

Stefanie Bailer

# Nationale Interessen in der Europäischen Union

Macht und Verhandlungserfolg im Ministerrat

Campus Verlag  
Frankfurt/New York

# Inhalt

Inhalt .....	7
Vorwort.....	12
1 Einleitung und Themenstellung.....	14
1.1 Einleitung.....	14
1.2 Der Begriff Macht.....	19
1.2.1 Macht.....	19
1.2.2 Abgrenzung von anderen Begriffen .....	24
1.3 Untersuchungsmodelle.....	26
1.3.1 Die Berücksichtigung von Macht in europäischen Integrationstheorien.....	26
1.3.2 Modelle über die Europäische Union .....	31
1.3.3 Spieltheoretische Modelle .....	32
2 Die Rolle von Macht in Entscheidungsprozessen der EU.....	40
2.1 Einleitung .....	40
2.2 Der exogene Machttyp.....	42
2.2.1 Militärische Macht .....	42
2.2.2 Wirtschaftliche Macht.....	42
2.2.3 Macht durch Stimmen und Machtindizes .....	46
2.2.4 Institutionen .....	53
2.3 Das Verhältnis von exogenen und endogenen Machtkomponenten .....	60

2.4	Der endogene Machttyp .....	62
2.4.1	Einleitung.....	62
2.4.2	Positionalität.....	62
2.4.3	Salienz.....	69
2.4.4	Information .....	72
2.4.5	Verhandlungsgeschick .....	77
3	Der Ministerrat.....	89
3.1	Einleitung .....	89
3.2	Der Ministerrat im Verhältnis zu anderen EU-Institutionen .....	90
3.2.1	Allgemeines.....	90
3.2.2	Der Rat und die Kommission .....	92
3.2.3	Der Rat und das Parlament.....	97
3.3	Die interne Organisation des Rates .....	102
3.3.1	Die Arbeitsgruppen und der Ausschuss der Ständigen Vertreter .....	102
3.3.2	Das Sekretariat des Ministerrats.....	106
3.3.3	Die Präsidentschaft .....	107
3.3.4	Die Räte.....	114
3.4	Verhandlungen im Ministerrat.....	123
4	Forschungsdesign und Methoden.....	127
4.1	Einleitung .....	127
4.2	Die Interviewmethode .....	130
4.2.1	Die Auswahl der Fälle.....	131
4.2.2	Die Auswahl der Interviewpartner .....	135
4.2.3	Die Interviews: Ablauf, Fragen .....	137
4.2.4	Die Macht-Daten für die EU-Institutionen .....	146
4.2.5	Der PSI-Datensatz .....	147

5	Dimensionen der Macht.....	152
5.1	Einleitung.....	152
5.2	Exogene Macht und allgemeine Macht.....	155
5.3	Endogene Macht: Verhandlungsgeschick und Information.....	160
5.3.1	Verhandlungsgeschick.....	160
5.3.2	Information.....	163
5.4	Die Mitgliedsstaaten und ihre Verhandlungsqualitäten.....	165
5.4.1	Die großen Drei.....	166
5.4.2	Die ungleichen Südeuropäer.....	170
5.4.3	Die Benelux-Länder.....	172
5.4.4	Die Mittelmeerländer.....	173
5.4.5	Die Nordstaaten.....	175
5.4.6	Die Jüngsten.....	175
5.5	Die verschiedenen Dimensionen der Macht.....	178
6	Macht und Verhandlungserfolg.....	185
6.1	Einleitung.....	185
6.2	Exogene Macht.....	187
6.2.1	Wirtschaft.....	187
6.2.2	Stimmenmacht.....	189
6.3	Endogene Macht.....	190
6.3.1	Das Verhältnis endogener zu exogener Machtkomponenten.....	190
6.3.2	Positionalität.....	191
6.3.3	Institutionelle Macht und die Macht der EU-Organen.....	193
6.3.4	Salienz.....	194
6.3.5	Verhandlungsgeschick.....	196

---

6.4	Interaktionen mit Politikbereichen, Gesetzes- und Abstimmungsverfahren .....	198
6.5	Der Verhandlungserfolg .....	199
6.6	Operationalisierung .....	203
6.7	Resultate der multivariaten Datenanalyse .....	206
6.8	Schlussfolgerungen .....	216
7	Eine Analyse von spieltheoretischen Verhandlungsmodellen .....	218
7.1	Spieltheoretische Modelle und ihre Rolle bei der Analyse von Verhandlungen .....	218
7.2	Verhandlungsmodelle zur Analyse von Verhandlungen in der EU .....	220
7.3	Die Nash-Verhandlungslösung .....	222
7.3.1	Grundlagen .....	222
7.3.2	Die Bedingungen der Nash Bargaining Lösung .....	223
7.3.3	Grenzen der Nash-Verhandlungslösung .....	225
7.4	Verhandlungsmacht in der Nash-Verhandlungslösung .....	226
7.4.1	Die asymmetrische Nash-Lösung .....	226
7.4.2	Das Verhandlungsmodell von König .....	227
7.4.3	Der Nichtvereinbarungspunkt: Zweiebenenspiele .....	228
7.5	Die Umsetzung von Zweiebenenspielen .....	232
7.6	Eine empirische Anwendung der Nash-Verhandlungslösung .....	234
7.6.1	Die verschiedenen Nash-Modelle .....	234
7.6.2	Die Operationalisierung der Nash-Modelle .....	236

---

7.7 Verhandlungen über Informationsgesellschaft	
als Illustration .....	240
7.7.1 Die Richtlinie über den elektronischen Handelsverkehr .....	240
7.7.2 Die Richtlinie über elektronische Unterschriften .....	243
7.8 Die Vorhersagen der Nash-Verhandlungslösungen .....	246
7.9 Schlussfolgerungen .....	253
8 Schluss .....	257
Literaturverzeichnis .....	265
Anhang A: Gesetzesvorschläge des DEU-Datensatzes .....	287
Anhang B: Die Interviewpartner für den PSI-Datensatz .....	303
Anhang C: Machteinschätzungen nach Politikbereichen .....	304
Anhang D: Shapley-Shubik-Indizes .....	309
Anhang E: Regressionsanalysen .....	310
Anhang F: Punktprädiktionen der Nash-Verhandlungslösung .....	314
Anhang G: Operationalisierung der innenpolitischen Einschränkung ....	315