

Hauptausgabe

Aargauer Zeitung
5001 Aarau
058/ 200 58 58
www.aargauerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 78'282
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

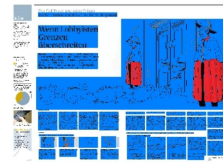
Themen-Nr.: 271.008
Abo-Nr.: 1069212
Seite: 2
Fläche: 170'441 mm²

Die Schattenseiten des Schweizer Lobbyismus Wenn Lobbyisten Grenzen überschreiten

Recherchen zeigen, wie Ex-Botschafter Thomas Borer in einem Sitzungszimmer im Bundeshaus Mitarbeiter eines russischen Oligarchen mit Parlamentariern zusammenbrachte. Das Ziel: Die Politiker sollten Druck auf die Justiz ausüben. Über diese und andere Lobbying-Methoden, die nicht verboten, aber verpönt sind.



VON LORENZ HONEGGER



Hauptausgabe

Aargauer Zeitung
5001 Aarau
058/ 200 58 58
www.aargauerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 78'282
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 271.008
Abo-Nr.: 1069212
Seite: 2
Fläche: 170'441 mm²

Es ist Anfang 2012, als Lobbyist Thomas Borer eine Gruppe von Parlamentariern ins Zürcher Hotel Baur au Lac einlädt. An der Nobeladresse will er die Volksvertreter mit zwei Abgesandten des Oligarchen Oleg Deripaska bekannt machen. Die Schweizer Politiker sollen dem Russen helfen, die Bundesanwaltschaft zu einem Verfahren gegen einen verfeindeten Landsmann zu drängen. Doch der Termin platzt.

Der neue Treffpunkt ist dafür noch prestigeträchtiger: «im Bundeshaus in einem Sitzungszimmer», wie seine Assistentin den Politikern in einem E-Mail mitteilt. Warum kann Privatmann Borer im Bundeshaus ein Zimmer reservieren, um dort die Interessen eines Oligarchen zu vertreten? Offenbar hat er einen Helfer im National- oder Ständerat. Denn nur Parlamentarier dürfen laut den Parlamentsdiensten Sitzungszimmer für sich beanspruchen.

Beim zweiten Anlauf findet das Gespräch statt. Am Tisch sitzen unter anderem die grünliberalen Nationalräte Beat Flach und Martin Bäumle sowie der mittlerweile zurückgetretene SVP-Nationalrat Hans Kaufmann. Flach erinnert sich: «Es ging um viel Geld. Die Russen dachten, wir könnten ihnen helfen, Einfluss auf die Bundesanwaltschaft zu nehmen. Nach einer halben Stunde war mir und meinen Kollegen klar, dass wir auf parlamentarischem Weg nichts tun können.» Ihm sei das Anliegen «ziemlich ungewöhnlich» vorgekommen. In der Schweiz gelte schliesslich die Gewaltentrennung.

Auch unter Lobbyisten rümpft man die Nase über die mehrfachen Versuche von Ex-Botschafter Borer, die Justizbehörden im Auftrag von ausländischen Klienten unter Druck zu setzen. «Für mich stellt sich die Frage, ob das überhaupt noch Lobbying ist. Ein Lob-

byist ist für mich jemand, der Einfluss auf das Gesetzgebungsverfahren nimmt, nicht auf die Rechtsprechung», sagt Felix Schneuwly vom Online-Portal Comparis.

Umstrittene Methoden

Borers Methoden sind kein Einzelfall: Es gibt zahlreiche Lobbying-Praktiken, die zwar nicht verboten, aber doch verpönt sind.

Verschleiertes Lobbying: Gar nicht gern gesehen sind Lobbyisten, die ihren Auftraggeber gegenüber Politikern verschleiern. Der Europäische Lobbying-Kodex hält fest, dass alle Aktivitäten «offen durchgeführt werden» und auch «leicht als solche erkennbar» sein müssen. Wer etwa von einem Kampfjet-Hersteller bezahlt wird, sollte dies im Gespräch mit einem Mitglied der Sicherheitspolitischen Kommission von Beginn weg so deklarieren.

Übertriebene Zuwendungen: Es gehört zum politischen Geschäft, dass Unternehmen und Verbände Politiker zu Apéros und Nachtessen einladen. Auch Einladungen zu Sportveranstaltungen sind an der Tagesordnung. Doch wo fängt die Bestechung an? Die Grenze ist fein: Nationalrat Lukas Reimann ereiferte sich vor einigen Jahren darüber, dass die UBS «ausgewählte Parlamentarier zum Fünf-Gänge-Menü im Fünf-Sterne-Hotel» einlädt. Lobbyist Andreas Hugli wiederum sieht darin eine unproblematische Usanz.

Politischer Goodwill gegen Verwaltungsratsmandate: Im Schweizer Milizsystem dürfen Parlamentarier anders als in Berufsparlamenten völlig legal Mandate aus der Privatwirtschaft annehmen. Selbst wenn sich diese mit ihrer politischen Tätigkeit überschneiden. Das machen sich Lobbyisten und

Interessengruppen gern zunutze. Sie bieten etwa Gesundheitspolitikern Verwaltungsratsmandate bei Krankenkassen an – und diese engagieren sich dafür im Sinn der Krankenkassen.

Zutritt zum Bundeshaus gegen finanzielle Unterstützung: Jeder Parlamentarier darf zwei Personen einen Zutrittsbadge zum Bundeshaus gewähren. Die kreditkartengrossen Ausweise sind bei Lobbyisten und Verbänden sehr begehrt. Für sie ist es die einzige Möglichkeit, permanent Zugang zur Wandelhalle zu bekommen. Dass manche Politiker im Gegenzug mit finanzieller Unterstützung für ihren Wahlkampf rechnen dürfen, versteht sich von selbst.

Ehemalige Chefbeamte als Lobbyisten: Wenn führende Beamte aus der Bundesverwaltung als Lobbyisten in die Privatwirtschaft wechseln, können sie ihre über Jahre aufgebauten persönlichen Beziehungen unter Umständen gegen den Staat einsetzen. Auch das ist nicht verboten, aber verpönt.

Ehemalige Parlamentarier als verdeckte Lobbyisten: Alt-National- und -Ständeräte behalten ihren Bundeshauszugang auf Lebenszeit und erscheinen nicht im Register der Zugangsberechtigten, auch wenn sie lobbyieren. Sie gelten daher als schwarze Schafe in Sachen Transparenz.

Neue Standesregeln

Die Schweizerische Public-Affairs-Gesellschaft bemüht sich seit Jahren darum, das Image ihrer Branche aufzubessern. 2014 setzte sie ihre neuen Standesregeln in Kraft. Diese verpflichten alle Mitglieder, ihre Auftraggeber offenzulegen und sich an den Branchenkodex zu halten. Im März will die SPAG eine Kommission einsetzen, die die Einhaltung überwacht.



Hauptausgabe

Aargauer Zeitung
5001 Aarau
058/ 200 58 58
www.aargauerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 78'282
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 271.008
Abo-Nr.: 1069212
Seite: 2
Fläche: 170'441 mm²

UMFRAGE
Was Politiker und Lobbyisten zum Fall Borer sagen



Kathy Riklin Nationalrätin
(CVP/ZH)
«Thomas Borer ist ein Fall für sich. Es gibt aber auch positives Lobbying – zum Beispiel von den Behinderten-Organisationen.»



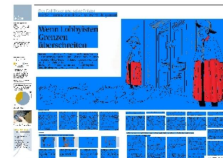
Reto Wiesli Lobbyist beim Büro Polsan
«Es gibt Leute wie Thomas Borer, die als freie Radikale unterwegs sind. Im Branchenverband würde ein solches Verhalten sanktioniert.»



Felix Schneuwly Lobbyist für Comparis
«Für mich stellt sich die Frage, ob das überhaupt noch Lobbying ist.»



Beat Flach Nationalrat (GLP/AG)
«Die Russen dachten, wir könnten ihnen helfen, Einfluss auf die Bundesanwaltschaft zu nehmen. Das war ziemlich ungewöhnlich.»



Hauptausgabe

Aargauer Zeitung
5001 Aarau
058/ 200 58 58
www.aargauerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 78'282
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 271.008
Abo-Nr.: 1069212
Seite: 2
Fläche: 170'441 mm²

EXPERTE PETER KÖPPL BESCHREIBT, WELCHE REGELN LOBBYISTEN IM UMGANG MIT POLITIKERN BEFOLGEN SOLLTEN

Der Knigge für Lobbyisten

Der Österreicher Peter Köppl war schon als Journalist, PR-Berater, Pressesprecher und Lobbyist tätig. Im «Praxishandbuch der Public Affairs» hält er in einer Art Knigge fest, wie sich Lobbyisten gegenüber Politikern und anderen Entscheidungsträgern verhalten sollten:

- Lobbyisten sollten ihre Person nie in den Vordergrund stellen.
- Offenheit und Ehrlichkeit gegenüber politischen Entscheidungsträgern sind ein absolutes Muss.
- Lobbyisten sind generell verschwiegen und behandeln Informationen vertraulich.
- Sie sehen sich als «Mittler, Unterhändler und Brückenbauer».

Bevor sie mit einem Ansprechpartner in Kontakt treten, überprüfen sie ob er oder sie überhaupt zuständig ist.

Machtdemonstrationen gegenüber

Entscheidungsträgern sind tabu. So provoziert man nur Ablehnung. Mindestens so schädlich ist Besserwissererei. Das Credo lautet: «Informationsbedürfnisse stillen.»

Lobbyisten sollen Politikern «nur zutreffende und genaue Materialien weitergeben». Wer falsche oder irreführende Informationen verbreitet, schießt sich laut Köppl ins eigene Bein: «Blamiert sich der Politiker mit diesen Informationen, wird er nicht nur die Schuld auf den Lobbyisten abwälzen, sondern wohl auch von weiterem Kontakt Abstand nehmen.»

Lobbying: direkt und indirekt
In seinem Praxishandbuch unterscheidet Köppl zwischen zwei Arten von Lobbying.

Das direkte Lobbying umfasst «sämtliche Wege der direkten und indirekten persönlichen Kommunikation». Am

wichtigsten dabei ist das informelle persönliche Gespräch. In die Kategorie «direkt» gehören indes auch die Vorbereitung parlamentarischer Vorstösse und Gesetzestexte, das Schreiben von Referaten und Reden, das Erstellen von Gutachten oder die Durchführung von Recherchen.

Indirektes Lobbying basiert auf der Idee, dass Politiker, Wissenschaftler, aber auch Wähler zwischengeschaltet werden, um die «relevanten Entscheidungsträger» indirekt von der eigenen Position zu überzeugen. Diese zwischengeschalteten «Meinungsführer» haben idealerweise eine hohe Glaubwürdigkeit und einen guten Zugang zu den relevanten Akteuren.

Peter Köppl Power-Lobbying: Das Praxishandbuch der Public Affairs. Wien: Linde Verlag (2003).