in die Analyse einfließen und es wäre womöglich recht heroisch, so präzise und gleichzeitig massive Gewichtungen vorzunehmen. Deshalb unterscheide ich auch bei der Gewichtung lediglich in drei Klassen: hohe Relevanz (Salienzwerte über 65) mit dem Wert 3, mittlere Relevanz (35-65) mit dem Wert 2 und geringe Relevanz (0-30) mit dem Wert 1. Diese GewichtungsvARIABLE füge ich als Häufigkeitsgewichtung ein. Beobachtungen mit höherer Relevanz fließen also stärker in die Analysen ein als solche mit geringerer Relevanz. Die gesamt „Fallzahl“ erhöht sich aber nur moderat.

Für diese Variablen und Gewichtung führe ich nun eine Serie von Ordinalen Logistischen Regressionen (OLR) durch. Dieses Verfahren ist mit Blick auf das Messniveau der abhängigen Variable adäquat, in der ja der Grad der Ähnlichkeit zwischen Regierungsposition und Verhandlungsergebnis zum Ausdruck kommt, also eine Intensität. Zudem geht es mir hier lediglich um die Ermittlung von Richtung und Stärke des vermuteten Effekts der Präsidentschaft und nicht um eine genaue Prognose der Verhandlungsergebnisse. Auch hierfür eignet sich die OLR als Verfahren. Ähnlich arbeiten kürzlich etwa Hosli et al. (2011) für die Schätzung von Determinanten der Entscheidung einer Regierung, bei Abstimmungen unter Qualifizierter Mehrheit für einen Vorschlag zu stimmen, sich zu enthalten oder dagegen zu stimmen.

8.5 Tests von Hypothesen 1, 2 und 3

Ich untersuche nun zunächst in Anknüpfung an drei Studien, die ebenfalls den Effekt der Präsidentschaft auf den Verhandlungserfolg der Regierungen mit den DEU-Daten untersuchten, ob die Betrachtung der Akteursklasse und der Inhaberschaft der Präsidentschaft auch entlang der hiesigen Variablenkonstruktion zu ähnlichen Resultaten führt (vgl., auch für die dortigen Verweise auf weitere Arbeiten Arregui und Thomson 2009, Schalk, et al. 2007, Warntjen 2008).

Tabelle 8.6: OLR zum Effekt der Präsidentschaft und der Akteursklasse auf den Verhandlungserfolg von Regierungen in der EU (Robuste Modelle, Gewichtung über dreistufige Salienz)

		Modell 8.1				
Observationen	5051					
Wald-Test	4.54					
P>Chi2	0.033					
Pseudo R2	0.0004					
	Odds Ratio	Robuste Std.F.	Z-Test	P>z	95% -Konfidenzintervall	
Präsidentschaft	1.247	0.129	2.130	0.033	1.018	1.528
Cutpoint 1	-1.591	0.039			-1.666	-1.515
Cutpoint 2	-0.132	0.029			-0.189	-0.075
		Modell 8.2				
Observationen	5051					
Wald-Test	0.53					
P>Chi2	0.454					
Pseudo R2	0.0001					
	Odds Ratio	Robuste Std.F.	Z-Test	P>z	95% -Konfidenzintervall	
Großmacht	0.955	0.061	-0.730	0.465	0.843	1.081
Cutpoint 1	-1.616	0.041			-1.696	-1.536
Cutpoint 2	-0.158	0.032			-0.220	-0.095
		Modell 8.3				
Observationen	5051					
Wald-Test	5.45					
P>Chi2	0.0657					
Pseudo R2	0.001					
	Odds Ratio	Robuste Std.F.	Z-Test	P>z	95% -Konfidenzintervall	
Präsidentschaft	1.265	0.133	2.240	0.025	1.030	1.553
Großmacht	0.937	0.060	-1.000	0.315	0.826	1.064
Cutpoint 1	-1.605	0.041			-1.685	-1.524
Cutpoint 2	-0.146	0.032			-0.209	-0.082

Dort wird zwar ein positiver Effekt der Inhaberschaft zum Zeitpunkt der Entscheidung im Rat ermittelt (Schalk et al. und Warntjen), jedoch ist der Effekt der „Größe“ eines Mitgliedstaats auf die Präferenzumsetzung der jeweiligen Regierung zwiespältig und hängt von der herangezogenen Variable ab (Arregui und Thomson, dort geht es um die Bevölkerungszahl und die Interaktion dieser mit der Entscheidungsregel Einstimmigkeit oder QMV). Die Befunde dazu sind in Tabelle

8.6 dargestellt. Das Chancenverhältnis, dass der Verhandlungserfolg als abhängige Variable für die Inhaberin der Präsidentschaft höher ist als für die anderen Regierungen verläuft demnach zugunsten der Inhaberin (Modell 8.1). Das ist auch unter Kontrolle der Akteursklasse der Fall (Modell 8.3). Die Koeffizienten haben eine ähnliche, nicht sehr große Stärke wie bei Schalk et al. und Warntjen. Die Akteursklasse hat jedoch für sich genommen keinen signifikanten Effekt (Modell 8.2). Auch das war zu erwarten. Die Befunde hier ordnen sich also gut in die Befunde der genannten Arbeiten ein.

Entlang Hypothesen 1 und 2 sollte nun bei der Interaktion von Großmacht-Eigenschaft und Präsidentschaft und bei der Präsidentschaft eines Kleinstaats unmittelbar vor der Präsidentschaft einer Großmacht jeweils ein positiver Effekt auf den Verhandlungserfolg einer Regierung eintreten, während bei den übrigen Präsidentschaftsperioden keine signifikanter Effekt sichtbar sein sollte. Das teste ich in Modell 8.4 zunächst nur unter Kontrolle der einzelnen Regierungen.

Tabelle 8.7: OLR zum Effekt der Präsidentschaft entlang Hypothesen 1, 2 und 3 auf den Verhandlungserfolg von Regierungen in der EU unter Kontrolle für einzelne Regierungen (Robustes Modell, Gewichtung über dreistufige Salienz)

		Modell 8.4				
Observationen	5051					
Wald-Test	66.16					
P>Chi2	0.000					
Pseudo R2	0.007					
	Odds Ratio	Robuste Std.F.	Z-Test	P>z	95%-Konfidenzintervall	
Großmacht im Amt	1.677	0.278	3.120	0.002	1.212	2.320
Kleinstaat vor Großmacht im Amt	1.757	0.496	2.000	0.046	1.010	3.055
Sonstige Präsidentschaftsperiode	0.784	0.138	-1.390	0.165	0.556	1.106
DE	0.616	0.094	-3.170	0.002	0.456	0.831
FR	0.516	0.078	-4.390	0.000	0.384	0.693
GB	0.862	0.129	-0.990	0.322	0.642	1.156
PT	0.598	0.097	-3.180	0.001	0.436	0.821
AT	0.815	0.133	-1.250	0.211	0.591	1.123
BE	0.572	0.088	-3.620	0.000	0.423	0.774
DK	0.866	0.133	-0.940	0.348	0.641	1.170
FI	1.090	0.163	0.580	0.564	0.813	1.463
GR	0.606	0.096	-3.180	0.001	0.445	0.825
IE	0.751	0.114	-1.890	0.059	0.557	1.011
IT	0.614	0.096	-3.120	0.002	0.452	0.834
LU	0.752	0.122	-1.750	0.080	0.547	1.034
NL	0.551	0.085	-3.850	0.000	0.407	0.747
ES	0.690	0.105	-2.450	0.014	0.513	0.929
Cutpoint 1	-1.953	0.115			-2.179	-1.728
Cutpoint 2	-0.482	0.113			-0.704	-0.260

Dieser Vermutungen treffen zu. Der Zusammenhang zwischen der Amtsinhaberschaft einer Großmacht und dem Erfolg dieser Regierung ist auf dem 0,01-Niveau signifikant mit einem rund

1,7-fachen Chancenverhältnis, erfolgreicher zu sein als außerhalb dieses Amtes. Für den Zusammenhang nach Hypothese 2 trifft dies mit einem nahezu identischen Chancenverhältnis zumindest auf dem 0,05-Niveau zu. Wie nach Hypothese 3 zu erwarten, existiert bei anderen Präsidentschaftsperioden hingegen kein signifikanter Zusammenhang. Zudem läuft der Koeffizient hier auch Erwartungen über die Vorteilhaftigkeit der Präsidentschaft für ihre Inhaberin zuwider.

Tabelle 8.8: OLR zum Effekt der Präsidentschaft entlang Hypothesen 1, 2 und 3 auf den Verhandlungserfolg von Regierungen in der EU unter Kontrolle für Institutionalisierung, extreme Position und einzelne Regierungen (Robustes Modell, Gewichtung über dreistufige Salienz)

Modell 8.5						
Observationen	5051					
Wald-Test	564.75					
P>Chi2	0.000					
Pseudo R2	0.060					
	Odds Ratio	Robuste Std.F.	Z-Test	P>z	95%-Konfidenzintervall	
Großmacht im Amt	1.411	0.238	2.040	0.042	1.013	1.965
Kleinstaat vor Großmacht im Amt	1.797	0.539	1.950	0.050	0.998	3.235
Sonstige Präsidentschaftsperiode	0.832	0.154	-0.990	0.321	0.579	1.196
QMV	0.520	0.036	-9.380	0.000	0.454	0.596
Kodezision	0.862	0.051	-2.530	0.012	0.769	0.967
Extremhaftigkeit	0.470	0.019	-19.150	0.000	0.435	0.508
Dichotom	1.672	0.170	5.070	0.000	1.371	2.040
DE	0.638	0.099	-2.900	0.004	0.471	0.864
FR	0.590	0.090	-3.450	0.001	0.437	0.797
GB	0.812	0.123	-1.370	0.170	0.602	1.094
PT	0.611	0.099	-3.050	0.002	0.445	0.839
AT	0.751	0.126	-1.710	0.087	0.541	1.042
BE	0.546	0.085	-3.890	0.000	0.402	0.741
DK	0.773	0.121	-1.650	0.100	0.569	1.050
FI	1.058	0.165	0.360	0.716	0.780	1.437
GR	0.564	0.091	-3.530	0.000	0.411	0.776
IE	0.742	0.116	-1.900	0.057	0.546	1.009
IT	0.605	0.096	-3.180	0.001	0.444	0.825
LU	0.705	0.117	-2.110	0.035	0.510	0.975
NL	0.504	0.079	-4.360	0.000	0.370	0.686
ES	0.701	0.107	-2.330	0.020	0.521	0.945
Cutpoint 1	-4.418	0.165			-4.741	-4.095
Cutpoint 2	-2.832	0.163			-3.151	-2.513

Daran ändert sich auch nicht viel, wenn in Modell 8.5 in Tabelle 8.8 für die Entscheidungsregel im Rat, das Entscheidungsverfahren, die Extremhaftigkeit der Position und dichotome Sachverhalte kontrolliert wird. Lediglich die Signifikanz und der Koeffizient der Variable zu Hypothese 1 ist etwas schwächer.

Nun ließe sich aber anbringen, dass die Betrachtung aller Regierungen und der jeweiligen Präsidentschaften gemeinsam in die Irre führen könnte. Schließlich wäre entlang des Präsidentschaftsmodells ja damit zu rechnen, dass es die Regierungen von Kleinstaaten etwas schwerer haben, ihre Präferenzen umzusetzen. Denn entlang der Rubinstein-Verhandlungslösung kommt es für sie unter Umständen ja darauf an, in Zusammenarbeit mit mindestens einer Großmacht einer anderen Großmacht paroli bieten zu können. Deshalb teste ich abschließend das Modell 8.5 noch einmal getrennt für den Verhandlungserfolg von Großmächten und Kleinstaaten.

Tabelle 8.9: OLR zum Effekt der Präsidentschaft auf den Verhandlungserfolg für die Regierungen von Großmächten entlang Hypothese 1 unter Kontrolle für Institutionalisierung, extreme Position und einzelne Regierungen (Robustes Modell, Gewichtung über dreistufige Salienz)

Modell 8.6						
Observationen	1136					
Wald-Test	131.47					
P>Chi2	0					
Pseudo R2	0.06					
	Odds Ratio	Robuste Std.F.	Z-Test	P>z	95%-Konfidenzintervall	
Präsidentschaft	1.397	0.241	1.940	0.050	0.996	1.959
QMV	0.433	0.062	-5.870	0.000	0.328	0.573
Kodezision	0.868	0.108	-1.140	0.254	0.681	1.107
Extremhaftigkeit	0.509	0.043	-7.970	0.000	0.431	0.601
Dichotom	1.854	0.404	2.830	0.005	1.209	2.842
FR	0.717	0.106	-2.250	0.024	0.536	0.957
DE	0.779	0.116	-1.680	0.094	0.582	1.043
Cutpoint 1	-4.189	0.266			-4.710	-3.668
Cutpoint 2	-2.513	0.258			-3.018	-2.008

Entlang der Befunde in Modell 8.6 zur Relevanz der Präsidentschaft nur für die Regierungen von Großmächten wiederholt sich das bisherige Resultat, allerdings mit noch etwas schwächerem Koeffizienten. Das gilt ebenso bei der Betrachtung nur für die Regierungen von Kleinstaaten in Modell 8.7. Ganz im Sinne von Hypothese 3 wird dort ein Zusammenhang zwischen der bloßen Inhaberschaft der Präsidentschaft und dem Verhandlungserfolg noch etwas deutlicher abgelehnt als in Modell 8.5.

Allerdings zeigen sich beim Vergleich von Modell 8.6 und 8.7 zumindest bei den Kontrollvariablen einige recht interessante Werte mit Blick auf die unterschiedliche Abhängigkeit des Verhandlungserfolgs von Großmächte und Kleinstaaten von Variablen außerhalb des Präsidentschaftsmodells. So spielen für Großmächte die Entscheidungsverfahren offenbar keine signifikante Rolle, auch wenn der Koeffizient des Kodezisionsdummys in die zu erwartende Richtung zeigt. Zudem schneiden solche Regierungen bei dichotomen Sachverhalten etwas besser ab als die Regierungen von Kleinstaaten. Mit Blick auf die Entscheidungsregel im Rat und die Nachteilhaf-

tigkeit extremer Positionen ergeben sich zwischen den Akteursklassen hingegen keine nennenswerten Unterschiede.

Tabelle 8.10: OLR zum Effekt der Präsidentschaft auf den Verhandlungserfolg für die Regierungen von Kleinstaaten entlang Hypothesen 2 und 3 unter Kontrolle für Institutionalisierung, extreme Position und einzelne Regierungen (Robustes Modell, Gewichtung über dreistufige Salienz)

Modell 8.7						
	Odds Ratio	Robuste Std.F.	Z-Test	P>z	95%-Konfidenzintervall	
Observationen	3915					
Wald-Test	439.16					
P>Chi2	0.000					
Pseudo R2	0.060					
Kleinstaat vor Großmacht im Amt	1.787	0.534	1.940	0.050	0.995	3.210
Sonstige Präsidentschaftsperiode	0.834	0.154	-0.990	0.324	0.581	1.197
QMV	0.550	0.044	-7.490	0.000	0.470	0.643
Kodezision	0.857	0.057	-2.310	0.021	0.752	0.977
Extremhaftigkeit	0.461	0.020	-17.460	0.000	0.422	0.502
Dichotom	1.628	0.187	4.250	0.000	1.300	2.039
PT	0.615	0.099	-3.020	0.003	0.449	0.843
AT	0.756	0.126	-1.680	0.093	0.545	1.048
BE	0.548	0.085	-3.870	0.000	0.405	0.743
DK	0.772	0.120	-1.660	0.097	0.569	1.048
FI	1.057	0.164	0.360	0.721	0.779	1.433
GR	0.567	0.092	-3.520	0.000	0.413	0.778
IE	0.744	0.116	-1.900	0.058	0.547	1.010
IT	0.608	0.096	-3.160	0.002	0.447	0.828
LU	0.709	0.117	-2.080	0.037	0.513	0.980
NL	0.506	0.079	-4.340	0.000	0.372	0.689
ES	0.704	0.107	-2.320	0.020	0.523	0.947
Cutpoint 1	-4.419	0.176			-4.763	-4.074
Cutpoint 2	-2.857	0.173			-3.197	-2.517

Mit diesen Befunden schließe ich des Tests der Hypothesen 1, 2 und 3 zur Relevanz der Ratspräsidentschaft für die Regierungen von Großmächten und Kleinstaaten ab. Die dortigen Vorhersagen treffen entlang dieser Befunde zu.

Im folgenden Kapitel komme ich zum Handeln der Kommission mit Blick auf die Inhaberin der Präsidentschaft entlang deren Akteursklasse.

9 Kommission und Initiativmonopol

In Kapitel 8 ging es um die Ermittlung der Effekte der Ratspräsidentschaft auf die Präferenzumsetzung von Regierungen je nachdem, ob sie Großmächte oder Kleinstaaten vertreten. In diesem Kapitel untersuche ich zum einen ebenfalls diesen Effekt, diesmal für die Kommission. Das betrifft die Hypothesen 4, 5, 8 und 9. Aber nun geht es, entlang der Vorhersagen des Initiatormodells, zusätzlich darum, bestimmte Handlungsmuster der Kommission entlang der Akteursklasse der PräsidentschaftsinhaberIn sichtbar zu machen. Das betrifft die Hypothesen 6 und 7.

Deshalb greife ich für die vier Hypothesen zur Präferenzumsetzung der Kommission, also zu ihrem *Nutzen* aus strategischem Handeln bei der Initiierung von Entscheidungsprozessen, abermals auf die Daten des DEU-Datensatzes zurück. Dort finden sich ja auch Informationen über die Position der Kommission in 158 der 162 Sachverhalte. Die jeweils interessierende Präsidentschaftsperiode beim Zeitpunkt der Entscheidung in den Sachverhalten habe ich bereits in Kapitel 8 mit Hilfe der Prelex-Daten identifiziert. Bei den Tests dieser Hypothesen lässt sich also unmittelbar an das Bisherige anknüpfen.

Die beiden Hypothesen zum Handeln der Kommission bei dem Timing von Vorschlägen, also zur *Nutzung* ihres Initiativmonopols erfordern jedoch nicht nur Informationen zum Endpunkt von Entscheidungsprozessen in der EU. Sondern hier werden auch Daten zum Anfangspunkt benötigt. Diese Daten stehen systematisch für die Entscheidungsprozesse seit 1975, an denen die Kommission und der Rat beteiligt waren, in der Prelex-Datenbank der Kommission zur Verfügung. Aus diesen Informationen habe ich einen Datensatz erstellt, der diese Prozesse für den Zeitraum 1975-2009 umfasst. Mit diesem Datensatz untersuche ich die beiden Hypothesen zum Handeln der Kommission.

Ich stelle nun zuerst diesen Datensatz und das Verfahren vor, mit dem ich ihn erstellt habe. Dann präsentiere ich eine Typologie der Präsidentschaftsperioden entlang der Reihenfolge, in der die Regierungen unterschiedlicher Akteursklassen sie innehaben. Die Ausprägungen der Perioden entlang dieser Typologie dienen als Indikatoren für die Reihenfolge der Präsidentschaftsperioden, welche die Kommission als empirisches Gegenstück zum Initiator im Initiatormodell bei dem Timing ihrer Vorschläge berücksichtigt. Dann teste ich mithilfe einiger einfacher deskriptiver Verfahren und einer Serie von nichtparametrischen Ereignisdatenanalysen die Hypothesen 6 und 7 entlang dieser Typologie. Erst danach komme ich zu den übrigen vier Hypothesen. Dort lege ich zuerst die Bildung einiger zusätzlich erforderlicher Variablen dar. Das betrifft besonders eine

Variable, mit der ich den Grad der Übereinstimmung zwischen der Kommissionsposition und der Position der Regierung in der Präsidentschaft in den einzelnen Sachverhalten erfasse. Schließlich führe ich die Tests mit einer weiteren Serie von OLR durch. Die Befunde verdeutliche ich abschließend mit einigen Vorhersagen entlang der OLR-Schätzwerte.

9.1 Prelex-Daten und Prelex-Datensatz

Die Kommission hält für die Verfolgung der einzelnen Schritte in den Entscheidungsprozessen interinstitutioneller Dossiers die Datenbank Prelex bereit.³⁴ Dort finden sich für sämtliche Dossiers, an denen die Kommission seit 1979 beteiligt war und für den größten Teil dieser Dossiers im Zeitraum 1975-1978 unter anderem Angaben zum EU-Organ, das in diesen Dossiers einen Verfahrensschritt vorgenommen hat, zum Zeitpunkt dieses Schritts und zu einer Reihe inhaltlicher Aspekte dieses Schritts, zum Beispiel zur Entscheidungsregel im Rat (etwa Einstimmigkeit oder QMV) sowie für die Sekundärrechtssetzung zum Entscheidungsverfahren.

Diese Datenbank ist online frei zugänglich. Ihre Einträge lassen sich durch einen geeigneten Webcrawler vollständig auslesen. Das habe ich für die Zwecke dieser Arbeit im Januar 2010 mit der Software Lawleecher getan (zu dieser Software vgl. Kovats und Werner 2010).³⁵ Der resultierende Rohdatensatz enthält insgesamt 853 Variablen für 29152 Dossiers. 37 „Verfahrensvariablen“ enthalten Informationen zum Verfahrensgegenstand, zum Beispiel Geschäftszeichen, beteiligte Kommissions-Dienststellen, Entscheidungsverfahren und Ähnliches. Die übrigen 816 Variablen erfassen die einzelnen Verfahrensschritte, wie zum Beispiel die Initiierung eines Vorschlags durch die Kommission, dessen Übermittlung an die jeweils beteiligten anderen Organe, oder die Abstimmung über einen Vorschlag im Plenum des EP. 408 dieser Variablen geben über Details dieser Schritte Auskunft, etwa über darüber, ob die Kommission mit einer Stellungnahme gegenüber Rat und EP den Änderungswünschen des EP zustimmt. Die übrigen 408 dieser Variablen enthalten das Datum des jeweiligen Schritts. Diese „Datumsvariablen“ waren für die vorliegende Arbeit von Interesse.

Meinen Umgang mit diesen Rohdaten bei der Erstellung des „Prelex-Datensatzes“ schildere ich ausführlich in Anhang A-6. Im Folgenden gehe ich nur auf die Schritte ein, die ich für die Fallauswahl für die Analysen getan habe.

³⁴Diese Datenbank kann unter <http://ec.europa.eu/Prelex/apcnet.cfm?CL=de> angesteuert werden. Ich habe das zuletzt am 30.12.2012 getan.

³⁵ Unter http://www.uni-potsdam.de/db/lis_regierungssystem_brd/index.php?article_id=537&clang=0 ist Lawleecher unterm 30.12.2012 frei zugänglich.

In keinem Dossier sind Beobachtungen zu allen oder auch nur den meisten Datumsvariablen enthalten. Die entsprechenden Schritte traten in diesen Dossiers einfach nicht auf. Abgesehen von den Verfahrensvariablen enthalten deshalb die weitaus meisten Variablen der einzelnen Dossiers nur fehlende Werte. Jedes Dossier enthält mindestens einen und höchstens 33 solche Schritte. Es ging nun zuerst darum, diejenigen Dossiers zu ermitteln, die inhaltlich für die Analysen überhaupt geeignet waren. Das Ergebnis dieses Unterfangens ist in Tabelle 9.1 entlang der Anzahl der Verfahrensschritte dargestellt.

Tabelle 9.1: Anzahl der Verfahrensschritte in den Dossiers im Prelex-Datensatz und ihre Auswahl für die Analysen

Verfahrensschritte (Anzahl)	In die Analysen aufgenommen				Insgesamt	
	Ja	Nein, atypisches Ende	Nein, Haushalt	Nein, nicht bindend		Nein, technische Gründe
1	0	5	0	1	2	8
2	1	32	0	650	15	698
3	5952	302	22	2091	292	8659
4	1652	264	460	4683	326	7385
5	879	172	1137	1153	66	3407
6	1286	139	111	525	33	2094
7	702	88	75	325	44	1234
8	1174	156	33	158	17	1538
9	704	103	25	68	13	913
10	570	70	8	33	6	687
11	487	79	2	6	1	575
12	348	52	1	12	1	414
13	201	47	0	5	0	253
14	194	36	0	8	1	239
15	149	27	0	3	0	179
16	53	9	0	0	0	62
17	79	1	0	1	0	81
18	66	1	0	1	1	69
19	66	3	0	2	0	71
20	78	1	0	0	0	79
21	81	1	0	0	0	82
22	91	1	0	0	0	92
23	100	0	0	1	0	101
24	64	1	0	0	0	65
25	46	2	0	0	0	48
26	37	1	0	1	0	39
27	35	1	0	0	0	36
28	22	1	0	0	0	23
29	11	1	0	0	0	12
30	3	0	0	0	0	3
31	4	0	0	0	0	4
32	1	0	0	0	0	1
33	1	0	0	0	0	1
Insgesamt	15137	1596	1874	9727	818	29152

Ich habe dafür zuerst ermittelt, bei welchen Dossiers der Verfahrensschritt „Annahme durch die Kommission“ vorlag. Damit wird in Prelex die Initiierung aller Dossiers durch die Kommission bezeichnet, die bei ihrer Verabschiedung eine rechtliche bindende Wirkung haben können. In den meisten Dossiers (94% aller Fälle) ist das gleichzeitig der erste Verfahrensschritt. Gelegent-

lich geht ihm jedoch die Übermittlung von Dokumenten oder etwas Ähnliches durch ein anderes EU-Organ voraus. Folgt auf so einen anderen ersten Schritt keine Annahme durch die Kommission, kommt es jedoch nie zu einem Rechtsakt. Die Anzahl der Dossiers nach diesem ersten Schritt unter Berücksichtigung des Umgangs der Kommission damit ist in Tabelle 9.2 dargestellt.

Tabelle 9.2: Dossiers nach dem zeitlich ersten Verfahrensschritt und ihre Aufnahme in die Analysen

Erster Schritt	Auswahl für Analysen					Insgesamt
	Ja	Nein, atypisches Ende	Nein, Haushalt	Nein, nicht bindend	Nein, technische Gründe	
Annahme durch die Kommission	14924	1416	1866	8415	778	27400
Übermittlung von Dokumenten an die Kommission, danach Annahme durch die Kommission	213	7	6	0	0	226
Übermittlung von Dokumenten an den Rat	0	142	0	0	20	162
Deliberativer Akt innerhalb eines EU-Organs	0	0	2	40	0	42
Übermittlung von Dokumenten zwischen EU-Organen ohne Rechtsakt als Ziel	0	0	0	1272	19	1291
Sonstige	0	30	0	0	1	31
Insgesamt	15137	1595	1874	9727	818	29152

Anschließend habe ich ermittelt, welche Akte im Einzelnen in den Dossiers behandelt wurden. Das ist im Rohdatensatz unter der Verfahrensvariable „greenboxtypeoffile“ aufgeführt. Diese Variable hat insgesamt 157 verschiedene Ausprägungen. Die meisten davon enthalten Änderungen der angestrebten Rechtsform des Akts im Lauf des Verfahrens.

Deshalb habe ich in der Variable „Rechtsform“ die jeweils letzte angestrebte Rechtsform aus greenboxtypeoffile entnommen. In Tabelle 9.3 fasse ich diese Zuordnung zusammen. Dort lässt sich schon erkennen, dass ein recht großer Anteil der Prelex-Dossiers für die Analysen nicht interessant war, weil es dort nicht darum ging, rechtlich bindende Entscheidungen herbei zu führen.

Entlang dieser 33 Fallgruppen nach der Rechtsform habe ich nun zunächst diejenigen Fälle ausgewählt, in denen das erstellte Dokument eine rechtlich bindende Wirkung hatte. Diese Entscheidung habe ich entlang der Darstellungen auf der Webseite der Europäischen Kommission im Rahmen ihrer Erläuterungen zum Gebrauch der EURLex-Datenbank (früher CELEX) vorgenommen. Diese Datenbank dokumentiert die von der EU verabschiedeten Rechtsakte, nachdem sie von den beteiligten Akteuren als solche in einem interinstitutionellen Verfahren angenommen wurden. Die Informationen zu den Rechtsformen bei EURLex entsprechen daher der rechtlichen Einordnung eines Dossiers bei Prelex zum Zeitpunkt seiner Verabschiedung. Die verwendeten Erläuterungen geben die Rechtslage unmittelbar vor Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon wieder. Eine Abschrift dieser Ausführungen mit dem Stand vom 22.10.2009 liegt der Anlage A-6 bei.

Tabelle 9.3: Dossiers nach angestrebter Rechtsform und Auswahl für die Analysen

Rechtsform	Auswahl für Analysen						Gesamt	Anteil (gesamt)	Code
	Ja	Anteil (an Aus- wahl)	Nein untypisch	Nein Haushalt	Nein nicht bindend	Nein technische Gründe			
Regulation	8283	54,7	640	0	0	151	9074	31,1	1
Decision	4874	32,2	489	62	0	497	5922	20,3	2
Directive	1703	11,2	296	0	0	92	2091	7,2	3
Council Assent	263	1,7	3	0	0	36	302	1,0	4
CFD	14	0,1	19	0	0	11	44	0,2	5
Act	0	0,0	18	0	0	0	18	0,1	6
Agreement	0	0,0	16	0	0	1	17	0,1	7
Protocol	0	0,0	16	0	0	0	16	0,1	8
Common Position	0	0,0	12	0	0	1	13	0,0	9
IA	0	0,0	5	1	0	0	6	0,0	10
Joint Action	0	0,0	5	0	0	0	5	0,0	11
Treaty	0	0,0	3	0	0	0	3	0,0	12
ToA	0	0,0	3	1502	0	0	1505	5,2	13
Supplementary Budget	0	0,0	0	106	0	0	106	0,4	14
Letter of Amendment	0	0,0	1	83	0	0	84	0,3	15
Budget	0	0,0	1	71	0	0	72	0,2	16
Declaration	0	0,0	1	19	0	0	20	0,1	17
Communication	0	0,0	18	14	4043	0	4075	14,0	18
Report	0	0,0	4	12	3428	0	3444	11,8	19
Staff Working Paper	0	0,0	0	0	1255	0	1255	4,3	20
Opinion	0	0,0	0	0	311	0	311	1,1	21
Recommendation	0	0,0	12	0	220	0	232	0,8	22
Council Resolution	0	0,0	27	0	84	0	111	0,4	23
Working Paper	0	0,0	0	0	111	0	111	0,4	24
Green Paper	0	0,0	0	0	92	0	92	0,3	25
EP Resolution	0	0,0	0	3	40	0	43	0,1	26
Memorandum	0	0,0	0	0	38	0	38	0,1	27
White Paper	0	0,0	0	0	27	0	27	0,1	28
Periodic Report	0	0,0	0	0	25	0	25	0,1	29
Programme	0	0,0	1	0	24	0	25	0,1	30
Letter	0	0,0	0	1	22	0	23	0,1	31
Note	0	0,0	0	0	7	0	7	0,0	32
[fehlt]	0	0,0	5	1	0	29	35	0,1	33
Insgesamt	15137	(51,9)	1595	1875	9727	818	29152	100	

Erläuterungen: CFD: Council Framework Decision; ToA: Transfer of appropriations; IA: Interinstitutionale Agreement; [fehlt]: keine Angaben zur Rechtsform in Prelex (Dossier noch nicht abgeschlossen).

Dabei habe ich diejenigen Fallgruppen aber nicht ausgewählt, die für die Entscheidungsverfahren in der EU untypisch sind oder bei denen die Kommission kein Initiativmonopol hat, z.B. Änderungen der Gründungsverträge (die Fallgruppe „Treaty“). Diese Fallgruppen weisen nur eine sehr geringe Fallzahl auf. Immer, wenn die Fallzahl weniger als ein Tausendstel aller Fälle ergab, bin ich davon ausgegangen, dass es sich um untypische Entscheidungsverfahren handelte. Insgesamt waren davon 78 Fälle (0,27%) von 29152 Fällen betroffen.

Ich habe so insgesamt fünf Fallgruppen für die weitere Auswahl herangezogen. Das waren solche Dossiers, die den Erlass einer Verordnung, Entscheidung, Richtlinie, eines Vertrags mit Drittstaaten (im Dossier mit „Council Assent“ bezeichnet) oder einer Rahmenentscheidung zum Ziel hatten. So ergaben sich zunächst 17433 Fälle für eine vorläufige Auswahl. Das entspricht 59,8% aller in den Prelex-Daten enthaltenen Fälle. Der weitaus größte Teil der damit nicht ausgewählten Fälle (ca. 84% dieser) betrifft Dossiers zu nicht bindenden Dokumenten. Ein kleinerer weiterer Teil (ca. 15%) betrifft Dossiers zu Haushaltsfragen. Die fünf Kriterien, die ich für diese Vorauswahl herangezogen habe und die jeweiligen Fallzahlen finden sich in Tabelle 9.4. Ich gehe auch hierauf ausführlicher in Anhang A-6 ein.

Tabelle 9.4: Codierung der Auswahlkriterien und Häufigkeit der betroffenen Fälle

Codierung	Vorläufige Auswahl	N	Anteil
1	Ja	17433	59,80
2	Nein, untypisch	78	0,27
3	Nein, Haushaltsangelegenheit	1787	6,13
4	Nein, nicht bindend	9819	33,68
5	Nein, technische Gründe	35	0,12
-	Insgesamt	29152	100,00

Für die endgültige Auswahl habe ich entlang der Variablen, die ich für die Ermittlung von Anfangs- und Endzeitpunkt der zu untersuchenden Fälle gebildet habe (die Variablen start1 und end1), eine Reihe von Definitionen vorgenommen. Ich gehe auch darauf im Detail in Anhang A-6 bei den Darstellungen zur Bildung dieser beiden Variablen ein. Entlang dieser Definitionen ergaben sich weitere Fälle, die ich nicht aufgenommen habe. Das betraf entlang der Typen der Variable start1 alle Fälle, die in der Vorauswahl enthalten waren, die aber hinsichtlich ihrer dortigen Ausprägung vom Typ 3 (Übermittlungen an den Rat) oder 6 (Sonstige) waren. Sie habe ich der Kategorie „Nein, untypisch“ zugeordnet. Dies geschah, weil in diesen Fällen die Kommission, deren Handeln in der Untersuchung allein von Interesse ist, nicht unmittelbar auf die Initiierung des jeweiligen Dokuments einwirkte. Ausprägungen vom Typ 4 (Deliberativer Akt) und 5 (Übermittlung von Informationen) waren in der Vorauswahl nicht enthalten. In der endgültigen Auswahl finden sich daher nur die Fälle, die in der Variable start1 mit den Typen 1 (Annahme durch die Kommission) und 2 (Annahme durch die Kommission nach deliberativem Akt) vertreten sind.

Danach habe ich die Fälle, in denen die Variable über den Entscheidenden Akt zur Bildung der Variable end1 vom Typ 8 („Haushaltsentscheidung“, vgl. Tab. A-39 in Anhang A-6) waren, in die Kategorie „Nein, Haushaltsfrage“ übernommen. Die Fälle, in denen der Entscheidende Akt vom Typ 5 oder 6 war, habe ich der Kategorie „Nein, untypisch“ zugeordnet. Die Fälle, in denen diese Variable eine der Ausprägungen 4, 9, 11, 13, 15, 17 oder 19 hatte, habe ich dem Auswahltyp

„Nein, technische Gründe“ zugeordnet. Da Fälle von einem der end1-Typen 7, 10, 12, 14, 16, 18 und 20 in der Vorauswahl nicht auftraten, wurden so lediglich Fälle vom Typ 1, 2 und 3 in die endgültige Auswahl übernommen.

Schließlich habe ich aufgrund der geringen Fallzahl die Dossiers als untypisch nicht in die Auswahl übernommen, bei denen der Wert von start1 vor dem 1. Januar 1975 lag. So ergab sich für die endgültige Auswahl im Vergleich zur Vorauswahl eine weitere Reduzierung um insgesamt 2296 Dossiers. Das ist in Tabelle 9.5 zusammengefasst.

Tabelle 9.5: Vergleich der Fallzahlen und Kategorien nach Vorauswahl und endgültiger Auswahl

Endgültige Auswahl	Vorauswahl										Insgesamt	
	Ja		Nein, untypisch		Nein, Haushaltsfrage		Nein, nicht bindend		Nein, techn. Gründe		N	%
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
Ja	15137	51,9	-	-	-	-	-	-	-	-	15137	51,9
Nein, untypisch	1448	5,0	75	0,3	5	0,0	62	0,2	5	0,0	1596	5,5
Nein, Haushaltsfrage	61	0,2	1	0,0	1781	6,1	30	0,1	1	0,0	1875	6,4
Nein, nicht bindend	-	-	-	-	-	-	9727	33,4	-	-	9727	33,4
Nein, techn. Gründe	787	2,7	2	0,0	-	-	-	-	29	0,1	818	2,8
Insgesamt	17433	59,8	78	0,3	1787	6,1	9819	33,7	35	0,1	29152	100,0

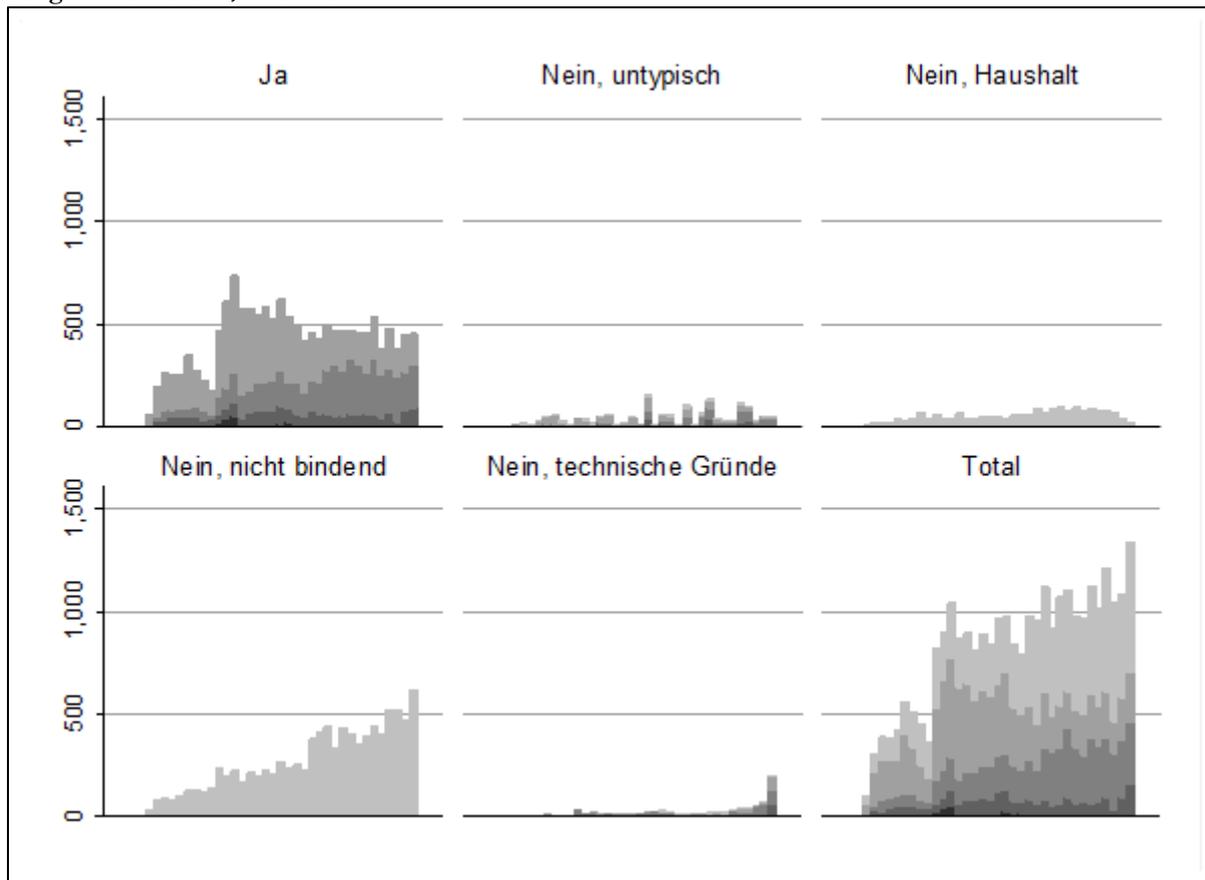
Insgesamt habe ich 15137 Dossiers als Fälle ausgewählt. Das ist der „Prelex-Datensatz“, den ich bei den Untersuchungen hier verwende. Die oben stehende Tabelle gibt deshalb auch Auskunft über das Verhältnis der untersuchten Fälle zur Gesamtheit aller Dossiers in Prelex und damit zu den Entscheidungsverfahren in der EU als solchen. 51,9% aller dieser Dossiers sind Gegenstand der folgenden Analysen.

Zu allen Fällen im Prelex-Datensatz konnte ich systematisch die Start- und Endtermine jedes Dossiers ermitteln. Ich verzichte hier auf eine Schilderung dieses Verfahrens. Ich dokumentiere es jedoch ausführlich in Anhang A-6.

Eine Übersicht über die Verteilung der einzelnen Dossiers nach dem Jahr ihrer Verabschiedung entlang der fünf interessierende Rechtsformen und der Dossiers, die ich in die endgültige Auswahl aufgenommen habe, für die einzelnen Auswahlkategorien findet sich in Abbildung 9.1. Die Verteilung entlang der Rechtsformen in der endgültigen Auswahl (Kategorie „Yes“) entspricht den Befunden hierzu in der Literatur (vgl. hierzu, ebenfalls entlang von Daten aus der Prelex-Datenbank Häge 2011).³⁶

³⁶ Der Datensatz bei Häge kann mittlerweile auf dessen Homepage bezogen werden. Den Prelex-Datensatz hier habe ich eigenständig und unabhängig davon erstellt. Noch vor der Publizierung seines Aufsatzes oder seiner Daten habe ich außerdem selbst eine Reihe von Papieren mithilfe der Daten des Prelex-Datensatzes zur Diskussion gestellt (vgl. Schröder 2010a, 2010b, und 2010c). Ich bin mit Frank Häge zum ersten Mal auf dem Workshop „Quantifying Europe“ am 13./14. Dezember 2010 in Mannheim, also nach der Zugänglichmachung dieser drei Arbeiten für die Öffent-

Abbildung 9.1: Häufigkeiten der Dossiers nach Rechtsform, Auswahlkategorie und Jahr der Verabschiedung im Zeitverlauf, 1975-2009



Erläuterungen: Nicht abgebildet: Rahmenentscheidung (aufgrund der geringen Fallzahl nicht sichtbar); Schwarz: Vertrag mit Drittstaaten; Dunkelgrau: Richtlinie; Mittelgrau: Entscheidung; Hellgrau: Verordnung; Helles Hellgrau (nie in endgültiger Auswahl): Sonstige

9.2 Typologie der Präsidentschaftsperioden

Entlang der Hypothese 6 müsste sich die Kommission bei dem Timing ihrer Vorschläge daran orientieren, ob zum Zeitpunkt der Entscheidung über diesen Vorschlag die Regierung einer Großmacht oder eines Kleinstaats die Präsidentschaft innehat. Nun dauern rund 30 Prozent der Entscheidungsprozesse in der EU (gemessen an den Daten im Prelex-Datensatz) länger als sechs Monate, also länger als eine Präsidentschaftsperiode. Das ist in Tabelle 9.6 dargestellt. Außerdem bringt die Kommission nicht alle ihre Initiativen immer zu Anfang einer Präsidentschaftsperiode ein. Nur in 16,8 Prozent aller Fälle, also bei rund einem Sechstel trifft das zu. Dagegen bringt sie diese überdurchschnittlich oft, in fast 20 Prozent aller Fälle im letzten Präsidentschaftsmonat ein.

Entsprechend ist bei knapp 51 Prozent der Dossiers am Ende des Entscheidungsprozesses eine andere Regierung im Amt als zu ihrem Anfang. Wenn die Kommission die Entscheidung über ein Dossier in der Präsidentschaftsperiode einer bestimmten Regierung erreichen möchte, kommt

lichkeit, in Kontakt gewesen. Nicht zuletzt um die Eigenständigkeit der Datenerfassung der vorliegenden Arbeit zu demonstrieren, dokumentiere ich meinen Umgang mit den Prelex-Daten aber in Anhang A-6 ausführlich.

es für sie also nicht nur auf diese eine Periode an, sondern zumindest auch auf die vorhergehenden oder nachfolgenden Perioden.

Tabelle 9.6: Dauer der Entscheidungsprozesse im Prelex-Datensatz in Tagen

Dauer in Tagen	Fälle	Anteil	Kumulierte Anteile
<=15	1131	7,5	7,5
<=45	2818	18,6	26,1
<=75	2110	13,9	40,0
<=105	1798	11,9	51,9
<=135	1181	7,8	59,7
<=165	859	5,7	65,4
<=195	646	4,3	69,7
<=225	463	3,1	72,7
<=255	431	2,8	75,6
<=285	342	2,3	77,8
<=315	255	1,7	79,5
<=345	247	1,6	81,1
<=375	262	1,7	82,9
<=405	182	1,2	84,1
<=435	152	1,0	85,1
<=465	204	1,3	86,4
<=495	146	1,0	87,4
<=525	161	1,1	88,4
<=555	105	0,7	89,1
<=585	122	0,8	89,9
<=615	106	0,7	90,6
<=645	96	0,6	91,3
<=675	93	0,6	91,9
<=705	94	0,6	92,5
<=735	101	0,7	93,2
<=765	81	0,5	93,7
<=795	71	0,5	94,2
<=825	55	0,4	94,5
<=855	77	0,5	95,1
<=885	67	0,4	95,5
<=915	20	0,1	95,6
<=945	46	0,3	95,9
<=975	53	0,4	96,3
<=1005	26	0,2	96,5
<=1035	31	0,2	96,7
<=1065	37	0,2	96,9
<=1095	30	0,2	97,1
<=1125	33	0,2	97,3
<=1155	14	0,1	97,4
<=1185	28	0,2	97,6
<=1215	15	0,1	97,7
<=1245	20	0,1	97,8
<=1275	28	0,2	98,0
>1275	300	2,0	100,0

Entlang der Vorhersagen aus dem Initiatormodell gibt es folglich vier Typen von interessierenden Präsidentschaftssequenzen: Großmachtperioden, zwei aufeinanderfolgende Kleinstaatperioden, die Periode eines Kleinstaats direkt vor einer Großmacht, und umgekehrt die Amtszeit einer Großmacht direkt nach einem Kleinstaat. Die letzten beiden Konstellationen sind in der EU zudem zweimal direkt nacheinander aufgetreten: zwischen den Präsidentschaftsperioden von Großmächten hatten 1983 die griechische und 1998 die österreichische Regierung dieses Amt

inne. Eine vollständige Übersicht über diese fünf Sequenzen entlang der Akteursklasse der Regierung in der Präsidentschaft findet sich in Tabelle 9.7.

Tabelle 9.7: EU-Präsidentschaften mit Zuordnung der Akteursklasse ihrer Inhaberin, 1975-2009

Halbjahr	Regierung	Klasse	Sequenz	Typ	Halbjahr	Regierung	Klasse	Sequenz	Typ
1975/I	IE	KS	gm>KS>ks	3	1992/II	GB	GM	GM	1
1975/II	IT	KS	ks>KS>ks	5	1993/I	<u>DK</u>	KS	gm>KS>ks	3
1976/I	LU	KS	ks>KS>ks	5	1993/II	BE	KS	ks>KS>ks	5
1976/II	NL	KS	ks>KS>gm	2	1994/I	GR	KS	ks>KS>gm	2
1977/I	GB	GM	GM	1	1994/II	DE	GM	GM	1
1977/II	<u>BE</u>	KS	gm>KS>ks	3	1995/I	FR	GM	GM	1
1978/I	<u>DK</u>	KS	ks>KS>gm	2	1995/II	<u>ES</u>	KS	gm>KS>ks	3
1978/II	DE	GM	GM	1	1996/I	IT	KS	ks>KS>ks	5
1979/I	FR	GM	GM	1	1996/II	IE	KS	ks>KS>ks	5
1979/II	<u>IE</u>	KS	gm>KS>ks	3	1997/I	NL	KS	ks>KS>ks	5
1980/I	IT	KS	ks>KS>ks	5	1997/II	<u>LU</u>	KS	ks>KS>gm	2
1980/II	LU	KS	ks>KS>ks	5	1998/I	GB	GM	GM	1
1981/I	NL	KS	ks>KS>gm	2	1998/II	<u>AT</u>	KS	gm>KS>gm	4
1981/II	GB	GM	GM	1	1999/I	DE	GM	GM	1
1982/I	<u>BE</u>	KS	gm>KS>ks	3	1999/II	<u>FI</u>	KS	gm>KS>ks	3
1982/II	<u>DK</u>	KS	ks>KS>gm	2	2000/I	<u>PT</u>	KS	ks>KS>gm	2
1983/I	DE	GM	GM	1	2000/II	FR	GM	GM	1
1983/II	<u>GR</u>	KS	gm>KS>gm	4	2001/I	<u>SE</u>	KS	gm>KS>ks	3
1984/I	FR	GM	GM	1	2001/II	BE	KS	ks>KS>ks	5
1984/II	<u>IE</u>	KS	gm>KS>ks	3	2002/I	ES	KS	ks>KS>ks	5
1985/I	IT	KS	ks>KS>ks	5	2002/II	DK	KS	ks>KS>ks	5
1985/II	LU	KS	ks>KS>ks	5	2003/I	GR	KS	ks>KS>ks	5
1986/I	NL	KS	ks>KS>gm	2	2003/II	IT	KS	ks>KS>ks	5
1986/II	GB	GM	GM	1	2004/I	IE	KS	ks>KS>ks	5
1987/I	<u>BE</u>	KS	gm>KS>ks	3	2004/II	NL	KS	ks>KS>ks	5
1987/II	<u>DK</u>	KS	ks>KS>gm	2	2005/I	<u>LU</u>	KS	ks>KS>gm	2
1988/I	DE	GM	GM	1	2005/II	GB	GM	GM	1
1988/II	<u>GR</u>	KS	gm>KS>ks	3	2006/I	<u>AT</u>	KS	gm>KS>ks	3
1989/I	<u>ES</u>	KS	ks>KS>gm	2	2006/II	<u>FI</u>	KS	ks>KS>gm	2
1989/II	FR	GM	GM	1	2007/I	DE	GM	GM	1
1990/I	<u>IE</u>	KS	gm>KS>ks	3	2007/II	<u>PT</u>	KS	gm>KS>ks	3
1990/II	IT	KS	ks>KS>ks	5	2008/I	<u>SI</u>	KS	ks>KS>gm	2
1991/I	LU	KS	ks>KS>ks	5	2008/II	FR	GM	GM	1
1991/II	NL	KS	ks>KS>ks	5	2009/I	<u>CZ</u>	KS	gm>KS>ks	3
1992/I	<u>PT</u>	KS	ks>KS>gm	2	2009/II	SE	KS	ks>KS>ks	5

Erläuterungen: GM: Großmacht im Amt; KS: Kleinstaat im Amt; gm: Großmacht folgt im Amt oder geht voraus; ks: Kleinstaat folgt im Amt oder geht voraus; Kursiv: Kleinstaat vor Großmacht; Fett: Großmacht; Unterstrichen: Großmacht vor Kleinstaat; Normal: Kleinstaat vor und nach Kleinstaat

Entsprechend existieren fünf Typen von Präsidentschaftssequenzen, je nachdem, die Regierung welcher Akteursklasse der Regierung welcher Akteursklasse voranging oder nachfolgte. Entlang dieser Typen nehme teste ich nun die Hypothesen 6 und 7.

9.3 Strategische Nutzung des Initiativmonopols durch die Kommission

Laut Hypothese 6 orientiert sich die Kommission beim Zeitpunkt der Initiierung ihrer Vorschläge daran, von welchem Typ die Regierung ist, die sich gerade im Amt befindet. Gemäß der dortigen Vorhersage müsste das Initiativverhalten der Kommission während der Amtszeiten der Regierungen von Kleinstaaten direkt vor und nach den Amtszeiten der Regierungen von Groß-

mächten (Typen 2, 3 und 4) und während den Amtszeiten der Regierungen von Großmächten (Typ 1) von ihrem Verhalten in den übrigen Perioden (Typ 5) abweichen.

Ich unterscheide nun zwischen Dossiers, die nur eine einzige Präsidentschaftsperiode lang geöffnet waren und allen anderen Dossiers. Denn bei ersterer Gruppe, also bei Verfahren von absehbar so kurzer Dauer (wie auch immer die Kommission dies ermittelt – ihre entsprechenden Erfahrungen dürften mit Blick auf die rechte hohe Zahl von Dossiers in Prelex jedoch beträchtlich sein), dass sie noch innerhalb der Präsidentschaftsperiode ihrer Initiierung abgeschlossen werden können, müsste sich das Handeln der Kommission entlang der fünf Präsidentschaftstypen, mit denen ja ganze Sequenzen von Amtsinhaberinnen erfasst werden, unterscheiden von ihrem Handeln bei Dossiers letzterer Gruppe. Bei letzterer Gruppe wird sie es ja zum Zeitpunkt der Entscheidung über das Dossier absehbar nicht mehr mit der aktuell präsidiierenden Regierung zu tun haben, sondern mit einer ihrer Nachfolgerinnen. Zuerst gehe ich nun auf die einperiodigen und danach auf die mehrperiodigen Dossiers ein.

Bei den einperiodigen Dossiers müsste die Kommission zum einen besonders wenige Vorschläge in Perioden vorlegen, in denen sie damit rechnen muss, dass die Regierung in der Präsidentschaft deren Änderung bewirkt. Entlang des Präsidentschaftsmodells sind das Großmachtperioden. Außerdem müsste sie besonders wenige Vorschläge vorlegen, wenn sie damit rechnen muss, dass die aktuell präsidiierende Regierung sie nicht zur Entscheidung bringt und dass die nächstfolgende Regierung bei dieser Entscheidung Änderungen bewirkt. Das betrifft Perioden vom Typ 2 und vom Typ 4. Entsprechend müsste sie besonders viele Vorschläge in den Perioden der Typen 3 und 5 vorlegen.

Nun spiegelt der Prelex-Datensatz im Zeitverlauf unter anderem die Zunahme der auf der EU-Ebene verhandelten Sachverhalte im Zuge größerer Integrationsschritte wider, zum Beispiel im Rahmen der Umsetzung des Binnenmarktprogramms der 1980er und 1990er Jahre. Ebenso wirken sich Änderungen in der Rechtssetzungspraxis im Zeitverlauf deutlich aus, zum Beispiel im Bereich der Gemeinsamen Agrarpolitik mit Blick auf die Frequenz des Erlasses von Verordnungen. Deshalb bietet es sich nicht an, für die folgende Untersuchung Maße zu verwenden, die sich auf längere Zeiträume beziehen. Aber das ist auch nicht nötig, denn ich gehe ohnehin nicht davon aus, dass die Kommission bei der Auswahl des Zeitpunkts ihrer Initiativen vollkommen frei ist.

Für die folgenden Untersuchungen ziehe ich darum zunächst den monatlichen Anteil der Kommissionsvorschläge bezogen auf die Gesamtzahl ihrer Vorschläge binnen einer Sequenz von drei

Präsidentschaften heran. Innerhalb dieser anderthalbjährigen Beobachtungszeiträume werden die „säkularen“ Entwicklungen über den gesamten Beobachtungszeitraum von 35 Jahren nivelliert.

Ich habe für den Test von Hypothese 6 die Monatsanteile während der mittleren Präsidentschaft jedes Präsidentschaftstrios dem jeweiligen Typ zugeteilt. Von den insgesamt 70 Präsidentschaftsperioden zwischen 1975 und 2009 habe ich jedoch die beiden 1975er Perioden (irische und italienische Präsidentschaften) nicht aufgenommen. Bei diesen beiden Sequenzen bestand die Prelex-Datenbank entweder noch nicht über die gesamte Sequenz hinweg (Irland) oder sie enthielt nur so wenig Einträge, dass die erste Präsidentschaftsperiode des 18-Monatszeitraums unrealistisch niedrige Initiativquoten aufweist (Italien). Außerdem betrachte ich die insgesamt vier Perioden direkt aufeinander folgender Regierungen von je zwei Großmächten nicht. Denn dort musste die Kommission bei den beiden vorausgehenden Typ-2-Perioden mit zwölf anstelle von sechs Monaten Großmacht-Amtszeit rechnen. Da die Akzeptanz der Regierungen gegenüber Verzögerungen von Kommissionsinitiativen für die Zwecke dieser Arbeit nicht abzuschätzen war, ließen sich diese Dossiers nicht unter sonst gleichen Umständen analysieren.

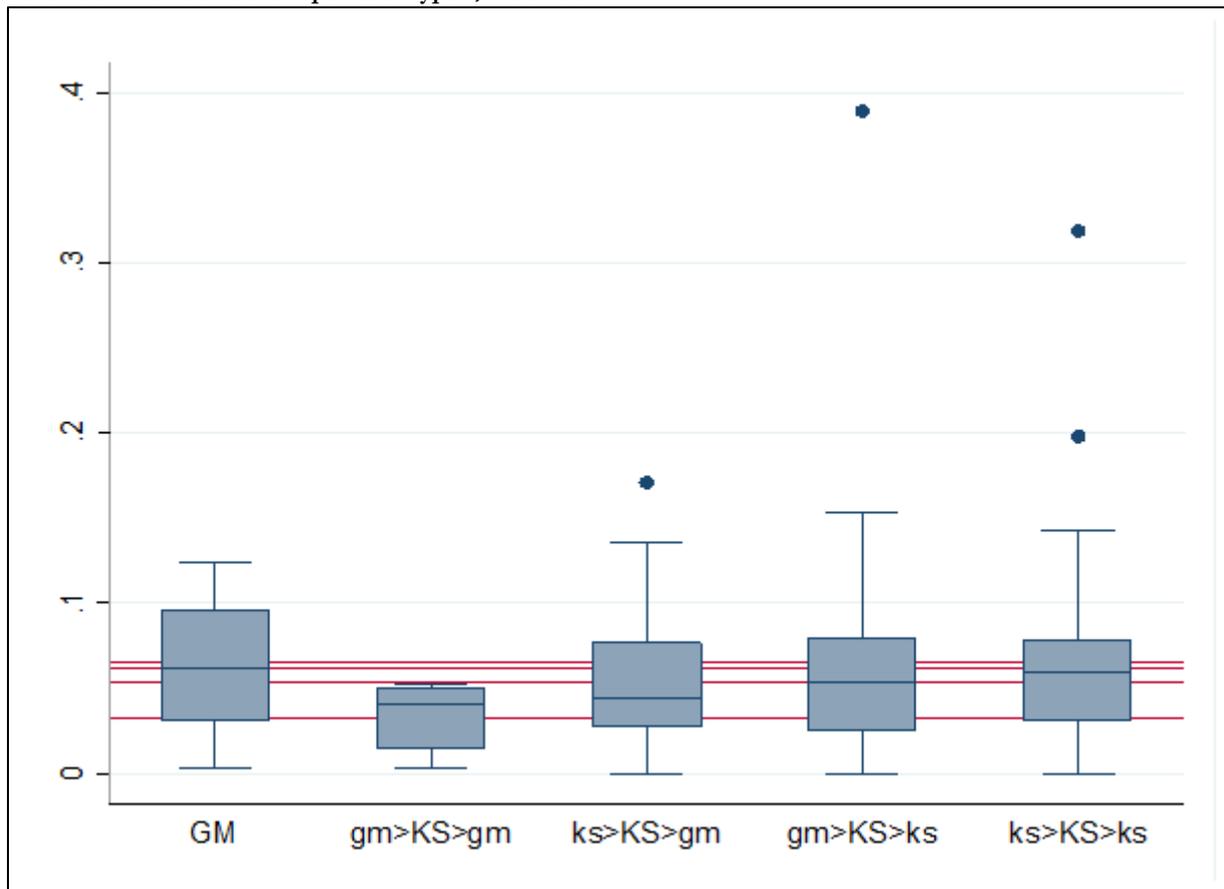
Aufgrund der recht geringen Fallzahlen – von den insgesamt 64 Perioden entfallen ja nur 13 bzw. 14 Perioden auf Präsidentschaftsperioden der Typen 1, 2 oder 3 – bieten sich zudem inferenzstatistische Verfahren hier nicht an. Ich bleibe deshalb für Hypothese 6 im deskriptiven Bereich.

Ich habe also zunächst für die jeweils 18 Monate dieser 64 Sequenzen von je drei Präsidentschaften den Anteil solcher Kommissionsvorschläge ermittelt, bei denen der gesamte Entscheidungsprozess innerhalb derselben Ratspräsidentschaft ablief. Die Abbildung 9.2 gibt über diese Verteilung entlang von Boxplots nach Präsidentschaftsperiodentyp Auskunft.

Dort habe ich außerdem vier Linien eingezeichnet. Die unteren drei Linien sind die Mittelwerte der monatlichen Anteile bei Perioden der Typen 4, 2 und 1, also der Perioden unmittelbar vor und von Großmächten. Die obere Linie gibt die (miteinander nahezu identischen) Mittelwerte der Perioden nach Typen 3 und 5 an. Wie man sieht, übertreffen die letzteren Werte die Mittelwerte der anderen Typen sehr deutlich – um zehn bis fünfzig Prozent. Die Angaben beziehen sich zudem auf einzelne Monate und es geht um Dossiers, die binnen der Perioden abgeschlossen wurden.

Auf ganze Präsidentschaftsperioden berechnet, also auf Sechs-Monatszeiträume gerechnet, zeigt sich also ein beträchtlicher Überhang von Initiativen in genau den Zeiträumen, in denen das aus Sicht von Hypothese 6 für einperiodige Dossiers zu erwarten war.

Abbildung 9.2: Box-Plots zum monatlichen Anteil von Kommissionsvorschlägen bei einperiodigen Dossiers nach Präsidentschaftsperiodentypen, 1976-2009



Zudem sind die Standardabweichungen der Monatsanteile in den Typ-2- und Typ-3-Perioden beträchtlich größer als in allen anderen Perioden und erreichen fast die Hälfte der beiden Mittelwerte. Gleichzeitig liegen die minimalen und maximalen Monatsanteile in diesen Perioden zudem generell höher. Das ist in Tabelle 9.8 dargestellt. Innerhalb dieser Perioden handelt die Kommission also deutlich flexibler bei der Vorlage von Vorschlägen als innerhalb der anderen Perioden. Und sie handelt dort häufiger.

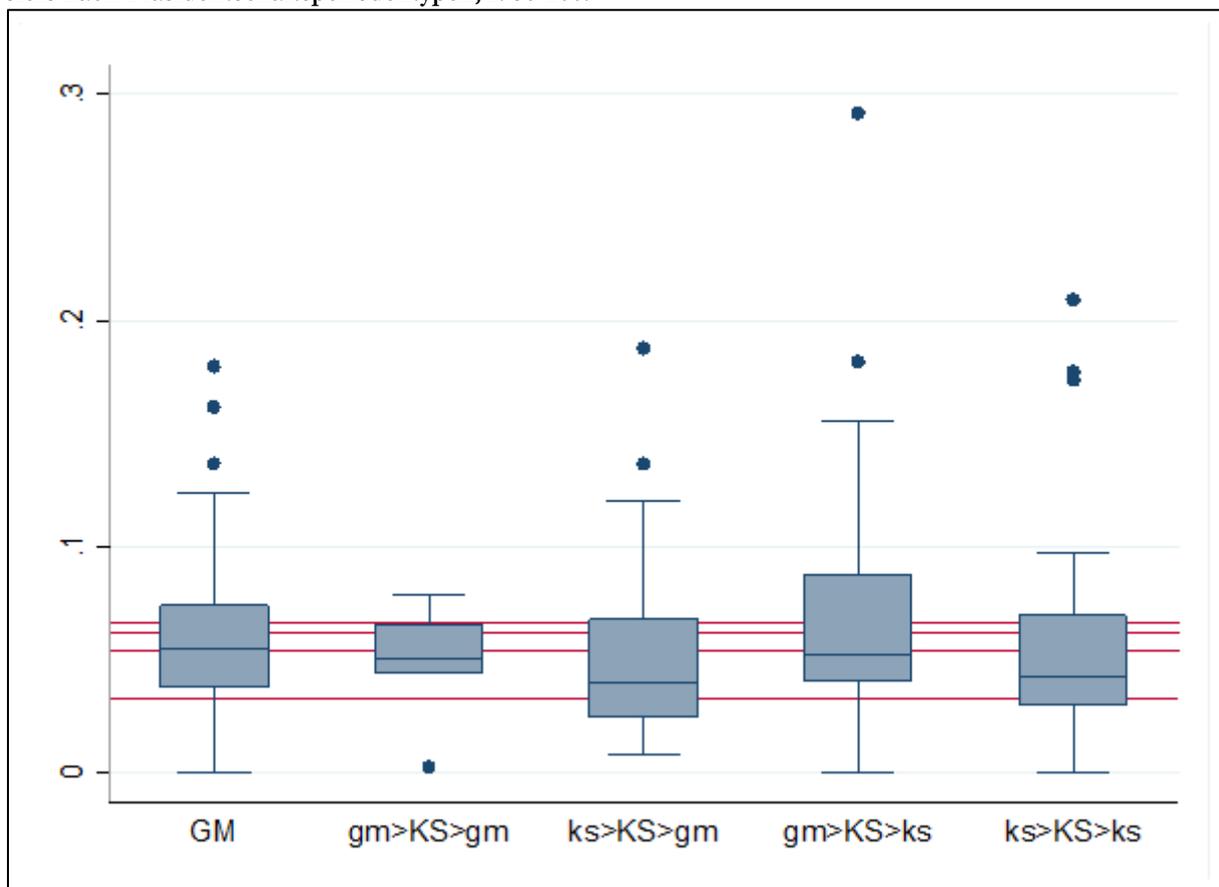
Tabelle 9.8: Deskriptive Statistiken zum monatlichen Anteil von Kommissionsvorschlägen bei einperiodigen Dossiers nach Präsidentschaftsperiodentypen, 1976-2009

Typ	Sequenz	Observationen	Mittelwert	Std.-Abw.	Minimum	Maximum
1	GM	39	0,062	0,036	0,003	0,124
2	gm>KS>gm	6	0,034	0,021	0,003	0,053
3	gm>KS>ks	37	0,066	0,069	0,000	0,389
4	ks>KS>gm	44	0,055	0,040	0,000	0,171
5	ks>KS>ks	51	0,066	0,054	0,000	0,318

Aber rund die Hälfte aller Dossiers war ja über mehr als eine Amtsperiode hinweg offen. Bei diesen anderen Dossiers müsste die Kommission entlang der Vorhersage von Hypothese 6 in Perioden vom Typ 2 ebenfalls besonders wenige Vorschläge vorlegen – diese Vorschläge gelangen ja absehbar unter die Obhut einer (nachfolgenden) Großmacht-Regierung. Besonders initiativfreudig sollte die Kommission dagegen in den Typ-3-Perioden sein, denn nun muss sie weder

aktuell damit rechnen, es mit der Regierung einer Großmacht in der Präsidentschaft zu tun zu haben, noch wird das (mindestens) in den kommenden sechs Monaten der Fall sein. Das gilt ähnlich für die Typ-5-Perioden. Jedoch sollte die Initiativefreudigkeit der Kommission hier schon wieder etwas geringer sein, denn die Typ-5-Perioden liegen zeitlich ja immer weiter von der letzten vorherigen Typ-1-Periode entfernt als die Typ-3-Perioden und damit näher an der nächsten Typ-1-Periode. In den Typ-1-Perioden selbst müsste es für die Kommission wiederum keinen Grund geben, zögerlicher mit dem Initiieren zu sein als in Typ-3- und Typ-5-Perioden. Denn ein solches Dossier wird in diesen Zeiträumen ja absehbar ohnehin nicht zur Entscheidung gelangen. Hier bin ich ebenso vorgegangen, wie bei den einperiodigen Dossiers. In Abbildung 9.3 sind abermals zunächst die Boxplots dargestellt.

Abbildung 9.3: Box-Plots zum monatlichen Anteil von Kommissionsvorschlägen bei mehrperiodigen Dossiers nach Präsidentschaftsperiodentypen, 1976-2009



Im Vergleich zu den einperiodigen Dossiers zeigt sich dort und in den deskriptiven Statistiken in Tabelle 9.9 sofort die deutlich geringere Varianz in den Monatsanteilen. Das lässt mit Blick auf die einperiodigen Dossiers zusätzlich zum bereits Gesagten auch auf eine besonders hohe Volatilität im Timing der Kommission bei Dossiers schließen, bei denen sie absehbar nur mit einer einzigen Regierung in der Präsidentschaft auskommen muss. Das gilt ebenso für die Extremwer-

te: bei einperiodigen Dossiers liegen sie besonders bei Typ-4-Perioden, die für die Kommission ja besonders prekär sein sollten, deutlich über den Werten der mehrperiodigen Dossies.

Ich habe auch in Abbildung 9.3 Linien zu den Mittelwerten eingezeichnet. Diesmal ist ihre Reihenfolge, von oben nach unten: Typ 4 – Typ 2 – Typ 5/Typ 1 – Typ 3. Die Differenzen zwischen diesen monatsweisen Mittelwerten sind noch wesentlich deutlicher als bei den einperiodigen Dossiers. Und sie sind, wie nach Hypothese 6 zu erwarten war: wenn der Entscheidungszeitpunkt absehbar nicht in die Amtszeit der Regierung einer Großmacht fallen wird, ist die Kommission am initiativfreudigsten.

Tabelle 9.9: Deskriptive Statistiken zum monatlichen Anteil von Kommissionsvorschlägen bei mehrperiodigen Dossiers nach Präsidentschaftsperiodentypen, 1976-2009

Typ	Sequenz	Observationen	Mittelwert	Std.-Abw.	Minimum	Maximum
1	GM	39	0,061	0,040	0,000	0,180
2	gm>KS>gm	6	0,049	0,026	0,002	0,079
3	gm>KS>ks	37	0,071	0,053	0,000	0,291
4	ks>KS>gm	44	0,053	0,038	0,008	0,188
5	ks>KS>ks	51	0,054	0,042	0,000	0,209

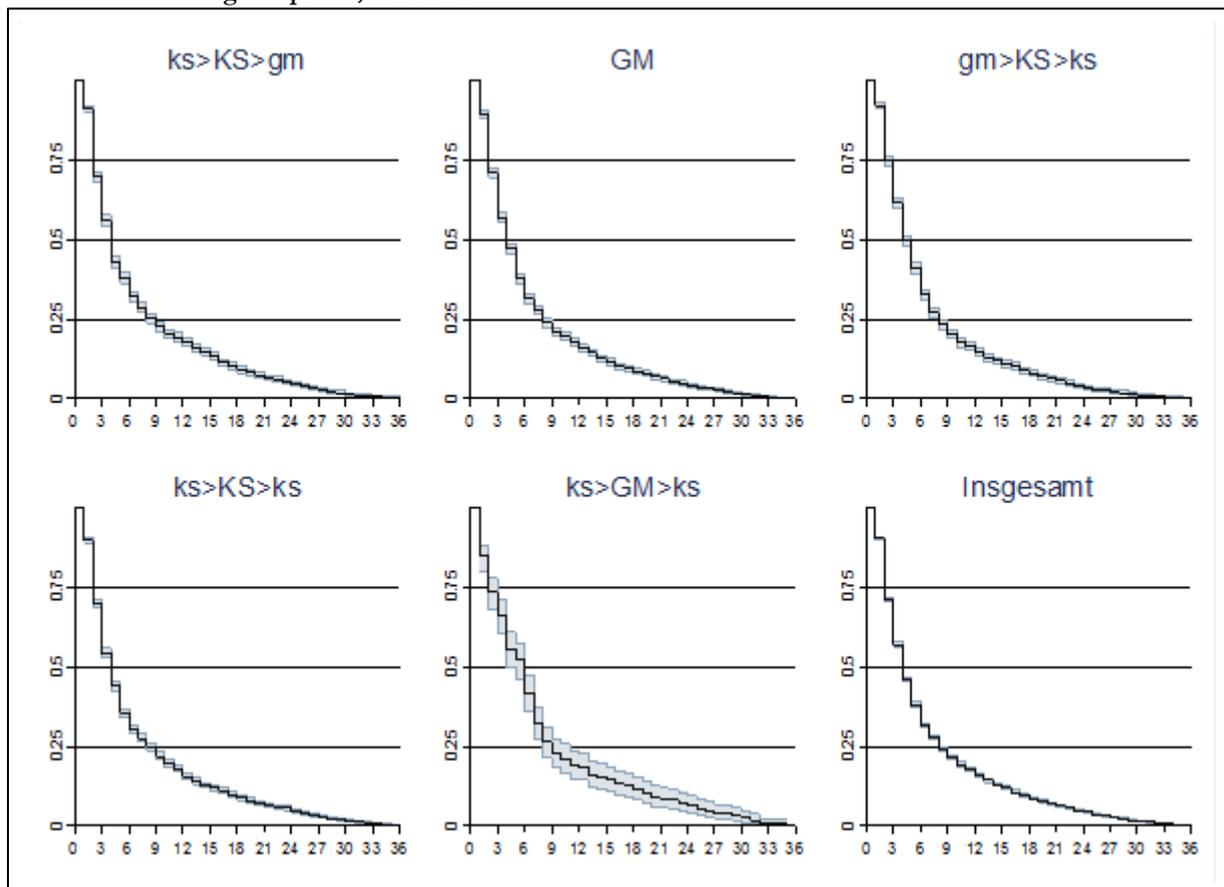
Dieser letzte Befund hat auch jenseits der Hypothese 6 insofern eine gewisse Signifikanz, als es gerade Dossiers im Sekundärrechtsbereich sind und besonders solche unter Kodezision, die eine besonders lange Entscheidungsdauer aufweisen (wie ich das oben ja bereits auch zu den DEU-Daten feststelle).

Besonders bei diesen Dossiers fragt sich entlang Hypothese 7 nun, inwieweit es die Kommission mit ihrem Timing auch erreicht, dass einmal initiierte Dossiers außerhalb der Amtsperioden von Großmacht-Regierungen zur Entscheidung kommen.

Das erfasse ich über eine Untersuchung der Dauer dieser Entscheidungsprozesse, je nach Präsidentschaftsperiode, also über eine einfache Ereignisdatenanalyse. Das interessierende Ereignis ist dabei der Wechsel eines Dossiers vom Zustand „offen“ in den Zustand „beendet“. Ersterer Zustand liegt im Prelex-Datensatz vor, wenn ein Zeitpunkt zwischen der Initiierung des Dossiers durch die Kommission und vor dessen Abschluss liegt. Den Initiierungszeitpunkt erfasse ich durch die Variable „start1“. Ihre Bildung beschreibe ich ausführlich in Anhang A-6. Den Abschluss erfasse ich durch die Variable „end1“, deren Bildung ich ebenfalls dort beschreibe. Anders als bei den anderen Analysen in diesem Kapitel verwende ich für end1 den Zeitpunkt des formellen Endes der Entscheidungsprozesse. Denn für Hypothese 7 kommt es ja nicht auf die genaue Dauer der Prozesse an, sondern nur darauf, ob sie je nach Typ der Präsidentschaftsperiode vergleichsweise länger oder kürzer sind. Deshalb ist es bei den Tests auf Gleichheit der Survi-

vor-Funktionen unten auch nicht nötig, parametrische Schätzungen vorzunehmen. Die sehr unterschiedliche Dauer der Prozesse hängt ja nicht zuletzt von der angestrebten Rechtsform und von dem Entscheidungsverfahren ab. Diese beiden Variablen haben sich im Zeitverlauf jedoch stark verändert. Eine Parameterschätzung wäre deshalb für die Zwecke dieser Arbeit nicht nur unnötig sondern wohl auch sinnlos.

Abbildung 9.4: Kaplan-Meier-Survivor-Funktionen für die Dauer von EU-Entscheidungsprozessen nach ihrem Entscheidungszeitpunkt, 1975-2009



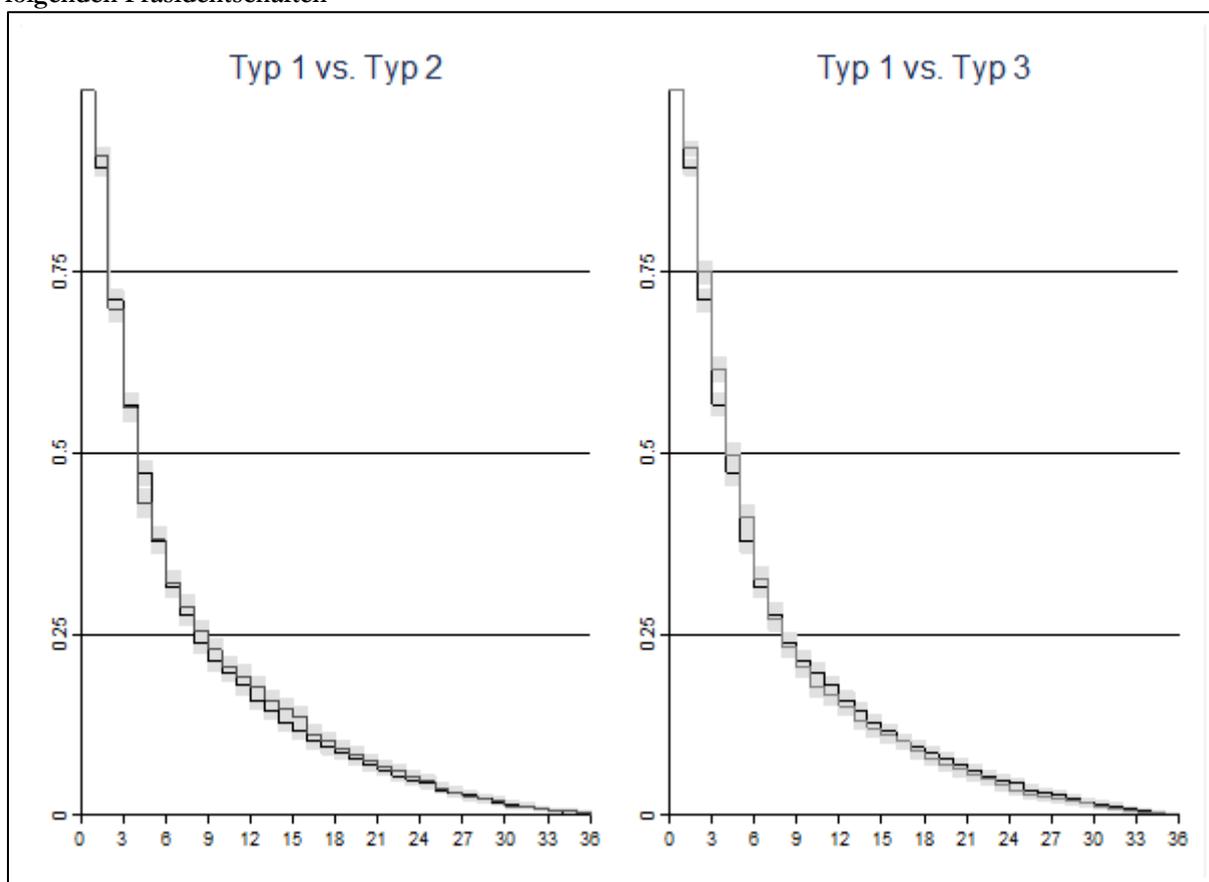
Laut Hypothese 7 sollten die Dauer der Prozesse besonders kurz sein, wenn die Amtsübernahme der Regierung einer Großmacht bevorsteht und besonders lang, wenn so eine Präsidentschaftsperiode vorbei ist. Entsprechend müssten die Survivor-Funktionen von Prozessen, die vor, nach und während Typ-1-Perioden beginnen, voneinander verschieden sein. Prozesse direkt vor Typ-1-Perioden müssten schneller zu ihrem Ende kommen als Prozesse in Typ-1-Perioden, Prozesse danach wiederum langsamer als in Typ-1-Perioden. Prozesse in Typ-5-Perioden – also Dossiers, die nicht im Umfeld einer Großmacht-Präsidentschaft beendet wurden – sollten zügiger beendet sein, als Prozesse in Typ-1- und Typ-3-Perioden, aber langsamer als Prozesse in Typ-2-Perioden

Ich habe nun zunächst für alle Dossiers, die im Beobachtungszeitraum 1975-2009 geöffnet und abgeschlossen wurden, entlang der fünf Typen die Kaplan-Meier-Survivor-Funktionen bestimmt.

Sie sind, mit den jeweiligen 95%-Konfidenzintervallen in Abbildung 9.4 dargestellt. Ich beschränke mich hier auf die Interpretation nur der Prozesse der Fallauswahl, die innerhalb von 36 Monaten abgeschlossen waren. Das sind 95 Prozent aller dortigen Dossiers. Ich komme gleich aber noch einmal zu der Frage zurück, wie sich eine sehr lange Dauer von Entscheidungsprozessen auf die Unterscheidbarkeit der Survivor-Funktionen auswirkt.

Bereits bei einem einfachen optischen Vergleich nach Abbildung 9.4 sind die Survivor-Funktionen der Typ-1-Präsidentschaften verschieden von denen der Typ-2- und Typ-3-Präsidentschaften.

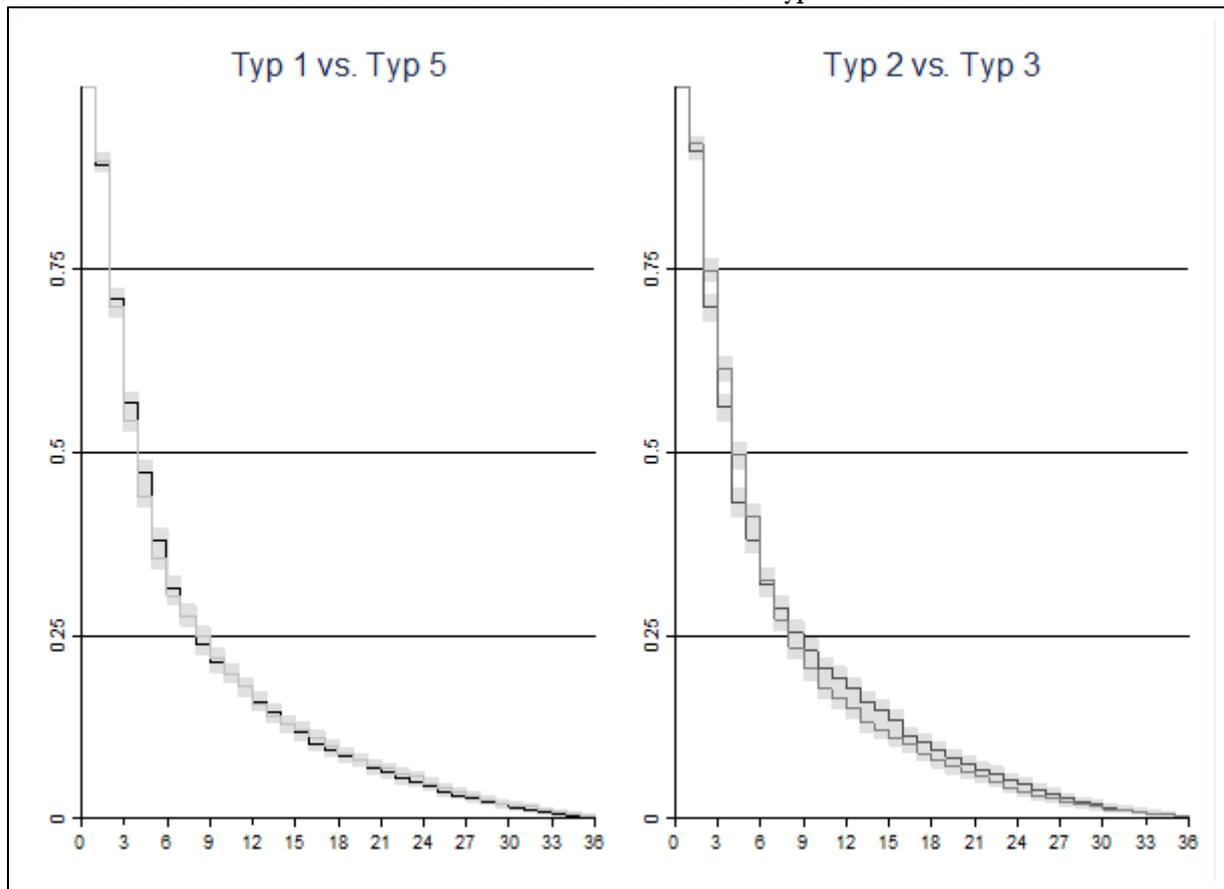
Abbildung 9.5: Vergleich der Dauer von Entscheidungsprozessen nach Typ-1- und vorherigen und nachfolgenden Präsidentschaften



Erläuterung: Schwarz: Survivor-Funktion bei Typ 1; Dunkelgrau: Typ 2; Mittelgrau: Typ 3.

Betrachtet man diese Funktionen etwas näher (Abbildung 9.5), zeigen sich die erwarteten Unterschiede: Dossiers in Typ-2-Präsidentschaften werden, wenn sie innerhalb dieser Präsidentschaft geöffnet werden, schneller beendet als Dossier der Typ-1-Präsidentschaften. Gerade umgekehrt, dauern die Entscheidungsprozesse bei Dossiers, die in Typ-1-Präsidentschaften initiiert werden, in diesen Präsidentschaften länger als in Typ-3-Präsidentschaften.

Abbildung 9.6: Vergleich der Dauer von Entscheidungsprozessen nach von Typ-1-Präsidentschaften getrennten Perioden und nach Präsidentschaften direkt vor und nach Typ-1-Präsidentschaften



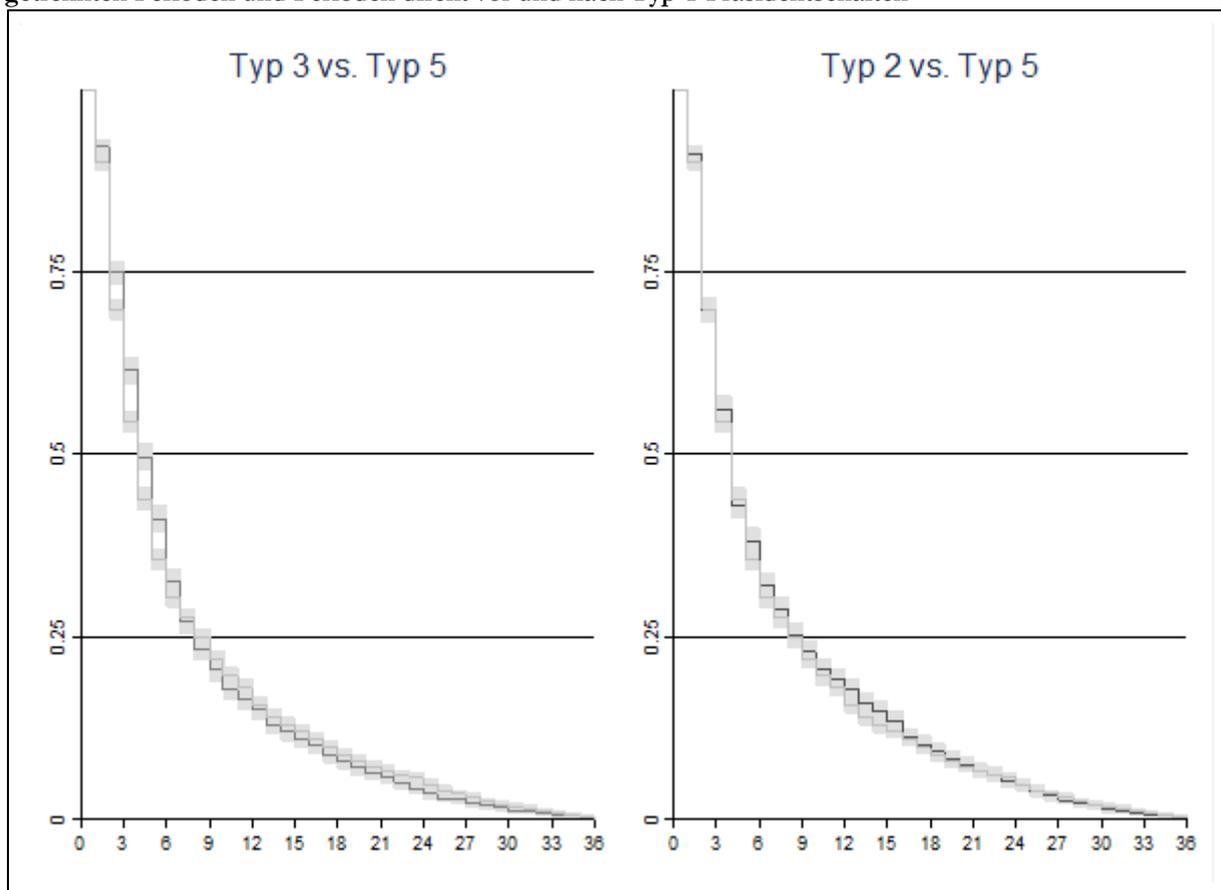
Erläuterung: Schwarz: Typ 1; Hellgrau: Typ 5; Dunkelgrau: Typ 2; Mittelgrau: Typ 3

Werden die Hazard-Raten in Perioden von Kleinstaaten-Regierungen außerhalb eines direkten zeitlichen Zusammenhangs zu Großmacht-Präsidentschaften mit den der Großmacht-Präsidentschaften verglichen (Abbildung 9.6), wiederholt sich der erwartete Befund: Prozesse, die in ersteren Perioden angestoßen werden, kommen während dieser Amtszeit eher zu ihrem Ende als die der letzteren Perioden. Nach sechs Monaten, also nach Ende der jeweiligen Amtszeit, kehrt sich dies um. Ebenso kehren sich diese Raten zwischen Typ-2- und Typ-3-Perioden nach sechs Monaten um – zuvor werden eher die Dossiers in Typ-2-Perioden beendet, danach eher solche in Typ-3-Perioden.

Abschließend vergleiche ich noch die Unterschiede zwischen Typ-5- sowie Typ-2- und Typ-3-Perioden (Abbildung 9.7). Wie erwartet, gelangen Dossiers in Typ-5-Perioden zügiger zur Entscheidung als solche in Typ-3-Perioden und langsamer als solche in Typ-2-Perioden. Ein weiteres Mal kehrt sich das nach Ablauf der jeweiligen Perioden um.

Soweit könnten die Vorhersagen nach Hypothese 7 schon als empirisch recht gut fundiert gelten. Jedoch fällt bei der Betrachtung der Survivor-Funktionen in Abbildung 9.4 auch auf, dass diese einander immer ähnlicher werden, je länger die Prozesse dauern.

Abbildung 9.7: Vergleich der Dauer von Entscheidungsprozessen zwischen von Typ-1-Präsidentschaften getrennten Perioden und Perioden direkt vor und nach Typ-1-Präsidentschaften



Erläuterung: Hellgrau: Typ 5; Dunkelgrau: Typ 2; Mittelgrau: Typ 3

Um hier Klarheit über die Belastungsfähigkeit der Befunde zu schaffen, habe ich Wilcoxon-Breslow-Tests über die Gleichheit der Survivor-Funktionen entlang der fünf Typen von Präsidentschaftsperioden durchgeführt.³⁷

Ich habe dieses Testverfahren gewählt, weil es besonders sensitiv für „frühzeitige“ Endzeitpunkte der untersuchten Perioden ist. Mit Blick auf die sehr unterschiedliche Dauer der EU-Entscheidungsprozesse in der Fallauswahl (1-184 Monate), von denen 83% vergleichsweise frühzeitig (binnen 12 Monaten) beendet waren, ist dies das adäquate Verfahren (vgl. Blossfeld, et al. 2007: 78ff.).³⁸

Mit diesem Verfahren habe ich für die gesamte Fallauswahl und Teilmengen der Fallauswahl entlang Unterschieden in ihrer Dauer eine Serie von Tests durchgeführt. Die Befunde sind in Tabelle 9.10 dargestellt. Wie man sieht, lässt sich die Vermutung, die Survivor-Funktionen entlang der fünf Typen seien gleich, bei weitem nicht aufrechterhalten; allerdings mit einer Ausnahme.

³⁷ Manchmal wird dieses Verfahren auch Breslow-Gehan-Test genannt.

³⁸ Die Befunde entlang von Log-Rank-Tests, auch Generalized-Savage-Test genannt, weichen jedoch nicht nennenswert ab.

Tabelle 9.10: Wilcoxon-Breslow-Tests über die Gleichheit der Survivor-Funktionen, nach Typen

Fälle, nach Dauer in Monaten	Sum of ranks of models by included episodes of durations					N	Chi ²	df	Prob.>Chi ²
	1	2	3	4	5				
Alle	110165	249488	-1102983	-541043	1284373	15137	21.58	4	0.000
<25	39364	392308	-1798537	-330853	1697718	14153	32.96	4	0.000
<13	134237	983914	-2050667	-324667	1257183	12596	54.35	4	0.000
<7	-17832	824804	-1933670	-232794	1359492	10620	79.88	4	0.000
<4	405938	-179429	-507329	31784	249036	7947	17.22	4	0.002
<3	-6316	175122	-151150	78560	-96216	6328	12.14	4	0.016
>1	-52176	-352336	478174	-401993	328331	10903	20.37	4	0.000
>2	-148729	-199021	870936	-130923	-392263	8809	22.00	4	0.000
>6	32895	-101003	238747	-24899	-145740	4517	14.43	4	0.006
>12	43743	42703	4546	-30563	-101429	2541	16.62	4	0.002
>20	-679	1610	21384	-6870	-15445	1384	15.48	4	0.241

Diese Ausnahme betrifft Dossiers, die länger als 20 Monate lang geöffnet waren. Für solche Dossiers lässt sich die Nullhypothese nicht ablehnen. Für die Befunde oben ist das unproblematisch, denn dort geht es ja gerade um die Dauer von Prozessen, innerhalb der ersten drei Präsidentschaftsperioden nach ihrer Initiierung. Inhaltlich ist auch nicht sehr überraschend, dass der Effekt des Kommissionshandelns zum Zeitpunkt der Initiierung eines Dossiers in dessen Verlauf immer geringer wird. Mit dieser Einschränkung sprechen die Befunde also sehr deutlich für die Erklärungskraft von Hypothese 7.

Aber für die nun folgenden Tests der Hypothesen 4, 5, 8 und 9 werde ich diese Einschränkung berücksichtigen.

9.4 Nutzen der Kommission aus strategischem Handeln bei der Initiierung von EU-Entscheidungsprozessen

Diese Tests führe ich wieder entlang des DEU-Datensatzes durch. Auch diesmal, also mit Blick auf das Initiatormodell, habe ich etliche zusätzliche Variablen erstellt.

Das betrifft zum einen, entlang der Befunde oben, eine Dummy-Variable zur Dauer von Entscheidungsprozessen. Wenn zwischen deren Initiierung und ihrem formellen Ende mehr als zwanzig Monate lagen, erhielt sie den Wert Eins. Insgesamt sind davon 39 von 162 analysierbaren Sachverhalten betroffen. Das fasse ich in Tabelle 9.11 zusammen.

Tabelle 9.11: Einteilung der Sachverhalte im DEU-Datensatz nach der Dauer der jeweiligen Prozesses

Regierung Typ Periode	Italien SMS 1996/I	Luxemburg SMS>gp 1997/II	UK GP 1998/I	Österreich gp>SMS>gp 1998/II	Deutschland GP 1999/I	Finnland gp>SMS 1999/II	Portugal SMS>gp 2000/I	Frankreich GP 2000/II	Insgesamt
Dauer der Entscheidungsprozesse									
<=20 Monate	0	0	18	15	17	46	17	10	123
>20 Monate	19	4	4	8	0	0	4	0	39

Zudem differenziere ich nicht nur nach der Eigenschaft einer Regierung in der Präsidentschaft als Großmacht oder Kleinstaat und auch nicht nur nach der zeitlichen Position ihrer Präsidentschaftsperiode bezogen auf die Akteursklasse ihrer Nachfolgerin, wie das für Hypothesen 1 bis 3 geboten war und auch für die Tests von Hypothesen 4 und 5 erforderlich sein wird. Sondern nun beziehe ich einen Teil der Präsidentschaftstypen der Analysen oben direkt ein. Das ist für die Tests von Hypothesen 8 und 9 nötig. Im DEU-Datensatz finden sich nun keine Beobachtungen zu Präsidentschaften vom Typ 4 beim Zeitpunkt der Entscheidung über ein Dossier. Das ist wiederum für die Tests dieser Hypothesen nicht erforderlich. Dafür genügt es, wenn Perioden der Typen 2 und 3 erfasst und mit Perioden vom Typ 1 verglichen werden können. Solche Dossiers sind im DEU-Datensatz jedoch äußerst häufig enthalten, wie sich Tabelle 9.12 entnehmen lässt.

Tabelle 9.12: Fallzahlen im DEU-Datensatz nach Präsidentschaftstypen

Präsidentschaft bei Initiative			Präsidentschaft bei Entscheidung						Sachverhalte	
Halbjahr	Typ	Luxemburg 1997/II	Deutschland 1999/I	Finnland 1999/II	Portugal 2000/I	Frankreich 2000/II	Schweden 2001/I	Belgien 2001/II	(Initiative)	
Halbjahr										
Typ		2	1	3	2	1	3	5		
Italien	1996-I	5	1	2	2	7	-	3	4	19
Luxemburg	1997-II	2	-	-	-	1	-	3	-	4
UK	1998-I	1	-	12	6	4	-	-	-	22
Österreich	1998-II	4	-	6	7	4	3	3	-	23
Deutschland	1999-I	1	-	4	9	3	1	-	-	17
Finnland	1999-II	3	-	-	4	9	25	8	-	46
Portugal	2000-I	2	-	-	-	-	6	15	-	21
Frankreich	2000-II	1	-	-	-	-	-	10	-	10
Sachverhalte (Entscheidung)		1	24	28	28	35	42	4		162

Im Initiatormodell mache ich keine Annahmen über die Präferenzen der Kommission mit Blick auf die Präferenzen der Regierungen. Ich gehe dort lediglich davon aus, dass es für die Kommission nicht nachteilig ist, wenn ihre Interessen zufällig mit der Regierung einer Großmacht in der Präsidentschaft übereinstimmen. Für die folgenden Tests ist es aber auch empirisch nicht nötig, sich über die Präferenzbildung der Kommission besondere Gedanken zu machen, denn der DEU-Datensatz enthält eine Variable zur Position der Kommission. Diese Variable lässt sich ebenso für die Messung des Erfolgs der Kommission bei ihrer Präferenzumsetzung verwenden, wie die Variablen zu den Regierungspositionen. Das habe ich getan, indem ich, genau wie in Kapitel 8 zum Verhandlungserfolg der Regierungen, eine Variable zum Erfolg der Kommission gebildet habe. Das ist die abhängige Variable in den folgenden Tests.

Mit Blick auf das Initiatormodell ist es jedoch erforderlich, die dortige Variable γ zu berücksichtigen, also die Konvergenz oder Divergenz zwischen den Präferenzen der Kommission und der Regierung in der Präsidentschaft zum Zeitpunkt der Entscheidung. Dafür habe die Variable

„Dissens“ gebildet. Diese Variable kann zwei Ausprägungen haben: 0 („Konsens“) und 1 („Dissens“). Immer, wenn die Distanz zwischen den Positionen dieser beiden Akteure größer war als 50 Einheiten, habe ich ihr den Wert 1 zugeordnet und sonst den Wert 0. Ich habe das aus der Annahme heraus so kodiert, dass es rein zufällig ist, ob die Kommission mit einer Regierung übereinstimmt. Mit dieser Variable kommt also das „Glück“ oder „Pech“ zum Ausdruck, das die Kommission hat, wenn ihre Präferenzen denen der Regierung in der Präsidentschaft entsprechen oder nicht entsprechen. Dieser Weg bot sich mit Blick auf die schon genannten Hinweise bei Warntjen (2008) an.

Tabelle 9.13: Robuste OLR auf den Kommissionserfolg für Effekte der Initiierung von Dossiers entlang der Amtszeiten von Regierungen von Großmächten und Kleinstaaten

Modell	9.1		9.2		9.3		9.4	
Observationen	158		158		146		146	
Chi ² (Wald-Test)	0.56		10.02		19.57		23.52	
Prob. > Chi ²	0.453		0.007***		0.000***		0.001***	
Pseudo R ²	0.002		0.024		0.093		0.108	
Cluster	66		66		63		63	
Odds Ratio/Z-test	OR	P> z	OR	P> z	OR	P> z	OR	P> z
<i>a) Initiative während der Präsidentschaft eines Kleinstaats</i>	1.31	0.453	0.49	0.089*	0.623	0.300	0.673	0.418
<i>b) Periode der Initiative einer Kleinstaaten-Präsidentschaft geht einer Großmacht unmittelbar voraus oder folgt ihr</i>	-	-	3.34	0.002***	-	-	-	-
<i>c) Initiative in Prozess unter <21 Monaten Dauer</i>	-	-	-	-	3.113	0.007***	2.789	0.031**
<i>Dissens mit Regierung in der Präsidentschaft bei Entscheidung</i>	-	-	-	-	0.208	0.001***	0.243	0.004***
<i>Koalition</i>	-	-	-	-	-	-	0.961	0.921
<i>QMV</i>	-	-	-	-	-	-	0.964	0.924
<i>Extreme Position der Kommission</i>	-	-	-	-	-	-	0.589	0.036**
<i>Dichotomer Sachverhalt</i>	-	-	-	-	-	-	1.262	0.650
Cutpoints								
1	-1.226		-1.259		-1.767		-3.099	
2	0.061		0.077		-0.208		-1.503	

Diese Modelle sind robust geschätzt durch die Berücksichtigung von Sachverhalten als Cluster entlang ihrer Dossiers, so wie dies z.B. bei Rogers (1993) beschrieben wird.

Eine in naiver Weise naheliegende Interpretation von Hypothese 4 wäre es nun, wenn die Kommission ihre Präferenzen besonders erfolgreich in solchen Dossiers umsetzen kann, die sie außerhalb der Präsidentschaftsperioden von Großmächten initiiert hat. Wie Modell 9.1 in Tabelle 9.13 zeigt, trifft dies nicht zu. Mit Blick auf die Interpretation des Initiatormodells und die Befunde oben war das jedoch weder theoretisch noch empirisch zu erwarten. Der Kommissionserfolg entlang ihres eigenen Handelns sollte zwar mit der Amtszeit einer Großmacht in Zusammenhang stehen, aber zusätzlich auch mit der spezifischen Präsidentschaftsperiode. Im Detail

geben die Befunde zu Hypothesen 6 und 7 dazu Auskunft. Aber bereits entlang von Hypothese 8 sind die Perioden der Typen 2 und 3.

Diese letztere Vermutung erweist sich mit Blick auf Modell 9.2 wiederum als zutreffend. Bei Initiativen direkt vor und nach der Amtszeit einer Großmacht besteht ein mehr als dreimal so großes Chancenverhältnis für eine Erhöhung des Kommissionserfolgs bei der Umsetzung ihrer Präferenzen wie sonst. Zudem zeigt sich, dass die Initiierung von Prozessen während der Amtszeiten von Kleinstaaten-Regierungen per se sogar eher zum Nachteil der Kommission verläuft, wenn für die Präsidentschaftstypen kontrolliert wird. Allerdings ist letzterer Zusammenhang offenbar nicht sehr stark.

Aber die Erfolgsrate der Kommission entlang der Initiierung von Prozessen hängt, wie nach den Befunden oben erwartet, auch von der Dauer der Entscheidungsprozesse ab. Das zeigt sich in Modell 9.3 sehr deutlich.

Ebenso hängt sie aber vom Konsens oder Dissens mit der Regierung im Amt ab. Während, laut Modell 9.3, bei Kontrolle für die Dauer der Effekt des Timings einer Initiative unverändert bleibt, reduziert das Bestehen von Dissens die Erfolgchancen der Kommission auf ein Fünftel verglichen mit dem Vorliegen von Konsens.

Zudem wirkt sich eine „extreme“ Position der Kommission (gemessen in gleicher Weise wie in Kapitel 8) nachteilig für ihren Erfolg aus. Das ist zwar nicht überraschend, aber mit Blick auf die Konsonanz mit den Befunden in Kapitel 8 durchaus beruhigend. Der Koeffizient dieser Variable ist aber deutlich geringer als der Effekt des Dissenses mit der Präsidentschaftsinhaberin.

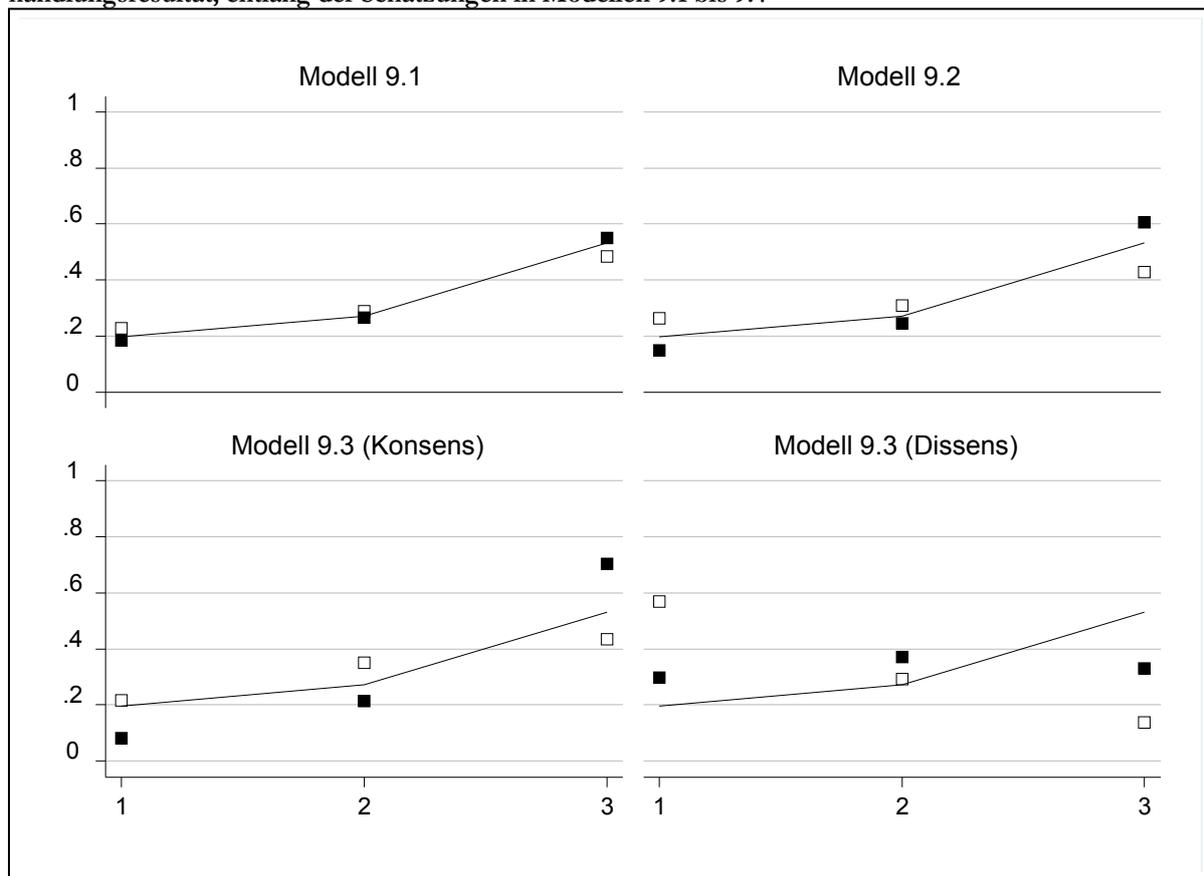
Jedoch spielt es im Vergleich zur Nutzung des Initiativmonopols für die Kommission offenbar keine signifikante Rolle, welche Entscheidungsregel im Rat und welches Entscheidungsverfahren einzuhalten waren. Die entsprechenden Koeffizienten und Z-Teststatistiken nähern sich hier dem Wert Eins an.

Entlang der Schätzungen in den Modellen 9.1 bis 9.3 lässt sich schon ein recht klares Bild zum Nutzen der Kommission aus dem Initiativmonopol erzielen. Ich habe dafür entlang der Cutpoints und Koeffizienten die vorhergesagten Wahrscheinlichkeiten für die Verortung des Verhandlungsergebnisses in den 158 Sachverhalten berechnet, zu denen Kommissionspositionen dokumentiert sind. Das ist in Abbildung 9.8 dargestellt.

Die Vorhersagen in Modell 9.1 liegen, wenig überraschend, nahezu genau auf dem durch eine Linie dargestellten empirischen durchschnittlichen Anteil von Misserfolg, mittelmäßigem Ergeb-

nis und Erfolg der Kommission bei der Umsetzung ihrer Präferenzen in den Verhandlungsergebnissen. Entlang Modell 9.2 ergeben sich schon recht deutliche Unterschiede von diesen „Durchschnittsergebnissen“. Bei ausreichend präzisiertem Timing erzielt die Kommission demnach deutlich öfter einen Erfolg und deutlich seltener einen Misserfolg als bei der Placierung einer Initiative während der Präsidentschaft irgendeines Kleinstaats. So ein Timing nimmt der Misserfolgsgefahr bei Dissens mit der Regierung in der Präsidentschaft zudem einiges an Wucht und erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit auch bei Konsens, wie der Vergleich der Abbildungen zu Modell 9.3 zeigt. Bemerkenswert ist auch, dass die Prädiktionen für die Mittelkategorie kaum von den empirischen Durchschnittswerten abweichen. Die gewählte Kategorisierung ist mit Blick auf die Daten offenbar ausreichend trennscharf. Die Vorhersagen nach Hypothese 8 werden durch diese Befunde gestützt.

Abbildung 9.8: Vorhergesagte Wahrscheinlichkeiten der Realisierung der Kommissionsposition im Verhandlungsergebnis, entlang der Schätzungen in Modellen 9.1 bis 9.4



Erläuterung: Linien: geschätzter durchschnittlicher Erfolg der Umsetzung von Kommissionspräferenzen im Resultat, mit 1 = Misserfolg, 2 = Mittelmäßig, 3 = Erfolg; Schwarze Quadrate: Variablen a (Modell 9.1), b (Modell 9.2) bzw. b und c (Modell 9.3) sind mit dem Wert 1 ausgeprägt; Weiß gelassene Quadrate: diese Variablen sind mit 0 ausgeprägt; die beiden Schätzungen für Modell 9.3 geben einmal „(Konsens)“ die Schätzungen, wenn die Variable Dissens mit 0 ausgeprägt ist, und ein andermal „(Dissens)“ die Schätzungen, wenn diese Variable mit 1 ausgeprägt ist.

Für Hypothesen 5 und 9 kommt es zusätzlich auf eine Unterscheidung zwischen den Präsidentschaften von Großmächten und Kleinstaaten an. Dafür habe ich die Daten im DEU-Dossier

zuerst danach eingeteilt, ob zum Zeitpunkt der Entscheidung des jeweiligen Dossiers die Regierung einer Großmacht oder eines Kleinstaats im Amt war. Anschließend habe ich separat für die beiden Teildatensätze den Test in Modell 9.4 wiederholt. Zusätzlich habe ich hier, um den Hinweisen bei Wätjen (2008) auch hier gerecht zu werden, diese Modelle noch einmal zusätzlich mit der Gewichtung nach Salienz der einzelnen Sachverhalte für die Kommission geschätzt. Die entsprechende GewichtungsvARIABLE habe ich ebenso gebildet wie in Kapitel 8.

Tabelle 9.14: Robuste OLR auf den Kommissionserfolg für Effekte der Initiierung von Dossiers und des Dissenses zwischen der Kommission und der Regierung eines Kleinstaats oder einer Großmacht in der Präsidentschaft

Modell	9.5		9.6		9.7		9.8	
Observationen	57		89		138		219	
Chi ² (Wald-Test)	31.36		15.53		29.94		12.84	
Prob. > Chi ²	0.000		0.017		0.000		0.046	
Pseudo R ²	0.196		0.113		0.196		0.098	
Cluster	23		40		23		40	
Gewichtung mit Salienz	Nein		Nein		Ja		Ja	
Odds ratio/Result of Z-tests	OR	P> Z	OR	P> Z	OR	P> Z	OR	P> Z
<i>Initiative</i>	1.380	0.569	3.341	0.009***	1.309	0.649	2.811	0.026**
<i>Dissens (Großmacht)</i>	0.142	0.011**	-	-	0.139	0.011**	-	-
<i>Dissens (Kleinstaat)</i>	-	-	0.372	0.113	-	-	0.467	0.260
<i>Ko-dezision</i>	2.674	0.196	0.474	0.066*	2.795	0.170	0.482	0.058*
<i>QMV</i>	0.658	0.521	0.567	0.253	0.793	0.744	0.488	0.174
<i>Ex-treme Position der Kommission</i>	0.394	0.003***	0.630	0.265	0.441	0.017**	0.536	0.153
<i>Dichotomer Sachverhalt</i>	0.824	0.809	1.723	0.440	0.775	0.777	1.987	0.384
Cutpoints (log)								
1		-4.288		-3.518		-3.971		-4.144
2		-2.529		-1.828		-2.253		-2.414

Erläuterungen: Initiative: Initiative während der Präsidentschaft der Regierung eines Kleinstaats unmittelbar vor oder nach der Amtszeit einer Großmacht bei Prozessen von weniger als 21 Monaten Dauer; Dissens (Großmacht), Dissens (Kleinstaat): Dissens besteht zwischen Kommission und Regierung, die zum Zeitpunkt der Entscheidung im Amt ist.

In den Modellen 9.5 und 9.6 bin ich genauso vorgegangen, wie in Modell 9.4, nur eben getrennt nach Großmacht- und Kleinstaatenpräsidentschaften. Die Befunde hinsichtlich der besonders interessierenden Variablen zum Initiativhandeln der Kommission und zum Dissens zwischen ihr und der präsidierenden Regierung stehen in einem geradezu diametralen Gegensatz zueinander. Während es bei Präsidentschaften von Kleinstaaten-Regierungen auf das Timing ankommt und nicht auf Konsens oder Dissens, kommt es bei Präsidentschaften von Großmacht-Regierungen gerade umgekehrt auf Konsens oder Dissens an und nicht auf das Timing. Zusätzlich erlangt nur bei letzteren Präsidentschaften die Extremhaftigkeit von Kommissionspositionen Relevanz.

Bei Präsidentschaften von Kleinstaaten-Regierungen ist das nicht der Fall. Dagegen besteht dort ein (recht schwacher) signifikanter Zusammenhang mit dem Entscheidungsverfahren.

Besonders interessant bei diesen Kontrollvariablen ist zudem der Unterschied in den Koeffizienten der Kodezisions-Variablen je nach Präsidentschaftstyp. Während das Odds Ratio bei Präsidentschaften von Kleinstaaten-Regierung kleiner ist als Eins, ist es sonst größer. Vermutungen über den Erfolg der Kommission bei ihrer Präferenzumsetzung jenseits der Modelle sind zwar nicht der Gegenstand dieser Arbeit. Als ein Nebenergebnis deuten diese Werte jedoch darauf hin, dass die Kommission im Rat zwar während der Präsidentschaft der Regierung eines Kleinstaats bevorteilt ist, dass dieser Vorteil bei der Betrachtung des Handelns der EP-Parlamentarier aber wieder deutlich reduziert zu werden scheint. Der positive Koeffizient bei den Dossiers mit der Präsidentschaft einer Großmacht-Regierung würde dann darauf hindeuten, dass die entsprechenden Nachteile durch das Handeln der EP-Parlamentarier wiederum gemildert werden.

Wenn nun die Salienz in die Analyse einbezogen wird (Modelle 9.7 und 9.8), so ändert sich an den Befunden im Wesentlichen nichts.

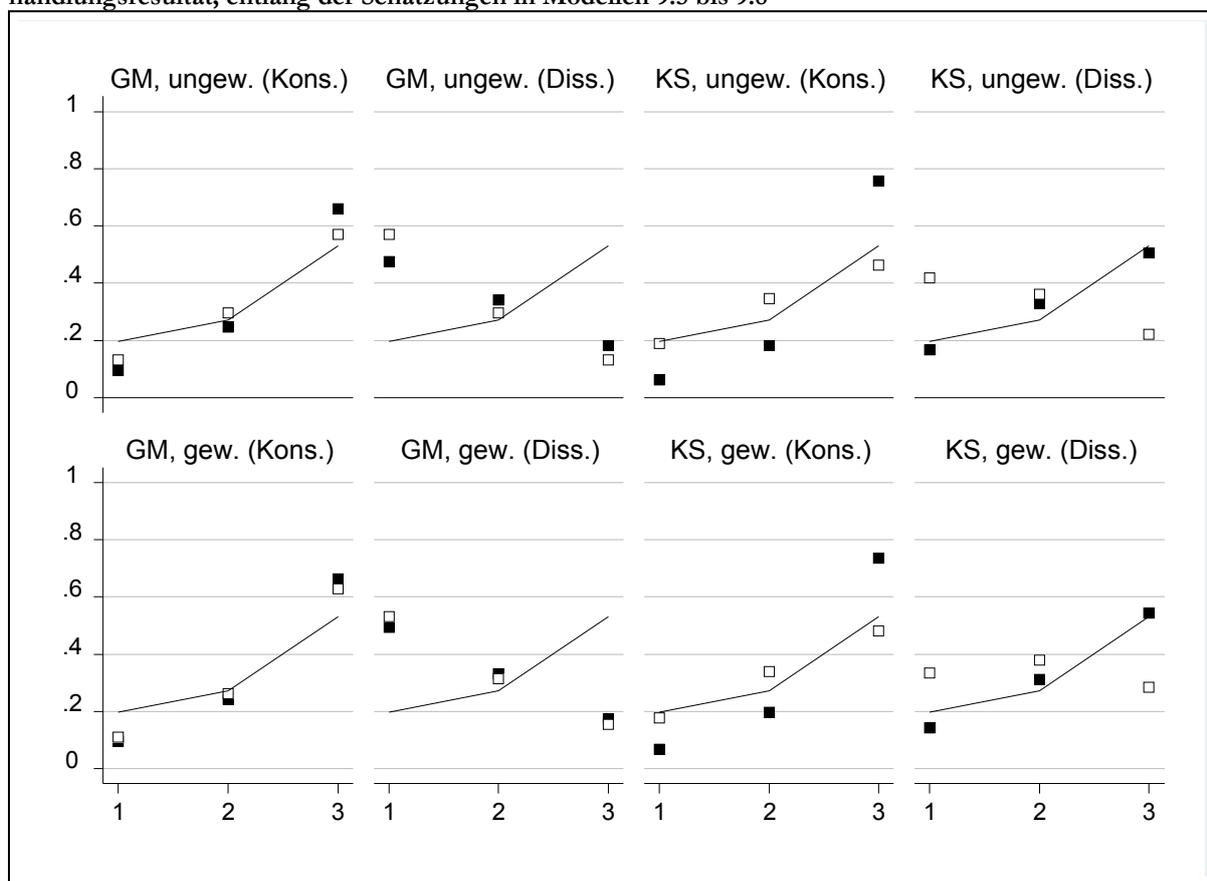
Um auch die Befunde der Modelle 9.4 bis 9.8 noch zu verdeutlichen, habe ich abschließend abermals die vorhergesagten Wahrscheinlichkeiten zum Verhandlungserfolg der Kommissionsposition ermittelt. Dabei habe ich auf den Einbezug der vier Kontrollvariablen Kodezision, QMV, Extremhaftigkeit und Dichotomie verzichtet. Dadurch ändern sich die Befunde nicht, wie den Tabellen in Anhang A-7 entnommen werden kann.

Um außerdem Befürchtungen vorzubeugen, dass die Testergebnisse entlang der Variable „Dissens“ von genau der Kodierung abhängen, die ich hier gewählt habe, habe ich zusätzlich die Modelle 9.5 bis 9.8 auch für folgende Werte, bei deren Übersteigen Dissens vorliegen könnte, gerechnet: 0, 5, 10, 25, 50, 66, 75, 80, 90, 95 und 99. Bei diesen Werten ändert sich für die Befunde der Modelle 9.6 und 9.8 nahezu nichts. In den Modellen 9.5 und 9.7 ergeben sich keine signifikanten Ergebnisse bei den Schwellenwerten 0, 5 und 10 mehr. Allerdings besteht bei diesen Kodierungen praktisch immer Dissens. Dies nehme ich wiederum bei der Interpretation des Initiatormodells nicht an. Ich dokumentiere auch diese Ergebnisse in Anhang A-7.

Die Vorhersagen entlang der Modelle 9.5 bis 9.8 mit der Einordnung von Dissens bei den Werten wie in Tabelle 9.14 ergeben ein sehr klares Bild hinsichtlich der Relevanz der Nutzung des Initiativmonopols und der Übereinstimmung zwischen Kommission und Regierung in der Präsidentschaft. Das ist in Abbildung 9.9 dargestellt.

Im Konsens führt das Timing von Initiativen immer zu einer Erhöhung der vorhergesagten Wahrscheinlichkeit für einen Erfolg der Kommission. Besonders ausgeprägt ist das bei den Präsidentschaften von Kleinstaaten. Diese Wahrscheinlichkeit beträgt dann rund 80 Prozent und übertrifft die Wahrscheinlichkeit eines Erfolgs der Kommission bei bloßem Konsens ohne Timing um rund ein Drittel. Bei Präsidentschaften von Großmächten wiederum zeigt sich kaum ein Unterschied entlang des Timings. Hier ist die Erfolgswahrscheinlichkeit der Kommission bei Initiativen entlang der entsprechenden Präsidentschaftsperioden kaum von der bei ihren anderen Initiativen verschieden.

Abbildung 9.9: Vorhergesagte Wahrscheinlichkeiten der Realisierung der Kommissionsposition im Verhandlungsergebnis, entlang der Schätzungen in Modellen 9.5 bis 9.8



Erläuterungen: GM: Präsidentschaft der Regierung einer Großmacht; KS: Präsidentschaft der Regierung eines Kleinstaats; ungew.: ungewichtet; gew.: mit Salienz gewichtet; (Kons.): Konsens; (Diss.): Dissens

Für den Dissens ergeben die vorhergesagten Wahrscheinlichkeiten das starke kontrastierende Bild, das bereits mit Blick auf die Odds Ratios zu erwarten war. Beim Dissens mit der Regierung einer Großmacht fällt die Erfolgswahrscheinlichkeit unabhängig vom Zeitpunkt der Initiativen gegenüber dem Konsens von rund 70 auf rund 20 Prozent – also um mehr als zwei Drittel. Das entspricht der Vermutung nach Hypothese 5. Dagegen sinkt sie bei Kleinstaaten-Regierungen in der Präsidentschaft nur von 80 auf rund 50 Prozent. Das ist genau das, was sich mit Hypothese 9 erwartet ließ.

Hypothese 4 trifft also durchaus zu. Aber sie trifft nur dann zu, wenn das Handeln der Kommission entlang Hypothesen 6 und 7 einen Effekt auf den Gang der Entscheidungsfindung im Rat hat. Ebendas hatte ich bei der Interpretation des Initiatormodells ebenfalls schon vermutet. Der Grad, zu dem die Kommission die Umsetzung ihrer Präferenzen per Timing ihrer Initiativen, also durch eine strategische Nutzung ihres Initiativmonopols fördern kann, hängt nicht allein von der Akteursklasse der Inhaberin zum Zeitpunkt der Initiierung ab, sondern auch davon, ob die Regierung in der Präsidentschaft zum Zeitpunkt der Entscheidung keine Großmacht ist. Mit dieser Einordnung beende ich die Tests der Hypothesen und damit auch den Empirischen Teil dieser Arbeit. Ich ordne in der folgenden Konklusion diese Ergebnisse nun noch kurz ein.

IV

Konklusion

10 Ratspräsidentschaft und Initiativmonopol

Ich habe in der vorliegenden Arbeit zwei Institutionen betrachtet: die Ratspräsidentschaft der Regierungen und das Initiativmonopol der Kommission. Anders als in anderen Arbeiten, habe ich diese Institutionen aber nicht für sich genommen untersucht, sondern im Verhältnis zueinander. Dafür habe ich eine zusätzliche, nicht-institutionelle Variable in die Erklärung einbezogen: die unterschiedliche Machtverteilung zwischen den Regierungen, vermittelt über ihre Zuordnung in die Akteursklassen „Großmacht“ und „Kleinstaat“.

So bin ich trotz vergleichsweise sparsamer Annahmen entlang der spieltheoretischen Modelle in Kapiteln 3, 4 und 6 zu einer Reihe differenzierter Hypothesen über die Wirkungsweise dieser beiden Institutionen mit Blick auf die Vor- und Nachteile dieser Institutionen für die Umsetzung der Präferenzen der EU-Regierungen entlang ihrer Akteursklasse und mit Blick auf das Handeln der Kommission und ihren Nutzen daraus entlang dieser Akteursklassen gelangt. Entlang einer Reihe von Tests in den Kapiteln 8 und 9 konnte ich deren empirische Erklärungskraft demonstrieren. Für diese Tests habe ich, in Kapitel 7, eine Operationalisierung des Begriffspaares „Großmacht“ und „Kleinstaat“ vorgenommen. Diese Operationalisierung habe ich eng an der Variable in den Modellen – den Discountfaktoren – vorgenommen, die dort entscheidend für die Ableitung der Hypothesen ist.

In dieser Konklusion gehe ich zunächst auf die Implikationen aus den Befunden der Tests für die Rolle der Ratspräsidentschaft für die Regierungen und den Umgang der Kommission mit diesem Amt ein. Es geht also um die Beantwortung der empirischen Fragestellung, die ich in Kapitel 2 dargelegt habe.

Anschließend werde ich zum einen versuchen, einige Implikationen zu verdeutlichen, die sich aus meiner Herangehensweise an die Operationalisierung der beiden Akteursklassen ergeben. Dabei geht es schon um eine erste theoretische Einordnung. Diese Operationalisierung war ja eben an dem neo-realistischen Verweis auf die Rolle der Machtverteilung ausgerichtet, also an einem zentralen Konzept der IB-Theorien.

Schließlich ordne ich die Erklärung, die ich in dieser Arbeit für das Zusammenspiel von Initiativmonopol in den Händen der Kommission und Präsidentschaft in der Rotation zwischen den Regierungen abschließend kurz in die Theorien der Europäischen Integration ein, die ich entlang

deren Erklärungen zur Rolle von Initiativmonopol und Ratspräsidentschaft in Kapiteln 1 und 2 umrissen habe.

10.1 Empirische Implikationen

Ich habe in Kapitel 2 entlang der widersprüchlichen Befunde zum Nutzen der Präsidentschaft für ihre Inhaberin gefragt, wie sich die Kommission bei der Nutzung ihres Initiativmonopols hinsichtlich ihres eigenen Nutzens und mit Blick auf die Akteursklasse der präsidierten Regierung verhalten sollte.

Das lässt sich durch einen Vergleich der Befunde in den Modellen 8.5, 9.7 und 9.8 beantworten. In Modell 8.5 ermittle ich die Effekte bestimmter Präsidentschaftsperioden auf den Verhandlungserfolg der präsidierten Regierung mittels der Ähnlichkeit, gemessen in drei Kategorien, die das Verhandlungsergebnis in einem Dossier mit den Präferenzen der jeweils präsidierten Regierung hat. In den Modellen 9.7 und 9.8 ermittle ich die Effekte solcher Perioden auf den Verhandlungserfolg der Kommission unter Kontrolle des Zeitpunkts, zu dem sie ein Dossier initiiert. In Modell 9.7 untersuche ich Dossiers, bei denen zum Zeitpunkt der Entscheidung die Regierung einer Großmacht im Amt war. In Modell 9.8 tue ich das für Kleinstaat-Regierungen.³⁹

Laut Modell 8.5 ist eine Großmacht unabhängig davon, die Regierung welcher Akteursklasse ihr im Amt nachfolgt, bevorteilt, wenn sie die Präsidentschaft innehat. Geradezu wie ein Echo dieses Zusammenhangs kommt es für die Kommission für ihren Verhandlungserfolg laut Modell 9.7 darauf an, ob sie mit der Regierung einer Großmacht im Konsens ist, wenn diese Regierung zum Zeitpunkt der Entscheidung dieses Amt innehat. Ist sie mit ihr im Konsens, dann erhöht sich ihre Chance, einen Misserfolg zu vermeiden und einen Erfolg zu erzielen, um mehr als das Siebenfache.⁴⁰ Wenn die Kommission im Konsens mit einer Großmacht-Regierung steht, dann sollte sie es also anstreben, dass die Entscheidung über das jeweilige Dossier während deren Präsidentschaft getroffen wird.

Ein Instrument dafür ist die entsprechende Nutzung ihres Initiativmonopols. Ich demonstriere in Kapitel 9, dass sich diese Nutzung beobachten lässt und ich zeige dort auch, unter anderem in

³⁹ In allen drei Modellen ist die Gewichtungvariable der verhandelten Sachverhalte die gleiche. Ich kontrolliere jeweils auch für die gleichen zusätzlichen, in der Literatur herangezogenen Erklärungen. Das sind: der Entscheidungsfindungsmodus im Rat (Einstimmigkeit oder QMV), das Entscheidungsverfahren (Konsultation oder Kodezision), die Extremhaftigkeit der Position von Regierung in der Präsidentschaft und der Kommission und, um etwaige Probleme bei der Zuordnung solcher extremer Positionen aufzufangen, die Frage ob als Verhandlungsergebnis nur aus zwei oder aus mehr als zwei möglichen Arrangements ausgewählt werden kann.

⁴⁰ Das kommt in einem Odds Ratio von 0,139 bei Dissens in Modell 9.7 zum Ausdruck. Der Kehrwert davon ist 7,194.

einer recht umfangreichen Serie von Wilcoxon-Breslow-Tests, dass dieses Timing den zu erwartenden Effekt auf den Gang der EU-Entscheidungsprozesse hat.

Um auf das Beispiel in Kapitel 2.7 zurückzukommen, sollte die Kommission es also zu erreichen versuchen, dass ein Dossier während der deutschen und nicht der nachfolgenden finnischen Präsidentschaft zur Entscheidung gelangt – falls die Kommission mit der deutschen Regierung übereinstimmt.

Dabei kommt es aber nicht darauf an, ob sie mit der finnischen Regierung übereinstimmt. Das ergibt sich zum einen aus Modell 8.5: demnach besteht bei solchen Präsidentschaftsperioden der Regierungen von Kleinstaaten kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Verhandlungserfolg der Regierung und ihrer Amtsinhaberschaft. Abermals wie ein Echo deuten auch die Befunde in Modell 9.8 darauf hin, dass es keinen Zusammenhang zwischen Kommissionserfolg und Konsens mit einer Kleinstaatenregierung in der Präsidentschaft gibt. Wohl aber kommt es nun auf ein geschicktes Timing der Initiativen durch die Kommission an. Dadurch kann sie ihre Erfolgchancen immerhin um rund das Dreifache erhöhen.

Aber auch für die Regierungen von Kleinstaaten selbst kommt es darauf an, wann sie im Amt sind. Liegt ihre Präsidentschaft unmittelbar vor der Amtsperiode einer Großmacht-Regierung, dann wirkt sich das vorteilhaft auf ihren Verhandlungserfolg aus, wie sich ebenfalls aus Modell 8.5 ergibt. Der Grund dafür aus Sicht des Präsidentschaftsmodells ist gerade die Interaktion aus ihrer relativ geringen eigenen Macht im Verhältnis zu der Großmacht-Regierung und der Inhaberschaft der Präsidentschaft. In so einer Konstellation kann sie ihre institutionelle Position bei der Entscheidung über die Annahme eines Dossiers im Rat ausnutzen. Aus der Modellsicht kann sie das durch die glaubwürdige Drohung tun, die eigene Zustimmung zu einer Einigung, in der die Machtverteilung zum Ausdruck kommt, zu verweigern und damit das gesamte Dossier scheitern zu lassen. Dabei kommt es nur auf die Glaubwürdigkeit der Drohung an, nicht auf das tatsächliche Scheitern der Verhandlungen. Allerdings ist es gleichwohl nicht garantiert, dass jede Initiative der Kommission auch mit einer Einigung endet. In dem Prelex-Datensatz enden zwar alle 15137 untersuchten Dossiers mit einer Einigung. Aber ebenso wurden 1030 der insgesamt 29152 Dossiers des Rohdatensatzes durch die Rücknahme des Vorschlags durch die Kommission beendet. Dabei handelte es sich um Dossiers zu Richtlinien, Verordnungen und Entscheidungen, die nur darum nicht in die Analysen aufgenommen wurden, weil sie nicht mit der Annahme durch den Rat endeten.

Aber welche Dossiers einer Regierung in der Präsidentschaft überhaupt vorliegen, hängt eben von dem Handeln der Kommission ab, sowohl hinsichtlich der Frage, ob sie es *schon* tun als auch dahingehend, ob das *noch* der Fall ist. Deshalb hängt die Vorhersage des Verhandlungserfolgs einer Regierung entlang der Präsidentschaft von der Berücksichtigung des Initiativhandelns der Kommission ab.

Nun weist die Literatur spätestens seit Lindberg (1963) immer wieder auf die hohe Relevanz hin, welche die EU-Regierungen einer Einigung bei ihren Verhandlungen zumessen – zu der es sehr häufig ja auch kommt (vgl. zusammenfassend dazu Hayes-Renshaw und Wallace 2006: 303ff.). Allerdings weist Achen (2006b: 102f.) darauf hin, dass die häufige Beobachtung von Kompromissen als Resultat der EU-Entscheidungsprozesse keineswegs für die Unwichtigkeit von (glaubwürdigen) Drohungen bei der Erklärung des Zustandekommens dieser Kompromisse spricht: *„the frequency with which threats are used is no guide to their importance. Instead, it is precisely their availability that sustains bargaining reciprocity and makes threats largely unnecessary”* (Achen 2006: 103). Selbst wenn also angenommen werden würde, dass Regierungen bei Verhandlungen in der EU besonders oft bereit sind, sich einer Konsensnorm zu beugen, würde die empirische Erklärungskraft der Modelle in der vorliegenden Arbeit vielleicht reduziert aber nicht aufgehoben. Zudem scheint es mit Blick auf die Überlegungen und empirischen Beobachtungen bereits bei Scharpf (1988) vom Untersuchungszeitraum abzuhängen, inwieweit eine solche Konsensnorm ihre Wirkung entfaltet.

10.2 Großmächte und Kleinstaaten in der Europäischen Union

In Kapitel 2 habe ich die Divergenzen in der Literatur bei der Beurteilung der Rolle der Präsidentschaft nicht nur auf die isolierte Betrachtung der Effekte zweier Institutionen zurückgeführt, sondern auch auf Divergenzen bei der Zuordnung von Regierungen entlang ihrer Eigenschaften, wie zum Beispiel Bevölkerungszahl, Ressourcenausstattung oder Stimmengewicht im Rat. Ich argumentiere dort, dass auch diese Divergenzen nicht isoliert voneinander betrachtet werden sollten. Stattdessen, so mein Argument, ist es sinnvoll, erstens aus dem betrachteten Sachverhalt heraus zu begründen, welche Eigenschaften genau herangezogen werden sollen, und zweitens diese Eigenschaften in einen Bezug zueinander zu setzen.

Das tue ich in Kapitel 7 entlang der asymmetrischen ökonomischen Interdependenz, in der die EU-Staaten sich befinden. Dabei handelt es sich einerseits um den eher seltenen Versuch, das Begriffspaar „Großmacht“ und „Kleinstaat“ für die EU im Einzelnen zu deklinieren. Zudem ist die Einordnung der Staaten in die beiden Akteursklassen nicht besonders überraschend. Mit Blick auf die recht breite Variation der verschiedenen Kategorisierungen in der Literatur und den offenbar recht großen Konsequenzen dieser Einordnung für zahlreiche empirische Befunde scheint

es mir jedoch ebenso überraschend zu sein, dass diesem Aspekt bislang recht wenig systematische Beachtung geschenkt wird. Soweit konnte es also zumindest schon nicht schaden, mit der Betrachtung des Zeitraums 1988-2011 und der jeweiligen EU-Staaten in ihrer Gesamtheit einmal eine zeitlich und räumlich recht ausgedehnte Datengrundlage für eine solche Kategorisierung heranzuziehen, zumal in der Literatur erst jüngst die theoriegeleitete Untersuchung auch anderer Faktoren als des Stimmengewichts im Rat und der herkömmlichen, in Kapitel 2 genannten, Indikatoren für die Ermittlung der Macht der Regierungen gefordert wird (Golub 2012a: 157).

Kontroverser als die Einordnung in Kapitel 7 selbst könnte jedoch die Begriffswahl erscheinen. Zwar tauchen Begriffe wie „Kleinstaat“ immer wieder einmal in der Literatur auf. Wenn die Titel, Schlagwörter und Abstracts von *European Union Politics* (EUP), des *Journal of European Public Policy* (JEPP) und des *Journal of Common Market Studies* (JCMS) dafür als Referenz herangezogen werden (entlang der Wörter *small* in Kombination mit *state*, *country*, *power*, *member*, *eu* und Kombinationen davon), war das im Zeitraum 2003-2012 immerhin in 15 der insgesamt 1440 dortigen Aufsätze der Fall.⁴¹ „Große Staaten“ (*large*, *big* und *great* mit o.a. Kombinationen) oder die „Großen Drei“ (*big three*) erscheinen in 26 Aufsätzen. Dazwischen gibt es einen Hinweis auf „mittelgroße“ (*medium-sized*) Staaten. Aber von „Großmächten“ ist insgesamt nur achtmal die Rede, je viermal in JCMS und JEPP – und nie in EUP. Dabei scheint dieser Begriff auch in der EU-Forschung nicht unbedingt aus der Mode gekommen zu sein. Immerhin drei dieser Nennungen erfolgen im Jahr 2011 und keine vor 2005. Insofern ist die vorliegende Arbeit hinsichtlich dieser beiden Begriffe eine Bemühung „*to reconcile neorealist pessimism with liberal optimism*“ (Schneider und Cederman 1994: 634); hier in Gestalt einer Bemühung um die Zugänglichmachung eines klassischen Begriffs der Theorien der IB für die Erforschung der Entscheidungsfindung in der EU.

10.3 Theorien der Europäischen Integration

Diese Bemühung habe ich entlang nahezu desselben Anknüpfungspunkts wie Schneider und Cederman unternommen: der Rolle asymmetrisch verteilter Information. Anders als dort berücksichtige ich jedoch die Machtverteilung zwischen den Regierungen unabhängig vom konkreten Verhandlungsgegenstand und damit auch unabhängig von der Rolle der Informationsverteilung. Über den Begriff der Machtverteilung in Situationen asymmetrischer Interdependenz verbinde ich in dieser Arbeit die neo-realistische Betonung der Rolle der Ressourcen, über die ein Akteur verfügt, mit dem liberalen Verweis auf die unterschiedlichen Kosten, die ein Verzicht auf die Herstellung oder Vertiefung von Kooperation mit sich bringt.

⁴¹ Ein einem Aufsatz wird der Frage nachgegangen, inwieweit die gesamte EU als eine *small power* zu betrachten sei.

Mit dem Präsidenschafts- und dem Initiatormodell versuche ich, zwei positive Modelle über zentrale Elemente der Handlungslogiken von Kommission und Regierungen hinsichtlich Initiativmonopol und Präsidenschaft zu erfassen. Gleichzeitig sind diese Modelle insofern präskriptiv, als sie zum Beispiel für die Kommission aufzeigen, welche Zeitpunkte für die Initiierung von Entscheidungsprozessen in der EU für sie besonders günstig oder eben besonders ungünstig sind (Morton 1999: 79).

Diese „Handlungsempfehlungen an die Akteure“ in Kapiteln 5 und 6 richten sich nun nicht darauf, so etwas wie ein normativ wünschenswertes Ziel zu erreichen. Entscheidungen dieser Akteure, die zu einer „Vertiefung der Integration“ führen, lassen sich entlang der Hypothesen der vorliegenden Arbeit also einerseits erklären, ohne ein solches Streben der Regierungen oder der Kommission anzunehmen. Ebenso lässt sich andererseits ihr Ausbleiben ohne den Bezug auf eine „Krise der Integration“ erklären. Entlang der Überlegungen von Keohane, so argumentiere ich in Kapitel 3, ist es zwar eine notwendige Bedingung, dass die Interessen der Akteure auf die Einrichtung oder Vertiefung von Kooperation in einem Sachverhalt gerichtet sind – in der EU so, wie in jeder anderen internationalen Organisation. Aber diese Bedingung ist eben auf einzelne Sachverhalte bezogen, und nicht auf deren Gesamtheit.

Aber ich demonstriere in Kapitel 3 ebenso, dass dieses Interesse für sich genommen keine hinreichende Bedingung für das Zustandekommen oder die Vertiefung von Kooperation ist. Dies wird durch die Einrichtung von Institutionen zwar erleichtert. Aus Sicht des Präsidenschaftsmodells können diese Bemühungen jedoch selbst dann scheitern, wenn niemand durch eine Vertiefung benachteiligt wird. Wenn in der Diskussion über den Fortgang der Integration also danach gefragt wird, „*who is in the driver's seat*“ (Schmidt 2009: 197), ist die Antwort dieser Modelle: das kommt darauf an. Worauf, das ergibt sich aus dem untersuchten Sachverhalt und entlang der Erwartung über die Vorteilhaftigkeit von Kooperation seitens der Akteure. Es kommt für die Vorhersagen entlang dieser Modelle aber nicht zum Beispiel auf die Existenz eines permissiven Konsens in der Öffentlichkeit (Lindberg und Scheingold 1970: 39f.), dessen Abschwächung oder Abwesenheit (Reif 1993: 24f., Schäfer 2006: 373) oder umgekehrt auf das Aufkommen eines „begrenzenden Dissens“ (Hooghe und Marks 2005: 425f.) an. Insofern können die Befunde dieser Arbeit die wichtigen Erkenntnisse über die Bereitschaft der Bürger oder der Parteien zur Europäischen Integration und zu konkreten Integrationsschritten ergänzen; auch wenn darüber, wie diese Bereitschaft empirisch ermittelt werden kann – unterschiedliche Maße unterschiedliche Befunde liefern (vgl. etwa Down und Wilson 2008: 46, und kürzlich Proksch und Lo 2012a, Marks, et al. 2012, Proksch und Lo 2012b).

Die Hypothesen, die ich in dieser Arbeit aufstelle, sind mit Blick auf die Erforschung der Europäischen Integration aber auch ein Versuch, Vorhersagen über das Zusammenspiel der Akteure entlang ihrer unterschiedlichen institutionellen Positionen abzuleiten. Solche Untersuchungen sind ein lang etabliertes Anliegen der EU-Forschung. Aber mir scheint, dass ein Blick auf vermeintliche Details nach wie vor durchaus zum Verständnis der EU-Entscheidungsprozesse beitragen kann. So konstatieren etwa bereits Tsebelis und Garrett (1996: 351-352), dass die Agendasetzungsmacht der Kommission entlang des Initiativmonopols durchaus begrenzt ist, sowohl mit Blick auf den Zeitpunkt der Initiierung als auch mit Blick auf den Inhalt ihrer Vorschläge. Ich zeige in der vorliegenden Arbeit jedoch theoretisch und empirisch, dass die Nutzung des Initiativmonopols durch die Kommission trotz dieser Begrenzung durchaus einen Unterschied macht – für sie selbst, für die Regierungen und für den Verlauf der Entscheidungsprozesse. Auch eine Sichtweise allein entlang der Institutionalisierung der EU-Entscheidungsverfahren kann also sinnvoll durch den Bezug auf die nicht-institutionellen Eigenschaften der Akteure ergänzt werden.

Für diese Ergänzung war es nicht erforderlich, auf einen so gut bestückten analytischen Instrumentenkasten zurück zu greifen, wie das andere Ansätze zur Erklärung der Ratspräsidentschaft tun (vgl. etwa Beach 2004, Tallberg 2006). So ignoriere ich in der Erklärung hier die weiteren Möglichkeiten von Kommission und Präsidentschaftsinhaberin für die Erhöhung ihres jeweiligen Verhandlungserfolgs. Das betrifft besonders die Rolle dieser Regierung im Verhältnis zwischen den EU-Organen, etwa im Verhältnis zwischen Rat und EP. Ebenso wenig betrachte ich die Möglichkeiten, welche die Kommission zur Beschleunigung oder Verzögerung von Entscheidungsprozessen nach deren Initiierung hat. Auch dem Präsidentschaftsprogramm fällt in den Modellen keinerlei Bedeutung zu. Entsprechend sind das Präsidentschafts- und das Initiatormodell lediglich überspitzte, stark vereinfachte Abbilder der Wirklichkeit. Sie besitzen aber trotzdem eine gewisse Erklärungskraft.

Soweit der Erklärung in dieser Arbeit wiederum ein ausreichendes Maß an Parsimonität zugehalten werden kann, würde sie nicht nur eine Fortentwicklung einiger Aspekte der Überlegungen von Moravcsik (1998) mit sich bringen. Sondern seine Theorie könnte für die Untersuchung gerade der Entscheidungsprozesse in der EU zwischen den *celebrated bargains* noch systematischer herangezogen werden. In einem Zeitraum, in dem Revisionen der Gründungsverträge immer schwieriger und seltener werden, sind ja anstelle intergouvernementaler Konferenzen die manchmal wenig imposanten Elemente der „alltäglichen“ Entscheidungsverfahren die zentralen Institutionen der Integration.

Anhang

A-1 Problematisierungsmodell

In diesem Anhang gehe ich ausführlicher als in Kapitel 3 auf das Problematisierungsmodell ein. Der besseren Lesbarkeit halber benutze ich hier die gleiche, aber fortlaufende Nummerierung wie in Kapitel 3.

A-1.1 Vorüberlegung

Das Modell geht nur der Frage nach, ob Gemeinsames Wissen über die Opportunitätskosten hergestellt wird, also ob die zweite Voraussetzung erfüllt wird. Auch wenn das zutrifft, kann aber die erste Annahme ($\omega_i + \omega_{-i} \leq \Pi$) als Voraussetzung nicht erfüllt sein. Auch dann kommt es nicht zur Aufteilung von Π , weil klar ist, dass kein Angebot existiert, das mindestens einen Spieler im Vergleich zu seiner *outside option* besser stellt ohne einen anderen Spieler schlechter zu stellen. Zwar kann der anbietende Spieler i immer ein Angebot x_i^* für eine Aufteilung von Π formulieren, dessen Annahme durch den anderen Spieler $-i$ ihn selbst zumindest nicht strikt schlechter stellt als die Durchführung von A , denn es gilt ja $\omega_i < \Pi$. Dieses Angebot wird aber von dem anderen Spieler $-i$ im Gleichgewicht nicht angenommen, wenn letzterer sich dadurch gegenüber seiner *outside option* schlechter stellen würde, also wenn gilt, dass $(\Pi - x_i^*) < \omega_{-i}$ ist. Sind die Opportunitätskosten bekannt, dann lehnt der andere Spieler $-i$ so ein Angebot ab und beendet die Verhandlungen (Muthoo 1999: 99f.). Also endet das Teilspiel, in dem beide Spieler ihre Opportunitätskosten offenbart haben, immer entweder mit der sofortigen Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung oder mit dem sofortigen Ende der Verhandlungen und unilateralem Handeln.

Sind die Opportunitätskosten jedoch nicht Gemeinsames Wissen, muss die Ablehnung eines Angebots im Gleichgewicht nicht mit dem Ende der Verhandlungen einhergehen. Es könnte auch sein, dass der andere Spieler $-i$ das Angebot ablehnt und die Verhandlungen nicht beendet, weil seine Auszahlung aus einer bestimmten Aufteilung von Π in der nächsten Runde noch immer größer ist, als seine sofortige Auszahlung aus der unilateralen Handlung. Er hätte auch einen Anreiz zu so einem Verhalten, denn falls der zuvor anbietende Spieler i vom Typ w ist, und falls $\omega_i < \delta_i \mu_i \Pi$ ist, dann ist der Spieler i in der nächsten Runde zu einer Aufteilung von Π noch immer bereit. Der Spieler $-i$ würde sich also durch Ablehnung und ein erneutes Angebot unter Umständen besserstellen, je nachdem, welche Vorstellung er von dem Typen des ursprünglich anbietenden Spielers i hat, wie seine Risikobereitschaft ist und wie er die Risikobereitschaft des Spielers i und dessen Vorstellung über seinen eigenen Typ einschätzt. Diese Einschätzungen lassen sich

außerdem bis ins Unendliche fortsetzen. Dadurch könnte es zu einer Abfolge von Angeboten, Ablehnungen und finaler Annahme oder Abbruch der Verhandlungen kommen. Das entspricht dem Konzept des Auszehrungskampfs (*war of attrition*) zur Ermittlung eines Gleichgewichts in Verhandlungen über unteilbare Dinge (vgl. Fudenberg und Tirole 1986, Cramton 1992, für Anwendungen dieses Konzepts in den Internationalen Beziehungen vgl. Powell 2002, Leventoglu und Tarar 2008). Die Spieler würde gewissermaßen die Verhandlungen „aussitzen“, bis einer von ihnen entweder unilateral handelt oder dem anderen den Kooperationsgewinn abzüglich seiner Opportunitätskosten komplett überlässt. Durch so ein Verhalten führt mindestens ein Spieler es aber herbei, dass die Auszahlungen aus den Handlungen C für beide Spieler diskontierungsbedingt geringer sind, als sie es sein könnten und sich den Auszahlungen für die Handlungen A annähern. Jedes Gleichgewicht, das sich in dem Teilspiel einstellt, in dem keiner der Spieler seine Opportunitätskosten offenbart hat, ist daher ineffizient (vgl. Cornes und Hartley 2003: 1).

Hier greife ich Moravcsiks Überlegungen ein weiteres Mal direkt auf. Aus seiner Sicht verhandeln die Regierungen nicht in der Gewissheit, unendlich oft Verhandlungsvorschläge austauschen zu können, sondern unter dem Risiko, dass die Verhandlungen abbrechen und ohne eine Einigung enden. Die Auszahlungen, die durch ein verzögerndes Verhalten erzielt werden können, sollten also möglichst niedrig sein, denn nur dann ist es auch für sehr risikobereite Spieler nicht von vornherein unattraktiv, die Voraussetzungen für die Anwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung durch die Vermeidung eines Auszehrungskampfs herzustellen. Deshalb setze ich die Auszahlungen für den Fall, dass kein Spieler seinen Typ offenbart, auf den Wert der ω_i . Das ist die geringstmögliche Auszahlung, die jeder Spieler erzielen kann. Diese Auszahlung erzielen die Spieler durch die Handlungen A. Deshalb gehe ich davon aus, dass die Spieler sofort unilateral handeln, wenn keiner von ihnen seinen Typ offenbart. Ein Auszehrungskampf ist also für das Kalkül der Spieler ausgeschlossen. Diese Annahme des unilateralen Handelns bei Nicht-Offenbarung von Opportunitätskosten verbunden mit den niedrigsten möglichen Auszahlungen mache ich nur, um sicherzustellen, dass das Modell robust gegenüber Veränderungen in der Risikobereitschaft der Spieler ist. Gleichzeitig wird dadurch die kollektive Erfüllung der zweiten Voraussetzung bei Binmore (1985) und Muthoo (1999) den Spielern so attraktiv wie überhaupt möglich.

Kollektives Handeln setzt es voraus, dass die Spieler individuell auf eine bestimmte Weise handeln. Bei zwei Spielern und zwei Handlungsoptionen – dem Offenbaren und dem Nicht-Offenbaren – gibt es aber zwei Handlungskombinationen, die weder zu Gemeinsamen Wissen noch zum gemeinsamer Ungewissheit aller Spieler über alle Typen führen. Das sind die Kombinationen, in denen ein Spieler i den Wert ω_i offenbart, während der andere Spieler $-i$ das nicht

tut. In den entsprechenden zwei Teilspielen ist es nur Gemeinsames Wissen, dass der Spieler $-i$ die Typenzuordnung kennt und der Spieler i nicht. Aber auch hier kommt es für die Annahme eines etwaigen Angebots von Spieler $-i$ durch den Spieler i auf die Vorstellung von Spieler i über den Typ von Spieler $-i$ an. Diese Vorstellung von Spieler i ist dem Spieler $-i$ wiederum unbekannt. Deshalb kann Spieler $-i$ aus dem Wert ω_i allein nicht erfahren, welches Angebot nach (3.7) der Spieler i annehmen wird. Deshalb lässt sich die Rubinstein-Verhandlungslösung hier nicht direkt anwenden. Im Unterschied zu der Situation, in der kein Spieler seine Opportunitätskosten offenbart, kann hier aber zumindest der Spieler $-i$ die Angebote ausschließen, die für Spieler i unattraktiv sind. Dadurch weiß er, ob es überhaupt attraktive Angebote gibt. Ist letzteres nicht der Fall, dann lohnt sich für ihn die Aufteilung von Π nicht und ich gehe davon aus, dass er die Verhandlungen abbricht und dann beide Spieler unilateral handeln. Wenn es mindestens ein attraktives Angebot gibt, dann befinden sich die Spieler in einer ähnlichen Situation, wie der beidseitigen Nicht-Offenbarung. Aber diesmal kann der Spieler i nicht erwarten, dass für Spieler $-i$ dessen Vorstellung über die Opportunitätskosten von Spieler i ein Rolle spielen, denn diese sind bereits Gemeinsames Wissen. Spieler i kann den Spieler $-i$ also durch Verzögerungen nicht über seinen Typ täuschen. Deshalb gehe ich davon aus, dass Spieler i , wenn nur er seine Opportunitätskosten offenbart hat, sich durch Verzögerungen zumindest nicht besser stellt im Vergleich zu der Situation, in der kein Spieler seine Opportunitätskosten offenbart hat. Kommt es zur Verzögerung, dann kann der Spieler i also auch nur Auszahlungen erzielen, die höchstens so hoch sind, wie in dem Teilspiel, in dem kein Spieler sie offenbart – also höchstens ω_i . Da ω_i gleichzeitig seine geringstmögliche Auszahlung ist, gehe ich davon aus, dass es auch in diesen beiden Teilspielen zur Auszahlung von ω_i für den offenbarenden Spieler kommt, falls Verzögerungen eintreten. Für den Spieler $-i$, der seine Opportunitätskosten nicht offenbart hat, kommt es durch eine Einigung nach Verzögerung von Spieler i dann zu einer Auszahlung, die größer ist als ω_i , denn sein Discountfaktor ist größer als Null. Diese Auszahlung ist dann aber kleiner als x_i^* in der ersten Runde, denn sein Discountfaktor ist kleiner als Eins. Deshalb ist es für Spieler $-i$ nutzenmaximierend, sofort ein Angebot vorzulegen, das für beide Spieler optimal ist mit Blick auf die Vermeidung von Verzögerungen. Diesen Anreiz nehme ich in das Modell auf, indem der Spieler, der alle Opportunitätskosten kennt, dessen eigene Opportunitätskosten aber nicht Gemeinsames Wissen sind, die Wahl hat, entweder die Verhandlungen sofort zu beenden (und damit unilaterales Handeln und die Auszahlungen ω_i zu bewirken) oder noch ein einziges Angebot vorzulegen. Legt er dieses Angebot vor, dann kann der andere Spieler dieses Angebot annehmen und es kommt zu einer entsprechenden Aufteilung von Π . Oder er lehnt es ab, die Verhandlungen enden, die Spieler handeln unilateral und erhalten Auszahlungen in Höhe ihrer Opportunitätskosten. Da Ineffizienz in dem Modell nur durch Verzögerungen auftreten kann, kann das Resultat in den beiden

Teilspielen, in den nur ein Spieler seine Opportunitätskosten offenbart, effizient sein. Nach dieser Vorüberlegung über die vier Teilspiele schildere ich nun den Spielablauf.

A-1.2 Spielablauf

Für den Einbezug der Rubinstein-Verhandlungslösung stelle ich die folgenden sieben Annahmen auf. Annahmen (A-3.1) bis (A-3.5) entsprechen den Annahmen bei Rubinstein (1982: 98-99). Annahme (A-3.6) ermöglicht die Übernahme der Resultate von Rubinstein, Binmore et al. (1986) und Muthoo (1999) für den Fall, in dem nur ein Spieler seine Opportunitätskosten offenbart. Annahme (A-3.7) bindet die Signale O_i der Spieler an den Wert ω_i ihrer tatsächlichen *outside option* und legt diesen Wert als untere Grenze für die Forderungen der Spieler in Fall 2) fest.

(A-3.1) Wenn gilt: $\Pi - \omega_{-i} \geq \omega_i$, dann gilt auch: $C_i \geq A_i$.

(A-3.2) Zeit (in Runden t) ist wertvoll, d.h. $R_i(\Pi)_t > R_i(\Pi)_{(t+1)}$.

(A-3.3) Alle Auszahlungen sind kontinuierlich teilbar, d.h. $\Pi \in \mathbb{R}$ und $\omega_i \in [0, \Pi]$.

(A-3.4) Dass gilt: $x_{i,t} > x_{i,(t+1)}$, hängt nicht von dem Wert von t ab (Stationarität).

(A-3.5) Je größer x_i^* ist, desto mehr „Kompensation“ benötigt Spieler i für die Verzögerung einer Einigung um eine Runde.

(A-3.6) Die Aufteilung von Π entspricht der Rubinstein-Verhandlungslösung, wenn $\Psi \geq 0$ und $X \geq 0$ sind (Rubinstein 1982).

(A-3.7) Die Signale der Spieler entsprechen dem Wert ihrer *outside option* und die Forderungen der Spieler entsprechen mindestens ihrer *outside option*, d.h. $D_i \geq O_i = \omega_i$, und $D_{-i} \geq O_{-i} = \omega_{-i}$.

Unter diesen Annahmen erhalten die Spieler immer zumindest die Auszahlungen ω_i , wenn sie kein Signal senden, und ω_i , wenn sie das tun. Ich beschreibe nun die Handlungsoptionen und Auszahlungen der Spieler für die drei möglichen Handlungskombinationen.

1) Übermitteln beide Spieler das Signal O_i , dann befinden sie sich in dem Teilspiel, in dem die zweite Voraussetzung zur Anwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung mit Opportunitätskosten erfüllt ist. Ist dann auch die erste Voraussetzung erfüllt, so kommt es zu einer Einigung über die Aufteilung von Π . Durch diese Aufteilung erhält der anbietende Spieler i die Auszahlung x_i^* . Im Vergleich zur Auszahlung ω_i , die er erhält, falls die erste Voraussetzung nicht erfüllt ist, erhält er also zusätzlich den Anteil $R_i(\Pi)$ an Π , mit

$$R_i(\Pi) = x_i^* - \omega_i . \quad (3.8)$$

Der annehmende Spieler $-i$ wiederum erhält zusätzlich zu ω_{-i} den Anteil $R_{-i}(\Pi)$, mit

$$R_{-i}(\Pi) = \Pi - x_i^* - \omega_{-i} . \quad (3.9)$$

Diese Anteile repräsentieren die Vorteilhaftigkeit der Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung im Vergleich zum unilateralen Handeln für die einzelnen Spieler. Aus (3.7) ergibt sich direkt, dass die Aufteilung bei perfekter Information nur für einen Spieler strikt vorteilhaft ist, dessen Opportunitätskosten geringer sind als die gesamten Vorteile, die er aus der Aufteilung von Π erhält. Nur für solche Spieler ist $R_i(\Pi)$ größer als Null.

Zur Ermittlung, ob die erste Voraussetzung erfüllt ist, wird die Differenz Ψ gebildet, indem die Summe der offenbaren Werte der ω_i von Π abgezogen wird, d.h.

$$\Psi = \Pi - \sum_{i=1}^2 \omega_i = \sum_{i=1}^2 x_i^* - \sum_{i=1}^2 \omega_i = \sum_{i=1}^2 R_i(\Pi) . \quad (3.10)$$

Spieler 2 kann dann entweder einen Vorschlag zur Aufteilung von Π vorlegen oder die Handlung L ausführen. Ist Ψ größer oder gleich Null, dann gehe ich davon aus, dass der Spieler 2 das Angebot x_2^* für die Aufteilung von Π vorlegt, der Spieler 1 diesem Angebot sofort zustimmt und die Spieler dann die Handlungen C ausführen. Dass die Spieler sich so verhalten, ergibt sich aus Annahme (A-3.6). Damit ist das Spiel beendet.

Ist Ψ dagegen kleiner als Null, dann gehe ich davon aus, dass der Spieler 2 die Handlung L ausführt. Dann führen beide Spieler die Handlungen A aus und das Spiel ist beendet. Dann erhalten die Spieler die Auszahlungen ω_i .

Ist Ψ größer als oder gleich Null, dann vereinbaren die Spieler für jeden von ihnen den folgenden Anteil x_i^* an Π : $x_i^* = \omega_i + R_i(\Pi) \geq \omega_i$. $R_i(\Pi)$ ist der Anteil jedes Spielers an Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung an Π unter Berücksichtigung der Opportunitätskosten, wie er sich aus (3.7) ergibt. Folglich ist der Nutzen jedes Spielers aus der Aufteilung von Π nach Übersendung beider Signale über die eigenen Opportunitätskosten:

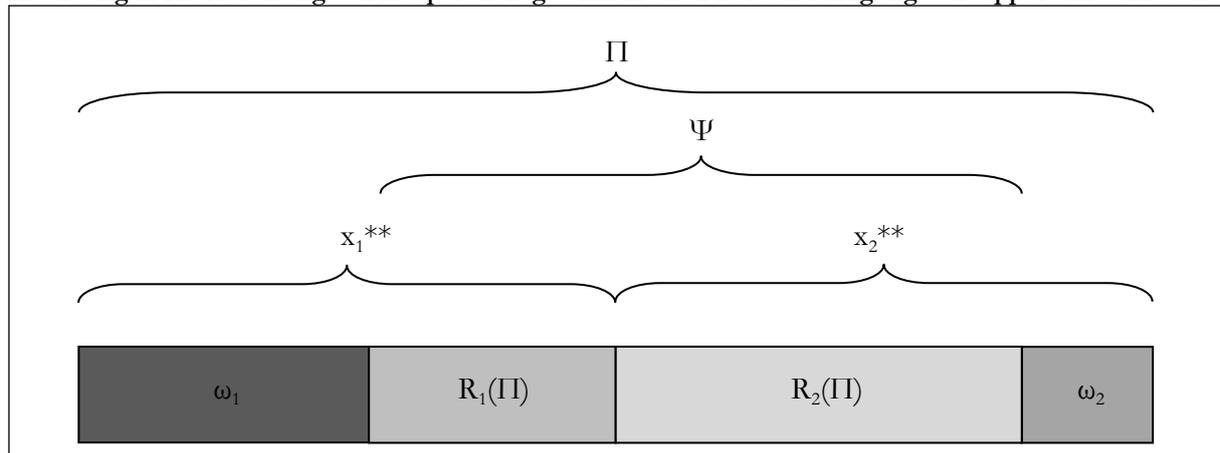
$$U_i(O) = \omega_i + R_i(\Pi) = x_i^* . \quad (3.11)$$

Eine schematische Abbildung zu dieser Aufteilung für den Fall, dass $\omega_2 \leq \omega_1 \leq \mu_1 \Pi$, $\delta_1 = \delta_2$ und $\Delta \rightarrow 0$ gelten, findet sich in Abbildung A-1.2.

Die Differenz $\Psi = [\sum_{i=1}^2 R_i(\Pi)]$ entspricht dem zu verteilenden „Nettogewinn“ aus der Kooperation unter Berücksichtigung der Opportunitätskosten. Jeder einzelne Summand $R_i(\Pi)$ lässt sich unmittelbar als der Teil an dem Anteil x_i^* interpretieren, der den zusätzlichen Vorteil jedes Spielers durch die Aufteilung von Π gegenüber der *outside option* definiert. Dagegen bezeichnet

$\Pi = (\sum_{i=1}^2 x_i^*)$ den zu verteilenden „Bruttogewinn“. Dieser Gewinn besteht aus den x_i^* als Summanden der gesamten Gewinne aller Spieler. Aus der Sicht von Rubinstein wären „Bruttogewinn“ und „Nettogewinn“ miteinander identisch, denn mangels *outside options* betragen die Opportunitätskosten dann Null. Das Modell von Rubinstein kann also als ein bestimmter Fall des Problematisierungsmodells verstanden werden.

Abbildung A-1.2: Aufteilung von Kooperationsgewinnen unter Berücksichtigung von Opportunitätskosten



2) Sendet nur ein Spieler $-i$ das Signal O_{-i} , dann muss der Spieler i entweder die Forderung D_i , mit $D_i \in [0, \Pi - \omega_{-i}]$, an den Spieler $-i$ stellen oder die Handlung L ausführen. Stellt er die Forderung, dann wird die Differenz $X = (\Pi - \omega_{-i} - D_i)$ ermittelt. X ist immer größer oder gleich Null. Hat Spieler i die Forderung gestellt, dann kann der Spieler $-i$ diese Forderung für die Aufteilung von Π annehmen (Y) oder ablehnen (N). Wenn der Spieler $-i$ die Forderung akzeptiert, dann gehe ich durch Annahme (A-3.6) davon aus, dass die Spieler Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung mit dem Spieler i als dem zuerst anbietenden Spieler unter sich aufteilen und die Handlungen C_i ausführen. Spieler i erhält dann den Anteil $x_i^* = D_i + T_i(\Pi)$, mit

$$T_i(\Pi) = x_i^* - D_i \quad . \quad (3.12)$$

Seine gesamte Auszahlung ist dann

$$U_i(O_{-i}, D_i) = D_i + T_i(\Pi) \quad . \quad (3.13)$$

Spieler $-i$ erhält den Anteil $x_{-i}^* = \omega_{-i} + T_{-i}(\Pi)$, mit

$$T_{-i}(\Pi) = \Pi - \omega_{-i} - D_i - T_i(\Pi) \quad . \quad (3.14)$$

Seine gesamte Auszahlung ist dann

$$U_{-i}(O_{-i}, Y) = \omega_{-i} + T_{-i}(\Pi) \quad . \quad (3.15)$$

Lehnt Spieler $-i$ die Forderung von Spieler i ab, dann führen beide Spieler die Handlungen A aus und das Spiel ist beendet. Die Spieler erhalten dann die Auszahlungen ω_i und ω_{-i} .

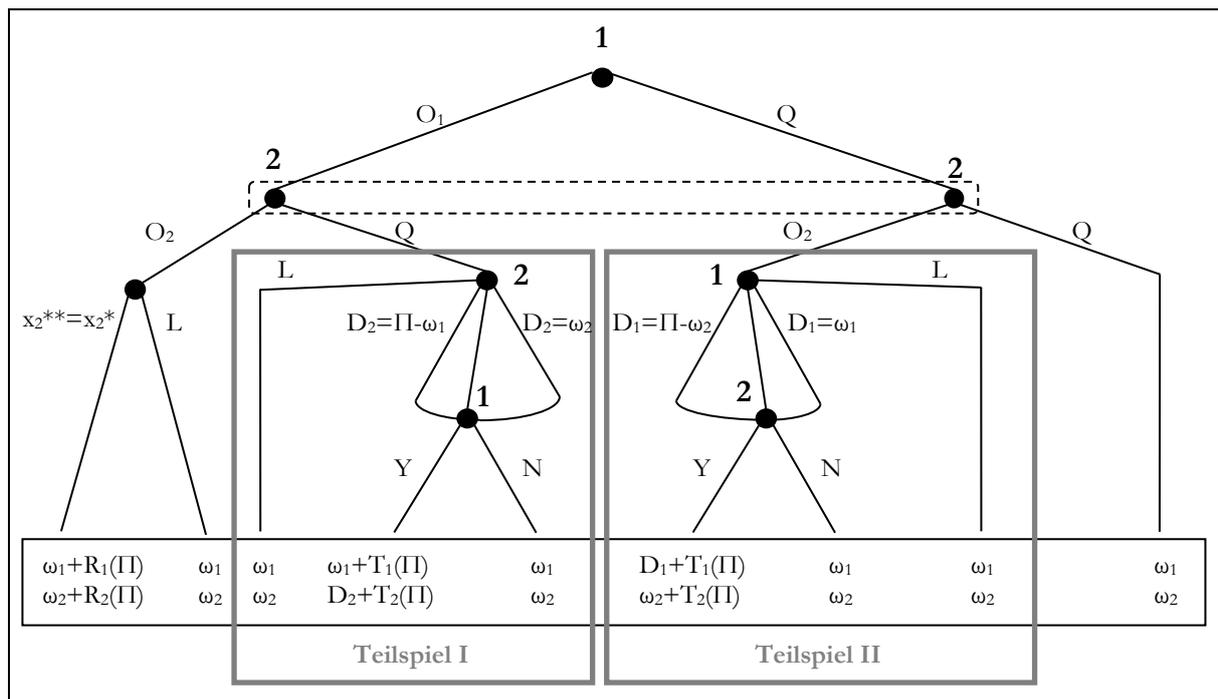
Führt Spieler i die Handlung L aus, dann führen beide Spieler die Handlungen A aus und das Spiel ist beendet. Die Spieler erhalten dann die Auszahlungen ω_i und ω_{-i} .

Ist der Wert der ω_{-i} von mindestens einem Spieler $-i$ gemeinsames Wissen, dann muss der Spieler i entweder sofort die Verhandlungen abbrechen (die Handlung L) oder ein Angebot vorlegen. Die Handlungsoption L füge ich ein, weil es sein kann, dass $\omega_i + \omega_{-i} > \Pi$ ist. Erfährt nun der Spieler i den Wert ω_{-i} und ist $\omega_i + \omega_{-i} > \Pi$ und wäre er gezwungen, ein Angebot vorzulegen, könnte der andere Spieler $-i$ dieses Angebot ablehnen ohne die Verhandlungen zu beenden. Das könnte für diesen attraktiv sein, wenn seine Auszahlung aus der Aufteilung von Π in der nächsten Runde höher ist, als seine Auszahlung aus der sofortigen unilateralen Handlung. Dann käme es abermals mindestens für eine Runde zu einem *war of attrition*. Damit würde das Handeln des Spielers i unter Umständen rein aus der Anlage des Modells heraus nur durch deren Vorstellungen über die jeweiligen Opportunitätskosten gesteuert werden.

3) Sendet keiner der Spieler ein Signal O_i , spielen also beide Spieler Q , dann führen die Spieler die Handlungen A aus und das Spiel ist beendet. Die Spieler erhalten dann die Auszahlungen ω_i .

Ich zeige nun, dass es in diesem Spiel, nachdem mindestens ein Spieler das Signal O_i übermittelt hat, mehrere teilspielperfekte Nash-Gleichgewichte gibt, aber nur ein einziges trembling-hand-perfektes Nash-Gleichgewicht.

Abbildung A-1.3: Problematisierungsmodell und die Teilspiele I und II



Ich ermittle nun zunächst für den Fall 2), also für die in Abbildung A-1.3 markierten Teilspiele alle teilspielperfekten Nash-Gleichgewichte. Dann lässt sich das Spiel in strategischer Form darstellen. Daraus wiederum lässt sich durch Ermittlung genau eines Perfekt-Bayesianischen Nash-Gleichgewichts (PBNE) schließen, ob es sich für die Spieler lohnt, das Signal O_1 zu senden.

A-1.3 Teilspielperfekte Nash-Gleichgewichte

Ich beginne mit Teilspiel I in Abbildung. Hat Spieler 1 dort das Signal O_1 gesendet, dann muss Spieler 2 die Forderung D_2 nennen oder die Handlung L ausführen. Spieler 1 kann die Forderung D_2 als Grundlage für die Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung annehmen oder ablehnen.

Proposition 3.1

Wenn Spieler 1 das Signal O_1 gesendet hat und wenn $\Pi - \omega_1 \geq \omega_2$ ist, dann nennt Spieler 2 als Forderung D_2 den Wert $D_2^* = \Pi - \omega_1$, und Spieler 1 nimmt diese Forderung an. Das Strategiepaar $[S_1; S_2] = [O_1, Y; Q, D_2^*]$ ist dann im Gleichgewicht. Es gibt kein weiteres teilspielperfektes Nash-Gleichgewicht in Teilspiel I.

Beweis

Zu zeigen ist zuerst, dass der Spieler 2 keine geringere Forderung stellt als D_2^* .

Würde Spieler 2 eine Forderung $D_2' < D_2^*$ stellen, dann wäre X größer als Null. Dann wäre $T_1(\Pi)$ ebenfalls größer als Null. Für die Auszahlung für Spieler 2 würde dann gelten, dass $U_2(Q, D_2') = \Pi - \omega_1 - T_1(\Pi)$ geringer ist als $U_2(Q, D_2^*) = \Pi - \omega_1$, wenn Spieler 1 die jeweilige Forderung annimmt. Für ihn ist eine Abweichung auf eine geringere Forderung als D_2^* nach Annahme (A-3.1) daher nicht profitabel, wenn Spieler 1 die Forderung D_2^* akzeptiert.

Nun muss gezeigt werden, dass Spieler 1 die Forderung D_2^* akzeptiert.

Akzeptiert Spieler 1 die Forderung D_2^* , so kommt es annahmegemäß zu einer Einigung und seine Auszahlung ist ω_1 . Denn dann ist nach (3.14): $T_1(\Pi) = [\Pi - \omega_2 - D_2^* - T_2(\Pi)] = 0$. Nach (3.15) ist dadurch $U_1(O_1, Y) = \omega_1$. Tut er dies nicht, dann kommt es zu keiner Einigung, die Spieler führen A aus und seine Auszahlung ist ebenfalls ω_1 . Eine Abweichung von der Strategie nach Proposition 3.1 lohnt sich daher gemäß Annahme (A-3.1) auch für Spieler 1 nicht. Die beiden Strategien sind daher im Gleichgewicht.

Da Spieler 2 sich bei einer beliebigen Abweichung strikt schlechter stellen würde, gibt es kein anderes Gleichgewicht.⁴²

Q.E.D.

Proposition 3.2

In Teilspiel II gilt Proposition 3.1 mit $[S_1; S_2] = [Q, D_1^* = (\Pi - \omega_2); O_2, Y]$, wenn Spieler 2 das Signal O_2 gesendet hat und wenn $\Pi - \omega_2 \geq \omega_1$ ist.

Beweis

Der Beweis ist analog für die Spieler $i = -i$ zu dem Beweis zu Proposition 3.1.

Q.E.D.

Aus den Propositionen 3.1 und 3.2. folgt folgendes Korollar:

Korollar 3.1

In den Teilspielen I und II existiert je genau ein teilspielperfektes Gleichgewicht, wenn Spieler i das Signal O_i gesendet hat und wenn $(\Pi - \omega_i) \geq \omega_i$ ist.

⁴² Für eine verallgemeinerte Darstellung des Beweises für diese Ultimatum-Spielsituation siehe z.B. Osborne 2004: 181f. Dieser Befund wird insbesondere auch von Rubinstein selbst für die Ermittlung der teilspielperfekten Gleichgewichte verwendet (vgl. Definition (P-2) in Rubinstein 1982: 102).

Proposition 3.3

Wenn in Teilspiel I der Spieler 1 das Signal O_1 gesendet hat und wenn $\Pi - \omega_1 < \omega_2$ ist, dann führt Spieler 2 die Handlung L aus.

Beweis

Wenn Spieler 2 die Handlung L ausführt, erhält er die Auszahlung ω_2 . Für Spieler 2 ist es nicht nützlich, einer Aufteilung von Π zuzustimmen, die ihm eine geringere Auszahlung erbringt als ω_2 . Diese Auszahlung ist unter der genannten Bedingung aber geringer als ω_2 .

Daher ist es für ihn nicht profitabel, diese Aufteilung herbei zu führen. Das würde er aber tun, wenn er die Forderung D_2 erheben würde. Also wird er L ausführen.

Q.E.D.

Proposition 3.4

Wenn in Teilspiel II der Spieler 2 das Signal O_2 gesendet hat und wenn $\Pi - \omega_2 < \omega_1$ ist, dann führt Spieler 1 die Handlung L aus.

Beweis

Der Beweis ist analog für die Spieler $i = -i$ zu dem Beweis zu Proposition 3.3.

Korollar 3.2

In den Teilspielen I und II existiert je genau ein teilspielperfektes Gleichgewicht, wenn Spieler i das Signal O_i gesendet hat und wenn $\Pi - \omega_i < \omega_{-i}$ ist. Das ergibt sich unmittelbar aus Propositionen 3.3 und 3.4.

Nun lässt sich das Angebot x_i^{**} für den Fall 2) als Korollar aus den Propositionen 3.1 bis 3.4 bestimmen.

Korollar 3.3

Das Angebot x_i^{**} für den Fall 2) lautet:

$$x_i^{**} = D_i, \text{ mit } D_i = \Pi - \omega_{-i} = \omega_i + \Phi \geq (\omega_i + R_i \Pi) . \quad (3.17)$$

Das folgt daraus, dass $O_{-i} = \omega_{-i}$ und $D_i = \Pi - \omega_{-i}$ sind. Der Wert von x_i^{**} kann nicht größer sein als D_i , da ein solches Angebot für den Spieler $-i$ nicht profitabel wäre. Ein geringerer Wert als D_i wäre nicht in dem in Propositionen 3.1 und 3.2 beschriebenen Gleichgewicht.

Aus den beiden Korollaren 3.1 und 3.2 lassen sich zwei Fallgruppen ableiten, je nachdem, ob die Summe der ω_i größer ist als Π oder nicht. Ich beginne mit der Fallgruppe, in der diese Summe kleiner oder gleich Π ist. Dafür ist das Spiel in strategischer Form in Abbildung A-1.4 dargestellt.

Abbildung A-1.4: Problematisierungsmodell nach Ermittlung teilspielperfekter Gleichgewichte in strategischer Form für den Fall, dass $\omega_1 + \omega_2 \leq \Pi$

		Spieler 2	
		O_2	Q
Spieler 1	O_1	$\omega_1 + R_1(\Pi)$	ω_1
	Q	$\Pi - \omega_2$	ω_1

Der Fall 1) findet sich dort in der Strategiekombination $O_1; O_2$ wieder, der Fall 3) bei der Strategiekombination $[Q; Q]$ und der Fall 2) bei den Kombinationen $[O_1; Q]$ (für Teilspiel I) und $[Q; O_2]$ (für Teilspiel II). Die Auszahlungen für die Fälle 1) und 3) sind der Spielbeschreibung entnommen, die Auszahlungen für den Fall 2) ergeben sich aus den Propositionen 3.1 und 3.2 und dem Korollar 3.3.

In dieser Fallgruppe existieren drei Nash-Gleichgewichte in reinen Strategien mit den Kombinationen $[Q; O_2]$, $[O_1; Q]$ und $[Q; Q]$. Dabei dominieren die Strategien Q beider Spieler die Strategien O_i schwach. Das wird deutlich, wenn die Auszahlung eines Spieler i für die Handlungskombination $[Q; O_{-i}]$, also $\Pi - \omega_{-i}$, verstanden wird als

$$\Pi - \omega_{-i} = \omega_i + R_i(\Pi) + R_{-i}(\Pi). \quad (3.17)$$

Da $[R_i(\Pi) + R_{-i}(\Pi)] \geq R_i(\Pi)$ ist, ist es für einen Spieler i selbst dann nicht profitabel, den Wert ω_i zu offenbaren, wenn seine *outside option* seinen Anteil nach der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne *outside option* übertrifft – denn nur wenn er Q spielt, erhält er entweder eine Auszahlung in Höhe seiner Opportunitätskosten oder eine höhere Auszahlung. Ich zeige nun, dass sich unter diesen drei Gleichgewichten nur ein einziges unter rational handelnden Spielern einstellt.

Proposition 3.5

In dem Spiel gemäß Abbildung existiert ein einziges trembling-hand-perfektes Nash-Gleichgewicht in den reinen Strategien $[Q; Q]$.

Beweis

Sollte der Spieler $-i$ mit der Wahrscheinlichkeit ϵ , $\epsilon > 0$ aber klein, anders als beabsichtigt nicht die Handlung Q , sondern die Handlung O_{-i} spielen, dann ist die Auszahlung des Spielers i für die Handlung Q :

$$U_i(Q) = \epsilon * (\Pi - \omega_{-i}) + (1 - \epsilon) * \omega_i. \quad (3.18)$$

Die Auszahlung des Spielers i für die Handlung O_i ist:

$$U_i(O_i) = \epsilon * [\omega_i + R_i(\Pi)] + (1 - \epsilon) * \omega_i. \quad (3.19)$$

Da $(\Pi - \omega_{-i}) \geq [\omega_i + R_i(\Pi)]$ ist, ist auch $(1 - \epsilon) * (\Pi - \omega_{-i}) \geq (1 - \epsilon) * [\omega_i + R_i(\Pi)]$. Daher ist es für keinen Spieler i profitabel, eine andere Handlung auszuführen als Q , wenn ein Spieler $-i$ mit einer sehr geringen Wahrscheinlichkeit von dessen Strategie Q abweicht. Da das Spiel symmetrisch ist, gilt dies für alle Spieler $-i$. Das Strategiepaar $\{Q; Q\}$ bezeichnet daher in ein trembling-hand perfektes Nash-Gleichgewicht.

QED

Proposition 3.6

Die beiden Nash-Gleichgewichte $[Q; O_2]$ und $[O_1; Q]$ in Abbildung sind nicht trembling-hand perfekt.

Beweis

Sollte der Spieler $-i$ mit der Wahrscheinlichkeit ϵ , $\epsilon > 0$ aber klein, anders als beabsichtigt nicht die Strategie O_{-i} , sondern die Strategie Q spielen, dann sind die Auszahlungen für den Spieler i für die Handlung O_i :

$$U_i(O_i) = \epsilon * \omega_i + (1 - \epsilon) * [\omega_i + R_i(\Pi)]. \quad (3.20)$$

Die Auszahlung für den Spieler i für die Handlung Q ist:

$$U_i(Q) = \epsilon * \omega_i + (1 - \epsilon) * (\Pi - \omega_{-i}). \quad (3.21)$$

Da $[\omega_i + R_i(\Pi)] \leq (\Pi - \omega_{-i})$ ist, ist auch $(1 - \epsilon) * [\omega_i + R_i(\Pi)] \leq (1 - \epsilon) * (\Pi - \omega_{-i})$. Daher ist es für Spieler i nicht profitabel, von der Strategie Q abzuweichen, wenn Spieler $-i$ mit einer sehr geringen Wahrscheinlichkeit von der Strategie O_{-i} abweicht. Da das Spiel symmetrisch ist, gilt dies auch für Spieler $-i$. Die Strategiepaare $[Q; O_2]$ und $[O_1; Q]$ sind deshalb nicht trembling-hand perfekt.

QED

Aus den Propositionen 3.5 und 3.6 folgt folgendes Korollar:

Korollar 3.4

Das Strategiepaar [Q;Q] kennzeichnet das einzige trembling-hand perfekte Nash-Gleichgewicht in reinen Strategien in dem Spiel in Abbildung Abbildung A-1.4.

Nun komme ich zu der Fallgruppe, in der $\omega_1 + \omega_2 > \Pi$ gilt. Die Auszahlungen sind in Abbildung A-1.5 dargestellt.

Abbildung A-1.5: Problematisierungsmodell nach Ermittlung teilspielperfekter Gleichgewichte in strategischer Form für den Fall, dass $\omega_1 + \omega_2 > \Pi$

		Spieler 2	
		O_2	Q
Spieler 1	O_1	ω_1 ω_2	ω_1 ω_2
	Q	ω_1 ω_2	ω_1 ω_2

Unabhängig davon, ob die Spieler in dieser Fallgruppe O_i oder Q spielen, werden sie sich nicht auf die Aufteilung von Π einigen, denn mindestens einer von ihnen würde sich dadurch schlechter stellen. In dieser Fallgruppe führen die Spieler am Ende also immer die Handlungen A aus.

Offensichtlich sind die Spieler hier indifferent zwischen allen Handlungen. Jede Handlungskombination ist daher ein Nash-Gleichgewicht. Ich nehme für diese Fallgruppe an, dass die Spieler die Strategie R verfolgen können, in der sie einen Zufallswurf ausführen, bei dem mit der Wahrscheinlichkeit $r=0,5$ die Handlung O_i ausgeführt wird und mit $(1-r)=0,5$ die Handlung Q. Der Erwartungsnutzen für die Strategie R ist

$$EU_i(R) = \omega_i. \quad (3.22)$$

A-1.4 Bayesianisch-Perfektes Nash-Gleichgewicht

Die Spieler wissen aber zu Beginn des Spiels nicht, in welcher Fallgruppe sie sich befinden – es existiert ja keine perfekte Information über die Opportunitätskosten. Ex ante weiß jeder Spieler i nur, ob er selbst vom Typ $t_i=s$ ist oder nicht. Außerdem weiß er nicht, von welchem Typ der andere Spieler $-i$ ist. Ein Spieler i wird dann das Signal O_i senden, wenn das für ihn mit Blick auf seinen Erwartungsnutzen mindestens so vorteilhaft ist, wie Q zu spielen. Diese Frage lässt sich als die Suche nach einem Bayesianisch-Perfekten Nash-Gleichgewicht (BPNE) formulieren für die beiden Handlungen O_i und Q. Ein solches Gleichgewicht beantwortet hier die Frage, ob es für die Spieler in Abhängigkeit von ihrem Typ, dem Typ des anderen Spielers und des eigenen und fremden antizipierten Verhaltens optimal ist, ein Signal O_i zu senden und damit die Anwen-

derung der Best Response-Funktion in (3.7) zu ermöglichen. Es muss also eine weitere Best Response-Funktion für die Spieler gefunden werden. Diese Funktion soll ex ante, also unmittelbar zu Beginn des Spiels, bestimmen, ob ein Spieler das Signal O_i sendet oder Q spielt. Um sie zu ermitteln, nutze ich die Befunde über die teilspielperfekten Nash-Gleichgewichte in diesem Modell. Diese Befunde spiegeln Informationen wider, die den Spielern zwar erst vorliegen, wenn mindestens einer von ihnen über perfekte Informationen verfügt. Es war aber möglich, für jede Handlungskombination der ersten beiden Spielzüge der Spieler 1 und 2 jeweils genau ein Gleichgewicht zu ermitteln, das nur von den tatsächlichen Opportunitätskosten abhängt. Deshalb können die zugehörigen Auszahlungen direkt für jede Handlungskombination dieser beiden Spielzüge in deren Von-Neumann-Morgenstern-Erwartungsnutzenfunktionen einbezogen werden. Diese Erwartungsnutzenfunktionen lassen sich dann vergleichen und es kann ermittelt werden, welche Erwartungsnutzen mit welcher Handlung einhergeht. Die Best Response-Funktion ist dann diejenige Strategie jedes Spielers, die für jede mögliche Einschätzung aller Spieler über den eigenen Typ und den Typ des je anderen Spielers den höchsten Erwartungsnutzen erbringt.

Ich gehe davon aus, dass jeder Spieler sich eine Vorstellung über alle Typen aller Spieler bildet (für eine ausführliche Darstellung hierzu vgl. Osborne 2004: 278ff.). Mit der Wahrscheinlichkeit r rechnet jeder Spieler in seiner Vorstellung damit, dass der andere Spieler vom Typ s ist, mit q für den Typ m und mit $(1-q-r)$ für den Typ w . Ein Spieler vom Typ s erhält nach Propositionen 3.1 und 3.2 sowie wegen (3.22) bei perfekter Information über seine eigenen Opportunitätskosten in jedem Fall die Auszahlung ω_i . Seine Erwartungsnutzenfunktion für die Übermittlung des Signals O_i lautet deshalb:

$$EU_i(O_i | t_i=s) = q\omega_i + r\omega_i + (1-q-r)\omega_i = \omega_i . \quad (3.23)$$

Ist der Spieler i nicht vom Typ s , dann weiß er zusätzlich nicht, von welchem Typ er selbst genau ist. Er kann aus seiner eigenen Sicht dann vom Typ m oder w sein. Deshalb bildet dieser Spieler eine Vorstellung über seinen eigenen Typ und über den Typ, von dem Spieler $-i$ ist. Er rechnet mit der Wahrscheinlichkeit p damit, dass er selbst vom Typ $t_i=m$ ist und mit $(1-p)$, dass er vom Typ $t_i=w$ ist. Mit der Wahrscheinlichkeit r rechnet er damit, dass der andere Spieler vom Typ s ist, mit q für den Typ m und mit $(1-q-r)$ für den Typ w . Aus Sicht so eines Spielers kommt es nicht zur Aufteilung von Π , wenn eine der Typenkombinationen $[m;s]$, $[s;m]$ und $[s;s]$ vorliegt. Von zwei dieser Kombinationen kann er aus dem Signal, das er über seinen eigenen Typ erhalten hat, schließen, dass sie nicht vorliegen. Nur mit Blick auf die Typenkombination $[m;s]$ kann er das nicht tun – aus seiner Sicht liegt sich mit der Wahrscheinlichkeit $p*r$ vor. Bei allen anderen Typenkombinationen, die aus Sicht so eines Spielers vorliegen können, unterscheidet sich die Vorteilhaftigkeit der Aufteilung von Π bei perfekter Information für ihn zusätzlich entlang der

Opportunitätskosten seines Gegenübers. Diese Unterschiede habe ich im Einzelnen schon oben bei den Darstellungen zu Abbildung 3.8 geschildert. Für das Modell setze ich sie in vier Variablen um: α , β , γ und o .

Dabei ist α , $\alpha \geq 0$, der Vorteil, den ein Spieler vom Typ w zusätzlich zu $\omega_{(w)}$ aus der Aufteilung von Π mit einem Spieler vom Typ w oder Typ m erzielt. Ist der Spieler vom Typ m , dann ist der Vorteil einer Aufteilung von Π mit einem Spieler vom Typ w oder m γ , $\gamma \geq 0$. Ich füge diese beiden Variablen hier getrennt ein, weil in der Vorstellung der Spieler, die nicht vom Typ s ist, ex ante nicht klar ist, von welchem Typ sie selbst sind. Die Werte von α und γ sind aber identisch, denn nach der Rubinstein-Verhandlungslösung spielt es keine Rolle, wie hoch die Opportunitätskosten der Spieler genau sind, wenn sie geringer sind als $\mu_i \Pi$ und $\delta_i \mu_i \Pi$. Letzteres trifft aber sowohl auf Spieler vom Typ w als auch auf Spieler vom Typ m zu. Im Folgenden erwähne ich der besseren Lesbarkeit halber deshalb nur die Variable β .

Weiterhin ist β , $\beta \geq 0$, der Vorteil, den ein Spieler vom Typ w erzielt, falls er mit einem Spieler vom Typ s spielt. Würde es aber zwischen einem Spieler vom Typ m und einem Spieler vom Typ s zur Aufteilung von Π kommen, dann wäre der zusätzliche Vorteil o generell kleiner als Null, denn die Opportunitätskosten eines Spielers vom Typ m für die Aufteilung von Π mit einem Spieler vom Typ s nach (3.7) übersteigen die Vorteile so einer Aufteilung. In diesem Fall würde mindestens ein Spieler die Verhandlungen abbrechen, es kommt zu keiner Aufteilung, die Spieler führen die Handlungen A aus und erhalten die Auszahlungen ω_i . Deshalb setze ich o auf Null und beachte diese Variable nicht weiter. Die Werte der Variablen β und o unterscheiden sich also (anders als die Werte von α und γ). Durch diesen Unterschied lässt sich das unterschiedliche Kalkül von Spielern der Typen w und m , die wissen, dass sie es mit einem Spieler vom Typ s zu tun haben, voneinander unterscheiden – sobald sie wissen, dass dies so ist.

Der Erwartungsnutzen aus dem Senden des Signals O_i eines Spielers, der nicht vom Typ s ist, lautet dann, für den Fall, dass der andere Spieler das Signal O_i sendet:

$$\begin{aligned} EU_i[(O_i | O_i) | t_i \neq s] &= (1-p)[(1-q-r)(\omega_i + \alpha) + q(\omega_i + \alpha) + r(\omega_i + \beta)] + p[(1-q-r)(\omega_i + \alpha) + q(\omega_i + \alpha) + r\omega_i] \\ &= \omega_i + \alpha(1-r) + \beta(r-pr). \end{aligned} \quad (3.24)$$

Für den Fall, dass der andere Spieler das Signal O_i nicht sendet, ist der Erwartungsnutzen des Sendens von O_i eines Spielers i , der nicht vom Typ s ist, nach Propositionen 3.1 und 3.2 dagegen:

$$\begin{aligned} EU_i[(O_i | Q) | t_i \neq s] &= (1-p)[(1-q-r)(\omega_i) + q(\omega_i) + r(\omega_i)] + p[(1-q-r)(\omega_i) + q\omega_i + r\omega_i] \\ &= \omega_i. \end{aligned} \quad (3.25)$$

Aus (3.23) und (3.25) lässt sich entnehmen, dass ein Spieler immer dann die Auszahlung ω_i erwartet, wenn er selbst O_i spielt, der andere Spieler aber Q . Folglich ist sein Erwartungsnutzen für den umgekehrten Fall, dass er selbst Q und der andere Spieler O_{-i} spielt, für einen Spieler, der nicht vom Typ s ist, direkt nach (3.23) und (3.25) unter Berücksichtigung der Typenkombination $[m;s]$:

$$EU_i[(Q|O_{-i})|t_i \neq s] = (1-pr)[\Pi - EU_{-i}(O_{-i}|Q)] + pr\omega_i = (1-pr)(\Pi - \omega_{-i}) + pr\omega_i = \omega_i + \Phi(1-pr). \quad (3.26)$$

Für einen Spieler vom Typ s ist dieser Erwartungsnutzen dann:

$$\begin{aligned} EU_i[(Q|O_{-i})|t_i = s] &= (1-pr-rr)[\Pi - EU_{-i}(O_{-i}|Q)] + pr\omega_i + rr\omega_i \\ &= (1-pr)(\Pi - \omega_{-i}) + (pr+rr)\omega_i \\ &= \omega_i + \Phi(1-pr-rr). \end{aligned} \quad (3.27)$$

Wenn der andere Spieler ebenfalls Q spielt, so ist nach der Vorüberlegung sein Erwartungsnutzen für alle Typenkombinationen:

$$EU_i(Q|Q) = \omega_i. \quad (3.28)$$

Nun führe der jeweils andere Spieler mit der Wahrscheinlichkeit a die Handlung O_{-i} aus und mit der Wahrscheinlichkeit $(1-a)$ die Handlung Q . Der Erwartungsnutzen eines Spielers vom Typ s für die Handlung Q bzw. O_i ist dann, nach (3.27) und (3.28):

$$EU_i(Q|t_i = s) = a[\omega_i + \Phi(1-pr-rr)] + (1-a)\omega_i = \omega_i + a\Phi(1-pr-rr). \quad (3.29)$$

Und nach (3.23) ist er:

$$EU_i(O_i|t_i = s) = a\omega_i + (1-a)\omega_i = \omega_i. \quad (3.30)$$

Für so einen Spieler lohnt es sich also nie, das Signal O_i zu senden. Außerdem ist es für ihn immer dann strikt vorteilhaft, Q zu spielen, wenn er nicht ausschließen kann, dass der andere Spieler vom Typ w ist und seinerseits das Signal O_{-i} sendet.

Für einen Spieler, der nicht vom Typ s ist, lauten die Erwartungsnutzen für die Handlungen Q und O nach (3.26) und (3.28)

$$EU_i(Q|t_i \neq s) = a[\omega_i + \Phi(1-pr)] + (1-a)\omega_i = \omega_i + a\Phi(1-pr). \quad (3.31)$$

Nach (3.24) und (3.25) ist er:

$$EU_i(O_i|t_i \neq s) = a[\omega_i + \alpha(1-r) + \beta(r-pr)] + (1-a)\omega_i = \omega_i + a[\alpha(1-r) + \beta(r-pr)]. \quad (3.32)$$

Damit für so einen Spieler immer gilt, dass Q die optimale Handlung ist, muss dann gelten:

$$\Phi(1-pr) \geq \alpha(1-r) + \beta(r-pr). \quad (3.33)$$

Es gelten $\alpha = R_i(\Pi)$ nach (3.11) und $\beta = \Pi - \omega_i - \omega_{-i}$ nach (3.7). Daher ist $\alpha > \beta$. Aus (3.17) ergibt sich außerdem, dass $\Phi \geq \alpha$ ist. Nehmen wir an, es Φ wäre so klein wie möglich, es gelte also $\Phi \equiv \alpha$. Außerdem sei $\alpha = \beta + \tau$, $\tau > 0$. Dann ergibt sich nach einigem Umformen von (3.33):

$$\tau r \geq \tau p r \quad . \quad (3.34)$$

Offensichtlich ist dies immer eine wahre Aussage. Es lohnt sich also auch für eine Spieler vom Typ w oder m nie, O_i zu spielen. Kann so ein Spieler es außerdem nicht ausschließen, dass der andere Spieler vom Typ s ist und er selbst vom Typ m ist und dass der andere Spieler das Signal O_i sendet, dann ist es für ihn strikt vorteilhaft, Q zu spielen.

Also gilt für alle Spieler, gleichgültig von welchem Typ sie selbst sind und gleichgültig, von welchem Typ der andere Spieler ist, dass es für sie niemals vorteilhafter ist, die Handlung O_i anstelle der Handlung Q auszuführen. Die gesuchte Best Response-Funktion für jeden Spieler ergibt sich daraus in Korollar 3.5

Korollar 3.5

Die einzige Best Response-Funktion eines Spielers i für die Auswahl zwischen dem Senden eines Signals O_i und dem Verzicht darauf Q über den Nutzen ω_i seiner *outside option* bei Verhandlungen über die Aufteilung von Π unter asymmetrischer Information über ω_i ist

$$BR_i = Q \quad . \quad (3.35)$$

So gelange ich zu einer Lösung für die Frage, ob Spieler ihre Opportunitätskosten in Verhandlungen offenbaren, durch die Ableitung eines PBNE als Theorem.

Theorem 3.1

Bei Verhandlungen unter asymmetrischer Information über die Opportunitätskosten der Spieler offenbaren diese ihre Opportunitätskosten nicht. Das Strategiepaar $[S_1; S_2] = [Q, A_1; Q, A_2]$ ist das einzige Perfekt-Bayesianische Nash-Gleichgewicht in dem hier beschriebenen Spiel.

Selbst wenn den Spielern der Umfang von Kooperationsgewinnen klar ist, kommt es, wie bei Binmore (1985) und Muthoo (1999: 99ff.) gezeigt wird, darauf an, dass der Anteil jedes Spielers an diesem Gewinn die Kosten zumindest erreicht, die er durch den Verzicht auf die unilaterale Durchführung von Handlungen hat. Anders als hinsichtlich der Kooperationsgewinne oder der Dringlichkeit einer Einigung über die Kooperation lässt sich aber, wie ich gezeigt habe, nicht annehmen, dass die Spieler sich so verhalten, als wären ihre Opportunitätskosten Gemeinsames

Wissen. Das kann empirisch geschehen. Aber für die theoriegeleitete Erklärung von Verhandlungsergebnissen ist die auch theoretische Annahme perfekter Information bei Verhandlungen über internationale Kooperation nicht zulässig. Das wäre aber die zweite der oben genannten Voraussetzungen dafür, Verhandlungen als Koordinationsspiele mit distributiven Konsequenzen anzusehen, deren Gleichgewichte sich allein durch die Rubinstein-Verhandlungslösung bestimmen ließen. Diese Voraussetzung liegt nicht vor. Also kann diese Lösung nicht ohne weiteres angewendet werden. Es ist für die Spieler sogar im Gegenteil optimal, perfekte Information über ihre eigenen Opportunitätskosten gerade nicht herzustellen. Eine Konsequenz dieses Befundes verdeutliche ich nun durch die Interpretation der im Modell geschilderten Spielsituation in der strategischen Form.

A-2 Präsidentschaftsmodell

Das folgende Modell knüpft unmittelbar an den Spielverlauf des Problematisierungsmodells an, und zwar an dem Entscheidungsknoten, an dem noch kein Spieler ein Signal über seinen Typ erhalten hat. In dem folgenden „Präsidentschaftsmodell“ legen die Spieler an diesem Entscheidungsknoten in jeder Runde abwechselnd einander Angebote über die Aufteilung von Π vor. Derjenige Spieler, der in einer Runde so ein Angebot vorlegt, „hat die Präsidentschaft.“ Die Spieler erhalten vor der ersten Runde, in der es zu einem Angebot kommen kann, Signale über ihre Typen. Ich gehe auch im Präsidentschaftsmodell davon aus, dass nur die Opportunitätskosten kein Gemeinsames Wissen sind und, dass die Spieler sich dann auf eine Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung mit Opportunitätskosten einigen, wenn eine Aufteilung von Π in ihrer beider Vorstellung über die Opportunitätskosten im Gleichgewicht ist.

Zudem binde ich Keohanes Überlegungen zu den Transaktionskosten ein, die wie beschrieben auch für die Auseinandersetzung zwischen intergouvernementalistischen und supranationalistischen Ansätzen eine große Rolle spielen. Ich gehe von einem sehr engen Verständnis dieser Kosten aus und setze sie als so gering an, dass sie niemals das Kalkül der Akteure über die Einigung auf eine Aufteilung von Π entlang eines bestimmten und vorliegenden Aufteilungsvorschlags betreffen, sondern nur die Frage berühren, ob es sich die Erarbeitung so eines Vorschlags überhaupt lohnt. Diese Kosten betreffen deshalb nur den Spieler, der die Präsidentschaft hat. Jeder Vorschlag, den dieser Spieler vorlegt, führt bei einer Einigung für diesen Spieler aber immer zu einer Auszahlung, die für ihn mindestens so groß ist, wie die Nachteile durch diese Transaktionskosten und seine jeweiligen Opportunitätskosten.

Mit den Transaktionskosten nehme ich also den Aufwand in das Modell auf, den es für eine Regierung mit sich bringt, sich um die Koordination von Politiken überhaupt zu bemühen. Dieser Aufwand ist vergebens, wenn es zu keiner Einigung kommt. Deshalb lassen sich die Transaktionskosten wie eine Gebühr auf den Versuch der Herstellung einer Einigung verstehen, die nur von dem Spieler entrichtet werden muss, der diesen Versuch unternimmt. Hier erweist sich die Herkunft des Rubinstein-Modells als Grundlage des Präsidentschaftsmodells aus der nicht-kooperativen Spieltheorie auch als besonders vorteilhaft. Denn die Darstellung des Spiels in der extensiven Form ermöglicht es, die optimalen Handlungen der Spieler in den einzelnen Teilspielen danach zu untersuchen, inwieweit sie sich jeweils entlang ihrer Opportunitätskosten und ihrer institutionellen Position unterscheiden.

Nun kann das Resultat von Verfahren, bei deren Einhaltung die Spieler einen Anreiz zur Offenbarung ihrer Präferenzen durch ihr Handeln haben (ein *direct revelation procedure*, DRP), dann nicht ex-post-effizient⁴³ sein, wenn Informationen über die Reservationswerte der Akteure asymmetrisch verteilt sind, und wenn die Reservationswerte mit positiver Wahrscheinlichkeit so sind, dass eine Einigung nicht kollektiv nützlich ist (vgl. Fudenberg und Tirole 1991: 397f., Myerson 1979, Myerson und Satterthwaite 1983). Diese beiden zentralen Befunde aus dem Mechanismusdesign (Myerson 1989) treffen bereits auf Problematisierungsmodell zu. Ich baue auf das Problematisierungsmodell auf. Deshalb kann es im Präsidentschaftsmodell nicht darum gehen, so etwas wie einen Automatismus zu entwickeln, mit dessen Hilfe sich Akteure immer auf eine optimale Aufteilung von Kooperationsgewinnen einigen. So etwas ist mit Blick auf diese Befunde nicht möglich. Das Ziel des Präsidentschaftsmodell ist es daher lediglich, zu untersuchen, unter welchen Umständen die Strukturierung des Verhandlungsverlaufs entlang der Vorlage von Vorschlägen zu einem Resultat führt, das zumindest weniger ineffizient ist als das Resultat des Problematisierungsmodells.

A-2.1 Vorüberlegung: Typen von Spielern nach ihren Opportunitätskosten

Ein beliebiger Vorschlag über die Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung mit Opportunitätskosten bei perfekter Information wird von jedem Spieler daran gemessen, wie die damit verbundene Auszahlung sich zu der Auszahlung nach seiner unilateralen Handlungsoption verhält.

Entweder dieser Vorschlag weist ihm einen geringeren Teil von Π zu, als es der Auszahlung nach seiner unilateralen Handlung entspricht. Dann ist die Aufteilung von Π für ihn nicht profitabel, weil seine Opportunitätskosten aus der Aufteilung im Vergleich zum unilateralen Handeln dann höher wären als der Nutzen, den er aus der unilateralen Handlung im Vergleich zur Aufteilung erzielt. Einen solchen Aufteilungsvorschlag wird ein jeder Spieler also ablehnen. Da in dem Modell auch der Wert der *outside options*, d.h. der Auszahlungen für die unilateralen Handlungen, in jeder Runde diskontiert wird, wird ein jeder Spieler zudem spätestens in derjenigen Runde unilateral handeln, die unmittelbar vor der Runde liegt, in welcher der Nutzen aus seiner *outside option* diskontiert geringer ist als der Nutzen, den er aus dem für ihn besten zu erwartenden Aufteilungsvorschlag des jeweils anderen Spielers erzielen kann. Das ist natürlich nur der späteste Zeitpunkt, an dem ein rationaler Akteur unilateral handeln würde. Er könnte auch schon früher unila-

⁴³ Ein Resultat kann ex-post-effizient sein, wenn am Ende der betreffenden Handlungsabfolge (hier im Rahmen eines DRP) unter asymmetrischer Information diejenigen Auszahlungen erzielt werden können, die unter perfekter Information erzielt werden können. Das Resultat bei Verhandlungen kann dann ex-post-effizient sein, wenn es immer dann zu einer Einigung kommt, wenn diese Einigung für die Spieler nützlicher ist, als das Scheitern der Verhandlungen.

teral handeln. Wann genau es im Gleichgewicht zu diesem unilateralen Handeln kommt, untersuche ich deshalb zum einen in dem folgenden Modell. Zum anderen geht es dort um die Frage, wie die Aufteilungsvorschläge vor dem Hintergrund der Option unilateralen Handelns gestaltet werden.

Oder der Vorschlag weist ihm einen höheren oder gleich hohen Teil von Π zu. Dann ist die entsprechende Aufteilung für ihn im Vergleich zu seiner *outside option* profitabel (unabhängig davon, ob er diesen Vorschlag auch annimmt). In dem Problematisierungsmodell habe ich das über die Regel erfasst, dass die Spieler Π nur dann aufteilen, wenn die Differenz $\Psi \geq 0$ ist. Zwei Intervalle von Werten für Ψ in Abhängigkeit von den Werten ω_i sind deshalb von Interesse. Wenn $\Psi \geq 0$ ist, dann ist die Aufteilung von Π unter Berücksichtigung der ω_i für die Spieler nützlich. Und wenn $\Psi < 0$ ist, dann kommt es zu keiner Aufteilung von Π und die Spieler erzielen unmittelbar die Auszahlungen ω_i .

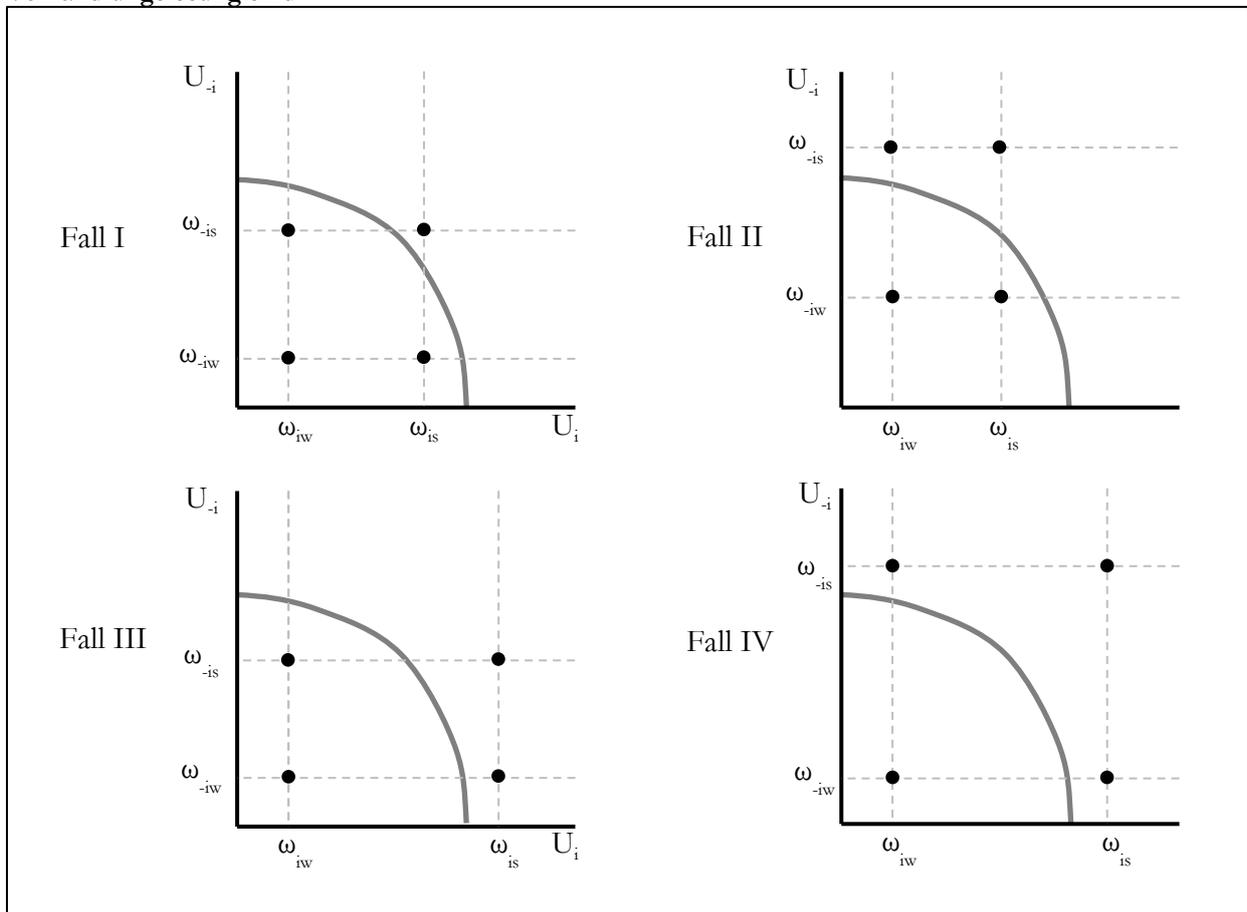
Aus der Sicht jedes einzelnen Spielers ist für seinen Anteil an Π also relevant, ob der Nutzen seiner unilateralen Handlung größer ist, als sein Anteil nach der Rubinstein-Verhandlungslösung oder ob er kleiner oder gleich diesem Anteil ist. Danach unterscheidet sich auch sein Handeln mit Bezug auf jeden Vorschlag zur Aufteilung von Π . Nur wenn die *outside option* weniger oder gleich nützlich ist, hat er einen Anreiz, dem Vorschlag zuzustimmen. Sonst lehnt er ihn ab.

Dieses unterschiedliche Handeln mit Bezug auf dessen unterschiedlichen Nutzen, aber bei asymmetrisch verteilter Information über den Nutzen der *outside options*, erfasse ich auch im Präsidenschaftsmodell durch die Bildung von Typen. Für das folgende Modell definiere ich dafür einen Spieler i , dessen Nutzen aus der *outside option* größer ist als sein Nutzen aus seinem Anteil an Π gemäß der Rubinstein-Verhandlungslösung, aber höchstens so groß wie Π , als einen Spieler vom Typ s . Ist der Nutzen aus seiner *outside option* geringer, ist er vom Typ w .

Im Präsidenschaftsmodell ist es außerdem Gemeinsames Wissen, dass jeder Spieler über eine von nur zwei *outside options* verfügt. Jeder Spieler kennt den Wert seiner *outside option*. Er weiß aber nicht, ob der je andere Spieler vom Typ w oder vom Typ s ist. Alle Spieler wissen aber, dass jeder Spieler nur eine von zwei *outside options* zur Verfügung hat. Je nach den Werten dieser insgesamt vier *outside options* im Vergleich zu den Auszahlungen aus der Aufteilung von Π existieren bei zwei Spielern insgesamt vier mögliche Situationen. Sie sind in Abbildung A-2.1 für zwei risikoneutrale Spieler in der Weise dargestellt, die oftmals auch zur Veranschaulichung der Nash-Verhandlungslösung dient, zum Beispiel bei Binmore (1992: 181f.). Der Leser kann sich entlang

der dortigen Erläuterungen auch davon überzeugen, dass sich an der folgenden Darstellung nichts ändert, wenn andere Risikofreudigkeiten unterstellt werden.⁴⁴

Abbildung A-2.1: Veranschaulichung der Situationen, in denen sich zwei Spieler befinden können, die von einem von je zwei Typen entlang der Nützlichkeits ihrer outside option bezogen auf die Rubinstein-Verhandlungslösung sind



Je nach dem Wert der *outside options* spielt die Informationsverteilung am Anfang des Spiels je nach Situation eine unterschiedliche Rolle. Wenn die Summe der Auszahlungen aus den *outside options* den Wert von Π erreichen oder übersteigen, weil $\omega_{iw} + \omega_{is} \geq \Pi$ und $\omega_{is} + \omega_{-iw} < \Pi$ gilt, dann ist eine Aufteilung von Π nur für alle Spieler nützlich, wenn sie entweder beide vom Typ w sind oder der Spieler $-i$ vom Typ w ist (Fall II in Abbildung A-2.1 **Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.**). In diesem Fall lohnt es sich für den Spieler $-i$ immer, seinen Typ zu offenbaren, wenn er vom Typ w ist. Denn wenn er vom Typ s wäre, dann würde sich die Aufteilung von Π generell nicht lohnen und das ist Gemeinsames Wissen. In dieser Situation spielt die

⁴⁴ Diese vier Situationen entlang der kollektiven Nützlichkeits der Aufteilung von Π sind nicht zu verwechseln mit den ebenfalls vier Kombinationen von Typen entlang der individuellen Nützlichkeits der Aufteilung von Π , die bei zwei Spielern vorliegen können. Erstere unterscheiden sich in Situationen, in denen die Informationsverteilung für die Erklärung des Verhandlungsergebnisses eine Rolle spielt und in solche, in denen sie es nicht tut. Letztere unterscheiden Spieler, für die eine Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung profitabel ist, von Spielern, für die so eine Aufteilung nicht profitabel ist.

Informationsverteilung am Anfang des Spiels also keine Rolle, wenn die Spieler ihre Opportunitätskosten offenbaren können.

Umgekehrt ist für den Fall, dass $\omega_{is} + \omega_{-iw} \geq \Pi$ und $\omega_{iw} + \omega_{-is} \leq \Pi$ gilt, diese Aufteilung für alle Spieler nur nützlich, wenn sie entweder beide vom Typ w sind, oder der Spieler i vom Typ w ist (Fall III). Hier hat der Spieler i immer einen Anreiz, seinen Typ zu offenbaren, falls er vom Typ w ist.

Drittens ist diese Aufteilung in allen Fällen, in denen $\omega_{is} + \omega_{-iw} \geq \Pi$ und $\omega_{iw} + \omega_{-is} \geq \Pi$ gilt, nur dann nützlich, wenn beide Spieler vom Typ w sind. Hier haben beide Spieler einen Anreiz zur Offenbarung, wenn sie vom Typ w sind.

In den Fällen II-IV ist das Handeln der Spieler mit Blick auf die Herstellung perfekter Information über ihre Opportunitätskosten unproblematisch. Denn für mindestens einen Spieler ist es dann immer vorteilhaft sie zu offenbaren. Je nach Fall kommt es dann zu einer der Handlungskombinationen aus dem Problematisierungsmodell, die mit der Offenbarung der Opportunitätskosten durch mindestens einen Spieler einhergehen. Solche Fälle sind aus der Sicht des Problematisierungsmodells hier also nicht interessant – das dortige Problem stellt sich ja nicht ein.

Anders ist das im Fall I, also wenn sowohl $\omega_{is} + \omega_{-iw} < \Pi$ und als auch $\omega_{iw} + \omega_{-is} < \Pi$ gelten. Dann weiß *jeder* Spieler von *jedem* Typ, dass die Aufteilung von Π für alle Spieler profitabel sein könnte, wenn er selbst behandelt wird, als sei er vom Typ s . Für alle vier Fälle ist die resultierende einseitige oder beidseitige Relevanz oder Irrelevanz der asymmetrischer Information über die Typenverteilung zusammenfassend in Abbildung A-2.2 dargestellt.

Abbildung A-2.2 Vier Situationen mit Blick auf die Relevanz asymmetrisch verteilter Information über die outside options

	$\omega_{iw} + \omega_{-is} < \Pi$	$\omega_{iw} + \omega_{-is} \geq \Pi$
$\omega_{is} + \omega_{-iw} < \Pi$	<p style="text-align: center;">w/s oder s/w oder w/w</p> <p>I: relevant</p>	<p style="text-align: center;">s/w oder w/w</p> <p>II: einseitig irrelevant</p>
$\omega_{is} + \omega_{-iw} \geq \Pi$	<p style="text-align: center;">w/s oder w/w</p> <p>III: einseitig irrelevant</p>	<p style="text-align: center;">w/w</p> <p>IV: beidseitig irrelevant</p>

Im Präsidentschaftsmodell beschäftige ich mich nur mit dem Fall I. Denn nur hier wirkt sich der spezifische Wert von ω_i eines Spielers zum einen auf seine Bereitschaft zur Offenbarung seiner Opportunitätskosten aus. Jeder Spieler hat dann einen Anreiz, sie nicht zu offenbaren. Zumindest

bei positiven Transaktionskosten liegt dann ein mit dem Problematisierungsmodell identisches Dilemma vor. Auch bei lediglich zwei Typen pro Spieler besteht also für alle Situationen, in denen kein Gemeinsames Wissen darüber vorliegt, dass die Opportunitätskosten so ungleich oder so hoch sind, dass sie die Rubinstein-Verhandlungslösung überlagern oder so gering, dass nur die Rubinstein-Verhandlungslösung für die Aufteilung relevant ist, das in Kapitel 3 identifizierte Koordinationsproblem. Deshalb ist es möglich, das Koordinationsproblem in einer übersichtlichen Weise – bei eben „nur“ zwei Typen je Spieler und nicht mehr – in das Präsidenschaftsmodell zu übertragen.

Zum andern tangiert der spezifische Wert der *outside options* im Fall I aber auch ihr Handeln bezogen auf spezifische Aufteilungsvorschläge, wie ich nun zeigen werde. Zunächst betrachte ich dafür den Effekt, den eine „Regel“ für die Reihenfolge der Abgabe von Angeboten auf die Gleichgewichtsstrategien der Spieler hat. Diese Regel entspricht genau dem Modellaufbau der rotierenden Angebote-und-Annahmen bei Rubinstein. Ich beschreibe nun zunächst den Spielablauf. Anschließend stelle ich eine Reihe von Annahmen auf. Bis auf eine sind sie identisch mit den Annahmen in den genannten Arbeiten. Die einzige zusätzliche Annahme schränkt die Auszahlungen aus den *outside options* auf Werte ein, die nur im Fall I auftreten können. Schließlich ermittle ich die Gleichgewichte in diesem Spiel entlang der Best Response-Funktionen der Spieler.

A-2.2 Spielablauf

Zwei Spieler können entweder unilateral handeln und damit jeweils den Nutzen $U_{(i)}(A) = \delta_{(i)}^t \omega_{(i)}$, mit $0 < \delta_{(i)}^t < 1$ und $\omega_{(i)} \geq 0$ erzielen. Oder sie können kooperativ handeln, sobald sie sich über die Aufteilung eines Kooperationsgewinns Π geeinigt haben. Über diese Aufteilung verhandeln die Spieler über beliebig viele Runden t abwechselnd, wie in Kapitel 3 bei der Darstellung des Modells von Rubinstein (1982) beschrieben, aber ohne Wissen über die Höhe von $\omega_{(i)}$ des je anderen Spielers, und mit den folgenden Modifikationen.

Zuerst wird die Reihenfolge festgelegt, in der die Spieler Angebote vorlegen können. Den Spieler, der zuerst ein Angebot vorlegen kann, nenne ich Spieler 1 und den anderen Spieler nenne ich Spieler 2.

Danach wird durch einen Spieler N für jeden Spieler festgelegt, ob der Nutzen ω_i aus seiner *outside option* für ihn größer ist als der Nutzen aus seinem Anteil an Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne Opportunitätskosten. N trifft für jeden Spieler die Auswahl zwischen je zwei Werten der $\omega_{i(t)}$. Diese insgesamt vier Werte kennen die Spieler. Für je einen dieser Werte,

ω_{iw} , gilt, dass $\omega_{iw} \leq \mu_i \Pi$ bzw. $\omega_{iw} \leq (\Pi - \mu_{-i} \Pi)$ ist, wobei $\mu_i \Pi$ dem Anteil dieses Spielers bei einer Aufteilung von Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne Opportunitätskosten entspricht.

Einen Spieler, dem N den Wert ω_{iw} zuteilt, nenne ich ihn einen Spieler vom Typ w . Für den jeweils anderen Wert, ω_{is} , gilt, dass $\Pi > \omega_{is} > \mu_i \Pi$ bzw. $\Pi > \omega_{is} > (\Pi - \mu_{-i} \Pi)$ ist. Spieler, die diese Werte erhalten, nenne ich Spieler vom Typ s . Es gilt damit für jedes $\omega_{i(\cdot)}$, dass $\sum_{i=1}^2 \omega_{iw} \leq \Pi$ und $\sum_{i=1}^2 \omega_{is} > \Pi$ sind. Außerdem sei $\omega_{iw} > 0$ und $\omega_{is} + \omega_{iw} < \Pi$ (Annahme A-4.1, s.u.). Es gilt dann immer, dass $0 < \omega_{iw} < \mu_i \Pi < \omega_{is}$ und $0 < \omega_{-iw} < \delta_{-i} \mu_{-i} \Pi < \omega_{-is}$ sind. N trifft die Auswahl dieser Werte durch einen Zufallswurf, wobei er jedem Spieler für seine *outside option* mit der „Kooperationswahrscheinlichkeit“ p_i den Wert ω_{iw} zuteilt und mit $(1-p_i)$ den Wert ω_{is} . Jeder Spieler erhält nach der Festlegung Präsidenschaftsreihenfolge von Spieler N drei Signale: ein Signal, aus dem er erfährt, von welchem Typ er selbst ist; ein Signal, aus dem er den Wert von p_{-i} erfährt; und ein Signal, aus dem er den Wert von p_i erfährt. Die Spieler kennen also die Kooperationswahrscheinlichkeiten. Aber sie wissen nicht, von welchem Typ der jeweils andere Spieler ist.

Ist ein Spieler vom Typ w , dann ist der Wert seiner Auszahlung aus unilateralem Handeln ω_{iw} in mindestens einer Runde t_n höchstens so groß wie sein Anteil an Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Ist ein Spieler vom Typ s , dann ist der Wert seiner Auszahlung aus unilateralem Handeln ω_{is} immer größer, als sein Anteil an Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung.

In der ersten Runde kann Spieler 1 entweder sofort die Verhandlungen abbrechen und unilateral handeln (A_0). Dann endet das Spiel, er erhält die Auszahlung $\omega_{1(\cdot)}$ und Spieler 2 erhält $\omega_{2(\cdot)}$. Oder er legt das Angebot x_i vor. Wenn er das tut, dann verringert sich seine Auszahlung generell um den Wert β , mit $\beta < \{[\omega_{(\cdot)}(1-\delta_{(\cdot)})+\theta], u_{(\cdot)}, v_{(\cdot)}\}$. Spieler 2 muss dieses Angebot entweder annehmen (Y) oder ablehnen (N). Nimmt er das Angebot an, dann führen beide Spieler die Handlungen C_0 aus. Sie erhalten dann die Auszahlungen $U_1(C_0) = x_1 - \beta$ und $U_2(C_0) = \Pi - x_1$. Lehnt der Spieler 2 ab, dann kann der Spieler 1 entweder sofort unilateral handeln (A_0) oder die Verhandlungen fortsetzen (T). Spielt der Spieler 1 T, dann kann der Spieler 2 ebenfalls entweder unilateral handeln (A_0) oder die Verhandlungen fortsetzen (T). Handelt einer der Spieler unilateral, dann endet das Spiel und die Spieler erhalten die Auszahlungen $U_1(A_0) = \omega_{1(\cdot)} - \beta$ und $U_2(A_0) = \omega_{2(\cdot)}$.

Sonst kommt es zu einer weiteren Spielrunde $t=1$. Am Anfang dieser Runde kann der Spieler 2 die Verhandlungen sofort abbrechen und unilateral handeln (A_1). Dann erhalten die Spieler die Auszahlungen $U_1(A_1) = \delta_1 \omega_{1(\cdot)} - \beta$ und $U_2(A_1) = \delta_2 \omega_{2(\cdot)}$. Oder Spieler 2 legt ein Angebot vor, das ihm den Anteil x_2 an Π zuspricht. Spieler 1 muss dieses Angebot annehmen oder ablehnen. Nimmt er an, dann führen alle Spieler die Handlungen C_1 aus und erhalten die Auszahlungen $U_1(C_1) = \delta_1(\Pi -$

x_2)- β und $U_2(C_1)=\delta_2x_2-\beta$. Lehnt Spieler 1 ab, dann kann Spieler 2 unilateral handeln und erhält die Auszahlung $U_2(A_1)=\delta_2\omega_{2(1)}-\beta$. Spieler 1 erhält dann die Auszahlung $U_1(A_1)=\delta_1\omega_{1(1)}-\beta$. Oder Spieler 2 setzt die Verhandlungen fort (I). Wenn Spieler 2 die Verhandlungen fortsetzt, dann kann der Spieler 1 unilateral handeln (A_1), mit den Auszahlungen $U_1(A_1)=\delta_1\omega_{1(1)}-\beta$ und $U_2(A_1)=\delta_2\omega_{2(1)}-\beta$.

Diese Prozedur wiederholen die Spieler, jeweils in der beschriebenen Reihenfolge wechselnd mit Spieler 1 und Spieler 2 in der Präsidentschaft, so lange, bis entweder ein Spieler das Angebot des anderen Spielers annimmt oder einer der Spieler unilateral handelt.

Wenn es in der Runde $t=m$ zur Annahme eines Angebots kommt, sind die Auszahlungen der Spieler dann, wenn sie auf Grundlage eines Angebots des Spielers 1 erfolgt: $U_1(C_m)=\delta^M x_1-\beta[(m+1)/2+0,5]$ und $U_2(C_m)=\delta^m_2(\Pi-x_1)-\beta[(m+1)/2-0,5]$; und bei Angeboten des Spielers 2: $U_1(C_m)=\delta^M(\Pi-x_2)-\beta(m+1)/2$ und $U_2(C_m)=\delta^m_2x_2-\beta(m+1)/2$.

Wenn in der Runde $t=m$ der präsidierende Spieler unilateral handelt ohne ein Angebot vorzulegen, sind die Auszahlungen für ihn $U_1(A_m)=\delta^M\omega_1-\beta[(m+1)/2-0,5]$ und $U_2(A_m)=\delta^m_2\omega_2-\beta[(m+1)/2-1]$ und für den annehmenden Spieler $U_1(A_m)=\delta^M\omega_1-\beta[(m+1)/2-1]$ und $U_2(A_m)=\delta^m_2\omega_2-\beta[(m+1)/2-0,5]$.

Wenn in der Runde $t=m$ ein Spieler unilateral handelt, nachdem ein Angebot vorgelegt wurde, dann sind die Auszahlungen für den präsidierenden Spieler $U_1(A_m)=\delta^M\omega_1-\beta[(m+1)/2+0,5]$ und $U_2(A_m)=\delta^m_2\omega_2-\beta[(m+1)/2]$ und für den annehmenden Spieler $U_1(A_m)=\delta^M\omega_1-\beta[(m+1)/2]$ und $U_2(A_m)=\delta^m_2\omega_2-\beta[(m+1)/2-0,5]$.

Wenn es nie zur Annahme eines Angebots kommt und wenn nie ein Spieler unilateral handelt, sind die Auszahlungen jeweils $[-\infty]$.

Die Abfolge von Angebot und Annahme ist identisch mit der Abfolge bei Binmore (1986, 1994, 2007: 371f.), und Rubinstein (1982, 1985). Sie ähnelt sehr stark der in Muthoo (1999: 100f.). In diesen Modellen existiert jedoch perfekte Information über die Höhe der $\omega_{(i)}$. Davon gehe ich hier nicht aus. Deshalb übernehme ich aus diesen Modellen zwar diese Abfolge, aber nicht den Zeitpunkt, an dem der Wechsel von einer zur nächsten Runde stattfindet, also ab dem die Diskontierung von Runde zu Runde erfolgt. In den genannten Arbeiten erfolgt dieser Rundenwechsel unmittelbar, nachdem ein Spieler ein Angebot abgelehnt hat (Binmore und Rubinstein) oder unmittelbar, nachdem der Spieler 2 ein Angebot abgelehnt und die Verhandlungen nicht beendet hat (Muthoo). Erst danach, also in der nächsten Runde und damit nach Diskontierung, kann der Spieler 1 die Verhandlungen abbrechen und von seiner *outside option* Gebrauch machen. Nur weil

dies erst in der nächsten Runde möglich ist, liegt die Anzahl der dort möglichen Gleichgewichte bei Drei (von denen – je nach Ausprägung der $\omega_{(i)}$ – nur eines das einzige tatsächliche Gleichgewicht ist).

Diese gleichgewichtigen Angebote können in diesen Arbeiten das Angebot nach der Rubinstein-Verhandlungslösung sein, ein Angebot, in dem der anbietende Spieler den anderen Spieler behandelt, als wäre dieser vom Typ s und Letzterem einen Anteil an Π in Höhe dessen *outside option* zubilligt; und ein Angebot, in dem der anbietende Spieler handelt, als wäre er selbst vom Typ s und selbst einen Anteil an Π in Höhe seiner eigenen *outside option* verlangt.

Wenn die Spieler nicht wissen, von welchem Typ sie sind, könnte es bei dem Diskontierungszeitpunkt in den genannten Modellen aber geschehen, dass ein Spieler 1 vom Typ s einem Spieler 2 vom Typ w ein Angebot vorlegt, das ein Spieler 2 vom Typ w ablehnt. Wenn Spieler 2 die Vorstellung hat, dass Spieler 1 vom Typ w ist, wäre das aus Sicht von Spieler 2 auch nutzenmaximierend, denn Spieler 2 stellt sich bei Anwendung der Rubinstein-Verhandlungslösung dann in seiner Vorstellung besser – wäre Spieler 1 wirklich vom Typ w , würde es ja in der nächsten Runde zu einer Einigung kommen und Spieler 2 erhielte den Nutzen aus der Aufteilung von Π , der genau seinem Nutzen nach der Rubinstein-Verhandlungslösung in der aktuellen Runde entspricht. Da wiederum Spieler 1 in Wirklichkeit vom Typ s ist, wäre Spieler 1 dann im Vergleich zum Problematisierungsmodell allein dadurch schlechter gestellt, dass er ein Angebot vorlegt. Damit würde die Einhaltung der Angebotsreihenfolge nur durch die Regeln des Modells abgesichert werden (vgl. bereits Fudenberg und Tirole 1985: 73f.). Mir geht es aber auch darum zu ermitteln, unter welchen Umständen die Einhaltung der Präsidentschaft als Institution überhaupt anreizkompatibel ist. In dem Präsidentschaftsmodell können beide Spieler deshalb die Verhandlungen beenden, bevor diskontiert wird. Dadurch kann es nicht sein, dass ein Spieler vom Typ s entgegen seiner Nutzenerwartung in immer neue Verhandlungsrunden gezogen wird.

Damit entfällt aber bei manchen Ausprägungen der Parameter ω und δ die Voraussetzung für die Gleichgewichte, in denen Spieler vom Typ s im Gleichgewicht „nur“ einen Anteil an Π erhalten, der genau ihren Opportunitätskosten entspricht. Denn immer dann, wenn es sich für einen Spieler nicht lohnt, die Verhandlungen fortzusetzen, kann dieser Spieler glaubwürdig mit dem Abbruch der Verhandlungen drohen. Aus den genannten Modellen lässt sich nicht entnehmen, welche Handlungen dann optimal sind. Ich gehe bei der Bestimmung der Best Response-Funktionen deshalb zuerst darauf ein, bei welchen Ausprägungen dieser Parameter es zu solchen Ultimatum-Spielsituationen kommt und welche Handlungen dort im Gleichgewicht sind. Erst danach wende ich die Befunde der genannten Arbeiten auf die Fälle an, in denen sich die Verschiebung des Dis-

kontierungszeitpunkts nicht auswirkt. Der Ausgangspunkt für die Ermittlung der Best-Response-Funktionen im Präsidenschaftsmodell sind im Unterschied zu diesen Arbeiten die Vorstellungen der Spieler über die Typenverteilung. Diese Vorstellungen kommen in den Signalen über die Wahrscheinlichkeit (p_1 und p_2), mit der die Spieler jeweils vom Typ w sind, zum Ausdruck.

A-2.3 Annahmen über die Auszahlungen und über die Informationsverteilung

Ich stelle nun eine Annahme auf, mit denen die Höhe der Auszahlungen aus den *outside options* ω_{\emptyset} bestimmt wird.

(A-4.1) Es gilt immer für Paare von Spielern der Typen w und s : $\omega_{iw} + \omega_{is} < \Pi$ und $\omega_{is} + \omega_{iw} < \Pi$, mit $\omega_{\emptyset w} > 0$.

Diese Annahme grenzt zum einen die zu untersuchenden Fälle auf solche Situationen ein, in denen es auch dann für keinen Spieler nachteilig ist, die Handlung C_{\emptyset} auszuführen, wenn die Typenkombination $[w;s]$ oder $[s;w]$ vorliegt, also auf den Fall I in Abbildung A-2.2.

Zum anderen gilt ja für jeden Spieler $-i$ vom Typ s , dass $\Pi > \omega_{-i} > (\Pi - \mu_i \Pi)$ bzw. $\Pi > \omega_{-i} > \delta_{-i} \mu_{-i} \Pi$ ist. Durch Annahme (A-4.1) muss für die Auszahlung eines Spielers i vom Typ w aus der Aufteilung von Π nach einem Angebot, mit dem der Spieler $-i$ eine Auszahlung in Höhe von ω_{-is} erzielt, dann auch gelten, dass $(\Pi - \omega_{-is}) = (\omega_{iw} + u_i)$ ist, mit $u_i > 0$. Die Auszahlung des Spielers i lässt sich also zerlegen in einen Teil, der genau seinen Opportunitätskosten entspricht, und einen Teil, den er als Vorteil durch die Handlungen C_{\emptyset} zusätzlich im Vergleich zu den Handlungen A_{\emptyset} erzielt. Der Wert von u_i steht dabei für den Vorteil, den ein Spieler vom Typ w selbst dann aus den Handlungen C_{\emptyset} erzielt, wenn es zwar zur Aufteilung von Π kommt, aber wenn diese Aufteilung nicht nach der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne Berücksichtigung von Opportunitätskosten erfolgt, sondern nach einem der beiden anderen möglichen Gleichgewichte bei perfekter Information. Da $u_i > 0$ ist, ist für einen Spieler i vom Typ w so eine Aufteilung von Π immer vorteilhafter als seine *outside option*.

Als eine weitere Implikation von (A-4.1) ergeben sich zudem die Vorteile, die einem Spieler i vom Typ w wiederum entgehen, wenn es zur Aufteilung nach einem solchen Angebot kommt. So muss ein Spieler $-i$ vom Typ s einen größeren Anteil erhalten als $\mu_{-i} \Pi$ (wenn er selbst die Präsidenschaft hat) bzw. $\delta_{-i} (\Pi - \mu_{-i} \Pi)$ (wenn der andere Spieler die Präsidenschaft hat), damit es sich für ihn nicht lohnt, seine *outside option* wahrzunehmen. Sonst wäre der Typ dieses Spielers ja nicht s . Das bedeutet wiederum für die Discountfaktoren δ_{\emptyset} beider Spieler, dass sie nicht Null sein können. Denn wenn ein Discountfaktor Null wäre, dann könnte es zu einer Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung kommen, die einem Spieler eine Auszahlung von Null zuweist.

Aber dann würde die *outside option* des anderen Spielers, wenn er vom Typ s ist, nur einen gleich großen Nutzen erbringen, wie eine Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Der Vorteil $v_i = (\omega_{-is} - \mu_{-i}\Pi)$ bzw. $v_i = (\omega_{-is} - \delta_i \mu_{-i}\Pi)$, den ein Spieler vom Typ w nach dieser Verhandlungslösung erhält, muss deshalb generell größer sein als Null. Kommt es nicht zu dieser Aufteilung, sondern zu einer Aufteilung entlang der *outside option* des Spieler $-i$ bei perfekter Information, dann entspricht v_i genau den dem Spieler i gegenüber einer Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne Berücksichtigung von Opportunitätskosten entgangenen Vorteile.

Daher lässt sich der Vorteil, den ein Spieler i aus einer Aufteilung nach dieser Lösung in einer bestimmten Runde erzielt, zerlegen in $\mu_i\Pi = (\omega_{iw} + u_i + v_i)$ bzw. $\delta_i\mu_i\Pi = (\omega_{iw} + u_i + v_i)$. Dadurch lässt sich der gesamte Kooperationsgewinn Π hinsichtlich der Auszahlungen für die Spieler in jeder Runde auch vollständig in deren Komponenten je nach den Vorteilen der verschiedenen Lösungen bei perfekter Information zerlegen in

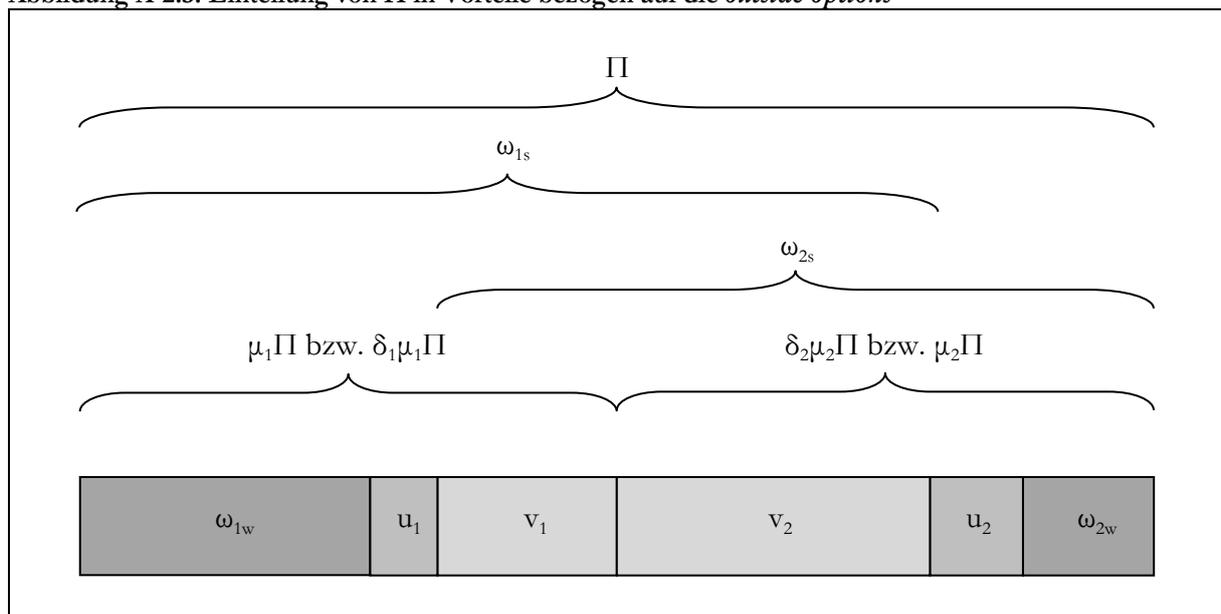
$$\Pi = \omega_{iw} + u_i + v_i + v_{-i} + u_{-i} + \omega_{-iw}. \tag{4.1}$$

Also gilt für die Nützlichkeit der *outside option* ω_{is} eines Spielers i vom Typ s ; für sein eigenes Angebot o_{iy} , bei dessen Annahme er eine Auszahlung genau in Höhe von ω_{is} erhält; und für das Angebot des anderen Spielers o_{-iw} , das ihm so ein Auszahlung überlässt:

$$\omega_{is} = \omega_{iw} + u_i + v_i + v_{-i} = o_{iy} = \Pi - o_{-iw}. \tag{4.2}$$

Diese Einteilung von Π ist in A-2.3 grafisch mit einem Beispiel dargestellt.

Abbildung A-2.3: Einteilung von Π in Vorteile bezogen auf die *outside options*



Annahme (A-4.1) bringt es zudem mit sich, dass die *outside option* eines Spielers i vom Typ w generell weniger vorteilhaft ist, als sein Anteil an Π nach der Rubinstein-Verhandlungslösung ohne Opportunitätskosten. Sie kann also nie ebenso vorteilhaft sein. Denn dann wäre es nicht möglich, dass die *outside options* des anderen Spielers für diesen nützlicher ist als sein Anteil laut Rubinstein-Verhandlungslösung und dass gleichzeitig die Summe der Auszahlungen aus den *outside options* bei den Typenkombinationen $[w;s]$ und $[s;w]$ geringer ist als Π . Mit anderen Worten lohnt es sich für einen Spieler vom Typ w bei beliebig kleinen aber positiven Transaktionskosten immer, mindestens einen Vorschlag zur Aufteilung von Π selbst vorzulegen.

Da ein Spieler vom Typ w indifferent ist zwischen der Ablehnung eines Angebots nach Rubinstein-Verhandlungslösung und der Vorlage eines solchen Angebots in der nächstfolgenden Runde $[(\Pi - x_i^*) = (\Pi - \mu_i \Pi) = \delta_i \mu_i \Pi]$, weil der Nutzen aus den *outside options* rundenweise mit Discountfaktoren kleiner als Eins diskontiert wird ($\omega_i \geq \delta_i \omega_i$) und da der Wert von u_i direkt von der Höhe der *outside option* des anderen Spielers abhängt $[(\omega_i + u_i) = (\Pi - o_{-i})]$, muss für v_i gelten: $(v_i)_{t=j} \leq (\zeta v_i)_{t>j}$, mit $\zeta > 1$. Der zusätzliche Nutzen aus der Rubinstein-Verhandlungslösung eines annehmenden Spielers i ist gegenüber seinem Nutzen aus unilateralem Handeln daher mindestens in der aktuellen und in der nächstfolgenden Runde strikt größer als Null. Damit ist es für einen Spieler i vom Typ w in mindestens einer Runde weniger nützlich, das Angebot eines Spielers $-i$ vom Typ w anzunehmen, mit dem dieser andere Spieler als Spieler vom Typ s behandelt wird, als diesem andern Spieler eine Runde später ein Angebot nach der Rubinstein-Verhandlungslösung vorzulegen, das dieser Spieler $-i$ im Gleichgewicht annimmt. Das Problem, mit dem ich mich im Folgenden beschäftige, besteht nun darin, dass es eben kein Gemeinsames Wissen ist, von welchem Typ dieser andere Spieler $-i$ ist. Die Präsidentschaft dient als Mechanismus, durch den die Spieler das mit ihrem eigenen Handeln oft, aber nicht immer, klären.

A-2.4 Best-Response-Funktionen

Ich ermittle nun die optimalen Strategien der Spieler als Best-Response-Funktionen. Dafür gehe ich zuerst auf die Spieler vom Typ s ein.

Proposition 4.1

Es gibt immer ein Intervall $[0, p_s]$ in p_1 und ein Intervall $(p_a, 1]$ in p_2 , in dem ein Spieler 1 vom Typ s ein Angebot o_{1s} , mit $o_{1s} = \omega_{1s} + u_2 - p_1(u_2 + v_2 - \beta)$ und kein anderes Angebot vorlegt, wenn es entweder kein Intervall $[0, p_s]$ nach Proposition 4.2 gibt oder, wenn p_2 außerhalb dieses Intervalls liegt.

Sonst legt ein Spieler 1 vom Typ s ein Angebot o_{1t} , $o_{1t} = [\Pi - (\omega_{2w} + y_t)]$, mit $y_t = p_1[\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - p_2(\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta)]$ vor, wenn es die Intervalle $[0, p_s]$ in p_1 und $(p_b, 1]$ in p_2 gibt.

Ein Spieler 2 vom Typ w nimmt das jeweilige Angebot an.

Kommt es zu keiner Einigung auf so ein Angebot, dann handelt ein Spieler 1 vom Typ s in der ersten Runde unilateral.

Außerhalb dieser Intervalle handelt ein Spieler 1 vom Typ s sofort unilateral.

Proposition 4.2

Falls es ein Intervall $[0, p_r)$ im Definitionsbereich von p_2 gibt und der Wert von p_2 in diesem Intervall liegt, dann legt Spieler 2 in der zweiten Runde ein Angebot $o_{2r} = \delta_2 \Pi - (\delta_1 \omega_{1w} + z)$, mit $z = p_2(\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta)$ vor, falls es zu einer zweiten Runde kommt.

Ein Spieler 1 vom Typ w nimmt so ein Angebot an.

Sonst handelt ein Spieler 2 vom Typ s in der ersten Runde unilateral, falls es dort zu keiner Einigung kommt.

Beweis

Wenn Spieler 1 vom Typ s ist, dann wird es nie zu einer für ihn nützlichen Einigung kommen, wenn auch Spieler 2 vom Typ s ist. Dann lohnt es sich für ihn auch nie, überhaupt ein Angebot vorzulegen, denn dadurch entstünden ihm nur Nachteile in Höhe von β und keine Vorteile. Da δ_1 annahmegemäß kleiner ist als Eins, lohnt es sich für ihn dann auch nie, die Verhandlungen nicht sofort abzubrechen. Ein Spieler 1 vom Typ s wird also nur dann überhaupt ein Angebot vorlegen, wenn er es mit ausreichend großer Wahrscheinlichkeit p_2 mit einem Spieler 2 vom Typ w zu tun hat. Nur dann ist sein Erwartungsnutzen aus einem eigenen Angebot größer, als der Nutzen der unilateralen Handlung.

Dieses Angebot von Spieler 1 muss nur so beschaffen sein, dass es für einen Spieler 2 vom Typ w attraktiv ist. Spieler 2 kennt wiederum nur die Wahrscheinlichkeit p_1 , mit der Spieler 1 vom Typ w ist. Nur dann, wenn diese Wahrscheinlichkeit ausreichend klein ist, ist Spieler 2 vom Typ w bereit, den Spieler 1 zu behandeln, als wäre er vom Typ w . Ein Spieler 1 vom Typ s muss auch das bei seiner Angebotsauswahl berücksichtigen.

Ein Spieler 1 vom Typ s muss also nicht nur seinen Erwartungsnutzen aus einem Angebot mit dem Nutzen unilateralen Handelns vergleichen, sondern auch den Vergleich eines Spielers 2 vom Typ w von dessen Erwartungsnutzen aus der Zustimmung zu seinem Angebot mit dem Erwartungsnutzen dessen Ablehnung in seine Überlegungen einbeziehen. Nur dann, wenn dieser Ver-

gleich zugunsten der Annahme des Angebots von Spieler 1 durch Spieler 2 vom Typ w ausgeht, existiert überhaupt ein Angebot, das ein Spieler 2 vom Typ w annimmt und mit dem Spieler 1 als Spieler vom Typ s behandelt wird. Das untersuche ich zuerst. Danach ermittle ich, unter welchen Bedingungen es für einen Spieler 1 vom Typ s profitabel ist, so ein Angebot vorzulegen.

Wenn Spieler 2 ein Angebot x_1 von Spieler 1 erhält, dann nimmt Spieler 2 dieses Angebot an (Y), wenn gilt:

$$EU_2(Y) \geq EU_2(N). \quad (4.3)$$

Sonst lehnt er es ab (N).

Für die Ermittlung von $EU_2(N)$ fragt sich zuerst, was für ein Angebot ein Spieler 2 vom Typ w in der nächsten Runde im Gleichgewicht vorlegt und ob es zu einer nächsten Runde überhaupt kommt.

Dazu kommt es nur, falls Spieler 1 die Verhandlungen nicht sofort nach der Ablehnung seines Angebots abbricht. Das hängt von dem Nutzen ab, den er in einer späteren Runde erzielen kann. Im günstigsten Fall für Spieler 1, also bei den Ausprägungen von $p_1=0$ und $p_2=1$, ist die Spielsituation in der zweiten Runde identisch mit der Situation, wie sie z.B. bei Muthoo (1999: 100f.) geschildert wird. Dann befindet sich Spieler 1 auch in der gleichen Situation, wie sie Muthoo dort für den Spieler A untersucht. Wie Muthoo zeigt, legt so ein Spieler, wenn er vom Typ w ist, dann das Angebot $x_2^*=(\Pi-\omega_{1s})$ vor und ein Spieler vom Typ s nimmt es im Gleichgewicht an. Dann erhält er eine Auszahlung genau entsprechend seiner *outside option*, also in Höhe von ω_{1s} . Da dies erst in der zweiten Runde geschieht, beträgt ihr Nutzen für Spieler 1 nach einem eigenen Angebot in der vorherigen Runde $(\delta_1\omega_{1s}-\beta)$. So ein Angebot von Spieler 2 ist für einen Spieler 1 vom Typ s wiederum aus Sicht der ersten Runde im Vergleich zum dortigen unilateralen Handeln (A_0) nach der Ablehnung seines Angebots durch Spieler 2 nicht attraktiv. Denn durch A_0 erzielt er zumindest die Auszahlung $(\omega_{1s}-\beta) > (\delta_1\omega_{1s}-\beta)$. Bei beliebigen anderen Werten von p_1 oder p_2 wäre ein Angebot von Spieler 2 für Spieler 1 vom Typ s zumindest nicht günstiger.

Also wird ein Spieler 1 vom Typ s nach der Ablehnung seines Angebots in der ersten Runde generell unilateral handeln, wenn Spieler 2 sein Angebot nicht annimmt. Es kommt also nicht zu einer zweiten Spielrunde und auch zu keinem Angebot von Spieler 2, wenn Spieler 1 vom Typ s ist. Spieler 2 erhält damit die Auszahlung ω_{2w} , wenn er ein Angebot eines Spielers 1 vom Typ s ablehnt.

Nun weiß der Spieler 2 in der ersten Runde aber nicht, von welchem Typ Spieler 1 ist – er hat am Anfang des Spiels ja nur eine Vorstellung darüber. Diese Vorstellung wird von dem Wert von p_1 bestimmt. Handelt Spieler 1 nach der Ablehnung eines Angebots von Spieler 2 nicht unilateral, dann ändert sich die Vorstellung von Spieler 2 über den Typ von Spieler 1. Denn Spieler 2 muss es ja von einem Spieler 1 vom Typ s erwarten, dass dieser dann sofort unilateral handelt.

Tut Spieler 1 das nicht, dann muss Spieler 2 daraus schließen, dass er es mit einem Spieler 1 vom Typ w zu tun hat. So einem Spieler gegenüber kann sich Spieler 2 entweder verhalten, als sei er vom Typ s oder als sei er vom Typ w . Ist Spieler 2 vom Typ w , dann kann er davon ausgehen, dass es in der zweiten Runde zur Einigung auf ein Angebot $\mu_2\Pi$ kommt, denn das ist das günstigste Angebot, das ein Spieler 1 vom Typ w dann im Gleichgewicht erwarten kann, wie in den genannten Arbeiten demonstriert wird. Spieler 2 hat aber erst in der zweiten Runde die Möglichkeit, überhaupt ein Angebot vorzulegen. Je nach dem Discountfaktor und den Opportunitätskosten kann es bei bestimmten Werten von p_2 sein, dass es sich für einen Spieler 2 vom Typ s lohnt, das Angebot von Spieler 1 in der ersten Runde abzulehnen und in der zweiten Runde (falls es zu ihr kommt) ein eigenes Angebot vorzulegen. So ein Angebot nimmt ein Spieler 1 vom Typ w auch an, falls er zumindest indifferent ist zwischen diesem Angebot, seiner einfach diskontierten *outside option* abzüglich der bisher angefallenen Transaktionskosten und dem Erwartungsnutzen jeder noch späteren Einigung.

Spieler 1 kann in der zweiten Runde wiederum nicht davon ausgehen, dass Spieler 2 vom Typ w ist. Er kann sich nur an seiner Vorstellung über den Typ von Spieler 2 orientieren, also an p_2 . Für das Angebot von Spieler 2 in der zweiten Runde kommt es deshalb nur auf diese Vorstellung an.

Wenn es in der zweiten Runde ein Angebot gibt, das einen Spieler 2 vom Typ s einen größeren Nutzen erbringt als unilaterales Handeln in der ersten Runde und das ein Spieler 1 vom Typ w annimmt, dann werden die Spieler, falls sie sich in der ersten Runde nicht einigen, es zu einer zweiten Runde kommen lassen und Spieler 2 wird in der zweiten Runde so ein Angebot vorlegen. Für dieses Angebot muss (4.3) für Spieler 1 vom Typ w gelten, d.h.:

$$\delta_1\omega_1 + z - \beta \geq (1 - p_2)\delta_1\omega_{1w} + p_2(\Pi - \mu_2\Pi - \beta) - \beta. \quad (4.4)$$

Spieler 1 muss also zumindest indifferent sein zwischen der Annahme des Angebots von Spieler 2 und dessen Ablehnung. Falls er ablehnt, handelt Spieler 2 entweder unilateral. Das tut Spieler 2, falls er vom Typ s ist generell, denn für ihn gilt in der zweiten Runde das, was für Spieler 1 in der ersten Runde gilt. Handelt er nicht unilateral, dann muss Spieler 1 daraus schließen, dass Spieler 2

vom Typ w ist und dass seine Opportunitätskosten zweifach diskontiert geringer sind als sein Nutzen aus einer Einigung in der dritten Runde. In diesem Fall sind in der dritten Runde in der Vorstellung der Spieler alle Spieler vom Typ w und das einzige teilspielperfekte Nash-Gleichgewicht ist die Rubinstein-Verhandlungslösung, wie in den genannten Arbeiten gezeigt.

Nach dieser Lösung ist der Nutzen, den Spieler 1 in der dritten Runde aus einem entsprechenden eigenen Angebot $\mu_1\Pi$ erzielt, identisch mit seinem Nutzen aus einem Angebot $\mu_2\Pi$ von Spieler 2 in der zweiten Runde, d.h. $\delta_1^2\mu_1\Pi = \delta_1(\Pi - \mu_2\Pi)$ (vgl. Rubinstein 1982). Dazu kommen in Präsidentschaftsmodell aber noch die Transaktionskosten β für ein eigenes Angebot von Spieler 1 in der dritten Runde und für sein (abgelehntes) Angebot aus der ersten Runde. Damit es sich für Spieler 1 vom Typ w überhaupt lohnt, die zweite Runde abzuwarten und dann ein Angebot $\mu_2\Pi$ zu akzeptieren, anstatt nach einem abgelehnten eigenen Angebot bereits in der ersten Runde unilateral zu handeln, muss also gelten: $[(\omega_{1w} - \beta) < \delta_1(\Pi - \mu_2\Pi) - \beta] = (\omega_{1w} - \beta + \theta)$. Ich gehe hier davon aus, dass $\theta > 0$ ist, denn ich zeige im Beweis zu Proposition 4.3, dass sich diese Situation sonst nicht einstellen kann.

Nach Einsetzen und Umformen in (4.4) erhält man für den Wert z , den der Spieler 2 dem Spieler 1 in seinem Angebot in der zweiten Runde zusätzlich zu dessen Anteil an Π gemäß der um eine Runde diskontierten *outside option* überlassen muss:

$$z \geq p_2[\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta]. \quad (4.5)$$

Das Angebot o_{2r} , das für einen Spieler 2 vom Typ s in der zweiten Runde am profitabelsten ist, und das ein Spieler 1 vom Typ w annimmt, lautet dann:

$$o_{2r} = \delta_2\Pi - (\delta_1\omega_{1w} + z), \text{ mit } z = p_2[\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta]. \quad (4.6)$$

Der Nutzen für Spieler 2 aus der Annahme so eines Angebots durch Spieler 1, in dem z minimal gemäß (4.5) ist, lautet also:

$$U_2(o_{2r}) = \delta_2\omega_{2s} + v = \delta_2\Pi - (\delta_1\omega_{1w} + z) - \beta. \quad (4.7)$$

Die Variable v bezeichnet den Nutzen, den ein Spieler 2 vom Typ s zusätzlich zu seiner einfach diskontierten *outside option* bei einer Einigung in der zweiten Runde erzielt. Nur dann, wenn dieser Nutzen größer ist als die Nutzeneinbußen, die durch die Fortführung der Verhandlungen in der nächsten Runde und durch die Transaktionskosten für ein eigenes Angebot in der zweiten Runde entstehen, d.h. nur wenn $v > [\omega_{2s}(1 - \delta_2) + \beta]$ ist, lohnt es sich für Spieler 2 vom Typ s , die Verhand-

lungen nicht schon in der ersten Runde abzubrechen und in der zweiten Runde ein Angebot vorzulegen. Wie man sieht, hängt der Wert von v von der Höhe von z ab, also von dem Teil des Kooperationsgewinns, den Spieler 2 dem Spieler 1 in der zweiten Runde überlassen muss, damit dieser seinem Angebot zustimmt. Dessen Höhe hängt wiederum von der Wahrscheinlichkeit ab, mit der Spieler 2 ein Spieler vom Typ s ist. Der Wert von z kann aber nicht beliebig hoch sein, wenn v größer sein soll als $[\omega_{2s}(1-\delta_2)+\beta]$. Bei solchen Werten von p_2 , bei denen v kleiner oder gleich diesem Wert ist, lohnt es sich für einen Spieler 2 vom Typ s nicht mehr, die Verhandlungen länger als eine Runde lang zu führen, denn dann gibt es kein Angebot, das für ihn profitabel ist und das Spieler 1 im Gleichgewicht akzeptiert.

Spieler 2 kennt daher nur in dem Intervall $[0, p_r)$ von p_2 so ein Angebot, wo gilt:

$$p_2 < p_r = \frac{\delta_2 \Pi - \omega_{2s} - \delta_1 \omega_{1w} - \beta}{\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta}. \quad (4.8)$$

Nur dann, wenn es ein Intervall $[0, p_r)$ in p_2 gibt, in dem (4.8) wahr ist, und wenn p_2 in diesem Intervall liegt, lohnt es sich für Spieler 2 vom Typ s , die Verhandlungen länger als eine Runde lang zu führen. Sonst wird so ein Spieler die Verhandlungen in der ersten Runde spätestens durch unilaterales Handeln beenden. Das entspricht der Proposition 4.2.

Existiert das Intervall $[0, p_r)$ in p_2 und liegt der Wert von p_2 in diesem Intervall, dann kann Spieler 2 damit rechnen, dass ein Spieler 1 vom Typ w in der nächsten Runde das Angebot o_{2r} annimmt. Deshalb muss der Erwartungsnutzen eines Spielers 2 vom Typ w aus der Annahme des Angebots des Spielers 1 in der ersten Runde mindestens seinem Erwartungsnutzen der Ablehnung so eines Angebots und der Wahrscheinlichkeit, dass es zu einer zweiten Runde kommt, entsprechen, damit der Spieler 2 dieses Angebot von Spieler 1 annimmt. Die Wahrscheinlichkeit, dass es zu einer zweiten Runde kommt, hängt von der Kooperationswahrscheinlichkeit p_1 ab, denn ein Spieler 1 vom Typ s wird es ja nie zu einer zweiten Runde kommen lassen.

Es muss also mit Blick auf (4.5) und (4.6) für einen Spieler 2 vom Typ w gelten:

$$\omega_{2w} + y_t \geq (1 - p_1)\omega_{2w} + p_1 \left[\delta_2 \Pi - \left(\delta_1 \omega_{1w} + p_2 (\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta) \right) - \beta \right]. \quad (4.9)$$

Für den Wert von y_t , den ein Spieler 2 vom Typ w zusätzlich zu seinen Opportunitätskosten erhalten muss, muss gelten:

$$y_t \geq p_1 [\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - p_2 (\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta) - \beta]. \quad (4.10)$$

Mit Blick auf (4.7) und (4.8) ist y_t im Intervall $[0, p_r]$ immer größer als Null, wenn p_1 größer ist als Null. Also existiert, wenn $p_2 < p_r$ ist, immer ein Intervall in p_1 , in dem es sich für Spieler 2 vom Typ w lohnt, ein Angebot des Spielers 1 vom Typ s in der ersten Runde anzunehmen.

Wie man sieht, hängt der konkrete Wert von y_t aber sowohl von p_1 als auch von p_2 ab. Damit es ein Angebot von Spieler 1 vom Typ s gemäß (4.9) gibt, das für diesen mindestens so nützlich ist wie der Nutzen aus seinen sofortigen unilateralem Handeln $U_1(A_0) = \omega_{1s}$, muss außerdem gelten: $(\Pi - \omega_{2w} - y_t - \beta) = (\omega_{1s} + \kappa)$, $\kappa \geq 0$. Wird y_t minimal gemäß (4.10) gewählt, gibt es so ein Angebot nur, wenn gilt: $\kappa > u_2 - \beta - p_1 [\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - p_2 (\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta) - \beta]$. Annahmegemäß ist zwar $u_2 > \beta$. Es muss aber nun zudem gelten: $(u_2 - \beta) \geq p_1 [\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - p_2 (\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta) - \beta]$. Durch Umformen lässt sich ermitteln, welche Werte dafür p_1 höchstens und p_2 mindestens annehmen müssen:

$$p_1 \leq p_t = \frac{u_2 - \beta}{\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - p_2 (\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta) - \beta}, \text{ mit } p_g \leq p_2 < p_r \text{ und} \quad (4.11)$$

$$p_r > p_2 \geq p_g = \frac{\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - \beta - [(u_2 - \beta) / p_1]}{\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta}, \text{ mit } p_1 < p_t. \quad (4.12)$$

Nur dann, wenn bei gegebenen Parametern für die Discountfaktoren und Opportunitätskosten (4.11) und (4.12) wahr sind, gibt es ein Angebot o_{1t} , das ein Spieler 1 vom Typ s dem Spieler 2 in den Fällen vorlegt, in denen das Intervall $[0, p_r]$ in p_2 existiert und p_2 in diesem Intervall liegt, mit:

$$o_{1t} = \Pi - (\omega_{2w} + y_t), \text{ mit } y_t = p_1 [\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - p_2 (\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta) - \beta]. \quad (4.13)$$

Falls (4.11) oder (4.12) dann nicht wahr sind, legt Spieler 1 vom Typ s überhaupt kein Angebot vor und handelt sofort unilateral. Sonst legt er ein Angebot o_{1t} vor, wenn $EU_1(o_{1t}) > EU_1(A_0)$. Dafür muss p_2 mindestens den Wert p_b übertreffen, wobei gilt:

$$p_2 > p_b = -\frac{u_2 - p_1 (\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - \beta)}{2p_1 (\omega_{1w} - \delta_1 \omega_{1w} + \theta - \beta)} + \sqrt{\frac{[u_2 - p_1 (\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - \beta)]^2}{[2p_1 (\omega_{1w} - \delta_1 \omega_{1w} + \theta - \beta)]^2} + \frac{\beta}{p_1 (\omega_{1w} - \delta_1 \omega_{1w} + \theta - \beta)}}. \quad (4.14)^{45}$$

⁴⁵ Von den zwei Lösungen der zugrunde liegenden quadratischen Gleichung kann nur die angegebene Lösung zutreffen.

Existiert hingegen kein Intervall $[0, p_r)$ oder liegt der Wert von p_2 außerhalb dieses Intervalls, dann weiß Spieler 1, dass es sich für Spieler 2 nur dann in der ersten Runde nicht lohnt, unilateral zu handeln, wenn er vom Typ w ist. Folglich kann Spieler 2 in der zweiten Runde dann auch nicht erwarten, als ein Spieler vom Typ s behandelt zu werden. Wie oben demonstriert, kann auch Spieler 1 in der zweiten Runde nicht erwarten, als ein Spieler vom Typ s behandelt zu werden.

Kommt es also außerhalb des besagten Intervalls von p_2 zu einer zweiten Runde, dann ist in dieser zweiten Runde die Aufteilung nach der Rubinstein-Verhandlungslösung die einzige gleichgewichtige Handlungskombination. Also legt ein Spieler 2 vom Typ w dann im Gleichgewicht ein Angebot $\mu_2\Pi$ vor und Spieler 1 nimmt es an.

Der Erwartungsnutzen eines Spielers 2 vom Typ w aus der Ablehnung eines Angebots von Spieler 1 in der ersten Runde ist also: $EU_2(N) = (1-p_1)\omega_{2w} + p_1(\delta_2\mu_2\Pi - \beta)$. Damit ein Spieler 2 vom Typ w nun ein Angebot o_{1s} annimmt, muss nach Einsetzen in (4.3) gelten:

$$\omega_{2w} + y_s \geq (1 - p_1)\omega_{2w} + p_1(\delta_2\mu_2\Pi - \beta). \quad (4.15)$$

Die rechte Seite der Ungleichung lässt sich nach Annahme (A-4.1) umformen in $[\omega_{2w} + p_1(u_2 + v_2 - \beta)]$ und man erhält für y_s :

$$y_s \geq p_1(u_2 + v_2 - \beta). \quad (4.16)$$

Den Teil y_s von Π muss ein Spieler 2 vom Typ w zusätzlich zu ω_{2w} also mindestens erhalten, damit er das Angebot o_{1s} annimmt. Wie man sieht, hängt dessen Höhe von p_1 ab. Der Wert, den y_s dann maximal annehmen kann, damit Spieler 1 vom Typ s sich durch das Angebot o_{1s} nicht schlechter stellt als durch unilaterales Handeln ist $u_2 - \beta = \Pi - \omega_{1s} - \omega_{2w} - \beta$. Zudem ist $u_2 > \beta$. Deshalb existiert immer ein Intervall $[0, p_s]$ in p_1 , wo gilt:

$$p_1 \leq p_s = \frac{u_2 - \beta}{u_2 + v_2 - \beta}. \quad (4.17)$$

In diesem Intervall lohnt es sich für einen Spieler 2 vom Typ w nie, ein Angebot von Spieler 1 abzulehnen, das ihm zumindest den Teil $(\omega_{2w} + y_s)$, mit $y_s \leq (u_2 - \beta)$, überlässt. In diesem Intervall lohnt es sich auch für einen Spieler 1 vom Typ s , ein solches Angebot vorzulegen, falls zudem $p_2 > p_b$ ist.

Inhaltlich ist es für Spieler 2 in seiner Vorstellung dann ausreichend plausibel, dass Spieler 1 vom Typ s ist, um diesen Spieler gegeben das Verhältnis aus seinen eigenen Auszahlungen nach den typenweise jeweils gleichgewichtigen Angeboten auch als einen Spieler vom Typ s zu behandeln. Ebenso ist es für einen Spieler 1 vom Typ s dann ausreichend wahrscheinlich, dass Spieler 2 vom Typ w ist.

In diesem Intervall muss y_s nach (4.10) so klein gewählt werden wie möglich, damit Spieler 1 das für ihn profitabelste Angebot vorlegt, bei dem es sich für einen Spieler 2 vom Typ w nicht lohnt es abzulehnen, d.h. $y_s = p_1(u_2 + v_2 - \beta)$. Daraus ergibt sich direkt das Angebot o_{1s} :

$$o_{1s} = (\Pi - \omega_{2w} - y_s) = \omega_{1s} + u_2 - p_1(u_2 + v_2 - \beta). \quad (4.18)$$

Setzt man in (4.18) für p_1 den Wert von p_s ein, erhält man das niedrigste für einen Spieler 1 vom Typ s im Falle einer Einigung profitable Angebot: $(\omega_{1s} + \beta)$. Nun weiß aber auch ein Spieler 1 vom Typ s nicht, von welchem Typ der andere Spieler ist. Also muss er damit rechnen, dass der anderen Spieler das Angebot o_{1s} ablehnt. Wenn das passiert, dann stellt sich ein Spieler 1 vom Typ s schon dadurch gegenüber seiner *outside option* schlechter, dass er überhaupt ein Angebot vorlegt – denn dadurch fallen bei ihm zwar Kosten an, aber kein Anteil am Kooperationsgewinn. Ob er ein Angebot vorlegt, kommt also auf den Wert von p_2 an, der ja die Vorstellung von Spieler 1 über den Typ von Spieler 2 angibt. Ich gehe davon aus, dass Spieler 1 nur dann das Risiko von Nachteilen durch ein eigenes Angebot eingeht, wenn er sich davon einen Vorteil bei einer Einigung erwartet, d.h. damit es ein Intervall in p_2 gibt, in dem ein Angebot von Spieler 1 vom Typ s erfolgt, muss $EU_{1s}(o_{1s}) > EU_{1s}(A_0)$ gelten, also:

$$p_2 [\omega_{1s} + u_2 - p_1(u_2 + v_2 - \beta) - \beta] + (1 - p_2)(\omega_{1s} - \beta) > \omega_{1s} \quad | \quad p_1 < \frac{u_2 - \beta}{u_2 + v_2 - \beta}. \quad (4.19)$$

Es gibt dann auch immer ein Intervall $[0, p_d]$ in p_2 , in dem Spieler 1 vom Typ s überhaupt kein Angebot vorlegt. Die Ausdehnung des Intervalls $(p_a, 1]$ in p_2 , in dem Spieler 1 ein Angebot vorlegt, hängt von dem Wert von p_1 ab, wobei gilt:

$$p_2 > p_a = \frac{\beta}{u_2 - p_1(u_2 + v_2 - \beta)} \quad | \quad p_1 < \frac{u_2 - \beta}{u_2 + v_2 - \beta}. \quad (4.20)$$

Weil $u_2 > \beta$ ist, gibt es immer ein Intervall $[0, p_s)$ in p_1 und ein Intervall $(p_a, 1]$ in p_2 , in dem ein Spieler 1 vom Typ s ein Angebot o_{1s} und kein anderes Angebot vorlegt. Ist Spieler 2 vom Typ w , dann nimmt er dieses Angebot an. Ebenso liegt ein Spieler 1 vom Typ s sonst kein Angebot vor und handelt sofort unilateral. Das entspricht der Proposition 4.1.

Q.E.D.

Situationen, in denen Spieler 1 vom Typ s ist, nähern sich einer Ultimatum-Situation an, so wie der im Problematisierungsmodell. Sie wirken sich aber für den Spieler, der gerade kein Angebot vorlegen kann, abgemildert aus, solange dieser Spieler in seiner Vorstellung nicht davon ausgehen muss, dass der andere Spieler vom Typ s ist oder der anbietende Spieler nicht davon ausgehen kann, dass er selbst vom Typ w ist. Nun kann es aber sein, dass in der Vorstellung der Spieler eine Ultimatum-Situation auch unabhängig von den Vorstellungen über die Typen vorliegt. Wenn so eine Situation vorliegt, dann kommt es für Spieler 1 bei der Ermittlung des ihm für optimalen Angebots auch nicht auf den Wert von p_1 an. Denn in einer Ultimatum-Situation ist ein Angebot im Gleichgewicht, wenn der annehmende Spieler zwischen seinem Nutzen aus diesem Angebot und seiner *outside option* indifferent ist. Über die Runden verringert sich der Nutzen der *outside option* gemäß den Discountfaktoren. Ist der Discountfaktor mindestens eines Spielers nun so gering, dass sich für ihn keine Einigung lohnt, zu der es in der nächsten Runde im Gleichgewicht kommen kann, dann ist allen Spielern klar, dass die aktuelle Runde auch die letzte Runde des Spiels ist. Eine solche Ultimatum-Situation kann sowohl bei bestimmten Discountfaktoren von Spieler 1 vorliegen, also auch bei bestimmten Discountfaktoren von Spieler 2. Ich bestimme nun die Kriterien, bei denen sie vorliegt.

Proposition 4.3

Eine Ultimatum-Situation liegt vor, wenn gilt:

$$\omega_{1w} - \beta \geq \begin{cases} \delta_1(\Pi - \mu_2\Pi) - \beta = \omega_{1w} + \theta, \text{ mit } \theta > 0 \\ \delta_1\omega_1 + z - \beta, \text{ und } v > \omega_{1s}(1 - \delta_2) \text{ und } p_2 < p_r \\ \delta_1\omega_{1w} - \beta, \text{ wenn } \omega_{2w} - \beta > \delta_2(\Pi - \mu_1\Pi) \text{ und } v > \omega_{1s}(1 - \delta_2) + \beta \text{ und } p_2 \geq p_r \\ \delta_1\omega_{1w} - \beta, \text{ wenn } \omega_{2w} - \beta > \delta_2(\Pi - \mu_1\Pi) \text{ und } v \leq \omega_{1s}(1 - \delta_2) + \beta \end{cases} \quad (4.21)$$

Beweis

Ich habe im Beweis zu Propositionen 4.1 und 4.2 gezeigt, dass ein Spieler 1 vom Typ s es nie zu einer zweiten Runde kommen lässt. Außerdem zeige ich dort, dass das Spieler 1 in der zweiten

Runde bestenfalls ein Angebot $\mu_2\Pi$ erhält. Aus der Einigung auf so ein Angebot erzielt er eine Auszahlung von $[\delta_1(\Pi-\mu_2\Pi)-\beta]$. Damit sich so eine Einigung für ihn lohnt, muss gelten, dass $[\delta_1(\Pi-\mu_2\Pi)-\beta] > (\omega_{1w} + \theta - \beta)$ ist, mit $\theta > 0$. Sonst stellt sich ein Spieler 1 vom Typ w nie damit besser, die Verhandlungen nicht in der ersten Runde zu beenden. Wenn $\theta \leq 0$ ist, lässt es also ein Spieler 1 von beliebigem Typ nie zu einer zweiten Runde kommen. Folglich liegt dann in der ersten Runde eine Ultimatum-Situation vor und das ist Gemeinsames Wissen.

Liegt p_2 im Intervall $[0, p_r)$, dann ist der Nutzen des Spielers 1 aus der Einigung auf ein Angebot ω_{2r} nur $(\delta_1\omega_{1w} + z - \beta)$. Ist ω_{1w} abzüglich der Transaktionskosten größer oder gleich diesem Wert, dann liegt ebenfalls eine Ultimatum-Situation vor. Denn dann lohnt es sich für Spieler 1 in seiner Vorstellung nicht, die Verhandlungen nach der Ablehnung seines Angebots noch fortzuführen. Die Ursache der Ultimatum-Situation ist diesmal die Berücksichtigung der Möglichkeit, dass Spieler 2 vom Typ s sein kann, in dem Kalkül aller Spieler.

Auch wenn $\theta > 0$ und $(\omega_{1w} - \beta) < (\delta_1\omega_{1w} + z - \beta)$ sind, kann eine Ultimatum-Situation vorliegen. Sie geht dann auf den Discountfaktor von Spieler 2 zurück. Ein Spieler 2 vom Typ w wird in der zweiten Runde nur dann ein Angebot vorlegen, wenn es ein Angebot nach (4.6) gibt und $p_2 < p_r$ ist. Gibt es so ein Angebot nicht oder ist $p_2 \geq p_r$, dann existiert kein Angebot, das in der Vorstellung der Spieler in der zweiten Runde für beide profitabel ist. Dann liegt ebenfalls schon in der ersten Runde eine Ultimatum-Situation vor.

Außerdem trifft es zwar immer zu, dass $\omega_{2w} < (\Pi - \mu_1\Pi - \beta)$ ist. Denn sonst wäre Spieler 2 nicht vom Typ w . Nun kann es aber sein, dass es für Spieler 2 vom Typ w in der zweiten Runde nützlicher ist, nach der Ablehnung seines Angebots unilateral zu handeln, als in der dritten Runde jedes dann gleichgewichtige Angebot anzunehmen. In der dritten Runde gilt für die Vorstellung von Spieler 1 über den Typ von Spieler 2, was für die Vorstellung von Spieler 2 über den Typ von Spieler 1 in der zweiten Runde gilt. Also kann Spieler 2 in der dritten Runde kein Angebot erwarten, mit dem er behandelt wird, als wäre er vom Typ s . Das einzige gleichgewichtige Angebot zwischen zwei Spielern vom Typ w ist ein Angebot nach der Rubinstein-Verhandlungslösung. Die Auszahlung des Spielers 2 vom Typ w in der dritten Runde wäre dann $[\delta_2^2(\Pi - \mu_1\Pi) - \beta]$. Ist nun die Auszahlung, die Spieler 2 vom Typ w in der zweiten Runde durch sein unilaterales Handeln erhält, mindestens ebenso hoch, d.h. $(\delta_2\omega_{2w} - \beta) \geq [\delta_2^2(\Pi - \mu_1\Pi) - \beta]$, dann würde Spieler 2 es nicht zu einer dritten Runde kommen lassen. Es würde also schon in der zweiten Runde eine Ultimatum-Situation vorliegen. Spieler 1 würde dann nur eine Auszahlung von $(\delta_1\omega_{1w} - \beta)$ erzielen. Dann würde es sich für Spieler 1 wiederum lohnen, die Verhandlungen schon in der ersten Runde zu beenden, gleichgültig, ob es in dieser Runde zu einer Einigung kommt, denn seine Auszahlung

aus dem sofortigen unilateralen Handeln ist ja immer höher als aus späterem unilateralem Handeln. Dann liegt bereits in der ersten Runde eine Ultimatum-Situation vor.

Q.E.D.

Liegt eine Ultimatum-Situation vor, muss ein Spieler 1 vom Typ s überhaupt nicht mehr auf die Vorstellung des Spielers 2 über seinen Typ Rücksicht nehmen – die Drohung, die Verhandlungen nach der ersten Runde zu beenden ist ja nun für Spieler 2 generell glaubwürdig.

Sonst kann Spieler 1 aber nicht erwarten, dass auch aus Sicht von Spieler 2 eine Ultimatum-Situation vorliegt. Nur dann, wenn es Gemeinsames Wissen ist, dass in den Vorstellungen der Spieler eine Ultimatum-Situation vorliegt, werden die Spieler aber im Gleichgewicht auch entsprechend handeln. Es kommt also nicht auf den tatsächlichen Nutzen der *outside option* von Spieler 1 an, sondern auf den Nutzen aller seiner möglichen *outside options*, gewichtet mit der Wahrscheinlichkeit, dass sie ihm jeweils zur Verfügung stehen oder, falls die Ultimatum-Situation auf die *outside option* von Spieler 2 zurückgeht, auf dessen Opportunitätskosten und dessen Diskontfaktor.

Weil die Ausprägungen aller Elemente von (4.21) Gemeinsames Wissen sind, ist es auch Gemeinsames Wissen, ob es für Spieler 1 aus Sicht von Spieler 2 attraktiv oder unattraktiv ist, die Verhandlungen nach der ersten Runde zu beenden. Das bedeutet nicht, dass das für Spieler 1 tatsächlich so ist. Aber mit Blick auf den Befund bei Aumann (1976) wäre es für Spieler 1 nie profitabel, die Vorstellung von Spieler 2 über das Vorliegen einer Ultimatum-Situation bei der Auswahl seines Angebots zu ignorieren. Dieser Punkt stützt in den genannten Arbeiten unter perfekter Information das Gleichgewicht der beiden Angebote ab, in denen ein Spieler vom Typ s einen Anteil an Π in Höhe seiner *outside option* erhält. Bestünde in dem Präsidentschaftsmodell perfekte Information, dann würde in allen Fällen, in denen ein Spieler vom Typ s das erste Angebot vorlegen muss, generell eine Ultimatum-Situation vorliegen. Im Präsidentschaftsmodell besteht aber asymmetrische Information über die Typen. Dadurch ist Spieler 1 – wenn er mit positiver Wahrscheinlichkeit eine Einigung erwartet – gezwungen, die „Zweifel“ von Spieler 2 über die tatsächliche Höhe seiner Opportunitätskosten, und damit über die Erwartbarkeit mindestens einer weiteren Verhandlungsrunde, auch dann in sein Handeln einzubeziehen, wenn er selbst es zu keiner weiteren Runde kommen lässt. Nur wenn diese „Zweifel“ ausgeräumt sind, d.h. wenn (4.21) zutrifft, wird die Ultimatum-Situation für alle Spieler handlungsleitend.

Wie man in (4.21) ebenfalls sieht, trifft dies auch zu, wenn Spieler 2 in der nächsten Runde glaubwürdig mit dem Abbruch der Verhandlungen drohen kann. Für das Angebot von Spieler 1

in der ersten Runde wirkt sich diese Möglichkeit also gerade zum Nachteil von Spieler 2 aus – denn Spieler 1 kann nun selbst glaubwürdig drohen, einem Ultimatum von Spieler 2 in der nächsten Runde durch den Abbruch der Verhandlungen noch in der ersten Runde zuvor zu kommen und kein anderes Gleichgewicht wäre aus Sicht der nicht-kooperativen Spieltheorie teilspielperfekt.

Die Befunde bei Rubinstein (1982) sind auch einschlägig, um Ultimatum-Situationen als „endliche Verhandlungen“ von der Situation „endloser Verhandlungen“ in Rubinsteins eigenem Modell abzugrenzen. Das wird bei der Betrachtung der extremen Ausprägungen von δ_1 sehr deutlich. Wenn δ_1 sich dem Wert Eins nähert, kann eine Ultimatum-Situation nur vorliegen, wenn Spieler 2 in der nächsten Runde mit dem Abbruch der Verhandlungen drohen kann. Umgekehrt nähert sich die Situation in fallendem δ_1 ungeachtet der weiteren Parameter immer mehr einer Ultimatum-Situation an. Die Ursache dafür sind die Opportunitätskosten eines Spielers 1 vom Typ w . Je niedriger der Discountfaktor so eines Spielers ist, desto mehr überlagern die Effekte der *outside option* eines Spielers von so einem Typ die Effekte des Discountfaktors von Spieler 1 auf das Verhandlungsergebnis – und zwar unabhängig von dem Typ von Spieler 1. Die Relevanz der *outside options* des anbietenden Spielers für die Anwendbarkeit der Rubinstein-Verhandlungslösung nimmt für alle Spieler folglich in dem Maße zu, in dem der Discountfaktor dieses Spielers ihn relativ benachteiligt. Und ebenso umgekehrt: je höher der Discountfaktor des anbietenden Spielers ist, eine desto geringere Rolle spielen seine Opportunitätskosten und desto weniger nützlich ist es für ihn, glaubwürdig mit dem Abbruch der Verhandlungen drohen zu können.

Ich komme nun zur Bestimmung der Best-Response-Funktionen für den Fall, dass Spieler 1 glaubwürdig mit dem Abbruch der Verhandlungen drohen kann, d.h. wenn (4.21) erfüllt ist. Damit Spieler 2 ein Angebot von Spieler 1 annimmt, muss (4.3) zutreffen. In einer Ultimatum-Spielsituation gilt $EU_2(N) = \omega_{2(s)}$. Spieler 1 weiß nicht, von welchem Typ Spieler 2 ist. Also muss Spieler 2 zumindest indifferent zwischen der Annahme des Angebots und seinem Erwartungsnutzen aus dessen Ablehnung sein. Für das Angebot x_1' , von dem Spieler 1 erwarten kann, dass Spieler 2 es annimmt, mindestens gelten:

$$\Pi - x_1' \geq (1 - p_2)\omega_{2s} + p_2\omega_{2w}. \quad (4.22)$$

Allerdings lohnt sich so ein Angebot nur in dem Maße, in dem Spieler 1 sich bei dessen Annahme zumindest nicht schlechter stellt, als mit seiner *outside option*. Spieler 2 kann entweder einem Angebot zustimmen oder es ablehnen. In letzterem Fall muss er davon ausgehen, dass die Verhandlungen ohne Einigung sofort enden. Deshalb ist für die Angebotsformulierung die Vorstel-

lung von Spieler 2 über den Typ von Spieler 1 irrelevant – es kommt für das Angebot nur auf den tatsächlichen Typ von Spieler 1 und das Signal p_2 an und für dessen Annahme nur auf den tatsächlichen Typ von Spieler 2. Die Vorstellung der Spieler darüber, ob sie sich überhaupt in einer Ultimatum-Situation *befinden*, ist dagegen durchaus relevant. Diese Vorstellung ergibt sich aber als Gemeinsames Wissen aus (4.21). Für das Angebot ergibt sich daraus die folgende Proposition.

Proposition 4.4

In einer Ultimatum-Situation nach (4.21) legt ein Spieler 1 vom Typ s im Intervall $(p_u, 1]$ von p_2 das Angebot $o_{1u} = (\Pi - \omega_{2w})$ vor und ein Spieler 2 vom Typ w nimmt es an. Sonst handelt Spieler 1 sofort unilateral.

Beweis

Durch seine *outside option* (ω_{1s}) ist es für Spieler 1 nie profitabel, ein Angebot vorzulegen, das niedriger ist als $(o_{1s} + \beta)$, gleichgültig von welchem Typ Spieler 2 ist. Ist Spieler 2 vom Typ w , kann Spieler 1 aber zudem glaubwürdig drohen, die Verhandlungen scheitern zu lassen und dadurch Spieler 2 auf die Auszahlung dessen *outside option* (ω_{2w}) zu beschränken. Damit (4.3) zutrifft, genügt es für Spieler 1 dann, dem Spieler 2 ein Angebot o_{1u} vorzulegen, das letzterem genau den Nutzen ω_{2w} einbringt, d.h. $o_{1u} = (o_{1s} + u_2) = (\omega_{1w} + u_1 + v_1 + v_2 + u_2)$. Mit jedem anderen Angebot würde sich Spieler 1 unnötig schlechter stellen. Spieler 1 vom Typ s legt nur dann ein Angebot vor, wenn sein Erwartungsnutzen daraus größer ist, als sein Nutzen aus unilateralem Handeln. Das kann bei positiven Transaktionskosten nur der Fall sein, wenn Spieler 2 vom Typ w ist. Also muss Spieler 1 vom Typ s auch in einer Ultimatum-Situation seine Vorstellung über den Typ von Spieler 2 berücksichtigen. Diese Relation seines Erwartungsnutzens aus der Vorlage von o_{1u} und aus unilateralem Handeln nach (4.22) muss also zutreffen mit:

$$p_2[\omega_{1s} + u_2 - \beta] + (1 - p_2)(\omega_{1s} - \beta) > \omega_{1s}. \quad (4.23)$$

Annahmegemäß ist $u_1 > \beta$. Der Wert p_u , den p_2 übertreffen muss, damit (4.23) wahr ist, lautet also:

$$p_2 > p_u = \frac{\beta}{u_2}. \quad (4.24)$$

Q.E.D.

Bei allen anderen Ausprägungen von p_2 würde ein Spieler 2 vom Typ w zwar ebenfalls das Angebot o_{1u} annehmen. Aber das Risiko für Spieler 1, es mit einem Spieler 2 vom Typ s zu tun zu haben, ist dann zu groß im Verhältnis zu seinen Transaktionskosten.

Nun können schon eine Reihe von Best-Response-Funktionen ermittelt werden. Eine davon ergibt sich direkt aus den Beweisen zu Propositionen 4.1 bis 4.3 als Korollar.

Korollar 4.1

Die Best-Response-Funktion für einen Spieler 1 vom Typ s in einer Ultimatum-Situation ist:

$$BR_{1su} = \begin{cases} o_{1u} = \omega_{1s} + u_2, & \text{wenn } p_2 > p_u = \frac{\beta}{u_2}. \\ A_0, & \text{sonst} \end{cases} \quad (4.25)$$

Für einen Spieler 1 vom Typ w kann eine profitable Einigung auch dann möglich sein, wenn er es mit einem Spieler 2 vom Typ s zu tun hat. Sie ist für ihn immer profitabel, wenn der Nutzen dieser Einigung seine Opportunitätskosten und die Transaktionskosten übertrifft. Das Handeln eines Spielers 1 vom Typ w unterscheidet sich von dem Handeln eines Spielers 1 vom Typ s also darin, dass er bei seinem Angebot seine Vorstellung über den Typ des Spielers 2 einbezieht.

Proposition 4.5

Die Best-Response-Funktion eines Spielers 1 vom Typ w in einer Ultimatum-Situation nach (4.21) ist:

$$BR_{1wu} = \begin{cases} o_{1u} = \omega_{1s} + u_2, & \text{wenn } p_2 > p_e = \frac{u_1}{u_1 + v_1 + v_2 + u_2}. \\ o_{1w} = \omega_{1w} + u_1, & \text{sonst} \end{cases} \quad (4.26)$$

Beweis

Im Beweis zu Proposition 4.4 zeige ich schon, unter welcher Bedingung Spieler 1 den Spieler 2 behandelt wie einen Spieler vom Typ w und welches Angebot Spieler 1 dann vorlegt. Dort muss so ein Spieler indifferent sein zwischen der Annahme des Angebots von Spieler 1 und unilateralem Handeln. Für einen Spieler 2 vom Typ s muss das ebenfalls zutreffen. So ein Spieler erzielt durch unilaterales Handeln in der ersten Runde die Auszahlung $\omega_{2s} = (\Pi - \omega_{1w} - u_1)$. In der Vorstellung der Spieler kommt es zu keiner weiteren Runde. Deshalb ist das optimale Angebot eines Spielers 1 vom Typ w , mit dem er Spieler 2 als einen Spieler vom Typ s behandelt, das Angebot

$o_{1w} = (\omega_{1w} + u_1)$. Da $u_1 > \beta$ ist, lohnt sich so ein Angebot für Spieler 1 immer im Vergleich zu seiner *outside option*. Er muss damit nur seinen eigenen Erwartungsnutzen aus einem Angebot, das den Spieler 2 wie einen Spieler vom Typ w behandelt, abwägen mit seinem eigenen Erwartungsnutzen aus einem Angebot, das den Spieler 2 wie einen Spieler vom Typ s behandelt, d.h. er legt ein Angebot o_{1u} nur dann vor, wenn gilt: $EU_1(o_{1u}) > EU_1(o_{1w})$.

Nach Einsetzen der Parameter und der Wahrscheinlichkeiten dafür, dass der Spieler 2 vom Typ w oder s ist, unter der Voraussetzung, dass (4.21) eingehalten wird, ergibt sich:

$$(1 - p_2)(\omega_{1w} - \beta) + p_2(\omega_{1w} + u_1 + v_1 + v_2 + u_2 - \beta) > \omega_{1w} + u_1 - \beta. \quad (4.27)$$

Nach einigem Umformen ergibt sich damit als Voraussetzung für den Wert p_e , den p_2 mindestens haben muss, damit es für Spieler 1 vom Typ w optimal ist, ein Angebot o_{1u} vorzulegen:

$$p_2 > p_e = \frac{u_1}{u_1 + v_1 + v_2 + u_2}. \quad (4.28)$$

Q.E.D.

Daraus und aus dem Beweis zu Proposition 4.4 ergeben sich zwei weitere Best-Response-Funktionen als Korollare.

Korollar 4.2

In einer Ultimatum-Situation nimmt ein Spieler 2 vom Typ w immer ein Angebot an, das ihm eine Auszahlung in Höhe seiner *outside option* erbringt. Seine Best-Response-Funktion ist:

$$BR_{2wu} = \begin{cases} Y, & \text{wenn } x_1 \leq o_{1u} \\ \{N, A_0\}, & \text{sonst} \end{cases}. \quad (4.28)$$

Korollar 4.3

Die Best-Response-Funktion für einen Spieler 2 vom Typ s in einer Ultimatum-Situation ist:

$$BR_{2su} = \begin{cases} Y, & \text{wenn } x_1 \leq o_{1w} \\ \{N, A_0\}, & \text{sonst} \end{cases}. \quad (4.29)$$

Immer dann, wenn (4.21) nicht zutrifft, liegt auch keine Ultimatum-Situation vor. Das bedeutet nicht, dass Spieler 1 dann generell bereit ist, die Verhandlungen über die erste Runde hinaus fort-

zusetzen. Wenn er vom Typ s ist, wäre das für ihn ja nicht nützlich. Allerdings scheidet für ihn nun ein Angebot o_{1u} von vornherein als gleichgewichtige Handlungsoption aus. Denn es ist nun Gemeinsames Wissen, dass Spieler 2 aufgrund seiner Vorstellung über die Typenverteilung so ein Angebot nicht annehmen wird. Anstelle so eines Angebots legt ein Spieler 1 vom Typ s dann im Gleichgewicht das Angebot o_{1s} oder das Angebot o_{1t} nach Proposition 4.1 vor, falls er überhaupt ein Angebot vorlegt. Daraus ergibt sich eine weitere Best-Response-Funktion als Korollar.

Korollar 4.4

Die Best-Response-Funktion für einen Spieler 1 vom Typ s , wenn in der Vorstellung der Spieler keine Ultimatum-Situation vorliegt, ist:

$$BR_{1sk} = \begin{cases} o_{1t}, & \text{wenn } p_1 \leq p_t = \frac{u_2 - \beta}{\delta_2 \Pi - \omega_{2w} - \delta_1 \omega_{1w} - p_2 (\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta)} \text{ und } p_r > p_2 \geq p_b \\ o_{1s}, & \text{wenn } v > \omega_{2s} (1 - \delta_2) + \beta \text{ oder } p_2 > p_r \text{ und } p_1 < p_s = \frac{u_2 - \beta}{u_2 + v_2 - \beta} \text{ und } p_2 > p_a = \frac{\beta}{u_2 - p_1 (u_2 + v_2 - \beta)} \\ A_0, & \text{sonst} \end{cases} \quad (4.30)$$

Nun bleiben noch die Best-Response-Funktionen für Spieler 2 und für einen Spieler 1 vom Typ w in der Rubinstein-Situation. Ich konstruiere sie entlang der Befunde aus den Beweisen zu Propositionen 4.1 und 4.2. Ich gehe zuerst auf die Fälle ein, in denen es für einen Spieler 2 vom Typ s lohnend ist, die Verhandlungen länger als eine Runde lang zu führen. Danach gehe ich auf die übrigen Fälle ein.

Proposition 4.6

Spieler 2 von beliebigem Typ stimmt einem Angebot $x_1 = o_{1d} = [\Pi(1 - \delta_2) + \delta_1 \omega_{1w} + z + \beta]$, mit $z = p_2 [\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta]$, immer zu, solange $p_2 \leq p_r$ ist.

Beweis

Der Nutzen aus dem besten Angebot, das Spieler 2 im Intervall $[0, p_r]$ von p_2 selbst in einer Rubinstein-Situation vorlegen kann, und das Spieler 1 vom Typ w in der zweiten Runde annimmt, erbringt ihm nach (4.7) die Auszahlung $[\delta_2 \Pi - (\delta_1 \omega_{1w} + z) - \beta]$. Das Angebot in der Proposition erbringt ihm eine identische Auszahlung in der ersten Runde. Durch eine Ablehnung so eines Angebots stellt sich Spieler 2 daher nie besser als durch dessen Annahme

Q.E.D

Proposition 4.7

Ein Spieler 1 vom Typ w legt in der Rubinstein-Situation im Intervall $[0, p_r)$ im Gleichgewicht nur dann ein Angebot o_{1d} vor, wenn $p_2 > p_{fr}$ ist und wenn entweder $(\Pi - \delta_2 \Pi + \delta_1 \omega_{1w}) > \omega_{1w}$ oder $p_2 > p_{fr}$ sind. Sonst legt er ein Angebot o_{1w} vor.

Beweis

Damit ein Spieler 1 vom Typ w ein Angebot $o_{1d} = [\Pi - \delta_2 \Pi + \delta_1 \omega_{1w} + z + \beta]$, mit $z = p_2 [\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta]$ vorlegt, anstelle unilateral zu handeln, muss eine Einigung darauf für ihn nützlicher sein als unilaterales Handeln. Es muss also gelten: $EU_1(o_{1d}) > EU_1(A_0)$:

$$\Pi - \delta_2 \Pi + \delta_1 \omega_{1w} + p_2 [\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta] - \beta + \beta > \omega_{1w}. \quad (4.31)$$

Das trifft bei beliebigen Werten von p_2 nur dann immer zu, wenn gilt:

$$\Pi - \delta_2 \Pi + \delta_1 \omega_{1w} > \omega_{1w}. \quad (4.32)$$

Sonst muss zudem gelten:

$$p_2 > p_{fr} = \frac{\omega_{1w} (1 - \delta_1) - \Pi (1 - \delta_2)}{\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta}. \quad (4.33)$$

Sonst wäre es für einen Spieler 1 vom Typ w sogar nützlicher, gar kein Angebot vorzulegen anstelle eines Angebots o_{1d} . Nun bringt aber jedes Angebot Transaktionskosten mit sich und die Spieler können sich nicht verpflichten, einander für diese Kosten mit eigenen Angeboten in einer späteren Runde zu kompensieren. Außerdem sind diese Kosten zwar kleiner als die Vorteile aus einer Einigung auf das Angebot o_{1d} in der aktuellen Runde, denn nach Proposition 4.6 werden sie kompensiert. Aber sie sind nicht generell kleiner als die Vorteile aus jeder Einigung in irgendeiner Runde. Deshalb kann es für Spieler 1 nach der Ablehnung eines Angebots durch Spieler 2 attraktiv sein, die Verhandlungen in der ersten Runde durch unilaterales Handeln zu beenden, wenn $p_2 < p_r$ ist. Dafür muss $EU_1(o_{2r}) \leq EU_1(A_0) - \beta$ gelten, also:

$$\delta_1 \omega_{1w} + p_2 [\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta] - \beta \leq \omega_{1w} - \beta. \quad (4.34)$$

Wie ich in dem Beweis zu Proposition 4.3 zeige, besteht dann bei bestimmten Werten von p_2 , mit $p_2 < p_r$ eine Ultimatum-Situation, in welcher der Spieler 1 den Spieler 2 als einen Spieler vom Typ s behandelt. Diese Werte von p_2 sind geringer als der Wert von p_{ur} , mit:

$$p_2 \leq p_{ur} = \frac{\omega_{1w} (1 - \delta_1)}{\omega_{1w} (1 - \delta_1) + \theta - \beta}. \quad (4.35)$$

Wie man sieht, beginnt das Intervall $[0, p_{ur}]$ in p_2 noch vor dem Intervall $[p_{fr}, p_r)$ und schließt das Intervall $[0, p_{fr}]$ immer ein. Im Intervall $[0, p_r)$ legt ein Spieler 1 vom Typ w damit immer zunächst ein Angebot o_{1w} , und danach ein Angebot o_{1d} vor. So ein Spieler handelt in der ersten Runde aber nie sofort unilateral. Würde er unilateral handeln, dann würden ihm Vorteile entgehen, die er in einer Ultimatum-Situation auch bei dem für ihn ungünstigsten Angebot erzielt.

Q.E.D.

Proposition 4.8

Ein Spieler 1 vom Typ w legt in der Rubinstein-Situation und wenn $v > [\omega_{2s}(1-\delta_2) + \beta]$ ist, im Intervall $[0, p_r)$ nie ein Angebot $\mu_1 \Pi = (\omega_{1w} + u_1 + v_1)$ vor.

Beweis

Wenn Spieler 1 ein Angebot $\mu_1 \Pi$ vorlegt, dann kann Spieler 2 daraus schließen, dass der Spieler 1 vom Typ w ist, denn für einen Spieler vom Typ s lohnt sich die Einigung auf so ein Angebot nie. Wenn $v > [\omega_{2s}(1-\delta_2) + \beta]$ ist und wenn p_2 im Intervall $[0, p_r)$ liegt, dann wissen die Spieler, dass ein Spieler 1 vom Typ w es in der Rubinstein-Situation zu einer zweiten Runde kommen lässt und dann das Angebot o_{2r} akzeptiert. So eine Einigung ist für den Spieler 2 generell nützlicher als die Einigung auf ein Angebot $\mu_1 \Pi$. Also wird Spieler 2 von beliebigem Typ das Angebot $\mu_1 \Pi$ ablehnen, die zweite Runde abwarten und dann ein Angebot o_{2r} vorlegen. Ein Angebot o_{1d} ist für Spieler 1 nützlicher als ein Angebot o_{2r} . Dieser Spieler kennt also in der ersten Runde ein Angebot, das für ihn nützlicher ist als ein Angebot $\mu_1 \Pi$. Damit wird der er nie ein Angebot $\mu_1 \Pi$ vorlegen.

Q.E.D.

Proposition 4.9

Ein Spieler 1 vom Typ w legt in der Rubinstein-Situation und wenn $v > [\omega_{2s}(1-\delta_2) + \beta]$ ist, im Intervall $[0, p_r)$ von p_1 und im Intervall $[\text{MAX}\{p_{ur}, p_k, p_b\}, p_r)$ von p_2 im Gleichgewicht ein Angebot o_{1t} und kein Angebot o_{1d} vor, falls es in diesem Intervall von p_2 den Punkt p_k und den Punkt p_b gibt. Im Intervall $[0, p_{ur}]$ handelt er nach der Best-Response-Funktion eines Spielers 1 vom Typ w in einer Ultimatum-Situation.

Beweis

Nach Proposition 4.6 nimmt der Spieler 2 ein Angebot o_{1d} immer an. Mit diesem Angebot behandelt der Spieler 1 den Spieler 2 als einen Spieler vom Typ s . Spieler 1 könnte den Spieler 2 aber

auch als einen Spieler vom Typ w behandeln. Ich zeige in Proposition 4.8, dass es sich für einen Spieler 1 vom Typ w in den in Proposition 4.9 beschriebenen Fällen nie lohnt, so zu handeln, als wären beide Spieler vom Typ w . Es könnte sich für ihn aber lohnen, so zu handeln, als sei er selbst vom Typ s und der Spieler 2 vom Typ w . Das entsprechende Angebot o_{1t} und die Voraussetzungen dafür, dass ein Spieler 2 vom Typ w es annimmt, ergeben sich aus Proposition 4.1. Damit ein Spieler 1 vom Typ w ein Angebot o_{1d} vorlegt, muss für seinen Erwartungsnutzen im Vergleich zu einem Angebot o_{1t} gelten:

$$\Pi(1 - \delta_2) + \delta_1\omega_{1w} + z + \beta - \beta \geq (1 - p_2)(\delta_1\omega_{1w} + z) + p_2[\Pi - (\omega_{2w} + y)] - \beta. \quad (4.36)$$

Der Wert p_k , den p_2 im Intervall $[p_{ur}, p_r)$ übertreffen muss, wenn $p_1 \leq p_t$ ist, lautet dann:

$$p_k = \frac{\Pi - \omega_{2w} - \delta_1\omega_{1w} - p_1(\delta_2\Pi - \omega_{2w} - \delta_1\omega_{1w})}{2[-\theta - \omega_{1w}(1 - \delta_1) + \beta + p_1[\omega_{1w}(1 - \delta_1) - \theta + \beta]]} \pm \frac{\sqrt{[\Pi - \omega_{2w} - \delta_1\omega_{1w} - p_1(\delta_2\Pi - \omega_{2w} - \delta_1\omega_{1w})]^2 + \frac{\Pi(1 - \delta_2) + \beta}{-\theta - \omega_{1w}(1 - \delta_1) + \beta + p_1[\omega_{1w}(1 - \delta_1) - \theta + \beta]}}}{4[-\theta - \omega_{1w}(1 - \delta_1) + \beta + p_1[\omega_{1w}(1 - \delta_1) - \theta + \beta]]}. \quad (4.37)$$

Dabei kommt immer nur eine der beiden möglichen Lösungen in Frage, weil nur eine davon im Definitionsbereich von p_2 liegen kann. Außerdem ist ein Spieler 2 vom Typ w nur dann bereit, ein Angebot o_{1t} anzunehmen, wenn die Voraussetzungen für Proposition 4.1 erfüllt sind. Für p_1 und p_2 muss deshalb noch gelten: $p_1 < p_t$ und $p_2 > \text{MAX}\{p_k, p_b\}$.

Auch hier stellt sich, wenn der Erwartungsnutzen eines Angebots o_{1t} geringer ist als der Nutzen aus einem Angebot o_{2s} , eine Ultimatum-Situation ein, wenn $\text{MAX}\{p_k, p_b\} \leq p_2 \leq p_{ur}$ ist. In diesen Fällen ist die Best-Response-Funktion von Spieler 1 nach Proposition 4.5 einschlägig. Deshalb legt ein Spieler 1 vom Typ w im Intervall $[p_e, p_{ur}]$ ein Angebot o_{1u} vor, und sonst ein Angebot o_{1w} .

Q.E.D.

Nach Proposition 4.2 ist es, wenn $p_2 > p_r$ ist, in der Vorstellung von Spieler 1 nicht möglich, dass Spieler 2 ihm in der nächsten Runde ein profitables Angebot vorlegt. Denn so ein Angebot gibt es für einen Spieler 2 vom Typ s dann nicht. Also handelt Spieler 1 vom Typ w dann so, als würde das Spiel enden, falls der Spieler 2 vom Typ s ist. Das entsprechende Angebot o_{1w} ist aber nur in dem Intervall von p_2 das optimale Angebot für Spieler 1, in dem er kein anderes Angebot kennt, das ihn gegeben seine Vorstellung von der Typenverteilung besser stellt. Es gibt zwei solche alternativen Angebote. Sie richten sich an einen Spieler 2 vom Typ w . In dem einen Angebot handelt Spieler 1 vom Typ w entsprechend seines tatsächlichen Typs. Das ist das Angebot nach der Rubinstein-Verhandlungslösung, $\mu_1\Pi$. Und es gibt ein Angebot o_{1s} , in dem er so handelt, als wäre er vom Typ s . Ich habe schon im Beweis zu Proposition 4.1 geklärt, unter welchen Umstän-

den ein Angebot o_{1s} gegenüber einem Spieler 2 vom Typ w aus Sicht eines Spielers 1 vom Typ s im Gleichgewicht ist. Das hängt von der Ausprägung von p_2 ab und davon, ob es sich für einen Spieler 2 vom Typ w mit Blick auf das Verhältnis der Erwartungsnutzen aus der Ablehnung oder Annahme so eines Angebots bei einem gegebenen Wert von p_1 lohnt, dieses Angebot anzunehmen. Da Spieler 1 bei einer Einigung auf o_{1s} generell besser gestellt ist, als bei einer Einigung auf $\mu_1\Pi$, wird er das Angebot o_{1s} auch vorlegen, wenn er vom Typ w ist. Seine Auswahl zwischen diesen beiden Angeboten hängt nur von p_1 ab. Das kann aus Proposition 4.1 direkt entnommen werden. Ich bestimme nun aber noch die Intervallgrenzen in p_2 für die Auswahl zwischen dem Angebot o_{1w} und jedem der beiden Angebote $\mu_1\Pi$ und o_{1s} für einen Spieler 1 vom Typ w .

Proposition 4.10

Ein Spieler 2 von beliebigem Typ nimmt in den Intervallen $[0, p_{ur}]$ und $[p_r, 1]$ von p_2 ein Angebot $o_{1w} = (\omega_{1w} + u_1)$ immer an.

Beweis

Mit dem Angebot o_{1w} wird der Spieler 2 behandelt wie ein Spieler vom Typ s , für den es sich mit Blick auf (4.21) nicht lohnt, die Verhandlungen länger als eine Runde lang zu führen. Im Intervall $[p_r, 1]$ trifft das in den Vorstellungen der Spieler auch zu. Zudem kommt es im Intervall $[0, p_{ur}]$ bei einer Ablehnung des Angebots von Spieler 1 zum Spielende. In der laufenden Runde kann der Spieler 2 kein Angebot vorlegen, also auch keines, das ihn besser stellt. Das Angebot o_{1w} erbringt ihm einen ebenso hohen Nutzen wie seine beste alternative Handlungskombination $\{N, A_0\}$. Also lohnt es sich für ihn nicht, dieses Angebot abzulehnen.

Q.E.D.

Proposition 4.11

Wenn $p_2 \geq p_r$ ist und ein Spieler 1 vom Typ w kein Angebot o_{1s} vorlegt, dann legt er im Intervall $(p_r, 1]$ von p_2 ein Angebot $\mu_1\Pi - \beta = \omega_{1w} + u_1 + v_1$ und sonst ein Angebot o_{1w} vor. Es gibt immer so ein Intervall, wenn $p_r < 1$ ist. Ein Spieler 2 vom Typ w nimmt das jeweilige Angebot an.

Beweis

Wenn es für Spieler 1 vom Typ w optimal ist, so zu handeln, als seien alle Spieler vom Typ w , dann ist ein Angebot $\mu_1\Pi - \beta$ nach Rubinstein (1982) optimal. Im Präsidentschaftsmodell kann der Spieler 2 dem Spieler 1 kein Angebot vorlegen, ohne selbst Transaktionskosten hinzunehmen.

Das kann Spieler 1 schon bei seinem eigenen Angebot berücksichtigen. Damit es für Spieler 1 vom Typ w im Intervall $[p_r, 1]$ nützlicher ist, alle Spieler als Spieler vom Typ w zu behandeln anstatt nur sich selbst, muss also gelten: $EU_{1w}(\mu_1\Pi) > EU_{1w}(o_{1w})$, also:

$$(1 - p_2)(\omega_{1w} - \beta) + p_2(\omega_{1w} + u_1 + v_1 - \beta) > \omega_{1w} + u_1 - \beta \mid p_2 \geq p_r. \quad (4.38)$$

Für p_2 muss dafür gelten:

$$p_2 > p_c = \frac{u_1}{u_1 + v_1}. \quad (4.39)$$

Wie in Propositionen 4.1 bis 4.3, 4.7 und 4.9 gezeigt, kann Spieler 2 vom Typ w in diesem Intervall nicht erwarten, wie ein Spieler vom Typ s behandelt zu werden. Damit ist er immer bereit, so ein Angebot anzunehmen, wenn er vom Typ w ist (vgl. auch Muthoo 1999: 100f.).

Wie man in (4.39) sieht, ist p_c generell kleiner als Eins und größer als Null. Also gibt es immer ein Intervall, in dem ein Spieler 1 vom Typ w ein Angebot $\mu_1\Pi$ vorlegt, wenn $p_r < 1$ ist.

Q.E.D.

Proposition 4.12

Wenn $p_2 \geq p_r$ und $p_1 \leq p_s$ sind, dann legt ein Spieler 1 vom Typ w im Intervall $(\text{MAX}\{p_n, p_a\}, 1]$ von p_2 ein Angebot o_{1s} und kein anderes Angebot vor. Ein Spieler 2 vom Typ w nimmt dieses Angebot an.

Beweis

In dem Intervall $[0, p_s]$ von p_1 lohnt es sich laut Proposition 4.1 für einen Spieler 1 vom Typ s , ein Angebot o_{1s} vorzulegen, denn in seiner Vorstellung ist Spieler 2 vom Typ w dann bereit, so ein Angebot anzunehmen. Dafür muss Spieler 2 in der Vorstellung von Spieler 1 mit ausreichend großer Wahrscheinlichkeit vom Typ w sein. Für den Vergleich der Erwartungsnutzen aus einem Angebot o_{1s} und o_{1w} muss dabei gelten:

$$(1 - p_2)(\omega_{1w} - \beta) + p_2[\omega_{1s} + u_2 - p_1(u_2 + v_2 - \beta) - \beta] > \omega_{1w} + u_1 - \beta \mid p_2 \geq p_r. \quad (4.40)$$

Für p_2 muss dafür gelten:

$$p_2 > p_n = \frac{u_1}{u_1 + v_1 + v_2 + u_2 - p_1(u_2 + v_2 - \beta)}. \quad (4.41)$$

Es gilt $(u_1 + v_1) > \beta$. Also ist p_n immer kleiner als Eins und größer als Null. Also gibt es immer das erforderliche Intervall in p_2 . Mit Blick auf die Vorstellung des Spielers 2 über das Handeln eines Spielers 1 vom Typ s kann ein Angebot o_{1s} von diesem aber nur im Intervall $(p_a, 1]$ von p_2 im Gleichgewicht sein. Spieler 1 weiß das. Als legt ein Spieler 1 vom Typ w nur dann so ein Angebot vor, wenn auch ein Spieler 1 vom Typ s das tun würde und wenn es sich für ihn selbst als Spieler vom Typ w im Vergleich zu einem Angebot o_{1w} und $\mu_1 \Pi$ lohnt. Also ist der jeweils höhere Wert von p_n und p_a der Wert, den p_2 übertreffen muss. In dem Beweis zu Proposition 4.1 habe ich außerdem gezeigt, das Spieler 2 vom Typ w nur im Intervall von $[0, p_s]$ von p_1 so ein Angebot annimmt. Auch das ist Gemeinsames Wissen und muss daher von Spieler 1 berücksichtigt werden. Wie ein Vergleich von (4.40) mit (4.38) zeigt, ist der Erwartungsnutzen eines Angebot o_{1s} für Spieler 1 in den Intervallen $[0, p_s]$ von p_1 und $(\text{MAX}\{p_n, p_a\}, 1]$ von p_2 generell höher, als bei einem Angebot $\mu_1 \Pi$. Also wird Spieler 1 vom Typ w in diesen Intervallen nur ein Angebot o_{1s} vorlegen und sonst nie.

Q.E.D.

Aus Propositionen 4.1 bis 4.3 und 4.6 bis 4.11 lassen sich die übrigen Best-Response-Funktionen als Korollare ableiten.

Korollar 4.5

Die Best-Response-Funktion eines Spielers 1 vom Typ w in der Rubinstein-Situation ist:

$$BR_{1wk} = \begin{cases} o_{1s}, & \text{wenn } p_2 > \text{MAX}\{p_n, p_a, p_k\} \text{ und } p_1 \leq p_s \\ \mu_1 \Pi, & \text{wenn } p_2 > \text{MAX}\{p_c, p_r\} \text{ und } p_1 > p_s \text{ oder } \text{MAX}\{p_n, p_t\} \geq p_2 > \text{MAX}\{p_c, p_r\} \text{ und } p_1 \leq p_s \\ o_{1w}, & \text{wenn } 0 \leq p_2 \leq p_{ur} \text{ und } p_1 > p_s \text{ oder } p_2 \leq p_c \leq p_{ur} \text{ und } p_1 \leq p_s \\ o_{1w}, & \text{wenn } p_r \leq p_2 \leq p_c \text{ und } p_1 > p_s \text{ oder } p_r \leq p_2 \leq \text{MIN}\{p_c, \text{MAX}\{p_n, p_t\}\} \text{ und } p_1 \leq p_s \\ o_{1u}, & \text{wenn } p_c < p_2 \leq p_{ur} \text{ und } p_1 \leq p_s \\ o_{1t}, & \text{wenn } p_r > p_2 > \text{MAX}\{p_k, p_b, p_{ur}\} \text{ und } p_1 \leq p_s \\ o_{1d}, & \text{wenn } p_{ur} < p_2 < p_r \text{ und } p_1 > p_s \\ o_{1d}, & \text{wenn } p_{ur} < p_2 \leq p_k < p_r \text{ und } p_1 \leq p_s \end{cases} \quad (4.42)$$

Korollar 4.6

Die Best-Response-Funktion für einen Spieler 2 vom Typ s in der Rubinstein-Situation ist:

$$BR_{2sk} = \begin{cases} Y, & \text{wenn } x_1 \leq o_{1d} \text{ und } p_2 < p_r \\ Y, & \text{wenn } x_1 \leq o_{1w} \text{ und } p_2 \geq p_r \\ \{N, T, o_{2v}\}, & \text{wenn } x_1 > o_{1d} \text{ und } p_2 < p_r \\ \{N, A_0\}, & \text{sonst} \end{cases} \quad (4.43)$$

Korollar 4.7

Für Spieler 1 vom Typ w in der Rubinstein-Situation ist die Best-Response-Funktion:

$$BR_{2wk} = \begin{cases} Y, & \text{wenn } x_1 \leq o_{1d} \\ Y, & \text{wenn } x_1 \leq o_{1t} \text{ und } p_2 > p_b \text{ und } p_1 \leq p_s \\ Y, & \text{wenn } x_1 \leq o_{1w} \text{ und } p_2 \geq p_r \\ Y, & \text{wenn } x_1 \leq \mu_1 \Pi \text{ und } p_2 > p_r \\ Y, & \text{wenn } x_1 \leq o_{1s} \text{ und } p_2 > \text{MAX}\{p_n; p_a\} \text{ und } p_1 \leq p_s \\ \{N, A_0\}, & \text{sonst} \end{cases} \quad (4.44)$$

Die Best-Response-Funktionen ergeben für alle Ausprägungen der Opportunitätskosten, der Transaktionskosten und der Vorstellungen der Spieler über die Typenverteilung insgesamt vier Profile von Strategien: je zwei für die Typen, von denen jeder Spieler sein kann und je zwei für die Ultimatum- und die Rubinstein-Situation. Jeder Spieler weiß immer, welches seiner vier Profile für ihn zutrifft. Mit Blick auf die Beweise in diesem Kapitel ergeben diese Best-Response-Funktionen die besten Strategieprofile, d.h. es würde sich für Spieler 1 bei optimalem Handeln von Spieler 2 nie lohnen, von ihnen abzuweichen. Das gilt auch für Spieler 2. Also ergeben die ermittelten Best-Response-Funktionen das einzige optimale Handeln für die beiden Spieler im Präsidentschaftsmodell. Allerdings kommt es nicht zwingend zu einer Einigung, wenn mindestens ein Spieler vom Typ s ist. Immer dann, wenn Spieler 2 vom Typ s ist und wenn er kein Angebot erhält, mit dem er als solcher behandelt wird, wird er das Angebot ablehnen. Daraufhin wird Spieler 1 die Verhandlungen in einer Ultimatum-Situation oder wenn er vom Typ s ist sofort beenden. Ist ein Spieler vom Typ w und kommt es zu keiner Einigung, dann entgehen zumindest diesem Spieler Vorteile, die er bei einer Einigung erzielt hätte, und bei entsprechenden Vorstellungen der Spieler kann das sogar auf ein Angebot des Spielers vom Typ w zurückgehen. Dann ist das Resultat der Verhandlungen ex-post-ineffizient. Da die Spieler vor der Vereinbarung der Präsidentschaft nicht wissen, von welchem Typ sie sind, kann auch das Resultat des gesamten Mechanismus nicht generell ex-post-effizient sein kann es auch nicht sein. Aber in den Fällen, in denen es effizient ist, stellen sich die Spieler generell besser, als ohne diesen Mechanismus.

A-3 Initiatormodell

Ich ermittle in diesem Anhang die Best-Response-Funktionen für die Entwürfe, die ein Spieler M im Initiatormodell im Gleichgewicht vorlegt.

Proposition 6.1

Falls Spieler M in der ersten Runde einen Entwurf vorlegt, in dem er den Spieler 1 als einen Spieler vom Typ s behandelt, kommt es immer zu einem Angebot.

Beweis

Spieler M kennt den Typ des Spielers 1 nicht. Er weiß aber, dass es für einen Spieler 1 vom Typ w nie optimal ist, sofort unilateral zu handeln (Korollar 4.7). Ein Spieler 1 vom Typ w wird also, falls seine Best-Response-Funktion das vorsieht, den Entwurf von Spieler M durch ein eigenes Angebot ersetzen. Sonst wird er den Entwurf direkt an Spieler 2 weiterleiten. Ist Spieler 1 wiederum vom Typ s , dann gibt es für ihn keinen Grund, ein eigenes Angebot vorzulegen, denn der Entwurf von Spieler M entspricht seinem Typ und ihm entstehen durch die Weiterleitung keine Kosten.

Q.E.D.

Proposition 6.2

Falls es den Punkt p_r in p_2 nicht gibt, legt Spieler M in der Rubinstein-Situation im Intervall $[0, p_{Ms}]$ von p_1 in der ersten Runde immer den Entwurf o_{1s} vor. Gibt es den Punkt p_r in p_2 , dann legt Spieler M in der Rubinstein-Situation im Intervall $[0, p_{Md}]$ von p_1 und (p_{ur}, p_r) von p_2 in der ersten Runde den Entwurf o_{1t} und im Intervall $[0, p_{Ms}]$ von p_1 und in den Intervallen $[0, p_{ur}]$ und $[p_r, 1]$ von p_2 den Entwurf o_{1s} vor. Sonst legt Spieler M den Entwurf ω_{1s} vor, falls er den Spieler 1 als einen Spieler vom Typ s behandelt.

Ein Spieler 1 vom Typ s leitet diese Entwürfe immer weiter.

Ein Spieler 1 vom Typ w ändert den Entwurf von Spieler M, falls p_r im Definitionsbereich von p_2 liegt, im Intervall $[0, p_b)$ und, falls $p_2 \geq p_r$ oder falls p_r nicht im Definitionsbereich von p_2 liegt, im Intervall $[0, p_a)$ in ein eigenes seiner Best-Response-Funktion BR_{1wk} im Präsidentschaftsmodell entsprechendes Angebot. Sonst leitet er ihn weiter.

Für das Handeln von Spieler 2 gilt je nach Typ dessen Best-Response-Funktion BR_{2sk} oder BR_{2wk} aus dem Präsidentschaftsmodell, aber mit p_{Ms} anstelle von p_s und mit p_{Mt} anstelle von p_t und ohne Punkte in p_2 als Kriterien für die Annahme oder Ablehnung der Angebote o_{1s} und o_{1t} .

Beweis

Nach Proposition 4.1 legt ein Spieler 1 vom Typ s im Präsidentschaftsmodell in der Rubinstein-Situation entweder ein Angebot o_{1s} oder ein Angebot o_{1t} oder kein Angebot vor. Würde Spieler M im jeweiligen Intervall von p_1 und p_2 einen anderen Entwurf vorlegen, würde ein Spieler 1 vom Typ s diesen Entwurf entweder ändern oder unilateral handeln. Für M lohnt es sich deshalb nie, den Erwartungsnutzen eines Spielers 1 vom Typ s in seinem Entwurf nicht zu berücksichtigen. Allerdings entstehen dem Spieler 1 keine Transaktionskosten aus der Weiterleitung des Entwurfs. Damit unterscheidet sich der Erwartungsnutzen von Spieler 1 aus der Weiterleitung des Entwurfs von dem Erwartungsnutzen aus der Erstellung eines eigenen Angebots. Entsprechend unterscheiden sich die Intervalle von p_1 und p_2 , in denen der Spieler M die jeweiligen Entwürfe vorlegt. Diese Intervalle können nur durch den Wegfall der Transaktionskosten anders sein als im Präsidentschaftsmodell. Da Spieler M eine Einigung gegenüber dem unilateralen Handeln bevorzugt und weil für ihn das Erstellen des Entwurfs kostenlos ist, wird er nie darauf verzichten, einen Entwurf vorzulegen. Ich ermittle nun nacheinander die Intervalle in p_1 und p_2 , in denen der Spieler M den Entwurf o_{1s} oder den Entwurf o_{1t} vorlegt.

In der Rubinstein-Situation, und wenn $p_2 < p_t$ ist, muss für den Erwartungsnutzen eines Spielers 1 vom Typ s für die Weiterleitung eines Entwurfs o_{1t} gelten:

$$p_2[\Pi - (\omega_{2w} + y_t)] + (1 - p_2)\omega_{1s} \geq \omega_{1s}, \text{ mit } y_t = p_1[\delta_2\Pi - \omega_{2w} - \delta_1\omega_{1w} - p_2(\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta) - \beta]. \quad (6.1)$$

Damit das zutrifft, muss für p_1 und p_2 gleichzeitig gelten:

$$p_1 \leq p_{Mt} = \frac{u_2}{\delta_2\Pi - \omega_{2w} - \delta_1\omega_{1w} - p_2(\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta) - \beta} \text{ und} \quad (6.2)$$

$$p_t > p_2 \geq p_{Mg} = \frac{\delta_2\Pi - \omega_{2w} - \delta_1\omega_{1w} - \beta - u_2/p_1}{\omega_{1w}(1 - \delta_1) + \theta - \beta}, \text{ mit } p_1 < p_t. \quad (6.3)$$

Sonst ist eine Einigung auf den Entwurf o_{1t} für einen Spieler 1 vom Typ s nicht attraktiv im Vergleich zu seiner *outside option*. Da ein Spieler 1 vom Typ s durch die Weiterleitung nichts verliert, lohnt es sich in diesen Intervallen immer, diesen Entwurf weiterzuleiten. Ich zeige im Beweis zu

Proposition 4.1, dass es aus der Sicht von Spieler 2 in der ersten Runde im Intervall $[0, p_r)$ immer lohnt, ein Angebot abzulehnen, mit dem er als ein Spieler vom Typ w behandelt wird, wenn es ein Angebot gibt, mit der Spieler 2 in der nächsten Runde als ein Spieler vom Typ s behandelt wird, und wenn es ausreichend wahrscheinlich ist, dass der Spieler 1 vom Typ w ist. Daran ändert sich für Spieler 2 im Initiatormodell gegenüber dem Präsidentschaftsmodell nichts. Deshalb ist dieser Befund hier direkt einschlägig. Demnach lohnt es sich für M nur, ein Angebot o_{1t} vorzulegen, wenn $p_2 > p_b$ ist.

Solange $p_1 \leq p_{Mt}$ und $p_2 \geq p_{Mg}$ und $p_2 > p_b$ sind, kommt es also immer zur Weiterleitung des Entwurfs o_{1t} und falls Spieler 2 vom Typ w ist auch zu dessen Annahme. Abgesehen von den Intervallgrenzen bei p_{Mg} anstelle von p_g entspricht das genau dem Präsidentschaftsmodell. Das gilt dort aber nur, solange eine Änderung des Entwurfs durch Spieler 1 die Situation nicht in eine Ultimatum-Situation verändert, d.h. im Intervall (p_{ur}, p_r) . Ich zeige im Beweis zu Proposition 6.3, dass das auch für das Initiatormodell gilt. Deshalb kommt es zu einem Entwurf o_{1t} nur im Intervall (p_{ur}, p_r) von p_2 und nicht im gesamten Intervall $[0, p_r)$.

Wenn $p_2 \geq p_r$ ist oder wenn p_r nicht im Definitionsbereich von p_2 liegt, muss in der Rubinstein-Situation für den Erwartungsnutzen eines Spielers 1 vom Typ s aus der Weiterleitung eines Entwurfs o_{1s} gelten:

$$p_2(\omega_{1s} + u_2 - y_s) + (1 - p_2)\omega_{1s} \geq \omega_{1s}, \text{ mit } y_s = p_1(u_2 + v_2 - \beta). \quad (6.4)$$

Das trifft nach dem Beweis zu Proposition 4.1 bei beliebigen Werten von p_2 zu, aber nur, wenn für p_1 gilt:

$$p_1 \leq p_{Ms} = \frac{u_2}{u_2 + v_2 - \beta}. \quad (6.5)$$

Damit Spieler 1 vom Typ s einen Entwurf des Spielers M weiterleitet, muss dieser Entwurf zumindest seine Opportunitätskosten kompensieren. Das trifft außerhalb der Intervalle $[0, p_{Ms}]$ von p_1 bzw. $[0, p_{Md}]$ von p_1 und $[p_{Mg}, 1]$ von p_2 nur auf den Entwurf ω_{1s} zu. Da es sich für einen Spieler 1 vom Typ s nie lohnt, in diesen Intervallen Transaktionskosten in Kauf zu nehmen und weil die Weiterleitung für ihn kostenlos ist, wird er letzteres tun.

So einem weitergeleiteten Entwurf stimmt ein Spieler 2 von beliebigem Typ in diesen Intervallen jedoch gemäß seiner Best-Response-Funktion nie zu, denn dort ist es für ihn angesichts der Kooperationswahrscheinlichkeit von Spieler 1 lohnender, das Scheitern der Verhandlungen zu ris-

kieren um in der nächsten Runde ein eigenes Angebot vorzulegen oder sofort unilateral zu handeln.

Es ist Gemeinsames Wissen, dass der Spieler 2 in diesen Intervallen so handeln wird, falls er dann kein Angebot erhält, in dem der Spieler 1 wie ein Spieler vom Typ w handelt. Deshalb wird ein Spieler 1 vom Typ w den Entwurf von M in diesen Intervallen in ein Angebot nach seiner Best-Response-Funktion BR_{1wk} ändern.

Q.E.D.

Proposition 6.3

Spieler M legt in der Ultimatum-Situation immer den Entwurf o_{1u} vor.

Ein Spieler 1 vom Typ s leitet diesen Entwurf immer weiter.

Ein Spieler 1 vom Typ w ändert den Entwurf von Spieler M in ein Angebot o_{1w} , falls $p_2 \leq p_{Mc}$ ist. Sonst leitet er ihn weiter.

Für das Handeln von Spieler 2 gilt je nach seinem Typ dessen Best-Response-Funktion BR_{2su} oder BR_{2wu} aus dem Präsidentschaftsmodell.

Beweis

Für den Erwartungsnutzen eines Spielers 1 vom Typ s aus der Weiterleitung des Entwurfs o_{1u} muss gelten:

$$p_2(\omega_{1s} + u_2) + (1 - p_2)\omega_{1s} > \omega_{1s}. \quad (6.6)$$

Das ist immer der Fall, da u_2 größer ist als Null. Also wird Spieler 1 vom Typ s diesen Entwurf immer weiterleiten. Jeden anderen Entwurf wird er gemäß Korollar 4.1 entweder in ein Angebot o_{1u} ändern oder er wird unilateral handeln. Für den Erwartungsnutzen eines Spielers 1 vom Typ w aus dem Entwurf o_{1u} im Vergleich zu einer Einigung auf ein Angebot o_{1w} muss gelten:

$$p_2(\omega_{1s} + u_2) + (1 - p_2)\omega_{1w} > \omega_{1w} + u_1 - \beta. \quad (6.7)$$

Das trifft nur zu, wenn für p_2 gilt:

$$p_2 > p_{Me} = \frac{u_2 - \beta}{u_1 + v_1 + v_2 + u_2}. \quad (6.8)$$

Für den Spieler 2 ändert sich in der Ultimatum-Situation nichts im Vergleich zum Präsidenschaftsmodell. Darum sind die Best-Response-Funktionen BR_{2su} und BR_{2wu} direkt einschlägig.

M weiß, dass Spieler 1 nur den Entwurf o_{1u} weiterleitet. Deshalb lohnt es sich für M nie, einen anderen Entwurf vorzulegen.

Q.E.D.

Aus dem Beweis zu Proposition 6.3 ergibt sich direkt die Best-Response-Funktion von M für alle Fällen, in denen in der ersten Runde eine Ultimatum-Situation vorliegt.

Korollar 6.1

Liegt in der ersten Runde eine Ultimatum-Situation vor, dann lautet die Best-Response-Funktion von Spieler M:

$$BR_{Mu} = o_{1u}. \quad (6.9)$$

In einer Ultimatum-Situation hat die Kooperationswahrscheinlichkeit des Spielers 1 keine Konsequenzen für das Handeln der Spieler. Daher kommt es dort immer zu einem Entwurf, mit dem Spieler 1 vom Typ s behandelt wird. Je nachdem, ob Spieler 1 dann tatsächlich vom Typ s ist, übernimmt er diesen Entwurf direkt oder ändert ihn in ein Angebot o_{1w} ab. Wenn mindestens ein Spieler vom Typ w ist, kommt es dann zu einer Einigung und sonst zum unilateralen Handeln der Spieler ohne Nachteile durch die Transaktionskosten. Deshalb kommt es in der Ultimatum-Situation auf jeden Fall zu einem pareto-effizienten Ergebnis. In solchen Situationen wird die Ineffizienz, die aus dem sofortigen unilateralen Handeln eines Spielers 1 vom Typ s im Präsidenschaftsmodell resultiert, also vollständig eliminiert.

In der Rubinstein-Situation hingegen kommt es für das optimale Angebot des Spielers 1 auch auf seine Kooperationswahrscheinlichkeit an. Nun kann Spieler M zwar in der ersten Runde immer ein Angebot herbeiführen. Aber nur wenn $p_1 \leq p_{Ms}$ oder, falls $p_2 < p_r$ ist, $p_1 \leq p_{Mt}$ gilt, akzeptiert ein Spieler 2 vom Typ w ein Angebot nach Proposition 6.2. Sonst ist es für Spieler 2 nie attraktiv, so einem Angebot zuzustimmen. Der Spieler 2 wird einen weitergeleiteten Entwurf nach Proposition 6.2 also immer dann ablehnen, wenn $p_1 > p_{Ms}$ bzw. $p_1 > p_{Mt}$ ist.

Ist ein Entwurf nach Proposition 6.2 aufgrund der Ausprägung von p_1 nicht erfolgversprechend, dann kann Spieler M in der ersten Runde einen Entwurf vorlegen, mit dem er den Spieler 1 wie einen Spieler vom Typ w behandelt. Je nach dem Typ, von dem Spieler 2 ist, kommt es ja auch dann zu einer Einigung und auch dann kann Spieler 2 dabei behandelt werden wie ein Spieler vom Typ w . Es kommt für seine Auszahlung dann aber zusätzlich darauf an, ob Spieler 1 ebenfalls von diesem Typ ist.

Alternativ kann M seinen Entwurf aber auch erst in der zweiten Runde und damit dem Spieler 2 vorlegen. Im Initiatormodell gelten die Befunde des Präsidenschaftsmodells bei einem Entwurf des Spielers M in der zweiten Runde spiegelbildlich, jeweils mit vertauschten Parametern für Spieler 1 und 2, denn die Diskontierung beginnt erst mit dem Entwurf des Spielers M. Diese Befunde können also direkt herangezogen werden, um zu untersuchen, ob das für Spieler M im Vergleich zur Vorlage des Entwurfs in der ersten Runde nützlicher ist.

Welche dieser beiden Alternativen für M günstiger ist, hängt von den Ausprägungen von α , γ und den Kooperationswahrscheinlichkeiten der Spieler ab. Ich ermittle entlang der Befunde aus Anhang A-2 nun zuerst, welche Entwürfe M in der ersten und zweiten Runde vorlegt, wenn ein Entwurf nach Proposition 6.2 nicht erfolgversprechend ist. Danach ermittle ich die Runde, in der es für Spieler M optimal ist, einen Entwurf vorzulegen.

Proposition 6.4

Wenn $p_1 > p_{Ms}$ oder $p_1 < p_{Mt}$ und $p_2 < p_{Mg}$ sind, und wenn Spieler M in der ersten Runde einen Entwurf vorlegt, dann ist das immer ein Entwurf $\mu_1 \Pi$.

Ein Spieler 1 vom Typ s handelt dann unilateral.

Ein Spieler 1 vom Typ w leitet diesen Entwurf weiter, falls $p_2 > p_{Mc} > p_r$ ist. Sonst ersetzt so ein Spieler 1 ihn im Intervall $[0, p_{Mc}]$ von p_2 durch ein Angebot o_{1w} , falls der Punkt p_r nicht im Definitionsbereich von p_2 liegt. Liegt der Punkt p_r im Definitionsbereich von p_2 , dann ersetzt der Spieler 1 den Entwurf den Intervallen $[0, p_{ur}]$ und $[p_r, p_{Mc}]$ von p_2 durch ein Angebot o_{1w} und im Intervall (p_{ur}, p_r) durch ein Angebot o_{1d} .

Für das Handeln von Spieler 2 gilt je nach Typ dessen Best-Response-Funktion BR_{2sk} oder BR_{2wk} aus dem Präsidenschaftsmodell.

Beweis

Ein Spieler vom Typ w legt nach Proposition 6.1 immer ein Angebot vor. Falls es zur Einigung auf den Entwurf $\mu_1\Pi$ kommt, erzielt M die Auszahlung $(\alpha+\gamma)$. Bei einer Einigung auf jedes andere Angebot erzielt M in dem hier einschlägigen Intervall von p_1 nur die Auszahlung α . Es lohnt sich für M dann also nie, von vornherein einen anderen Entwurf als $\mu_1\Pi$ vorzulegen, denn ich zeige im Beweis zu Proposition 6.1, dass in den diesem Intervall kein Entwurf, in dem der Spieler 1 als Spieler vom Typ s behandelt wird, zur Einigung führt.

Im Intervall $[p_r, 1]$ oder, wenn der Punkt p_r nicht im Definitionsbereich von p_2 liegt, im gesamten Definitionsbereich von p_2 , legt ein Spieler 1 vom Typ w im Präsidenschaftsmodell, wenn $p_2 \leq p_c$ ist, das Angebot o_{1w} vor und sonst das Angebot $\mu_1\Pi$ (Propositionen 4.10 und 4.11). Da die Weiterleitung von Entwürfen für Spieler 1 kostenlos ist, ändert sich im Initiatormodell bei einem Entwurf $\mu_1\Pi$ von M das Intervall, in dem es sich für Spieler 1 lohnt, stattdessen ein Angebot o_{1w} vorzulegen. Es muss für Spieler 1 vom Typ w für die Weiterleitung eines Entwurfs $\mu_1\Pi$ im Vergleich zur Änderung in ein Angebot o_{1w} nun gelten:

$$(1 - p_2)\omega_{1w} + p_2(\omega_{1w} + u_1 + v_1) > \omega_{1w} + u_1 - \beta \mid p_2 \geq p_r. \quad (6.10)$$

Das trifft zu, wenn für p_2 gilt:

$$p_2 > p_{Mc} = \frac{u_1 - \beta}{u_1 + v_1}. \quad (6.11)$$

Ein Vergleich von (6.9) und (4.39) zeigt, dass $p_{Mc} < p_c$ ist. Spieler 1 wird den Entwurf $\mu_1\Pi$ also in einem breiteren Intervall $(p_{Mc}, 1]$ weiterleiten, als er so ein Angebot selbst erstellen würde. Sofern $p_r \leq 1$ ist, existiert dieses Intervall im Definitionsbereich von p_2 immer.

Mit dem Entwurf $\mu_1\Pi$ behandelt M den Spieler 1 wie einen Spieler vom Typ w . Gemäß dem Beweis zu Proposition 4.2 kommt es dann darauf an, ob ein Spieler 2 vom Typ s ein Angebot kennt, mit dem er sich in der nächsten Runde besser stellt, als durch die Annahme eines Angebots in der aktuellen Runde und durch sein unilaterales Handeln. Für so ein Angebot fallen bei Spieler 2 Transaktionskosten. Deshalb sind die Befunde aus dem Beweis zu Proposition 4.2 hier direkt einschlägig.

Kennt Spieler 2 so ein Angebot, dann existiert der Punkt p_r im Definitionsbereich von p_2 und im Intervall $[0, p_r)$ ist es für einen Spieler 1 vom Typ w optimal, den Entwurf $\mu_1\Pi$ in ein Angebot o_{1d} oder o_{1w} zu ändern. Es ist für ihn aber dann nie optimal, den Entwurf $\mu_1\Pi$ weiterzuleiten. Das resultiert aus der damit provozierten Änderung in der Vorstellung von Spieler 2 über den Typ

von Spieler 1 und nicht aus den Transaktionskosten (Proposition 4.8). Also gelten im Initiatormodell auch für die Änderung des Entwurfs $\mu_1\Pi$ direkt die Befunde aus dem Präsidenschaftsmodell.

Spieler 1 vom Typ w wird in diesem Intervall immer eines der beiden Angebote o_{1d} oder o_{1w} vorlegen (Propositionen 4.6, 4.8, 4.9 und 6.1). Welches dieser beiden Angebote Spieler 1 in diesem Intervall vorlegt, hängt davon ab, ob es sich für ihn lohnt, es gegeben das Angebot o_{2r} , das er in der zweiten Runde von Spieler 2 erwartet, zu dieser zweiten Runde kommen zu lassen (Propositionen 4.6 und 4.9). Ob sich das lohnt, hängt von der Höhe des Angebots o_{1d} ab. Dessen Höhe hängt wiederum von der Ausprägung von p_2 ab. In dem Intervall $[0, p_{ur}]$ von p_2 , in dem der Erwartungsnutzen aus dem unilateralen Handeln im Fall einer Ablehnung des Angebots o_{1w} für Spieler 1 höher ist als der Erwartungsnutzen aus einem Angebot o_{1d} , legt dieser Spieler ein Angebot o_{1w} vor. Für den Rest dieses Intervalls ergibt sich o_{1d} für einen Spieler 1 vom Typ w als optimaler Entwurf direkt aus dem Beweis zu Propositionen 4.6 und 4.8.

Der Spieler 1 wird den Entwurf nie in ein Angebot o_{1s} nach Proposition 4.1 oder o_{1t} nach Proposition 4.9 ändern, denn da $p_{Ms} > p_t$ bzw. $p_{Mt} > p_t$ sind, ist so ein Angebot ist in dem Intervall $(p_{Ms}, 1]$ bzw. $(p_{Mt}, 1]$ von p_1 nie optimal.

Analog zu dem Beweis zu Proposition 6.2 ergibt es sich auch hier, dass Spieler 2 nach seiner Best-Response-Funktion BR_{2sk} oder BR_{2wk} handelt.

Q.E.D.

Proposition 6.5

Wenn $p_1 \geq p_{Mr}$ ist oder wenn p_{Mr} nicht im Definitionsbereich von p_1 liegt und wenn $p_2 \leq \Lambda$ ist, dann legt Spieler M in der zweiten Runde in der Rubinstein-Situation im Intervall $[0, p_{M2s}]$ von p_2 den Entwurf $o_{M2s} = (\Pi - \omega_{1w} - y_{Ms})$ vor, mit $y_{M2s} = p_2(u_1 + v_1 - \beta)$. Ist $p_2 > \Lambda$, tut M dies im Intervall $[0, p_{M2s}]$ von p_2 .

Gilt $p_{Mr} > p_1 \geq p_{M2g}$ und $p_2 \leq \Lambda$, dann legt M im Intervall (p_{Mur}, p_{Mr}) von p_1 und $[0, p_{M2i}]$ von p_2 den Entwurf $o_{M2r} = \Pi - (\omega_{1w} + y_{M2r})$, mit $y_{M2r} = p_2[\delta_1\Pi - \omega_{1w} - \delta_2\omega_{2w} - p_1(\gamma - \beta)]$ vor. Falls dann $p_2 > \Lambda$ ist, tut er dies im Intervall $[0, p_{M2i}]$ von p_2 .

Sonst legt er den Entwurf ω_{2s} vor.

Ein Spieler 2 vom Typ s leitet jeden dieser Entwürfe weiter.

Ein Spieler 2 vom Typ w leitet den Entwurf o_{M2s} falls $p_2 \leq p_{M2s}$ ist und den Entwurf o_{M2t} generell weiter. Sonst ändert er den Entwurf von M in ein Angebot gemäß der Best-Response-Funktion BR_{1wk} mit vertauschten Parametern ab.

Spieler 1 handelt nach der Best-Response-Funktion BR_{2sk} oder BR_{2wk} , jedoch mit vertauschten Parametern.

Beweis

Mit diesen Entwürfen behandelt M den Spieler 2 als einen Spieler vom Typ s . Anders als bei Spieler 1 lohnt es sich für M nie, es einem Spieler 2 vom Typ w zu erleichtern, ein Angebot $\mu_2\Pi$ vorzulegen, dann der Nutzen von M aus einer Einigung auf ein Angebot, mit dem Spieler 2 als ein Spieler vom Typ w behandelt wird, ist immer gleich hoch. Es ergibt sich analog zu dem Beweis von Proposition 6.1, dass auch ein Spieler 2 vom Typ w auf einen Entwurf nie mit unilateralem Handeln sondern stets entweder durch die Weiterleitung oder Änderung reagiert. Deshalb ist es für M optimal, den Spieler 2 generell als einen Spieler vom Typ s zu behandeln.

Genau wie in der ersten Runde für Spieler 2 gilt in der zweiten Runde für Spieler 1, dass es ein Intervall in p_1 und p_2 geben kann, in dem es sich für einen Spieler 1 von beliebigem Typ lohnt, jedes Angebot abzulehnen, mit dem er nicht wie ein Spieler vom Typ s behandelt wird. Gibt es so ein Intervall, dann wird es in p_1 durch den Punkt p_{Mr} begrenzt, wobei gilt:

$$p_1 < p_{Mr} = \frac{\delta_1\Pi - \omega_{1s} - \delta_2\omega_{2w} - \beta}{\omega_{2w}(1 - \delta_2) + \eta - \beta} . \quad (6.12)$$

Das ergibt sich analog zum Beweis von Proposition 4.2, wobei hier η für den Nutzen steht, den ein Spieler 2 vom Typ w aus einer Einigung auf das Angebot nach der Rubinstein-Verhandlungslösung in der vierten Runde erzielt. Diese Runde ist bei der Vorlage des Entwurfs erst in der zweiten Runde die dritte Runde, in der die Spieler 1 und 2 handeln können und es wird in dieser Runde für alle Auszahlungen außer der Auszahlung des Spielers 2 nach der Rubinstein-Verhandlungslösung erst zum zweiten Mal (und nicht zum dritten Mal) diskontiert.

Anders als in der ersten Runde spielt es für M aber nun eine Rolle, in welchem Intervall von p_2 er einen Entwurf o_{M2t} oder o_{M2s} vorlegt, denn durch den Wegfall der Transaktionskosten bei der Weiterleitung so eines Entwurfs ist das entsprechende Intervall in p_2 für Spieler 2 von dem Intervall in p_2 verschieden, in dem so ein Spieler einen Entwurf in ein eigenes Angebot ändert. M steht damit vor der Entscheidung zwischen zwei Intervallgrenzen in p_2 für die jeweiligen Entwürfe – einem Intervall $[0, p_{M2t}]$ bzw. $[0, p_{M2s}]$ und einem kürzeren Intervall $[0, p_{Mdd}]$ bzw. $[0, p_{Mds}]$. Es hängt

von der Höhe von α im Verhältnis zur Höhe von γ ab, in welchem Intervall von p_2 der Spieler M den Entwurf o_{M2t} bzw. o_{M2s} oder ω_{2s} vorlegt. Da M den Spieler 2 in der zweiten Runde generell als einen Spieler vom Typ s behandelt, muss er sich bei dieser Entscheidung nur an seiner Vorstellung über den Typ dieses Spielers orientieren. Damit M das kürzere Intervall für die Vorlage von o_{M2t} und o_{M2s} nutzt, muss dann für seinen Erwartungsnutzen gelten:

$$p_2(\alpha + \gamma) > (1 - p_2)\alpha. \quad (6.13)$$

Das trifft nur zu, wenn für p_2 gilt:

$$p_2 > \Lambda = \frac{\alpha}{2\alpha + \gamma}. \quad (6.14)$$

Ist $p_2 \leq \Lambda$, dann gilt für den Wert, den p_2 für den Entwurf o_{M2t} höchstens annehmen darf und den p_1 mindestens annehmen muss, analog zum Beweis von Proposition 6.2:

$$p_2 \leq p_{M2t} = \frac{u_1}{\delta_1\Pi - \omega_{1w} - \delta_2\omega_{2w} - p_1(\omega_{2w}(1 - \delta_2) + \eta - \beta) - \beta}, \text{ mit } p_{M2g} \leq p_2 < p_{Mr}; \text{ und} \quad (6.15)$$

$$p_{Mr} > p_1 \geq p_{M2g} = \frac{\delta_1\Pi - \omega_{1w} - \delta_2\omega_{2w} - \beta - u_1/p_2}{\omega_{2w}(1 - \delta_2) + \eta - \beta}, \text{ mit } p_2 < p_{M2t}. \quad (6.16)$$

Ebenfalls analog zum Beweis von Proposition 6.2 lohnt es sich für Spieler 1 auch hier nicht, das Angebot o_{M2t} anzunehmen, wenn er in seiner Vorstellung über die Typenverteilung in der nächsten Runde mit einer Einigung auf ein eigenes Angebot rechnet, mit dem er als ein Spieler vom Typ s behandelt wird. Das ist der Fall, wenn für p_1 gilt:

$$p_1 > p_{M2b} = \frac{u_1 - p_2(\delta_1\Pi - \omega_{1w} - \delta_2\omega_{2w} - \beta)}{2p_2(\omega_{2w} - \delta_2\omega_{2w} + \eta - \beta)} + \sqrt{\frac{[u_1 - p_2(\delta_1\Pi - \omega_{1w} - \delta_2\omega_{2w} - \beta)]^2}{[2p_2(\omega_{2w} - \delta_2\omega_{2w} + \eta - \beta)]^2} + \frac{\beta}{p_2(\omega_{2w} - \delta_2\omega_{2w} + \eta - \beta)}}. \quad (6.17)$$

Für den Entwurf o_{M2s} gilt für den Wert p_{M2s} , den p_2 höchstens annehmen darf, damit der Entwurf von M auch in der Vorstellung der Spieler von Spieler 1 angenommen wird, falls Letzterer vom Typ w ist:

$$p_2 \leq p_{M2s} = \frac{u_1}{u_1 + v_1 - \beta}. \quad (6.18)$$

Die Werte von y_{Ms} und y_{Mt} in der Proposition ergeben sich aus dem Beweis zu Propositionen 4.1 und 4.2 mit vertauschten Parametern, wobei y_{Ms} der dortigen Variable y_s und y_{Mt} der Variable y_t entsprechen.

Ist $p_2 > \Lambda$, dann ergeben sich die Werte, die p_2 jeweils höchstens annehmen darf und den p_1 mindestens annehmen muss, direkt aus dem Beweis zu Proposition 4.1 mit vertauschten Parametern, d.h. für den Entwurf o_{M2r} gilt:

$$p_2 \leq p_{Mdt} = \frac{u_1 - \beta}{\delta_1 \Pi - \omega_{1w} - \delta_2 \omega_{2w} - p_1 (\omega_{2w} (1 - \delta_2) + \eta - \beta) - \beta}, \text{ mit } p_{Mdg} \leq p_1 < p_{Mr} \text{ und} \quad (6.19)$$

$$p_{Mr} > p_1 \geq p_{Mdg} = \frac{\delta_1 \Pi - \omega_{1w} - \delta_2 \omega_{2w} - \beta - [(u_1 - \beta)/p_2]}{\omega_{2w} (1 - \delta_2) + \eta - \beta}, \text{ mit } p_2 < p_{Mdt}. \quad (6.20)$$

Entsprechend gilt für den Wert p_{M2s} , den p_1 für den Entwurf o_{M2s} höchstens annehmen darf:

$$p_2 \leq p_{Mds} = \frac{u_1 - \beta}{u_1 + v_1 - \beta}. \quad (6.21)$$

Das Handeln der Spieler 1 und 2 ergibt sich analog zu den Beweisen von Proposition 6.2. Soweit es dort um einen direkten Bezug zum Präsidentschaftsmodell gelten die entsprechenden Beweise jeweils mit vertauschten Parametern. An die Stelle von p_{ur} im Präsidentschaftsmodell tritt p_{Mur} .

Q.E.D.

Proposition 6.5 bezieht sich auf die Ausprägungen der Parameter, bei denen in der zweiten Runde eine Rubinstein-Situation vorliegt. In der zweiten Runde kann aber auch eine Ultimatum-Situation vorliegen.

Proposition 6.6

In einer Ultimatum-Situation in der zweiten Runde legt Spieler M immer den Entwurf o_{2u} vor.

Ein Spieler 2 vom Typ s leitet diesen Entwurf immer weiter.

Ein Spieler 2 vom Typ w ändert den Entwurf von Spieler M in ein Angebot o_{2w} , falls $p_1 \leq p_{M2e}$ ist. Sonst leitet er ihn weiter.

Für das Handeln von Spieler 1 gilt je nach seinem Typ dessen Best-Response-Funktion BR_{2su} oder BR_{2wu} aus dem Präsidentschaftsmodell, jedoch mit vertauschten Parametern.

Beweis

Für den Erwartungsnutzen eines Spielers 2 vom Typ s aus dem Entwurf $o_{2u} = (\omega_{2s} + u_1)$ muss gelten:

$$p_1(\omega_{2s} + u_1) + (1 - p_1)\omega_{2s} > \omega_{2s}. \quad (6.22)$$

Das ist immer der Fall, da u_1 größer ist als Null. Also wird Spieler 1 vom Typ s diesen Entwurf immer weiterleiten.

Für den Erwartungsnutzen eines Spielers 1 vom Typ w aus dem Entwurf o_{1u} im Vergleich zu einer Einigung auf ein Angebot o_{1w} muss gelten:

$$p_1(\omega_{2s} + u_1) + (1 - p_1)\omega_{2w} > \omega_{2w} + u_2 - \beta. \quad (6.23)$$

Das trifft nur zu, wenn für p_1 gilt:

$$p_1 > p_{M2e} = \frac{u_1 - \beta}{u_1 + v_1 + v_2 + u_2}. \quad (6.24)$$

Für den Spieler 1 ändert sich in der Ultimatum-Situation nichts im Vergleich zum Präsidenschaftsmodell, da die Spieler bei einem Entwurf in der zweiten Runde zuvor nicht handeln können und erst ab der dritten Runde diskontiert wird. Darum sind die Best-Response-Funktionen BR_{2su} und BR_{2wu} mit vertauschten Parametern hier direkt einschlägig.

M weiß, dass Spieler 2 nur den Entwurf o_{2u} weiterleitet. Deshalb lohnt es sich für M nie, einen anderen Entwurf vorzulegen.

Q.E.D.

Nun komme ich zur Ermittlung der optimalen Runde für die Vorlage eines Entwurfs, wenn ein Entwurf nach Proposition 6.2 nicht erfolgversprechend ist.

Falls in der ersten Runde eine Ultimatum-Situation vorliegt, ist es für Spieler M nie von Belang, zwischen den Runden abzuwägen, denn nach Proposition 6.3 ist es für ihn dann immer optimal, den Spieler 1 wie einen Spieler vom Typ s zu behandeln. Deshalb konnte seine Best-Response-Funktion für diese Fälle direkt als Korollar 6.1 abgeleitet werden.

Liegt in der ersten Runde hingegen eine Rubinstein-Situation vor, dann ist es für ihn nicht immer optimal, den Spieler 1 als einen Spieler vom Typ s zu behandeln. Deshalb muss er seinen Erwartungsnutzen aus einem Angebot $\mu_1\Pi$ mit dem Erwartungsnutzen seines Entwurfs nach Propositionen 6.5 und 6.6 abwägen.

Genau wie im Präsidentschaftsmodell besteht immer Gemeinsames Wissen darüber, ob in der zweiten Runde eine Ultimatum-Situation vorliegt. Deshalb müssen für den Spieler M separate Best-Response-Funktionen ermittelt werden – eine für die Rubinstein- und eine für die Ultimatum-Situation. M weiß immer, welche Best-Response-Funktion für ihn einschlägig ist.

Außerdem kommt es für M nach Proposition 6.5 darauf an, ob $p_2 < \Lambda$ ist. Auch das ist Gemeinsames Wissen und zieht eine weitere Best-Response-Funktion für die Rubinstein-Situation nach sich. Insgesamt geht es also um drei Best-Response-Funktionen: je eine für die Rubinstein-Situation entlang der Frage, ob es für M günstiger ist, die „Ersparnis“ aus dem Wegfall der Transaktionskosten für die Behandlung des Spielers 2 als einen Spieler vom Typ s in einem so breiten Intervall von p_2 wie möglich zu nutzen, und eine für die Ultimatum-Situation.

Jeder Best-Response-Funktion müssen nun noch Intervalle in p_1 und p_2 zugeordnet werden, innerhalb denen die optimale Runde für die Vorlage eines Entwurfs beschrieben wird. Das hängt abermals von den Ausprägungen von p_1 und p_2 ab. Ich habe in Anhang A-2 eine Reihe von Punkten in den Definitionsbereichen von p_1 und p_2 ermittelt, die für alle möglichen Ausprägungen von p_1 und p_2 schon je einen optimalen Entwurf für M bzw. ein optimales Angebot für Spieler 1 und Spieler 2 ergeben. Mit Hilfe dieser Ergebnisse ermittle ich nun noch die Intervalle in p_1 und p_2 für die Rundenauswahl.

Die Auszahlung von M ist von den Intervallgrenzen der optimalen Angebote und Entwürfe nur dahingehend tangiert, ob es in seiner Vorstellung innerhalb der jeweiligen Intervalle und gegeben die Vorstellungen über die Typen zur Auszahlung α oder $(\alpha+\gamma)$ oder zu keiner Auszahlung kommt. Die Auszahlungen der Spieler 1 und 2 sind für diese Auszahlungen irrelevant. Die Auszahlungen der Spieler 1 und 2 determinieren aber die Intervallgrenzen p_{Mc} , p_{Ms} , p_{M2s} , p_{M2c} , p_{Md} , p_{Mds} . Die mit diesen Punkten markierten Intervalle in p_1 und p_2 geben deshalb an, mit welchen Wahrscheinlichkeiten es zu den jeweiligen Auszahlungen von M kommt, falls sich die Spieler 1 und 2 auf die Aufteilung des Kooperationsgewinns einigen. Die Vorstellungen über die Typen wiederum beschreiben die Wahrscheinlichkeiten, mit denen es aus Sicht der Spieler überhaupt zu einer Einigung kommt.

Ich bestimme nun zuerst die Best-Response-Funktion von M für zwei aufeinander folgende Rubinstein-Situationen und für den Fall, dass $p_2 > \Lambda$ ist.

Proposition 6.7

Ist $p_2 > \Lambda$, und wenn in der ersten und in der zweiten Runde eine Rubinstein-Situation vorliegt, und wenn $p_1 > p_{Ms}$ ist oder $p_1 > p_{Mt}$ und $p_2 < p_b$ sind, und wenn $p_1 \geq p_{Mr}$ ist oder p_{Mr} nicht im Definitionsbereich von p_1 liegt, und wenn $p_2 \geq p_r$ ist oder p_r nicht im Definitionsbereich von p_2 liegt, dann legt Spieler M in der zweiten Runde einen Entwurf ω_{M2s} oder ω_{2s} nach Proposition 6.5 vor, wenn gilt: $p_1 \leq p_{Mf}$ und $p_2 \geq p_{Mg}$ und sonst in der ersten Runde einen Entwurf $\mu_1 \Pi$ nach Proposition 6.4.

Proposition 6.8

Ist $p_2 > \Lambda$, und wenn in der ersten und in der zweiten Runde eine Rubinstein-Situation vorliegt, und wenn $p_1 > p_{Ms}$ ist oder $p_1 > p_{Mt}$ und $p_2 < p_b$ sind, und wenn $p_1 \geq p_{Mr}$ ist oder p_{Mr} nicht im Definitionsbereich von p_1 liegt, und wenn $p_2 < p_r$ ist, dann legt Spieler M in der zweiten Runde einen Entwurf ω_{M2s} oder ω_{2s} nach Proposition 6.5 vor, wenn gilt: $p_1 \leq p_{Mh}$ und $p_2 \geq p_{Mi}$, und sonst in der ersten Runde einen Entwurf $\mu_1 \Pi$ nach Proposition 6.4.

Proposition 6.9

Ist $p_2 > \Lambda$, und wenn in der ersten und in der zweiten Runde eine Rubinstein-Situation vorliegt, und wenn $p_1 > p_{Ms}$ ist oder $p_1 > p_{Mt}$ und $p_2 < p_b$ sind, und wenn $p_1 < p_{Mr}$ ist, und wenn und wenn $p_2 \geq p_r$ ist oder p_r nicht im Definitionsbereich von p_2 liegt, dann legt Spieler M in der zweiten Runde einen Entwurf ω_{M2t} oder ω_{2s} nach Proposition 6.5 vor, wenn gilt: $p_1 \leq p_{Mj}$ und $p_2 \geq p_{Mk}$, und sonst in der ersten Runde einen Entwurf $\mu_1 \Pi$ nach Proposition 6.4.

Proposition 6.10

Ist $p_2 > \Lambda$, und wenn in der ersten und in der zweiten Runde eine Rubinstein-Situation vorliegt, und wenn $p_1 > p_{Ms}$ ist oder $p_1 > p_{Mt}$ und $p_2 < p_b$ sind, und wenn $p_1 < p_{Mr}$ ist, und wenn $p_2 < p_r$ ist, dann legt Spieler M in der zweiten Runde einen Entwurf ω_{M2t} oder ω_{2s} nach Proposition 6.5 vor, wenn gilt: $p_1 \leq p_{Ml}$ und $p_2 \geq p_{Mm}$, und sonst in der ersten Runde einen Entwurf $\mu_1 \Pi$ nach Proposition 6.4.

Beweis

Ich beweise zuerst Proposition 6.7. Diese Proposition betrifft die Fälle, in denen es sich für keinen Spieler vom Typ s lohnt, länger als eine Runde lang zu verhandeln. In diesen Fällen ist $p_2 > p_r$

oder p_r liegt nicht im Definitionsbereich von p_2 und dort ist ebenso $p_1 > p_{Mr}$ oder p_{Mr} liegt nicht im Definitionsbereich von p_1 . Ich betrachte zunächst den Fall, in dem $p_2 > \Lambda$ ist. Dann wird, da p_{Mr} für die Handlungswahl keine Rolle spielt, der Punkt p_{M2s} für den Entwurf von M relevant und, da auch p_r keine Rolle spielt, der Punkt p_{Mc} . Für diese Fälle können die Punkte p_{Mf} in p_1 und p_{M2g} in p_2 ermittelt werden. Diese Punkte beschreiben die Intervalle in p_1 und p_2 , in denen es für M jeweils optimal ist, einen Entwurf o_{M2s} bzw. ω_{2s} in der zweiten Runde oder einen Entwurf $\mu_1\Pi$ in der ersten Runde vorzulegen.

Für den Erwartungsnutzen von M aus einem Entwurf o_{M2s} in der zweiten Runde im Vergleich zu einem Entwurf $\mu_1\Pi$ in der ersten Runde muss dann gelten:

$$p_1 p_2 [p_{M2s} \alpha + (1 - p_{M2s})(\alpha + \gamma)] + p_1 (1 - p_2) p_{M2s} \alpha + (1 - p_1) p_2 (1 - p_{M2s})(\alpha + \gamma) \geq p_1 p_2 (p_{Mc} \alpha + (1 - p_{Mc})(\alpha + \gamma)) + p_1 (1 - p_2) p_{Mc} \alpha. \quad (6.25)$$

Das trifft nur zu, wenn für p_1 gilt:

$$p_1 \leq p_{Mf} = \frac{(1 - p_{M2s})(\alpha + \gamma_1)}{\frac{\alpha}{p_2} (p_{Mc} - p_{M2s}) + (1 - p_{Mc})(\alpha + \gamma_1)}. \quad (6.26)$$

Gleichzeitig muss für p_2 gelten:

$$p_2 \geq p_{Mg} = \frac{(p_{Mc} - p_{M2s})\alpha}{\left[\frac{1 - p_{M2s}}{p_1} - (1 - p_{Mc}) \right] (\alpha + \gamma_1)}. \quad (6.27)$$

Liegen p_1 im Intervall $[0, p_{Mf}]$ und p_2 im Intervall $[p_{Mg}, 1]$, dann ist es für M optimal, in der zweiten Runde ein Angebot o_{M2s} vorzulegen.

Ebenso können für die Abwägung von M zwischen den Entwürfen o_{2s} und $\mu_1\Pi$, wenn p_r , aber nicht p_{Mr} , relevant ist, die Punkte p_{Mh} , p_{Mi} ermittelt werden; für die Abwägung zwischen den Entwürfen o_{2t} und $\mu_1\Pi$ falls p_{Mr} , aber nicht p_r , relevant ist die Punkte p_{Mj} und p_{Mk} ; und falls p_r und p_{rM} relevant sind, für die Abwägung zwischen o_{2t} und $\mu_1\Pi$ die Punkte p_{Mk} und p_{Mm} . Dies und die Intervallgrenzen ergeben sich analog zum Beweis von Proposition 6.7. Dafür sind jeweils p_{Mc} durch p_r und p_{M2s} durch p_{M2t} bzw. p_{Mdt} zu ersetzen. Ich verzichte hier darauf, das einzeln aufzuschreiben.

Q.E.D.

Aus Propositionen 6.4, 6.5 und 6.7 bis 6.10 ergibt sich die Best-Response-Funktion von Spieler M für zwei aufeinander folgende Rubinstein-Situationen direkt als Korollar.

Korollar 6.2

Die Best-Response-Funktion des Spielers M für den Fall, dass $p_1 > p_{M_s}$ ist oder $p_1 > p_{M_r}$ und $p_2 < p_b$ sind, wenn in der ersten und in der zweiten Runde eine Rubinstein-Situation vorliegt, und wenn $p_2 \leq \Lambda$ gilt, lautet:

$$BR_{M_a} = \begin{cases} o_{M2s}, & \text{wenn } p_{M_f} \geq p_1 \geq p_{M_r} \text{ oder } p_{M_f} \geq p_1 \text{ und } p_{M_r} > 1, \text{ und wenn } p_2 \geq p_{M_g} \geq p_r \text{ oder } p_2 \geq p_{M_g} \text{ und } p_2 > 1 \\ o_{M2s}, & \text{wenn } p_{M_h} \geq p_1 \geq p_{M_r} \text{ oder } p_{M_h} \geq p_1 \text{ und } p_{M_r} > 1, \text{ und wenn } 0 \leq p_2 < p_{M_i} < p_r \\ o_{M2t}, & \text{wenn } p_{M_j} \geq p_1 < p_{M_r}, \text{ und wenn } p_2 \geq p_{M_k} \geq p_r \text{ oder } p_2 \geq p_{M_k} \text{ und } p_2 > 1 \\ o_{M2t}, & \text{wenn } p_{M_l} \geq p_1 < p_{M_r}, \text{ und wenn } 0 \leq p_2 < p_{M_m} < p_r \\ \mu_1 \Pi, & \text{sonst} \end{cases} \quad (6.28)$$

Für die Best-Response-Funktion von M für die Fallgruppe zweier aufeinander folgender Rubinstein-Situationen, wo jedoch $p_2 \leq \Lambda$ gilt, liegt der einzige Unterschied zur Best-Response-Funktion nach Korollar 6.3 in den Intervallgrenzen $p_{M_d s}$ (statt p_{M2s}) und $p_{M_d t}$ (statt p_{M2t}). Das ergibt sich direkt aus den Beweisen zu Propositionen 6.5 und 6.7.

Also kann auch die Best-Response-Funktion direkt als Korollar dort abgeleitet werden. Ich nenne die entsprechenden Punkte der Intervallgrenzen von p_1 und p_2 jeweils in p_{Mfb} , p_{Mgb} , p_{Mhb} , p_{Mib} , p_{Mjb} , p_{Mkb} und p_{Mifb} .

Korollar 6.3

Die Best-Response-Funktion des Spielers M für den Fall, dass $p_1 > p_{M_s}$ ist oder $p_1 > p_{M_r}$ und $p_2 < p_b$ sind, wenn in der ersten und in der zweiten Runde eine Rubinstein-Situation vorliegt, bei der $p_2 > \Lambda$ gilt, lautet:

$$BR_{M_b} = \begin{cases} o_{M2s}, & \text{wenn } p_{Mfb} \geq p_1 \geq p_{M_r} \text{ oder } p_{Mfb} \geq p_1 \text{ und } p_{M_r} > 1, \text{ und wenn } p_2 \geq p_{Mgb} \geq p_r \text{ oder } p_2 \geq p_{Mgb} \text{ und } p_2 > 1 \\ o_{M2s}, & \text{wenn } p_{Mhb} \geq p_1 \geq p_{M_r} \text{ oder } p_{Mhb} \geq p_1 \text{ und } p_{M_r} > 1, \text{ und wenn } 0 \leq p_2 < p_{Mib} < p_r \\ o_{M2t}, & \text{wenn } p_{Mjb} \geq p_1 < p_{M_r}, \text{ und wenn } p_2 \geq p_{Mkb} \geq p_r \text{ oder } p_2 \geq p_{Mkb} \text{ und } p_2 > 1 \\ o_{M2t}, & \text{wenn } p_{Mib} \geq p_1 < p_{M_r}, \text{ und wenn } 0 \leq p_2 < p_{Mmb} < p_r \\ \mu_1 \Pi, & \text{sonst} \end{cases} \quad (6.29)$$

Ich komme jetzt abschließend zur Bestimmung der Best-Response-Funktion von M für die Fallgruppe, in der in der ersten Runde eine Rubinstein-Situation und in der zweiten Runde eine Ultimatum-Situation vorliegt.

Proposition 6.11

Die Best-Response-Funktion des Spielers M für den Fall, dass $p_1 > p_{Ms}$ ist oder $p_1 > p_{Mr}$ und $p_2 < p_b$ sind, wenn in der ersten Runde eine Rubinstein-Situation und in der zweiten Runde eine Ultimatum-Situation vorliegt, bei der $p_2 > \Lambda$ gilt, lautet:

$$BR_{Mc} = \begin{cases} o_{M2u}, & \text{wenn } p_{Mo} \geq p_1 \\ \mu_1 \Pi, & \text{sonst} \end{cases}. \quad (6.30)$$

Beweis

In der Ultimatum-Situation in der zweiten Runde gilt Proposition 6.3 mit vertauschten Parametern. Also wird Spieler 2 vom Typ w den Entwurf $o_{M2u} = (\omega_{2s} + u_1)$ weiterleiten, wenn für p_1 gilt:

$$p_1 > p_{M2e} = \frac{u_1 - \beta}{u_1 + v_1 + v_2 + u_2}. \quad (6.31)$$

Sonst wird er ihn in ein Angebot o_{2w} ändern.

Damit es für M optimal ist, den Entwurf o_{M2u} in der zweiten Runde vorzulegen, muss im Vergleich Erwartungsnutzen eines Entwurfs $\mu_1 \Pi$ in der ersten Runde also gelten:

$$\begin{aligned} p_1 p_2 [p_{M2e} \alpha + (1 - p_{M2e})(\alpha + \gamma)] + p_1 (1 - p_2) p_{M2e} \alpha + (1 - p_1) p_2 (1 - p_{M2e})(\alpha + \gamma) \\ \geq p_1 p_2 (p_{Mc} \alpha + (1 - p_{Mc})(\alpha + \gamma)) + p_1 (1 - p_2) p_{Mc} \alpha. \end{aligned} \quad (6.32)$$

Wie man bei einem Vergleich von (6.32) mit (6.25) sieht, tritt für die Bestimmung der Intervallgrenzen von p_1 und p_2 lediglich p_{M2e} an die Stelle von p_{M2s} . Das führt unmittelbar zu dem Wert von p_{Mo} und p_{Mp} in der Proposition.

Q.E.D.

A-4 Dokumentation zur Operationalisierung

Tabelle A-4.1: Außenhandelsverflechtung der EU-Staaten in Prozent des einzelstaatlichen BIP, 1988-2011.

	AT	BE	BG	CY	CZ	DE	DK	EE	ES	FI	FR	GB	GR	HU	IE	IT	LT	LU	LV	MT	NL	PL	PT	RO	SE	SI	SK	MW
1988	.	87,1	.	.	.	23,4	25,1	.	16,7	.	22,0	18,7	24,3	.	73,3	17,5	63,8	.	39,1	25,4
1989	.	91,0	.	.	.	25,5	26,2	.	17,7	.	23,8	19,8	25,9	.	75,2	18,0	69,6	.	41,9	27,0
1990	.	88,4	.	.	.	25,5	26,2	.	17,4	.	23,5	19,7	23,9	.	71,6	17,3	69,1	.	40,9	26,6
1991	.	87,0	.	.	.	22,9	27,5	.	17,9	.	23,8	18,7	26,1	.	68,7	16,7	68,6	.	38,4	25,6
1992	.	82,8	.	.	.	21,0	27,4	.	18,0	.	22,9	19,4	23,2	.	69,9	16,6	65,3	.	34,9	24,8
1993	.	69,0	.	.	.	18,1	23,1	.	17,8	.	20,7	19,1	20,8	.	65,5	15,9	54,5	.	29,2	22,5
1994	.	74,7	.	.	.	19,1	24,8	.	21,4	.	22,3	20,7	17,2	.	72,9	17,7	58,0	.	32,7	24,5
1995	33,4	76,5	.	.	.	23,1	32,3	.	23,9	30,2	24,2	24,7	17,8	.	75,1	21,6	63,8	.	37,0	.	34,6	.	.	28,6
1996	35,6	81,6	.	.	.	24,6	33,2	.	25,1	32,2	25,0	25,0	17,5	.	72,1	19,9	66,7	.	39,8	.	33,5	.	.	29,3
1997	37,4	85,6	.	.	.	26,2	34,7	.	27,6	32,7	26,7	23,3	17,0	.	70,2	20,3	71,1	.	41,2	.	35,9	.	.	30,3
1998	40,2	86,3	.	.	.	25,2	33,6	.	29,3	32,5	27,6	22,3	17,4	.	75,5	20,5	70,5	.	42,5	.	37,3	.	.	30,4
1999	46,1	92,7	.	.	.	30,6	35,0	.	30,6	36,5	28,8	22,9	19,8	.	79,6	22,5	.	68,3	.	.	71,1	.	41,9	.	38,3	.	.	33,0
2000	50,1	103,0	.	.	.	34,7	38,0	.	32,9	41,4	31,6	23,8	21,6	.	83,3	24,8	.	91,3	.	.	78,6	.	46,4	.	41,1	.	.	36,2
2001	51,2	103,6	.	.	.	35,0	37,3	.	31,3	38,0	31,2	23,8	21,1	.	80,0	24,4	.	94,4	.	.	73,4	.	47,8	.	40,6	.	.	35,8
2002	51,0	107,0	.	.	.	34,4	38,3	.	30,2	36,5	29,8	23,0	20,2	.	74,2	23,6	.	85,6	.	.	69,5	.	43,9	.	39,3	.	.	34,8
2003	52,1	104,9	.	.	.	31,8	36,9	.	29,5	36,3	28,6	21,9	19,3	.	61,6	22,4	.	89,9	.	.	66,6	.	42,9	.	37,7	.	.	33,3
2004	57,7	111,8	.	36,0	87,8	39,7	39,6	94,9	30,4	38,9	30,2	22,2	20,1	81,2	63,0	24,6	58,2	99,3	69,8	82,5	74,1	45,5	44,2	.	41,9	74,9	107,1	38,1
2005	58,6	117,9	.	42,3	90,5	41,6	41,8	100,9	30,3	40,7	30,5	21,7	19,2	82,5	63,8	24,7	57,8	89,5	73,2	73,3	77,3	44,3	42,1	.	43,9	74,2	106,7	39,0
2006	63,0	125,7	.	63,6	98,4	44,7	45,2	107,3	30,7	44,4	32,1	22,1	20,0	95,9	61,2	26,4	62,4	95,2	76,9	85,7	83,4	52,2	43,6	.	46,5	79,9	115,5	41,5
2007	64,7	127,5	60,0	47,2	104,6	46,2	43,5	91,9	30,5	43,8	31,6	22,0	20,9	100,6	58,7	27,5	64,7	83,1	66,7	83,2	84,5	54,2	41,2	41,0	47,4	86,2	118,8	42,2
2008	64,9	125,0	57,3	46,3	91,9	42,8	43,5	86,0	27,8	41,2	30,8	24,0	20,1	90,1	56,3	25,8	61,8	90,7	59,2	89,2	84,6	50,5	41,3	38,8	46,8	72,5	104,1	41,3
2009	54,0	104,6	48,1	39,8	87,3	39,1	37,1	73,2	23,3	32,0	26,9	22,1	16,9	86,9	55,7	22,3	51,8	70,7	49,6	72,6	72,8	49,8	36,7	39,2	40,1	67,1	95,1	36,7
2010	61,2	113,5	55,6	41,7	101,0	43,2	38,4	89,6	26,3	35,7	29,3	23,2	17,0	98,6	61,0	24,8	65,2	72,1	63,9	80,1	85,3	53,3	40,2	45,5	41,6	79,7	114,5	40,6
2011	65,4	121,4	64,7	46,1	112,4	45,9	42,0	109,8	27,1	37,0	31,3	25,1	17,9	106,7	61,6	26,3	76,9	74,0	76,0	82,4	93,4	58,3	42,0	51,6	42,3	88,3	127,3	43,7
Mittelwert	52,1	98,7	57,2	45,4	96,7	31,8	34,6	94,2	25,6	37,1	27,3	22,1	20,2	92,8	68,7	21,8	62,3	84,9	66,9	81,1	72,3	51,0	40,5	43,2	40,5	77,8	111,2	33,0
Standardbw.	10,6	17,5	6,1	8,3	8,9	9,2	6,7	11,9	5,4	4,3	3,6	2,0	2,8	9,1	7,8	3,6	7,3	10,3	9,2	5,7	9,2	4,6	4,1	5,4	4,1	7,1	10,0	6,5
MW + 1*St.Abw.	62,8	116,1	63,3	53,7	105,7	41,1	41,3	106,1	31,0	41,3	30,9	24,0	23,0	101,9	76,5	25,4	69,6	95,3	76,1	86,9	81,5	55,6	44,7	48,6	44,6	84,9	121,1	39,5
MW - 1*St.Abw.	41,5	81,2	51,0	37,1	87,8	22,6	27,9	82,3	20,1	32,8	23,6	20,1	17,4	83,7	61,0	18,1	55,0	74,6	57,7	75,4	63,1	46,4	36,4	37,8	36,4	70,8	101,2	26,4

Tabelle A-4.2: BIP der EU-Staaten in ECU bzw. Euro, 1988-2011.

	AT	BE	BG	CY	CZ	DE	DK	EE	ES	FI	FR	GB	GR	HU	IE	IT	LT	LU	LV	MT	NL
1988	.	138872	.	.	.	1089037	95858	.	302674	.	847537	723030	51446	.	28280	728701	205381
1989	.	151149	.	.	.	1144132	99953	.	357882	.	914674	784370	56733	.	32297	819544	217305
1990	.	164039	.	.	.	1218419	107000	.	401686	.	979820	804193	61327	.	34795	895949	232228
1991	.	173189	.	.	.	1463562	110559	.	443715	.	1007617	860758	57152	.	36914	971520	245429
1992	.	184677	.	.	.	1595790	116092	.	463263	.	1061257	851035	69118	.	39461	982508	259913
1993	.	196271	.	.	.	1713939	120076	.	425936	.	1107322	847231	71839	.	42394	876933	279629
1994	.	211352	.	.	.	1811190	129512	.	425089	.	1153828	902909	92616	.	45888	891770	296155
1995	182457	233379	.	.	.	1929474	139129	.	456495	100055	1202508	895097	100717	.	51943	865499	320502
1996	184939	233496	.	.	.	1920452	145324	.	490476	101131	1239184	968774	109734	.	58457	997470	329316
1997	183471	236777	.	.	.	1904279	150414	.	505438	108569	1254700	1207036	119937	.	71806	1058144	341139
1998	190607	245690	.	.	.	1946465	155163	.	536917	115914	1312730	1304958	121985	.	78817	1093914	359859
1999	199266	238877	.	.	.	2000200	163200	.	579942	122321	1367005	1410980	131936	.	90683	1133998	.	19885	.	.	386193
2000	208474	252543	.	.	.	2047500	173598	.	629907	132195	1439603	1600207	137930	.	105775	1198292	.	21998	.	.	417960
2001	214201	259803	.	.	.	2101900	179226	.	680397	139288	1495554	1639954	146428	.	117643	1255738	.	22570	.	.	447731
2002	220529	268620	.	.	.	2132200	184744	.	729258	143646	1542928	1699345	156615	.	130877	1301873	.	23982	.	.	465214
2003	224996	276157	.	.	.	2147500	188500	.	783082	145531	1587903	1642504	172431	.	140827	1341850	.	25822	.	.	476945
2004	234708	291287	.	12596	91850	2195700	197070	9685	841294	152266	1655572	1768015	185266	82115	150194	1397728	18245	27445	11155	4670	491184
2005	245243	303435	.	13598	104629	2224400	207367	11182	909298	157429	1718047	1846607	193050	88766	163037	1436380	20969	30270	12928	4931	513407
2006	259035	318829	.	14671	118291	2313900	218747	13391	985547	165765	1798116	1955550	208622	89590	177729	1493031	24104	33914	15982	5207	540216
2007	274020	335815	30772	15902	131909	2428500	227534	16069	1053161	179830	1886792	2063476	223160	99423	188729	1554199	28739	37497	21027	5575	571773
2008	282744	346375	35431	17157	154270	2473800	235133	16235	1087788	185670	1933195	1809578	233198	105536	178882	1575144	32414	37372	22890	5965	594481
2009	276151	340777	34933	16854	142197	2374500	223576	13762	1048060	172318	1885763	1573465	231081	91415	161275	1519695	26654	36027	18521	5973	573235
2010	286397	356125	36052	17406	150275	2496200	236477	14323	1048883	178796	1937261	1709607	222152	96585	156487	1553083	27608	39906	18039	6314	588740
2011	300712	369836	38483	17979	156217	2592600	240453	15951	1063355	189368	1996583	1750396	208532	99819	158993	1579659	30807	42625	20211	6544	601973

...

Noch Tabelle A-4.2: BIP der EU-Staaten in ECU bzw. Euro, 1988-2011.

	PL	PT	RO	SE	SI	SK	Insgesamt
1988	.	41282	4252097
1989	.	48107	4626146
1990	.	55053	4954509
1991	.	64937	5435352
1992	.	76114	5699228
1993	.	85559	5767129
1994	.	85515	6045823
1995	.	89802	.	193912	.	.	6760968
1996	.	95464	.	217731	.	.	7091947
1997	.	102110	.	223437	.	.	7467255
1998	.	109713	.	227124	.	.	7799857
1999	.	118661	.	242796	.	.	8205943
2000	.	127317	.	268253	.	.	8761550
2001	.	134471	.	253743	.	.	9088646
2002	.	140567	.	266740	.	.	9407137
2003	.	143472	.	278914	.	.	9576434
2004	204237	149313	.	291634	27228	33995	10524448
2005	244420	154269	.	298353	28731	38489	10969234
2006	272089	160855	.	318171	31051	44502	11576903
2007	311002	169319	124729	337944	34594	54811	12406299
2008	363175	171983	139765	333256	37244	64414	12473094
2009	310681	168504	118196	292472	35556	62794	11754435
2010	354616	172835	124328	349945	35607	65870	12279915
2011	369666	171040	131327	387596	36172	69108	12646006

Tabelle A-4.3: Anteile der Bruttoinlandsprodukte der EU-Staaten am Bruttoinlandsprodukt der EU, 1988-2011.

	AT	BE	BG	CY	CZ	DE	DK	EE	ES	FI	FR	GB	GR	HU	IE	IT	LT	LU	LV
1988	.	3,3	.	.	.	25,6	2,3	.	7,1	.	19,9	17,0	1,2	.	0,7	17,1	.	.	.
1989	.	3,3	.	.	.	24,7	2,2	.	7,7	.	19,8	17,0	1,2	.	0,7	17,7	.	.	.
1990	.	3,3	.	.	.	24,6	2,2	.	8,1	.	19,8	16,2	1,2	.	0,7	18,1	.	.	.
1991	.	3,2	.	.	.	26,9	2,0	.	8,2	.	18,5	15,8	1,1	.	0,7	17,9	.	.	.
1992	.	3,2	.	.	.	28,0	2,0	.	8,1	.	18,6	14,9	1,2	.	0,7	17,2	.	.	.
1993	.	3,4	.	.	.	29,7	2,1	.	7,4	.	19,2	14,7	1,2	.	0,7	15,2	.	.	.
1994	.	3,5	.	.	.	30,0	2,1	.	7,0	.	19,1	14,9	1,5	.	0,8	14,8	.	.	.
1995	2,7	3,5	.	.	.	28,5	2,1	.	6,8	1,5	17,8	13,2	1,5	.	0,8	12,8	.	.	.
1996	2,6	3,3	.	.	.	27,1	2,0	.	6,9	1,4	17,5	13,7	1,5	.	0,8	14,1	.	.	.
1997	2,5	3,2	.	.	.	25,5	2,0	.	6,8	1,5	16,8	16,2	1,6	.	1,0	14,2	.	.	.
1998	2,4	3,1	.	.	.	25,0	2,0	.	6,9	1,5	16,8	16,7	1,6	.	1,0	14,0	.	.	.
1999	2,4	2,9	.	.	.	24,4	2,0	.	7,1	1,5	16,7	17,2	1,6	.	1,1	13,8	.	0,2	.
2000	2,4	2,9	.	.	.	23,4	2,0	.	7,2	1,5	16,4	18,3	1,6	.	1,2	13,7	.	0,3	.
2001	2,4	2,9	.	.	.	23,1	2,0	.	7,5	1,5	16,5	18,0	1,6	.	1,3	13,8	.	0,2	.
2002	2,3	2,9	.	.	.	22,7	2,0	.	7,8	1,5	16,4	18,1	1,7	.	1,4	13,8	.	0,3	.
2003	2,3	2,9	.	.	.	22,4	2,0	.	8,2	1,5	16,6	17,2	1,8	.	1,5	14,0	.	0,3	.
2004	2,2	2,8	.	0,1	0,9	20,9	1,9	0,1	8,0	1,4	15,7	16,8	1,8	0,8	1,4	13,3	0,2	0,3	0,1
2005	2,2	2,8	.	0,1	1,0	20,3	1,9	0,1	8,3	1,4	15,7	16,8	1,8	0,8	1,5	13,1	0,2	0,3	0,1
2006	2,2	2,8	.	0,1	1,0	20,0	1,9	0,1	8,5	1,4	15,5	16,9	1,8	0,8	1,5	12,9	0,2	0,3	0,1
2007	2,2	2,7	0,2	0,1	1,1	19,6	1,8	0,1	8,5	1,4	15,2	16,6	1,8	0,8	1,5	12,5	0,2	0,3	0,2
2008	2,3	2,8	0,3	0,1	1,2	19,8	1,9	0,1	8,7	1,5	15,5	14,5	1,9	0,8	1,4	12,6	0,3	0,3	0,2
2009	2,3	2,9	0,3	0,1	1,2	20,2	1,9	0,1	8,9	1,5	16,0	13,4	2,0	0,8	1,4	12,9	0,2	0,3	0,2
2010	2,3	2,9	0,3	0,1	1,2	20,3	1,9	0,1	8,5	1,5	15,8	13,9	1,8	0,8	1,3	12,6	0,2	0,3	0,1
2011	2,4	2,9	0,3	0,1	1,2	20,5	1,9	0,1	8,4	1,5	15,8	13,8	1,6	0,8	1,3	12,5	0,2	0,3	0,2
MW	2,4	3,0	0,3	0,1	1,1	23,9	2,0	0,1	7,8	1,5	17,1	15,9	1,6	0,8	1,1	14,4	0,2	0,3	0,1
St.-Abw.	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	3,3	0,1	0,0	0,7	0,0	1,5	1,6	0,2	0,0	0,3	1,8	0,0	0,0	0,0

...

Noch Tabelle A-4.3: Anteile der Bruttoinlandsprodukte der EU-Staaten am Bruttoinlandsprodukt der EU, 1988-2011.

	MT	NL	PL	PT	RO	SE	SI	SK
1988	.	4,8	.	1,0
1989	.	4,7	.	1,0
1990	.	4,7	.	1,1
1991	.	4,5	.	1,2
1992	.	4,6	.	1,3
1993	.	4,8	.	1,5
1994	.	4,9	.	1,4
1995	.	4,7	.	1,3	.	2,9	.	.
1996	.	4,6	.	1,3	.	3,1	.	.
1997	.	4,6	.	1,4	.	3,0	.	.
1998	.	4,6	.	1,4	.	2,9	.	.
1999	.	4,7	.	1,4	.	3,0	.	.
2000	.	4,8	.	1,5	.	3,1	.	.
2001	.	4,9	.	1,5	.	2,8	.	.
2002	.	4,9	.	1,5	.	2,8	.	.
2003	.	5,0	.	1,5	.	2,9	.	.
2004	0,04	4,7	1,9	1,4	.	2,8	0,3	0,3
2005	0,04	4,7	2,2	1,4	.	2,7	0,3	0,4
2006	0,04	4,7	2,4	1,4	.	2,7	0,3	0,4
2007	0,04	4,6	2,5	1,4	1,0	2,7	0,3	0,4
2008	0,05	4,8	2,9	1,4	1,1	2,7	0,3	0,5
2009	0,1	4,9	2,6	1,4	1,0	2,5	0,3	0,5
2010	0,1	4,8	2,9	1,4	1,0	2,8	0,3	0,5
2011	0,1	4,8	2,9	1,4	1,0	3,1	0,3	0,5
MW	0,0	4,7	2,5	1,4	1,0	2,8	0,3	0,5
St.-Abw.	0,0	0,1	0,4	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1

Abbildung A-4.1: Einfluss einzelner Behörden in der französischen Regierung nach Pappi et al. (2002)

<i>Ex-Post Influence Power (Rank Prestige)</i>										
	<i>IG1</i>	<i>IG2</i>	<i>IG3</i>	<i>IG4</i>	<i>IG5</i>	<i>IG6.1</i>	<i>IG6.2</i>	<i>IG6.3</i>	<i>IG6.4</i>	<i>Total RP</i>
PO	0,158	0	0,158	0,5	0,5	0,087	0,179	0,138	0,167	0,160
MFA	0,421	1	0,421	0,5	0,5	0,108	0,265	0,238	0,333	0,344
MI	0,21	0	0,21	0	0	0	0	0,215	0	0,083
MJ	0,21	0	0,21	0	0	0	0	0	0	0,063
MF	0	0	0	0	0	0,322	0,053	0,113	0,167	0,093
MEco	0	0	0	0	0	0,322	0,238	0,295	0,333	0,157
MSL	0	0	0	0	0	0,161	0	0	0	0,053
MEnv	0	0	0	0	0	0	0,265	0	0	0,048
N_{intl}	4	1	4	2	2	5	5	5	4	Σ 1,0

Erläuterung: Die Abkürzungen am linken Tabellenrand („PO“ usw.) bezeichnen den Namen der einzelnen Behörde. Die Notierungen am oberen Tabellenrand („IG1“ usw.) bezeichnen die einzelnen von Pappi et al. untersuchten Themenbereiche. „Total RP“ bezeichnet den durchschnittlichen Einfluss einer Behörde über alle Themenbereiche. Die durchschnittlichen Einflüsse addieren sich auf 1. Die Total-RP-Werte habe ich für die Erstellung des Koordinationsindex verwendet.

Quelle: Pappi et al. 2002: 73.

Abbildung A-4.2: Einfluss einzelner Behörden innerhalb der niederländischen Regierung nach Pappi et al. (2002)

<i>Ex-Post Influence Power (Rank Prestige)</i>										
	<i>IG1</i>	<i>IG2</i>	<i>IG3</i>	<i>IG4</i>	<i>IG5</i>	<i>IG6.1</i>	<i>IG6.2</i>	<i>IG6.3</i>	<i>IG6.4</i>	<i>Total RP</i>
PO	0,158	0	0,158	0,5	0,5	0,087	0,179	0,138	0,167	0,160
MFA	0,421	1	0,421	0,5	0,5	0,108	0,265	0,238	0,333	0,344
MI	0,21	0	0,21	0	0	0	0	0,215	0	0,083
MJ	0,21	0	0,21	0	0	0	0	0	0	0,063
MF	0	0	0	0	0	0,322	0,053	0,113	0,167	0,093
MEco	0	0	0	0	0	0,322	0,238	0,295	0,333	0,157
MSL	0	0	0	0	0	0,161	0	0	0	0,053
MEnv	0	0	0	0	0	0	0,265	0	0	0,048
N_{intl}	4	1	4	2	2	5	5	5	4	Σ 1,0

Erläuterungen: wie Abbildung A-4.1.

Quelle: Pappi et al. 2002: 94.

A-5 Dokumentation der verwendeten Termine im DEU-Datensatz

Ref.-No.	Letzter Formeller Schritt	Letzter inhaltlich relevanter Schritt (Rat)	Letzter inhaltlich relevanter Schritt (EU)	Bezeichnung des letzter inhaltlich relevanten Schritts (Rat) in Prelex	Bezeichnung des letzten inhaltlich relevanten Schritts (EU) in Prelex	Typus des letzten inhaltlich entscheiden Schritts (Rat)
COD/2000/032	30.05.2001	14.05.2001	28.05.2001	Item A (Cn'cl Agreement)	Item A (Cn'cl Approval 1st Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/2000/060	18.02.2002	05.04.2001	17.01.2002	Item B (Pol. Agreement Common Position)	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/2000/062	23.07.2001	31.05.2001	23.07.2001	Item B (Adoption Common Position)	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/2000/067	18.02.2002	27.06.2001	13.12.2001	Item A (Pol. Agreement Common Position)	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1995/341	04.07.2001	05.06.2001	04.07.2001	Agreement on Joint Text (CC Decision)	Rejection (EP Decision 3rd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1996/085	27.09.2001	19.07.2001	19.07.2001	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1996/112	23.06.2000	25.05.2000	25.05.2000	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1996/161	25.05.1999	17.05.1999	17.05.1999	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1997/264	16.05.2000	02.05.2000	02.05.2000	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1997/359	22.05.2001	09.04.2001	09.04.2001	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1998/134	16.11.2000	16.03.2000	05.10.2000	Pol. Agreement Common Position	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1998/191	13.12.1999	30.11.1999	30.11.1999	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1998/195	24.01.2000	16.12.1999	16.12.1999	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1998/240	16.12.1999	21.06.1999	15.12.1999	Item B (Pol. Agreement Common Position)	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1998/252	18.09.2000	16.06.2000	16.06.2000	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1998/300	22.01.2001	19.01.2001	19.01.2001	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1998/323	22.05.2001	19.12.2000	03.05.2001	Item B (Pol. Agreement Common Position)	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1998/325	08.06.2000	07.12.1999	05.05.2000	Item B (Pol. Agreement Common Position)	Cn'cl Approval 2nd Read'g	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1999/083	10.10.2000	26.06.2000	21.09.2000	Item A (Adoption Common Position)	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1999/127	18.09.2000	30.05.2000	05.07.2000	Item B (Pol. Agreement Common Position)	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1999/158	12.02.2001	19.01.2001	19.01.2001	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Item A (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1999/204	17.07.2000	17.07.2000	17.07.2000	Item B (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Item B (Cn'cl Approval 2nd Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1999/217	16.05.2000	17.04.2000	17.04.2000	Item A (Cn'cl Approval 1st Read'g)	Item A (Cn'cl Approval 1st Read'g)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
COD/1999/244	05.06.2001	14.05.2001	15.05.2001	App. of CC Joint Text (Cn'cl Dec 3rd Read'g)	App. of CC Joint Text (EP Dec. 3rd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1999/252	19.03.2001	26.06.2000	13.02.2001	Item B (Pol. Agreement Common Position)	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
COD/1999/275	19.01.2001	23.11.2000	13.12.2000	Item B (Adoption Common Position)	App. without a'ment (EP Op'ion 2nd Read'g)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
CNS/2000/030	15.03.2001	30.11.2000	30.11.2000	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
CNS/2000/127	20.07.2001	28.05.2001	28.05.2001	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Keine späteren inhaltlichen Änderungen
CNS/2000/223	19.01.2001	19.01.2001	19.01.2001	Formal Adoption by Cn'cl	Formal Adoption by Cn'cl	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe

CNS/2000/250	19.06.2001	22.05.2001	22.05.2001	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/2000/358	23.07.2001	19.06.2001	19.06.2001	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/2000/062B	23.07.2001	31.05.2001	31.05.2001	Item B (Adoption Common Position)	Item B (Adoption Common Position)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1996/114	20.12.2001	25.05.2000	25.05.2000	Item A (Cn'cl Agreement)	Item A (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1996/115	20.12.2001	07.12.1999	07.12.1999	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1996/160	30.03.1998	30.10.1997	30.10.1997	Cn'cl Agreement	Cn'cl Agreement	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/092	19.07.1999	14.06.1999	14.06.1999	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/109	17.05.1999	11.03.1999	11.03.1999	Item B (Pol. Agreement Common Position)	Item B (Pol. Agreement Common Position)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/110	17.05.1999	11.03.1999	11.03.1999	Item B (Pol. Agreement Common Position)	Item B (Pol. Agreement Common Position)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/189	29.07.1999	25.05.1999	25.05.1999	Pol. Agreement Common Position	Pol. Agreement Common Position	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/288	10.06.1999	29.04.1999	29.04.1999	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/299	10.04.2000	10.04.2000	10.04.2000	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Formal Adoption by Cn'cl	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/331	25.05.1999	25.05.1999	25.05.1999	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Formal Adoption by Cn'cl	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/347	17.12.1999	22.11.1999	22.11.1999	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1998/354	09.12.1999	09.12.1999	09.12.1999	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Formal Adoption by Cn'cl	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/047	17.12.1999	17.12.1999	17.12.1999	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/050	24.06.1999	24.06.1999	24.06.1999	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/056	22.10.1999	08.10.1999	08.10.1999	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Pol. Agreement Common Position)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/066	22.11.1999	22.11.1999	22.11.1999	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/072	15.06.1999	15.06.1999	15.06.1999	Item B (Formal Adoption by Cn'cl)	Item B (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/092	22.12.1999	14.12.1999	14.12.1999	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Pol. Agreement Common Position)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/116	11.12.2000	11.12.2000	11.12.2000	Written Procedure (Formal Adoption Cn'cl)	Written Proc. (Formal Adoption Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/132	15.11.1999	15.11.1999	15.11.1999	Item B (Formal Adoption by Cn'cl)	Item B (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/138	16.12.1999	16.12.1999	16.12.1999	Item B (Formal Adoption by Cn'cl)	Item B (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/151	26.09.2000	16.06.2000	26.09.2000	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/154	22.12.2000	30.11.2000	30.11.2000	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/163	27.03.2000	27.03.2000	27.03.2000	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/192	24.01.2000	29.11.1999	29.11.1999	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/202	22.05.2001	24.04.2001	24.04.2001	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/214	27.11.2000	09.10.2000	09.10.2000	Item A (Cn'cl Agreement)	Item A (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/225	27.11.2000	17.10.2000	17.10.2000	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/235	29.01.2001	19.12.2000	19.12.2000	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/236	27.07.2000	17.07.2000	17.07.2000	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/246	20.07.2000	17.07.2000	17.07.2000	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/255	08.06.2000	08.06.2000	08.06.2000	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe

CNS/1999/274	28.09.2000	28.09.2000	28.09.2000	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Item A (Formal Adoption by Cn'cl)	Auch letzter formeller Schritt aller EU-Organe
CNS/1999/276	20.12.2000	23.11.2000	23.11.2000	Item B (Cn'cl Agreement)	Item B (Cn'cl Agreement)	Letzter inhaltlicher Schritt aller EU-Organe

A-6 Die Datenbank „Prelex“ und die Bildung des Prelex-Datensatzes

Prelex ist eine Datenbank, die von der Europäischen Kommission bereitgehalten wird, um die Entstehung amtlicher Dokumente in der EU nachvollziehbar zu machen. Jedes Dokument (z. B. Richtlinien, Verordnungen und Entscheidungen), das die Kommission einem EU-Organ übermittelt, ist dort als „Dossier“ erfasst. Jedes einzelne Dossier besteht aus einer Reihe von Einträgen, etwa zum Gegenstand des Dokuments, dem einschlägigen Verfahren, den beteiligten EU-Organen und dem von der Kommission vergebenen Geschäftszeichen. Zeitlich beginnt jedes Dossier mit dem Datum, an dem die Kommission einen für die EU-Organen einschlägigen Schriftsatz veröffentlicht. In der Regel ist dieser Schriftsatz eine Initiative der Kommission zum Erlass eines Rechtsakts. Das Dossier endet zeitlich in der Regel mit dem Datum der formalen Annahme durch den Rat, der Unterzeichnung des Dokuments durch den Rat und das Europäische Parlament (EP) oder der Rücknahme des Dokuments durch die Kommission. Diese Schritte und alle zwischen diesen beiden Zeitpunkten liegenden und durch das jeweilige Entscheidungsverfahren (z. B. das Kodezisionsverfahren) bedingten Schritte eines EU-Organs in Zusammenhang mit diesem Dossier werden unter anderem mit Datum, kurzer Angabe des Schritts und Links zu den damit verbundenen Dokumenten erfasst. Prelex enthält dadurch eine systematische Dokumentation der interinstitutionellen Entscheidungsfindung auf der EU-Ebene seit 1975 (vgl. Dannwolf, et al. 2006) und teilweise auch aus den Jahren ab einschließlich 1969.

Die Anzahl dieser Dossiers ist mittlerweile so groß, dass eine manuelle Abfrage nicht sinnvoll durchgeführt werden kann. Für die Erstellung des in dieser Arbeit verwendeten Datensatzes wurde daher eine automatisierte Abfrage von Prelex für den Zeitraum der Jahre (je einschließlich) 1969-2009 eingesetzt. Dafür wurde die Software LawLeecher verwendet. LawLeecher wurde im Rahmen eines DFG-Projekts am Lehrstuhl für Politik und Regieren in Deutschland und Europa in Zusammenarbeit mit dem Hasso-Plattner-Institut der Universität Potsdam entwickelt. LawLeecher ist ein Web-Crawling-Programm. In Prelex sind die einzelnen Dossiers über Identifikationsnummern (IDs) eindeutig zugeordnet. LawLeecher wählt sich über das Internet auf die Webseite von Prelex ein und fragt dort die einzelnen Dossiers nacheinander entlang dieser IDs ab. Der Anwender kann dabei den abzufragenden Zeitraum selbst festlegen.⁴⁶ Für diese Arbeit wurden alle Dossiers im Zeitraum 1969-2009 abgefragt.

Alle von LawLeecher abgefragten Dossiers auf Prelex enthalten zwei Sätze von Kopfdaten (die „Verfahrensvariablen“), in denen unter anderem die Rechtsgrundlage, die beteiligten Organe und

⁴⁶ Eine Beschreibung von LawLeecher findet sich auf der Webseite des besagten Lehrstuhls unter http://www.uni-potsdam.de/db/lis_regierungssystem_brd/index.php?article_id=243&clang=0.

das Entscheidungsverfahren enthalten sind. Abgesehen davon sind die Dossiers aufgrund der höchst unterschiedlichen jeweiligen Entscheidungsfindungsverfahren aber in sehr unterschiedlichem Maße komplex. So dokumentieren einige Dossiers lediglich die Übermittlung eines einzigen Arbeitsdokuments der Kommission an den Rat und enthalten damit nur einen einzigen datumsbezogenen Eintrag (eine „Datumsvariable“). Dagegen weist das Dossier mit den meisten Einträgen (ID 11341) allein 74 Datumseinträge und insgesamt 171 Einträge auf. Die unterschiedlichen Verfahrensarten und damit verbundenen Beteiligungskombinationen der EU-Organe und datenbankbedingte Doppeleinträge bewirkten nun bei der LawLeecher-Abfrage zunächst die Erstellung einer Matrix mit insgesamt 853 Variablen und 29394 Fällen als Rohdatensatz.

Neun Variablen enthalten Angaben über die Zuordnung der einzelnen Dossiers in der Datenbank (durch eine Identifikationsnummer, Variablenname nach der Abfrage: „id“) und im Geschäftsgang der EU (durch zwei Geschäftszeichen, blueboxupperleftidentifier und blueboxuppercenteridentifier sowie durch eine Kurzbeschreibung, blueboxshortdescription) sowie über den jeweiligen rechtlichen Rahmen (Rechtsgrundlage, greenboxlegalbasis; Entscheidungsverfahren, greenboxprocedures; Tätigkeitsfeld, greenboxfieldsofactivity; und angestrebte Rechtsform des Dokuments, greenboxtypeoffile). Weitere 28 Variablen geben ergänzende Angaben zu den Dossiers, und zwar zum Zeitpunkt ihrer Initiierung (firstbox[...]) und Verabschiedung [lastbox[...]], wenn diese Angaben vorlagen. Die übrigen 816 Variablen sind zur einen Hälfte mit Datumsvariablen belegbar („Datumsvariablen“) und zur anderen Hälfte mit jeweils auf diese Datumsvariablen bezogenen Akten der EU-Organe (letztere im folgenden „Entscheidungsvariablen“). Die Datumsvariablen geben das Datum des jeweiligen Akts des jeweiligen Organs an. Die in den Entscheidungsvariablen zu verzeichnenden Angaben können entweder tatsächliche Verfahrensschritte sein (z.B. eine Billigung mit Änderung, „approval with amendments“, eines Dokuments durch das EP) oder Entscheidungsmodi wiedergeben (z.B. die Qualifiziert Mehrheit, „qualified majority“ für die Annahme eines Dokuments durch den Rat). Das habe ich in Tabelle A-6.1 zusammengefasst.

Die Häufigkeiten der Ausprägungen der Variablen (mit anderen als fehlenden Werten) sind allerdings äußerst unterschiedlich.⁴⁷ Nur Identifikationsnummer (id) und Geschäftszeichen weisen in allen Fällen Werte auf. Die Verfahrensvariablen im engeren Sinne insgesamt sind immerhin in zwei Dritteln aller Fälle ausgeprägt. Die ergänzenden Angaben bei den Verfahrensvariablen weisen dagegen nur noch in knapp 30 Prozent aller Fälle Werte auf. Die Datumsvariablen und Entscheidungsvariablen sind noch seltener belegt. Hinsichtlich der Datumsvariablen liegt dies an den

⁴⁷ Angaben ohne Duplikate; zu deren Entfernung siehe unten.

unterschiedlich komplexen Entscheidungsverfahren in den einzelnen Dossiers (siehe dazu unten und im Text bei den Erläuterungen zur Fallstruktur).

Tabelle A-6.1

Variablentyp	Variablenbezeichnung im Rohdatensatz
Verfahrensvariablen im engeren Sinne (9 Variablen)	id type blueboxupperleftidentifier blueboxuppercenteridentifier blueboxshortdescription greenboxfieldsofactivity greenboxlegalbasis greenboxprocedures greenboxtypeoffile
Ergänzende Angaben zu den Verfahrensvariablen (28 Variablen)	firstbox[Art der ergänzenden Information] lastbox[Art der ergänzende Information]
Datumsvariablen (408 Variablen)	[Bezeichnung von Akt und Organ][laufende Nummer identischen Akts und Organs]dat
Entscheidungsvariablen (408 Variablen)	[Bezeichnung von Akt und Organ][laufende Nummer identischen Akts und Organs]dec

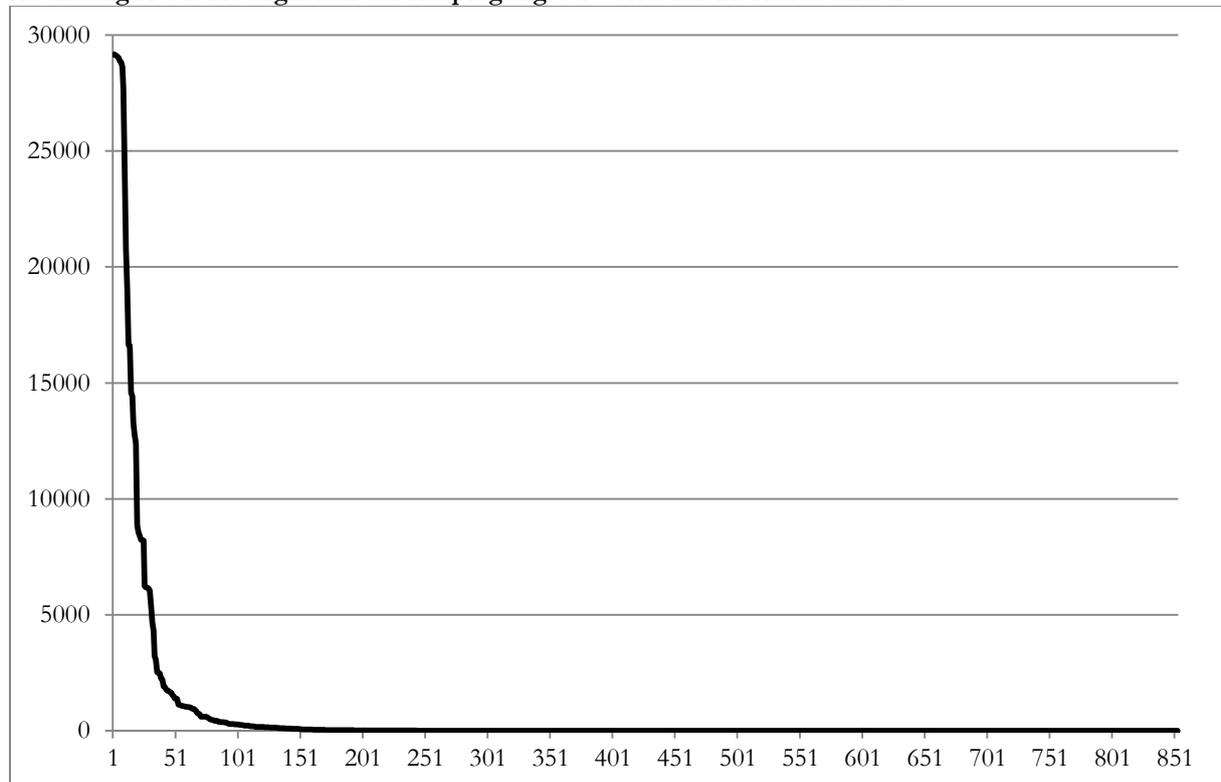
Bei den Entscheidungsvariablen, die nur äußerst selten – in 0,2 Prozent aller Fälle – belegt sind, obwohl sie ex ante genau so oft wie die Datumsvariablen ausgeprägt sein müssten, liegen typischer Weise fehlende Werte vor. Das geht auf die Eingabeweise in Prelex zurück. Danach wird einerseits oft bereits mit der Variablenbenennung der Hinweis auf den genauen Akt gegeben (z.B. „adoptionbyep[...]“ für den Verfahrensschritt der Annahme eines Vorschlags durch das EP) und nur bei abweichendem Votum des Organs als für die Beendigung des Verfahrens durch Verabschiedung des angestrebten Rechtsakts erforderlich Näheres verzeichnet. Zum anderen sind Angaben zum Entscheidungsmodus dann nicht enthalten, wenn die Entscheidung nur beratenden Charakter hatte. Das betrifft besonders Einträge in Dossiers, in denen die Konsultation von EU-Beratungsorganen, wie zum Beispiel des Wirtschafts- und Sozialausschusses oder des Ausschusses der Regionen, primärrechtlich vorgesehen ist. Die Häufigkeiten der jeweiligen Ausprägungen sind in Tabelle A-6.2 zusammengefasst.

Dadurch sind die meisten Variablen nur in einem sehr kleinen Teil der Fälle mit einem nicht-fehlenden Wert belegt. Nur 19 Variablen sind mehr als 10000-mal, 44 Variablen zwischen 10000 und 1001-mal, 78 Variablen zwischen 1000 und 101-mal, 110 Variablen zwischen 100- und 11-mal und 149 Variablen zwischen 10 und zweimal ausgeprägt. 147 Variablen sind nur ein einziges Mal und 306 sind überhaupt nicht ausgeprägt.

Tabelle A-6.2

Variablentyp	Variablenanzahl		Maximal ausprägbar	Tatsächlich ausgeprägt		
	Häufigkeit	Anteil		Häufigkeit	Anteil an Fällen	Anteil an Variablen
Verfahrensvariablen	9	1,1	262368	178037	67,9	29,7
Ergänzende Angaben	28	3,3	816256	231812	28,4	38,7
Datumsvariablen	408	47,8	11894016	161079	1,4	26,9
Entscheidungsvariablen	408	47,8	11894016	28679	0,2	4,8
Alle	853	100,0	24866656	599607	2,4	100,0

Bei den überhaupt nicht ausgeprägten Variablen handelt es sich immer um Entscheidungsvariablen. Das ist in Abbildung A-6.1 dargestellt.

Abbildung A-6.1: Häufigkeiten der Ausprägung der Variablen im Rohdatensatz

Auch über die Fälle ist die Anzahl der Beobachtungen in den Variablen sehr ungleichmäßig. Je nach Variablentyp divergiert dies stark. Allerdings deuten sich hinsichtlich der Verteilungen der Fälle nach ausgeprägten Variablen bei den Datumsvariablen und den ergänzenden Daten Normalverteilungen an. Die recht hohe Standardabweichung bei den Datumsvariablen geht auf die stark rechtsschiefe (Wert: ca. 2,69), obwohl sonst leptokurtische (Wert: ca. 13,48), empirische Verteilung zurück. Bedingt durch deren großen Anteil an der Gesamtheit aller Variablen schlägt

diese Verteilung auf die Verteilung der Werte insgesamt durch. Die entsprechenden Maßzahlen finden sich in Tabelle A-6.3.

Tabelle A-6.3: Maßzahlen zur Verteilung nicht-fehlender Beobachtungen auf die Variablengruppen im Rohdatensatz

Maßzahl	Alle Variablen	Verfahrensvariablen	Ergänzende Daten	Datumsvariablen	Entscheidungsvariablen
Maximum	125	9	16	74	28
Minimum	5	2	0	1	0
Mittelwert	20,6	6,1	8,0	5,5	1,0
Median	18	6	8	4	1
Modus	16	5	7	3	0
Standardabw.	8,6	1,6	2,7	4,4	1,4
>=Mittelwert (%)	38,0	54,4	50,6	41,5	55,5
>=Median (%)	50,7	54,4	50,6	54,0	55,5
>=Modus (%)	70,5	91,6	67,1	91,1	100,0
<Mittelwert (%)	62,0	45,6	49,4	58,5	44,5
<Median (%)	49,3	45,6	49,4	46,0	44,5
<Modus (%)	29,5	8,4	32,9	8,9	0,0

Der Rohdatensatz insgesamt oder einzelne Variablen unmittelbar nach der Prelex-Abfrage eigneten sich daher nicht für eine sofortige Auswertung im Rahmen dieser Arbeit und mussten in einer Reihe von Schritten erst verarbeitbar gemacht werden. Im Folgenden dokumentiere und begründe ich diese Schritte. Dabei gehe ich auf drei Aspekte ein. Erstens vollziehe ich nach, welche Veränderungen ich im Rahmen eines schlüssigen Datenmanagements zwecks Umwandlung des gesamten abgefragten Rohdatensatzes (im Folgenden: „Prelex-Daten“) nach der Prelex-Abfrage in den für die Zwecke dieser Arbeit verwendeten „Prelex-Datensatz“ vorgenommen habe. Der dadurch erstellte Datensatz (im Folgenden: Arbeitsdaten) ist die Grundlage für die weiteren hier dokumentierten Schritte. Zweitens erläutere ich, welche der Variablen ich unter welcher Bezeichnung aus den Arbeitsdaten übernommen habe. Drittens lege ich dar, welche Variablen ich aus den Arbeitsdaten neu generiert habe. Schließlich gebe ich eine Übersicht über die untersuchten Daten. Das Ergebnis dieser Schritte ist der Prelex-Datensatz, den ich für die Analysen in dieser Arbeit verwendet habe.

A-6.1 Umwandlung der Prelex-Daten in die Arbeitsdaten

A-6.2.1 Zuweisung von Variablennamen und Entfernung einer Variable im Zuge dieser Zuweisung

Bei einigen Variablen lieferte die Prelex-Abfrage nicht unmittelbar eine Bezeichnung, sondern nur eine Variablen-Nummer. Das geschah dann, wenn diese Bezeichnung unter Beibehaltung des Bezeichnungsmodus die bei der Abfrage zulässige Höchstzahl zu vergebener Zeichen übertraf.

Eine solche Bezeichnung habe ich zunächst, in Konformität mit der Bezeichnungsweise nach dem Prelex-Abfrage-Algorithmus, ergänzt (zum Algorithmus vgl. Kovats und Werner 2010).

Außerdem kam es durch die abfragebedingte Vergabe von lediglich Nummern als Variablennamen in vier Fällen zur Dopplung zweier inhaltlich gleicher Variablen (die Variablen „jointcommissiondecision001dat“ und „v668“ und die Variablen „jointcommissiondecision001dec“ und „v669“). Diese hab ich jeweils zu den zwei Variablen „jointcommissiondecision001dat“ und „jointcommissiondecision001dec“ zusammengefasst, indem die Werte der insgesamt vier Fälle, in denen die Variable „jointcommissiondecision001dat“ überhaupt nur mit Werten belegt war, in die entsprechenden Fälle von „v668“ übertragen und die Variable „v668“ in „jointcommissiondecision001dat“ wurden. Ebenso bin ich mit dem zweiten genannten Variablenpaar verfahren.

Eine Übersicht dazu und zu den weiteren zunächst unbenannten Variablen und ihre Benennung findet sich in Tabelle A-6.4.

Tabelle A-6.4

Name der Variablen nach der Prelex-Abfrage	Nr.	Vergebener Name
commissioncommunicationontheacti	166	commissioncommunicationonactiontaken001dat
v167	167	commissioncommunicationonactiontaken001dec
v168	168	commissioncommunicationonactiontaken002dat
v169	169	commissioncommunicationonactiontaken002dec
commissionpositiononepamendments	170	commissionpositiononepamendments1stread001dat
v171	171	commissionpositiononepamendments1stread001dec
v172	172	commissionpositiononepamendments1stread002dat
v173	173	commissionpositiononepamendments1stread002dec
v174	174	commissionpositiononepamendments2ndread001dat
v175	175	commissionpositiononepamendments2ndread001dec
v176	176	commissionpositiononepamendments2ndread002dat
v177	177	commissionpositiononepamendments2ndread002dec
v178	178	commissionpositiononepamendments2ndread003dat
v179	179	commissionpositiononepamendments2ndread003dec
v180	180	commissionpositiononepamendments2ndread004dat
v181	181	commissionpositiononepamendments2ndread004dec
v182	182	commissionpositiononepamendmentsingleread001dat
v183	183	commissionpositiononepamendmentsingleread001dec
v184	184	commissionpositiononepamendmentsingleread002dat
v185	185	commissionpositiononepamendmentsingleread002dec
v186	186	commissionpositiononepamendmentsingleread003dat
v187	187	commissionpositiononepamendmentsingleread003dec
communicationuparlementeuropens	196	communicationuparlementeuropensdat
v197	197	communicationuparlementeuropensdec
decisioncooperationcommittee001d	322	decisioncooperationcommittee001dat
323	323	decisioncooperationcommittee001dec
v665	665	informationprejection2ndrdg001dec
jointcommitteedecision001date	666	jointcommitteedecision001adate
jointcommitteedecision001decisio	667	jointcommitteedecision001adecisio
v668	668	jointcommitteedecision001date
v669	669	jointcommitteedecision001decisio
opinionoftheuropeandataprotecti	690	opinionoftheuropeandataprotecti001dat
v691	691	opinionoftheuropeandataprotecti001dec
v692	692	opinionoftheuropeandataprotecti002dat
v693	693	opinionoftheuropeandataprotecti002dec

v694	694	opinionoftheuropeandataprotecti003dat
v695	695	opinionoftheuropeandataprotecti003dec
partialsignaturebyepandcouncil00	708	partialsignaturebyepandcouncil001dat
v709	709	partialsignaturebyepandcouncil001dec
v710	710	partialsignaturebyepandcouncil002dat
v711	711	partialsignaturebyepandcouncil002dec
v712	712	partialsignaturebyepandcouncil003dat
v713	713	partialsignaturebyepandcouncil003dec
transmissiontoeuropeanombudsman0	850	transmissiontoeuropeanombudsman001dat
v851	851	transmissiontoeuropeanombudsman001dec

A-6.2.2 Identifizierung und Auswahl der Fälle für den Prelex-Datensatz

Auf die Fallauswahl im Einzelnen gehe ich in Kapitel 9 ein. Hier dokumentiere ich den Umgang mit unerwünschten Effekten des Zusammenspiels von Lawleecher-Algorithmus und Datenbankstruktur bei Prelex und die Bildung von Fallgruppen nach der Rechtsform.

Unmittelbar nach der Abfrage enthielt der Rohdatensatz insgesamt 29394 Fälle. Allerdings waren bei weitem nicht alle dieser Fälle für diese Arbeit interessant. Dabei handelte es sich um doppelte Fälle, Dossiers ohne bindende Wirkung, Dossiers zu Haushaltsangelegenheiten und einige Dossiers mit fehlenden Angaben. Der Umgang damit für die Zwecke dieser Arbeit begründe und erläutere ich im Folgenden.

A-6.2.2.1 Doppelte Fälle

Zunächst gab es unter den Fällen einige Duplikate nach der Prelex-Abfrage. Diese waren durch den Abfrage-Algorithmus von Lawleecher bedingt, der z.B. bei mehr als einem vergebenen Geschäftszeichen eines einzigen Dossiers ebenso viele Fälle abfragt, wie es Geschäftszeichen gibt. Diese Fälle wiesen wiederum bei allen Variablen identische Werte auf. Weil ihre Beibehaltung die Untersuchungsergebnisse rein aus einer unerwünschten Nebenwirkung des Abfrage-Algorithmus verzerrt hätte, habe ich sie entfernt.

Von diesen Fällen habe ich nur einen einzigen Fall beibehalten, und zwar entlang der Prelex-Identifikationsnummern (id) und der dortige Kurzbeschreibung („blueboxshortdescription“). Wenn zwei Identifikationsnummern identisch waren, waren die im Datensatz enthaltenen Geschäftszeichen (nicht aber unbedingt die in Prelex enthaltenen Geschäftszeichen) immer miteinander identisch. Ebenso waren die Kurzbeschreibungen dann miteinander identisch. Davon waren insgesamt 475 Fälle betroffen. Davon waren 472 Fälle Duplikate voneinander. Außerdem gab es ein Triplet. Ich habe alle 236 Duplikate und das eine Triplet (entsprechend zwei Fällen, id 100021), insgesamt also 238 Fälle entfernt. Dabei wies in einem Fall (id 11264) eines der beiden Doppel einen Eintrag mehr auf als das andere. Hier habe ich letzteres entfernt. Bei den anderen Fällen waren die Einträge identisch. Eine Übersicht über alle fraglichen Fälle findet sich in Tabelle A-6.5.

Tabelle A-6.5

id	Geschäftszeichen	id	Geschäftszeichen	id	Geschäftszeichen
11264	COM (1980) 616 - 3	102326	COM (1993) 343	154318	COM (1999) 708
11321	COM (1991) 147	102485	COM (1993) 493	154319	COM (1999) 709
11353	COM (1993) 650	102806	SEC (1993) 1290	155498	SEC (2000) 340
11381	COM (1994) 678	103230	COM (1992) 298	155739	COM (2000) 102
11418	COM (1995) 647	103285	COM (1992) 358	157582	JAI (2000) 15
11420	COM (1995) 722 - 2	103424	COM (1992) 499 - 1	158660	COM (2000) 519
11421	COM (1995) 722 - 4	103425	COM (1992) 499 - 2	160337	COM (2000) 736
11422	COM (1995) 722 - 6	103939	COM (1990) 554 - 3	161007	COM (2000) 854 - 2
11423	COM (1995) 729	104089	COM (1991) 77	161008	COM (2000) 854 - 3
11424	COM (1995) 735	104928	COM (1989) 660 - 39	161100	COM (2000) 896
11425	COM (1995) 739	105044	COM (1990) 90	161101	COM (2000) 900
11426	COM (1995) 745 - 3	105276	COM (1990) 329	161200	COM (2000) 897
11427	COM (1995) 745 - 6	105462	COM (1990) 477	161222	JAI (2000) 32
11495	COM (1996) 686	105474	COM (1990) 491	161269	COM (2000) 832
11610	COM (1993) 680	105908	SEC (1990) 2190	161462	COM (2000) 899
11619	COM (1995) 245 - 1	106353	COM (1989) 330	161759	JAI (2000) 33
11633	COM (1995) 520	106619	COM (1989) 615	162039	COM (2000) 798
11639	COM (1995) 622 - 2	106936	COM (1988) 21 - 1	162081	COM (2000) 898
11644	COM (1995) 709	108025	COM (1995) 742	163820	COM (2001) 210
11645	COM (1995) 722 - 1	108028	COM (1993) 575	165360	COM (2001) 322 - 1
11646	COM (1995) 722 - 3	109979	COM (1997) 684	166101	COM (2001) 362
11647	COM (1995) 722 - 5	110618	COM (1997) 720	170542	COM (2001) 786
11648	COM (1995) 722 - 7	110697	COM (1997) 725 - 1	170700	COM (2001) 817
11650	COM (1995) 734	110698	COM (1997) 725 - 2	170701	COM (2001) 819
11653	COM (1995) 745 - 2	110717	COM (1997) 725 - 3	170702	COM (2001) 820
11654	COM (1995) 745 - 4	110737	COM (1997) 725 - 4	170720	COM (2001) 818
11698	COM (1996) 674	110739	COM (1997) 723	170759	COM (2001) 816
11701	COM (1996) 707 - 2	110937	COM (1997) 730	170779	COM (2001) 815
11702	COM (1996) 717	111017	COM (1997) 738	171065	COM (2001) 803
11791	COM (1993) 646	111157	COM (1997) 737	171101	COM (2001) 802
11803	COM (1994) 612	111158	COM (1997) 739	171546	JAI (2002) 5
11804	COM (1994) 660	111159	COM (1997) 740	171939	SEC (2002) 201
11816	COM (1995) 712	111160	COM (1997) 741	174819	COM (2002) 322
11817	COM (1995) 723	111217	COM (1997) 735	175219	JAI (2002) 25
11818	COM (1995) 745 - 5	112177	COM (1997) 718 - 1	179730	JAI (2002) 30
11830	COM (1996) 351	112622	COM (1998) 65	182190	COM (2003) 180
11840	COM (1996) 715	113057	COM (1997) 693	184930	SEC (2003) 908
11848	COM (1997) 129 - 2	113180	COM (1998) 101	187550	COM (2003) 741
11931	COM (1997) 214	113648	COM (1986) 775	187712	JAI (2003) 17
20087	COM (1997) 419	114111	COM (1987) 392 - 2	188954	COM (2004) 92 - 2
20226	COM (1996) 703	114594	SEC (1987) 1736	191578	COM (2004) 515
20229	COM (1996) 706	114604	SEC (1987) 1839	191707	COM (2004) 591
20234	COM (1996) 719	114919	COM (1986) 54 - 4	191763	COM (2004) 623

20483	COM (1993) 679	115420	COM (1986) 555 - 2	191820	COM (2004) 632
20484	COM (1993) 713	118469	COM (1998) 164	191934	COM (2004) 728 - 2
20509	COM (1995) 499	122162	COM (1981) 290	192801	COM (2005) 169
20525	COM (1995) 726 - 2	122307	COM (1981) 424	193217	COM (2005) 368 - 1
20529	COM (1995) 744 - 3	123030	COM (1980) 46	193636	COM (2004) 738
20531	COM (1995) 745 - 1	123796	COM (1980) 705 - 26	193666	COM (2005) 650
21384	COM (1995) 744 - 1	123848	COM (1980) 751	193764	COM (2005) 717
21386	COM (1995) 707	123940	COM (1980) 824 - 1	193767	COM (2005) 714
21417	COM (1993) 712	127137	COM (1977) 181	193834	SEC (2006) 71
100012	COM (1993) 685 - 3	129664	COM (1975) 564	194140	COM (2006) 178 - 1
100021	COM (1994) 523 - 3	129756	COM (1975) 614 - 4	195144	COM (2006) 812
100021	COM (1994) 523 - 3	142139	COM (1998) 797	195225	JAI (2006) 5
100023	COM (1994) 582	142184	COM (1998) 811	195231	COM (2006) 867
100026	COM (1994) 636	142459	COM (1999) 5	195241	COM (2006) 850
100029	COM (1994) 674	143079	COM (1999) 85	195243	COM (2007) 1
100233	COM (1995) 231	150779	COM (1999) 496	195292	COM (2006) 820
100684	SEC (1995) 523	152138	BCE (1998) 1	195578	COM (2007) 176 - 1
100883	SEC (1995) 2122 - 7	154039	COM (1999) 726	195643	COM (2007) 224
100884	SEC (1995) 2122 - 8	154139	COM (1999) 727	196092	COM (2007) 488 - 1
100885	SEC (1995) 2122 - 9	154140	COM (1999) 728	196337	COM (2007) 676
100959	COM (1994) 689	154141	COM (1999) 729	196475	COM (2007) 735
100965	COM (1994) 555	154142	COM (1999) 730	196590	COM (2007) 829
100973	COM (1993) 685 - 2	154144	COM (1999) 732	196612	COM (2007) 868
100982	COM (1997) 421	154145	COM (1999) 733	196613	COM (2007) 870
101001	COM (1992) 465	154148	COM (1999) 736	196620	COM (2007) 872
101016	COM (1993) 652	154149	COM (1999) 737	196759	SEC (2007) 1731
101033	COM (1993) 710	154150	COM (1999) 738	196789	COM (2008) 108
101038	COM (1993) 719 - 1	154151	COM (1999) 739	196821	COM (2008) 141
101457	COM (1994) 478	154152	COM (1999) 741	196897	SEC (2008) 297
101589	COM (1994) 651	154153	COM (1999) 743	196982	SEC (2008) 576
101717	SEC (1994) 1014	154154	COM (1999) 740	197457	COM (2008) 615 - 2
101941	COM (1993) 719 - 2	154155	COM (1999) 742	197749	COM (2008) 837
101943	COM (1993) 708	154178	COM (1999) 744	198420	COM (2009) 332
101944	COM (1993) 698	154179	COM (1999) 745	198618	JAI (2008) 12
101954	COM (1993) 276 - 1	154180	COM (1999) 746	198921	COM (2009) 679
102246	COM (1993) 259	154182	COM (1999) 748		
102302	COM (1993) 323	154183	COM (1999) 749		

Außerdem habe ich diejenigen Fälle als Duplikate entfernt, die zwar unterschiedliche IDs, aber identische Geschäftszeichen enthielten. Dies betraf sechs Fälle (id 195159 und 194015 mit dem Gz. COM (2006) 123; ids 195652 und 196045 mit dem Gz. SEC (2006) 1385; sowie ids 194794 und 194942 mit dem Gz. COM (2006) 602). Sie waren prozessual vollständig identisch miteinander, allerdings unterschieden sie sich in je einer Variable hinsichtlich der Genauigkeit der Zuord-

nung. Sie sind in Tabelle A-6.6 tabellarisch dokumentiert und nach Beibehaltung oder Entfernung kenntlich gemacht. Dadurch wurden insgesamt drei Fälle entfernt.

Tabelle A-6.6

id	Gz.	Handlung	Erläuterung
194015	COM (2006) 123	Beibehalten	Wert in escopiniondate, lastboxdocument von 195159 übernommen, sonst mehr Informationen als dort
195159	COM (2006) 123	Entfernt	mit dort genannter Ausnahme weniger Informationen als 194015
195652	SEC (2006) 1385	Beibehalten	Wert in commissioncommunicationontheactiontaken (31.05.2007) von 196045 übernommen, sonst mehr Informationen als dort
196045	SEC (2006) 1385	Entfernt	mit dort genannter Ausnahme weniger Informationen als 195652
194794	COM (2006) 602	Entfernt	Wert in greenboxlegalbasis, firstboxdocument, firstboxlegalbasis von 194942 übernommen, sonst mehr Informationen als dort
194942	COM (2006) 602	Beibehalten	mit dort genannter Ausnahme weniger Informationen als 195652

Schließlich habe ich weitere zwei Fälle (id 196910, Gz. COM (2008) 354) und id 196990, Gz. COM (2008) 391) entfernt. Diese enthielten identische Geschäftszeichen wie zwei andere Fälle, allerdings handelte es sich bei ihnen um für sich stehende Entschließungen des EP. Diese beiden Entschließungen hatten seitens anderer EU-Organen keine weiteren Handlungen zur Folge.

So verblieben zunächst 29152 Fälle.

A-6.2.2.2 Bildung von Fallgruppen

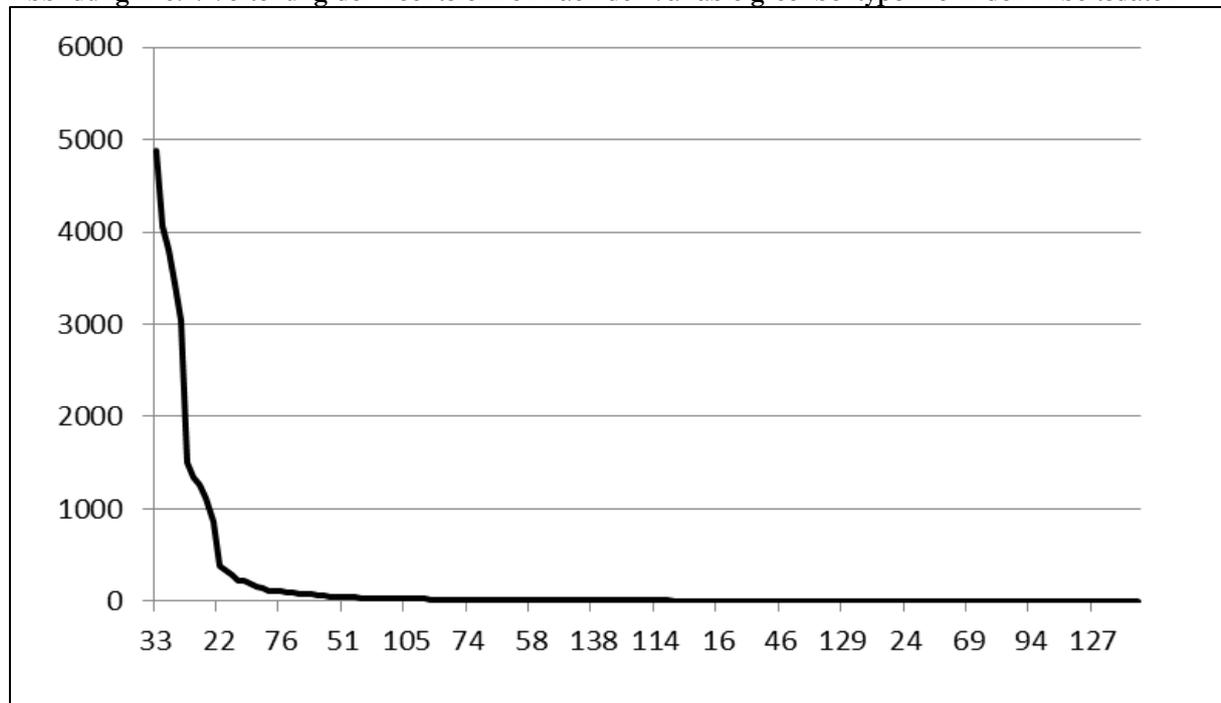
Eine sehr große Anzahl der verbleibenden Fälle beinhaltet den Werdegang von Dossiers, die nicht auf die Erstellung eines bindenden Dokuments zielen. Dabei handelt es sich um Dokumente der Kommission, die sich an andere EU-Organen richten, z.B. den Rat oder das EP. Diese Dokumente sind aber keine bindenden Akte. Daher waren die damit verbundenen Dossiers für die Untersuchung uninteressant. Um die weitere Erarbeitung der Arbeitsdaten möglichst ökonomisch zu halten, habe ich sie nicht in den Prelex-Datensatz aufgenommen. Im Folgenden beschreibe ich zunächst, wie ich diese Dossiers durch die Bildung von Fallgruppen identifiziert habe. Die Bildung von Fallgruppen diene gleichzeitig zur Kategorisierung auch der ausgewählten Fälle entlang der in den Dossiers angestrebten Rechtsform. Anschließend dokumentiere ich, welche Fallgruppen im Einzelnen für diese Arbeit nicht berücksichtigt wurden und um wie viele Fälle es sich dabei handelt.

Die in einem Dossier für ein Dokument angestrebte Rechtsform wird in den Prelex-Daten durch die Variable „greenboxtypeoffile“ angegeben. In den Prelex-Daten existieren zunächst insgesamt 158 unterschiedliche Ausprägungen dieser Variablen.

Diese Anzahl übertrifft die Anzahl der in der EU möglichen Rechtsformen um ein Vielfaches. Sie kommt zustande durch Änderungen der angestrebten Rechtsformen im Lauf der Behandlung

durch die einzelnen EU-Organe. Dies ist zwar nur bei einem sehr kleinen Teil der Dossiers der Fall, bläht aber die Zahl der dadurch möglichen Ausprägungen beträchtlich auf.

Abbildung A-6.2: Verteilung der Rechtsformen nach der Variable greenboxtypoffile in den Arbeitsdaten



Erläuterung: Zahlen entlang der X-Achse geben den Code der Variablenausprägung nach Tabelle A-6.7 an

In einem ersten Schritt habe ich diese 158 Ausprägungen zu insgesamt nur noch 33 Fallgruppen zusammengefasst. Dafür habe ich die Ausprägungen von greenboxtypeoffile in den Prelex-Daten je danach zu einer Fallgruppe zusammengefasst, welche Rechtsform in der Bezeichnung der Ausprägung an zeitlich letzter Stelle erschien, denn diese Rechtsform war es, die ein Dokument schließlich erhielt. Das Ergebnis dieses Unterfangens ist in Tabelle A-6.7 dargestellt.

Tabelle A-6.7

Code	Greenboxtypeoffile	Rechtsform	N	Anteil	Code (Rechtsform)
1	Commission :Agreement	Agreement	1	0,0	7
2	Commission :Agreement betw. Member states	Agreement	5	0,0	7
3	Commission :Communication	Communication	5	0,0	18
4	Commission :Communication Council :Communication	Communication	6	0,0	18
5	Commission :Communication Council :Decision	Decision	17	0,1	2
6	Commission :Communication Council :Recommendation	Recommendation	216	0,7	22
7	Commission :Communication Council :Regulation	Regulation	1255	4,3	1
8	Commission :Communication Council :Report	Report	1	0,0	19
9	Commission :Communication Council :Resolution	Council Resolution	5	0,0	23
10	Commission :Council Assent	Council Assent	326	1,1	4
11	Commission :Decision	Decision	3	0,0	2
12	Commission :Decision Council :Decision	Decision	2	0,0	2
13	Commission :Declaration	Declaration	1	0,0	17

14	Commission :Directive	Directive	6	0,0	3
15	Commission :Directive Council :Directive	Directive	1124	3,9	3
16	Commission :Draft agreement	Agreement	3	0,0	7
17	Commission :Draft agreement Council :Agreement	Agreement	8	0,0	7
18	Commission :Draft agreement Member States	Agreement	184	0,6	7
19	Commission :Draft agreement Member States Council :Agreement betw. Member states	Agreement	10	0,0	7
20	Commission :Draft Common Position	Common Position	4	0,0	9
21	Commission :Draft Common Position Council :Common position	Common Position	2	0,0	9
22	Commission :Draft communication	Communication	377	1,3	18
23	Commission :Draft decision	Decision	92	0,3	2
24	Commission :Draft decision Council :Decision	Decision	1	0,0	2
25	Commission :Draft decision Council :Draft decision	Decision	23	0,1	2
26	Commission :Draft decision Council :Regulation	Regulation	1	0,0	1
27	Commission :Draft declaration	Declaration	2	0,0	17
28	Commission :Draft declaration Council :Declaration	Declaration	1	0,0	17
29	Commission :Draft directive	Directive	7	0,0	3
30	Commission :Draft directive Council :Directive	Directive	1	0,0	3
31	Commission :Draft ECSC budget	Budget	6	0,0	16
32	Commission :Draft interinstitut. agreement	IA	1	0,0	10
33	Commission :Draft interinstitut. agreement Council :Interinstitutional Agreement	IA	4887	16,8	10
34	Commission :Draft protocol	Protocol	221	0,8	8
35	Commission :Draft recommendation	Recommendation	2	0,0	22
36	Commission :Draft recommendation Council :Recommendation	Recommendation	158	0,5	22
37	Commission :Draft recommendation Council :Resolution	Council Resolution	1	0,0	23
38	Commission :Draft regulation	Regulation	1505	5,2	1
39	Commission :Draft regulation Council :Regulation	Regulation	1	0,0	1
40	Commission :Draft resolution	Council Resolution	16	0,1	23
41	Commission :Draft resolution Council :Decision	Decision	84	0,3	2
42	Commission :Draft resolution Council :Resolution	Council Resolution	17	0,1	23
43	Commission :Draft Treaty	Treaty	1	0,0	12
44	Commission :ECSC Budget	Budget	17	0,1	16
45	Commission :Green Paper	Green Paper	6	0,0	25
46	Commission :Joint action European Parliament :Draft joint action	Joint Action	2	0,0	11
47	Commission :Letter	Letter	17	0,1	31
48	Commission :Letter of amendment	LoA	6	0,0	15
49	Commission :Memorandum	Memorandum	4	0,0	27
50	Commission :Note	Note	5	0,0	32
51	Commission :Opinion	Opinion	44	0,2	21
52	Commission :Opinion Council :Decision	Decision	38	0,1	2
53	Commission :Opinion Council :Opinion	Opinion	117	0,4	21
54	Commission :Opinion Council :Regulation	Regulation	27	0,1	1
55	Commission :Periodic report	Periodic Report	78	0,3	29
56	Commission :Periodic report Council :Periodic report	Periodic Report	10	0,0	29
57	Commission :Prelim. Draft supplm. Budget	Supplem. Budget	2	0,0	14
58	Commission :Preliminary Draft Budget	Budget	10	0,0	16
59	Commission :Preliminary Draft Budget Council :Decision	Decision	7	0,0	2
60	Commission :Programme	Programme	11	0,0	30

61	Commission :Programme Council :Declaration	Declaration	1	0,0	17
62	Commission :Proposal for a Common Position	Common Position	7	0,0	9
63	Commission :Proposal for a Common Position Council :Common position	Common Position	1	0,0	9
64	Commission :Proposal for a Council Framework Decision	CFD	9	0,0	5
65	Commission :Proposal for a Council Framework Decision Council :COUNCIL FRAMEWORK DECISION	CFD	3	0,0	5
66	Commission :Proposal for a Council Framework Decision Council :Decision	Decision	148	0,5	2
67	Commission :Proposal for a Decision	Decision	36	0,1	2
68	Commission :Proposal for a Decision Council :Decision	Decision	4	0,0	2
69	Commission :Proposal for a Decision Council :Directive	Directive	1	0,0	3
70	Commission :Proposal for a Decision Council :Joint action	Joint Action	2	0,0	11
71	Commission :Proposal for a Decision Council :Proposal for a Decision	Decision	3	0,0	2
72	Commission :Proposal for a Decision Council :Regulation	Regulation	1	0,0	1
73	Commission :Proposal for a Decision Council :Resolution	Council Resolution	12	0,0	23
74	Commission :Proposal for a Decision European Parliament :Decision Council :Decision	Decision	15	0,1	2
75	Commission :Proposal for a Decision European Parliament :Proposal for a Decision	Decision	10	0,0	2
76	Commission :Proposal for a Decision European Parliament :Proposal for a Decision Council :Decision	Decision	105	0,4	2
77	Commission :Proposal for a Declaration	Declaration	862	3,0	17
78	Commission :Proposal for a Declaration Council :Regulation	Regulation	111	0,4	1
79	Commission :Proposal for a Directive	Directive	1	0,0	3
80	Commission :Proposal for a Directive Council :Decision	Decision	66	0,2	2
81	Commission :Proposal for a Directive Council :Directive	Directive	2	0,0	3
82	Commission :Proposal for a Directive Council :Regulation	Regulation	1	0,0	1
83	Commission :Proposal for a Directive Council :Request for Council Assent	Council Assent	1	0,0	4
84	Commission :Proposal for a Directive Council :Resolution	Council Resolution	2	0,0	23
85	Commission :Proposal for a Directive European Parliament :Directive	Directive	13	0,0	3
86	Commission :Proposal for a joint action	Joint Action	1	0,0	11
87	Commission :Proposal for a Recommendation	Recommendation	1	0,0	22
88	Commission :Proposal for a Recommendation Council :Decision	Decision	1	0,0	2
89	Commission :Proposal for a Recommendation Council :Recommendation	Recommendation	21	0,1	22
90	Commission :Proposal for a Recommendation European Parliament :Directive Council :Directive	Directive	1	0,0	3
91	Commission :Proposal for a Recommendation European Parliament :Proposal for a Directive	Directive	47	0,2	3
92	Commission :Proposal for a Regulation	Regulation	1	0,0	1
93	Commission :Proposal for a Regulation Council :Decision	Decision	25	0,1	2
94	Commission :Proposal for a Regulation Council :Directive	Directive	1	0,0	3
95	Commission :Proposal for a Regulation Council :Draft Common Position	Common Position	3	0,0	9
96	Commission :Proposal for a Regulation Council :Proposal for a Regulation	Regulation	1	0,0	1

97	Commission :Proposal for a Regulation Council :Recommendation for an Opinion	Opinion	1	0,0	21
98	Commission :Proposal for a Regulation Council :Regulation	Regulation	1	0,0	1
99	Commission :Proposal for a Regulation European Par- liament :Proposal for a Regulation Council :Regulation	Regulation	3	0,0	1
100	Commission :Proposal for a Regulation European Par- liament :Regulation Council :Regulation	Regulation	1	0,0	1
101	Commission :Proposal for a Regulation European Par- liament :Resolution of EP Council :Regulation	Regulation	10	0,0	1
102	Commission :Proposal for a Resolution	Council Resolution	87	0,3	23
103	Commission :Proposal for a Resolution Council :Resolution	Council Resolution	33	0,1	23
104	Commission :Proposal for an Act	Act	1	0,0	6
105	Commission :Recomm. for a Recommendation	Recommendation	24	0,1	22
106	Commission :Recomm. for a Recommendation Council :Recommendation	Recommendation	3436	11,8	22
107	Commission :Recomm. for a Regulation	Regulation	7	0,0	1
108	Commission :Recomm. for a Regulation Council :Decision	Decision	1	0,0	2
109	Commission :Recomm. for a Regulation Council :Regulation	Regulation	16	0,1	1
110	Commission :Recommendation	Recommendation	3	0,0	22
111	Commission :Recommendation Council :Decision	Decision	2	0,0	2
112	Commission :Recommendation Council :Recommendation	Recommendation	2	0,0	22
113	Commission :Recommendation for a Decision	Decision	2	0,0	2
114	Commission :Recommendation for a Decision Council :Decision	Decision	5	0,0	2
115	Commission :Recommendation for a Decision Council :Recommendation for a Decision	Decision	14	0,0	2
116	Commission :Recommendation for an Opinion	Opinion	28	0,1	21
117	Commission :Recommendation for an Opinion Council :Recommendation	Recommendation	293	1,0	22
118	Commission :Regulation	Regulation	13	0,0	1
119	Commission :Regulation Council :Regulation	Regulation	2	0,0	1
120	Commission :Report	Report	5	0,0	19
121	Commission :Report Council :Report	Report	1	0,0	19
122	Commission :Report European Parliament :Resolution of EP	EP Resolution	26	0,1	26
123	Commission :Request for Council Assent	Council Assent	1	0,0	4
124	Commission :Request for Council Assent Council :Decision	Decision	2	0,0	2
125	Commission :Resolution of EP	EP Resolution	49	0,2	26
126	Commission :Resolution of EP Council :Resolution	EP Resolution	1	0,0	26
127	Commission :Staff Working Paper	SWP	1	0,0	20
128	Commission :Supplem. and amending Budet	Supplem. Budget	11	0,0	14
129	Commission :Transfer of appropriations	ToA	2	0,0	13
130	Commission :Transfer of appropriations Council :Decision	Decision	1337	4,6	2
131	Commission :White Paper	White Paper	2	0,0	28
132	Commission :White Paper Council :Resolution	Council Resolution	62	0,2	23
133	Commission :Working Paper	Working Paper	35	0,1	24
134	Council :Decision	Decision	3047	10,5	2
135	Council :Recommendation	Recommendation	4	0,0	22
136	Council :Regulation	Regulation	2	0,0	1
137	Etat Membre :Act Council :Act	Act	4061	13,9	6

138	Etat Membre :Decision Council :Decision	Decision	7	0,0	2
139	Etat Membre :Draft act	Act	8	0,0	6
140	Etat Membre :Draft act Council :Act	Act	2	0,0	6
141	Etat Membre :Draft Council framework decision	CFD	12	0,0	5
142	Etat Membre :Draft Council framework decision Council :COUNCIL FRAMEWORK DECISION	CFD	1	0,0	5
143	Etat Membre :Draft decision	Decision	2	0,0	2
144	Etat Membre :Draft decision Council :Act	Act	1	0,0	6
145	Etat Membre :Draft decision Council :COUNCIL FRAMEWORK DECISION	CFD	4	0,0	5
146	Etat Membre :Draft decision Council :Decision	Decision	5	0,0	2
147	Etat Membre :Draft decision Council :Resolution	Council Resolution	1	0,0	23
148	Etat Membre :Draft decision European Parliament :Decision Council :Decision	Decision	22	0,1	2
149	Etat Membre :Draft directive	Directive	1	0,0	3
150	Etat Membre :Draft directive Council :Directive	Directive	3815	13,1	3
151	Etat Membre :Draft recommendation	Recommendation	39	0,1	22
152	Etat Membre :Draft recommendation Council :Recommendation	Recommendation	2	0,0	22
153	Etat Membre :Draft regulation	Regulation	77	0,3	1
154	Etat Membre :Draft regulation Council :Regulation	Regulation	1	0,0	1
155	Etat Membre :Proposal for a Decision Council :Decision	Decision	1	0,0	2
156	Etat Membre :Proposal for a Decision European Parliament :Proposal for a Decision Council :Decision	Decision	4	0,0	2
157	Etat Membre :Proposal for a Regulation	Regulation	1	0,0	1
158	[fehlt]	[fehlt]	2	0,0	33
-	Insgesamt		29152	100,0	-

Erläuterungen: IA: Interinstitutional Agreement; CFD: Council Framework Decision; ToA: Transfer of Appropriations; LoA: Letter of Amendment; SWP: Staff Working Paper.

A-6.2 Bildung und Übernahme von Variablen aus den Prelex-Daten

Folgende Variablen habe ich dann ohne weiteres aus den Prelex-Daten übernommen (in Klammern: Variablenname in den Prelex-Daten): id (id), Geschäftszeichen (blueboxupperleftidentifier), Kurzbeschreibung (blueboxshortdescription), Rechtsgrundlage (greenboxlegalbasis), Art des Dossiers (greenboxtypeoffile).

A-6.3.1 Generierung von Variablen aus den Prelex-Daten

Den größten Teil der in den Analysen verwendeten Variablen habe ich aus Prelex-Daten aber erst generiert. Dies betraf vor allem die Variablen zu Terminen in den Entscheidungsprozessen entlang der Datumsvariablen.

A-6.3.1.1 Generierung der Variable „Start1“ zum Anfang eines Entscheidungsprozesses

Die Prelex-Daten enthalten aufgrund der unterschiedlichen Entscheidungsverfahren nicht eine Variable, die für alle Fälle den Anfangspunkt des Verfahrens angibt. Diese Variable habe ich daher aus den Werten einer Reihe von Variablen erst generiert. Das beschreibe ich nun.

Ich habe zunächst die Werte einer Reihe von Variablen aus den Prelex-Daten in neu gebildete Variablen übernommen. Dabei handelt es sich um die Variablen „adcom“, „adcou“, „twps“ und „divs“. Die Bildung dieser Variablen lege ich im Folgenden dar. Aus diesen vier Variablen habe ich anschließend durch Zusammenfügen deren Werte die Variable „start1“ gebildet, die für jeden Fall ein Anfangsdatum enthält. In einigen Fällen enthielt das gesamte Dossier nur einen einzigen Datumswert, d.h. nur eine einzige Datumsvariable war ausgeprägt. Dies betraf zwei Gruppen von Dossiers. Am weitest häufigsten war dies der Fall bei Dossiers, die lediglich aus der Übermittlung eines Dokuments von der Kommission an den Rat oder das EP bestanden, etwa der Übermittlung eines Grünbuchs. Daher erscheinen diese Dossiers weit überwiegend bei nicht-bindenden Dokumenten. Die andere Gruppe von Fällen sind solche Dossiers, die zum Zeitpunkt der Prelex-Abfrage noch nicht abschließend entschieden waren. Den Umgang mit diesen Fällen erläutere ich bei der Darstellung zur Bildung der Variablen adcou, adcom und divs im Einzelnen. Um die Systematik der Variablengenerierung aufrecht zu erhalten, habe ich hier jedoch zunächst den ermittelten einzigen Datumswert um einen Tag verringert und erst dann für die jeweilige für die Bildung von start1 Variable herangezogen. Ebenso bin ich verfahren, wenn zwar mehr als eine Datumsvariable ausgeprägt war, aber alle Ausprägungen miteinander identisch waren, wenn also alle Schritte in einem Dossier am gleichen Tag stattfanden. Das ist in Tabelle A-6.8 zusammengefasst.

Tabelle A-6.8

Vorläufige Auswahl	Insgesamt	>1 Wert	1 Wert	Anteil	>1 Datum	1 Datum	Anteil
Ja	17433	17429	4	0,02	17170	263	1,5
Nein, untypisch	78	78	0	-	74	4	5,1
Nein, Haushaltsangelegenheit	1787	1787	0	-	1649	138	7,7
Nein, nicht bindend	9819	9207	612	6,65	6729	3090	31,5
Nein, technische Gründe	35	19	16	84,21	10	25	71,4
Insgesamt	29152	28520	632	2,22	25632	3520	12,1

Die Variable „adcom“

Die Variable „adcom“ repräsentiert das Datum jeder Initiative der Kommission durch Annahme als Vorschlag für ein Dokument. Sie wurde für alle Fälle, in denen der Wert der Variable „adoptonbycommission001dat“ den niedrigsten Datumswert dieses Falls aufwies, aus dieser Variable übernommen. Außerdem war in den Prelex-Daten in zwei Fällen der Datumswert maschinell nicht lesbar und wurde, wie in Tabelle A-6.9 dokumentiert, berichtigt.

Tabelle A-6.9

id	Geschäftszeichen	Wert in adoptionbycommission001date	Dort ersetzt durch
115427	COM (1986) 560	29-10-0986	29.10.1986
148799	COM (1982) 500	08-09-1820	08.09.1982

Von den 29152 Fällen war diese Variable 27398-mal mit einem Wert belegt. Rund 90 Prozent aller Dossiers wiesen also einen solchen Datumswert auf. In der Vorauswahl waren dies 17044 Fälle, also rund 98 Prozent. Immer dann wurde dieser Wert für die Variable „adcom“ angenommen. In allen anderen Fällen wurde diese Variable mit einem fehlenden Wert belegt. In insgesamt drei Fällen (id 193597, 193636 und 196040, letztere beide in der Vorauswahl) existierte hier nur ein einziger Datumswert. Keiner dieser Fälle wurde schließlich in die untersuchten Daten übernommen, weil über keines dieser Dossiers bis zum 31.12.2009 abschließend entschieden worden war.

Tabelle A-6.10

id	Geschäftszeichen	Wert von adoptionbycommission001dat	Wert von adcom
100090	COM (1995) 46	27.02.1995	26.02.1995
101277	COM (1994) 285	24.06.1994	23.06.1994
102191	COM (1993) 186	27.04.1993	26.04.1993
102192	COM (1993) 187	27.04.1993	26.04.1993
103074	COM (1992) 126	31.03.1992	30.03.1992
103082	COM (1992) 137 - 1	30.03.1992	29.03.1992
103084	COM (1992) 137 - 3	30.03.1992	29.03.1992
103283	COM (1992) 357 - 1	23.07.1992	22.07.1992
104091	COM (1991) 79	04.03.1991	03.03.1991
104994	COM (1990) 30 - 2	23.01.1990	22.01.1990
105069	COM (1990) 118	26.03.1990	25.03.1990
105153	COM (1990) 195	27.04.1990	26.04.1990
105154	COM (1990) 196	27.04.1990	26.04.1990
105155	COM (1990) 197	27.04.1990	26.04.1990
106200	COM (1989) 151	21.03.1989	20.03.1989
107174	COM (1988) 198	29.05.1988	28.05.1988
107289	COM (1988) 310	17.05.1988	16.05.1988
115046	COM (1986) 189	25.03.1986	24.03.1986
115047	COM (1986) 190	25.03.1986	24.03.1986
117080	SEC (1985) 1882 - 2	10.12.1985	09.12.1985
123991	COM (1980) 863 - 2	03.12.1980	02.12.1980
125609	SEC (1998) 576 - 1	30.03.1998	29.03.1998
125629	SEC (1998) 576 - 2	30.03.1998	29.03.1998

Allerdings fiel in einigen Fällen das Datum der Annahme durch die Kommission auf den gleichen Tag wie das Datum der formellen Annahme durch den Rat oder des Ersetzens durch ein anderes Dossier. Letztere Variablen repräsentieren aber eine Entscheidung, die ein Dossier abschlossen

(s. unten bei der Generierung der Variable *facud* und *end1*). Insgesamt sind davon 23 Fälle betroffen, 21 davon in der Vorauswahl. Die drei Fälle, in denen das Ersetzen belegt war (id's 125609 und 125629) waren nicht in der Vorauswahl oder waren in der Vorauswahl, wurden schließlich aber nicht in die endgültige Auswahl übernommen (id 123991). In allen diesen 23 Fällen wurde der Wert der Variablen *adcom* um einen Tag reduziert. Das ist in Tabelle A-6.10 eingetragen.

Nicht alle Fälle beginnen jedoch mit einer Annahme durch die Kommission. Für diese insgesamt 1754 Fälle in den Prelex-Daten, davon 389 Fälle in der Vorauswahl, habe ich die folgenden Variablen konstruiert.

Die Variable „adcou“

Die Variable „*adcou*“ repräsentiert das Datum von in Prelex erfassten Initiativen einzelner Regierungen der Mitgliedstaaten im Rat. Das betraf vor allem Initiativen von Regierungen, die zu dem Zeitpunkt der Initiative die Ratspräsidentschaft innehatten. Diese Fälle werden in den Prelex-Daten mit der Bezeichnung „*Etat membre*“ für das jeweilige Dossier gekennzeichnet. Diese Bezeichnung lässt sich den Variablen Rechtsgrundlage („*greenboxlegalbasis*“) und „*greenboxtypeoffile*“ entnehmen. In keinem Fall lag dann eine Annahme durch die Kommission vor. Inhaltlich betrifft es Dokumente in Zusammenhang mit der justiziellen und polizeilichen Zusammenarbeit, insbesondere das Schengen-Abkommen und Europol. Das Entscheidungsverfahren beginnt dann immer mit der Zuleitung eines Vorschlags durch eine Regierung an den Rat. Für jeden Fall, dessen Rechtsgrundlage mit „*Etat membre*“ gekennzeichnet war, wurde daher der Wert, den die Variable „*transmissiontocouncil001dat*“ annahm, als Wert der Variable „*adcou*“ übernommen.

Es zeigte sich, dass bei diesen und nur bei diesen Fällen immer ein Geschäftszeichen („*blueboxupperleftidentifier*“) mit „*JAI*“ vorlag, mit einer Ausnahme. Dies betrifft auch einen Fall (id 160509), in dem keine Informationen in den beiden anderen Variablen enthalten waren. Daher wurde auch dieser Fall im Sinne der Einschlägigkeit der Variablen *adcou* interpretiert. Da hier nur ein einziger Datumswert und keine Übermittlung an den Rat dokumentiert ist, wurde hier das Datum der formalen Annahme durch den Rat abzüglich eines Tages als Wert für die Variable *adcou* angenommen. Zwei weitere Fälle (id 174180 und 197587, letzterer in der Vorauswahl) wiesen ebenfalls nur einen einzigen Datumswert auf. Auch dieser Fall wurde letztlich nicht in die untersuchten Daten übernommen, weil über das Dossier bis Ende 2009 noch nicht entschieden worden war. Insgesamt ist *adcou* in 162 Fällen (0,6%) in den Prelex-Daten und in

143 Fällen (0,8%) der Vorauswahl mit einem Wert belegt. In allen anderen Fällen wurde die Variable „adcou“ mit einem fehlenden Wert belegt.

Die Variable „opinbeg“

Insgesamt 288 Dossiers, 240 davon in der Vorauswahl, beginnen nicht mit einer formellen Annahme durch die Kommission, enthalten aber eine solche Annahme. Das sind in der Regel Fälle, in denen dem eigentlichen Entscheidungsverfahren ein oder mehrere rein deliberative Akte vorausgingen oder in denen eine Aufforderung des Rates zum Tätigwerden der Kommission im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik erfolgte. Auch holte die Kommission gelegentlich zunächst eine Stellungnahme des EP ein, bevor sie selbst eine Initiative durch Annahme in das Entscheidungsverfahren leitete. Für diese Dossiers wurde die Variable opinbeg gebildet. Sie ordnet jedem dieser Fälle das Datum desjenigen genauen Akts eines EU-Organs als Wert zu, an dem dieser Akt erfolgte. Die Häufigkeiten und die Codierung der Variable opinbeg dokumentiere ich in Tabelle A-6.11.

Tabelle A-6.11

Typ von opinbeg	Codierung	Vorauswahl			Insgesamt
		Ja	Nein, Haushaltsfrage	Nein, nicht bindend	
"TTC Transfer to Council"	1	70	-	26	96
"CEP Consultation of EP"	2	69	-	-	69
"TTE Transfer to EP"	3	49	3	4	56
"APC Approval by Commission"	4	13	-	3	16
"FA1 Formal Adoption by Council"	5	16	-	-	16
"EO9 EP Opinion Single Reading"	6	7	-	-	7
"ESO2 ESC Opinion"	7	6	-	1	7
"ECR EP Committee Opinion"	8	-	-	5	5
"CAG Council Agreement"	9	3	-	-	3
"CO9 EPC Opinion Single Reading"	10	3	-	-	3
"SUP Supplement"	11	-	-	2	2
"CES ESC Consultation"	12	1	-	-	1
"COP Council Opinion Budgetary Act"	13	-	1	-	1
"EPA EP Assent"	14	1	-	-	1
"ERR EP Committee Report Resolution"	15	1	-	-	1
"BC1 Discussion Budget Council 1st Reading"	16	-	1	-	1
"ERA EP Committee Report Budgetary Act"	17	-	1	-	1
"COI CDR Opinion"	18	1	-	-	1
"DAC Discussions at Council"	19	-	-	1	1

Eine Untersuchung der einzelnen Typen von opinbeg zeigte nun jedoch, dass in insgesamt 20 Fällen (Typen 5, 9 und 14) keine deliberativen, sondern rechtssetzende Akte erfolgten. Diese

Fälle habe ich daher im Einzelnen untersucht. Es zeigte sich, dass dies auf drei Ursachen zurück geht. Erstens handelt es sich in zwei Fällen um Tippfehler in Prelex bei der Datumseingabe der formellen Annahme durch den Rat (id 107257, 198774). Diese beiden Fälle habe ich unter dem Datum der formellen Annahme durch die Kommission in die Variable adcom aufgenommen. Zweitens handelte es sich dabei zu einem Teil um redaktionell bedingte und zeitlich sehr eng bei der Annahme durch die Kommission liegende Akte. Drittens handelte es sich zu einem anderen Teil um Dossiers, die als unmittelbare Folge von Akten in anderen Dossiers eingerichtet wurden. Um die Systematik der Variable opinbeg, als Indikator für deliberative Akte aufrecht zu erhalten, habe ich die letzteren beiden Fallgruppen als Startwerte unter die Variable „divs“ (s. unten) aufgenommen und opinbeg in diesen Fällen mit einem fehlenden Wert belegt. Das dokumentiere ich in Tabelle A-6.12.

Tabelle A-6.12

id	fa1	cag1	abc	epa1	Inhalt	Maßnahme	Begründung
20712	10.06.1996	-	11.06.1996	-	Anti-Dumping-Maßnahmen	Unter "Divs" per 9.6.1996	Redaktionsdauer
104152	22.04.1991	-	23.04.1991	-	Zweite Verlängerung des Wirtschaftsjahres 1990/91 für Milch, Milcherzeugnisse und Rinder	Unter "Divs" per 21.4.1996	Redaktionsdauer
104188	21.05.1991	-	24.05.1991	-	Zielpreisfestsetzung Trockenfutter 27.5.-16.6.1991	Unter "Divs" per 20.5.1991	Redaktionsdauer, Eiligkeit wird auch aus Kommentarzeile deutlich
104189	21.05.1991	-	24.05.1991	-	Preisfestsetzung Blumenkohl 27.5.-16.6.1991	Unter "Divs" per 20.5.1991	Redaktionsdauer, Eiligkeit wird auch aus Kommentarzeile deutlich
104190	21.05.1991	-	24.05.1991	-	Preisfestsetzung Tomaten 11.6.-16.6.1991	Unter "Divs" per 20.5.1991	Redaktionsdauer, Eiligkeit wird auch aus Kommentarzeile deutlich
104191	21.05.1991	-	24.05.1991	-	Preisfestsetzung einiger Zitrusfruchtsorten 1.6.-16.6.1991	Unter "Divs" per 20.5.1991	Redaktionsdauer, Eiligkeit wird auch aus Kommentarzeile deutlich
104192	21.05.1991	-	24.05.1991	-	Dritte Verlängerung des Wirtschaftsjahres 1990/91 für Milch, Milcherzeugnisse und Rindfleisch	Unter "Divs" per 20.5.1991	Redaktionsdauer, Eiligkeit wird auch aus Kommentarzeile deutlich
104509	19.12.1991	-	20.12.1991	-	Einfuhrregelung bestimmter Textilwaren aus Jugoslawien	Unter "Divs" per 18.12.1991	Redaktionsdauer, Eiligkeit wird auch aus Kommentarzeile deutlich
105245	25.02.1991	-	04.07.1990	16.05.1990	Ratifikation Lomé IV	Unter "Divs" per 16.5.1990	Anordnung ergibt sich aus Gang vorherigen Verfahrens

106206	21.03.1989	-	22.03.1989	-	Einfuhrregelung für neuseeländische Butter nach Großbritannien zu Sonderbedingungen	Unter "Divs" per 20.3.1989	Redaktionsdauer, Eiligkeit wird auch aus Kommentarzeile deutlich
107257	21.01.1988	-	11.05.1988	-	Verwaltungszusammenarbeit	Unter „adcom“ mit Blick auf fa2	Offensichtlicher Tippfehler
113731	22.12.1986	18.12.1986	16.01.1987	-	Fangquoten Faröer	Unter "Divs" per 18.12.1986	Anordnung ergibt sich aus Gang vorherigen Verfahrens
113732	22.12.1986	18.12.1986	16.01.1987	-	Erhaltung Fischbestände Faröer	Unter "Divs" per 18.12.1986	Anordnung ergibt sich aus Gang vorherigen Verfahrens
113860	23.03.1987	-	01.04.1987	-	Zeitweilige Aussetzung autonomer Zollsätze für einige industrielle Waren	Unter "Divs" per 22.3.1987	Vollmacht des Rats für Aussetzung erfolgte mit Blick auf gewünschten Zeitpunkt des Inkrafttretens (1.4.)
113999	16.06.1987	-	29.06.1987	-	Verwaltung von Gemeinschaftszollkontingenten für bestimmte Fischeinfuhren	Unter "Divs" per 15.6.1987	Dossier selbst Voraussetzung für weitere Akte (z.B. id 114001)
114000	16.06.1987	-	29.06.1987	-	Verwaltung von Gemeinschaftszollkontingenten für bestimmte Fischeinfuhren	Unter "Divs" per 15.6.1987	Dossier selbst Voraussetzung für weitere Akte (z.B. id 114001)
148439	13.09.1999	-	15.09.1999	-	Geschäftsordnung Kooperation EG-Uzbekistan	Unter "Divs" per 12.9.1999	Redaktionsdauer
151762	02.04.1982	-	05.04.1982	-	Beihilfen und Zielpreis Trockenfutter	Unter "Divs" per 1.4.1999	Redaktionsdauer (Wochenende)
153551	21.12.1999	16.12.1999	17.12.1999	-	Kennzeichnungsregelung für Rindfleisch	Unter "Divs" per 16.12.1999	Anordnung ergibt sich aus Gang vorherigen Verfahrens
198774	17.12.2006	-	04.11.2009	-	Finanzierung EEF 2010/11	Unter „adcom“ per Bezug auf fa2	Offensichtlicher Tippfehler

Die Variable „twps“

Die Variable „twps“ identifiziert Fälle, bei denen es sich um keine rechtssetzenden Akte handelt und in denen die Variablen „adcom“ und „adcou“ nicht belegt sind. Inhaltlich sind dies Daten der Übermittlungen von Arbeitspapieren und Berichten der Kommission an den Rat und/oder an das EP. Auch wenn es dort nie um rechtssetzende Akte ging und die entsprechenden Dossiers folglich für die endgültige Auswahl ausschieden, ist es für eine gute Praxis des Datenmanagements natürlich erforderlich, auch mit ihnen systematisch umzugehen. Dabei ging es mir besonders darum, sicherzustellen, dass keine Prelex-seitigen Codierfehler auf die Analysen in dieser

Arbeit durchschlagen. Deshalb habe ich auch alle diese Einträge kategorisiert. In diesen Fällen existierte in der Regel keine Rechtsgrundlage für einen Akt und die Variable „greenboxlegalbasis“ war daher typischer Weise mit keinem Wert belegt. Zur Identifizierung dieser Fälle habe ich die Variable „blueboxshortdescription“ herangezogen. Sie enthält Kurzbeschreibungen zur Form (z.B. „Working Paper“) und zum Inhalt des betreffenden Dokuments. Falls sie mit keinem Wert belegt war, habe ich die Variable „greenboxtypeoffile“, die nur über die Rechtsform des Dokuments Auskunft gibt, herangezogen. Falls sich auch so nichts ermitteln ließ, habe ich die Variable mit einem fehlenden Wert belegt. Dies betraf 13 Fälle (s. unten bei der Variable „divs“). Oft weisen diese Fälle nur einen einzigen Wert auf; eben das Datum der Übermittlung des Dokuments von der Kommission an den Rat und/oder das EP. Die Variable twps enthält in diesen Fällen das Datum der Übermittlung abzüglich eines Tages als Wert. Als Datum der Übermittlung wurde, wenn eine Übermittlung nur an den Rat oder das EP erfolgte, entweder der Wert der Variablen „transmissiontocouncil001dat“ oder der Wert von „transmissiontoep001dat“ angenommen. Waren diese beiden Variablen mit Werten belegt, wurde der je frühere Wert angenommen. Waren die Werte identisch, wurde der Wert von „transmissiontocouncil001dat“ übernommen. In allen anderen Fällen ist sie mit einem fehlenden Wert belegt. Insgesamt wurden so 1291 Fälle mit Werten belegt. In den Daten der Vorauswahl ist diese Variable nie mit einem Wert belegt, da die entsprechenden Dokumente nie bindende Wirkung hatten. Die Codierung von twps dokumentiere ich in Tabelle A-6.13.

Tabelle A-6.13

Gesamt	Codierung	Häufigkeit
Commission Staff Working Paper*	1	716
Document de travail*	2	115
Commission Working Document*	3	5
Commission Staff Working Document*	4	426
Working Document*	5	9
Commission Working Staff Paper*	6	2
Joint Paper*	7	5
Report on*	8	7
Orientation Paper*	9	6
Insgesamt	-	1291

Erläuterung: Asterisken bezeichnen die Trunkierung des Eintrags.

Die Variable „divs“

Schließlich blieben noch 13 Fälle, die weder von der Kommission angenommen noch von einem Mitgliedstaat eingebracht wurden und bei denen auch die Variable „twps“ mit einem fehlenden

Wert belegt war. Hier habe ich die Anfangswerte, wie in Tabelle A-6.14 beschrieben, als Variable „divs“ gebildet. Außerdem wurden unter dieser Variable diejenigen bei der Erstellung von opinbeg identifizierten Fälle erfasst, in denen zwar eine Annahme durch die Kommission vorlag, das Verfahren aber sonst ungewöhnlich war.

In allen anderen Fällen habe ich diese Variable zunächst mit einem fehlenden Wert belegt. Von den 13 Fällen waren insgesamt sechs in der Vorauswahl enthalten. Bei vieren davon (Geschäftszeichen BCE...) handelt es sich um die einzigen überhaupt in den Daten enthaltenen Vorgänge, die von der EZB im Rahmen ihres Mandats angestoßen wurden. Bei einem weiteren Fall (id 104574) existierte außerdem nur ein einziger Datumswert. Dieser Fall wurde letztlich nicht in die untersuchten Daten übernommen, weil über dieses Dossier bis Ende 2009 noch nicht entschieden worden war.

Tabelle A-6.14

id	Gz.	Variable	Ausprägung	Wert	Anm.	Kurzbeschreibung	Vorausw.
102310	COM (1993) 331	transmission- tocouncil001dat	16.09.1993	16.09.1993	einzigere Wert	Kommissions-Mitteilung zu Rinderwachstumshormonen	4
104574	SEC (1991) 313	transmission- tocouncil001dat	14.03.1991	13.03.1991	einzigere Wert	Kommission Beschluss-Entwurf zur Verwendung von Verpflichtungsermächtigungen	1
116901	COM (1985) 702	transmission- tocouncil001dat	19.12.1985	19.12.1985		Kommissions-Beschlussentwurf für Europ. Entwicklungsfonds	1
152138	BCE (1998) 1	transmission- tocouncil001dat	03.11.1998	03.11.1998		EZB-Empfehlung für Kapitalerhöhung	1
154078	BCE (1999) 1	transmission- tocouncil001dat	02.06.1999	02.06.1999		EZB-Empfehlung für Kapitalerhöhung	1
164360	BCE (2001) 2	transmission- tocouncil001dat	01.03.2001	01.03.2001		EZB-Empfehlung Mindestreserve	1
165299	SEC (2001) 9 63	transmission- tocouncil001dat	12.06.2001	12.06.2001		Kommissions-Arbeitsprogramm für Entwicklung in Gebieten in äußerster Randlage	4
180590	BCE (2003) 1	transmission- tocouncil001dat	03.02.2003	03.02.2003		EZB-Empfehlung Satzungsänderung	1
194297	COM (2005) 119	epresoluti- on001dat	05.07.2006	04.07.2006	einzigere Wert	EP-Entschließung zur Umsetzung des Lissabon-Programms	5
194811	SEC (2006) 1245	appro- valbycommissi- on001date	12.10.2006	11.10.2006	einzigere Wert	Mitteilung der Kommission zur Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben	4
196045	SEC (2006) 1 385	epresoluti- on001dat	25.04.2007	25.04.2007		EP-Entschließung zum Kommissions-Fortschrittsbericht Kroatien 2006	5
196906	SEC (2007) 1 431	epresoluti- on001dat	10.04.2008	09.04.2008	einzigere Wert	EP-Entschließung zum Kommissions-Fortschrittsbericht Kroatien 2007	5
196946	SEC (2007) 1 432	epresoluti- on001dat	23.04.2008	22.04.2008	einzigere Wert	EP-Entschließung zum Kommissions-Fortschrittsbericht FYROM 2007	5

Außerdem habe ich hier 18 Fälle der unter den Erläuterungen zur Variablen *opinbeg* dargestellten Fälle aufgenommen. Dabei habe ich berücksichtigt, dass diese Fälle in der Regel nur sehr wenige Datumseinträge enthielten. Immer dann, wenn der zu ändernde Datumswert identisch gewesen wäre mit dem Datumswert der formellen Annahme durch den Rat als regelmäßigem Endpunkt eines Verfahrens, habe ich als Datumswert hier das Datum dieser Annahme abzüglich eines Tages eingefügt. Dies betraf insgesamt 15 dieser Fälle und ist oben bei den Erläuterungen zur Variable *opinbeg* im einzelnen dokumentiert. Die Variable *divs* ist daher in insgesamt 31 Fällen mit einem Wert belegt, 24 davon in der Vorauswahl.

Bildung der Variable start1

So konnte ich für alle Fälle mithilfe der Bildung der Variablen *adcom*, *adcou*, *opinbeg*, *twps* und *divs* genau ein Anfangsdatum ermitteln. Aus den Werten dieser fünf Variablen (wenn sie ausgeprägt waren) habe ich schließlich durch Zusammenfügen der nicht-fehlenden Werte die Variable „*Startprov*“ gebildet. Ich dokumentiere das in Tabelle A-6.15.

Tabelle A-6.15

Typ von startprov	Vorauswahl					Insgesamt
	Ja	Nein, untypisch	Nein, Haus- haltsfrage	Nein, nicht bindend	Nein, techni- sche Gründe	
<i>adcom</i>	17046	64	1781	8498	11	27400
<i>adcou</i>	143	14	-	4	1	162
<i>opinbeg</i>	220	-	6	42	-	268
<i>twps</i>	-	-	-	1272	19	1291
<i>divs</i>	24	-	-	3	4	31
Insgesamt	17433	78	1787	9819	35	29152

Allerdings zeigte sich nun bei Kontrolle für die Jahre, in denen die jeweiligen Dossiers initiiert wurden, dass deliberative und auffordernde Akte (Fälle, in den die Variable *opinbeg* mit einem Wert belegt ist) äußerst unregelmäßig und sehr stark um drei Jahre (1977, 1980 und 1989/90) herum konzentriert auftraten. Das demonstriere ich in Tabelle A-6.16.

Hieraus ließ sich schließen, dass der Bezug auf deliberative Akte als Datumswert für den Beginn von bindenden Entscheidungsverfahren wegen mangelnder Vergleichbarkeit der Ergebnisse der Untersuchung miteinander nicht geeignet ist. Daher habe ich immer dann, wenn die Variable *opinbeg* mit einem Wert belegt und das betroffene Dokument nicht Nicht-bindend war, anstelle dieses Werts der Wert der Variablen *adoptionbycommission001dat* genutzt. Dies war die Variable, die ich auch für die Bildung der Variable *adcom* herangezogen habe. Sämtliche untersuchten Fälle beginnen deshalb zeitlich immer mit einer Annahme durch die Kommission. Im Datensatz

mache ich dies durch die Variable adcom1 als eine Annahme durch die Kommission nach einem deliberativen Akt deutlich.

Tabelle A-6.16

Jahr	Annahme durch die Kommission	Übermittlung an den Rat (bindend)	Deliberativer Akt	Übermittlung von Informationen	Sonstige	Insgesamt
1969	2	-	-	-	-	2
1970	8	-	-	-	-	8
1971	6	-	-	-	-	6
1972	10	-	-	-	-	10
1973	10	-	-	-	-	10
1974	7	-	-	-	-	7
1975	271	-	-	-	-	271
1976	332	-	1	-	-	333
1977	479	-	42	-	-	521
1978	345	-	2	-	-	347
1979	446	-	33	-	-	479
1980	632	-	43	-	-	675
1981	416	-	3	-	-	419
1982	476	-	6	-	1	483
1983	404	-	1	-	-	405
1984	918	-	4	-	-	922
1985	908	-	1	-	1	910
1986	1006	-	-	-	2	1008
1987	895	-	3	-	3	901
1988	943	-	8	-	-	951
1989	711	-	67	-	1	779
1990	978	-	11	-	1	990
1991	859	-	3	1	8	871
1992	955	-	9	1	-	965
1993	847	-	3	-	1	851
1994	892	1	1	-	-	894
1995	938	-	-	-	-	938
1996	871	-	-	99	1	971
1997	869	-	2	90	-	961
1998	959	-	17	87	1	1064
1999	839	9	2	73	3	926
2000	999	32	3	86	-	1120
2001	902	20	2	114	2	1040
2002	851	29	-	83	-	963
2003	879	20	1	80	1	981
2004	1032	11	-	121	-	1164
2005	898	6	-	97	-	1001
2006	967	5	-	92	2	1066
2007	989	8	-	90	1	1088
2008	853	13	-	86	2	954
2009	798	8	-	91	-	897
Insgesamt	27400	162	268	1291	31	29152

Auch die vier Fälle (id 104574, 193636, 196040 und 197587), in denen zunächst nur eine einzige Datumsvariable ausgeprägt war, konnten nun dahingehend beurteilt werden, dass sie nicht in die zu untersuchenden Daten aufzunehmen waren, weil der zu diesen Dossiers gehörende Entscheidungsprozess bis zum 31.12.2009 noch nicht abgeschlossen war.

Nun gingen aber die vorherigen Indikatoren für einzige ausgeprägte Datumsvariablen in den Fällen, in denen *opinbeg* mit einem Wert belegt ist, von anderen Datumsvariablen aus, als nun tatsächlich als Anfangsdatum verwendet wurden. Daher musste schließlich erneut untersucht werden, ob unter Verwendung der Variablen „*adcom1*“ (beinhaltend diejenigen Werte von *adoptionbycommission001dat*, für die zunächst die Werte von *opinbeg* verwendet wurden), neue einzige Datumsvariablen und/oder -werte in den verbleibenden Datumsvariablen dieser Dossiers enthalten waren. Dies war einmal (id 103406) der Fall. In diesem Fall wurde das Datum von *adcom1* (und verbunden damit auch das Datum in *start1*) um einen Tag reduziert.

Damit konnte durch die Bildung der Variablen *start1* allen Fällen in den Prelex-Daten genau ein Startwert zugewiesen werden und zwar so, dass diese Variable für die folgende Untersuchung auch mit Blick auf eine gleichermaßen systematische wie transparente Weise verwendet werden konnte. Das ist in Tabelle A-6.17 dokumentiert.

Tabelle A-6.17

Codierung Auswahl	Typ von Start1	Vorauswahl										Insgesamt	
		Ja		Nein, untypisch		Nein, Haushaltsfrage		Nein, nicht bindend		Nein, technische Gründe			
1	Annahme durch die Kommission	17046	97,8	64	82,1	1781	99,7	8498	86,5	11	31,4	27400	94,0
2	Annahme durch die Kommission nach deliberativem Akt	220	1,3	-	-	6	0,3	-	-	-	-	226	0,8
3	Übermittlung an den Rat	143	0,8	14	17,9	-	-	4	0,0	1	2,9	162	0,6
4	Deliberativer Akt	-	-	-	-	-	-	42	-	-	-	42	0,1
5	Übermittlung von Informationen	-	-	-	-	-	-	1272	13,0	19	54,3	1291	4,4
6	Sonstige	24	0,1	-	-	-	-	3	0,0	4	11,4	31	0,1
-	Insgesamt	17433	100,0	78	100,0	1787	100,0	9819	100,0	35	100,0	29152	100,0

A-6.3.1.2 Generierung der Variable „*Start1*“ zum Anfang eines Entscheidungsprozesses

Auch für den Endpunkt der Entscheidungsverfahren gab es nach der Prelex-Abfrage keine ohne weiteres verwendbare Variable. Auch diese Variable habe ich folglich selbst als Variable „*end1*“ gebildet und auch hier war es zunächst notwendig, eine Reihe von Variablen zu generieren, mit denen die unterschiedlichen Entscheidungsverfahren und die letzte dortige Entscheidung abge-

bildet werden konnten. Dabei war zu beachten, dass die Untersuchung Verfahren betreffen sollte, die für die EU-Entscheidungsprozesse typisch sind. Es ging also auch darum, solche Fälle für die Untersuchung zu eliminieren, die untypisch waren. Hierüber geben die spezifischen Variablen, die das Enddatum der einzelnen Dossiers repräsentieren, Auskunft.

Dafür habe ich zunächst für jeden Fall ermittelt, welcher Datumswert der höchste Datumswert war. Das geschah durch Bildung der Variable „maximumdate“. Diese Variable gibt für jeden Fall den höchsten Datumswert an. Sie gibt aber nicht an, welcher/welchen Variablen dieses Datum entnommen wurde. Um das zu ermitteln, war es notwendig, für jede einzelne Variable zunächst zu festzustellen, in welchen Fällen sie ein Enddatum enthielt.

Allerdings sind gelegentlich identische Akte von EU-Organen mehrfach mit einem Datumswert belegt. Diese Akte wurden als Gruppen von Variablen zu jeweils nur einer Variablen zusammengefasst. Dafür wurde für alle Fälle jeweils mit dem höchsten Datumswert innerhalb der jeweiligen Gruppe eine Variable gebildet, die diesen Datumswert enthielt. Angesichts der Vielzahl dieser Variablen ist dies mit vier Ausnahmen im Einzelnen nur in den do-files zum Datensatz dokumentiert. Diese drei Ausnahmen sind die Variablen facud, sigpcud und twpe. Diese vier Variablen repräsentieren den Großteil der Enddatumvariablen. Ihre Bildung stelle ich hier jeweils separat dar.

Nun konnte nicht davon ausgegangen werden, dass Variablen, die Enddatumvariablen aufwiesen, auch tatsächlich Akte repräsentieren, die den jeweiligen Entscheidungsprozess beenden. Im Gegenteil gibt es eine recht große Anzahl „unechter“ Enddatumvariablen. Dies hat zwei Gründe. In einer ersten Fallgruppe sind abfragebedingt in den Prelex-Daten auch Dossiers enthalten, die zum Zeitpunkt der Abfrage noch nicht abgeschlossen waren. Diese Dossiers „enden“ mit dem Datumswert derjenigen Variablen, die zufällig am Tag der Abfrage den letzten Stand des Verfahrens angibt. Angesichts der zahlreichen Entscheidungsverfahren, die in der EU zeitlich parallel bearbeitet werden und einer recht großen Zahl im Lauf der Jahre nicht weiter verfolgter Verfahren, war hier nicht zu ermitteln, wann das tatsächliche Ende dieser Dossiers lag. Stattdessen waren diese Verfahren als Fälle zu identifizieren, die im Rahmen einer weiteren Auswahl nicht zu berücksichtigen waren.

In einer zweiten Fallgruppe enthalten die Prelex-Daten redaktionell bedingt gelegentlich Ergänzungen, Korrekturen und Vermerke über die Weiterleitung einmal beschlossener Dokumente an weitere EU-Organe. Diese Einträge weisen Datumvariablen auf, die zeitlich nach dem tatsächli-

chen Ende des Entscheidungsprozesses liegen. In diesen Fällen war das tatsächliche Enddatum des Entscheidungsprozess festzustellen.

Außerdem musste berücksichtigt werden, dass für die Untersuchung Fälle heranzuziehen waren, die für die Entscheidungsverfahren in der EU im Rahmen der Vorauswahl möglichst typisch waren. Daher musste außerdem ermittelt werden, welche Variablen Akte repräsentierten, die typischer Weise einen Entscheidungsprozess beenden. Auch hier waren parallel diejenigen Fälle zu ermitteln, die mit untypischen Akten endeten, zum Beispiel mit der Rücknahme eines Vorhabens durch die Kommission. Auch diese untypischen Fälle waren schließlich für die Untersuchung nicht auszuwählen. Denn über diese Fallgruppe findet sich in den Modellen kein theoretischer Bezug.

Diese beiden Aspekte – unechte Enddatumvariablen und für die Untersuchung unbeachtliche Fälle – treten im Datensatz außerdem oft in identischen Fällen auf. Um dieser Problematik Herr zu werden, habe ich das folgende Verfahren durchgeführt.

Zunächst habe ich Akte identifiziert, deren Variablen in den Prelex-Daten keine unechten Enddatumvariablen sein können. Aus der Rechtslage für die Dossiers in der Vorauswahl ergeben sich unmittelbar vier solche Akte: formelle Annahmen durch den Rat (die Variablen `formaladoptionbycouncil[...]`), gemeinsame Unterzeichnungen durch Rat und EP (`signaturebycouncilandep[...]`), Zustimmungen des Rates (`councilassent001dat`) und Rücknahmen eines Vorhabens durch die Kommission (`withdrawalbycommission001dat`). Diese vier Akte habe ich als Variablen unter den Bezeichnungen `facud`, `sigpcud`, `casdd` und `wbcdd` gebildet. Die Bildung dieser Variablen beschreibe ich gleich im Detail.

Anschließend habe ich verglichen, welche Datumvariablen entlang der Vorauswahl wie oft Enddatumvariablen enthielten. Durch Bezug auf die Rechtsform konnten so zunächst diejenigen Variablen identifiziert werden, die unechte Enddatumvariablen der zweiten Fallgruppe waren. Außerdem habe ich für jede Datumvariable und in den Fällen mehrerer Variablen für identische Akte für jede aus deren Höchstwerten gebildete Variable geprüft, wie oft diese Variable als Enddatumswert ausgeprägt war im Verhältnis zu gesamten Häufigkeit ihrer Ausprägung. Durch diesen Vergleich konnten solche Variablen identifiziert werden, die unechte Enddatumvariablen der ersten Fallgruppe waren oder die Fälle markierten, die nicht zu beachten waren. Dieses Verfahren habe ich so lange wiederholt, bis eindeutige Enddatumvariablen identifiziert waren.

Aus diesen habe ich schließlich die Variable end1 durch Zusammenfügen der ausgeprägten Werte gebildet. Dieses Verfahren erläutere ich unten bei den Darlegungen zur Bildung der Variable end1 im Einzelnen.

Die Variable „facud“

Meistens enden die Entscheidungsprozesse in der EU mit der formellen Annahme eines Dokuments durch den Rat. Dies ist bei Verfahren ohne Zustimmungserfordernis des EP der in den Gründungsverträgen vorgesehene reguläre Akt für die endgültige Annahme eines rechtsverbindlichen Dokuments. Die Prelex-Daten enthalten nun insgesamt 42 Variablen, die sich auf diese formelle Annahme beziehen. Sie erscheinen dort, je ob Datums- oder Entscheidungsvariablen als Variablen „formaladoptionbycouncil[laufendeNummer]dat“ für eine Datumsangabe und „formaladoptionbycouncil[laufendeNummer]dec“ für das dazugehörige Mehrheitserfordernis. Interessant waren hier naturgemäß nur die 21 Variablen mit einem Datumswert als möglicher Ausprägung. Bei einem Teil der Fälle weist von dieser Variablengruppe jedoch mehr als eine Variable eine Ausprägung aus: von 14418 Fällen in den Prelex-Daten mit der Ausprägung in einem Fall (immer der Variable „formaladoptionbycouncil001dat“) sind dies maximal 118. Die Häufigkeiten im Einzelnen lassen sich aus folgender Tabelle A-6.18 entnehmen.

Tabelle A-6.18

Variablen der Variablengruppe Formaladoption	Anzahl Ausprägungen (ohne fehlende Werte)
formaladoptionbycouncil001dat	14418
formaladoptionbycouncil002dat	118
formaladoptionbycouncil003dat	37
formaladoptionbycouncil004dat	26
formaladoptionbycouncil005dat	25
formaladoptionbycouncil006dat	23
formaladoptionbycouncil007dat	5
formaladoptionbycouncil008dat	1
formaladoptionbycouncil009dat	1
formaladoptionbycouncil010dat	1
formaladoptionbycouncil011dat	1
formaladoptionbycouncil012dat	1
formaladoptionbycouncil013dat	1
formaladoptionbycouncil014dat	1
formaladoptionbycouncil015dat	1
formaladoptionbycouncil016dat	1
formaladoptionbycouncil017dat	1
formaladoptionbycouncil018dat	1
formaladoptionbycouncil019dat	1
formaladoptionbycouncil020dat	1
formaladoptionbycouncil021dat	1

Anmerkung: die Anzahl der Ausprägungen bei dem Variablentyp „formaladoptionbycouncil[laufendeNummer]dec“ ist bei identischer laufender Nummer identisch mit den Variablen „formaladoptionbycouncil[laufendeNummer]dat“

Daher war es nun erforderlich zu ermitteln, ob mehr als eine der Variablen dieser Gruppe ausgeprägt und, wenn ja, welche dieser Variablen beachtlich war.

Die Komplexität dieses Problems wird durch die Berücksichtigung des Abfragealgorithmus des verwendeten Crawlers auf Prelex erheblich reduziert. Nach diesem Algorithmus können Variablen mit einer je um eins höheren laufenden Nummer im ansonsten gleichen Variablennamen für einen Fall nur dann ausgeprägt sein, wenn in diesem Fall bereits die Variable mit der je niedrigeren laufenden Nummer ausgeprägt ist. Anhand dieser ansonsten gleichen Bezeichnung lassen sich Gruppen von Variablen bilden, innerhalb derer nur identische EU-Organe nur identische Akte vorgenommen haben können. So wurde hier die Gruppe „Formaladoption“ gebildet. Bei den Fällen mit ausgeprägten Variablen einer solchen Gruppe mit höheren laufenden Nummern handelt es sich also um Teilmengen von Fällen mit ausgeprägten Variablen der gleichen Gruppe mit niedrigeren laufenden Nummern. Folglich waren hier lediglich 118 Fälle (und nicht, wie zunächst denkbar, 248) zu untersuchen. Diese Untersuchung schildere ich nun.

Zunächst habe ich die Variable `facud` gebildet, die alle Werte der Variablen „`formaladoptionbycouncil001dat`“ enthält. Nun gab es zwei Fälle (`id107257/Gz. COM (1988) 276-2` und `id198774/Gz. COM (2009) 619`), in denen die formale Annahme laut Prelex-Datenbank zeitlich vor der Initiative der Kommission lag, wie bereits bei der Bildung der Variable `start1` aufgefallen war. Hier habe ich in `facud` die Ausprägungen durch die Ausprägungen in „`formaladoptionbycouncil002dat`“ ersetzt, weil es sich jeweils erkennbar um Eingabefehler bei den Datumsangaben in der Datenbank handelte.

Tabelle A-6.19

id	Gz.	id	Gz.	id	Gz.
102399	COM (1993) 404 - 3	106686	SEC (1989) 436	114807	COM (1986) 11 - 1
103659	SEC (1992) 814 - 2	106715	SEC (1989) 784	114994	COM (1986) 128 - 2
103660	SEC (1992) 814 - 3	107112	COM (1988) 129 - 2	115247	COM (1986) 404 - 2
104130	COM (1991) 128	107291	COM (1988) 311 - 2	115546	COM (1986) 678
104968	COM (1989) 678 - 2	107380	COM (1988) 406 - 4	115555	COM (1986) 686 - 2
106176	COM (1989) 127 - 2	107638	COM (1988) 666	116428	COM (1985) 240 - 2
106321	COM (1989) 296 - 2	113842	COM (1987) 122 - 2	116466	COM (1985) 277 - 2
106501	COM (1989) 482	114015	COM (1987) 282 - 2	116686	COM (1985) 503
106565	COM (1989) 549	114021	COM (1987) 285 - 4	121805	COM (1980) 924 - 2
106571	COM (1989) 556 - 2	114353	COM (1987) 611 - 1	148400	COM (1982) 477 - 3
106617	COM (1989) 613	114354	COM (1987) 611 - 2	154461	COM (2000) 29
106678	SEC (1989) 229	114770	COM (1985) 845 - 2		

Dann habe ich die Ausprägungen in `facud` beibehalten in allen Fällen, in denen die Datumsangaben aller Formaladoption-Variablen miteinander identisch waren und die Entscheidungen exter-

nes Handeln der EU betrafen. Bei diesen Dopplungen von Werten handelte es sich um Rechtsakte, die vor 1994 zwischen der EWG oder EG einerseits und Gruppen von Drittstaaten (vorwiegend der EFTA) oder Beitrittsstaaten (vorwiegend Spanien und Portugal) andererseits getroffen wurden und die vom Rat für jeden dieser Drittstaaten *gleichzeitig, aber einzeln* formal angenommen wurden. Insgesamt waren davon 35 Fälle betroffen, wie Tabelle A-6.19 entnommen werden kann.

Außerdem habe ich in vier Fällen nur die erste Ausprägung in *facud* beibehalten. Dabei handelt es sich um Fälle, in denen die EU Abkommen *mit Gruppen von Drittstaaten* traf und die einzelnen Abkommen zu *unterschiedlichen* Zeitpunkten vom Rat formal angenommen wurden. Die EU-internen Entscheidungsverfahren waren aber bereits mit der ersten formellen Annahme beendet und die weiteren formellen Annahmen waren nur aufgrund jeweils vorher erforderlicher Unterzeichnung in nur bilateralen EU-Drittstaaten-Foren erforderlich. Sie sind in Tabelle A-6.20 gelistet.

Tabelle A-6.20

id	Gz.
107111	COM (1988) 129 - 1
116904	COM (1985) 705
123716	COM (1980) 662 - 4
159899	COM (2000) 725 - 1

Mit der gleichen Begründung bin ich ebenso in 15 Fällen verfahren, in denen mit *demselben Drittstaat im selben Fall nacheinander* eine Reihe von formalen Annahmen des Rats erfolgte, zwischen denen keine weiteren Ereignisse in *Prelex* verzeichnet waren. Sie sind in Tabelle A-6.21 enthalten.

Tabelle A-6.21

id	Gz.	id	Gz.	id	Gz.
100554	COM (1995) 657 - 2	127382	COM (1977) 367 - 2	190630	COM (2004) 305
101162	COM (1994) 112	170701	COM (2001) 819	193017	COM (2005) 264 - 1
101647	SEC (1994) 388	170720	COM (2001) 818	194292	COM (2006) 274 - 1
103346	COM (1992) 431 - 3	170779	COM (2001) 815	194833	COM (2006) 619 - 1
115876	COM (1998) 68	190618	COM (2004) 307	196435	COM (2007) 729 - 1

Außerdem habe ich aus dem gleichen Grund in allen sieben Fällen, in denen für externes Handeln gegenüber *demselben Drittstaat im selben Fall zum gleichen Zeitpunkt* mehr als eine formale Annahme erfolgte, den Wert in *facud* ohne weiteres beibehalten. Sie sind in Tabelle A-6.22 abgelegt.

Tabelle A-6.22

id	Gz.
170080	COM (2001) 760
170119	COM (2001) 757
185059	COM (2003) 512 - 2
185060	COM (2003) 512 - 3
193376	COM (2005) 471 - 1
193377	COM (2005) 471 - 2
193868	COM (2006) 41 - 1

Anschließend habe ich in sechs Fällen ohne Drittstaatenbezug, in denen zum gleichen Zeitpunkt zwei formale Annahmen erfolgten, den Wert von *facud* beibehalten. Ich dokumentiere sie in Tabelle A-6.23.

Tabelle A-6.23

id	Gz.
100109	COM (1995) 67
106150	COM (1989) 91 - 2
118142	COM (1984) 515 - 1
158023	COM (2000) 492
184351	COM (2003) 426
196159	COM (2007) 525

Schließlich habe ich in zwei Fällen (id 196881/Gz. COM (2008) 173 und id 191505/Gz. COM (2004) 456) rein redaktionelle Änderungen ermittelt, die eine zweimalige formale Annahme erforderlich machten. Auch hier habe ich den Wert in *facud* beibehalten.

Danach habe ich in sieben Fällen, in denen die formale Annahme durch den Rat die Voraussetzung für das weitere Verfahren war, die Werte der je letzten formalen Annahme in *facud* eingesetzt. Diese Fälle betreffen Dossiers im Bereich der Fischerei, insbesondere die dortigen Fangquoten, und die Lissabon-Strategie. Sie stehen in Tabelle A-6.24.

Tabelle A-6.24

id	Gz.	Übernommene Variable
102487	COM (1993) 496	formaladoptionbycouncil003dat
102548	COM (1993) 558	formaladoptionbycouncil002dat
104964	COM (1989) 671	formaladoptionbycouncil002dat
144239	COM (1999) 143	formaladoptionbycouncil002dat
155845	COM (2000) 214	formaladoptionbycouncil002dat
193992	COM (2006) 112	formaladoptionbycouncil002dat
197686	COM (2008) 803	formaladoptionbycouncil002dat

Bei weiteren 36 Dossiers erfolgten nacheinander zwei oder drei formelle Annahmen durch den Rat, wobei an allen Schritten ab der ersten formellen Annahme nur noch der Rat beteiligt war. Hier habe ich den jeweils letzten Wert beibehalten, weil das Verfahren erst mit der letztmaligen Annahme endete. Bei sechs Fällen (id's 104963, 106587, 106969, 117878, 119996 und 198774) war dieser Wert in der Variable `formaladoptionbycouncil003dat` enthalten. Hierzu gehörte auch ein Fall (id 198774), bei dem außerdem ein Datumswert falsch eingegeben worden war. Dieser wurde bereits oben berichtet. Bei allen anderen Fällen habe ich den Wert der Variablen `formaladoptionbycouncil002dat` übernommen. Diese Fälle stehen in Tabelle A-6.25.

Tabelle A-6.25

id	Gz.	id	Gz.	id	Gz.
104963	COM (1989) 670	102154	COM (1993) 149	118364	COM (1984) 740
106587	COM (1989) 572	104468	COM (1991) 504	119546	COM (1983) 570 - 5
117878	COM (1984) 269	115070	COM (1986) 214	127685	COM (1977) 576 - 1
119996	COM (1982) 529	105308	COM (1990) 357	126883	COM (1977) 4
198757	COM (2009) 608	104944	COM (1989) 660 - 55	21143	SEC (1996) 713
194662	SEC (2006) 1135	104948	COM (1989) 660 - 59	119443	COM (1983) 480 - 1
170702	COM (2001) 820	114176	COM (1987) 452 - 8	148258	COM (1982) 412
20839	COM (1996) 422 - 1	107237	COM (1988) 255 - 7	120021	COM (1982) 555
101439	COM (1994) 462	119530	COM (1983) 557	122124	COM (1981) 247 - 2
102658	COM (1993) 690	117893	COM (1984) 283 - 1	124247	COM (1979) 10 - 31
102581	COM (1993) 595 - 1	118222	COM (1984) 591	129677	COM (1975) 576
115316	COM (1986) 466	118360	COM (1984) 733	198774	COM (2009) 619

Schließlich erfolgte in insgesamt vier Fällen nach einer formellen Annahme eine Entscheidung des EuGH, nach der eine weitere formelle Annahme des Dokuments erfolgte. Hier habe ich den Wert der letzten formalen Annahme *vor* der Entscheidung des EuGH übernommen, weil die beteiligten Akteure bei der Verabschiedung des Dokuments nicht davon ausgehen konnten, dass eine weitere formale Annahme erforderlich werden würde. Das hatte für die Dokumentation des Prelex-Datensatzes die Konsequenz, dass in diese Dossiers die gesamte Zahl der interessierenden Verfahrensschritte reduziert wurde. Diese Dossier sind in Tabelle A-6.27 dokumentiert.

Tabelle A-6.27

id	Gz.	Übernommene Variable
102656	COM (1993) 684 - 2	<code>formaladoptionbycouncil001dat</code>
117909	COM (1984) 295 - 2	<code>formaladoptionbycouncil002dat</code>
122299	COM (1981) 420 - 2	<code>formaladoptionbycouncil001dat</code>
147117	COM (1999) 328	<code>formaladoptionbycouncil001dat</code>

Insgesamt gab es also 120 mögliche Änderungen (bei 118 Fällen aufgrund der doppelt erforderlichen Änderungen bei Eingabefehlern in der Datenbank). 46 Änderungen in `facud` gegenüber der

Belegung mit den Werten aus formaladoptionbycouncil001dat habe ich vorgenommen. Alle mehrfachen formellen Annahmen konnten begründet bearbeitet werden. Die Variable facud ist in den Prelex-Daten insgesamt 14419-mal und in der Vorauswahl insgesamt 14029-mal mit einem Wert belegt.

Die Variable „sigpcud“

Zahlreiche weitere Dossiers enden mit der gemeinsamen Unterzeichnung des verabschiedeten Dokuments durch das EP und den Rat. Das betrifft vor allem Akte in Zusammenhang mit dem Kodezisionsverfahren. In den Prelex-Daten wird deren Datum durch die Variablen „signaturebyepandcouncil001dat“ und „signaturebyepandcouncil002dat“ gekennzeichnet.

Hier gab es insgesamt sieben Fällen, in denen beide dieser Variablen ausgeprägt waren. Bei vieren davon handelt es sich um redaktionelle Dopplungen aufgrund zusätzlich eingestellter Dokumente. Dort habe ich immer den ersten der beiden miteinander identischen Werte übernommen. Im Einzelnen waren das die Fälle in Tabelle A-6.28.

Tabelle A-6.28

id	Geschäftszeichen	Übernommener Wert
164364	COM (2001) 125 - 2	26.06.2003
184911	COM (2003) 492	17.05.2006
193844	COM (2005) 587	23.04.2009
11300	COM (1988) 654 - 1	22.02.1999

Bei den weiteren drei Fällen nach Tabelle A-6.29 habe ich den letzten Wert übernommen, weil erst dann die Beschlussfassung auf der EU-Ebene abgeschlossen war.

Tabelle A-6.29

id	Geschäftszeichen	Übernommener Wert	Nicht übernommener Wert
11391	COM (1995) 130 - 1	16.11.2000	27.10.1998
186330	COM (2003) 639	22.12.2004	15.12.2004
165640	COM (2001) 335	21.04.2004	22.07.2003

Aus diesen Werten habe ich die Variable sigpcud gebildet. Dies betraf insgesamt 1068 Fälle in den Prelex-Daten und 1055 Fälle in der Vorauswahl. Die Differenz ergibt sich aus den in der Untersuchung nicht berücksichtigten Haushaltsangelegenheiten.

Die Variable „wbcd“

Eine Anzahl von Dokumenten wurde zwar von der Kommission in ein Entscheidungsverfahren eingebracht, später aber wieder zurückgezogen. Diese Fälle weisen in den Prelex-Daten bei der

Variable „withdrawalbycommission001date“ einen Wert auf. Sie habe ich als Variable wbcdd ohne weiteres übernommen. Das betrifft insgesamt 1096 Fälle in den Prelex-Daten und 1040 Fälle in der Vorauswahl.

Die Variable „casdd“

Ebenfalls in der Vorauswahl enthalten sind Verfahren, in denen die Kommission die Zustimmung des Rates zu einem Akt im Rahmen der EU-Außenbeziehungen erbittet. Diese Zustimmung wird als Akt in den Prelex-Daten durch die Datumsvariable „councilassent001dat“ repräsentiert. Die Werte dieser Variable wurden als Variable casdd ohne weiteres übernommen. Sie ist in 278 Fällen mit einem Wert belegt, 276 davon in der Vorauswahl.

Generierung der Variablen end1

Nun habe ich untersucht, wie oft die einzelnen Datumsvariablen als Enddatum ausgeprägt waren. Dabei zeigte sich zunächst ein Hindernis, das sich aus dem institutionellen Nebeneinander von Rat und EP bei zahlreichen Entscheidungsverfahren ergibt. Es betrifft die Übermittlung von Dokumenten von der Kommission an die Organe in solchen Verfahren, in denen beide Organe einbezogen sind. Diese Übermittlung ist, da es sich formal um zwei Akte handelt, in zwei separaten Variablen dokumentiert. Diese Akte erfolgen zudem gelegentlich mehr als einmal in einem Dossier. Auch sind sie sehr zahlreich. Daher wurde nun zunächst je eine Variable (ttcud für Übermittlungen an den Rat und tteud für Übermittlungen an das EP) für diese beiden Gruppen von Variablen gebildet. Anschließend wurden diese beiden Variablen in einer weiteren Variable (twpe für Übermittlungen an eines dieser Organe am Ende eines Dossiers) durch Übernahme der jeweiligen Höchstwerte zusammengefasst. Dies beschreibe ich nun zunächst im Einzelnen. Darauf folgt die Darstellung zur Überprüfung der Enddatumsvariablen und zur Bildung der Variable end1 als Variable zur Kennzeichnung des Enddatums eines Entscheidungsprozesses.

Die Variablen „ttcud“ und „tteud“ und die Bildung der Variablen twpe

Zahlreiche Dossiers in den Prelex-Daten enthalten eine Übermittlung von Dokumenten von der Kommission an andere EU-Organe als höchsten Datumswert. Diese Übermittlungen werden dort durch einen Wert in den Variablen „transmissiontocouncil[LaufendeNummer]date“ für Übermittlungen an den Rat und „transmissiontoep[LaufendeNummer]date“ für Übermittlungen an das EP gekennzeichnet. Aus diesen beiden Variablen habe ich die Variablen ttcud und tteud gebildet, wenn die entsprechenden Variablenausprägungen mit dem Höchstwert übereinstimmten. Auch hier gab es eine Reihe von mehrfachen Variablen zum gleichen Dossier. Das betraf bei

Übermittlungen an den Rat sieben Fälle und bei Übermittlungen an das EP zwölf Fälle. Immer dann, wenn diese Fälle nicht mit identischen Datumsvariablen belegt waren, habe ich den je höheren Wert übernommen, weil die Variablen `ttcud` und `tteud` die Übermittlung von Dokumenten als Ende eines Dossiers identifizieren sollen. Das waren daher immer die Werte von „`transmissiontocouncil002date`“ und „`transmissiontoep002date`“, wenn diese Variablen ausgeprägt waren. Die terminlichen Identitäten und Abweichungen dokumentiere ich Tabellen A-6.30 und A-6.31. Zusätzlich kam es gelegentlich zu gleichzeitigen Übermittlungen sowohl an den Rat als auch an das EP. Um das zum Ausdruck zu bringen, habe ich die Variable „`twpe`“ generiert. Sie enthält jeweils den höheren Wert von `ttcud` und `tteud` im jeweiligen Dossier. Im Folgenden ersetzt sie vollständig die Variablen `ttcud` und `tteud` um die Anzahl doppelter Enddatumsvariablen nicht unnötig zu erhöhen.

Tabelle A-6.30: Variable „`ttcud`“

id	Geschäftszeichen	<code>transmissiontocouncil001date</code>	<code>transmissiontocouncil002date</code>
107298	COM (1988) 322	20.06.1988	23.06.1988
107359	COM (1988) 388 - 2	26.07.1988	02.12.1988
116460	COM (1985) 272	17.06.1985	13.09.1985
126908	COM (1977) 22	17.02.1977	27.05.1977
143899	COM (1988) 160 - 2	16.05.1988	23.08.1989
181171	COM (2003) 107	10.03.2003	10.03.2003
196598	COM (2007) 853	21.12.2007	21.12.2007

Tabelle A-6.31: Variable „`tteud`“

id	Geschäftszeichen	<code>transmissiontoep001date</code>	<code>transmissiontoep002date</code>
21423	COM (1991) 548 - 1	24.02.1992	20.03.1992
101082	COM (1994) 21	25.02.1994	25.02.1994
102058	COM (1993) 44	04.02.1993	15.03.1993
106156	COM (1989) 102	15.03.1989	03.07.1989
107787	SEC (1988) 579	09.06.1988	27.07.1988
143899	COM (1988) 160 - 2	18.05.1988	14.09.1989
152898	SEC (1999) 1981	29.11.1999	29.11.1999
153699	COM (1999) 665 - 2	13.12.1999	13.12.1999
181410	SEC (2003) 351	17.03.2003	17.03.2003
191559	SEC (2004) 952	16.07.2004	16.07.2004
192625	SEC (2005) 370	11.03.2005	11.03.2005
198736	COM (2009) 600 - 2	27.10.2009	01.12.2009

In den Prelex-Daten endet der Entscheidungsprozess häufig mit einer solchen Übermittlung. So ist die Variable „`twpe`“ 7144-mal mit einem Wert belegt. 640 dieser Fälle betreffen auch die Vorauswahl. Eine erste Überprüfung der Variablen mit Enddatumsvariablen ergab ein bezogen auf die Vorauswahl überraschend klares Bild. Aus den 408 Datumsvariablen lassen sich zunächst 126 Variablen bilden, die für jede Art von Akt bezogen auf die Frage, in welchen Fällen er auch das Enddatum repräsentiert, diesen Wert abbilden. Von diesen 126 potenziellen Enddatumsvariablen weisen 28 Variablen bereits überhaupt kein Enddatum auf und scheiden damit als Enddatumsva-

riablen aus. In der Vorauswahl scheiden weitere 13 Variablen aus diesem Grund aus. Zu untersuchen waren damit nur noch 84 Variablen. Sie sind in Tabelle A-6.32 dokumentiert.

Tabelle A-6.32

Variable	Anteil Enddatumvariablen an allen Datumvariablen					N (Enddatum)		N (Belegt)	
	Ja	Nein, untypisch	Nein, Haushalt	Nein, nicht bindend	Nein, techn. Gründe	Ja	Insgesamt	Ja	Insgesamt
twpeend	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	640	7144	640	7144
edbend	100,0	-	100,0	100,0	-	5	47	5	47
epcend	100,0	-	-	100,0	-	1	18	1	18
afcend	100,0	-	-	-	100,0	73	74	73	74
daaend	100,0	-	-	-	-	8	8	8	8
dcdend	100,0	-	-	-	-	8	8	8	8
ireend	100,0	-	-	-	-	3	3	3	3
preend	100,0	-	-	-	-	7	7	7	7
rbcend	100,0	-	-	-	-	28	28	28	28
wbcend	99,3	100,0	100,0	100,0	-	1033	1089	1040	1096
acdend	99,3	-	-	-	-	290	290	292	292
sigpcend	98,0	-	100,0	90,9	-	1034	1046	1055	1068
jcdend	97,2	-	-	100,0	-	282	283	290	291
pwcend	97,2	-	100,0	-	-	35	36	36	37
casend	96,0	-	-	100,0	-	265	267	276	278
jocend	93,8	-	-	-	-	15	15	16	16
facend	93,3	97,4	100,0	89,1	100,0	13091	13443	14029	14419
acmend	92,0	100,0	-	-	-	23	25	25	27
repend	89,4	-	100,0	33,3	-	76	80	85	93
codend	88,9	-	-	-	-	8	8	9	9
edaend	67,3	100,0	92,9	75,0	100,0	37	1021	55	1116
eobend	66,7	-	73,4	100,0	-	2	167	3	227
creend	57,1	-	-	55,5	100,0	4	127	7	228
eb2end	50,0	-	56,5	100,0	-	1	64	2	112
be1end	50,0	-	31,3	-	-	1	48	2	154
cjjend	50,0	-	20,0	-	-	4	5	8	13
cobend	47,4	-	14,3	99,4	-	9	183	19	201
clrend	37,5	-	-	-	-	3	3	8	8
dfaend	33,3	-	-	6,7	-	1	3	3	33
cdbend	31,8	-	47,7	100,0	-	14	180	44	390
nacend	28,3	-	-	-	-	17	17	60	61
eprend	25,0	20,0	48,0	77,2	75,0	34	1319	136	1813
copend	25,0	-	17,3	-	-	2	174	8	1002
ccaend	25,0	-	-	55,1	100,0	1	51	4	94
srcend	22,2	-	-	54,9	-	2	30	9	60
treend	20,4	-	-	-	-	48	48	235	236
psecend	20,0	-	-	-	-	1	1	5	5

eraend	14,3	-	-	-	-	1	1	7	54
dacend	10,0	25,0	10,5	44,3	-	55	305	548	1128
corend	8,7	-	41,7	44,4	-	31	115	357	550
cclend	8,5	-	100,0	53,0	100,0	9	509	106	1049
ecrend	8,3	-	-	3,4	-	1	12	12	335
eoierend	7,1	-	-	38,4	-	2	187	28	510
coierend	6,7	-	-	40,7	-	1	60	15	160
ed3end	5,8	-	-	-	-	10	10	171	171
ecbend	5,8	-	-	-	-	6	6	103	103
eso1end	5,4	-	-	35,8	-	41	155	765	1083
tacend	5,0	-	-	20,0	-	82	89	1648	1687
ca1end	4,9	-	-	28,6	-	23	25	468	475
addend	4,3	-	-	50,0	-	1	6	23	34
odpend	4,3	-	-	50,0	-	2	5	46	52
trpend	4,0	-	-	-	-	10	10	252	253
cjoend	3,7	-	-	-	-	1	1	27	27
tecend	3,6	-	-	33,3	-	13	14	363	366
epaend	3,5	-	-	-	-	7	7	231	231
cooend	3,3	-	-	39,5	-	12	162	369	749
tcoend	3,2	-	-	-	-	12	12	372	374
clcend	2,9	-	-	-	-	21	21	716	719
supend	2,9	100,0	-	36,6	-	13	361	445	1395
ca2end	2,6	-	-	-	-	7	7	266	268
cd3end	2,4	-	-	-	-	4	4	167	167
pbcend	2,2	-	-	-	-	3	3	139	139
acoend	1,9	-	-	-	-	7	7	372	374
eo9end	1,8	15,4	100,0	1,9	-	111	122	6111	6246
tacend	1,7	-	-	5,4	-	31	33	1846	1887
eoarend	1,6	-	-	-	-	1	1	63	63
abcend	1,5	6,3	7,7	23,0	36,4	263	2372	17284	27686
eso2end	1,3	-	-	13,5	-	53	79	4120	4313
eo1end	1,3	-	100,0	-	-	22	23	1720	1735
ce9end	1,2	11,1	-	5,4	-	29	33	2457	2522
arpend	1,2	-	-	-	-	3	3	255	256
ccdend	1,2	-	-	-	-	2	2	173	173
cagend	1,1	-	-	9,3	-	17	24	1578	1656
aapend	1,0	-	-	7,9	-	18	21	1875	1917
ce1end	0,4	-	-	-	-	6	6	1377	1391
eo2end	0,4	-	-	-	-	4	4	1022	1028
er9end	0,4	-	-	-	-	8	8	2201	2265
co9end	0,3	-	-	5,0	-	5	7	1446	1493
pacend	0,3	-	-	-	-	2	2	610	615
ercend	0,1	-	-	-	-	1	1	769	773
cesend	0,1	-	-	1,1	-	3	4	3137	3230

cepend	0,1	-	-	2,0	-	3	5	4562	4666
sbeend	-	-	86,7	100,0	-	-	152	1	176
bc2end	-	-	5,8	-	-	-	6	1	107
bc1end	-	-	3,7	33,3	-	-	6	1	140
abeend	-	-	-	100,0	-	-	1	-	3
eioend	-	-	-	100,0	-	-	1	-	1
esrend	-	-	-	100,0	-	-	1	-	1
teoend	-	-	-	100,0	-	-	1	2	3
eccend	-	-	-	75,0	-	-	3	5	9
eeoend	-	-	-	50,0	-	-	2	2	6
eeoend	-	-	-	42,9	-	-	6	3	17
crsend	-	-	-	33,3	-	-	1	-	3
apcend	-	-	-	25,0	-	-	1	13	17
errend	-	-	-	10,8	-	-	62	30	607
acpend	-	-	-	-	-	-	-	1032	1038
adpend	-	-	-	-	-	-	-	371	375
cadend	-	-	-	-	-	-	-	66	66
caoend	-	-	-	-	-	-	-	148	148
cccend	-	-	-	-	-	-	-	170	170
ccfend	-	-	-	-	-	-	-	24	24
ccpend	-	-	-	-	-	-	-	1	1
ce2end	-	-	-	-	-	-	-	613	616
cebend	-	-	-	-	-	-	-	10	10
cecend	-	-	-	-	-	-	-	-	8
cemend	-	-	-	-	-	-	-	16	16
cmcend	-	-	-	-	-	-	-	1	1
cpcend	-	-	-	-	-	-	-	-	3
easend	-	-	-	-	-	-	-	93	93
eco1end	-	-	-	-	-	-	-	425	425
eco2end	-	-	-	-	-	-	-	11	11
eerend	-	-	-	-	-	-	-	-	1
emoend	-	-	-	-	-	-	-	15	15
ere1end	-	-	-	-	-	-	-	614	616
ere2end	-	-	-	-	-	-	-	387	388
ere3end	-	-	-	-	-	-	-	56	56
etbend	-	-	-	-	-	-	-	1	3
eyoend	-	-	-	-	-	-	-	-	1
ierend	-	-	-	-	-	-	-	2	2
mcoend	-	-	-	-	-	-	-	1	1
ncuend	-	-	-	-	-	-	-	8	11
tcdend	-	-	-	-	-	-	-	459	463
tedend	-	-	-	-	-	-	-	912	918

Die weitaus meisten Fälle in der Vorauswahl – über 88% – enden bei Bereinigung um identische Enddaten bereits hier mit einer der Variablen *facud*, *sipcud*, *wbcdd* oder *casdd* als Enddatum (über 15389 von 17433). Diese Variablen selbst sind wiederum typischer Weise als Enddaten mit Werten belegt.

Zu klären waren jedoch nun drei Aspekte, die empirisch teils miteinander verbunden waren. Erstens zeigte sich, dass zahlreiche Variablen empirisch ebenfalls typischer Weise ein Enddatum repräsentieren. Zweitens unterscheiden sich die Variablen offenbar entlang der Kriterien für die Vorauswahl danach, ob sie typischer Weise Enddatumsvariablen enthalten oder nicht. Drittens gab es eine Reihe von Fällen, in denen Variablen, die typischer Weise keine Akte am Ende eines Entscheidungsprozesses repräsentieren, empirisch doch das letzte Datum enthielten. Kompliziert wurde dieser Befund noch dadurch, dass auch nach Bildung und Verwendung der Variable *twpe* einige Fälle mehrere Enddatumsvariablen aufwiesen.

Um diese mit Blick auf die große Zahl betroffener Variablen und Fälle zunächst recht unübersichtliche Gemengelage aufzulösen, habe ich eine Reihe von Definitionen eingeführt, entlang derer in einem zweiten Schritt die drei genannten Aspekte behandelt wurden. Dies geschah durch die Bildung der Variable *endprovtype*, mit der diese Definitionen in den Datensatz zunächst eingefügt wurden. Entlang dieser Variable und im Bezug auf die Spezifika der mit den Ausprägungen dieser Variablen verbundenen Entscheidungsverfahren habe ich dann ermittelt, welche Variable tatsächlich als Enddatumsvariable für die einzelnen Fälle heranzuziehen war. Dies habe ich schließlich durch die Bildung der Variable *end1* getan.

Die folgenden insgesamt 15 Definitionen habe ich erstellt:

- 1) „Haushaltsakte“ sind alle Akte, mit denen ein EU-Organ ein Dokument mit Budget-Bezug verabschiedet.
- 2) „Inkraftsetzende Akte“ sind alle Akte, die erst erfolgen konnten, nachdem der EU-interne Entscheidungsprozess in der Sache abgeschlossen war. Zum Beispiel bedürfen Abkommen der EU mit Drittstaaten in der Regel nach ihrer Annahme durch den Rat einer Verabschiedung durch das jeweilige EU-Drittstaaten-Gremium.
- 3) „Abschließende Akte“ sind danach alle Akte von EU-Organen, mit denen ein nicht primär haushaltsbezogenes Dossier durch die formale Annahme des behandelten Dokuments durch den Rat oder durch gemeinsame Unterzeichnung von Rat und EP beendet wird.
- 4) „Rücknahmen oder Änderungen“ sind alle Akte von EU-Organen, mit denen ein Dossier zwar geschlossen wird, aber nicht durch die vollständige Annahme des behandelten Dokuments, sondern durch seine Rücknahme, Ablehnung, Änderung oder Ersetzung durch ein anderes (in einem anderen Dossier behandeltes) Dokument oder, in denen das EU-Organ unilateral lediglich unter Konsultation anderer Organe handelt, etwa bei Entscheidungen der Kommission über wettbewerbsrechtliche Fragen.
- 5) „Auflösende Akte“ sind Akte des EuGH, die erst nach Beschlussfassung erfolgten.

- 6) „Redaktionelle Akte im Dossier“ sind alle Akte von EU-Organen, mit denen lediglich redaktionelle Änderungen von Dokumenten dokumentiert wurden.
- 7) „Entscheidungen im Dossier“ sind alle Akte, die Entscheidungen eines EU-Organs repräsentieren, die für den Fortgang des Entscheidungsverfahrens in einem Dossier erforderlich waren und die den Inhalt eines Dokuments unmittelbar verändern konnten, außer des „Abschließenden Akts“.
- 8) „Stellungnahmen im Dossier“ sind alle Akte eines EU-Organs, die keinen unmittelbaren Einfluss auf den Inhalt eines Dokuments haben, wenn im Dossier noch kein abschließender Akt erfolgte.
- 9) „Konsultationen im Dossier“ sind alle Akte, die Entscheidungen eines EU-Organs repräsentieren, die für den Fortgang des Entscheidungsverfahrens in einem Dossier erforderlich waren, die aber den Inhalt eines Dokument nicht unmittelbar verändern konnten.
- 10) „Übermittlungen im Dossier“ sind alle Akte, mit denen ein EU-Organ Informationen an ein anderes EU-Organ übermittelte, nachdem das betreffende Dokument bereits verabschiedet und wenn das dazugehörige Dossier als Fall in der Vorauswahl enthalten war. Die Unterscheidung zwischen Stellungnahmen nach Entscheidungen, Konsultationen oder Übermittlungen ergibt sich in Prelex aus der Benennung der Variablen. Immer dann, wenn der Variablennamen die Wörter „transmission“ oder „communication“ oder „receipt“ enthielt, wurde von Übermittlungen ausgegangen. Bei „consultation“ wurde eine Konsultation zugeordnet und in allen anderen Fällen eines Stellungnahme.
- 11) „Unilaterale Akte“ sind alle Akte, mit denen ein EU-Organ ohne vorher notwendige Zustimmung durch ein anderes EU-Organ ein Dossier mit Bindungswirkung abschließen oder einrichten kann.
- 12) „Redaktionelle Akte nach Abschluss“ sind alle Akte nach Definition 6), wenn vor ihrem Datum bereits ein Akt vom Typ 2-5 erfolgte.
- 13) „Stellungnahmen nach Abschluss“ sind alle Akte nach Definition 8), wenn vor ihrem Datum bereits ein Akt vom Typ 2-5 erfolgte. Inhaltlich sind dies Akte, die von einem EU-Organ erst erfolgen, nachdem das betreffende Dokument bereits von EP und/oder Rat verabschiedet wurde. Zum Beispiel geben die Gründungsverträge dem EP die Gelegenheit, sich zu vom Rat angenommenen Dokumenten nach dieser Annahme zu äußern oder sie erlegen es der Kommission aus, nach der Beschlussfassung über bestimmte Sachverhalte dazu eine Stellungnahme abzugeben.
- 14) „Übermittlungen nach Abschluss“ sind alle Akte nach Definition 10), wenn vor ihrem Datum bereits ein Akt vom Typ 2-5 erfolgte. In diesen Fällen wurde das betreffende Dokument nach seiner Annahme an weitere EU-Organe geleitet.
- 15) „Unilaterale Akte“ nach Abschluss sind alle Akte nach Definition 11, wenn vor ihrem Datum bereits ein Akt vom Typ 2-5 erfolgte. Diese können erfolgen, wenn ein Akt vom Typ 4 erfolgte, auf den hin ein EU-Organ ein neues Dossier einrichtete, und wenn bei einem Akt vom Typ 3 ein Beschluss über Folgemaßnahmen getroffen wird.

Eine Übersicht über die Codierung der Variable endprotype, mit der ich diese Definitionen in die Arbeitsdaten übertragen habe, zur Fallzahl der jeweiligen Akte entlang der höchsten Datumsvariable in der Vorauswahl und in den gesamten Prelex-Daten sowie die Zuordnung der Variablen, die das jeweilige Datum enthalten zu den 15 Definitionen als Typen ist in Tabelle A-6.33

enthalten. Mit diesen Definitionen konnte ich alle Datumsvariablen erfassen. Dies konnte mit Blick auf die Variablen von Typ 6, 8 und 10-11 nur fallbezogen geschehen.

Damit diese Definitionen als Variable endprovtpe auch angewendet werden konnten, musste nun geklärt werden, wie mit Fällen zu verfahren war, in denen mehr als ein Enddatum enthalten war. Insgesamt betraf dies zunächst 2872 Fälle, 535 davon in der Vorauswahl. Sie sind in Tabelle A-6.34 zusammenfassend dargestellt.

Tabelle A-6.33

Enddatumstypen (Endprovtpe)		Häufigkeit		Variablen
Codierung	Typ des Akts	Vorauswahl	Insgesamt	
1	Haushalt	63	1866	edbend, edaend, eobend, eb2end, be1end, cdbend, copend, eraend, sbeend, bc2end, bc1end, etbend
2	Inkraftsetzend	634	637	daaend, dcdend, acdend, jcdend, jocend, acmend, codend
3	Abschließend	14389	14755	sigpcend, casend, facend
4	Rücknahme/Änderung	1220	1284	ireend, preend, rbcend, wbcend, pwcend, repend, nacend, pse-cend, ccdend, aapend
5	Auflösend	4	5	cjjend
6	Redaktionell im Dossier	69	506	clrend, corend, addend, clcend, supend, ncuend
7	Entscheidung im Dossier	395	2764	abcend, abeend, acoend, acpend, adpend, arpend, dacend, ed3end, ca1end, epaend, ca2end, cd3end, cagend, cccend, cclend, ccpend, ce1end, ce2end, ce9end, co9end, cobend, creend, easend, ecrend, eco1end, eco2end, eo1end, eo2end, eo9end, eprend, er9end, ere1end, ere2end, ere3end, errend, ierend, pacend, pbcend
8	Stellungnahme im Dossier	370	3122	caoend, srcend, eoiend, coiend, ecbend, eso1end, odpend, cjoend, cooend, eerend, eoaend, eso2end, emoend, eioend, esrend, eccend, eeoend, eooend, crsend, eyoend, mcoend
9	Konsultation im Dossier	6	9	cesend, cepend, cadend, ccfend, cebend, cecend, cemend, cmcend, cpcend
10	Übermittlung im Dossier	839	7421	twpeend, epcend, ccaend, treend, taeend, trpend, tecend, tcoend, tacend, ercend, teoend, tcdend, tedend, (ttcend, tteend)
11	Unilateral im Dossier	74	78	afcend, dfaend, apcend
12	Redaktionell nach Abschluss	-	-	Wie Nr. 6, s. Definition
13	Stellungnahme nach Abschluss	-	-	Wie Nr. 8, s. Definition
14	Übermittlung nach Abschluss	-	-	Wie Nr. 10, s. Definition
15	Unilateral nach Abschluss	-	-	Wie Nr. 11, s. Definition
-	Insgesamt	18063	32447	Alle Variablen
-	N	17433	29152	Alle Fälle

Hierfür habe ich entlang der Vorauswahl untersucht, welche Variablen zwar mit Enddaten belegt waren, aber nie höhere Werte annahmen als die Variablen sigpcud, facud und casdd, die ja regelmäßig Enddatumswerte enthielten.

Tabelle A-6.34

Enddaten im Fall	Ja		Nein, untypisch		Nein, Haushalts- frage		Nein, nicht bindend		Nein, techn. Gründe		Insgesamt	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1	16898	96,9	73	93,6	1470	82,3	7808	79,5	31	88,6	26280	90,1
2	451	2,6	4	5,1	310	17,3	1694	17,3	4	11,4	2463	8,4
3	73	0,4	1	1,3	4	0,2	317	3,2	-	-	395	1,4
4	11	0,1	-	-	3	0,2	-	-	-	-	14	0,0
Fälle mit mehrfachen Enddaten insgesamt	535	3,1	5	6,4	317	17,7	2011	20,5	4	11,4	2872	9,9
Fälle	17433	100,0	78	100,0	1787	100,0	9819	100,0	35	100,0	29152	100,0

Alle Variablen, auf die das zutraf, habe ich dem Typ 7 zugeordnet (Entscheidung im Dossier) zugeordnet. Anschließend bin ich bei Haushaltsakten (Typ 1) im Sinne der Vorauswahl generell davon ausgegangen, dass zugehörigen Fälle für die Untersuchung uninteressant waren.

Tabelle A-6.35

Typ des Enddatums	Ja		Nein, unty- pisch		Vorauswahl Nein, Haus- haltsfrage		Nein, nicht bindend		Nein, techn. Gründe		Insgesamt	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1 Haushalt	61	0,3	1	1,3	1587	88,8	30	0,3	1	2,9	168	5,8
2 Inkraftsetzend	634	3,6	2	2,6	0	0	1	0	0	0	637	2,2
3 Abschließend	14334	82,2	38	48,7	12	0,7	315	3,2	1	2,9	14700	50,4
4 Rücknahme/ Än- derung	1222	7	19	24,4	4	0,2	41	0,4	0	0	1286	4,4
5 Auflösend	4	0	0	0	1	0,1	0	0	0	0	5	0
6 Redaktionell im Dossier	41	0,2	1	1,3	5	0,3	429	4,4	0	0	476	1,6
7 Entscheidung im Dossier	468	2,7	9	11,5	153	8,6	4021	41	9	25,7	4660	8
8 Stellungnahme im Dossier	55	0,3	0	0	0	0	567	5,8	0	0	622	9,8
9 Konsultation im Dossier	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0	4	0
10 Übermittlung im Dossier	255	1,5	8	10,3	25	1,4	4388	44,7	23	65,7	4699	16,1
11 Unilateral im Dos- sier	30	0,2	0	0	0	0	3	0	1	2,9	34	0,1
12 Redaktionell nach Abschluss	24	0,1	0	0	0	0	2	0	0	0	26	0,1
13 Stellungnahme nach Abschluss	56	0,3	0	0	0	0	7	0,1	0	0	63	0,6
14 Übermittlung nach Abschluss	203	1,2	0	0	0	0	13	0,1	0	0	216	0,8
15 Unilateral nach Abschluss	44	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0	44	0,2
- Insgesamt	17433	100	78	100	1787	100	9819	100	35	100	29152	100

Zwischen den verbleibenden Akten vom Typ 2-6 und 8-15 bin ich lexikographisch so vorgegangen, dass der Typ mit der je niedrigeren Codierung als Typ für die Variable endprovtype beibehalten wurde. So bin ich verfahren, weil diese Codierungsweise (außer beim Typ 1) dem umgekehrten Ablauf der EU-Entscheidungsverfahren entsprachen: Inkraftsetzung kann erst erfolgen nach Verabschiedung, diese nur, wenn das Dokument nicht zurückgenommen oder geändert wurde, usw.

Dem Problem von redaktionellen Akten und Stellungnahmen, nach Entscheidung bin ich begegnet, indem ich die Enddatumsvariablen vom Typ 12-15 aus zuvor den Typen 6, 8 und 10-11 zugeordneten Fällen gebildet habe, wenn in diesen Fällen ein Datum entsprechend den Typen 2-5 enthalten war, das nicht auch das höchste Datum im gesamten Fall repräsentierte. Eine Übersicht über die resultierenden Fallzahlen nach Typ findet sich in Tabelle A-6.35.

Nun konnte die Variable end1 gebildet werden. Dafür habe ich in allen Fällen, in denen die Variable endprovtype die Werte 2, 3, 12, 13, 14 oder 15 annahm, das Datum, das in facud, sigpcud und casdd enthalten war, verwendet.

In insgesamt 15 Fällen enthielten dabei sowohl facud als auch sigpcud einen Wert. In drei dieser Fälle (Tabelle A-6.36) waren die Werte identisch. Dann wurde der Wert der Variablen sigpcud beibehalten.

Tabelle A-6.36

id	Geschäftszeichen	Beibehaltenes Datum
141021	COM (1998) 717	25.05.1999
155121	COM (2000) 111 - 2	23.07.2001
191770	COM (2004) 629	18.12.2006

In 12 Fällen (Tabelle A-6.37) war das Datum unterschiedlich. Hier wurde das je spätere Datum übernommen, weil erst dann der EU-interne Entscheidungsprozess beendet war.

Tabelle A-6.37

id	Übernommener Wert	Nicht übernommener Wert	damit Übernahme des Werts der Variablen
184291	09.10.2003	07.10.2003	sigpcud
185170	09.10.2003	07.10.2003	sigpcud
189615	30.03.2004	26.03.2004	sigpcud
190651	14.12.2005	21.11.2005	sigpcud
191771	19.02.2007	15.11.2006	facud
191821	07.09.2005	18.07.2005	sigpcud
195908	18.12.2007	17.12.2007	sigpcud
197754	06.05.2009	27.04.2009	sigpcud
198113	06.05.2009	27.04.2009	sigpcud
198354	16.09.2009	07.09.2009	sigpcud
198458	16.09.2009	14.09.2009	sigpcud
198638	25.11.2009	10.11.2009	sigpcud

Allerdings enthielten nicht alle Fälle mit diesen Typen von Enddatumvariablen auch Werte auf den Variablen *facud*, *sigpcud* und *casdd*. Dies habe nun im Einzelnen ermittelt, indem ich für die Identifizierung des jedes Dossier verfahrensmäßig beendenden Akts die Variable *finished* gebildet habe. Sie zeigt in lexikographischer Weise an, ob die Variablen *facud*, *sigpcud* und *casdd* (*finished* = Abschließend) mit einem Wert belegt waren oder stattdessen eine der Variablen vom Typ 2 (Inkraftsetzend), 4 (Rücknahme/Änderung), 5 (Auflösend) oder keine dieser Variablen (Kein/Nicht bindend/Nicht erfasst). Letztere Ausprägung war in der Vorauswahl 798-mal belegt, und zwar (definitionsgemäß) immer dann, wenn das Enddatum vom Typ 1 oder 6-11 war.

Wenn der beendende Akt abschließend war, habe ich ihn mit einer Ausnahme unmittelbar als Wert von *end1* für alle Fälle vom Enddatumstyp 2-15 übernommen. Diese Ausnahme betraf Fälle, in denen die Enddatumvariable vom Typ 4 (Rücknahme/Änderung) war. War er nicht belegt, lag aber einer dieser Fälle vor, bin ich wie folgt verfahren. Wenn es sich bei dem Beendenden Akt um einen inkraftsetzenden Akt handelte, wurde das Datum des inkraftsetzenden Beendenden Akts übernommen, außer die Enddatumvariable war vom Typ 4. Dies betrifft zwei Fälle, in denen eine Entscheidung mit Drittstaaten-Bezug zurückgenommen wurde. Bei den hier einschlägigen Fällen handelt es sich um Fälle von Abkommen mit Drittstaaten, in denen in einem anderen Dossier die relevante Entscheidung erfolgt war. Diese Fälle wurden als unechte Fälle später nicht in die endgültige Auswahl übernommen. Wenn es sich bei dem Beendenden Akt um eine Rücknahme oder Änderung handelte, habe ich den Datumswert der Enddatumvariable dieses Typs immer übernommen.

Tabelle A-6.38

Typ des Enddatums (endproctype)	Beendender Akt (finished)				Insgesamt	
	Kein/ Nicht bindend/ Nicht erfasst	Abschließend	Inkraft set- zend	Rücknahme/ Änderung		Auflösend
1 Haushalt	1654	22	-	-	4	1680
2 Inkraftsetzend	-	610	27	-	-	637
3 Abschließend	-	14700	-	-	-	14700
4 Rücknahme/ Änderung	15	18	2	1251	-	1286
5 Auflösend	-	4	-	-	1	5
6 Redaktionell im Dossier	476	-	-	-	-	476
7 Entscheidung im Dossier	4562	90	2	-	-	4660
8 Stellungnahme im Dossier	622	-	-	-	-	622
9 Konsultation im Dossier	4	-	-	-	-	4
10 Übermittlung im Dossier	4699	-	-	-	-	4699
11 Unilateral im Dossier	34	-	-	-	-	34
12 Redaktionell nach Abschluss	-	25	-	1	-	26
13 Stellungnahme nach Abschluss	-	151	-	2	-	63
14 Übermittlung nach Abschluss	-	214	-	2	-	216
15 Unilateral nach Abschluss	-	1	-	43	-	44
- Insgesamt	12066	15745	31	1305	5	29152

Erläuterung: Hellgrau: end1type = Spaltentyp; Mittelgrau: end1type = Zeilentyp; Dunkelgrau: end1type = Zeilentyp wenn in Vorauswahl, maximumdate sonst; Ohne Füllung: end1type = maximumdate

Diese Variable wurde außerdem herangezogen, wenn der Beendende Akt in einer Rücknahme oder Änderung bestand und die Enddatumsvariable nicht vom Typ 1 war. Dann wurde der höchste Wert der unter diese Definition fallenden Variablen als Enddatum verwendet. Bei allen Fällen vom Enddatumstyp 1 und 6-11 habe ich den Wert der Variable maximumdate übernommen. Schließlich blieb noch ein Fall (id 105683), in dem der Beendende Akt in einem Urteil des EuGH bestand. Dieses Urteil betraf inhaltlich den Haushaltsplan für das Jahr 1990.

Tabelle A-6.39

Typ des letzten Akts (end1type)	Ja		Nein, untypisch		Nein, Haushaltsfrage		Nein, nicht bindend		Nein, techn. Gründe		Insgesamt	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1 Formale Annahme durch den Rat	13937	79,9	38	48,7	10	0,6	324	3,3	1	2,9	14310	49,1
2 Gemeinsame Unterzeichnung Rat/EP	1022	5,9	.	.	2	0,1	10	0,1	.	.	1034	3,5
3 Zustimmung des Rates	269	1,5	2	.	.	.	271	0,9
4 Inkraftsetzung	25	0,1	2	2,6	27	0,1
5 Rücknahme/Änderung (Dossier geschlossen)	1222	7	19	24,4	4	0,2	41	0,4	.	.	1286	4,4
6 Rücknahme/Änderung (Dossier ersetzt)	46	0,3	2	.	.	.	48	0,2
7 Auflösung (Haushalt)	1	0,1	1	0,0
8 Haushalt	61	0,3	1	1,3	1587	88,8	30	0,3	1	2,9	1680	5,8
9 Redaktion (in Vorauswahl)	41	0,2	41	0,1
10 Redaktion (sonst)	.	.	1	1,3	5	0,3	429	4,4	.	.	435	1,5
11 Entsch. im Verfahren (Vorauswahl)	468	2,7	468	1,6
12 Entscheidung im Verfahren (sonst)	.	.	9	11,5	153	8,6	4021	41	9	25,7	4192	14,4
13 Stellungnahme (in Vorauswahl)	55	0,3	55	0,2
14 Stellungnahme (sonst)	567	5,8	.	.	567	1,9
15 Konsultation (in Vorauswahl)	2	2	0,0
16 Konsultation (sonst)	2	.	.	.	2	0,0
17 Übermittlung (in Vorauswahl)	255	1,5	255	0,9
18 Übermittlung (sonst)	.	.	8	10,3	25	1,4	4388	44,7	23	65,7	4444	15,2
19 Unilateraler Akt (in Vorauswahl)	30	0,2	30	0,1
20 Unilateraler Akt (sonst)	3	.	1	2,9	4	0,0
Insgesamt	17433	100	78	100	1787	100	9819	100	35	100	29152	100

Hier wurde, da dieser Fall offenbar für die Untersuchung uninteressant war, der Wert von maximumdate übernommen und der Fall in der endgültigen Fallauswahl als Haushaltsfall eingeordnet. Die jeweils resultierenden Fallzahlen sind in Tabellen A-6.38 und A-6.39 eingetragen. So ergab sich schließlich die endgültige Auswahl. Sie ist in Tabelle A-6.40 zusammengefasst. Von den 15137 Dossiers in dieser Auswahl wurden 13777 durch die formelle Annahme durch den Rat, 1022 durch Gemeinsame Unterzeichnung des Abschlussdokuments durch Rat und EP, 269 durch Zustimmung des Rates und 69 durch gleichzeitige inhaltlich und formell relevante Schritte.

Tabelle A-6.40

Typ des letzten Akts (end1type)	Ja		Nein, untypisch		Vorauswahl				Nein, techn. Gründe		Insgesamt	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Formale Annahme durch den Rat	13777	91	202	12,7	10	0,5	321	3,3	.	.	14310	49,1
Gemeinsame Unterzeichnung Rat/EP	1022	6,8	.	.	2	0,1	10	0,1	.	.	1034	3,5
Zustimmung des Rates	269	1,8	2	.	.	.	271	0,9
Inkraftsetzung	27	3,3	27	0,1
Rücknahme/Änderung (Dossier geschlossen)	.	.	1286	80,6	1286	4,4
Rücknahme/Änderung (Dossier ersetzt)	.	.	48	3,0	48	0,2
Auflösung (Haushalt)	1	0,1	1	0,0
Haushalt	1680	89,6	1680	5,8
Redaktion (in Vorauswahl)	.	.	1	0,1	40	4,9	41	0,1
Redaktion (sonst)	.	.	2	0,1	4	0,2	429	4,4	.	.	435	1,5
Entsch. im Verfahren (Vorauswahl)	69	0,5	8	0,5	391	47,8	468	1,6
Entscheidung im Verfahren (sonst)	.	.	14	0,9	153	8,2	4019	41,3	6	0,7	4192	14,4
Stellungnahme (in Vorauswahl)	.	.	2	0,1	53	6,5	55	0,2
Stellungnahme (sonst)	.	.	1	0,1	.	.	566	5,8	.	.	567	1,9
Konsultation (in Vorauswahl)	2	0,2	2	0,0
Konsultation (sonst)	2	.	.	.	2	0,0
Übermittlung (in Vorauswahl)	.	.	9	0,6	246	30,1	255	0,9
Übermittlung (sonst)	.	.	22	1,4	24	1,3	4376	45	22	2,7	4444	15,2
Unilateraler Akt (in Vorauswahl)	30	3,7	30	0,1
Unilateraler Akt (sonst)	.	.	1	0,1	.	.	2	.	1	0,1	4	0,0
Insgesamt	15137	100	1596	100	1874	100	9727	100	818	100	29152	100

A-6.3 Abschrift der Informationen zur Dokumentation unterschiedlicher Rechtsformen in Prelex

Die folgende Abschrift habe ich am 22.10.2009 unter http://eur-lex.europa.eu/en/droit_communautaire/droit_communautaire.htm#1.3.3 abgerufen.

Process and players

1. [The documentary holdings](#)

- 1.1 [The treaties](#)
- 1.2 [International agreements](#)
- 1.3 [Secondary legislation](#)
- 1.4 [Consolidated legislation](#)
- 1.5 [Preparatory material](#)
- 1.6 [Case-law](#)
- 1.7 [Parliamentary questions](#)

(...)

1. The documentary holdings

The documentary holdings in the EUR-Lex system comprise more than 410 000 documents and allow multilingual access to legal acts of many different types, such as [treaties](#), [secondary legislation](#), [international agreements](#), [preparatory acts](#), [case-law](#) and [parliamentary questions](#).

1.1. The treaties

• 1.1.1. Introduction

The treaties constitute the European Union's 'primary legislation', which is comparable to constitutional law at national level. They thus lay down the fundamental features of the Union, in particular the responsibilities of the various actors in the decision-making process, the [legislative procedures](#), under the Community system and the powers conferred on them. The treaties themselves are the subject of direct negotiations between the governments of the Member States, after which they have to be ratified in accordance with the procedures applying at national level (in principle by the national parliaments or by referendum).

Besides the two fundamental treaties, the [Treaty establishing the European Community](#) and the [Treaty on European Union](#), the EUR-Lex system provides access to the [Euratom Treaty](#), the [Accession Treaties](#) and [other treaties and protocols](#).

• 1.1.2 Treaty establishing a Constitution for Europe

This deserves special mention: approved by the Heads of State or Government on 18 June 2004 and signed on 29 October 2004, the treaty has yet to be ratified by the 25 Member States of the European Union before it enters into force.

The essential features of the Constitutional Treaty are as follows:

- inclusion in the text of the Treaty of the Charter of Fundamental Rights,
- a new definition of the European Union to replace the current 'European Community' and 'European Union',
- a clearer presentation of the distribution of powers between the Union and the Member States,
- a revised institutional framework, clarifying the respective roles of the European Parliament, the Council and the Commission,
- more effective decision-making procedures,
- making the system more democratic and transparent.

(...)

- **1.1.6. Accession Treaties**

The European Union has been enlarged six times: the six founder members (Belgium, Germany, France, Italy, Luxembourg and the Netherlands) were joined in 1973 by Denmark, Ireland and the United Kingdom, in 1981 by Greece, in 1986 by Spain and Portugal, in 1995 by Austria, Finland and Sweden, in 2004 by the Czech Republic, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, Hungary, Malta, Poland, Slovakia, Slovenia and in 2007 by Bulgaria and Romania.

The Accession Treaties contain the terms laid down for the new countries' accession to the European Union and the necessary adjustments to the treaties on which the Union is founded.

- **1.1.7. Other treaties and protocols**

- 1.1.7.1. Treaty establishing the European Coal and Steel Community

The Treaty establishing the European Coal and Steel Community (ECSC Treaty) is the oldest of the European Community's three founding treaties.

It was signed in Paris on 18 April 1951, came into force on 23 July 1952 and expired on 23 July 2002, as it had been concluded for a period of 50 years.

The purpose of the treaty was to set up a common market in coal and steel, and this formula was meant to be gradually extended to other areas of the economy. The coal and steel sectors now come under the ordinary regime of the EC Treaty.

- 1.1.7.2. Single European Act

The Single European Act was signed on 28 February 1986 and came into force on 1 July 1987.

Its purpose was the completion, by 31 December 1992 at the latest, of the Single European Market, i.e. an area within which there were to be no restrictions on the movement of persons, capital, goods and services. Ad hoc procedures were introduced into the EC Treaty to achieve this.

- 1.1.7.3. Treaty of Amsterdam

The Treaty of Amsterdam was signed on 2 October 1997 and came into force on 1 May 1999.

There were two significant changes:

- application of the [co-decision procedure](#) to new areas, together with an increase in the cases in which the Council of the European Union can take decisions by qualified majority instead of unanimously;
- the transfer to the EC Treaty of certain matters covered by the EU Treaty (visa policy, granting asylum and in general all questions concerning free movement); following this transfer the heading of Title VI in the EU Treaty ([third pillar](#)) was changed to 'Provisions on police and judicial cooperation in criminal matters'.
- 1.1.7.4. Treaty of Nice

The Treaty of Nice was signed on 26 February 2001 and came into force on 1 February 2003.

The purpose of this treaty was to adapt the functioning of the European Union with a view to enlargement. Among the changes made, the following are worth mentioning:

- modification of the decision-making process;
- a drastic reduction in the cases in which the Council has to take decisions unanimously; henceforth the Council can reach a decision by qualified majority in a large number of fields: the free movement of citizens, judicial cooperation in civil matters, industrial policy, etc.;
- changes to the weighting of votes within the Council;
- changes to the structure of the institutions;
- a new distribution of seats in the European Parliament;
- renouncement of their second members of the Commission on the part of France, Germany, the United Kingdom, Italy and Spain;
- reinforcement of the powers of the President of the European Commission.
- 1.1.7.5. Other treaties and protocols are available in EUR-Lex for documentation purposes:
- the Greenland Treaty (1984), which was concluded to allow Greenland to leave the EEC in 1985 and give it the status of an overseas country or territory;

- the Merger Treaty (1965), which established a single Commission and a single Council for the three Communities (the Coal and Steel Community, the Economic Community and Euratom); Article 9 of the Treaty of Amsterdam repealed the Merger Treaty and incorporated its essential elements into the EC Treaty;
- the Treaty amending certain financial provisions (1975), which amended certain articles in the three Treaties establishing the ECSC, the EEC and Euratom; these amendments were for the most part further amended by the subsequent treaties;
- the Protocol on the Netherlands Antilles (1962), which clarified the trade arrangements applicable to imports to the European Union of refined petroleum products from the Netherlands Antilles.

1.2. International agreements

• 1.2.1. Introduction

International agreements are the second source of EU law, allowing the European Union to develop its economic, social and political relations with the rest of the world. These are always agreements concluded between subjects of international law (Member States or organisations) for the purpose of establishing cooperation at international level. Agreements concluded by the European Union under the first pillar are binding on the institutions of the Union and the Member States; those concluded by the Union under the second and third pillars are binding on the institutions but not always on the Member States (see [paragraph 1.3.5.7](#)).

The former comprise two main types of agreement:

- international agreements with third countries or international organisations,
- agreements and conventions between the Member States.
- **1.2.2. Agreements with third countries or international organisations**

Agreements of this type can be concluded either by the Community or by the Community and the Member States (joint agreements). These agreements are binding on the Community and the Member States and thus render them liable at international level. Three forms of agreement can be distinguished.

- Association agreements

Association involves close economic cooperation, combined with extensive financial support from the Community for the partner to the agreement. This category of agreements includes those with the overseas countries and territories, agreements preparing the way for accession and creating a customs union, and the agreement on the European Economic Area (EEA).

- Cooperation agreements

Cooperation agreements do not have the same scope as association agreements, in that they are concerned only with intensive economic cooperation. Agreements of this kind link the Community in particular with the countries of the Maghreb (Algeria, Morocco and Tunisia) and Masher (Egypt, Jordan, Lebanon and Syria) and with Israel.

- Trade agreements

These are agreements on customs and trade policy concluded with non-member countries or groups of non-member countries or within the framework of international trade organisations. The agreement establishing the World Trade Organisation (WTO) comes into this category.

- **1.2.3. Agreements between the Member States**

These are binding legal instruments concluded between the Member States either to resolve matters that are closely linked to the activities of the Community but for which the Community institutions have not been given any powers or to extend the territorial limits of national provisions in order to create uniform law at Community level (the agreement on the Community patent, for example).

1.3. Secondary legislation

• 1.3.1. Introduction

The 'secondary legislation' is the third major source of Community law after the treaties (primary legislation) and international agreements. It can be defined as the totality of the legislative instruments adopted by the European institutions pursuant to the provisions of the treaties. Secondary

legislation comprises the binding legal instruments (regulations, directives and decisions) and non-binding instruments (resolutions, opinions) provided for in the EC Treaty, together with a whole series of other instruments such as the institutions' internal regulations and Community action programmes.

The legal instruments associated with the second and third pillars, which do not, strictly speaking, form part of secondary legislation since they continue to be governed by intergovernmental relations, have been included in this category for reasons of proper documentation.

- **1.3.2. Regulation**

Adopted by the Council in conjunction with the European Parliament or by the Commission alone, a regulation is a general measure that is binding in all its parts. Unlike [directives](#), which are addressed to the Member States, and [decisions](#), which are for specified recipients, regulations are addressed to everyone.

A regulation is directly applicable, which means that it creates law which takes immediate effect in all the Member States in the same way as a national instrument, without any further action on the part of the national authorities.

- **1.3.3. Directive**

Adopted by the Council in conjunction with the European Parliament or by the Commission alone, a directive is addressed to the Member States. Its main purpose is to align national legislation.

A directive is binding on the Member States as to the result to be achieved but leaves them the choice of the form and method they adopt to realise the Community objectives within the framework of their internal legal order.

If a directive has not been transposed into national legislation in a Member State, if it has been transposed incompletely or if there is a delay in transposing it, citizens can directly invoke the directive in question before the national courts.

- **1.3.4. Decision**

Adopted either by the Council, by the Council in conjunction with the European Parliament or by the Commission, a decision is the instrument by which the Community institutions give a ruling on a particular matter. By means of a decision, the institutions can require a Member State or a citizen of the Union to take or refrain from taking a particular action, or confer rights or impose obligations on a Member State or a citizen.

A decision is:

- an individual measure, and the persons to whom it is addressed must be specified individually, which distinguishes a decision from a [regulation](#),
- binding in its entirety.
- **1.3.5. Other instruments**
- 1.3.5.1. Recommendation

A recommendation allows the institutions to make their views known and to suggest a line of action without imposing any legal obligation on those to whom it is addressed (the Member States, other institutions, or in certain cases the citizens of the Union).

- 1.3.5.2. Opinion

An opinion is an instrument that allows the institutions to make a statement in a non-binding fashion, in other words without imposing any legal obligation on those to whom it is addressed. The aim is to set out an institution's point of view on a question.

- 1.3.5.3. Joint action (common foreign and security policy)

A joint action is a legal instrument under Title V of the Treaty on European Union and is thus of an intergovernmental nature. Adopted by the Council of the European Union unanimously or, in certain cases, by a qualified majority, a joint action is binding on the Member States, which have to achieve the objectives set unless major difficulties arise.

- 1.3.5.4. Joint action (police and judicial cooperation in criminal matters)

See [Decision, framework decision and joint action \(police and judicial cooperation in criminal matters\)](#)

- 1.3.5.5. Decision, framework decision and joint action (police and judicial cooperation in criminal matters)

Since the entry into force of the Treaty of Amsterdam, decisions and framework decisions have replaced joint actions in the field of police and judicial cooperation in criminal matters. These are legal instruments under Title VI of the Treaty on European Union that are intergovernmental in nature. Decisions and framework decisions are adopted by the Council of the European Union unanimously on the initiative of the Commission or a Member State.

- A framework decision is binding on the Member States as to the result to be achieved and leave to the national authorities the choice of form and methods (like the [directive](#) in the Community context).
- Decisions are used in the field of police and judicial cooperation in criminal matters for any purpose other than the approximation of the laws and regulations of the Member State, which is the preserve of framework decisions.
- 1.3.5.6. Common position (common foreign and security policy and police and judicial cooperation in criminal matters)

The common position in the context of the common foreign and security policy and police and judicial cooperation in criminal matters is a legal instrument under Titles V and VI of the Treaty on European Union and is intergovernmental in nature. Adopted unanimously by the Council of the European Union, it determines the Union's approach to particular questions of foreign and security policy or police and judicial cooperation in criminal matters and gives guidance for the pursuit of national policies in these fields.

- 1.3.5.7. International agreements (common foreign and security policy and police and judicial cooperation in criminal matters)

These are a legal instrument under Titles V and VI of the Treaty on European Union that was not provided for in the Treaty of Maastricht. In the context of the second and third pillars there was thus no legal basis for concluding international agreements. In order to prevent each agreement signed by the Council from having to be formally concluded by the Member States, the Treaty of Amsterdam made provision for the Council to be able to authorise the Presidency to enter into negotiations when necessary.

The agreements are binding on the institutions of the Union, but not on the Member States whose constitutional provisions lay down particular rules for concluding such agreements. In such cases the other Member States meeting within the Council can decide that the agreement will nonetheless be applicable on a provisional basis.

1.4. Consolidated legislation

Consolidation consists of incorporating into a single text, with no official authenticity, a basic instrument (a Treaty or piece of Community legislation) and the amendments and corrections subsequently made to it. A consolidated version of the Treaty establishing the European Community is available in EUR-Lex.

All the secondary legislation in force has been consolidated and can be consulted in EUR-Lex. These texts are intended to be used purely for documentation purposes, and the institutions do not accept any liability for their content.

On the basis of consolidated texts, the Commission may undertake a legislative consolidation or recasting. Legislative consolidation consists of getting the consolidated text, with a certain amount of redrafting, adopted through a legislative procedure. The new text is then published in the Official Journal as a legislative instrument and becomes authentic.

The Commission can also take the initiative of recasting a text where it considers it necessary to thoroughly overhaul the legislation in a particular field. In that case it launches a new legislative procedure.

1.5. Preparatory material

- **1.5.1. Introduction**

Preparatory material comprises all the documents issued by the institutions in connection with a legislative procedure. Also included in this category are some documents of more general signifi-

cance. The main documents that are considered to form part of the preparatory material are explained below.

- **1.5.2. Preparatory act**

- 1.5.2.1. Legislative proposals and opinions from the Commission ([graphical representation](#))

The [Commission](#) has a near-monopoly in initiating Community instruments (directives, regulations, decisions or international agreements), except where it shares this right with the Member States (see [Member States' initiative](#)) or the [European Central Bank](#). The treaties almost always require the Council to take decisions on the basis of proposals from the Commission. However, the Council can invite the Commission to draw up a proposal, as can the European Parliament.

At any point in the procedure the Commission can amend its proposal or, if necessary, withdraw it.

The Commission is again involved in a later stage of the legislative procedure. Once the Commission's proposal has been transmitted to the European Parliament and the Council, point (c) of the second subparagraph of Article 251(2) lays down that, if Parliament proposes amendments to the [common position](#) adopted by the Council, the amended text is forwarded to the Council and to the Commission, which delivers an opinion on those amendments. If the Commission is not in favour of the amendments proposed by Parliament, the Council must act unanimously; if it is in favour, the Council may act by a qualified majority.

- 1.5.2.2. Member States' initiative

The Treaty of Amsterdam provided for the Member States to have a right of initiative on questions of asylum and immigration. For a period of five years the legislative right of initiative was thus shared between the Commission and the Member States, either party being able to put forward proposals independently of the other. This transitional period of five years ended on 1 May 2004, and the Member States now have a right of initiative only for the second and third pillars, i.e. in the fields of foreign and security policy and police and judicial cooperation in criminal matters.

- 1.5.2.3. Council common position

A common position is an instrument adopted by qualified majority by the Member States meeting within the [Council](#) as part of a legislative procedure in which the Council shares its decision-making power with the European Parliament ([cooperation procedure](#) or [co-decision procedure](#)). It expresses the Council's position on a Commission proposal in the light of the opinion of the European Parliament (see [European Parliament's legislative resolution](#)) and the [opinions of the other institutions and bodies](#) involved in the procedure (European Economic and Social Committee, Committee of the Regions, European Central Bank, Court of Auditors).

- 1.5.2.4. European Parliament's legislative resolution

The [European Parliament](#) is involved in a number of stages in any legislative procedure ([cooperation procedure](#) and [co-decision procedure](#)): the documents adopted by Parliament at each stage in the procedure are generally resolutions and may contain instruments of various types, such as opinions or amendments to the [Council's common position](#). Legislative procedures are referred, depending on the subject matter, to a Parliamentary committee, which prepares a report containing a draft resolution for adoption by Parliament in plenary session.

- 1.5.2.5. Opinions of the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions

The [European Economic and Social Committee](#) and the [Committee of the Regions](#) give technical opinions on questions concerning regional policy and economic and social policy respectively. Opinions are given either on a Committee's own initiative or at the request of Parliament, the Council or the Commission and serve to guide these institutions in their legislative activity. It is sometimes mandatory to consult the European Economic and Social Committee and/or the Committee of the Regions, but their opinions are not binding.

- **1.5.3. Other documents from the institutions**

- 1.5.3.1. Commission communication

The vast majority of communications from the [Commission](#) (COM documents) are [legislative proposals](#). The other most important COM documents are listed below.

- **White Papers**, which contain a set of proposals for action by the Community in a particular field. They sometimes follow on from Green Papers, the purpose of which is to launch a consultation process at European level. If a White Paper is favourably received by the Council, it can lead, if appropriate, to an EU action programme in the field concerned.
- **Green Papers**, which are intended to stimulate thinking and launch consultation at European level on a particular subject. The consultations resulting from a Green Paper can then lead to the publication of a White Paper that will propose a set of concrete measures for Community action.
- 1.5.3.2. Report from the European Court of Auditors

The annual report of the [Court of Auditors](#) presents the Court's comments on the handling of the Community's finances. It is forwarded to the Community institutions and published in the Official Journal. The report highlights the points where improvement would be possible, or indeed desirable. The institutions then reply to the Court of Auditors' observations.

1.6. Case-law

• 1.6.1. Introduction

All the decisions handed down by bodies exercising judicial powers constitute case-law. [The Court of Justice and the Court of First Instance of the European Communities](#) are the judicial institutions of the European Union. It is the task of the Court to ensure that Community law is respected in the interpretation and implementation of the founding treaties. The Court is assisted in its work by advocates-general, who draw up opinions.

• 1.6.2. Judgments

The Court of Justice and the Court of First Instance hand down judgments, which are decisions that conclude a litigation procedure.

There is no appeal against judgments of the Court of Justice.

An appeal against a judgment of the Court of First Instance can be brought before the Court of Justice.

• 1.6.3. Opinions

The European Parliament, the Council, the Commission or a Member State can seek the opinion of the Court of Justice on whether an agreement between the Community and non-member countries or international organisations is compatible with the provisions of the EC Treaty. An agreement on which the Court of Justice has given a negative opinion can enter into force only under the conditions laid down in Article 48 of the Treaty on European Union (procedure for amending the treaties).

• 1.6.4. Orders

The Court of Justice and the Court of First Instance issue orders in a variety of instances, as laid down in the Rules of Procedure, which fall broadly into three groups:

- instances during the investigation of a case (for example, acts ordering the preservation of evidence, or separating, joining or suspending cases);
- instances where the Court takes a decision without considering the substance of the case (for example, in the event of manifest inadmissibility of the case or lack of jurisdiction);
- instances where the Court takes a decision on the substance of the case; here, the orders are in fact simplified judgments that are used when the case is identical to others on which a judgment has already been handed down.

Orders can in principle be amended or revoked.

• 1.6.5. Submissions of the advocates-general

The advocates-general have the duty of assisting the Court in its work. They present in open court, acting with complete impartiality and independence, reasoned submissions on cases before the Court. In these submissions the advocate-general thus proposes a solution to the dispute, but

the submissions do not bind the judges. They are an integral part of the oral procedure and are published together with the judgment in the Court Reports.

1.7. Parliamentary questions

Parliamentary questions represent a way for Members of Parliament to keep a check on the activities of the Commission and the Council. Each Member of Parliament can address to the Council and the Commission:

- written questions (requesting a written reply),
- oral questions (asked in the chamber) and
- questions during Question Time (the period reserved for questions in each part-session of Parliament).

These questions are a much-used means of keeping check. The written questions and the replies given are published in the Official Journal, C series. They are incorporated into EUR-Lex.

A-7 Ergebnisse der Modelle 9.5-9.8 für alternative Kodierungen von “Dissens”

Tabelle A-7.1: Modell 9.5

Dissens ab:	Prob. >Chi ²	Pseudo R ²	P> Z (Initiative)	OR (Initiative)	P> Z (Dissens)	OR (Dissens)	Cut1	Cut2
>0	0.201	0.019	0.331	1.829	0.553	0.682	-1.050	0.218
>5	0.201	0.019	0.331	1.829	0.553	0.682	-1.050	0.218
>10	0.229	0.017	0.346	1.209	0.688	0.763	-0.955	0.310
>20	0.007***	0.074	0.718	1.245	0.016**	0.231	-1.915	-0.521
>25	0.010**	0.070	0.564	1.406	0.017**	0.254	-1.744	-0.358
>33	0.009***	0.079	0.296	1.783	0.009***	0.237	-1.556	-0.144
>50	0.006***	0.135	0.521	1.462	0.001***	0.114	-1.881	-0.284
>66	0.004***	0.161	0.467	1.644	0.001***	0.076	-1.825	-0.132
>75	0.000***	0.237	0.307	2.030	0.000***	0.031	-2.069	-0.050
>80	0.000***	0.207	0.228	2.257	0.000***	0.040	-1.788	0.076
>90	0.000***	0.207	0.228	2.257	0.000***	0.040	-1.788	0.076
>95	0.000***	0.207	0.228	2.257	0.000***	0.040	-1.788	0.076
>99	0.000***	0.207	0.228	2.257	0.000***	0.040	-1.788	0.076

Tabelle A-7.2: Modell 9.6

Dissens ab:	Prob. >Chi ²	Pseudo R ²	P> Z (Initiative)	OR (Initiative)	P> Z (Dissens)	OR (Dissens)	Cut1	Cut2
>0	0,004***	0,073	0,002***	3,573	0,094*	0,409	-1,635	-0,059
>5	0,004***	0,072	0,002***	3,652	0,101	0,422	-1,591	-0,019
>10	0,003***	0,075	0,002***	3,581	0,079	0,400	-1,623	-0,044
>20	0,003***	0,083	0,002***	3,689	0,034**	0,347	-1,664	-0,062
>25	0,003***	0,085	0,002***	3,705	0,032**	0,335	-1,654	-0,047
>33	0,002***	0,094	0,004***	3,412	0,018**	0,289	-1,728	-0,082
>50	0,005***	0,078	0,003***	3,606	0,059*	0,328	-1,450	0,145
>66	0,004***	0,083	0,003***	3,759	0,051*	0,277	-1,428	0,178
>75	0,005***	0,070	0,002***	3,671	0,117	0,344	-1,329	0,236
>80	0,006***	0,075	0,002***	3,715	0,102	0,279	-1,337	0,242
>90	0,008***	0,064	0,002***	3,595	0,184	0,374	-1,278	0,273
>95	0,008***	0,064	0,002***	3,595	0,184	0,374	-1,278	0,273
>99	0,008***	0,064	0,002***	3,595	0,184	0,374	-1,278	0,273

Tabelle A-7.3: Modell 9.7

Dissens ab:	Prob. >Chi ²	Pseudo R ²	P> Z (Initiative)	OR (Initiative)	P> Z (Dissens)	OR (Dissens)	Cut1	Cut2
>0	0,297	0,014	0,499	1,586	0,587	0,690	-1,073	0,169
>5	0,297	0,014	0,499	1,586	0,587	0,690	-1,073	0,169
>10	0,334	0,013	0,504	1,621	0,709	0,765	-0,978	0,261
>20	0,022**	0,061	0,986	1,011	0,024**	0,245	-1,975	-0,630
>25	0,030**	0,055	0,786	1,183	0,030**	0,284	-1,745	-0,411
>33	0,022**	0,065	0,563	1,399	0,015**	0,264	-1,626	-0,267
>50	0,006***	0,120	0,936	1,050	0,001***	0,130	-2,054	-0,529
>66	0,006***	0,136	0,760	1,221	0,002***	0,104	-1,916	-0,331
>75	0,000***	0,233	0,515	1,524	0,000***	0,035	-2,260	-0,262
>80	0,000***	0,194	0,379	1,758	0,000***	0,050	-1,890	-0,087
>90	0,000***	0,194	0,379	1,758	0,000***	0,050	-1,890	-0,087
>95	0,000***	0,194	0,379	1,758	0,000***	0,050	-1,890	-0,087
>99	0,000***	0,194	0,379	1,758	0,000***	0,050	-1,890	-0,087

Tabelle A-7.4: Modell 9.8

Dissens ab:	Prob. >Chi ²	Pseudo R ²	P> Z (Initiative)	OR (Initiative)	P> Z (Dissens)	OR (Dissens)	Cut1	Cut2
>0	0,019**	0,055	0,006***	3,237	0,195	0,496	-1,775	-0,055
>5	0,019**	0,054	0,006***	3,250	0,202	0,502	-1,763	-0,045
>10	0,017**	0,058	0,006***	3,191	0,155	0,467	-1,802	-0,076
>20	0,016**	0,064	0,007***	3,302	0,090*	0,416	-1,828	-0,084
>25	0,013**	0,067	0,007***	3,244	0,076*	0,387	-1,854	-0,101
>33	0,008***	0,076	0,012**	3,040	0,051*	0,330	-1,922	-0,141
>50	0,022**	0,058	0,008***	3,290	0,185	0,407	-1,634	0,092
>66	0,017**	0,067	0,008***	3,408	0,120	0,317	-1,666	0,087
>75	0,019**	0,060	0,007***	3,268	0,157	0,352	-1,610	0,118
>80	0,019**	0,066	0,008***	3,237	0,123	0,283	-1,637	0,110
>90	0,022**	0,056	0,008***	3,145	0,203	0,369	-1,579	0,139
>95	0,022**	0,056	0,008***	3,145	0,203	0,369	-1,579	0,139
>99	0,022**	0,056	0,008***	3,145	0,203	0,369	-1,579	0,139

Literaturverzeichnis

Abbott, Kenneth W., Robert O. Keohane, Andrew Moravcsik et al. 2000: The Concept of Legalization; in: *International Organization* 54: 3. S. 401-419.

Achen, Christopher H. 2006a: Evaluating Political Decision-making Models; in: Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und Thomas König (Hrsg.): *The European Union Decides*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 264-298.

Achen, Christopher H. 2006b: Institutional Realism and Bargaining Models; in: Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und Thomas König (Hrsg.): *The European Union Decides*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 86-123.

Albert, Max 2003: The Voting Power Approach: Measurement without Theory; in: *European Union Politics* 4: 3. S. 351-366.

Alter, Karen J. und Sophie Meunier 2009: The Politics of International Regime Complexity; in: *Perspectives on Politics* 7: 1. S. 13-24.

Archer, Clive und Neill Nugent 2006: Introduction: Does the Size of Member States Matter in the European Union?; in: *European Integration* 28: 1. S. 3-6.

Arregui, Javier, Frans N. Stokman und Robert Thomson 2004: Bargaining in the European Union and Shifts in Actors' Policy Positions; in: *European Union Politics* 5: 1. S. 47-72.

Arregui, Javier, Frans N. Stokman und Robert Thomson 2006: Compromise, Exchange, and Challenge in the European Union; in: Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und Thomas König (Hrsg.): *The European Union Decides*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 124-152.

Arregui, Javier und Robert Thomson 2009: States' Bargaining Success in the European Union; in: *Journal of European Public Policy* 16: 5. S. 655-676.

Aspinwall, Mark D. und Gerald Schneider 2000: Same Menu, Separate Tables: The Institutional Turn in Political Science and the Study of European Integration; in: *European Journal of Political Research* 38: 1. S. 1-36.

Aumann, Robert J. 1976: Agreeing to Disagree; in: *Annals of Statistics* 4: 6. S. 1236-1239.

Axelrod, Robert 1984: *The Evolution of Cooperation*. New York Penguin Books.

Bailer, Stefanie 2006: *Nationale Interessen in der Europäischen Union: Macht und Verhandlungserfolg im Ministerrat*. Frankfurt/Main: Campus.

Bailer, Stefanie 2011: Structural, Domestic, and Strategic Interests in the European Union: Negotiation Positions in the Council of Ministers; in: *Negotiation Journal* 27: 4. S. 447-475.

Bailer, Stefanie und Gerald Schneider 2006: Nash vs. Schelling? The Importance of Constraints in Legislative Bargaining; in: Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und

Thomas König (Hrsg.): *The European Union Decides*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 153-178.

Barnett, Michael und Martha Finnemore 2004: *Rules for the World: International Organizations in Global Politics*. Ithaca/NY: Cornell University Press.

Barry, Brian 1980a: Is it Better to Be Powerful or Lucky I; in: *Political Studies* 28: 2. S. 183-194.

Barry, Brian 1980b: Is it Better to Be Powerful or Lucky II; in: *Political Studies* 28: 3. S. 338-352.

Bartelborth, Thomas 2007: *Erklären*. Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter.

Beach, Derek 2004: The Unseen Hand in Treaty Reform Negotiations: The Role and Influence of the Council Secretariat; in: *Journal of European Public Policy* 11: 3. S. 408-439.

Beach, Derek 2005: *The Dynamics of European Integration: Why and When EU Institutions Matter*. Basingstoke: Palgrave.

Beach, Derek und Collette Mazzucelli 2007a: Introduction; in: Dies. (Hrsg.): *Leadership in the Big Bangs of EU Constitutional Negotiations*. Basingstoke: MacMillan. S. 1-21.

Beach, Derek und Collette Mazzucelli (Hrsg.) 2007b: *Leadership in the Big Bangs of EU Constitutional Negotiations*. Basingstoke: MacMillan.

Bearce, David H., Katherine M. Floros und Heather E. McKibben 2009: The Shadow of the Future and International Bargaining: The Occurrence of Bargaining in a Three-Phase Cooperation Framework; in: *Journal of Politics* 71: 2. S. 719-732.

Benporath, Elchana und Eddie Dekel 1992: Signalling Future Actions and the Potential for Sacrifice; in: *Journal of Economic Theory* 57: 1. S. 36-51.

Bindi, Federiga 2006: Italy: When Individual Actors Make the Difference; in: Laursen, Finn (Hrsg.): *The Treaty of Nice: Actor Preferences, Bargaining and Institutional Choice*. Leiden, Boston: Martinus Neijhoff Publishers. S. 197-217.

Binmore, Ken 1985: Bargaining and Coalitions; in: Roth, Alvin E. (Hrsg.): *Game-theoretic Models of Bargaining*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 269-304.

Binmore, Ken 1987a: Nash Bargaining Theory II; in: Ders. und Partha Dasgupta (Hrsg.): *The Economics of Bargaining*. Oxford: Basil Blackwell. S. 61-76.

Binmore, Ken 1987b: Perfect Equilibria in Bargaining Models; in: Ders. und Partha Dasgupta (Hrsg.): *The Economics of Bargaining*. Oxford: Basil Blackwell. S. 77-105.

Binmore, Ken 1992: *Fun and Games: A Text on Game Theory*. Lexington/Mass.: D.C. Heath and Company.

Binmore, Ken 1994: Bargaining Theory without Tears; in: *Investigaciones Economicas* 18: 3. S. 403-419.

Binmore, Ken (Hrsg.) 2007: *Does Game Theory Work?: The Bargaining Challenge*. Cambridge/Mass.: MIT Press.

- Binmore, Ken und Partha Dasgupta 1987: Nash Bargaining Theory: An Introduction; in: Dies. (Hrsg.): *The Economics of Bargaining*. Oxford: Basil Blackwell. S. 1-26.
- Binmore, Ken, Ariel Rubinstein und Asher Wolinsky 1986: The Nash Bargaining Solution in Economic Modeling; in: *Rand Journal of Economics* 17: 2. S. 176-188.
- Binmore, Ken, Avner Shaked und John Sutton 1989: An Outside Option Experiment; in: *Quarterly Journal of Economics* 104: 4. S. 753-770.
- Binmore, Ken, Joe Swierzbinski, Steven Hsu und Chris Proulx 2007: Focal Points and Bargaining; in: Binmore, Ken (Hrsg.): *Does Game Theory Work? The Bargaining Challenge*. Cambridge/Mass.: MIT Press. S. 67-101.
- Black, Duncan 1948: On the Rationale of Group Decision-making; in: *Journal of Political Economy* 56: 1. S. 23-34.
- Blossfeld, Hans-Peter, Katrin Golsch und Götz Rohwer (Hrsg.) 2007: *Event History Analysis with Stata*. Mahwah/NJ, London: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Boekhoorn, Vincent, Adrian M. A. van Deemen und Madeleine Hosli 2006: A Cooperative Approach to Decision-Making in the European Union; in: Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und Thomas König (Hrsg.): *The European Union Decides*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 178-210.
- Braun, Norman und Thomas Gautschi 2004: Wer bekommt wieviel vom Kuchen? Ein Modell für Tauschnetzwerke und seine Anwendungen; in: *Zeitschrift für Soziologie* 33: 6. S. 493-510.
- Bueno de Mesquita, Bruce 2004: Decision-Making Models, Rigor and New Puzzles; in: *European Union Politics* 5: 1. S. 125-138.
- Bunse, Simone 2009: *Small States and EU Governance: Leadership through the Council Presidency*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Buti, Marco und Lucio R. Pech 2004: Why Do Large States Flout the Stability Pact? And what Can Be Done about It?; in: *Journal of Common Market Studies* 42: 5. S. 1025-1032.
- Camina, Ester und Nicolas Porteiro 2009: The Role of Mediation in Peacemaking and Peacekeeping Negotiations; in: *European Economic Review* 53: 1. S. 73-92.
- Chayes, Abram und Antonia H. Chayes 1993: On Compliance; in: *International Organization* 47: 2. S. 175-205.
- Chayes, Abram und Antonia H. Chayes 1995: *The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Arrangements*. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Checkel, Jeffrey T. und Andrew Moravcsik 2001: A Constructivist Research Program in EU Studies?; in: *European Union Politics* 2: 2. S. 219-249.
- Chong, Siang Yew, Jan Humble, Graham Kendall et al. 2007: The Iterated Prisoner's Dilemma: 20 Years On.; in: Kendall, Graham, Xin Yao und Siang Yew Chong (Hrsg.): *The Iterated Prisoner's Dilemma: 20 Years On*. Singapore: World Scientific Publishing. S. 1-22.

- Christiansen, Thomas und Knud Erik Jørgensen 1998: Negotiating Treaty Reform in the European Union: The Role of the European Commission; in: *International Negotiation* 3: 3. S. 435-452.
- Christiansen, Thomas, Knud Erik Jørgensen und Antje Wiener 2001: Introduction; in: Dies. (Hrsg.): *The Social Construction of Europe*. London: Sage. S. 1-21.
- Clarke, Kevin und David M. Primo 2007: Modernizing Political Science: A Model-based Approach; in: *Perspectives on Politics* 5: 4. S. 741-753.
- Coleman, James S. 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Coleman, James S. 1991: *Grundlagen der Sozialtheorie*. München: R. Oldenbourg Verlag.
- Cornes, Richard und Roger Hartley 2003: Risk Aversion, Heterogeneity and Contests; in: *Public Choice* 117: 1-2. S. 1-25.
- Costa, Olivier, Anne Couvidat und Jean-Pascal Daloz 2003: The French Presidency of 2000: An Arrogant Leader?; in: Elgström, Ole (Hrsg.): *European Union Council Presidencies: A Comparative Perspective*. London: Routledge. S. 120-137.
- Cramton, Peter C. 1992: Strategic Delay in Bargaining with Two-sided Uncertainty; in: *Review of Economic Studies* 59: 1. S. 205-225.
- Crombez, Christophe, Tim Groseclose und Keith Krehbiel 2006: Gatekeeping; in: *Journal of Politics* 68: 2. S. 322-334.
- Dannwolf, Tanja, Thomas König und Brooke Luetgert 2006: Quantifying European Legislative Research: Using CELEX and PreLex in EU Legislative Studies; in: *European Union Politics* 7: 4. S. 553-574.
- Deitelhoff, Nicole 2006: *Überzeugung in der Politik. Grundzüge einer Diskurstheorie internationalen Regierens*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Deitelhoff, Nicole 2009: The Discursive Process of Legalization: Charting Islands of Persuasion in the ICC Case; in: *International Organization* 63: S. 33-65.
- Dietrich, Franz und Christian List 2011: A Model of Non-informational Preference Change; in: *Journal of Theoretical Politics* 23: 2. S. 145-164.
- Diez, Thomas, Ian Manners und Richard G. Whitman 2011: The Changing Nature of International Institutions in Europe: The Challenge of the European Union; in: *Journal of European Integration* 33: 2. S. 117-138.
- Döring, Holger 2007: The Composition of the College of Commissioners: Patterns of Delegation; in: *European Union Politics* 8: 2. S. 207-228.
- Down, Ian und Carole J. Wilson 2008: From "Permissive Consensus" to "Constraining Dissensus": A Polarizing Union?; in: *Acta Politica* 43: 1. S. 26-49.

- Drake, Helen 2006: France: An EU Founder Member Cut Down to Size?; in: *European Integration* 28: 1. S. 89-105.
- Duffield, John S. 2003: The Limits of "Rational Design"; in: *International Organization* 57: 2. S. 411-430.
- Dür, Andreas und Gemma Mateo 2006: Bargaining Efficiency in Intergovernmental Negotiations in the EU: Treaty of Nice vs. Constitutional Treaty; in: *European Integration* 28: 4. S. 381-398.
- Dür, Andreas, Gemma Mateo und Daniel C. Thomas 2010: Negotiation Theory and the EU: The State of the Art; in: *Journal of European Public Policy* 17: 5. S. 613-618.
- Edgeworth, Francis Ysidro 1881: *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to Moral Sciences*. London: C. Kegan Paul.
- Egan, Michelle, Neill Nugent und William E. Paterson 2010: Introduction: Researching the European Union; in: Egan, Michelle, Neill Nugent und William E. Paterson (Hrsg.): *Research Agendas in EU Studies: Stalking the Elephant*. Basingstoke: Palgrave. S. 1-13.
- Elgström, Ole 2003a: Conclusion: Rationalist and Sociological Perspectives on the Council Presidency; in: Elgström, Ole (Hrsg.): *European Union Council Presidencies: A Comparative Perspective*. London: Routledge. S. 191-205.
- Elgström, Ole 2003b: 'The Honest Broker'? The Council Presidency as a Mediator; in: Elgström, Ole (Hrsg.): *European Union Council Presidencies: A Comparative Perspective*. London: Routledge. S. 38-54.
- Esser, Hartmut 1993: *Soziologie: Allgemeine Grundlagen*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Esser, Hartmut 1999: *Soziologie: Spezielle Grundlagen*. Vol. 1: Situationslogik und Handeln. Frankfurt a.M.: Campus.
- Fearon, James 1998: Bargaining, Enforcement, and International Cooperation; in: *International Organization* 52: 2. S. 269-305.
- Felsenthal, Dan S., Dennis Leech, Christian List und Moshé Machover 2003: In Defence of Voting Power Analysis: Responses to Albert; in: *European Union Politics* 4: 4. S. 473-497.
- Felsenthal, Dan S. und Moshé Machover 2001: Myths and Meanings of Voting Power: Comments on a Symposium; in: *Journal of Theoretical Politics* 13: 1. S. 81-97.
- Ferreira-Pereira, Laura C. 2008: Portugal and the 2007 EU Presidency: A Case of Constructive Bridge-Building; in: *Journal of Common Market Studies* 46: S. 61-70.
- Finke, Daniel, Stephanie Daimer und Thomas König 2005: Ignoring the Non-ignorables? Missingness and Missing Positions; in: *European Union Politics* 6: 3. S. 269-290.
- Fisher, Roger und William Ury 1983: *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*. London: Hutchinson.
- Franchino, Fabio 2007: *The Powers of the Union: Delegation in the EU*. Cambridge/England: Cambridge University Press.

- Friedman, James W. 1977: *Oligopoly and the Theory of Games*. Amsterdam: North-Holland/Elsevier.
- Frohlich, Norman, Joe A. Oppenheimer und Oran R. Young 1971: *Political Leadership and Collective Goods*. Princeton/NJ: Princeton University Press.
- Fudenberg, Drew und Jean Tirole 1985: Infinite-horizon Models of Bargaining with One-sided Incomplete Information; in: Roth, Alvin E. (Hrsg.): *Game-theoretic Models of Bargaining*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 73-98.
- Fudenberg, Drew und Jean Tirole 1986: A Theory of Exit in Duopoly; in: *Econometrica* 54: 4. S. 943-960.
- Fudenberg, Drew und Jean Tirole 1991: *Game Theory*. Cambridge/Mass.: MIT Press.
- Garrett, Geoffrey und George Tsebelis 1996: An Institutional Critique of Intergovernmentalism; in: *International Organization* 50: 2. S. 269-299.
- Garrett, Geoffrey und George Tsebelis 1999a: More Reasons to Resist the Temptation of Power Indices in the European Union; in: *Journal of Theoretical Politics* 11: 3. S. 331-338.
- Garrett, Geoffrey und George Tsebelis 1999b: Why Resist the Temptation to Apply Power Indices to the European Union?; in: *Journal of Theoretical Politics* 11: 3. S. 291-308.
- Garrett, Geoffrey und George Tsebelis 2001a: Even More Reasons to Resist the Temptation of Power Indices in the EU; in: *Journal of Theoretical Politics* 13: 1. S. 99-105.
- Garrett, Geoffrey und George Tsebelis 2001b: The Institutional Foundations of Intergovernmentalism and Supranationalism in the European Union; in: *International Organization* 55: 2. S. 357-390.
- Generalsekretariat des Rates 1997: *Handbuch für den Rat I: Leitfaden für den Vorsitz*. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften.
- Gilligan, Michael J. 2006: Is Enforcement Necessary for Effectiveness? A Model of the International Criminal Regime; in: *International Organization* 60: 4. S. 935-967.
- Golub, Jonathan 1999: In the Shadow of the Vote? Decision-making in the European Community; in: *International Organization* 53: 4. S. 733-764.
- Golub, Jonathan 2008: The Study of Decision-making Speed in the European Union: Methods, Data and Theory; in: *European Union Politics* 9: 1. S. 167-179.
- Golub, Jonathan 2012a: Cheap dates and the delusion of gratification: are votes sold or traded in the EU Council of Ministers?; in: *Journal of European Public Policy* 19: 2. S. 141-160.
- Golub, Jonathan 2012b: How the European Union Does not Work: National Bargaining Success in the Council of Ministers; in: *Journal of European Public Policy* 19: 9. S. 1294-1315.
- Golub, Jonathan und Bernard Steunenberg 2007: How Time Affects EU Decision-Making; in: *European Union Politics* 8: 4. S. 555-566.

Granato, Jim, Melody Lo und M. C. Sunny Wong 2010: A Framework for Unifying Formal and Empirical Analysis; in: *American Journal of Political Science* 54: 3. S. 783-797.

Gray, Mark und Alexander Stubb 2001: The Treaty of Nice: Negotiating a Poisoned Chalice?; in: *Journal of Common Market Studies* 39: Annual Review. S. 5-23.

Grieco, J. M. 1988: Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism; in: *International Organization* 42: 3. S. 485-507.

Grobe, Christian 2010: The Power of Words: Argumentative Persuasion in International Negotiations; in: *European Journal of International Relations* 16: 1. S. 5-29.

Haas, Ernst B. 1958: *The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957*. Stanford: Stanford University Press.

Haas, Ernst B. 1964: *Beyond the Nation-state: Functionalism and International Organization*. Stanford: Stanford University Press.

Haas, Peter M. 1992: Epistemic Communities and International Policy Coordination; in: *International Organization* 46: 1. S. 187-224.

Habermas, Jürgen 1985: *Theorie des kommunikativen Handelns. Band I: Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung*. Vol. I. 3. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Häge, Frank M. 2011: The European Union Policy-Making Dataset; in: *European Union Politics* 12: 3. S. 455-477.

Hahnel, Robin und Kristen A. Sheeran 2009: Misinterpreting the Coase Theorem; in: *Journal of Economic Issues* 43: 1. S. 215-237.

Hargreaves Heap, Shaun P. und Yanis Varoufakis 1995: *Game Theory: A Critical Introduction*. London: Routledge.

Hawkins, Darren G. 2004: Explaining Costly International Institutions: Persuasion and Enforceable Human Rights Norms; in: *International Studies Quarterly* 48: 4. S. 779-804.

Hawkins, Darren G. und Darren G. Jacoby 2006: How Agents Matter; in: Hawkins, Darren G., David A. Lake, Daniel L. Nielson und Michael J. Tierney (Hrsg.): *Delegation and Agency in International Organizations*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 199-228.

Hawkins, Darren G., David A. Lake, Daniel L. Nielson und Michael J. Tierney 2006: Delegation under Anarchy: States, International Organizations, and Principal-Agent Theory; in: Hawkins, Darren G., David A. Lake, Daniel L. Nielson und Michael J. Tierney (Hrsg.): *Delegation and Agency in International Organizations*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 3-38.

Hayes-Renshaw, Fiona 2006: The Council of Ministers; in: Peterson, John und Michael Shackleton (Hrsg.): *The Institutions of the European Union*. 2. Aufl. Oxford: Oxford University Press. S. 60-80.

Hayes-Renshaw, Fiona und Helen Wallace 2006: *The Council of Ministers*. 2. Aufl. Basingstoke: Palgrave.

- Hearl, Derek 2006: The Luxembourg Presidency: Size Isn't Everything; in: *Journal of Common Market Studies* 44: Annual Review. S. 51-55.
- Hechter, Michael 1992: Review of: Foundations of Social Theory; in: *Public Choice* 73: 2. S. 243-247.
- Héritier, Adrienne 2007: *Explaining Institutional Change in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Hoffmann, Stanley 1963: Discord in Community: The North Atlantic Area as a Partial International System; in: *International Organization* 15: 3. S. 521-549.
- Hoffmann, Stanley 1966: Obstinate or Obsolete: The Fate of the Nation-State and the Case of Western Europe; in: *Daedalus* 95: 3. S. 862-915.
- Holler, Manfred und Mika Widgrén 1999: Why Power Indices for Assessing European Union Decision-Making?; in: *Journal of Theoretical Politics* 11: 3. S. 321-330.
- Hooghe, Liesbet und Gary Marks 2001: *Multi-Level Governance and European Integration*. Lanham/MD: Rowman & Littlefield.
- Hooghe, Liesbet und Gary Marks 2003: Unravelling the Central State, but How? Types of Multi-level Governance; in: *American Political Science Review* 97: 2. S. 233-243.
- Hooghe, Liesbet und Gary Marks 2005: Calculation, Community and Cues: Public Opinion on European Integration; in: *European Union Politics* 6: 4. S. 419-443.
- Hosli, Madeleine O., Mikko Mattila und Marc Uriot 2011: Voting in the Council of the European Union after the 2004 Enlargement: A Comparison of Old and New Member States; in: *Journal of Common Market Studies* 49: 6. S. 1249-1270.
- Houben, Piet-Hein J. M. 1964: *Les Conseils de Ministres des Communautés Européennes*. Leiden: A. W. Sythoff.
- Huck, Steffen und Wieland Müller 2005: Burning Money and (pseudo) First-mover Advantages: An Experimental Study on Forward Induction; in: *Games and Economic Behavior* 51: 1. S. 109-127.
- Hug, Simon 2003: Endogenous Preferences and Delegation in the European Union; in: *Comparative Political Studies* 36: 1/2. S. 41-74.
- Jackson, Matthew O. und Alison Watts 1999: On the Formation of Interaction Networks in Social Coordination Games; in: *Games and Economic Behavior* 41: 2. S. 265-291.
- Jarque, Xavier, Clara Ponsatí und József Sakovics 2003: Mediation: Incomplete Information Bargaining with Filtered Communication; in: *Journal of Mathematical Economics* 39: 7. S. 803-830.
- Jensen, Christian B. 2007: Implementing Europe - A Question of Oversight; in: *European Union Politics* 8: 4. S. 451-477.
- Jensen, Thomas und Daniel Naurin 2010: *Complexity, Group-Size and Oligarchization*. Working Paper. Mannheim: Universität Mannheim.

- Joerges, Christian 2006: 'Deliberative Political Processes' Revisited: What Have We Learnt about the Legitimacy of Supranational Decision-making; in: *Journal of Common Market Studies* 44: 4. S. 779-801.
- Junge, Dirk und Thomas König 2009: Why Don't Veto Players Use Their Power?; in: *European Union Politics* 10: 4. S. 507-534.
- Kassim, Hussein und Anand Menon 2003: The Principal-Agent Approach and the Study of the European Union: Promise Unfulfilled?; in: *Journal of European Public Policy* 10: 1. S. 121-139.
- Keck, Otto 1994: Die Bedeutung der rationalen Institutionentheorie für die Politikwissenschaft; in: Göhler, Gerhard (Hrsg.): *Die Eigenart der Institution: Zum Profil politischer Institutionentheorie*. Baden-Baden: Nomos. S. 187-220.
- Keeler, John S. 2005: Mapping EU Studies: The Evolution from Boutique to Boom Field 1960-2001; in: *Journal of Common Market Studies* 43: 3. S. 551-582.
- Keohane, R. O. 1982: The Demand for Internationale Regimes; in: *International Organization* 36: 2. S. 325-355.
- Keohane, Robert O. 1984: *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton/NJ: Princeton University Press.
- Keohane, Robert O. 2005: *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy. With a New Preface by the Author*. 2. Aufl. Princeton/NJ: Princeton University Press.
- Keohane, Robert O. und Lisa L. Martin 2003: Institutional Theory as a Research Program; in: Elman, Colin und Miriam F. Elman (Hrsg.): *Progress in International Relations Theory: Appraising the Field*. Cambridge/Mass.: MIT Press. S. 71-108.
- Keohane, Robert O. und Joseph S. Nye 1977: *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Boston: Little, Brown and Company.
- Kiewiet, D. Roderick und Matthew D. McCubbins 1991: Delegation and Agency Problems; in: *The Logic of Delegation: Congressional Parties and the Appropriation Process*. Chicago: University Press. S. 22-38.
- Kindleberger, Charles P. 1973: *The World in Depression, 1929-1939*. Berkeley/CA: University of California Press.
- Kindleberger, Charles P. 1981: Dominance and Leadership in the International Economy; in: *International Studies Quarterly* 25: 2. S. 242-254.
- Kirchner, Emil 1992: *Decision-making in the European Community: The Council Presidency and European Integration*. Manchester: Manchester University Press.
- Klüver, Heike 2011: The Contextual Nature of Lobbying: Explaining Lobbying Success in the European Union; in: *European Union Politics* 12: 4. S. 483-506.
- Kohler-Koch, Beate und Berthold Rittberger 2006: The 'Governance Turn' in EU Studies [Review Article]; in: *Journal of Common Market Studies* 44: Annual Review. S. 27-49.

Kollman, Ken 2003: The Rotating Presidency of the European Council as a Search for Good Policies; in: *European Union Politics* 4: 1. S. 51-74.

König, Thomas und Sven-Oliver Proksch 2006: A Procedural Exchange Model of EU Legislative Politics; in: Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und Thomas König (Hrsg.): *The European Union Decides*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 211-238.

Koremenos, Barbara, Charles Lipson und Duncan Snidal 2001a: The Rational Design of International Institutions; in: *International Organization* 55: 4. S. 761-799.

Koremenos, Barbara, Charles Lipson und Duncan Snidal 2001b: Rational Design: Looking Back to Move Forward; in: *International Organization* 55: 4. S. 1051-1082.

Kousser, Thad und Justin H. Phillips 2009: Who Blinks First? Legislative Patience and Bargaining with Governors; in: *Legislative Studies Quarterly* 34: 1. S. 55-86.

Kovats, Laszlo und Annika Werner 2010: *An Automated Database for EU Legislative Studies: Making PreLex Data Available for Analysis*. Paper präsentiert auf der Annual Conference of the Swiss Political Science Association. Genf: 7.-8.1.2010.

Krasner, Stephen D. 1982: Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables; in: *International Organization* 36: 2. S. 185-205.

Krasner, Stephen D. 1991: Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier; in: *World Politics* 43: 3. S. 336-366.

Lake, David A. und Matthew D. McCubbins 2006: The Logic of Delegation to International Organizations; in: Hawkins, Darren G., David A. Lake, Daniel L. Nielson und Michael J. Tierney (Hrsg.): *Delegation and Agency in International Organizations*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 341-368.

Lambert, Karel und Gordon G. Brittan 1991: *Eine Einführung in die Wissenschaftsphilosophie*. Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter.

Laruelle, Annick und Federico Valenciano 2005: A Critical Reappraisal of some Voting Power Paradoxes; in: *Public Choice* 125: 1-2. S. 17-41.

Laursen, Finn 2002: Introduction: Overview of the 1996-97 Intergovernmental Conference (IGC) and the Treaty of Amsterdam; in: Ders. (Hrsg.): *The Amsterdam Treaty: National Preference Formation, Interstate Bargaining and Outcome*. Odense: Odense University Press. S. 1-22.

Laursen, Finn 2006: Re-Weighting of Votes in the Council and Composition of the Commission: When Size Matters.; in: Ders. (Hrsg.): *The Treaty of Nice: Actor Preferences, Bargaining and Institutional Choice*. Leiden, Boston: Martinus Neijhoff Publishers. S. 409-431.

Lax, David A. und James K. Sebenius 1986: *The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. New York: The Free Press.

Leventoglu, Bahar und Ahmer Tarar 2008: Does Private Information Lead to Delay or War in Crisis Bargaining?; in: *International Studies Quarterly* 52: 3. S. 533-553.

- Liese, Andrea und Silke Weinlich 2006: Verwaltungsstäbe internationaler Organisationen. Lücken, Tücken und Konturen eines (neuen) Forschungsfelds; in: Bogumil, Jörg, Werner Jann und Frank Nullmeier (Hrsg.): *Politik und Verwaltung, PVS-Sonderheft 37*. S. 491-524.
- Lindberg, Leon N. 1963: *The Political Dynamics of European Economic Integration*. Stanford: Stanford University Press.
- Lindberg, Leon N. und Stuart A. Scheingold 1970: *Europe's Would-Be Polity: Patterns of Change in the European Community*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Lodge, Juliet 1998: Intergovernmental Conferences and European Integration: Negotiating the Amsterdam Treaty; in: *International Negotiation 3*: 3. S. 345-362.
- Luce, R. Duncan und Howard Raiffa 1957: *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*. New York: Wiley.
- Mankiw, N. Gregory 2007: *Principles of Microeconomics*. 4. Aufl. Florence/KY: Cengage Learning.
- Manow, Philip, Armin Schafer und Hendrik Zorn 2008: Europe's Party-political Centre of Gravity, 1957-2003; in: *Journal of European Public Policy 15*: 1. S. 20-39.
- Marcussen, Martin, Thomas Risse, Daniela Engelmann-Martin et al. 2001: Constructing Europe? The Evolution of Nation-State Identities; in: Christiansen, Thomas, Knud Erik Jørgensen und Antje Wiener (Hrsg.): *The Social Construction of Europe*. London: Sage. S. 101-120.
- Marks, Gary, Marco Steenbergen und Liesbet Hooghe 2012: To Dichotomize or Not to Dichotomize?; in: *European Union Politics 13*: 2. S. 334-339.
- Martin, Lisa L. 2006: Distribution, Information, and Delegation to International Organizations: The Case of IMF Conditionality; in: Hawkins, Darren G., David A. Lake, Daniel L. Nielson und Michael J. Tierney (Hrsg.): *Delegation and Agency in International Organizations*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 140-164.
- Mastenbroek, Ellen und Tim Veen 2008: Last Words on Delegation? Examining "The Powers of the Union"; in: *European Union Politics 9*: 2. S. 295-311.
- Matisoff, Daniel C. 2010: Are International Environmental Agreements Enforceable? Implications for Institutional Design; in: *International Environmental Agreements-Politics Law and Economics 10*: 3. S. 165-186.
- Mattila, Mikko 2012: Resolving Controversies with DEU Data; in: *European Union Politics 13*: 3. S. 451-461.
- Mattila, Mikko und Jan-Erik Lane 2001: Why Unanimity in the Council? A Roll Call Analysis of Council Voting; in: *European Union Politics 2*: 1. S. 31-52.
- Mauleon, Ana und Vincent Vannetelbosch 2004: Bargaining with Endogenous Deadlines; in: *Journal of Economic Behavior & Organization 54*: 3. S. 321-335.
- Maurer, Andreas 2006: Qualified Majority Voting: A Joint but Failed Search for Efficiency Building; in: Laursen, Finn (Hrsg.): *The Treaty of Nice: Actor Preferences, Bargaining and Institutional Choice*. Leiden, Boston: Martinus Neijhoff Publishers. S. 433-457.

- McClelland, David 1961: *The Achieving Society*. New York: The Free Press.
- Mearsheimer, John J. 1994/1995: The False Promise of International Institutions; in: *International Security* 19: 3. S. 5-49.
- Mearsheimer, John J. 2001: *The Tragedy of Great Power Politics*. New York: Norton.
- Mearsheimer, John J. 2009: Reckless States and Realism; in: *International Relations* 23: 2. S. 241-256.
- Metcalf, David 1998: Leadership in European Union Negotiations: The Presidency of the Council; in: *International Negotiation* 3: 3. S. 413-434.
- Metcalf, David 2000: Rethinking Pareto-Efficiency and Joint Feasibility; in: *Negotiation Journal* 16: 1. S. 29-33.
- Meunier, Sophie und Kalypso Nicolaïdis 1999: Who Speaks for Europe? The Delegation of Trade Authority in the EU; in: *Journal of Common Market Studies* 37: 3. S. 477-501.
- Miles, Edward L., Arild Underdal, Steinar Andresen et al. (Hrsg.) 2001: *Environmental Regime Effectiveness: Confronting Theory with Evidence*. Cambridge/Mass.: MIT Press.
- Miles, Lee E. E. 2010: The Swedish Presidency; in: *Journal of Common Market Studies* 48: S. 81-93.
- Moravcsik, Andrew 1993: Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach; in: *Journal of Common Market Studies* 31: 4. S. 473-524.
- Moravcsik, Andrew 1995: Liberal Intergovernmentalism and Integration: A Rejoinder; in: *Journal of Common Market Studies* 33: 4. S. 611-628.
- Moravcsik, Andrew 1997: Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics; in: *International Organization* 51: 4. S. 513-&.
- Moravcsik, Andrew 1998: *The Choice for Europe: Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*. Ithaca/NY: Cornell University Press.
- Moravcsik, Andrew 1999a: 'Is Something Rotten in the State of Denmark?' Constructivism and European Integration; in: *Journal of European Public Policy* 6: 4 (Special Issue). S. 669-681.
- Moravcsik, Andrew 1999b: A New Statecraft? Supranational Entrepreneurs and International Cooperation; in: *International Organization* 53: 2. S. 267-306.
- Moravcsik, Andrew 1999c: Theory and Method in the Study of International Negotiation: A Rejoinder to Oran Young; in: *International Organization* 53: 4. S. 811-814.
- Moravcsik, Andrew und Kalypso Nicolaïdis 1999: Explaining the Treaty of Amsterdam: Interests, Influence, Institutions; in: *Journal of Common Market Studies* 37: 1. S. 59-85.
- Morrow, James D. 1994: Modelling the Forms of International Cooperation: Distribution versus Information; in: *International Organization* 48: 3. S. 387-423.

- Morton, Rebecca 1999: *Methods and Models: A Guide to the Empirical Analysis of Formal Models in Political Science*. Cambridge/England: Cambridge University Press.
- Muthoo, Abhinay 1999: *Bargaining Theory with Applications*. Cambridge/Mass.: Cambridge University Press.
- Myerson, Roger B. 1979: Incentive Compatibility and the Bargaining Problem; in: *Econometrica* 47: 1. S. 61-73.
- Myerson, Roger B. 1989: Mechanism Design; in: Eatwell, John, Murray Milgate und Peter Newman (Hrsg.): *Allocation, Information and Markets*. New York: Norton. S. 191-206.
- Myerson, Roger B. 1997: *Game Theory: Analysis of Conflict*. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Myerson, Roger B. und Mark A. Satterthwaite 1983: Efficient Mechanisms for Bilateral Trading; in: *Journal of Economic Theory* 29: 2. S. 265-281.
- Nash, John F. 1950: The Bargaining Problem; in: *Econometrica* 18: 2. S. 155-162.
- Nash, John F. 1953: Two Person Cooperative Games; in: *Econometrica* 21: 1. S. 128-140.
- Niskanen, William A. 1994/1971: *Bureaucracy and Public Economics*. 2. Aufl. Aldershot: Edward Elgar.
- North, Douglass C. 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge/England: Cambridge University Press.
- Nugent, Neill 2006: Cyprus and the European Union: The Significance of its Smallness, Both as an Applicant and a Member; in: *European Integration* 28: 1. S. 51-71.
- Nugent, Neill 2010a: The Council of Ministers; in: *The Government and Politics of the European Union*. 7. Aufl. Basingstoke: Palgrave Macmillan. S. 139-160 (Cpt.9).
- Nugent, Neill 2010b: *The Government and Politics of the European Union*. 7. Aufl. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Nugent, Neill und William E. Paterson 2010: The European Union's Institutions; in: Egan, Michelle, Neill Nugent und William E. Paterson (Hrsg.): *Research Agendas in EU Studies: Stalking the Elephant*. Basingstoke: Palgrave. S. 60-91.
- Odell, John S. 2010: Three Islands of Knowledge about Negotiation in International Organizations; in: *Journal of European Public Policy* 17: 5. S. 619-632.
- Olson, Mancur 1965: *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Osborne, Martin J. 2004: *An Introduction to Game Theory*. New York: Oxford University Press.
- Osborne, Martin J. und Ariel Rubinstein 1990: *Bargaining and Markets*. San Diego [et al.]: Academic Press.

Osborne, Martin J. und Ariel Rubinstein 1994: *A Course in Game Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.

Panke, Diana 2006: More Arguing than Bargaining? The Institutional Designs of the European Convention and Intergovernmental Conferences Compared; in: *European Integration* 28: 4. S. 357-379.

Panke, Diana 2010: Small States in the European Union: Structural Disadvantages in EU Policy-making and Counter-strategies; in: *Journal of European Public Policy* 17: 6. S. 799-817.

Pappi, Franz Urban, Michael Stoiber und Paul W. Thurner 2002: EU Intergovernmental Conferences: A Quantitative Analytical Reconstruction and Data-Handbook of Domestic Preference Formation, Transnational Networks, and Dynamics of Compromise during the Amsterdam Treaty Negotiations; *MZES Arbeitspapier* Nr. 60. Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.

Paterson, William E., Neill Nugent und Michelle Egan 2010: Hastening Slowly: European Union Studies - Between Reinvention and Continuing Fragmentation; in: Egan, Michelle, Neill Nugent und William E. Paterson (Hrsg.): *Research Agendas in EU Studies: Stalking the Elephant*. Basingstoke: Palgrave. S. 398-420.

Perry, Motty und Philip J. Reny 1993: A Non-cooperative Bargaining Model with Strategically Timed Offers; in: *Journal of Economic Theory* 59: 1. S. 50-77.

Pierce, Roy 1994: Introduction: Fresh Perspectives on a Developing Institution; in: Bueno de Mesquita, Bruce und Frans N. Stokman (Hrsg.): *European Community Decision Making*. New Haven/CT: Yale University Press. S. 1-14.

Poincaré, Henri J. 2003/1903: *Wissenschaft und Hypothese*. Berlin: Xenomos.

Pollack, Mark A. 2001: International Relations Theory and European Integration; in: *Journal of Common Market Studies* 39: 2. S. 221-244.

Pollack, Mark A. 2003: *The Engines of European Integration: Delegation, Agency, and Agenda Setting in the EU*. Oxford: Oxford University Press.

Pollack, Mark A. 2006: Delegation and Discretion in the European Union; in: Hawkins, Darren G., David A. Lake, Daniel L. Nielson und Michael J. Tierney (Hrsg.): *Delegation and Agency in International Organizations*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 165-196.

Powell, Robert 2002: Bargaining Theory and International Conflict; in: *Annual Review of Political Science* 5: S. 1-30.

Princen, Sebastiaan 2011: Agenda-setting Strategies in EU Policy Processes; in: *Journal of European Public Policy* 18: 7. S. 927-943.

Proksch, Sven-Oliver und James Lo 2012a: Reflections on the European Integration Dimension; in: *European Union Politics* 13: 2. S. 317-333.

Proksch, Sven-Oliver und James Lo 2012b: Response to Marks, Steenbergen and Hooghe; in: *European Union Politics* 13: 2. S. 340-342.

- Putnam, Robert D. 1988: Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-level Games; in: *International Organization* 42: 3. S. 427-460.
- Quaglia, Lucia und Edward Moxon-Browne 2006: What Makes a Good Presidency? Italy and Ireland Compared; in: *Journal of Common Market Studies* 44: 2. S. 349-368.
- Raiffa, Howard 1982: *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, Mass. [u.a.]: Harvard University Press.
- Raiffa, Howard, John Richardson und David Metcalfe 2002: *Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making*. Cambridge/MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Rasmussen, Anne 2007: Challenging the Commission's Right of Initiative? Conditions for Institutional Change and Stability; in: *West European Politics* 30: 2. S. 244-264.
- Rees, Nicholas 2005: The Irish Presidency: A Diplomatic Triumph; in: *Journal of Common Market Studies* 43: Annual Review. S. 55-58.
- Reif, Karlheinz 1993: Ende Ende des "Permissive Consensus"? Zum Wandel europapolitischer Einstellungen in der öffentlichen Meinung der EG-Mitgliedstaaten; in: Hrbek, Rudolf (Hrsg.): *Der Vertrag von Maastricht in der wissenschaftlichen Kontroverse*. Baden-Baden: Nomos. S. 23-33.
- Risse, Thomas 2000: Let's Argue!: Communicative Action in World Politics; in: *International Organization* 54: 1. S. 1-39.
- Risse, Thomas 2004: Social Constructivism and European Integration; in: Wiener, Antje und Thomas Diez (Hrsg.): *European Integration Theory: Past, Present and Future*. Oxford: Oxford University Press. S. 159-176.
- Rittberger, Berthold 2001: Which Institutions for Europe? Explaining the Institutional Design of Europe's First Community; in: *Journal of European Public Policy* 8: 5. S. 673-708.
- Rogers, William H. 1993: Regression Standard Errors in Clustered Samples; in: *Stata Technical Bulletin* 13: 1. S. 19-23.
- Rood, Jan 2010: In a League of its Own? The Netherlands as a Middle-sized EU Member State; in: Steinmetz, Robert und Anders Wivel (Hrsg.): *Small States in Europe*. Farnham: Ashgate. S. 117-129.
- Rosamond, Ben 2007: European Integration and the Social Science of EU Studies: The Disciplinary Politics of a Subfield; in: *International Affairs* 83: 1. S. 231-252.
- Ross, Stephen A. 1973: The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem; in: *The American Economic Review* 63: 2. S. 134-139.
- Rubinstein, Ariel 1982: Perfect Equilibrium in a Bargaining Model; in: *Econometrica* 50: 1. S. 97-109.
- Rublea, Maria R. 2008: Taking Stock of the Nuclear Nonproliferation Regime: Using Social Psychology to Understand Regime Effectiveness; in: *International Studies Review* 10: 3. S. 420-450.

- Sabel, Charles F. und Jonathan Zeitlin 2010: Learning from Difference: The New Architecture of Experimentalist Governance in the EU; in: Sabel, Charles F. und Jonathan Zeitlin (Hrsg.): *Experimentalist Governancen in the European Union: Towards a New Architecture*. Oxford: Oxford University Press. S. 1-28.
- Saurugger, Sabine 2009: Sociological Approaches in EU Studies; in: *Journal of European Public Policy* 16: 6. S. 935-949.
- Schäfer, Armin 2006: Nach dem permissiven Konsens: Das Demokratiedefizit der Europäischen Union; in: *Leviathan* 34: 3. S. 350-376.
- Schalk, Jelmer, René Torenvlied, Jeroen Weesie und Frans N. Stokman 2007: The Power of the Presidency in EU Council Decision-making; in: *European Union Politics* 8: 2. S. 229-250.
- Scharpf, Fritz 1997: *Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*. Boulder/CO: Westview Press.
- Scharpf, Fritz 2000: *Interaktionsformen: Akteurzentrierter Institutionalismus in der Politikforschung*. Opladen: Leske + Budrich.
- Scharpf, Fritz W. 1988: The Joint Decision Trap: Lessons from German Federalism and European Integration; in: *Public Administration* 66: 3. S. 239-278.
- Schelling, Thomas C. 1960: *The Strategy of Conflict*. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Schimmelfennig, Frank 2010a: Europäische Integration: Währungsunion und Osterweiterung; in: *Internationale Politik*. 2. Aufl. Paderborn [u.a.]: UTB-Schöningh. S. 229-320.
- Schimmelfennig, Frank 2010b: Integration Theory; in: Egan, Michelle, Neill Nugent und William E. Paterson (Hrsg.): *Research Agendas in EU Studies: Stalking the Elephant*. Basingstoke: Palgrave. S. 37-59.
- Schmidt, Susanne K. 1996: *Sterile Debates and Dubious Generalisations: An Empirical Critique of European Integration Theory Based on the Integration Processes in Telecommunications and Electricity*. MPIFG Discussion Paper. 96/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Schmidt, Susanne K. 2000: Only an Agenda Setter?; in: *European Union Politics* 1: 1. S. 37-61.
- Schmidt, Susanne K. 2001a: A Constrained Commission: Informal Practices of Agendasetting in the Council; in: Schneider, Gerald und Mark D. Aspinwall (Hrsg.): *The Rules of Integration: Institutional Approaches to the Study of Europe*. Manchester: Manchester University Press. S. 125-146.
- Schmidt, Susanne K. 2001b: Die Einflussmöglichkeiten der Europäischen Kommission auf die europäische Politik; in: *Politische Vierteljahresschrift* 42: 2. S. 173-192.
- Schmidt, Vivien A. 2009: The EU and its Member States: From Bottom Up to Top Down; in: Phinnemore, David und Alex Warleigh-Lack (Hrsg.): *Reflections on European Integration*. Basingstoke: Palgrave. S. 194-211.
- Schneider, Gerald 2011: Bargaining; in: Badie, Bertrand, Dirk Berg-Schlosser und Leonardo Morlino (Hrsg.): *Encyclopedia of Political Science*. Vol. I. Thousand Oaks/CA: Sage. S. 134-136.

- Schneider, Gerald und Lars-Erik Cederman 1994: The Change of Tide in Political Cooperation: A Limited Information Model of European Integration; in: *International Organization* 48: 4. S. 633-662.
- Schneider, Gerald, Daniel Finke und Stefanie Bailer 2010: Bargaining Power in the European Union: An Evaluation of Competing Game-Theoretic Models; in: *Political Studies* 58: 1. S. 85-103.
- Schröder, Valentin 2010a: *The End is Hardly Nigh: Dealing with Data on Completion of EU Decision-making Processes from the PreLex Database*. Paper präsentiert auf der Quantifying Europe: Pitfalls and Challenges of the Data Generation Process. Mannheim: 13.-14.12.2010.
- Schröder, Valentin 2010b: *Just in Time? European Commission Legislative Initiatives and the EU Council Presidency*. Paper präsentiert auf der 3. ECPR Graduate Conference. Dublin: 30.8.2010-1.9.2010.
- Schröder, Valentin 2010c: *Tossing Initiatives: Strategic Behavior of the European Commission towards EU Council Presidencies*. Paper präsentiert auf der 7. SGIR Pan-European Conference on IR. Stockholm: 9.-12.9.2010.
- Schure, Paul und Amy Verdun 2008: Legislative Bargaining in the European Union: The Divide between Large and Small Member States; in: *European Union Politics* 9: 4. S. 459-486.
- Sebenius, James K. 1983: Negotiation Arithmetic: Adding and Subtracting Issues and Parties; in: *International Organization* 37: 2. S. 281-316.
- Selck, Torsten J. und Bernard Steunenberg 2004: Between Power and Luck: The European Parliament in the EU Legislative Process; in: *European Union Politics* 5: 1. S. 25-46.
- Siegfried, Tobias und Thomas Bernauer 2007: Estimating the Performance of International Regulatory Regimes: Methodology and Empirical Application to International Water Management in the Naryn/Syr Darya Basin; in: *Water Resources Research* 43: 11.
- Simmons, Beth A. 2010: Treaty Compliance and Violation; in: *Annual Review of Political Science* 13: 1. S. 273-296.
- Smith, Clifford W. 1991: Agency Costs; in: Eatwell, John (Hrsg.): *Palgrave Dictionary of Economics*. Basingstoke: MacMillan. S. 39-40.
- Statistisches Bundesamt 1990: *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1990*. Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Statistisches Bundesamt 1992: *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1992*. Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Statistisches Bundesamt 1993: *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1993*. Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Statistisches Bundesamt 1994: *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1994*. Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Statistisches Bundesamt 1995: *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1995*. Stuttgart: Metzler-Poeschel.

- Statistisches Bundesamt 1996: *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1996*. Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Statistisches Bundesamt 1998: *Statistisches Jahrbuch für das Ausland 1998*. Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Stein, Arthur A. 1980: The Politics of Linkage; in: *World Politics* 33: 1. S. 62-81.
- Stein, Arthur A. 1982: Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World; in: *International Organization* 36: 2. S. 299-324.
- Steinhilber, Jochen 2006: Liberaler Intergouvernementalismus: Ein Paradox?; in: Bieling, Hans-Jürgen und Marika Lerch (Hrsg.): *Theorien der europäischen Integration*. 2. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften. S. 169-195.
- Stokman, Frans N. und Robert Thomson 2006: Research Design: Measuring Actors' Position, Salience and Capabilities; in: Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und Thomas König (Hrsg.): *The European Union Decides*. Cambridge/England: Cambridge University Press. S. 25-53.
- Stokman, Frans und Robert Thomson 2004: Winners and Losers in the European Union; in: *European Union Politics* 5: 1. S. 5-23.
- Stone Sweet, Alec 2004: *The Judicial Construction of Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Stone Sweet, Alec und Wayne Sandholtz 1998: Integration, Supranational Governance, and the Institutionalization of the European Polity; in: Dies. (Hrsg.): *European Integration and Supranational Governance*. Oxford: Oxford University Press. S. 1-26.
- Stone Sweet, Alec, Wayne Sandholtz und Neil Fligstein 2001: The Institutionalization of European Space; in: Stone Sweet, Alec und Wayne Sandholtz (Hrsg.): *The Institutionalization of Europe*. Oxford: Oxford University Press. S. 1-28.
- Sullivan, Jonathan und Torsten J. Selck 2007: Political Preferences, Revealed Positions and Strategic Votes: Explaining Decision-making in the EU Council; in: *Journal of European Public Policy* 14: 7. S. 1150-1161.
- Tallberg, Jonas 2000: The Anatomy of Autonomy: An Institutional Account of Variation in Supranational Influence; in: *Journal of Common Market Studies* 38: 5. S. 843-864.
- Tallberg, Jonas 2003: The Agenda-Shaping Powers of the Council Presidency; in: Elgström, Ole (Hrsg.): *European Union Council Presidencies: A Comparative Perspective*. London: Routledge. S. 18-37.
- Tallberg, Jonas 2006: *Leadership and Negotiation in the European Union*. Cambridge/England: Cambridge University Press.
- Tallberg, Jonas 2010: The Power of the Chair: Formal Leadership in International Cooperation; in: *International Studies Quarterly* 54: 1. S. 241-265.
- Tamtik, Merli und Creso M. Sa 2012: The Role of Experts in the European Union's Research Policy; in: *Review of Policy Research* 29: 4. S. 449-466.

Tatham, Michaël 2012: You Do What You Have to Do? Saliency and Territorial Interest Representation in EU Environmental Affairs; in: *European Union Politics* 13: 3. S. 434-450.

Thomson, Robert 2008: The Council Presidency in the European Union: Responsibility with Power; in: *Journal of Common Market Studies* 46: 3. S. 593-617.

Thomson, Robert 2011: *Resolving Controversy in the European Union: Legislative Decision-making before and after Enlargement*. Cambridge/England: Cambridge University Press.

Thomson, Robert, Frans N. Stokman, Christopher H. Achen und Thomas König (Hrsg.) 2006: *The European Union Decides*. Cambridge/England: Cambridge University Press.

Thorhallsson, Baldur und Anders Wivel 2006: Small States in the European Union: What Do We Know and What Would We Like to Know?; in: *Cambridge Review of International Affairs* 19: 4. S. 651-668.

Turner, Paul W. 2006: *Die graduelle Konstitutionalisierung der Europäischen Union: Eine quantitative Fallstudie am Beispiel der Regierungskonferenz 1996*. Vol. 136. Tübingen: Mohr Siebeck.

Tröger, Thomas 2002: Why Sunk Costs Matter for Bargaining Outcomes: An Evolutionary Approach; in: *Journal of Economic Theory* 102: 2. S. 375-402.

Trondal, Jarle 2008: The Anatomy of Autonomy: Reassessing the Autonomy of the European Commission; in: *European Journal of Political Research* 47: 4. S. 467-488.

Tsebelis, George 2002: *Veto Players: How Political Institutions Work*. New York, Princeton: Russell Sage Foundation, Princeton University Press.

Tsebelis, George und Geoffrey Garrett 1996: Agenda Setting Power, Power Indices, and Decision Making in the European Union; in: *International Review of Law and Economics* 16: 3. S. 345-361.

Underdal, Arild 1992: The Concept of Regime 'Effectiveness'; in: *Cooperation and Conflict* 27: 3. S. 227-240.

Underdal, Arild 1994: Leadership Theory: Rediscovering the Arts of Management; in: Zartman, I. William (Hrsg.): *International Multilateral Negotiation: Approaches to the Management of Complexity*. San Francisco: Jossey-Bass. S. 178-197.

van Fraassen, Bas 1980: *The Scientific Image*. Oxford: Clarendon Press.

van Ham, Peter 2005: The Dutch Presidency: An Assessment; in: *Journal of Common Market Studies* 43: Annual Review. S. 59-62.

van Keulen, Mendeltje und Jan Q. Th. Rood 2003: 'The Netherlands' Presidency of 1997: Between Ambition and Modesty; in: Elgström, Ole (Hrsg.): *European Union Council Presidencies: A Comparative Perspective*. London: Routledge. S. 71-86.

Verdun, Amy 1999: The Role of the Delors Committee in the Creation of EMU: An Epistemic Community; in: *Journal of European Public Policy* 6: 2. S. 308-328.

- Wallace, Helen 1999: Piecing the Jigsaw together; in: *Journal of European Public Policy* 6: 1. S. 155-159.
- Wallace, Helen 2009: Some Reflections on 50 Years of Experience since the Signature of the Treaty of Rome; in: Phinnemore, David und Alex Warleigh-Lack (Hrsg.): *Reflections on European Integration*. Basingstoke: Palgrave. S. 11-21.
- Wallace, Helen, Mark A. Pollack und Alasdair R. Young (Hrsg.) 2010: *Policy-Making in the European Union*. 6. Aufl. New York [u.a.]: Oxford University Press.
- Walt, Stephen M. 2009: Alliances in a Unipolar World; in: *World Politics* 61: 1. S. 86-+.
- Waltz, Kenneth N. 1979: *Theory of International Politics*. New York: McGraw-Hill.
- Wang, Ruqu 2000: Separating Equilibria in a Continuous-time Bargaining Model with Two-sided Uncertainty; in: *International Journal of Game Theory* 29: 2. S. 229-240.
- Warntjen, Andreas 2008: The Council Presidency: Power Broker or Burden? An Empirical Analysis; in: *European Union Politics* 9: 3. S. 315-338.
- Warntjen, Andreas 2012: Measuring Salience in EU Legislative Politics; in: *European Union Politics* 13: 1. S. 168-182.
- Weber, Max 1980: *Wirtschaft und Gesellschaft*. 5. Aufl. Tübingen: Mohr.
- Westlake, Martin und David Galloway 2006: *The Council of the European Union*. Vol. 3. London: John Harper.
- Wincott, Daniel 1995: Institutional Interaction and European Integration: Towards an Everyday Critique of Liberal Intergovernmentalism; in: *Journal of Common Market Studies* 33: 4. S. 598-609.
- Wivel, Anders und Hans Mouritzen 2005: Introduction; in: Mouritzen, Hans und Anders Wivel (Hrsg.): *The Geopolitics of Euro-Atlantic Integration*. London: Routledge. S. 1-12.
- Wonka, Arndt und Berthold Rittberger 2011: Perspectives on EU Governance: An Empirical Assessment of the Political Attitudes of EU Agency Professionals; in: *Journal of European Public Policy* 18: 6. S. 888-908.
- Yildiz, Muhamet 2003: Walrasian bargaining; in: *Games and Economic Behavior* 45: 2. S. 465-487.
- Young, Oran R. 1986: International Regimes: Toward a New Theory of Institutions; in: *World Politics* 39: 1. S. 104-122.
- Young, Oran R. 1989: The Politics of International Regime Formation: Managing Natural Resources and the Environment; in: *International Organization* 43: 3. S. 349-375.
- Young, Oran R. 1999: Comment on Andrew Moravcsik, "A New Statecraft? Supranational Entrepreneurs and International Cooperation"; in: *International Organization* 53: 4. S. 805-809.
- Zartman, I. William 1991: The Structure of Negotiation; in: Kremenyuk, Victor A. (Hrsg.): *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco/Oxford: Jossey-Bass. S. 65-77.

Zürn, Michael 1992: *Interessen und Institutionen in der internationalen Politik: Grundlegung und Anwendungen des situationsstrukturellen Ansatzes*. Opladen: Leske + Budrich.