

## Tipps für das Lobbying in Bundesbern

Das Lobbying unter der Bundeshauskuppel ist natürlich ein Beruf für sich. Viel hängt davon ab, ob man die wichtigen ParlamentarierInnen für ein bestimmtes Geschäft kennt. Und die langjährige Erfahrung, wie man einem Anliegen eine Mehrheit verschafft, kann sicher nicht mit dieser kleinen Liste an Tipps ersetzt werden.

Das bescheidene Ziel dieser Tipps ist es also vor allem, Vertretern von kleineren NGOs, die keine grosse Erfahrung und wenige Ressourcen haben, vor unsinnige Lobbyanstrengungen zu bewahren. Gerade der erste Tipp ist in dieser Hinsicht der wichtigste.

### Tipps 1: Lobbying ohne konkretes Ziel bringt nichts

Infos über das Übel in der Welt nützen den ParlamentarierInnen herzlich wenig. Die Flut unnützer Infos ist bereits heute riesig, und **wer meint, mit einer kurzen Information «Awareness building» zu machen**, also Sensibilität für Grundanliegen schaffen zu können, **täuscht sich** mit grosser Wahrscheinlichkeit.

**Lobbying ist dann sinnvoll, wenn ein ganz konkretes Anliegen vorliegt**, das ParlamentarierInnen umsetzen können. Nur Information, die auch in parlamentarischer Handlung umgesetzt werden kann, ist wertvoll: um ein bestimmtes Anliegen zu unterstützen, soll man bei Vorstoss A oder Minderheit B im Rat Ja oder Nein stimmen. Oder in der Vorberatung eines Gesetzes in der Kommission soll bei einem Artikel X ein Antrag YZ eingereicht werden.

Zentral für alle ParlamentarierInnen ist die **Geschäftsnummer** (in der Form 12.345 oder 12.3456), eine Lobbykommunikation ohne Angabe der Geschäftsnummer wird automatisch viel tiefer priorisiert. Ebenfalls ist ganz **deutlich anzugeben, welche Mehr/Minderheit unterstützt werden soll**, also bei einer Gesetzesberatung z.B. «Art. 5 Abs 2 Minderheit Muster unterstützen».

### Tipps 2: Gute Argumente sind kurz, passend und sachlich korrekt

Wenn ein solches konkretes Anliegen vorhanden ist, dann ist es sinnvoll, den Hintergrund und die Argumente kurz auf einer A4 Seite zusammenzufassen. Zudem kann es auch zielführend sein, bestimmte ParlamentarierInnen je mit Argumenten bekannt zu machen, welche aus ihrer Grundhaltung heraus für das Anliegen sprechen. Natürlich dürfen sich diese unterschiedlichen Argumente nicht widersprechen, sondern sie müssen sich ergänzen.

Offenheit bezüglich möglicher Gegenargumente ist wichtig. Idealerweise werden diese samt den möglichen Er widerungen auch angeführt. Wer dagegen meint, einem Parlamentarier oder einer Parlamentarierin einfach ein schlechtes Argument unterjubeln zu können, macht ihm/ihr, dem Anliegen und damit auch sich selbst ein sehr schlechtes Geschenk.

### Tipps 3: Wer beim Lobbyieren nur die Überzeugten anspricht, gewinnt nichts

Don't preach to the converted. Lobbyisten, welche für schärfere Umweltschutzbestimmungen nur mit Grünen reden, für mehr Freihandel nur mit Freisinnigen und für härtere Einwanderungsbestimmungen nur mit der SVP haben ihren Job verfehlt. Sie vergeuden ihre eigene Zeit – und die der Angesprochenen.

Ausnahme: wenn man für das Anliegen bereits eine strukturelle Mehrheit hat, dann reicht es natürlich, diese zu sichern. Wenn also bereits 120 NationalrätInnen tendenziell ein Anliegen unterstützen, ist es natürlich richtig, in erster Linie diese anzusprechen und sicherzustellen, dass sie nicht plötzlich doch anders stimmen.

**Tipp 4: Die Unterstützung der Überzeugten soll aber wertgeschätzt werden**

Umgekehrt ist es falsch, wenn man als Vertreter eines Anliegens diejenigen, die aufgrund der eigenen Überzeugung sowieso gleicher Meinung sind, einfach links liegen lässt. Zwar mag es oft sinnvoll sein, für Kompromissanträge – die am Schluss allenfalls mehrheitsfähig sind – tatsächlich eine Parlamentarierin oder einen Parlamentarier auszusuchen, der oder die eher überraschend die entsprechende Position vertritt (Tipp 3). Gleichzeitig wird die Bereitschaft der natürlichen Unterstützer, die eigene Strategie des Lobbyisten mitzutragen, schwinden, wenn die Unterstützung einfach immer vorausgesetzt wird.

Entsprechend gehören zu einer funktionierenden Zusammenarbeit idealerweise auch Hinweise, wie sich diese natürlichen UnterstützerInnen in der Sache profilieren können – z.B. indem ein Kontakt zu einem Journalisten vermittelt wird, der zum Thema schreibt, indem Grundlagen für einen interessanten Vorstoss oder eine aufsehenerregende Frage in der Fragestunde mitgeteilt werden. Es nicht lustig ist, als Links-Grüne oder als Rechtsaussen immer bloss StimmenlieferantIn zu sein für Kompromissvorschläge, die die LobbyistInnen (dem obenstehenden Tipp folgend) mit VertreterInnen der Mitteparteien umsetzen.

**Tipp 5: Lobbying in der Wandelhalle lohnt sich nur mit genügend Zeit**

Viel NGO versuchen, via ParlamentarierInnen (die täglich zwei Tageszugangsbeihilfungen erteilen können) in die Wandelhalle zu kommen um dort direkt während der Session mit National/StänderätInnen zu sprechen. Dies kann bei einem konkreten Ziel (und rechtzeitig vorgenommen) sinnvoll sein. Allerdings ist der Zeitaufwand riesig. Wer nicht erfahren ist und bereits viele Kontakte hat, wird nicht mehr als ein bis zwei Kurzgespräche von 5 Minuten pro Stunde durchführen können. Und schon dafür ist die Voraussetzung, dass ein bekannter Parlamentarier den Kontakt knüpft, was für diesen stressig ist.

< politbuero\_TippsLobbying\_v03.docx / 09.10.2017 >



*Dieses Dokument steht unter der Creative Commons Lizenz «Namensnennung - Nicht-kommerziell - Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0 Schweiz»:*

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/ch/>