

Sachkompetenz, Überzeugungskraft und Reaktionsfähigkeit sind die Basis für erfolgreiches Lobbying

**Gespräch mit Reto Wiesli,
Public Health-Lobbyist in Bern**



Hermann Fahrenkrug (Abhängigkeiten): Herr Wiesli, bitten stellen Sie sich kurz unseren Leserinnen und Lesern vor.

Reto Wiesli: Ich bin Leiter der Fachstelle für Gesundheitspolitik, die im Jahre 2000 von sechs schweizerischen Nichtregierungsorganisationen (NGOs) ins Leben gerufen wurde, um in der Bundeshauptstadt politisches Lobbying im Bereich von Prävention und Gesundheitsförderung zu machen. Damals ging es besonders um die Tabakfragen, wo wir gute Erfolge erzielen konnten, vor allem bei der Tabaksteuer und beim Schutz der Nichtraucher. Heute ist die Fachstelle eine GmbH mit sechs Leuten, die mich als «Lobbyisten» an der politischen Front in den Parlamenten sieht und wo meine Mitarbeiter diverse Gesundheitsthemen zum Beispiel in den Bereichen Tabak- und Alkoholpolitik aufarbeiten.

Mein beruflicher Hintergrund ist die Geschichtswissenschaft, aber ich bin in dieses Geschäft durch eigenes politisches Engagement in der Jugendpolitik und Europapolitik hineingerutscht. Heute verbinde ich politologische Theorie mit der Lobby-Praxis für NGOs überwiegend auf nationaler Ebene, wobei ich nur Interessen solcher Organisationen vertrete, für die ich selber auch eintreten kann.

Abhängigkeiten: Wie sieht ihre Lobby-Arbeit konkret aus? Es beginnt ja gerade eine neue Legislatur im eidgenössischen Parlament.

Reto Wiesli: Zu Beginn schauen wir erst einmal, wer jetzt neu als Parlamentarier oder Parlamentarierin gewählt worden ist und wer nicht mehr da ist. Wir analysieren also sozusagen unsere Kundschaft. Das Ergebnis ist, dass ein Viertel der Volksvertreter gewechselt hat. An diese Neuen müssen wir uns nun heranmachen, denn wir wollen ihnen ja später unsere Argumente verkaufen. Das ist wie auf einem Markt.

Dann schauen wir uns auch die parlamentarischen Kommissionen an, um zu sehen, wer von unseren früheren guten Kontakten da weiterhin mitarbeitet und wer neu ist. Mit diesen Neuzugängen müssen wir möglichst schnell ins Gespräch kommen. Könnten das künftige Partner und Partnerinnen für unsere Ideen und Projekte sein? Kontinuität spielt eine grosse Rolle bei dieser Tätig-

keit, denn vieles basiert auf einem Vertrauensverhältnis zwischen Volksvertretern und Lobbyisten.

Abhängigkeiten: Auf Ihrer Visitenkarte dürfte «Public Health Lobbyist» stehen. Wie definieren Sie das?

Reto Wiesli: Also generell besteht die Tätigkeit eines Lobbyisten darin, für spezielle politische Interessen im Parlament Unterstützung zu finden. Wobei das bei uns alles Interessen im Bereich «Public Health», also dem Bereich der öffentlichen Gesundheit sind. Das hat mit der Tabakprävention begonnen, mit Verhältnisprävention. Dann kam die Alkoholprävention hinzu, im Moment ist die Frage eines Bundesgesetzes zur Prävention und Gesundheitsförderung aktuell.

Der Lobbyist versucht für spezielle politische Interessen im Parlament Unterstützung zu finden

Nebenbei mache ich auch Ausbildungen in Lobbying für kleine NGOs, die sich für diese Techniken der politischen Einflussnahme interessieren.

Abhängigkeiten: Viele stellen sich den Lobbyisten als mehr oder weniger konspirativ agierende Person vor, die mit dem kleinen Koffer um die PolitikerInnen herumspringt, um sie auf nicht immer klare Art und Weise zu einem bestimmten Abstimmungsverhalten zu bewegen. Alles nur Vorurteile?

Reto Wiesli: Vor allem geht man tatsächlich nicht mit leeren Händen zu den PolitikerInnen, was aber nicht heisst, dass da Couverts mit Schwarzgeld überreicht werden. Wir liefern den Volksvertretern hochwertige Informationen wie Zahlen und wissenschaftliche Fakten, die professionell in anschaulichen Grafiken so aufbereitet sind, dass sie beim politischen Kunden ein Echo finden.

Keine Couverts mit Schwarzgeld, sondern hochwertige Informationen mit Zahlen und Fakten

Dabei fällt man nicht mit der Tür ins Haus. Ich kenne die Damen und Herren im Normalfall, unterhalte mich mit ihnen und leite dann zum jeweiligen politischen Thema über. Aus den Reaktionen merkt man dann schnell, ob die Botschaft ankommt oder weiter gebohrt werden muss.

Abhängigkeiten: Sie stellen Informationen, also «Wissen» und Argumente im weitesten Sinne des Wortes zur Verfügung, um die politischen Entscheide zu beeinflussen. Das wirft die Frage nach dem Verhältnis von «Wissen» oder besser sachbezogenem «Fachwissen» und politischer Macht und dem konkreten Umgang mit der gut gemeinten Argumentationshilfe auf. Wie viel Einfluss hat denn eigentlich unser Expertenwissen? Viele evidenz-basierte Argumente gehen doch im politischen Prozess sehr oft unter gegenüber wirtschaftlichen Interessen oder dem Wunsch eines Politikers, wiedergewählt zu werden?

Reto Wiesli: Meiner Ansicht nach hat das Wissen einen grossen Einfluss. Als Parlamentarier kann man sich nicht in allen Fragen auskennen und auf allen Gebieten das nötige Sachwissen besitzen, um verantwortungsbewusst und auf dem Stand der Dinge abstimmen zu können. Sie müssen sich da irgendwie schlau machen und das nötige Wissen von irgendwoher beziehen. Das natürlich möglichst aus einer vertrauenswürdigen Quelle, die wir mit unseren Informationen eben bieten. Wenn ich also Vertrauen in die Arbeit der SFA habe, beziehe ich das Expertenwissen daher und orientiere mich im besten Falle in meinem politischen Handeln daran.

Sachkompetenz und Überzeugungskraft in konzentrierter Form sind nötig, um in zwei Minuten die Botschaft an die Person zu bringen

Aber das Wissen und die guten Ideen alleine sind nicht ausreichend. Sie müssen auch entsprechend überbracht werden, insbesondere an die richtigen Personen mit Einfluss und Entscheidungsmacht. Sachkompetenz, Überzeugungskraft und auch Schnelligkeit sind nötig, um in zwei Minuten die Botschaft an die Person zu bringen. Es braucht sozusagen im richtigen Moment «schlagende Argumente» dafür, warum unsere Lösung die bessere ist. Blitzschnell mit Zahlen und Grafiken das Problem darstellen und die eigene Lösung als Alternative anbieten, darum geht es in solchen Situationen.

Zudem kommen wir nicht in eine «neutrale» Umwelt. In der politischen Welt sind viele Interessen vorgespurt, da gibt es Parlamentsmehrheiten, nach Proporz verteilte Kommissionssitze etc. Da lassen sich neue Gesetze nicht einfach aus dem Boden stampfen. Das besagte evidenz-basierte Wissen muss sich da erst einmal einen Platz verschaffen. Ausserdem sind die Lobbyisten der Gegenseite ja auch nicht untätig. Es braucht unter Umständen viel Zeit, bis die Vorurteile bei den Politikern einmal weichen. Da muss man eben hämmern, von verschiedenen Seiten kommen, gemeinsam Einfluss nehmen mit Fachorganisationen wie der SFA, dem Fachverband Sucht und der Vereinigung der Suchtmediziner, die bei den PolitikerInnen auch Reputation besitzen und deren Urteil sie vertrauen. Die Ideen und das Wissen müssen durch repräsentative Verbände unterstützt werden, dann steigen die Chancen.

Abhängigkeiten: Da fällt der Begriff der «Reputation» des Lobbyisten und der von ihm vertretenen Interessen und Organisationen. Welchen Stellenwert besitzt das?

Reto Wiesli: Die Reputation einer Organisation hat einen sehr hohen Stellenwert. Wenn sie als Lobbyist jemanden vertreten, der eine unbestrittene Expertise auf einem Feld besitzt, dann kann man das als PolitikerIn nicht völlig ignorieren. Wenn die SFA mit ihrer Reputation bestimmte Zahlen und Fakten zum Thema Alkoholprobleme liefert, dann lässt sich das öffentlich nicht so einfach vom Tisch wischen.

Die Reputation einer Organisation hat einen sehr hohen Stellenwert

Aber in anderen Kontexten wie dem Stammtisch im eigenen Wahlkreis sieht das dann wieder anders aus. Wenn ich als PolitikerIn wiedergewählt werden will, kann ich natürlich nicht unbedingt für null Promille in allen Lebenslagen eintreten.

Abhängigkeiten: Da ist dann politisch Hopfen und Malz verloren und der Lobbyist zieht sich zurück?

Reto Wiesli: Nicht unbedingt, es könnte ja irgendwann mal eine Trendwende eintreten und der ganze Stammtisch ändert seine Meinung. Das muss man genau beobachten und immer wieder nachhaken. Dazu ist es auch wichtig, gelegentlich über kantonale Kontakte indirekt zu agieren, also dort, wo der Politiker seine Wählerbasis hat. Ein Abgeordneter aus dem Kanton XY kann schlecht ignorieren, was ihm oder ihr eine Fachperson aus seinem Kanton hinsichtlich unserer Fragen und Probleme mitteilt. Er will ja schliesslich wieder gewählt werden. Unser Lobbying-Netzwerk sollte also bis in die Kantone reichen. Zudem werden da gelegentlich politisch auch Entscheide durchge-

setzt, die national für uns einmal wichtig werden könnten, wie zum Beispiel das Tessiner Gastgewerbegesetz mit dem schweizweit ersten konsequenten Schutz vor Passivrauch.

Abhängigkeiten: Wer hat eigentlich Zugang zur Wandelhalle des Parlaments, um die ParlamentarierInnen direkt lobbyistisch zu bearbeiten? Könnte ich da auch hingehen und mit meiner Fachkompetenz argumentativ loslegen?

Reto Wiesli: Das sind vielleicht zwei- bis dreihundert Personen, die da wandeln. Einerseits sind es die Journalisten, andererseits eben auch wir, die Lobbyisten, mit oder ohne fixe Zugangskarte. Jeder Parlamentarier hat Anrecht auf zwei Ausweise, die er jemandem zuhalten kann, um dauerhaft Zugang zu haben. Sie können aber auch Zutritt haben, wenn Sie das mit einer Volksvertreterin direkt abmachen, die Sie dann am Eingang abholt. Dann können Sie einen Tag vor Ort mitpolitisieren und abends wieder heim gehen.

Also konkret können Sie als erfahrener Lobbyist vielleicht 20 bis 30 Personen in so einer Lobbysituation vor den Abstimmungen ansprechen. Man beginnt mit den Fachleuten in den Kommissionen. Die sind ja von ihren Parteien delegiert, um dort fachlich tätig zu sein, was bedeutet, dass sie die Parteimeinung vertreten. Man braucht nicht mit allen 200 oder 46 Volksvertretern je nach Kammer zu sprechen, sondern besser mit den Kommissionsmitgliedern oder den einflussreichen ParteivertreterInnen als mögliche Multiplikatoren unserer Positionen, besonders am Anfang des politischen Prozesses. Übrigens hat sich gezeigt, dass nicht so sehr Briefe und Informationsmaterial wichtig sind im Beeinflussungsprozess, sondern das direkte Gespräch mit dem Volksvertreter besser wirkt, vor allem, wenn die sich wiederum untereinander beeinflussen.

Als erfahrener Lobbyist können sie vielleicht 20 bis 30 Personen vor den Abstimmungen ansprechen

Abhängigkeiten: Sie sagen «am Anfang des politischen Prozesses». Das bedeutet man muss seine Lobbying-Tätigkeit auf die jeweilige Phase eines politischen Prozesses abstimmen?

Reto Wiesli: Ja, es gibt wirklich eine Genese oder eine Karriere eines politischen Problems. Zu Beginn gerät ein Problem in den Fokus der Politik. Das muss nicht immer spektakulär sein, wie wenn ein böser Hund jemanden totbeisst, sondern das können schleichende Veränderungen in der Gesellschaft sein, die dann auf die politische Agenda gesetzt werden. Ein Volksvertreter macht dann vielleicht eine Motion im Parlament, es wird unter Umständen eine Expertenkommission eingesetzt oder der Verwaltung ein Auftrag gegeben, dem Thema nachzugehen. Möglich ist auch, dass der Bundesrat ein grösseres Problem sieht und vielleicht ein Bedarf an Gesetzgebung besteht. Dann arbeiten wir auch mit den Verwaltungen und vor allem dem Bundesamt für Gesundheit zusammen. Im Bereich der Tabakprävention haben wir da gute Erfahrungen gemacht.

Es gibt wirklich eine Genese oder eine Karriere eines politischen Problems

Abhängigkeiten: Was macht der Lobbyist in dieser frühen Problematisierungsphase eines Sachverhaltes?

Reto Wiesli: Es gibt verschiedene Möglichkeiten. Wir können einen Volksvertreter bei seinen Initiativen fachlich unterstützen. Erfahren wir etwas über geplante politische Aktivitäten, können wir unsere NGOs benachrichtigen, damit sie das Nötige unternehmen, um in den Expertenkommissionen vertreten zu sein. Das ist die vorparlamentarische Phase.

Danach kommt dann unter Umständen ein ausgearbeiteter Gesetzesentwurf, vielfach des Bundes, und der ganze Prozess tritt in die parlamentarische Phase ein. Das Geschäft kommt in die parlamentarischen Kommissionen, wo wir auch intervenieren können. Wenn wir feststellen, dass die Punkte, die unsere Verbände und NGOs in die Vernehmlassung eingebracht haben, nicht berücksichtigt worden sind, versuchen wir an dieser Stelle nachzubessern. Das ist der Moment, wo wir unsere Vorschläge einbringen, um für unsere Interessen eine Kommissionsmehrheit zu finden.

Als Beispiel könnte man das Biersteuergesetz nennen. Als das beraten wurde, haben wir versucht, den Public-Health-Aspekt bei der Besteuerung dieses alkoholischen Getränks, dessen Konsum ja gesundheitspolitische Dimensionen hat, stark zu machen. Konkret hat sich eine Koalition von am Thema interessierten Einrichtungen wie SFA, GREAT und Fachverband Sucht gebildet, die die sachlichen Argumente zusammengetragen und zu Papier gebracht haben. Mit diesem Papier bin ich zu den wichtigen Kommissionsvertretern gegangen, die den Inhalt in die Gesetzesberatungen in der Kommission und im Plenum haben einfließen lassen. In der Tat ist dann einiges davon, etwa zum Jugendschutz und Alkoholkonsum, im Gesetz hängen geblieben. Das war ein kleiner Erfolg, denn wir haben die Gesundheitsaspekte des Bierkonsums in eine technische Besteuerungsdebatte eingebracht.

In den parlamentarischen Kommissionen versuchen wir eine Mehrheit für unsere Positionen zu finden

Abhängigkeiten: In der Phase des Politikformierungsprozesses kann also der Lobbyist noch gewinnbringend einwirken. Irgendwann ist es dann aber zu spät und der Zug ist abgefahren?

Reto Wiesli: Ja, in der direktdemokratischen Phase nützt der einzelne Lobbyist nichts mehr. Wenn es zu einer Volksabstimmung kommt, dann braucht man eine Agentur, die eine Referendumskampagne vorbereitet. Dann ist die Zeit der Fact sheets vorbei und es bricht der Kampf der Plakatsprüche aus. Das wird dann sehr schnell auch sehr teuer. Bessere Chancen haben wir dann immer, wenn ein Referendum gegen von uns unterstützte Gesetzesvorhaben ergriffen wird, wir also das Parlament und die Regierung hinter uns haben. In dieser Phase kommen dann wirklich die «starken» und «schwachen» Interessen im demokratischen Prozess ins Spiel. Da braucht es eine gute Allianzpolitik, gute Verbündete, um die «schwachen Interessen» zusammen zu bringen und den «starken Interessen» etwas entgegenzusetzen.

In der direktdemokratischen Phase nützt der einzelne Lobbyist nichts mehr

Es gibt dann noch eine vierte Phase, die wir nicht vergessen sollten, da sie eigentlich noch recht spannend ist: Die Verwaltungsphase. Da geht es um die Umsetzung der Gesetze, d.h. um die konkrete Verordnung. Da können wir wieder aktiv werden, denn dann ist wieder Fachwissen gefragt, auch auf der Kantonebene, weil die Beschlüsse vielfach auch dort umgesetzt werden müssen. Wenn man gute Beziehungen zur Verwaltung hat, kann man aus diesem Umsetzungsspielraum noch etwas rausholen.

Abhängigkeiten: Man hört und spricht heute im Politologeng Englisch oft von den sogenannten «Stakeholdern» im politischen Geschäft. Die Europäische Union hat sogar explizit einen «Multiple Stakeholder Approach» bei der Politikentwicklung. Können Sie als Fachmann uns diese Begrifflichkeit näher erklären?

Reto Wiesli: Die «Stakeholder», das sind die Mit- und Gegenspieler auf der politischen Bühne, mit denen man zu tun hat. Das sind alle Beteiligten beim politischen Spiel, die Interessen haben bzw. Einsätze machen. Im Englischen bedeutet «Stake» so viel wie Gewinneinsatz oder Interesse. Da kann man dann nach einem Kompromiss oder Ausgleich der Interessen suchen, oder aber nach dem Modell des freien Wettbewerbs agieren, in dem sich der Stärkste durchsetzt. In der Schweiz ist der Ausgleich durch die Referendumsfähigkeit und die Androhung einer Volksabstimmung ins System eingebaut.

Die «Stakeholder», das sind die Mit- und Gegenspieler auf der politischen Bühne

Abhängigkeiten: Die Interessen der Stakeholder sollten im besten Falle organisations- und konfliktfähig sein, um in den politischen Prozess eingreifen zu können. Wie steht es da um die Gesundheitsinteressen in den Bereichen Sucht- und Substanzprobleme?

Reto Wiesli: Nehmen wir die SFA, deren Interessen durchaus organisationsfähig sind, denn diese Fachstelle ist seit langer Zeit auf dem Felde der Substanzprobleme tätig und hat sicher auch eine gute Reputation. Hingegen kann man sich fragen, wie konfliktfähig die SFA-Interessen in der politischen Arena wirklich sind. Eine Volksabstimmung gegen das Biersteuergesetz wäre wahrscheinlich bachab gegangen, selbst wenn die Unterschriften gesammelt und die Finanzen der Kampagne gesichert worden wären.

Ein anderes Beispiel für eine erstaunliche Konfliktfähigkeit unserer Interessen und ihrer Vertreterorganisationen sind die Entwicklungen in den Kantonen. Da können wir bei den Gesundheitsgesetzen plötzlich Werbebeschränkungen für Tabak und Alkohol etc. politisch durchbringen und Abstimmungen gewinnen, was unsere verbesserte Konfliktfähigkeit gegenüber der einst so mächtigen Tabakindustrie und den Werbeinteressen belegt.

Abhängigkeiten: Welche Rolle spielen die Medien in diesem Prozess?

Reto Wiesli: Ich glaube, die Medien nehmen früher auf, was der gesellschaftliche Trend ist und spüren auch die Volksmeinung schneller. Sie reagieren auch rascher als politische Organisationen, die erst ihre Programme ändern müssen. Da kann sich dann vieles sehr schnell ändern mit Konsequenzen für die politische Meinungsbildung. Die Medien haben auch ein Blockierungspotenzial für politische Prozesse. Da sind wir manchmal sehr überrascht.

Abhängigkeiten: Wie steht es mit dem berühmten «Aushandeln» von Kompromissen im politischen Prozess? Läuft das ab wie im Film «Mais im Bundeshaus»? Welche Rolle spielt das Lobbying dabei?

Reto Wiesli: Wir liefern sachliche Argumente, möglichst abgestützt durch juristische Expertisen etc. Aber dann geht der Prozess in die politisch besetzten parlamentarischen Kommissionen, wo die Interessen knallhart aufeinandertreffen. Da wird dann auch «ausgehandelt», was man am Beispiel des Tabakpräventionsfonds und der Verteilung der Gelder zeigen könnte.

In den parlamentarischen Kommissionen treffen die Interessen knallhart aufeinander. Da wird dann auch «ausgehandelt»

Abhängigkeiten: Wie steht es eigentlich mit dem freien Entscheid der Abgeordneten? Herrscht bei den Abstimmungen nicht oft Fraktionszwang vor?

Reto Wiesli: Meiner Erfahrung nach sind die Parlamentarier da wirklich oft in einem Dilemma. Beuge ich mich der Position der politischen Gruppierung

oder stimme ich nach meinem Gewissen ab? Es sieht auch so aus, dass die Linken und die Rechten einen höheren Fraktionszwang haben als die Mitteparteien. Uns Lobbyisten wäre eine Situation mit einer grossen mehrheitsfähigen Mitte, die man beeinflussen kann, natürlich lieber. Die Abstimmungsergebnisse werden heute im Nationalrat oft schon vom Drittel der Abgeordneten in der politischen Mitte durch ihr Koalitionsverhalten stark beeinflusst.

Abhängigkeiten: Zum Abschluss möchte ich Sie bitten, noch kurz Ihre Zusammenarbeit mit der SFA zu schildern.

Reto Wiesli: Für mich ist es sehr positiv, für und mit der SFA aktiv zu sein. Ich kann da hochwertiges Fachwissen an einer Stelle abrufen, insbesondere die Forschungsergebnisse sind uns sehr wichtig. Mit dem aufbereiteten Material gelange ich direkt von der Quelle an die politische Kundschaft und kann entsprechend argumentieren. In diesem Sinne haben wir eine gute Partnerschaft.

Abhängigkeiten: Herr Wiesli, ich danke Ihnen für dieses interessante Gespräch.

Korrespondenzadresse:

Fachstelle für Gesundheitspolitik polsan GmbH, Effingerstrasse 54, Postfach 6052, 3001 Bern.
Tel. 031 389 92 90, E-Mail: reto.wiesli@polsan.ch