

Wettbewerb als mehrdimensionale Determinante für Etablierungschancen neuer Parteien.

PD Dr. Marc Bühlmann, Année Politique Suisse, Institut für Politikwissenschaft, Universität Bern

1. Einleitung

Pegida, AfD, Podemos, UKIP, Syriza – Protestparteien, die Europa unsicher machen? Eine Herausforderung für die etablierten Parteien, für das verkrustete Parteiensystem? Oder aber wichtige neue Sprachrohre für die nicht wahrgenommenen Sorgen des so genannten kleinen Mannes? Erweiterungen der politischen Arena, in der sich die politische Elite immer stärker von den Bedürfnissen der Bürgerschaft entfernt und sich durch mangelnden Wettbewerb auszeichnet?

Fragen, deren Diskussion momentan die Feuilletons füllen, die aber nicht wirklich neu sind. Die These der frozen party systems (Lipset und Rokkan 1967), der stabilen Parteiensysteme also, kann spätestens in den 1980er Jahren mit der Etablierung ökologischer Interessen (Müller-Rommel 1993; Müller-Rommel und Poguntke 2002) und in den 1990er Jahren durch das Erstarken rechtspopulistischer Bewegungen in zahlreichen Ländern (Knigge 1998; Mayer und Perrinau 1992) empirisch widerlegt werden. Das Erstarken der Grünen, der Tea Party, der Schwedendemokraten der NPD oder auch der Schweizerischen Volkspartei (SVP) waren und sind Anzeichen dafür, dass sich Parteiensysteme verändern und sich neue Interessen in organisierter Form Bahn brechen (Bartolini und Mair 1990; Hug 2001).

Aus vergleichender Perspektive ist dabei neben der Frage nach dem Grund des Aufkommens der Organisation dieser verschiedenen Interessen der Umstand interessant, dass die neuen Bewegungen und Organisationen sich in verschiedenen Ländern unterschiedlich rasch und unterschiedlich stark im bestehenden Parteiengefüge installieren können – oder nicht. Dabei wird auf der einen Seite argumentiert, dass das Aufkommen neuer Interessen ein Zeichen für einen funktionierenden Wettbewerb, ja eine funktionierende, lebendige Demokratie darstelle, während auf der anderen Seite befürchtet wird, dass zu viel Wettbewerb und immer wieder neue Interessen nicht nur zu einem instabilen, sondern letztlich auch zu einem unregierbaren System und gar zu einem Zusammenbruch einer Demokratie führen (Diamond 1994, Linz 1992)

Die Frage nach den unterschiedlichen Etablierungschancen neuer Parteien und Protestbewegungen soll in diesem Beitrag aus einer theoretischen Warte diskutiert werden. Im Zentrum steht die Frage nach der Bedeutung von Wettbewerb für das Funktionieren repräsentativer Demokratien im Allgemeinen und für die Stabilität und Wandel des Parteiensystems im Speziellen. Politischer Wettbewerb wird als zentraler Bestandteil der repräsentativen Demokratie betrachtet.

Die demokratietheoretische Debatte sieht im Wettbewerb einen zentralen Mechanismus, der dafür sorgt, dass Repräsentanten responsiv, also im Sinne der Repräsentierten handeln, weil ihnen – in *kompetitiven* Demokratien – eine Abwahl bzw. ein Ersatz durch die Opposition droht (Powell 2004; O'Donnell 1994). Freie, faire und *kompetitive* Wahlen werden auch in der Demokratiemessung als Mindestvoraussetzung betrachtet, damit ein Land überhaupt als Demokratie gelten kann (Dahl 1971; Przeworski et al. 2000; Sartori 1987). Die Bedeutung von Wettbewerb widerspiegelt sich zudem in der empirischen politikwissenschaftlichen Literatur (für eine Übersicht vgl. Bischoff 2006): Zahlreiche empirische Beiträge heben die positive Wirkung von Wettbewerb auf die Qualität der Repräsentation (Powell 2000), wirtschaftliche Entwicklung (Przeworski und Limongi 1993), Bekämpfung der Korruption (Binzer Hobolt und Klemmensen 2008), Demokratiequalität (Cleary 2007) oder Demokratiestabilität (Wright 2008) hervor. Als mittlerweile klassisch darf der Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Wahlbeteiligung gelten: wenn es um etwas geht, nehmen

Wahlbürgerinnen und Wahlbürger ihre politische Rechte stärker wahr (Franklin 2004; Jackman 1987). Wettbewerb ist zudem zentraler Faktor für die Ausprägung des Parteiensystems. Anzahl, Stärke, Grösse oder Stabilität von Parteien, das Verhältnis der Parteien untereinander oder die Etablierungschancen von neuen Parteien dürfen als Resultanten von Wettbewerb begriffen werden (Bischoff 2006).

Diese unterschiedlichen Befunde lassen freilich ein konzeptionelles Problem erahnen. Tatsächlich nimmt der Begriff *Wettbewerb* sehr unterschiedliche, der jeweiligen Forschungsfrage geschuldete Konnotationen an. So steigt die Wahlbeteiligung, wenn der Wahlausgang als knapp erwartet wird, während Repräsentation dann besonders adäquat ist (in einem deskriptiven und substanziellen Sinne), wenn ein möglichst breites Feld an Kandidierenden zur Wahl steht und neue Parteien mit neuen Themen nicht auf hohe Eingangshürden stossen. Der Grad an Korruption wiederum hängt davon ab, wie gut es gelingt, Kandidierende verantwortlich zu machen, also davon, ob und wie Wettbewerb zur Transparenz von Wahlen beiträgt. Wettbewerb ist zudem von der Volatilität der Wählerschaft abhängig: wo niemand bereit ist, Wahlentscheide zu ändern, kann es kaum Wettbewerb geben. Ein knappes Rennen, eine breite Auswahl, ein transparentes Angebot und die Bereitschaft, eine Auswahl zu treffen sind Aspekte von Wettbewerb, die nicht nur eine unterschiedliche Bedeutung, sondern auch eine unterschiedliche politisch-kulturelle und demokratietheoretische Verankerung zu haben scheinen.

Die Diskussion über Bedeutung und Wirkung von Wettbewerb bedingt eine Klärung dieses Konzeptes. Einen zentralen Beitrag dazu leistet Bartolini (1999, 2000), der einerseits den Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Demokratie klärt. Er weist insbesondere darauf hin, dass Wettbewerb nicht nur – wie vor allem in der ökonomischen Vorstellung von Demokratie vertreten – auf Kontrolle der Repräsentanten zielt, sondern auch Responsiveness sichert, also die Repräsentanten dazu bringt, im Sinne der Präferenzen der Wählerschaft zu handeln. Darauf aufbauend schlägt Bartolini andererseits vor, das Phänomen Wettbewerb in vier Dimensionen zu begreifen: Bestreitbarkeit, Verfügbarkeit, Entscheidbarkeit und Angreifbarkeit.¹ Diese vier Dimensionen sind nicht nur in vielfältiger und teilweise auch konkurrierender Weise miteinander verknüpft, sondern werden in verschiedenen Ländern auch unterschiedlich stark betont, wobei sich unterschiedliche Modelle von Wettbewerb zeigen und unterschiedliche Wirkungen auf Etablierungschancen neuer Parteien vermutet werden kann.

Der Beitrag geht in einem ersten Schritt dem Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Demokratie und der Bedeutung der Mehrdimensionalität des Konzeptes Wettbewerb auf der Basis von Bartolini (1999, 2000) auf die Spur (Abschnitt 2). In einem zweiten illustrativen Schritt werden aufgrund einfacher Messgrössen die unterschiedlichen Ausprägungen der vier Dimensionen für ausgewählte Länder bestimmt und anhand ausgewählter Beispiele unterschiedliche Wettbewerbsmodelle gezeichnet, mit denen sich vorläufige Thesen zum Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Etablierungschancen formulieren lassen (Abschnitt 3). Basierend auf der theoretischen Erörterung und der empirischen Illustration wird schliesslich in Abschnitt 4 eine Basis für eine mögliche Forschungsagenda und eine erweiterte Diskussion über Etablierungschancen neuer Parteien im Zusammenhang mit politischem Wettbewerb vorgeschlagen.

¹ Bartolini (1999, 2000) spricht von contestability, availability, decidability und vulnerability.

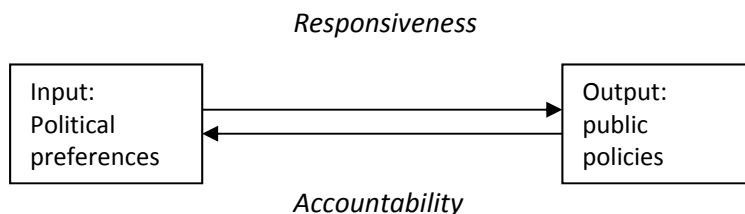
2. Wettbewerb als mehrdimensionales Phänomen

2.1. Wettbewerb und Demokratie

Für Bartolini (1999, 2000) ist der bisherige Gebrauch des Konzeptes Wettbewerb sowohl in theoretischer als auch empirischer Hinsicht „vague and ambiguous“ (1999: 436). Das hat vor allem damit zu tun, dass die einflussreichen minimalistisch-ökonomische Modelle der Demokratie (Schumpeter 1950; Downs 1957) das Konzept Wettbewerb in Form kompetitiver Wahlen als Bedingung für Demokratie betrachten. Wettbewerb bedeutet hier, dass der Wählermarkt für jeden offen sein muss, der daran partizipieren will. Nur wenn eine echte Auswahl besteht, ist dauerhafte Kontrolle der Gewählten möglich und können diese für ihr Verhalten verantwortlich gemacht werden. Allerdings – so Bartolini (1999, 2000) – ist dies lediglich eine Dimension von Wettbewerb und eine eher minimalistische Betrachtungsweise von Demokratie. Neben Kontrolle von unten braucht es auch institutionelle Sicherungen, dass die Gewählten tun, was die Wählerinnen und Wähler von ihnen erwarten. Neben Accountability braucht es also auch Responsiveness, um die verbreiteten Begrifflichkeiten der beiden hauptsächlichen Stränge einer funktionierenden Repräsentativdemokratie zu bemühen.

In einem prozeduralen Verständnis repräsentativer Demokratien stellen kompetitive Wahlen den Link zwischen Input – die Präferenzen der Bürgerschaft – und Output – von gewählten Repräsentanten getroffene politische Entscheidungen – sicher (Bühlmann und Kriesi 2013). Dabei sind Input und Output durch zwei Kanäle miteinander verbunden (Abbildung 1): Responsiveness und Accountability.

Abbildung 1: Ein einfaches Modell repräsentativer Demokratie



Quelle: Bühlmann und Kriesi 2013: 46.

Responsiveness stellt sich dann ein, wenn der demokratische Prozess die Repräsentanten dazu bringt, „to form and implement policies that citizens want“ (Powell 2004: 91). Von Accountability kann dann gesprochen werden, wenn die Gewählten für ihre Entscheide Rechenschaft ablegen müssen und die Möglichkeit geschaffen wird, dass die Wählerschaft Sanktionen ergreifen kann, wenn der politische Output nicht ihren Präferenzen entspricht (Bühlmann und Kriesi 2013).

Während Accountability also laut Bartolini (1999) vor allem durch einen offenen, bestreitbaren Wählermarkt gesichert wird, bedingt Responsiveness weniger einen offenen Marktzugang als vielmehr die Möglichkeit einer Abwahl. Eine solche ist nur möglich, wenn ähnlich starke Wettbewerbsgegner gegeneinander antreten. Darüber hinaus und ebenfalls grundlegend muss die Wählerschaft überhaupt bereit sein, Parteipräferenzen zu ändern und Oppositionsparteien zu wählen. Ein Wechsel von Parteipräferenzen bedingt schliesslich, dass das Angebot an Parteien transparent ist und überhaupt unterscheidbare Alternativen angeboten werden. Mit anderen Worten: ein kompletteres Modell von Demokratie, das nicht nur Accountability sondern auch

Responsiveness umfasst, benötigt nicht nur eine, sondern vier Dimensionen von Wettbewerb: Bestreitbarkeit, Verfügbarkeit, Entscheidbarkeit und Angreifbarkeit.

2.2. Vier Dimensionen von Wettbewerb

2.2.1. Bestreitbarkeit: Wettbewerb als Marktzugang (Contestability)

In der Mikroökonomie wird mit Bestreitbarkeit die Zugangschance eines potenziellen Konkurrenten zu einem Markt angegeben. Ein Markt gilt dann als bestreitbar, wenn der Markteintritt ohne oder mit lediglich geringen Kosten möglich ist. Im Markt um Wählerstimmen gibt es mindestens drei Barrieren, mit denen der Markteintritt für Parteien erschwert werden kann (Bartolini 1999). Erstens stellen in einem Land ex ante Regeln und Bedingungen für die Teilnahme an einer Wahl unterschiedlich hohe Hürden für neue Konkurrenten dar. So gibt es etwa Registrierungsregeln, die von neu an Wahlen teilnehmenden Parteien oder Kandidierenden Gebühren, Unterschriften oder eine bestimmte Anzahl an verbrieften Mitgliedern verlangen (Bühlmann et al. 2011a). Zweitens können Wahlregeln wie etwa Wahlquoten (threshold) oder eine mehr oder weniger arbiträre Wahlgeografie die Chancen von neuen Wettbewerbern auch mit niedrigen ex ante Hürden massiv einschränken. Drittens können Wahlkampagnen zuungunsten von neuen Parteien geregelt sein: der Zugang zu Medien, zu Spenden oder zu öffentlichen Zuwendungen ist für etablierte Parteien in der Regel einfacher als für Neulinge.

Bestreitbarkeit ist dann hoch, wenn diese drei Arten von Hürden niedrig sind. Hohe Hürden können dabei durchaus auch Resultat von Absprachen zwischen etablierten Parteien sein, die es neuen Konkurrenten möglichst schwer machen wollen.² Weil solche Absprachen diskriminieren und Wettbewerb verhindern, müsste eigentlich ein möglichst hürdenfreier Zugang zum Wählermarkt gefordert werden. Allerdings kann ein nicht limitierter Zugang auch zu politischem Chaos oder zumindest zu sehr hoher Fragmentierung des Angebotes führen was wiederum auf Kosten der Transparenz des Angebotes geht. Die Metapher des Wahlwettbewerbs als offener Markt muss also laut Bartolini als leer zurückgewiesen werden. Wahlen brauchen Zugangsregeln, wobei die unterschiedliche Höhe dieser verschiedenen Hürden in unterschiedlichen Ländern nicht nur ein Zeichen für den Grad an Bestreitbarkeit sind, sondern mehr oder weniger umfassende Opportunitäten für Absprache zwischen etablierten Parteien bieten.

2.2.2. Verfügbarkeit: Wettbewerb als eine Frage der Nachfrage (Availability)

Responsive Repräsentanten antizipieren die Reaktionen und Präferenzen der Wählerschaft. Je stabiler diese Präferenzen allerdings sind, desto geringer wird der Druck für Gewählte, ihre Aktionen mit den Interessen der Wählerschaft abzugleichen. Wenn letztere sich kaum ändern, sich Wählerinnen und Wähler also nicht gewillt zeigen, ihre Parteipräferenzen zu ändern, wo Wählervolatilität also gering ist, gibt es für Parteien kaum Anreize, sich dem Wettbewerb zu stellen (Bartolini 1999).

In einer idealen – im Sinne von Responsiveness maximierenden – Wettbewerbssituation würden nicht nur alle Wahlberechtigten von ihrem Wahlrecht Gebrauch machen, sondern sie würden losgelöst von irgendwelchen „psychologischen Bindungen“ an eine Partei (Campbell et al. 1960) jenem Kandidierenden oder jener Gruppe ihre Stimme geben, von denen sie sich den grössten Nutzen verspricht.

² Ein Beispiel hierfür wäre etwa Gerrymandering.

Auch bei dieser Idealvorstellung sind empirisch bedingte Zweifel angebracht. Tatsächlich zeigt die Wahlforschung der letzten rund 50 Jahre zwar ein so genanntes Dealignment auf (Dalton et al. 1984), also eine Abnahme stabiler Parteibindungen. Freilich bestehen die Wählerschaften je nach Land aber nach wie vor aus unterschiedlich grossen Teilen von stabilen Wählerinnen und Wählern. Darüber hinaus zeigt sich auch die Höhe der Wahlbeteiligung zwischen verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich. Ist diese tief, so müssen Parteien vermehrt versuchen, ihre potenzielle Wählerschaft zu mobilisieren. Zudem dürfte auch die Vorstellung des unabhängigen Wählers, der prospektiv oder retrospektiv alleine aufgrund von Informationen seine Wahlstimme vergibt, nicht sehr realistisch sein. Parteibindungen oder zumindest Bindungen an ein bestimmtes Lager zeigen sich nach wie vor als wichtige Heuristik für den Wahlentscheid (Steenbergen 2010).

2.2.3. Entscheidbarkeit: Wettbewerb als eine Frage des Angebots (Decidability)

Die dritte Dimension von Wettbewerb berührt die Angebotsseite. Im Wählermarkt versuchen Parteien mit ihren Programmen ihre eigene Klientel zu mobilisieren, potenzielle Wählerinnen und Wähler zu überzeugen und zu mobilisieren und mögliche Wechselwählerinnen und -wähler auf ihre Seite zu bringen. Eine Bedingung für das Gelingen dieses Vorhabens ist Entscheidbarkeit (Bartolini 2000). Mit anderen Worten: um erfolgreich zu sein, muss eine Partei ein überzeugendes Programm haben, das sie von den Konkurrentinnen unterscheidet, das als Alleinstellungsmerkmal sichtbar ist und von der Wählerschaft wahrgenommen wird. Die Sichtbarkeit und Deutlichkeit der Unterschiedlichkeit von Programmen anderer Parteien ist zentrale Voraussetzung für den Erfolg eines Konkurrenten im Wählermarkt.

Die minimalistisch-ökonomische Betrachtung führt hier nicht weiter. In einem ökonomischen Demokratiemodell Downsianischer Ausprägung (1957) stehen sich zwei Parteien gegenüber, die um den Medienwähler konkurrieren. Dabei sind ihre Programme kaum voneinander unterscheidbar. Diese Situation würde aber einer Absprache wesentlich näher kommen als einem eigentlichen Wettbewerb. Würden die Präferenzen der Wählerinnen und Wähler tatsächlich exogen und stabil sein, würden Parteien tatsächlich keine Anreize haben, ihre Programme zu ändern, was wiederum zu einem Mangel an Responsiveness führen würde. Im Gegensatz zu dieser ökonomischen Vorstellung von Wettbewerb geht Bartolini (2000: 37) vielmehr davon aus, dass die Präferenzen der Wählerschaft auch durch die Wahlkampagne geformt werden: „parties (...) try to shape and modify to their advantage the structure of the electoral preferences.“

Die Beeinflussung von Wählerpräferenzen ist allerdings nur möglich, wenn das Angebot entscheidbar ist. In der Mathematik ist Entscheidbarkeit dann gegeben, wenn für jedes Element einer bestimmten Menge angegeben werden kann, ob es eine bestimmte Eigenschaft aufweist oder nicht. Übertragen auf den politischen Wettbewerb bedeutet Entscheidbarkeit, dass verschiedene Programmen klar, wahrnehmbar und unterscheidbar, also einer bestimmten Partei zuzuordnen sind.

Entscheidbarkeit ist vermeintlich am höchsten in Zweiparteisystemen. In Mehrparteisystemen besteht hingegen ein Anreiz für gegenseitige Absprachen. Diese können zu Koalitionen führen, bei denen es für die Wählerschaft schwierig wird, Programme einzelner Parteien zuzuordnen. In der Literatur wird dieses Problem etwa unter dem Begriff „Clarity of Responsibility“ behandelt (Powell und Whitten 1993). Wenn Entscheidungen von Amtsinhabern nicht identifizierbar und kohärent sind, tun sich die Wählerinnen und Wähler schwer, jemanden bei Wahlen zur Verantwortung zu ziehen, also abzuwählen oder wieder zu wählen (Hobolt et al. 2013). Nicht nur Koalitionen können Ursache von Intransparenz und fehlender Entscheidbarkeit sein, sondern verschiedene institutionelle Designs können Absprachen zwischen etablierten Parteien vereinfachen oder erschweren. In politischen

Systemen, in denen Parteien gezwungen werden, zu umstrittenen Themen Stellung zu nehmen oder in denen verhindert wird, dass wichtige Themen durch geschicktes Agenda-Setting totgeschwiegen werden können, dürfte Entscheidbarkeit höher sein als in Systemen, in denen öffentliche Debatten auch ausserhalb der rein parlamentarischen Arena geführt werden müssen.

2.2.4. Angreifbarkeit: Wettbewerb aufgrund knapper Wahlausgänge (Vulnerability)

Die In der Wahl- und insbesondere der Partizipationsforschung am häufigsten verwendete Vorstellung von Wettbewerb betrifft die Idee der „closeness of the race“ (Geys 2006). Steigt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Wahlergebnis knapp ausfallen wird, so nimmt auch die Motivation der Wählerin oder des Wählers zu, die eigene Stimme abzugeben. Diese könnte ja das Zünglein an der Waage spielen. Aus der Perspektive des Responsiveness erhöhenden Wettbewerbs ist ein knapper Wahlausgang aber auch deshalb wichtig, weil nur angreifbare Parteien sensibel auf die Präferenzen der Wählerschaft reagieren müssen. Sitzt eine Partei hingegen fest im Sattel und muss sie ihre Opponenten kaum fürchten, so ist ihr Anreiz gering, sich responsiv zu verhalten und auf sich verändernde gesellschaftliche Ansprüche zu reagieren.

Problematisch an dieser Dimension ist, dass sich knappe Wahlausgänge erst *nach* einem Urnengang zeigen. Um eine Auswirkung auf mehr oder weniger responsives Verhalten von Parteien zu haben müsste die Wirkung aber unmittelbar sein. Von Bedeutung ist deshalb auch der Ausgang der vorhergehenden Wahlen. Sitzt eine Partei aufgrund vorhergehender Wahlerfolge sicher im Sattel, so muss sie sich in der Regel auch bei Neuwahlen eher weniger Sorgen machen. Freilich spielt hier auch die Wahlkampagne und die dadurch stimulierte „gefühlte“ Knappheit eine wichtige Rolle – sowohl für die Wählerschaft als auch für die Parteien.

2.2.5. Das Zusammenspiel der vier Dimensionen

Die vier Dimensionen interagieren in einer komplexen, teilweise gar kontradiktorischen Art und Weise. Dies zeigt sich auch daran, dass eine gleichzeitige Maximierung der vier Dimensionen einerseits nicht möglich und andererseits auch nicht wünschbar wäre (Bartolini 2002: 105 f.). So würde etwa die Maximierung von Bestreitbarkeit zu einer nicht mehr überschaubaren Fragmentierung des Angebots führen. Ein zu offener Zugang setzt Anreize für Einthemenparteien, die Interessen organisieren, welche ansonsten – allenfalls mit zeitlicher Verzögerung und/oder in abgeschwächter Form – von grösseren etablierten Parteien aufgenommen würden. Dies wiederum würde allerdings bei einer Minimierung der Bestreitbarkeit stark eingeschränkt. Wenn neue Herausforderer durch Systembarrieren erfolgreich verhindert werden, so müssen etablierte Monopol-Parteien neue Interessen kaum berücksichtigen. Auch Maximierung oder Minimierung von Verfügbarkeit hätten kaum wünschbare Folgen. Können sich Parteien auf der einen Seite nicht auf ein Mindestmass an stabiler, eigener Klientel stützen, so produziert elektorale Instabilität Zufallsresultate bei Wahlen. Stehen sich hingegen auf der anderen Seite kaum veränderbare Blöcke an Wählerstimmen gegenüber, so bestehen keine Anreize für die Parteien, ihre Programme zu verändern oder sich von anderen Parteien zu unterscheiden. Maximale Entscheidbarkeit käme einer exzessiven Polarisierung des Angebots gleich und wäre genauso schädlich wie politische Indifferenz aufgrund kaum unterscheidbarer Angebote, also einer minimalen Entscheidbarkeit. Überdeutliche Wahlausgänge im Sinne minimaler Angreifbarkeit sind eher Anzeichen von Diktaturen als von Demokratien und kaum geeignet, die Mehrheitspartei zu Veränderungen oder responsivem Verhalten anzuhalten. Müssen Parteien im Gegensatz dazu dauernd fürchten, von ihren Gegnerinnen

überflügelt zu werden, so wird ein „permanent campaign syndrome“ befürchtet (Bartolini 2002: 105).

Die Probleme von Maximierung und Minimierung der einzelnen Dimensionen macht auch deren mutuelle Abhängigkeit erkenntlich. So dürfte hohe Bestreitbarkeit nicht nur zu höherer Fragmentierung des Parteiensystems führen, sondern aufgrund des breiteren Angebots auch die Entscheidbarkeit beeinflussen. Auch geringe Bestreitbarkeit dürfte Entscheidbarkeit kaum verbessern, da etablierte Parteien sich nur dann deutlich unterscheidbar positionieren, wenn sie durch neue Parteien bedroht werden. Dies ist freilich ebenfalls nur möglich, wenn die Wählerschaft bereit ist, ihre Parteibindungen zu lockern, wenn also ein bestimmtes Mass an Verfügbarkeit gegeben ist, was wiederum einen negativen Effekt auf die Angreifbarkeit, bzw. den Anreiz etablierter Parteien hat, um Wählerstimmen zu kämpfen.

Wettbewerb dürfte also letztlich nicht eine Frage von mehr oder weniger sein (Bartolini 2002: 108), sondern eine Frage der Optimierung mehrerer Dimensionen eines Phänomens. Es gilt also, ein möglichst optimales Gleichgewicht zwischen den vier Dimensionen zu finden. Im nachfolgenden empirischen Teil sollen anhand einiger ausgewählter Länder verschiedene empirische Spielarten solcher Gleichgewichte und mögliche Auswirkungen auf die Etablierungschancen neuer Parteien illustriert und diskutiert werden.

3. Dimensionen von Wettbewerb im internationalen Vergleich

Um die Idee der Mehrdimensionalität von Wettbewerb, der Interdependenz der einzelnen Dimensionen und der Auswirkungen deren unterschiedlichen Betonung auf verschiedene empirische Ausprägungen von Demokratie und Parteiensysteme zu illustrieren, werden in der Folge die vier Dimensionen mit einfachen Masszahlen für ausgewählte Länder erfasst und verglichen. In einem ersten Schritt wird dabei versucht, den Grad der vier Dimensionen mit jeweils zwei Indikatoren zu bestimmen. Auf dieser Basis lassen sich in einem zweiten Schritt Länder herausfiltern, die aufgrund der Ausprägung bei den einzelnen Dimensionen als Extremtypen gelten können und mit denen schliesslich diskutiert werden soll, welche Etablierungschancen neue Parteien in diesen unterschiedlichen Wettbewerbstypen haben.

3.1. Wettbewerb messen

Um die Ausprägung des Wettbewerbs in 21 westlichen Demokratien zu bestimmen, werden die einzelnen Dimensionen mit passenden Indikatoren bestimmt werden. Herangezogen werden dafür jeweils zwei verschiedene Indikatoren pro Dimension, die für die 21 Länder jeweils zwischen 1990 und 2012 gemittelt werden, um eine längerfristige Wettbewerbskultur zu erfassen (vgl. Tabelle 1).

Bestreitbarkeit

Für die Bestreitbarkeit wird auf ein Mass zurückgegriffen, mit dem die Ex-ante-Hürden gemessen werden (Bühlmann et al. 2011b). Berücksichtigt werden dabei die Bedingungen, welche ein Herausforderer erfüllen muss, um überhaupt an Wahlen teilnehmen zu können. Diese reichen von Registrierungspflichten über Unterschriften bis hin zu Gebühren oder anderen Bedingungen, die von einer Partei und/oder einzelnen Kandidierenden erfüllt werden müssen und die in verschiedenen Ländern unterschiedlich aufwändig sein können. Das Mass reicht theoretisch von 0 (keinerlei

Hürden) bis 21 (sehr hohe Hürden), wobei in unserem Ländersample der Mindestwert bei 0.5 (Schweiz) und der Höchstwert bei 5.25 (Österreich) liegt.³

Als ein zweites Mass, mit dem die Einfachheit des Zugangs zum Wählermarkt für neue Herausforderer bestimmt werden kann, wird die Wählerstärke der kleinsten Partei in einem Parlament herangezogen (Mittelwert zwischen 1990 und 2012). Argumentiert wird dabei, dass in offenen Systemen auch kleine Parteien einen Sitz erobern können. Dabei fliessen implizit auch Wahlquoten mit ein, da Parteien, die unter dieser Hürde liegen, zwar Wählerstimmen, aber keine Sitze erhalten. In unserem 21-Länder-Sample liegt der Mindestwert bei 0.2% (Grossbritannien) und der Höchstwert bei 45.3% (USA).

Zwölf der 21 Länder weisen bei beiden Indikatoren überdurchschnittliche Werte auf und zeigen also einen hohen Grad an Bestreitbarkeit: Belgien, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Italien, Neuseeland, Portugal, Spanien, Schweden, Schweiz, Grossbritannien. Unterdurchschnittliche Werte bei beiden Indikatoren und eine entsprechend geringe Bestreitbarkeit zeigen sich hingegen in Österreich, Kanada und den USA. In vier Ländern – Dänemark, Japan, Niederlande und Norwegen – bestehen zwar hohe Hürden, trotzdem scheinen kleine Parteien gute Chancen zu haben. In Australien und Deutschland hingegen benötigen kleinere Parteien auch trotz im Mittel eher geringen Zugangshürden hohe Unterstützung, um ins Parlament einzuziehen zu können. Diese sechs Länder lassen sich hier also nicht eindeutig zuordnen.

Verfügbarkeit

Zwei Indikatoren werden herangezogen, um die Dimension der Verfügbarkeit zu messen. Auf der einen Seite wird das Mobilisierungspotenzial erfasst. Es wird dabei argumentiert, dass eine hohe mittlere Partizipation ein höheres Potenzial an Wählerinnen und Wähler impliziert. Je höher die mittlere Bereitschaft der Wählerschaft ist, sich überhaupt politisch zu beteiligen, desto besser kann der Wettbewerb grundsätzlich spielen. Die mittlere Partizipation errechnet sich aus dem Durchschnitt der Wahlbeteiligung von Parlaments- und – falls vorhanden – Präsidentschaftswahlen zwischen 1990 und 2012 (Bühlmann et al. 2011). Im Sample der hier untersuchten 21 Länder variiert die mittlere Beteiligungsbereitschaft zwischen 44.6% (Schweiz) und 94.9% (Australien).

Der zweite Indikator misst die Wählerelastizität. Ein gewisses Mass an Volatilität in der Wählerschaft ist nötig, damit Wettbewerb zwischen den Parteien überhaupt bedeutungsvoll werden kann. Ändern Wählerinnen und Wähler ihre Parteipräferenzen überhaupt nicht, so können Parteien höchstens mobilisieren, werden aber nicht angehalten, ihr Programm entsprechend der sich verändernden Wählerpräferenzen neu auszurichten. Mit anderen Worten: ohne Volatilität ist Responsiveness nur schwer möglich. Der Indikator gibt – anders als die anderen hier verwendeten Indikatoren – die mittlere Volatilität seit Bestehen eines Landes als Demokratie an und variiert zwischen 3.3 (USA) und 17.0 (Spanien). Die Werte beruhen auf den Berechnungen von Mainwaring und Zoco (2007).⁴

Deutlich überdurchschnittliche Grade an Verfügbarkeit weisen Dänemark, Italien, die Niederlande, Neuseeland und Spanien auf, während Finnland, die Schweiz, Grossbritannien und die USA sowohl eine unterdurchschnittliche Beteiligung als auch eine unter dem Schnitt liegende Volatilität zeigen. Die restlichen zwölf Länder lassen sich nicht eindeutig zuweisen: wahren in Kanada, Frankreich,

³ Im Demokratiebarometer, von dem die Daten stammen variieren die Werte zwischen 1990 und 2012 bei 70 Ländern zwischen 0.5 und 8 (Merkel et al. 2014).

⁴ „It is computed by adding the absolute value of change in percentage of votes gained or lost by each party from one election to the next, then dividing by two“ (Mainwaring und Zoco 2007: 158).

Irland, Japan und Portugal hohe Volatilität mit geringer Beteiligung einhergeht, sind in Australien, Österreich, Belgien, Deutschland, Griechenland, Norwegen und Schweden eine überdurchschnittliche Wahlbeteiligung aber eher geringe Volatilität zu verzeichnen.

Entscheidbarkeit

Im Sinne der Überlegungen von Powell und Whitten (1993) ist es für die Wählerschaft einfacher, Parteien prospektiv oder retrospektiv zu bewerten, wenn die Rollen zwischen Opposition und Regierung deutlich verteilt sind. Auf dieser Überlegung beruht die Wahl des ersten Indikators für die Dimension der Entscheidbarkeit. Der „Balance of Power“-Indikator, der auf dem Beitrag von Altman und Perez-Liñán (2002) aufbaut (vgl. Bühlmann et al. 2011b) misst das Verhältnis der Sitzanteile von Regierungs- und Oppositionsparteien in einem Parlament. Er nimmt den Wert 1 an, wenn dieses Verhältnis genau ausgewogen ist und den Wert 0, wenn die Regierungspartei(en) die gesamte Legislative kontrolliert. Erneut wird ein Mittelwert zwischen 1990 und 2012 herangezogen, der in Kanada den Mindestwert von 0.67 beträgt und in Belgien einen Wert von 0.95 annimmt.

Entscheidbarkeit wird dann erleichtert, wenn Parteien gezwungen werden, zu bestimmten Themen deutlich Stellung zu beziehen. In rein repräsentativen Systemen ist es einfacher, mittels Absprachen eine parlamentarische Diskussion von brennenden Themen zu umgehen. Zwar dürften Oppositionsparteien versucht sein, solche heiße Eisen ins Parlament zu tragen, das tun sie aber nur für Themen, die ihr selber Punkte versprechen. Gibt es hingegen Themen, die in der Gesellschaft virulent diskutiert werden, von der politischen Elite aber nur zögerlich aufgenommen werden, so leidet die Responsiveness. In Anlehnung an Vatter (2014) wird argumentiert, dass die direkte Demokratie einen zu Wahlen alternativen Kanal bietet, der nicht nur die Responsiveness erhöht, sondern auch Parteien zu einer deutlicheren Positionierung zwingt. Als zusätzlicher Indikator zur Bestimmung der Entscheidbarkeit wird deshalb hier die effektive Anwendung von direkter Demokratie aufgenommen (Merkel et al. 2014), die theoretisch von 0 (keine Referendums-Abstimmungen) bis 1 (jedes Jahr mindestens eine nicht-obligatorische Referendums-Abstimmung) und faktisch von 0 (mehrere Staaten) bis 0.84 (Schweiz) reicht.

Lediglich drei Länder weisen bei beiden Indikatoren überdurchschnittliche Werte auf: Dänemark, Italien und die Schweiz. Dies dürfte insbesondere auf die geringe Zahl an Ländern mit Werten beim Indikator direkte Demokratie zurückzuführen sein. Nur noch in zwei weiteren Ländern gab es nationale Referendumsabstimmungen im Untersuchungszeitraum, nämlich in Frankreich und Portugal, wobei diese beiden Länder aber geringe Werte bei der Balance aufweisen. Eine hohe Balance, aber keine direkte Demokratie finden sich in Australien und Österreich. Kanada, Griechenland, Irland, Japan, Spanien, Schweden und Grossbritannien dürfen als Länder mit geringer Entscheidbarkeit betrachtet werden.

Angreifbarkeit

Wettbewerb im engeren Sinne wird angezeigt durch knappe Wahlergebnisse. Gewinnt eine Partei über längere Zeit die Mehrheit der Wählerstimmen, so kann von Wettbewerb auch dann keine Rede sein, wenn viele Parteien zur Wahl antreten. Diese Überlegung fließt in den ersten Indikator ein, der die Differenz des Wähleranteils der wählerstärksten Partei von 100 wiedergibt (Bühlmann et al. 2011). Je höher dieser Wert ist, – der Mittelwert zwischen 1990 und 2012 erreicht die höchste Ausprägung in Belgien (83.3%) – desto geringer ist die Konzentration der Wählerpräferenzen auf nur eine Partei.

Geringe Werte – der Minimalwert findet sich in den USA (49.6%) – zeigen hingegen eine hohe mittlere Konzentration und entsprechend eher geringen Wettbewerb an.

Der zweite Indikator fokussiert nicht auf die Wähler- sondern auf die Sitzanteile. Eine Partei ist dann angreifbar, wenn sie befürchten muss, dass die zweitstärkste Partei sie bei den nächsten Wahlen überflügeln könnte. Sind die Unterschiede zwischen zweitstärkster und stärkster Partei also gering, so werden die beiden Konkurrenten gezwungen, responsiv zu handeln. Auch die Differenz der Sitzanteile in Prozent der stärksten und der zweitstärksten Partei wird von 100 subtrahiert, damit hohe Werte einen höheren Grad an Wettbewerb in dieser vierten Dimension anzeigen (Bühlmann et al. 2011b). Im Sample der hier untersuchten 21 Länder zeigt sich der höchste Durchschnittswert (zwischen 1990 und 2012) in Belgien (97.7) und die geringste Ausprägung in Japan (72.3).

Eindeutig zuweisen lassen sich bei dieser Dimension 14 Länder: während die mittlere Angreifbarkeit in Belgien, Dänemark, Finnland, den Niederlanden und der Schweiz gross ist, zeigen sich für beide Indikatoren in Kanada, Griechenland, Irland, Japan, Neuseeland, Portugal, Schweden und Grossbritannien unterdurchschnittliche Ausprägungen. Zu den Mischtypen zählen Frankreich und Norwegen (geringe Konzentration aber grosse Sitzdifferenz) sowie Australien, Österreich, Deutschland, Italien, Spanien und die USA (hohe Konzentration, aber geringe Sitzdifferenz).

Tabelle 1: Indikatoren der vier Dimensionen von Wettbewerb in 21 Ländern (Mittelwerte zwischen 1990 und 2012)

Dimension <i>Indikator Land</i>	Bestreitbarkeit			Verfügbarkeit			Entscheidbarkeit			Angreifbarkeit		
	<i>Ex-ante Hürden^{a)}</i>	<i>Kleinste Partei^{b)}</i>	<i>Grad</i>	<i>Beteili- gung^{c)}</i>	<i>Volati- lität^{d)}</i>	<i>Grad</i>	<i>Balance^{e)}</i>	<i>DD^{f)}</i>	<i>Grad</i>	<i>Stärkste Partei^{g)}</i>	<i>Sitzdif- ferenz^{h)}</i>	<i>Grad</i>
Australien	3.00	5.96	1	94.92	6.60	1	0.84	0.00	1	59.47	86.82	1
Belgien	2.25	1.66	2	91.32	9.20	1	0.95	0.00	1	83.30	97.86	2
Dänemark	3.25	2.64	1	85.32	11.20	2	0.89	0.01	2	67.91	91.37	2
Deutschland	2.75	5.63	1	77.68	8.70	1	0.88	0.00	1	60.70	92.92	1
Finnland	3.00	1.78	2	71.36	7.40	0	0.94	0.00	1	75.62	97.06	2
Frankreich	1.50	1.65	2	71.62	15.30	1	0.72	0.04	1	68.89	78.50	1
Griechenland	2.50	3.41	2	76.36	10.40	1	0.78	0.00	0	56.04	84.31	0
Grossbritannien	3.00	0.19	2	68.36	6.80	0	0.71	0.00	0	60.17	76.21	0
Irland	2.50	1.34	2	58.58	10.90	1	0.78	0.00	0	59.53	81.50	0
Italien	2.75	0.82	2	73.36	15.10	2	0.85	0.33	2	61.45	87.43	1
Japan	4.50	0.50	1	65.02	16.20	1	0.68	0.00	0	59.13	72.28	0
Kanada	4.28	10.87	0	64.73	11.90	1	0.67	0.00	0	60.35	72.90	0
Neuseeland	2.50	4.03	2	80.67	10.60	2	0.83	0.00	1	59.07	85.87	0
Niederlande	4.00	1.25	1	77.41	11.70	2	0.87	0.00	1	72.02	96.73	2
Norwegen	3.50	2.19	1	76.87	10.20	1	0.85	0.00	1	67.00	85.15	1
Österreich	5.25	6.98	0	77.63	6.60	1	0.84	0.00	1	62.94	93.46	1
Portugal	3.00	4.75	2	61.19	15.20	1	0.79	0.03	1	54.69	83.21	0
Schweden	1.50	4.77	2	83.74	9.00	1	0.78	0.00	0	61.60	83.21	0
Schweiz	0.50	0.43	2	44.58	6.50	0	0.82	0.84	2	75.78	95.87	2
Spanien	2.75	0.31	2	73.96	17.00	2	0.81	0.00	0	58.22	90.32	1
USA	5.00	45.32	0	52.02	3.30	0	0.90	0.00	1	49.64	90.03	1
Mittelwert	3.01	5.07		72.70	10.47		0.82	0.06		63.50	86.81	
Quelle	M	M		M	M&Z		M	M		M	M	

Erläuterung: a) Höhe der Hürden für Registrierung einer neuen Partei (0 = keine Hürde; 8 = sehr hohe Hürden); b) Wähleranteil der hinsichtlich Sitzzahl kleinsten Partei im Parlament in %; c) mittlere Wahlbeteiligung in %; d) mittlere Volatilität seit Bestehen des Landes als Demokratie; e) Balance zwischen Sitzanteil Regierung und Opposition (0 = keine Balance, 1 = perfekte Balance); f) Anzahl nicht-obligatorische Referendumsabstimmungen pro Jahr; g) 100 minus Wählerstärke der stärksten Partei (in%); h) Differenz der Sitzanteile der stärksten und zweitstärksten Partei subtrahiert von 100 (in%). Für a) und b) gilt: je geringer die Ausprägung, desto höher der Grad an Wettbewerb; für c) bis h) gilt: je höher die Ausprägung, desto höher der Grad an Wettbewerb; Grad: unter- (a und b) bzw. überdurchschnittliche Werte bei beiden Indikatoren = 2 (hoher Wettbewerbsgrad); über- (a und b) bzw. unterdurchschnittliche Werte bei beiden Indikatoren = 0 (geringer Wettbewerbsgrad); 1 = Mischtypus; Quellen: M = Merkel et al. 2014; M&Z = Mainwaring und Zoco 2007.

3.2. Illustration und Thesen

Freilich sind die gewählten Indikatoren lediglich einfache und leidlich geeignete Proxies zur Bestimmung der vier Dimensionen. Trotzdem können auf der Basis von Tabelle 1 einige interessante Beobachtungen gemacht werden, aus denen sich mögliche forschungsleitende Thesen zum Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Etablierungschancen neuer Parteien ableiten lassen.

Vor allem fällt die deutliche Varianz hinsichtlich der Betonung der vier Dimensionen ins Auge. So scheint etwa in Belgien vor allem Bestreitbarkeit und Knappheit betont zu werden, eine Kombination, die einer Schumpeterschen (1950) Vorstellung von Wettbewerb nahe kommt (Bartolini 2000). Weil der Wählerwillen laut Schumpeter fabriziert, also das Resultat von Wahlkampagnen ist, spielen Verfügbarkeit und Entscheidbarkeit eine weniger wichtige Rolle, weil es vor allem um den Wettbewerb und die starke Auseinandersetzung mächtiger Parteien geht. Eher einer Downsianischen (1957) Vorstellung von Wettbewerb mit hohen Graden an Angreifbarkeit und Verfügbarkeit, aber eher geringer Bestreitbarkeit entsprechen die Niederlande. Laut dieser Vorstellung nehmen Parteien vor allem strategische Positionen ein, um die volatile Wählerschaft von neuen Programmen zu überzeugen, was auch zu knappen Wahlausgängen führt (Bartolini 2000). Das dritte von Bartolini (2000) als „consociational“ bezeichnete Wettbewerbsmodell verfolgt das Ziel, alle wichtigen Interessen einzubinden und weist entsprechend hohe Bestreitbarkeit auf, während Verfügbarkeit eher gering sein sollte, weil hier die Wählerschaft auf „ihre“ Minderheitenvertretung baut. Eine Kombination, die in unserem Sample neben der Schweiz auch auf Finnland und Grossbritannien zutrifft. Dies ist bei Grossbritannien nur auf den ersten Blick kontraintuitiv, besteht doch das Unterhaus zwar vor allem aus den zwei bzw. drei grossen Parteien Labour, Conservatives und Liberal Democrats, allerdings können auch zahlreiche, vor allem regional verankerte Minderheitenparteien Sitze für sich in Anspruch nehmen, was durchaus im Sinne der Lijphartschen Idee einer Minderheiteninklusion entspricht und auch mit der unterdurchschnittlichen Verfügbarkeit zusammenhängen dürfte.

Freilich interessiert in diesem Beitrag, ob und wie die vier Dimensionen die Etablierungschancen neuer Parteien beeinflussen. Zur Illustration werden abschliessend zwei Länder betrachtet, die sich nicht nur hinsichtlich der vier Dimensionen diametral gegenüberstehen, sondern auch deutliche Unterschiede bezüglich der Entstehung und Durchsetzung neuer Parteien zeigen: Kanada und die Schweiz. Während das kanadische Parteiensystem seit über 20 Jahren seit der Etablierung des Bloc Québécois praktisch aus den vier gleichen Parteien besteht (Conservative Party, New Democratic Party, Liberal Party), wobei nur die Grüne Partei erstmals 2011 einen Sitz erringen konnte, konnten in der Schweiz im gleichen Zeitraum nicht weniger als acht neue Parteien (Autopartei/Freiheitspartei, Lega die Ticinesi, Mouvement Citoyens Genevois, Grünliberale Partei, Bürgerlich Demokratische Partei, Grünes Bündnis, Frauen macht Politik, Alternative Kanton Zug) – neben den fünf etablierten Parteien (Schweizerische Volkspartei, Christlichdemokratische Volkspartei, Freisinnig Demokratische Partei, Sozialdemokratische Partei, Grüne Partei) erfolgreich und über mehrere Legislaturen hinweg eine Parlamentsvertretung erobern (vgl. <http://www.electionresources.org/>).

Der Vergleich der Bestreitbarkeit als erste Wettbewerbs-Dimension in diesen beiden Ländern lässt eine wenig gewagte These zu: Neue Parteien können sich besser etablieren in Systemen, in denen die Bestreitbarkeit hoch ist. Sowohl hinsichtlich der Zulassungshürden als auch hinsichtlich der Erfolgchancen kleiner Parteien unterscheiden sich die Schweiz und Kanada deutlich voneinander.⁵

⁵ Wenig erstaunlich korrelieren denn auch die Zulassungshürden (Pearson's $r = -.40$) und der Wähleranteil der kleinsten Parlamentspartei (Pearson's $r = -.38$) im Sample der 21 Länder stark mit der Anzahl der effektiven zu den Wahlen antretenden Parteien (Bühlmann et al. 2011b).

Recht eindeutig sind die Unterschiede zwischen den beiden Ländern auch bei der Dimensionen ‚Entscheidbarkeit‘. Zumindest was die hier gewählten Indikatoren betrifft, scheint Entscheidbarkeit in der Schweiz höher zu sein als in Kanada. Als These kann formuliert werden, dass neue Parteien – in der Schweiz handelt es sich dabei in der Regel um Einthemenparteien – vor allem dort eine Chance haben, wo etablierte Parteien deutlich Stellung beziehen müssen. Neue, allenfalls auch nur kurzfristig als wichtig erachtete Issues spielen bei etablierten Parteien in der Regel eine höchstens untergeordnete Rolle. Weil diese etablierten Parteien aber etwa aufgrund direktdemokratischer Debatten gezwungen werden, zu diesen neuen Themen Stellung zu nehmen, bieten sich neuen Parteien, die mit diesem neuen Thema auftreten, gute Etablierungschancen. In System hingegen, in denen Entscheidbarkeit gering ist, dürften es neue Themen – und mit ihnen neue Parteien – bedeutend schwieriger haben, in der etablierten politischen Arena überhaupt Gehör zu finden. Statt über die Gründung neuer Parteien, werden solche neuen Themen allenfalls eher über andere, mehr oder weniger demokratisch etablierte Kanäle manifestiert.⁶

Eigentlich könnte auch aufgrund der Ausführungen von Bartolini (1999, 2000) erwartet werden, dass ein hoher Grad an Angreifbarkeit und knappe Wahlausgänge die Parteien stärker zu einem responsiven Verhalten zwingen. Hohe Grade in dieser Dimension müssten also die Etablierungschancen neuer Parteien eher verringern, da wichtige, neue Issues hier von Parteien schneller aufgenommen werden müssten. Die hier vorgenommene Messung scheint allerdings eher das Gegenteil zu zeigen: während in Kanada der Grad an Angreifbarkeit relativ gering ist, ist er in der Schweiz vergleichsweise hoch. Ist es der aufgrund starker Auseinandersetzungen (und direkter Demokratie) dauerhafte Wahlkampf, der die etablierten Parteien in der Schweiz dazu verleitet, ihrer Programme nicht anzupassen, um ihre Stammwählerschaft nicht zu vergraulen, was es neuen Parteien wiederum leichter macht, mit den alten Parteien unzufriedene Bürgerinnen und Bürger für sich zu gewinnen (Bühlmann und Gerber 2014)? Und reicht der jeweils nicht mit knappen Wahlausgängen, aber dennoch zumindest sporadisch stattfindende Wechsel zwischen Opposition und Regierung von Liberal Party und Conservative Party aus, um responsive Aufnahme neuer Themen zu sichern und so neue Parteien zu verhindern?

Für diese These spricht allenfalls auch die vierte Wettbewerbsdimension, bei der die Unterschiede zwischen der Schweiz und Kanada allerdings nicht mehr so deutlich sind. Während die Verfügbarkeit in der Schweiz deutlich unterdurchschnittlich ist, ist deren Grad in Kanada im Mittelfeld der 21 Länder. Freilich weist das nordamerikanische Land eine überdurchschnittliche Volatilität auf, was dafür spricht, dass sich eine Anpassung von Parteiprogrammen zugunsten der Aufnahme neuer Themen durchaus lohnt. Dies ist in der Schweiz eher nicht der Fall, da die geringe Verfügbarkeit die etablierten Parteien wohl eher dazu bringt, ihrem Programm treu zu bleiben, was allerdings neuen Parteien grössere Etablierungschancen verschaffen dürfte.

Freilich handelt es sich bei der Schweiz und Kanada um Extrembeispiele – sowohl was die Etablierungschancen neuer Parteien als auch die mit den hier verwendeten Indikatoren gemessenen Wettbewerbs-Dimensionen betrifft. Die aufgrund dieser Extrembeispiele gemachten Beobachtungen sollten denn auch ganz bewusst nicht als Befunde, sondern als mögliche Basis für forschungsleitende Thesen aufgefasst werden. Die Beispiele zeigen darüber hinaus, dass es wohl nicht die einzelnen Wettbewerbsdimensionen sind, die für die Chancen neuer Parteien entscheidend sind, sondern auch die spezifische Kombination der vier Dimensionen. So dürften hohe Entscheidbarkeit und geringe Verfügbarkeit alleine kaum die Chancen neuer Parteien auf einen Einzug in ein nationales Parlament vergrössern, wenn die Bestreitbarkeit gering ist. Aber auch eine hohe Bestreitbarkeit alleine erhöht

⁶ Ein Beispiel wären die Studierendenproteste 2012 in Kanada.

Etablierungschancen nicht, wenn sich etablierte Parteien aufgrund geringer Entscheidbarkeit und hoher Verfügbarkeit der Debatte über neue Issues über längere Zeit entziehen können.

4. Diskussion und Forschungsagenda

Wird repräsentative Demokratie als Prozedur verstanden, die nicht nur Kontrolle durch die Wahlbevölkerung im Sinne von Accountability, sondern auch die Rückbindung der Entscheide von Repräsentanten an Repräsentierte im Sinne von Responsiveness sicherstellt, so muss eines der zentralen Prinzipien, welches diese beiden Kanäle sichert – politischer Wettbewerb – als komplexes Phänomen gedacht werden. Auf der Basis der Beiträge von Bartolini (1999, 2000) kann diese Komplexität mindestens vierdimensional gedacht werden. Wettbewerb ist – anders als in eher minimalistischen Vorstellungen – nicht nur Bestreitbarkeit, also Offenheit des Wahlmarktes, sondern Wettbewerb bedeutet auch Verfügbarkeit der Wählerstimmen, Entscheidbarkeit im Sinne von Unterscheidbarkeit des Angebotes und kompetitive Auseinandersetzungen zwischen angreifbaren Parteien.

Ob ein neues gesellschaftliches Interesse – unbesehen, ob es sich um ein inhaltlich klar umrissenes Einzelthema oder um einen Strauss scheinbar unspezifischer Unmutsbezeugungen handelt – als Thema von einer neuen politischen Interessenorganisation aufgenommen und im etablierten Parteiensystem verteidigt werden kann, hängt nicht zuletzt vom politischen Wettbewerb in einem Land ab. Dabei spielt aber nicht nur die Bestreitbarkeit eine Rolle, also die Einfachheit des Zugangs für einen neuen Wettbewerber, sondern auch Verfügbarkeit, Entscheidbarkeit oder Angreifbarkeit. Die Mehrdimensionalität von Wettbewerb – so hat dieser Beitrag hoffentlich aufgezeigt – und insbesondere das komplexe Zusammenspiel der verschiedenen Wettbewerbsdimensionen sind mitentscheidend dafür, ob sich neue Themen in Form von Demonstrationen Luft verschaffen und allenfalls mit Verzögerung ins etablierte politische System Eingang finden, oder ob sie von neuen Einthemenparteien rasch und mit mehr oder weniger Erfolg als Programm aufgenommen und in Sitzgewinne umgewandelt werden.

Nicht nur die Berücksichtigung der Multidimensionalität des Phänomens Wettbewerb, sondern auch die Beachtung der Komplexität der möglichen Beziehungen der verschiedenen Dimensionen untereinander, versprechen eine Erweiterung der Diskussion um den Zusammenhang zwischen politischem Wettbewerb und den Etablierungschancen neuer Parteien. Wieso gibt es in den USA keine Grüne Partei, weshalb sind neue Parteien in der Schweiz immer so rasch erfolgreich und haben Podemos, Pegida oder AdF eine Chance? Verschiedene Thesen können leitend sein, um solchen Fragen auf der Grundlage unterschiedlicher Ausprägungen von Wettbewerb in unterschiedlichen Ländern nachzugehen: hohe Bestreitbarkeit, hohe Entscheidbarkeit und geringe Verfügbarkeit dürften die Etablierungschancen neuer Parteien erhöhen; je nach Kombination der verschiedenen Dimensionen dürften – insbesondere auch abhängig vom Grad der Angreifbarkeit – unterschiedliche Etablierungschancen herauszuschälen sein.

Freilich bedingt die Untersuchung dieser Fragen eine mindestens dreifache Präzisierung des in diesem Beitrag nur überaus oberflächlich angegangenen empirischen Vorgehens. Auf einer möglichen Forschungsagenda müssten erstens eindeutiger und präzisere Indikatoren für die verschiedenen Wettbewerbsdimensionen gesucht werden. Die zahlreichen Mischtypen in Tabelle 1 lassen eine eher geringe Validität erahnen. Vielversprechender dürfte etwa der Versuch sein, die Dimensionen mit Hilfe von faktoranalytischen Verfahren zu destillieren (Bühlmann und Zumbach 2011). Zweitens sollten die Untersuchungseinheiten sorgfältig ausgewählt werden. Wettbewerb dürfte zumindest in einigen Dimensionen auch ein dynamisches Konzept sein. Es dürfte sich deshalb

lohen, hier einzelne (Wahl-)Jahre separat zu betrachten. Auch die Konzentration auf westliche Demokratien bzw. eine Ausweitung etwa auf osteuropäische oder lateinamerikanische Staaten wäre zu überdenken – nicht zuletzt im Hinblick auf die Frage nach der Konsolidation von Demokratien, für welche die Fragmentierung des Parteiensystems eine zentrale Rolle spielt (Diamond 1994). Drittens müssten die Kombination der verschiedenen Dimensionen, bzw. die empirisch zu bestimmenden unterschiedlichen Grade an Wettbewerb und deren Beziehung zueinander stärker theoretisch fundiert und ausführlich diskutiert werden. Die drei angedeuteten, von Bartolini (2000) diskutierten Modelle können hierbei ein Ausgangspunkt sein.

Auch wenn die empirische Auswertung in diesem Beitrag nur sehr rudimentär und vorläufig ist, so vermag die gefundene Varianz in den verschiedenen Wettbewerbsdimensionen zwischen den hier untersuchten Ländern doch beredter Hinweis darauf sein, dass eine der Komplexität des Phänomens ‚Wettbewerb‘ gerechter werdende Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Wettbewerb und Etablierungschancen durchaus lohnenswert sein dürfte.

Literatur

- Altman, David und Aníbal Pérez-Liñán (2002). Assessing the quality of democracy: Freedom, competitiveness and participation in eighteen Latin American countries. *Democratization* 9(2): 85-100.
- Bartolini, Stefano (1999) Collusion, competition, and democracy. *Journal of Theoretical Politics* 11(4): 435-470.
- Bartolini, Stefano (2000) Collusion, competition and democracy: Part II. *Journal of Theoretical Politics* 12(1): 33-65.
- Bartolini, Stefano (2002). Electoral and Party Competition: Analytical Dimensions and Empirical Problems. In Gunter, Richard, Jose Ramon Montero und Juan J. Linz (Hrsg.). *Political Parties: Old Concepts and New Challenges*. Oxford University Press; S. 84-112.
- Bartolini, Stefano und Peter Mair (1990). *Identity, Competition, and Electoral Availability. The Stabilisation of European Electorates 1885-1985*. Cambridge University Press.
- Binzer Hobolt, Sara und Robert Klemmensen (2008). Government responsiveness and political competition in comparative perspective. *Comparative Political Studies* 41(3): 309-337.
- Bischoff, Carina S. (2006). *Political competition and contestability – A study of the barriers to entry in 21 democracies* (Dissertation, University of Mexico).
- Bühlmann, Marc und David Zumbach (2011). On the Multidimensionality of Political Competition. Measuring Political Competition in a Bartolinian Way. Paper presented at the first Annual General Conference of The European Political Science Association EPSA, June 16-18, 2011, in Dublin.
- Bühlmann, Marc und Hanspeter Kriesi (2013). Models for Democracy. In: Kriesi, Hanspeter, Sandra Lavenex, Frank Esser, Jörg Matthes, Marc Bühlmann und Daniel Bochsler (Hrsg.). *Democracy in the Age of Globalization and Mediatization*. Palgrave; S. 44-68.
- Bühlmann, Marc und Marlène Gerber (2014). Von der Arbeiterpartei zur Mittelstandspartei? Wie sich die Wählerschaften der SP und der anderen grossen Schweizer Parteien zwischen 1971 und 2011 entwickelt hat. In: Adrian Vatter und Markus Freitag (Hrsg.). *Wahlen und Wähler in der Schweiz. Analysen anlässlich der Eidgenössischen Wahlen 2015*. Zürich: NZZ (i.E.).
- Bühlmann, Marc, Wolfgang Merkel, Bernhard Wessels, Heiko Giebler und Lisa Müller (2011a). The Democracy Barometer: A New Instrument to Measure the Quality of Democracy and its Potential for Comparative Research. *European Political Science*: 1-18.
- Bühlmann, Marc, Wolfgang Merkel, Lisa Müller, Heiko Giebler und Bernhard Wessels (2011b). *Democracy Barometer. Codebook for Blueprint Dataset Version 1*. Aarau: Zentrum für Demokratie.

- Campbell, Angus, Philip E. Converse, Warren E. Miller und Donald E. Stokes (1960). *The American Voter*. New York: Wiley.
- Cleary, Matthew R. (2007). Electoral competition, participation, and government responsiveness in Mexico. *American Journal of Political Science* 51(2): 283–299.
- Dahl, Robert Alan. 1971. *Polyarchy: Participation and opposition*. New Haven: Yale University Press.
- Dalton, Russel J., Scott Flanagan und Paul Beck (1984). *Electoral Change in Advanced Democracies*. Princeton: Princeton University Press.
- Diamond, Larry J. (1994). Toward Democratic Consolidation. *Journal of Democracy* 5(3): 4-17.
- Downs, Anthony (1957). *An economic theory of democracy*. New York: Harper & Row.
- Franklin, Mark N. (2004). *Voter turnout and the dynamics of electoral competition*. New York: Cambridge University Press.
- Geys, Benny (2006). Explaining voter turnout: a review of aggregate-level research. *Electoral Studies* 25(4): 637-663.
- Hobolt, Sara, James Tilley und Susan Banducci (2013). Clarity of Responsibility: How Government Cohesion conditions performance voting. *European Journal of Political Research* 52(2): 164-187.
- Hug, Simon (2001). *Altering Party Systems. Strategic Behavior and the Emergence of New Political Parties in Western Democracies*. University of Michigan Press.
- Jackman, Robert W. (1987). Political institutions and voter turnout in the industrial democracies. *American Political Science Review* 81(2): 405-424.
- Knigge, Pia (1998). The ecological correlates of right-wing extremism in Western Europe. *European Journal of Political research* 34: 249-279.
- Linz, Juan J. (1992). Change and Continuity in the Nature of Contemporary Democracies. In Gary Marks und Larry Diamond (Hrsg.). *Reexamining Democracy: Essays in Honor of Seymour Martin Lipset*. Newbury Park: Sage; S. 184-190.
- Lipset, Seymour M. und Stein Rokkan (1967). *Party Systems and Voter Alignments. Cross-National Perspectives*. New York: Free Press.
- Mainwaring, Scott und Edurne Zoco (2007). Political Sequences and the Stabilization of Interparty Competition. *Party Politics* 13(2): 155-178.
- Mayer, Nonna und Pascal Perrinau (1992). Why do they vote for Le Pen? *European Journal of Political Research* 22(1): 123-141.
- Merkel, Wolfgang, Daniel Bochsler, Karima Bousbah, Marc Bühlmann, Heiko Giebler, Miriam Hänni, Lea Heyne, Lisa Müller, Saskia Ruth und Bernhard Wessels (2014). *Democracy Barometer. Codebook Version 4.1*. Aarau: Zentrum für Demokratie.
- Müller-Rommel, Ferdinand (1993). *Grüne Parteien in Westeuropa. Entwicklungsphasen und Erfolgsbedingung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Müller-Rommel, Ferdinand und Thomas Poguntke (2002). *Green Parties in National Governments*. Routledge.
- O'Donnell, Guillermo (1994). Delegative democracy. *Journal of Democracy* 5(1), 55–70.
- Powell, G. Bingham (2004). The chain of responsiveness. *Journal of Democracy* 15(4), 91-105.
- Powell, G. Bingham und Guy Whitten, (1993). A cross-national analysis of economic voting: Taking account of the political context. *American Journal of Political Science* 37(2): 391–414.
- Przeworski, Adam und Fernando Limongi (1993). Political regimes and economic growth. *Journal of Economic Perspectives* 7: 51–69.
- Przeworski, Adam, Michael E. Alvarez, José A. Cheibub und Fernando Limongi (2000). *Democracy and development: Political institutions and well-being in the world, 1950–1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sartori, G. (1987). *The theory of democracy revisited. Part one, the contemporary debate*. Chatham: Chatham House Publishers.
- Schumpeter, Joseph A. (1950) *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. Bern: Francke.
- Steenbergen, Marco (2010). Decomposing the Vote: Individual, Communal, and Cantonal Sources of Voting Behavior in Switzerland. *Swiss Political Science Review* 16(3): 403–424.

Vatter, Adrian (2014). Das politische System der Schweiz. Baden-Baden: UTB.
Wright, Joseph (2008). Political competition and democratic stability in new democracies. *British Journal of Political Science* 38(2): 221-245.