

University of Twente & Westfälische Wilhelms-Universität Münster

**UNIVERSITY
OF TWENTE.**



Master Thesis

What Contributes to the Success of Lobbying in the EU – the Case of CO2 Emissions of Heavy-Duty Vehicles

Date: 29. August 2023

Word Count: 18303

Supervisors:

Dr. Le Anh Nguyen Long

Prof. Dr. Oliver Treib

Submitted in partial fulfilment of the requirements for the degrees Master of Science, programme European Studies at the University of Twente and Master of Arts, programme Comparative Public Governance at the Westfälische Wilhelms-Universität Münster.

by

Timo Schmidt

S2557584 (UT)

532242 (WWU)

t.d.schmidt@student.utwente.nl

Abstract

With the new climate goals, the EU has set ambitious goals and to reach them, drastic revisions to existing regulations are necessary. One of them is Regulation (EU) 2019/1242, which focuses on the revision of CO2 standards for Heavy Duty Vehicles, and whilst this issue has led to large concerns within the automotive industry, the public is much more concerned with changes to the private usage of cars. Nevertheless, many lobbying efforts have been taken by companies, business associations, public institutions, and NGOs with hopes of changing the policy process in their own favour. This thesis provides an in-depth view of the discussion around the new emission standards by analysing the formation of advocacy coalitions and measuring their success in exerting lobbying influence on EU decision-makers within the European Commission by analysing the public consultation conducted by the EC. To do so, both the Advocacy Coalition Framework and measurements of Preference Attainment are deployed and the existence of coalitions within the policy subsystem around Regulation (EU) 2019/1242 is explored before then elaborating on the deployed strategies by actors and measuring the success thereof. Especially the automotive industry appears to attain their preferences to the highest extent by making use of varying strategies and venues to convey their arguments to the decision-makers.

As this research tackles a still-ongoing policy process, it should be noted that the results provide an overview for a limited time window.

Keywords

ACF – Preference Attainment – Lobbying Success – Heavy Duty Vehicles – CO2 Emissions – Network Analysis

Plagiatserklärung

Hiermit versichere ich, dass die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst worden ist, dass keine anderen Quellen oder Hilfsmittel als die angegebenen benutzt worden sind und dass die Stellen der Arbeit, die an anderen Werken – auch elektronischen Medien – dem Wortlaut oder Sinn nach entnommenen wurden, auf jeden Fall unter Angabe der Quelle als Entlehnung kenntlich gemacht worden sind.

Ich erkläre mich außerdem mit einem elektronischen Abgleich der Arbeit mit anderen Texten zwecks Auffindung von Übereinstimmungen sowie mit einer zu diesem Zweck vorzunehmenden Speicherung der Arbeit in eine Datenbank einverstanden.

Schmidt, Timo

(Name, Vorname)

What Contributes to the Success of Lobbying in the EU – the Case of CO2 Emissions of Heavy-Duty Vehicles

(Titel der Arbeit)

2557584 (UTwente)/ 532242 (WWU)

(Matrikelnummer)

Böblingen, 29.08.2023

(Ort/ Datum)



(Unterschrift)

List of Tables and Figures

- Figure 1: The Advocacy Coalition Framework
- Figure 2: Distribution of respondent categories
- Figure 3: Clustered Two-Mode Network
- Figure 4: Two-Mode Network, not clustered
-
- Table 1: Differences of US and EU Lobbying
- Table 2: A typology of lobbying tactics
- Table 3: Sampling Frame for Semi-Structured Interviews
- Table 4: Policy issues inside the subsystem
- Table 5: Measurement of preference attainment
- Table 6: Highest and Lowest Preference Attainment by Actors with 5 or more Statements
- Table 7: Preference Attainment by grouped actors

Table of Content

1. Introduction	1
2. Theory	4
2.1 The Advocacy Coalition Framework	5
2.1.1 Applying the Advocacy Coalition Framework	12
2.2 Conceptualising and Applying Lobbying Success	14
3. Methodology and Analysis	18
3.1 Case Selection – Policy Documents	19
3.2 Case Selection – Semi-Structured Interviews	20
3.3 Operationalisation and Methods of Analysis	21
3.3.1 Operationalising and Measuring Advocacy Coalitions	22
3.3.2 Operationalising and Measuring Goals of Actors	23
3.3.3 Operationalising and Measuring Preference Attainment Characteristics	24
3.4 Limitations of the Deployed Methodology	26
4. Results	27
4.1 Lobby Groups and Coalitions Inside the Subsystem	27
4.2 SC 2: Goals of Actors	31
4.3 SC 3: Preference Attainment and Actor Characteristics	34
5. Discussion	40
5.1 Limitations of this Research	42
6. Conclusion	43
Bibliography	45
Appendix	51

List of Abbreviations

AC	Advocacy Coalition
ACF	Advocacy Coalition Framework
DNA	Discourse Network Analyzer
GHG	Greenhouse Gas
HDV	Heavy Duty Vehicle
IAD	Institutional Analysis and Development Framework
MSF	Multiple Streams Framework
PET	Punctuated Equilibrium Theory
SNA	Social Network Analysis
ZEV	Zero Emission Vehicle

1. Introduction

With the 'European Green Deal', the European Union set a path to tackle climate change and reach the goal of climate neutrality in 2050 (European Council, 2022). The 'Fit for 55'-package was created to set a clear strategy to translate the climate goals into legislative practice (European Council, 2022). With the goal of reducing greenhouse gas emissions by 55% until the year 2030, the European Commission (EC) as the branch responsible for new legislative proposals has come up with several proposals of which seven have already reached the status of being in force as of May 2023 (European Commission, 2023). One of these proposals being still in development tackles the issue of CO₂ emissions from heavy-duty vehicles (HDVs) and this thesis will focus on factors leading to lobby success in this political arena, particularly during the public consultation conducted by the EC.

As defined by the EC themselves, HDVs are "freight vehicles of more than 3.4 tonnes (trucks) or passenger transport vehicles of more than 8 seats (buses and coaches)" (European Commission, 2014). The proposal for amending the regulation (EU) 2019/1242 aims to drastically reduce the greenhouse gas (GHG) emissions of new HDVs, adhering to the goals set by the 'Fit for 55'-package to achieve climate neutrality by 2050 (European Commission 2023b, European Commission 2023c). In practice this means that the original Regulation (EU) 2019/1242 is stimulated to change, setting the previous reduction goal for GHG emissions of HDVs of 30% by 2030 to a more ambitious 55% by 2030.

To guarantee that all involved stakeholders have the possibility to state their opinion on the proposal for the revised regulation (EU) 2019/1242, the EC published their proposal on the 'Have your say'-platform where every citizen can provide feedback on new legislative proposals and regulations. In an initial consultation period lasting from December 20th, 2021, until March 14th, 2022, the Commission both asked for evidence for an impact assessment of the new regulation and conducted a public consultation on the new regulation itself (European Commission, n.d.). After this public consultation, the EC proposed a draft for the revised new regulation.

Analysing the contribution of actors during such public consultations enables researchers to investigate the string of argumentation they put on the agenda of European decision-makers – and comparing the policy result with these argumentations makes it possible to see, which actors indeed succeeded in their attempts of shaping the agenda in their favour (Klüver & Mahoney, 2015).

Providing feedback in public consultations is one of many pathways political actors take to influence European decision-making and has found ample attention in policy research (e.g., Quittkat & Kotzian, 2011; Junk, 2016; Chalmers, 2020) as they offer an ideal access to data on the actors participating in political arenas and their goals as they use the opportunity of conveying their views during these consultation procedures (Klüver & Mahoney, 2015).

Although this approach to analysing publicly available data of lobbying efforts has indeed found usage in policy research (see e.g., Klüver & Mahoney, 2015; Bunea, 2013) it has yet to be connected with the Advocacy Coalition Framework (ACF) deploying concepts such as coordination between actors, belief systems shaping actors' strategies and Social Network Analysis (SNA) visualising the dynamics inside entire political subsystems, which is a gap this thesis aims to fill.

Compared to other theoretical frameworks such as the Punctuated Equilibrium Theory (PET) and the Multiple Streams Framework (MSF), Sabatier's and Jenkins-Smith's (1994) Advocacy Coalition Framework (ACF) puts a larger focus on strategies and dynamics between the actors inside the subsystem, making it appropriate for a multi-stakeholder subsystem such as the automotive sector.

Although the ACF has found vivid usage in a European context, such as analysing the usage of external shocks and crises to drive own policy solutions (Quaglia, 2012; Nohrstedt, 2013), reflecting on policy learning in subsystems such as European agriculture (Feindt, 2010), and reconstructing how European consensus on issues has been reached (Mailand, 2010), there are still aspects that leave room for further research: initially focussing mostly on longer spans of time in a policy subsystem, the application of the ACF on shorter ones is a rather recent development (Weible et al. 2011) and several papers fail to account for the hierarchy of beliefs, deployed strategies of actors and the coordination within advocacy coalitions (Pierce et al., 2017). The ACF is not directly able to account for the individual success of stakeholders as the focus of this framework lies on explaining major and minor policy change and the learnings for the actors resulting from these processes (Sabatier & Weible, 2007; Pierce, Peterson & Hicks, 2020) – thus to bridge this gap, the idea of 'lobby success' will be employed next to the ACF to measure the extent to which the respective actors are able to attain their set goals.

The concept of 'lobby success', whilst often used in research, has found rather limited attention in theoretical works (Mahoney, 2007). One way of studying it is in terms of preference attainment, expressed as the comparison of the initial positions of actors with the final results of the policy process (Dür, 2008). Preference Attainment can help to visualise which actors are successful in influencing the policy by identifying their arguments and whether these arguments found a place in new policies. In addition to that, SNA will help provide insight into the actors' relations using qualitative data analysis (Tabassum et al., 2018) and enables researchers to put the beliefs of actors, as described by the ACF, into a measurable form (Leifeld, 2013).

This thesis will identify the dynamics between involved actors and the coordination amongst them observed during the public consultation conducted by the EC inside the policy subsystem of the revision of Regulation (EU) 2019/1242 to measure the number of attained preferences and possible

predictors for higher success in doing so. Therefore, the following research question and sub-questions are proposed:

How can varying degrees of lobbying success of competing lobbies and Advocacy Coalitions be explained within the EU-level policy subsystem of the ‘revision of the CO2 emission standards for Heavy Duty Vehicles’?

Although the ACF succeeds in describing relations between members of a policy subsystem based on their belief systems (Sabatier & Weible, 2007), there still is potential for conflict within ACs when different lobby groups do not agree on a common strategy – thus accounting for both ACs and competing lobbies in an important step here. Pierce et al. (2017), for example, point out that there can be differences in secondary beliefs among actors of the same AC.

The following sub-questions are chosen to support this research question:

1) Which lobbying groups and advocacy coalitions can be observed inside this policy subsystem?

The actors inside the subsystem itself need to be identified and their dynamics between another explored. Knowing who the coalitions inside the policy subsystem are enables the testing of theories and sets the base for describing the different properties the different ACs have – and how that can describe conflicts between coalitions inside the political arena (Sabatier & Weible, 2007). This sub-question thus enables the analysis of ACs using the ACF to identify what the relations between the actors look like – which will then be further analysed using Social Network Analysis (SNA).

2) What are the stated goals of actors participating inside the subsystem?

Influencing the decision-making process is at the core of lobbying activities and as such, different actors will find themselves competing with one another, all striving to reach their set goals (Bunea, 2013). A wide variety of different goals can be observed inside policy subsystems and these goals are conceptualised as the verbalisation of policy preferences of actors participating inside the subsystem (Bunea, 2013; Leifeld, 2013). It is necessary to understand this variety of goals to later analyse, whether actors are successful in attaining them – or not.

3) Which characteristics define actors and coalitions that attain their preference to the highest extent?

This sub-question aims to compare the observed actions of participants inside the policy subsystem with the result of the policy process (being the amended proposal by the EC) to measure which actors attain their preferences to the highest extent. Then, a comparison between the actors inside the subsystem is drawn based on their deployed arguments, and membership in lobby groups and

ACs as well as their position inside social networks to identify, which characteristics can be used to describe the most successful actors.

2. Theory

Following Bennett & Howlett (1992), the process of policy change can come in large innovations but also small steps redefining previous ones. Whilst many argued about social pressures being the factor bringing these changes, putting the government in a rather passive role of only adapting to these changes, Bennett & Howlett (1992) proposed that the usage of knowledge by involved actors (such as organisations, NGOs, and governmental bodies) is much more fitting to describe how and why governments are willing to change policies.

The Advocacy Coalition Framework (ACF) is chosen as the main framework for this thesis as it provides a unique approach to policymaking by focusing on actors and their relations. Other frameworks such as the Punctuated Equilibrium Theory (PET) and the Multiple Streams Framework (MSF) put emphasis on signals and key events, and yet again other frameworks as the Institutional Analysis and Development Framework (IAD) particularly focus on the formal and informal rules for actors inside arenas. Additionally, the ACF offers a well-developed framework, that has found vivid application in practice (see Weible et al. 2011 and Pierce et al., 2017 for an overview).

Policymaking and the Advocacy Coalition Framework

Although the ACF started as a framework to explain the US policy process, it has gained substantial attention over time in a European context and research. An inherent difference between lobbying in the US and the European dimension is pointed out by Mahoney (2007): the EU not only reaches a higher number of results in its policymaking process compared to the US but the EU system also allows for a higher amount of compromises found between all involved advocates. One explanation for the difference between US and EU lobbying is offered by Coen (1999), who explains that whilst a more aggressive style of lobbying has found large success in the US, the EU seems to favour subtle and “cultural” practices. This notion is supported by other scholars (Woll, 2006, 2012; Dür, Bernhagen & Marshall, 2015) who argue that policy outcomes in the EU are more a result of compromises and businesses are not the main influencers of the decision-making process (Dür, Bernhagen & Marshall, 2015). As can be seen in Table 1, Woll (2006) offers a useful comparison between lobbying in the EU and the US. Here, especially the used instruments – being of financial nature in the US and consultative in the EU – and the way lobbyists convey their demands support the abovementioned distinction between a compromise-oriented EU lobbying system compared to an aggressive goal-oriented US one (Woll, 2006). Sabatier (1998) acknowledged, that the ACF can be

applied to the multi-level nature of EU decision-making and explain the process of finding consensus. Other scholars have added to this, that the ACF can account for both major and minor policy changes inside the EU (Rozbicka, 2013).

Table 1
Differences of US and EU Lobbying

	<i>United States</i>	<i>European Union</i>
<i>Organization of interest representation: How do individual actors organize?</i>	Direct representation, issue-specific coalitions, which may take the form of long-standing associations	National and sectoral peak organizations, which tend to form European platforms, recently also direct representation
<i>Instruments: What methods and resources are available?</i>	Financial contributions, legal representation, formal and informal consultation, media and grass-roots tactics	Mainly consultation, both formal and informal, some legal advice, outsider strategies limited
<i>Policy process target: Where and when do lobbyists decide to act?</i>	From contributing to the formulation, affecting revisions to blocking decision	Lobbying on formulation and revision at supranational level; decision lobbying pursued through national route
<i>Characteristics of consultative lobbying: What kinds of relationships develop between public and private actors?</i>	Competitive, fragmented, both short term and long term	Long-term and trust-based, multi-level strategies
<i>Style of consultative lobbying: How do lobbyists express their demands?</i>	Defensive, direct, focus on immediate interests	Constructive, cautious, consensus-oriented

Note. From “Lobbying in the European Union: From sui generis to a comparative perspective” by Woll, C. (2006), *Journal of European Public Policy*, 13(3), 463. Copyright by Woll.

2.1 The Advocacy Coalition Framework

Initially introduced by Paul Sabatier (1988) and later further developed together with Hank Jenkins-Smith, the ACF is a framework that describes the policy process and aims to explain how policies can be changed in the light of external and internal factors of influence in areas of discourse, which are referred to as “policy-subsystems” and what role learning and the beliefs of involved actors play in them (Sabatier, 1998). Generally, the framework of the ACF encapsulates three theoretical foci, being “advocacy coalitions, policy-oriented learning, and policy change” (Pierce, Peterson & Hicks, 2020).

Whilst policy-oriented learning certainly deserves its own research, this thesis focuses on the dynamics between actors and their coordination inside advocacy coalitions as well as the change they intend to achieve inside the policy subsystem. Therefore, the following sections will elaborate on these two factors to set the foundation of the deployed methodology in chapter 3.

Starting with the playing field in which this framework takes its footing, policy subsystems are defined by both a functional and a territorial dimension, in the case of this thesis the functional dimension is the area of road transport and emission policies and the territorial is the European Union. (Sabatier & Weible, 2007). In addition to that, subsystems are also defined by their age and participants: the variety of actors inside a policy subsystem can range from “legislators, agency officials, interest group leaders, but also researchers and journalists who specialize in that policy area” (Hecl, 1978 & Kingdon 1995 as cited by Sabatier & Weible, 2007) and the age of policy subsystems range from nascent ones just being formed and coming up and mature ones, which possess established actors inside the field and might act rather autonomously (Sabatier & Weible, 2007).

There is a general assumption of the status quo being hard to change (Mahoney, 2007; Bunea, 2013), making it difficult for new actors to achieve a change of policy if already established ones were successful in creating a climate favouring their own preferences. Secondly, it is not necessarily the age of a subsystem being the deciding factor for lobby success scholars but the salience of the issue actors argue about (Mahoney, 2007; Bunea, 2013) as highly salient issues are expected to cause a higher need for compromises over the final policy results (Bunea, 2013). Thus, it should be noted that the ACF factors age and type of members inside a subsystem whilst lobby success particularly focuses on the salience of an issue and the rigidity of a status quo.

The subsystem at hand is considered a mature one, having existed for far more than 20 years, which is shown by agreements between ACEA and the EC around the issues of car emissions already in 1998 (European Commission, 1998). Next to that, it contains autonomous communities of the automotive industry sharing their expertise among each other with the goal of influencing the decision-makers – a process already happening since at least almost 20 years (Haas & Sander, 2019); the government has created instances on multiple levels to deal with issues around the subsystem (e.g. the DG Environment on an EU level and the thematic focus on the “Automobilindustrie” for the German Ministry of Economics and Climate Protection); and there indeed are major lobby groups such as ACEA (European Automobile Manufacturers’ Association) heavily engaging in issues of emissions and climate change for the automotive sector. These factors all are in line with Sabatier’s (1998) criteria for mature subsystems but due to the revision of existing regulations and newly proposed climate goals, the EU opened the path for new actors to enter the subsystem. An example of this are NGOs,

which revolve around the EU's climate goals, attempting to influence the new regulations towards even stricter goals of climate protection (an example being the Swedish 2030 Sekretariatet, <https://www.2030sekretariatet.se/in-english/>). This path for new actors to enter the political arena can be seen as a way of access. Since actors can directly provide feedback via these new pathways towards EU decision-makers, there is justified reason to assume these new opportunities make it easier for new actors to change a rigid prevailing status quo – thus increasing their chance of lobby success.

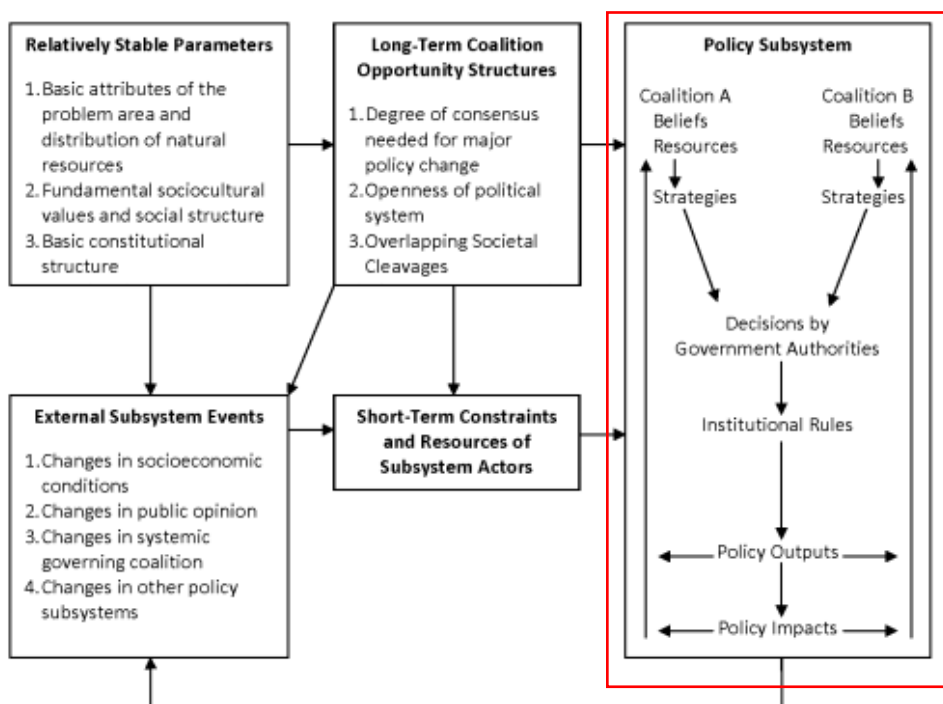
Inside policy subsystems, actors will attempt to establish their beliefs as solutions for current issues with the hope of succeeding to put their views on the agenda and influencing the policy-making process in their favour (Sabatier & Weible, 2007). Especially new actors can find it hard to establish themselves inside existing mature subsystems, making the choice of potentially switching the arena of discussion to one where the older participants of the subsystem do not have fitting strategies seem more favourable – this phenomenon called 'venue shopping' (see Jones & Jenkins-Smith, 2009 for an application of it inside the ACF) will be elaborated further below. A framework encompassing this idea by displaying actors not in isolated areas, tackling one issue after another but as a collective process, is the 'Ecology of Games' by Lubell (2013). Here, a multitude of processes takes place at the same time, following different institutional rules and actors will need to manage these processes all at the same time (Lubell, 2013). Similarly, Sabatier (1988) already acknowledged the interactions and consequences of results between subsystems and the membership of actors inside multiple ones in one of his earliest works. In the case of the analysed subsystem at hand, there is a clear topic to be identified (being the discussion of emission targets for HDVs) and a sufficient number of actors both on the side of subsystem members (which can be counted on the basis of submitted documents during the public consultation, resulting in a number higher than 100) but also from the institutional side of the EU which dedicate an entire public consultation for this issue. Closely related subsystems to the one chosen here are similar policies to reach the climate goals in the automotive sector – such as AFIR (alternative fuels infrastructure regulation) or the renewable energy directive RED III but a distinction can be made based on the EU differentiating between them in their conducted public consultations (both AFIR and RED III received respective own consultations).

Figure 1, created by Weible et al. (2011), displays the ACF in its entirety. Sabatier & Weible (2007) distinguish between two categories of external events – being (1) long-termed stable and (2) quickly changing dynamic ones. The upper two left-hand boxes in Figure 1 demonstrate category (1) of long-term conditions for a subsystem and whilst these conditions do not change throughout the lifetime of a policy subsystem, they still define the basic rules, distribution of resources and similar factors for all actors involved in the subsystem (Sabatier & Weible, 2007).

The lower two left-handed boxes on the other hand describe events that can suddenly occur, such as nature catastrophes, and require all actors to adapt to maintain order and their position inside the subsystem (Sabatier & Weible, 2007). As Sabatier & Weible (2007) elaborate, a large change of policy might require external subsystem events to take place. Pierce, Peterson & Hicks (2020) mention the importance of what they define as ‘superior jurisdiction’ as an external factor and whilst they mention that this has been noted as an important factor already by Sabatier & Jenkins-Smith (1994), it is not often found in flowcharts of the ACF. As an external factor, superior jurisdiction most likely can be assigned to the category of short-term conditions, since new legislation can force involved actors to rapidly adapt to new conditions – an example of this being the EU climate goals requiring the industry to adapt their strategies and production.

Figure 1

The Advocacy Coalition Framework



Note. Adapted from “A Quarter Century of the Advocacy Coalition Framework: An Introduction to the Special Issue” by Weible et al., 2011, *Policy Studies Journal*, 39(3), p. 352. Copyright 2011 by Weible et al.

Another path to policy change in the ACF is through policy-oriented learning (Sabatier, 1998) which focuses on the right-hand side of Figure 1. Basically, policy-oriented learning refers to the change of actors’ intentions based on knowledge referring to the policy at hand (Sabatier, 1998). The policy

change induced by learning processes is a change in secondary belief systems and as such is a minor one compared to ones such as the drastic sudden changes mentioned above. The other two pathways to policy change, which cannot directly be found in the flowchart, are internal subsystem events and negotiated agreements (Sabatier & Weible, 2007; Pierce et al., 2017).

The ACF puts a particular focus on individual actors, which are rationally bounded not by cognitive limitations but by their beliefs, which can be systematically ordered in a hierarchical manner (Sabatier, 1988, 1998; Pierce et al., 2017). Actors utilise their beliefs to break down and make sense of processes happening around them – not only regarding specific policy events but also towards fundamental conceptions of human nature, conceptions of society, and other “primary values” (Jenkins-Smith et al., 2014). Since beliefs can vary between actors inside policy subsystems, this means that the same phenomena can be perceived differently depending on the individual beliefs used to interpret and make sense of issues (Sabatier & Weible, 2007). This also means that actors will gravitate to another if their beliefs line up and thus coalitions are built between them in which they share resources and coordinate their actions (Sabatier & Weible, 2007). Because other actors will also group together, a race to reach their goals, which are derived from their beliefs on what a preferred status quo would entail, breaks out (Sabatier & Weible, 2007). Looking at lobby success, this means that the fastest – or at least most successful – AC will also be the most successful one, even though reality paints a more nuanced picture in which issues such as policy brokerage need to be considered as policy-making usually is not a ‘one party wins all game’ (Pierce, Peterson & Hicks, 2020).

The ACF distinguishes between three layers of beliefs, in which the second one of policy core beliefs is the defining part of Advocacy Coalitions (Sabatier, 1988, 1998; Sabatier & Weible, 2007).

Deep core beliefs are the most fundamental layer for actors inside the ACF, defining their basic understanding and definition of the world around them (Sabatier, 1988). Since they are so deep-rooted in the basic understandings of an individual, these beliefs are defining the perspective on many issues from a general scope and are very difficult to change (Sabatier, 1988; Jenkins-Smith & Sabatier, 1994).

The second layer of beliefs are policy core beliefs and concerns itself with the usage of deep core beliefs in practice. Policy core beliefs are usually limited to one, or slightly more policy areas in which these beliefs can find application (Sabatier, 1988; Sabatier & Weible, 2007). Examples of policy core beliefs provided by Sabatier (1988) are balancing government and market activities, identifying groups that need assistance the most, and substantive conflicts around the policy such as ‘economy versus environmental concerns’. Policy core beliefs are also able to bring together different actors

inside a policy subsystem as mentioned above. The purpose of advocacy coalitions is to coordinate with actors sharing overarching opinions on policies to achieve a change in policy towards one's own opinion before 'opponents' on the other side of possible opinions can do the same (Sabatier & Weible, 2007).

Secondary beliefs refer to smaller topics inside policy areas, such as suitable pathways for implementing new policies or financial issues and can vary quite extensively between actors inside subsystems (Sabatier, 1988; Sabatier & Weible, 2007). Since they are much narrower in their application and show a high variance between different actors, they are also the easiest to change (Sabatier, 1988).

Next to shared secondary beliefs being a factor in explaining why actors group together inside a policy subsystem, two more influential points should be addressed here, being the devil shift and processes of sharing resources as explained in network theory.

Starting with the devil shift, Sabatier, Hunter & McLaughlin (1986) describe it as a phenomenon of seeing political opponents as 'devils', attributing them with a higher amount of power and influence than they really possess. Due to the fear of losing against this perceived high amount of power, actors will group together and conflict between groups will increase as they view each other as devils (Sabatier & Weible, 2007). This can also lead to more reason for actors to cooperate, thus the devil shift can be seen as a factor strengthening the bonds inside an AC (Sabatier & Weible, 2007).

Whilst sharing resources is a part of the actions ACs take to begin with, as can be seen in Figure 1, it is also a process analysed in other theoretical approaches, such as Social Network Theory. SNA generally concerns itself with describing how the actions of individual actors can explain relational patterns between them (Scott & Stokman, 2015). To do so, certain measures such as the centrality of actors are taken and whilst the usage of SNA will be explained in the chapter on methodology, it should be stated here that SNA has proven to be a useful addition to policy research to describe "complicated and interactive relationships" (Zhang et al., 2021) between actors. Selecting factors that are opening or closing opportunities for actors inside a network "depends on the instrumental value of the relationships under study" (Scott & Stokman, 2015). In other words, this means that one needs to decide which kind of relationship is studied to then enable the observation of factors contributing positively or negatively to these relationships. In this case, resource dependence can be used to describe actors' closeness or distance from each other: if an actor depends on the resources of others to attain their set goals, then they will gravitate towards them in hopes of accessing their resources – often this process is reciprocal in nature (Siciliano, Wang & Medina, 2020). Resources in

this case do not only refer to physical goods such as money but can also mean workforce, knowledge, or access to certain venues (Siciliano, Wang & Medina, 2020).

In his research, Leifeld (2013) does not directly research the distribution of resources inside an AC but analyses the stated goals of actors inside a subsystem using methods of SNA, which will be explained in Chapter 3, to identify their beliefs and which actors share which beliefs, making it possible to draw assumptions about the existence of ACs inside a subsystem. In doing so, he measures what Weible & Sabatier (2007) refer to as “policy core policy preferences” (from here on referred to as policy preferences) – being the normative view on the subsystem, describing how actors think things “ought to be” (Weible & Sabatier, 2007).

Actors inside a policy subsystem aim to attain their goals before others can do the same – and they are willing to group into ACs with others and share resources to achieve this (Sabatier, 1988; Sabatier & Weible, 2007; Pierce et al., 2017). Since the opinions of different ACs on the ‘best’ solution for issues inside a policy subsystem will inherently differ quite extensively due to their differing policy core beliefs, large debates can and will ensue, which sometimes go on for a decade or more (Sabatier & Weible, 2007). To avoid a potential gridlock, policy brokers can be employed to mediate between different ACs to find a solution inside a policy subsystem that is able to avoid what Pierce, Peterson & Hicks (2020) call a “hurting stalemate”, which would have negative consequences for all involved actors. This pathway to a solution, leading to policy change is called ‘negotiated agreement’. As policy brokers are actors not participating in any AC themselves, they usually are of institutional nature (Pierce et al., 2017) – in this case the EC can act as a broker to mediate conflicts during the public consultation process. ACs need to make use of proper strategies to react on opportunities and to place their arguments on the agenda. When it comes to the selection of suitable strategies, the ACF offers the following explanations: actors tend to choose a strategy based on a judgment of the status quo around them – which due to the bounded rationality of actors will inherently be based on imperfect and subjective information, which is especially the case for new actors entering the policy subsystem (Jones & Jenkins-Smith, 2009). Following their judgment of the situation around them, actors will decide whether a policy change is necessary, or if stasis is to be desired (Weible et al., 2011) and this decision will shape their deployed strategy. Whilst the ones addressed by these strategies can vary for each case, the overarching goal will persist for actors inside the ACF: aligning the current policy process with their own beliefs and achieving their “policy objectives” (Sabatier, 1998).

Acting in coalitions and sharing common resources offers more possibilities for actors, which also sprouted a discussion amongst scholars about the role of coalitions. Weible et al. (2011) elaborate, that some view ACs as the means to the individual policy goal of actors whilst others view ACs as the

end to which actors strive – and yet again others will incorporate both aspects, viewing ACs as both the means for individual strategies but also a desirable goal for actors inside subsystems.

The choice of strategy is strongly based on policy core beliefs, the second layer of beliefs inside the ACF, as these beliefs describe the exact policy goal of actors (Sabatier & Weible, 2007) and will only be changed considering new information or events. Once actors have decided on their policy goal, the suitable allocation of resources and arguments needs to be made– to identify the channel through which they expect the highest chance of success (Jones & Jenkins-Smith, 2009). It would be too extensive to explore all options actors can choose inside the ACF for strategic choices, but one particular factor needs to be emphasised in this context, which is venue shopping. Firstly, in line with Lubell's ecology of games, Jones & Jenkins-Smith (2009) emphasise that actors can and will act not in isolated policy subsystems but in multiple ones at the same time, leading to consequential interrelations. Secondly, Jones & Jenkins-Smith (2009) elaborate, that political systems offer a multitude of political venues, through which actors attempt to exert influence. Examples of these venues are local governments, European institutions, and courts. Depending on the actor's estimated success inside particular venues, they might choose to shift to another one in which their likelihood of succeeding is higher – or at least is not reduced by already well-established actors (Jones & Jenkins-Smith, 2009).

2.1.1 Applying the Advocacy Coalition Framework

Both Weible et al. (2011) and Pierce et al. (2017) offer insight into the application of the ACF in different research contexts, reflecting on the usage and application of the framework. Especially Pierce et al. (2017) comment on the lack of research investigating coordination inside ACs, missing differentiation between belief systems (ranking some higher than others in relevance for an AC), and insufficient insights into learnings inside the subsystems. Since especially the coordination inside ACs and the belief system defining the AC are of importance for this research, filling the gap commented on by Pierce et al. (2017) can be supported by this thesis.

When it comes to analysed dimensions, the largest part is still made up of national analyses of policies but transnational ones (such as works focusing on the EU) have also found notable application, especially in climate policies (Pierce et al., 2017). Some works in the European field have also put a focus on the choice of suitable strategies inside the ACF, such as using a financial crisis to shape European policymaking by using coalition-wide resources (Quaglia, 2012), and similarly using external shocks to create own narratives by temporarily collaborating and thus driving new policy solutions (Nohrstedt, 2013). These last two studies to a certain extent can be related to this thesis as they put a focus on how some actors attempted to shift the agenda in their favour, thus making them more successful, by using certain circumstances more efficiently than their political opponents.

Nevertheless, they both still lack a clear measurement of whether the actors indeed were successful or not.

Looking at the policy subsystem of this thesis, which revolves around the revision of emission standards of HDVs, different points of the ACF can be applied: firstly, whilst the EU setting new climate goals is not on scale with nature catastrophes it still can be seen as an external shock for the subsystem itself since it directly affects the subsystem itself whilst coming from outside (outside, in this case, being the EU institutions and their decision-making). Especially the change of legislation induced by the European Green Deal and the Fit for 55 targets set the base for a widespread need of revising one's own political strategies to maintain a strong position inside the subsystem.

More importantly, the focus of this thesis lies on the subsystems themselves (see the right side of Figure 1). Starting with the defining features of advocacy coalitions – their policy core beliefs – an analysis of which beliefs can be found can help to identify which and how many coalitions exist in the policy subsystem. This helps answering the first sub-question of “*Which lobbying groups and advocacy coalitions can be observed inside this policy subsystem?*”, and based on previous works on the ACF and its elaborations on ACs, the following proposition can be formulated and tested in the results section of this thesis:

Proposition 1:

There are two Advocacy Coalitions found within the mature policy subsystem on the revision of CO2 emission standards for HDVs, which are defined by policy core beliefs ranging from ecological to economic concerns about the EU's new climate goals with the respective ACs advocating for one side of this spectrum. Inside these ACs, resources are shared based on a reciprocal need thereof to reach their own political goals, and the ties within the ACs are further strengthened by the 'devil shift' of overestimating the other party's influence on the decision-making process. Additionally, the ACs are in conflict with each other, and institutional actors might attempt to be a broker between them.

As established in this chapter, ACs follow a set strategy aiming to influence decision-making in their favour. This strategy is the translation of actors' belief systems into a practical application in form of arguments placed inside the subsystem. The second research question of this thesis thus identifies the different goals actors strive for. To test the research question of “*What are the stated goals of actors participating inside the subsystem?*”, the following proposition will be tested:

Proposition 2:

As the participants inside a policy subsystem attempt to influence decision-making in their favour, they translate their policy core beliefs into arguments fitting to the current discourse. Due to the

bounded rationality actors find themselves in, these arguments are built on the understanding of issues they have and/or share within their AC, resulting in different views, based on their membership within an AC, on the same issues. These arguments are used to either maintain the status quo or shift the agenda if the current one is deemed undesirable. Additionally, since ACs share resources and rely on their shared beliefs, they will attempt to drive a collective strategy around issues all members of the AC can agree on.

Whilst the definition of competing lobbies, displayed as rivalling ACs, and their coordination amongst each other is something the ACF can provide, it cannot answer the question of how successful different coalitions are in the policy process. Following Pierce et al. (2017), nearly half of their analysed studies deploying the ACF did so in combination with other frameworks to gain additional insights. The ACF excels at describing policy change from a lens of coordination inside coalitions and the learnings ACs can draw from a change of policies (Weible et al., 2020), but fails to account for the active measurement of success by different ACs, which could, be due to the success of lobbying famously being hard to measure, to begin with (Mahoney, 2007; Dür, 2008).

2.2 Conceptualising and Applying Lobbying Success

Whilst lobbying in the US is famously known as one of the birthplaces of lobbying itself, with a large focus on monetary incentives by lobbyists towards government officials (Woll, 2012), the EU seems to be rather suspicious towards actions of private actors and favours organised interest groups to create a more balanced representation of interests (Woll, 2012; Beyers, Eising & Maloney, 2008) – with the EU even being willing to invest monetary resources into organisations (mostly NGOs) for the sake of balanced representation. To increase the transparency of lobbying activities, the mandatory transparency register was introduced in 2021 by the European Parliament, Commission and Council (EUR-Lex, 2021), making all financial efforts towards these institutions mandatory to be entered into one collective database.

Looking at the multidimensional nature of the EU compared to the US, there are many different pathways offering themselves for interest groups to access important decision-makers, some focussing on national actors of member states, others on the EU's institutions themselves, or a mix of options (Große Hüttmann, n.d.), but this thesis will primarily focus on the EU level. Exploring the EU pathways for lobbying is done in two dimensions, being (1) the stage of the policy process and (2) the choice of inside or outside lobbying. There appears to be a consensus among scientists in policy research, that the choice of stage inside the policy process usually falls between the stage when (1) a proposal is designed by the European Commission and (2) trying to influence the decision process when both the European Parliament and the Council of the EU vote on proposed legislations, where lobbying either the member states or the EU institutions can prove useful (Crombez, 2002). This

shows that the timing of placing suitable arguments is a key element of a lobbying strategy – of course next to the content of the argument itself.

Of these two options, lobbying the EC with the chance of setting the agenda before further policy debates develop seems to be much more favourable as different scholars have found in their research, arguing that the content of legislative proposals can be changed by directly influencing the Commission itself (Klüver, 2011; Bunea 2013, 2015; Coen, 2009). It should be noted that general statements about the success of lobbying efforts are rare since different scholars have identified different determinants thereof: Mahoney (2007) argues that particularly the nature of the issue is of value whilst the type of lobby group (e.g. civil, private, government) is not a decisive factor inside Europe, Klüver (2010) on the other hand finds both financial resources and access to institutions of importance when it comes to successful lobbying. Yet other scholars even argue about the basic understanding of lobby success itself, and as Lowery (2007) elaborates, it is not about success but the survival of interest groups first and foremost. Relating these three perspectives to the ACF, especially the second factor is in line with what Sabatier & Weible (2007) describe in their work, as ACs indeed share resources in their strategic behaviour, and the choice of venue is considered by them.

Next to the stages of the European policy process, actors also need to decide how they want to reach their targets inside EU institutions, and both direct and indirect pathways offer themselves for doing so (De Bruycker & Beyers, 2019). Table 2 below displays the distinction between inside and outside lobbying by relating it to the selection of target groups for the lobbying efforts. The direct way is also referred to as ‘inside lobbying’ and can be defined as “advocacy activities that are directly aimed at policymakers” (De Bruycker & Beyers, 2019) and usually does not gather a high amount of public attention – examples being in-person meetings with government officials, participation in relevant interest groups and/or consultations and events (De Bruycker & Beyers, 2019; Colli & Adriaensen, 2020; Weiler & Brändli, 2015). Public consultations, being the point of data collection for this thesis, fall into the section of inside lobbying towards the state.

Table 2

A typology of lobbying tactics

Table 1 A typology of lobbying tactics, drawn from the literature outlined

	State (targeting public actors)	Market (targeting private actors)
Inside (direct contact with the target)	<ul style="list-style-type: none"> • Private meetings or contact with policymakers or civil servants • Attending events organized by policymakers • Responding to public consultations 	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperation or partnerships with companies • Certification or eco-labeling programs • Positive and negative screening, training, and consultancy • Shareholder activism • Shareholder resolutions
Outside (appealing to public opinion)	<ul style="list-style-type: none"> • Letter/email campaigns to politicians • Providing citizens with information about government regulations • Petitioning politicians or parliamentarians • Protesting outside of institutions 	<ul style="list-style-type: none"> • Letter/email/social media campaigns to companies • Providing citizens with information about corporate practices • Petitioning or protesting companies • Calls for boycotts or divestment (surrogate/non-surrogate) • Boycotts and carrotmobs

Note. Reprinted from “Lobbying the state or the market? A framework to study civil society organizations’ strategic behavior” by F. Colli & J. Adriaensen, 2020, *Regulation & Governance*, 14(3), pp- 501-513. Copyright by Colli & Adriaensen.

The benefit of choosing inside lobbying is the chance of directly influencing decision-making to one’s own benefit – but since European institutions are aware of the prevalent self-interested actions of actors approaching them, this impact is at least mitigated if not entirely prevented (Weiler & Brändli, 2015). Nevertheless, institutions might still invite actors, aware of the attempts to be influenced, to gather new information and achieve a balanced decision that considers all necessary information (Weiler & Brändli, 2015; De Bruycker & Beyers, 2019). This is the case for public consultations, as their entire purpose for the EC is to gain insight into the views and arguments of as many actors as possible (European Commission, 2022).

Since the actors, on the other hand, are aware that they might be invited solely to provide more information, they might also choose to influence other decision-makers by raising awareness on issues in the public sphere, resulting in pressure and support for their own goals towards the European institutions, which is understood as outside lobbying (Weiler & Brändli, 2015; De Bruycker & Beyers, 2019), which serves as a typical example of venue shopping to increase the chances of lobby success. Examples of outside lobbying are informing the public about certain issues, e.g. by approaching certain media outlets, campaigning and open letters – or for civil organisations sometimes even starting protests (Colli & Adriaensen, 2020).

Mahoney (2007) offers a simple yet effective answer for what the goal of lobbying is: “The aim of lobbying, or advocacy, is to influence public policy; thus, it is natural that political scientists study lobbyists’ ability to achieve influence.” In line with Bunea (2013), this thesis thus defines lobbying

success as the ability to achieve these preferences in a concept of 'preference attainment', which will be elaborated on in the chapter on methodology. Bernhagen, Dür & Marshall (2014) add an important factor by expanding this basic definition to the extent that lobby success is not simply achieving a policy goal itself, but aligning a policy with their preferences more narrowly than would have been the case if they would have chosen not to exert influence at all. The notion of accounting for possible 'invisible' influences can explain successes that cannot be solely accounted for by actively taken actions and is not exactly new as Bachrach & Baratz (1962) pointed this out over 60 years ago. Nevertheless, it is highly advisable to be attentive to these influences.

When considering the studies conducted by Mahoney (2007) and Bunea (2013) it should be noted, that their results first and foremost apply to the specific issues they studied – nevertheless they provide similar insights on success factors for lobbying in Europe: firstly, maintaining a status quo is deemed more likely to succeed compared to establishing entirely new situations, making it easier for established actors inside a subsystem to defend their claims compared to new ones (Bunea, 2013; Mahoney, 2007). Secondly, both conclude that private businesses are more likely to succeed compared to public ones such as NGOs – and Bunea (2013) offers an explanation by stating that the diffuse interests of NGOs are more difficult to attain than the very specific ones of companies; and she adds, that “European umbrella organizations” (Bunea, 2013), which represent many different companies and similar actors, are indeed seen as having a high influence in her research. To put an example, an NGO advocating for climate protection will do so in many fields concerning climate protection, whilst an automotive company focussing on producing E-Fuels friendly combustion engines will only concern itself with issues impacting said engines. Lastly, related to the first success factor, Bunea (2013) adds, that median preferences are more likely to succeed – or in other words: extreme ones on either side of the spectrum are less likely to find success. One caveat added by her on this phenomenon is the following: this does not necessarily mean that extreme opinions inherently will not succeed but can just as much be proof of successful mediation processes inside European policymaking (Bunea, 2013).

Analysing the specificities of actors that are indeed able to reach their set goals inside the policy process is one of the main goals of this thesis and is displayed by the third sub-question, being: *“Which characteristics define actors and coalitions that attain their preference to the highest extent?”* This question needs to be addressed in two individual steps, as firstly it needs to be assessed whether actors are indeed attaining their preferences, and then in a second step analysing what makes them more successful than their rivals. Thus, the following proposition is formulated:

Proposition 3:

There are significant differences between actors and ACs inside the policy subsystem, that define their preference attainment: compared to drastically changing the agenda, maintaining the status quo is considered to find a higher amount of preference attainment and actors striving for drastic changes need to do so by selecting the most favourable venue available. Business actors inside the subsystem find higher success compared to NGOs as they can advocate for more concentrated preferences. The policy result is likely to align with a median of stated preferences by actors due to processes of brokerage and mediation between them.

Whilst the ACF has found vivid application inside EU policy research, it has rarely been combined with the concept of lobby success to quantify the results of taken actions by competing ACs. This notion is supported by a rather superficial search in the Google Scholar Database (scholar.google.com), delivering around 1.900 results from a query of: “Advocacy Coalition Framework” “European Union” AND ~lobbying success (Note: Google Search Operators have been employed to ensure the inclusion of as many fitting results as possible), which mostly do not employ active measurements of lobbying success. One exception deploying both the ACF and preference attainment as concepts to analyse the interactions of lobby groups was found (Eerola, 2017), which, in difference from this thesis, analyses a finished policy process and deploys different methods of measurement to account for these concepts by not paying too close attention to the belief systems of actors and only accounting for lobbying success on a rather superficial and dichotomous level.

3. Methodology and Analysis

This thesis employs a singular case study focussing on one policy subsystem, making use of qualitative approaches of both interview and document analyses for measuring the ACF and quantitative methods to account for preference attainment, which is the chosen measurement for lobby success. In detail this means that three different analyses are conducted to answer the research question: (1) the coding of responses to the EC’s questionnaire in light of identified policy issues actors address during the consultation process, which then also sets the base for social network analysis of this data; (2) measuring feedback documents of the first consultation period using codes displaying aspects of the ACF; (3) measuring preference attainment for each actor based on the questionnaire’s responses.

To reiterate here, the research question of this thesis is “How can varying degrees of lobbying success of competing lobbies and Advocacy Coalitions be explained within the EU-level policy subsystem of the ‘revision of the CO2 emission standards for Heavy Duty Vehicles?’” The EC is, at the

time of writing this thesis, working on gathering feedback on an adopted version of the legislative proposal.

By choosing a single case study approach, this research can provide a close look into the dynamics inside the policy subsystem, the context surrounding it, and the actions actors take to achieve their goals. Thus, “complex conditions related to the case(s)” (Yin, 2012) can be found by deploying analyses of documents and interviews – which have proven of value in researching both lobby success and the ACF and scientific literature shows a tendency toward these methods. Since this research focuses on one specific stage of the policy process, institutional influence from the EU’s side can be disregarded but needs to be addressed in studies focussing on extended timespans (Bunea, 2013).

3.1 Case Selection – Policy Documents

Document analysis helps to understand three points in the case of this research: (1) which actors participated in the public consultation to begin with and which arguments they provided during it, (2) it sets the base for comparisons between actors’ positions and the targeted changes in the policy as proposed by the EC, and (3) it sets the base for identifying coalitions inside the policy subsystem.

The first document selected is the original Regulation (EU) 2019/1242 on CO₂ emission standards of HDVs. It is necessary to include this initial document to compare the statements of involved actors with the initial regulation and the proposed changes by the EC to identify significant developments. In the second step data is collected for analysis – in form of responses to the questionnaire sent out by the EC as a public consultation to gather the opinions of respondents on a new revised Regulation (EU) 2019/1242, to create an assessment of the impact new emission standards would have (European Commission, 2022a). The submitted individual contributions of actors sum up to a total of 112 documents and 115 actors responded to the questionnaire (note: only EN and DE responses were considered).

It should be noted that both the first consultation as well as the questionnaire were publicly available and thus actors could respond at any point during the period between 20th December 2021 to 14th March 2022.

Figure 2 below shows the distribution in categories of participating actors of both the call for evidence (left side), which allowed for the submission of entire documents, and the public consultation (right side), which consisted of the questionnaire. As can be seen, both cases display a high amount of participation by companies and business associations, a moderate amount of NGO participation, and low participation by public authorities of member states.

Figure 2

Distribution of respondent categories

By category of respondent



By category of respondent



Note. Adapted from “*About this Consultation*” by European Commission (2022). Copyright by European Commission.

Like to the first document selected for analysis, the EC’s adopted proposal for a new Regulation (EU) 2019/1242, released on 14th February 2023, was also selected for analysis as it displays the changes made by the EC and thus allows for analysis of lobbyists’ impact on the policy.

3.2 Case Selection – Semi-Structured Interviews

Next to policy documents, this thesis also conducted interviews with relevant stakeholders inside the policy subsystem to gain relevant insights into coordination and the shared belief systems of involved actors. The interviews were held in a semi-structured way, following a catalogue of questions which can be found in Appendix 1 but leaving room for adaptations depending on the respondents’ answers. Using semi-structured interviews to investigate specific information and opinions of respondents has proven a valuable strategy in research on the ACF (an example being Hirsch, Baxter & Brown, 2010) as they allow for responses that are not limited within the borders of closed-ended questions and actors might provide more information on the policy subsystem on their own than the interviewer could expect during the creation process of his catalogue of questions (Adams, 2015).

It should be noted that the conducted interviews provide more information towards ACs inside the subsystem since the interviewees were asked much more specific questions on the issue than the policy documents set out to do. This is also addressed by other scholars measuring the ACF, such as Hirsch, Baxter & Brown (2010), which mention that interviews provide an “insider perspective” compared to other sources of information (in their case analysed media documents).

The selection of suitable interview partners was based on a purposive sampling method since the research question focuses on a particular subsystem, demanding the selection of sources of information (in this case interviewees) to provide sufficient information (Mason, 2002). To select suitable candidates for interviews, different criteria have been employed which can be found in Table

3 below, describing the necessary membership inside the policy subsystem and criteria based on their occupation to enable a somewhat balanced view of expected differing opinions and beliefs towards the revision of emission standards for HDVs.

TABLE 3
 Sampling Frame for Semi-Structured Interviews

(1) Participation in the first Public Consultation Conducted by the EC
(2) Provided Feedback must be in English or German language
(3) Listed activities inside the EU transparency register for lobbying (does not apply for public institutions)
(4) (For companies and business organisations) indicated business size must be larger than 150 employes (category “large” inside the public consultation documents)

Note. Own visualisation.

A total amount of four interviews have been conducted, and to balance between the categories of participants inside the public consultation, as seen in Figure 2, the following selection has been made: two businesses, one governmental organisation, and one organisation focussing both on civil and companies’ concerns was the selected quota to achieve for the interviews. With the assumption of the largest investors among private companies to influence the subsystem the most, a list of financial expenses towards lobbying efforts was created. Then, actors on this list were contacted, starting from the high expenses – although of course this was mainly possible for private companies as some NGOs even receive EU funding instead of investing into lobbying. A total amount of roughly 30 actors were approached with a request for an interview and the quota of choice was successfully upheld and two private companies, one governmental organisation, and one platform uniting business and civil concerns have been interviewed. The interviews themselves lasted between 30 and 45 minutes each and were conducted in either English or German language. To guarantee ethical research, the interviewees were provided with an informed consent sheet before the interview, which explained the pseudonymisation of their data, and the research project was registered with the ethics committee of the University of Twente, which can be found under code **230896**.

3.3 Operationalisation and Methods of Analysis

To enable proper analysis, the research question and sub-questions need to be operationalised, setting clear indicators that can measure the proposed questions. To recollect, the research question and sub-questions are:

How can varying degrees of lobbying success of competing lobbies and Advocacy Coalitions be explained within the EU-level policy subsystem of the 'revision of the CO2 emission standards for Heavy Duty Vehicles'? And:

1) Which lobbying groups and advocacy coalitions can be observed inside this policy subsystem?

2) What are the stated goals of actors participating inside the subsystem?

3) Which characteristics define actors and coalitions that attain their preference to the highest extent?

As mentioned at the beginning of this chapter, three analyses were conducted to provide the necessary foundation to answer the research questions:

To explore the existence of advocacy coalitions inside the subsystem, a qualitative content analysis on documents is deployed, which is then further extended on by using SNA to display the relations between actors.

To identify the stated goals of actors, again qualitative analysis is deployed – but this time for both documents and the conducted interviews.

To make key characteristics of successful actors attaining their preferences to a high degree visible, first a measurement of preference attainment is deployed before then using the insights of the previous analyses of documents and interviews to identify what makes them successful.

3.3.1 Operationalising and Measuring Advocacy Coalitions

Following the approach of Leifeld (2013), statements of actors inside the responses on the questionnaire are selected to identify their position on key policy issues. An explanation of how the policy issues inside the subsystem are identified is provided in the sub-chapter on measuring preference attainment. The reason for choosing the responses on the questionnaire instead of the open documents during the call for evidence is the following: as the EC sets a clear frame in which actors can respond to questions, the questionnaire offers a more structured and uniform basis for data analysis as compared to documents in which actors can freely address as many points as they choose to.

In what Leifeld (2013) defines as “statements”, actors provide information on who is uttering the argument, which issue they are referring to, and whether they support the issue or are against it, and together these three points can be summarised as ‘policy preference’. Shared by Bunea (2013), policy preferences are identified by first finding the policy issues. Thus, Table 4, located in the Appendix 3, displays the identified policy issues and is referred to again later for the measurement of preference attainment. An excerpt of it can be seen below to provide an impression of the policy issues in this subsystem.

Excerpt of Table 4

Policy issues inside the subsystem

Issue	Found In
Reduce GHG emission at least by 55% by 2030 (and 90% by 2050) compared with 1990 cost-effectively	Call for Evidence
Foster innovation in zero-emission technologies	Call for Evidence
Provide benefits for citizens, consumers & transport operators	Call for Evidence

Note. Own visualisation.

Applying the policy issues to code statements of all actors participating in the public contribution has led to over 250 coded statements using the discourse network analyzer software inside of 112 policy documents on 17 policy issues inside a total of the subsystem. The policy documents all were provided by actors during the first round of public consultation.

Of course, only statements actively provided by actors inside feedback documents can be analysed here, which means that some actors will appear to be closer, than one might 'expect' from reality. An example for this can be an automotive manufacturer, that did not provide much feedback on issues and thus appears to be very close to an NGO even though they would not necessarily interact or cooperate with one another in reality.

The coded statements are further processed in the software 'Discourse Network Analyzer' (DNA) to visualise them as so-called discourse networks, in which actors and policy issues are displayed as edges and their agreement or disagreement with certain policy issues is shown as the links between them (Leifeld, 2013). Based on their positions inside the resulting network, certain conclusions can be drawn about actors and their relations. The most central one for this research is the creation of clusters to identify potential ACs.

3.3.2 Operationalising and Measuring Goals of Actors

To measure the stated goals of actors inside the subsystem, a combination of two analyses is used: first, the coded statements of actors inside the DNA can be used since statements of actors already display their opinion on policy issues, which provides an indication of the goals actors are striving for. If an actor, for example, does not provide statements on one particular policy issue, then it is assumed this issue does not have any goal relevance for them.

Second, a qualitative content analysis of the conducted interviews is done. For this analysis, a codebook is created which is based on key aspects of the ACF as they can be found in its framework

created by Sabatier (1988). This follows the outline of Mayring's (2000) advice for qualitative content analysis by creating a deductive codebook to break down the concepts of the ACF into measurable ones, and the complete codebook can be found at Appendix 2. In practice this resulted in six categories of codes: Perceived salience of an issue ('salience'); judgment on the nature of a subsystem event – internal or external ('subsystem event'); usage of strategy and/or beliefs ('use of strategy'); usage of available resources ('resource usage'); perceived/experienced conflicts with other actors ('conflict'); and lastly processes of coordination and cooperation with other actors ('cooperation/coordination').

The coding process itself takes place inside the qualitative document analysis software MaxQDA, making the application of the deployed codebook rather straightforward. To guarantee intercoder-reliability, the codebook is provided to another student well-versed in policy research, a short introduction is given and then their coding-results compared to the ones of the author of this thesis. This quick test delivered promising results of about 75% overlap in the coding results (the coding is based on entire sentences), with one discrepancy being the usage of either "coordination" or "conflict" – which likely is due to the fact that coordination can be used to mediate conflict and thus they both often refer to similar passages.

Based on these two analyses, the stated goals of actors can be derived and contextualised by using the additional information provided during the interviews on processes of cooperation, resource usage and conflicts arising between actors – which are factors an analysis of documents on its own could not account for, making this a suitable approach "to uncover patterns, determine meanings, construct conclusions and build theory" (Patton & Appelbaum, 2003).

3.3.3 Operationalising and Measuring Preference Attainment Characteristics

Preference Attainment offers an 'objective' measurement of lobby success by comparing actors' positions on policy issues to the actual policy result (Dür, 2008). The result is a score which can be compared between all actors without needing to rely on self-judgment of lobby activities, which is a flaw in other measurements of lobby success possess (Dür, 2008).

Bunea (2013) provides a useful strategy to identify preference attainment: before ascribing stated preferences of actors, it is necessary to clarify the topics they can be stated around. To identify these topics, the concept of 'policy issues' is deployed (Bunea, 2013). These policy issues are the core points differing opinions revolve around and are found by (1) using the EC's call for evidence to identify the most relevant points addressed by the EU institution itself, (2) the open-ended questions inside the public consultation questionnaire provided by the EC to include topics the EC expects to find differing opinions on, and (3) the responses on these open-ended questions, since many actors might try to bring their own issues into the discussion. To not dilute the pool of policy issues, the

third category only applies if an issue is brought up by at least three different actors (Bunea, 2013). Using the policy issues as a starting point, all responses and provided documents by stakeholders can be scanned using a keyword-based approach, employing keywords such as ‘incentives’ and ‘ZEV’ (zero emission vehicle) to identify stated preferences of actors regarding the policy issue of ‘Incentives for ZEVs and their selection criteria’. In the third step, the stated preferences of actors are then compared with another to create an ordinal scale, again as proposed by Bunea (2013), between the different options. The ordinal scale is fitted to each individual policy issue to ensure that all preferences were included, which generally means an expected scale of 1 to 3 (1 being no change and 3 being a high demand for change regarding this issue). In the fourth and final step, the preferences of actors then are compared with the adopted version of Regulation (EU) 2019/1242 to identify, whether actors’ preferences are fully reflected in the newly proposed regulation (resulting in a score of 3), partially reflected (resulting in a score of 2), or not respected at all, meaning a failure to attain their preferred outcome on this issue (resulting in a score of 1). Of course, not every actor stated preferences on every policy issue, thus a score of 0 is given if no preference was stated.

During the measurement of preference attainment, first the 17 different policy issues are identified. To provide an example of the range of responses by actors, in the case of policy issue 4 ‘stringency of emission targets’ the responses range from 1 – maintain full stringency, 2 – loosen some targets to make change more feasible, and 3 – a lot of flexibility is needed. Following that, the policy issues are also identified in the adopted proposal of Regulation (EU) 2019/1242 to place them on a scale of 1 to 3, with 1 meaning no change compared to the initial version of the regulation and 3 meaning drastic changes to it – an example being now defining ZEVs (zero emission vehicles) as vehicles with an emission of under 5g CO₂/thousand km instead of initially having them defined as 0 emissions of CO₂. Then, in the final measurement, the actor’s preferences are compared to the adopted proposal’s scale to identify the extent to which actors attained their preferences – again with a scale of 1 to 3 with 1 – no preference attained, 2 – partially attained, and 3 – fully attained. Table 5 below gives an impression of how this measurement looks in practice. This measurement is conducted for a total of 173 actors for all 17 policy issues, although it should be stated that a total amount of 50 actors were omitted in the final summary as they did not provide any code-able statements, for example, due to only referring to external files or their own website inside their feedback documents, which are not within the scope of this research. To identify the average preference attainment of an actor their contributions all are summed up and then divided by the amount of policy issues they provided feedback to (as not every actor stated their preference on every issue).

Table 5

Measurement of preference attainment

Actors	foster innovation in zero-emission technologies	In amended Proposal	Pref attainment measurement
European Automobile Manufacturers' Association (ACEA)	3	2	2
European Biogas Association	3	2	2
European Clean Trucking Alliance (ECTA)	1	2	1
European Copper Institute	2	2	3
European Express Association	3	2	2

Note. Own visualisation.

Measuring preference attainment thus helps answering the third sub-question by displaying which actors are attaining their preferences to what extent.

Based on the results of the measurements on preference attainment, the most 'successful' actors inside the policy subsystem are identified. Since the goal is to find the characteristics defining their success, the other conducted analyses are used to see, whether certain patterns and insights can be found, which justify the success of these actors. To provide an example, the conducted network analysis can be used to see, whether certain actors display a high centrality inside the network – or if engaging with certain issues proved to be of higher value than with others. Thus, for these processes of comparison no new analysis per se is conducted, but the previously found insights are applied to the preference attainment of actors inside the subsystem.

3.4 Limitations of the Deployed Methodology

Of course, even though reliability tests are conducted for this research, it should be noted that qualitative methods always need to account for a certain amount of bias by the researcher.

Nevertheless, coding documents to retrieve information about actors' beliefs and coordination would not be measurable by consulting purely quantitative strategies. In addition, whilst the chosen methodology is suitable for the research question and its sub-questions, careful consideration of the application towards other subsystems or for example longitudinal analyses is needed as processes of policy learning and institutional change were omitted here. Whilst this is not a problem per se, it should be noted, and other strategies need to be consulted for other types of analyses.

Additionally, the access to data should be carefully considered in this study: as only documents of the public consultation have been analysed and the interview partners were selected based on their contribution to the consultation, other potential venues such as direct meetings with EU politicians are not within the frame of this research. The selection of using this kind of data is based on its easy access and the fact that other scholars such as Bunea (2013) and Klüver & Mahoney (2015) have chosen similar approaches shows that this is suitable for the research at hand. Nevertheless, this bias of case-selection should be kept in mind.

4. Results

This chapter analyses the documents of both the public consultation and the conducted interviews by applying measurements of the ACF, SNA and preference attainment to provide an answer on the three proposed sub-questions of this thesis. Then, in chapter 5 the main research question is answered in light of the insights found here.

4.1 Lobby Groups and Coalitions Inside the Subsystem

SQ1: Which lobbying groups and advocacy coalitions can be observed inside this policy subsystem?

Based on previous research and a theoretical point of view, Proposition 1 suggests the following findings when asking which kind of advocacy coalitions are to be expected inside a policy subsystem:

There are two Advocacy Coalitions found within the mature policy subsystem on the revision of CO₂ emission standards for HDVs, which are defined by policy core beliefs ranging from ecological to economic concerns about the EU's new climate goals with the respective ACs advocating for one side of this spectrum. Inside these ACs, resources are shared based on a reciprocal need thereof to reach their own political goals, and the ties within the ACs are further strengthened by the 'devil shift' of overestimating the other party's influence on the decision-making process. Additionally, the ACs are in conflict with each other, and institutional actors might attempt to be a broker between them.

The analysis conducted for this thesis delivers the following findings:

In Figure 3, the coded statements of the actors have been transferred to the network visualisation software 'visone' and a two-mode network is created, displaying both actors and their policy issues as nodes and the agreement or disagreement (being displayed as green and red edges respectively) with the policy issues as edges. Then, a clustering mechanism is deployed, namely a Girvan Newman Clustering, which enables the analysis of groups inside a network by eliminating the connections between nodes that are bridging the gap between different groups (Sathiyakumari & Vijaya, 2016). The goal of this clustering thus is to identify separate groups inside an observed area, in this case being the policy subsystem.

In line with Proposition 1, there indeed are two major groupings occurring inside the network seen in Figure 3, although this alone does not substantiate the existence of two ACs. On closer inspection, the right-handed cluster, being the larger of the two, consists of many producers and wholesalers of gas, biofuels, and related products – which are advocating for more openness for alternative technologies next to purely electric vehicles as seen in their statements in Figure 3 – green suggesting agreement towards a policy issue, and red suggesting disagreement with it. An example for this is the issue “ZEV incentive”, which refers to incentives for picking up new vehicles only being limited to Zero-Emission Vehicles. Inside the left cluster, it is more difficult to find clear relations between the actors since the cluster itself is smaller but actors such as ACEA, being the central lobby group for car-related companies on a European level, appear right next to the Polish Ecological Club, an NGO advocating for strict environmental protection by for example arguing against the usage of E-Fuels, represented in the policy issue of “Manufacturer Compliance” (which is about whether renewables should count as a contribution of manufacturers towards the EU’s climate goals). Thus, the network analysis on its own points towards the existence of two ACs, which indeed revolve around their opinions on policy issues, which is in line with Leifeld’s (2013) findings; but there are uncertainties which still need to be addressed to prove the existence of ACs.

Therefore, the interviews analysed in MaxQDA, coded using key concepts of the ACF, are used to identify, whether the interviews are in support of the two assumed ACs – or not. IP1, for example, states coordination with other major car companies to convey their need for an early review of the charging infrastructure regulation AFIR (Interview 1), which is supported by IP3, also an employee of an automotive company, by saying “we have reached a lot, which is partially due to the fact that we created a united position across the entire industry” (translated from German, Interview 3). This also shows that actors inside a specific industry gravitate to another to find a united strategy on issues – of course, some pathways already offer strongly formalised channels to get together, such as ACEA as the lobby group for the automotive sector on a European level, which is also mentioned by both IP1 and IP3 during the interviews. Nevertheless, coming together can also offer difficulties, as IP2 elaborates since finding a united position inherently means that some actors will not reach the entirety of their goals, making the uniting platforms also act as a broker or mediator between actors (which IP4 also agrees with).

When talking about cooperating with companies and organisations that are aiming for stricter regulations and refuse to acknowledge biogas or E-Fuels as CO₂-neutral alternatives, a slightly different picture is painted: whilst IP1 emphasises the attempt of cooperating with other stakeholders such as NGOs and argue that this could be done by finding compromises between the different goals (Interview 1), IP4, coming from a platform uniting NGOs and companies towards the

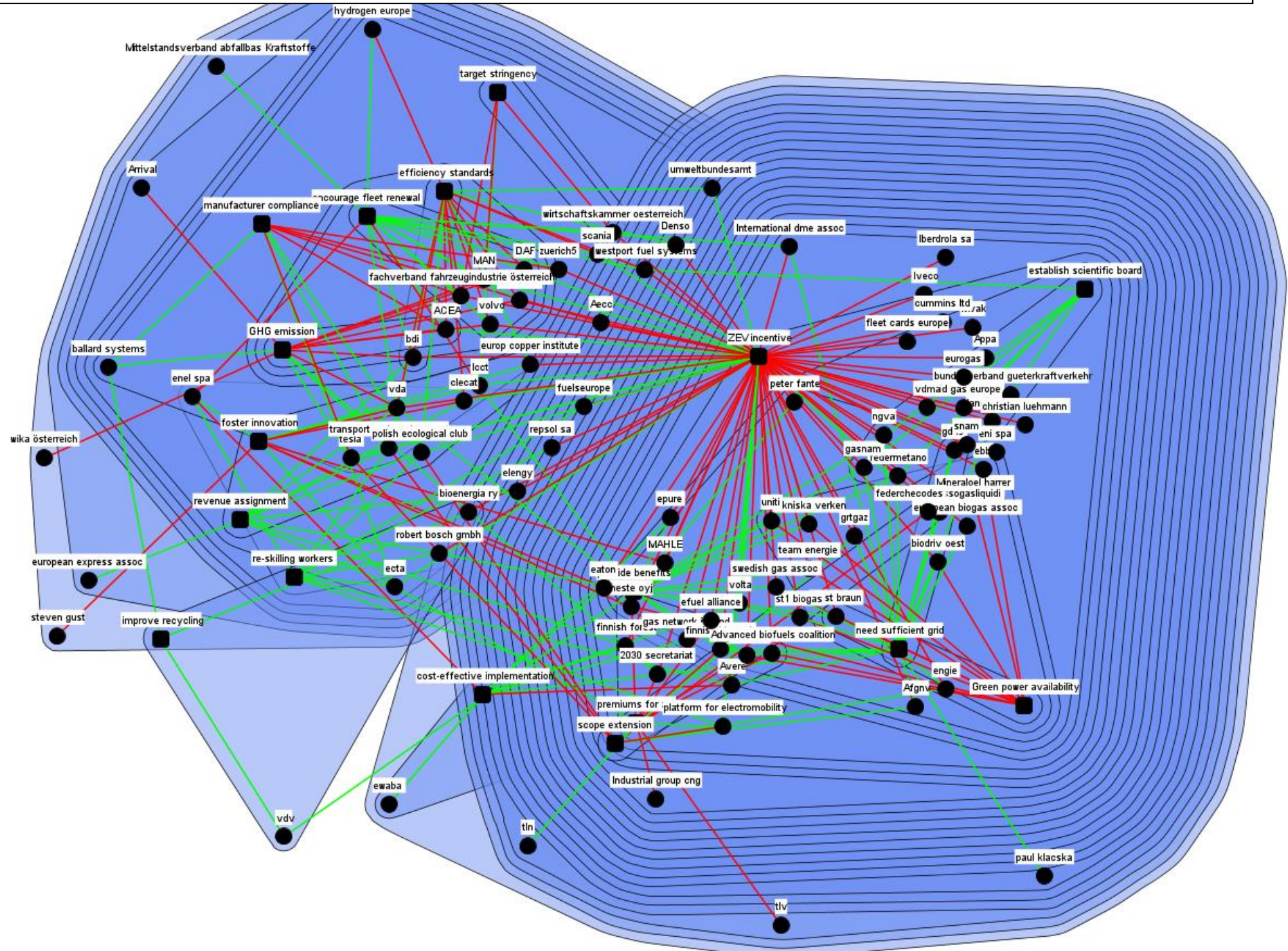
goal of electromobility, mentions on the issue of biofuels “these are the sectors that we cannot find agreement with” (Interview 4) – entirely ruling out cooperation with them. For IP2, being an institution with many companies of different sectors as members, cooperation is necessary to find united positions since they cannot put out statements if there are members not in line with them (Interview 2). On the issue of cooperating with NGOs, IP3, also coming from a major car company, argues that cooperation with them can be difficult as there is a potential risk of being backstabbed, making trust a major factor of cooperation across the board (Interview 3). The statement of IP3 suggests that not only belief systems are defining the two advocacy coalitions, but also points towards the devil shift explained in chapter 2.1: even though they are a large company, they still fear the negative influence of NGOs and thus rather gravitate towards working with business-actors like themselves.

With respect to the ACF, this also means that brokerage between actors, especially when they are holding strong opinions on highly disputed issues, can be rather difficult and it is suggested to observe especially these issues over time to see, whether “hurting stalemates” as proposed by Pierce, Peterson & Hicks (2020) can continue for prolonged periods of time – or if EU institutions can solve them as brokers.

As Proposition 1 also suggested that ACs will share resources to attain their goals, again insights from the interviews can be used: IP1 mentions formal memberships in groups such as ACEA, which require a membership fee together with additional potential investments for campaigning certain policies (Interview 1). Aside from that, they also emphasise the need of combining all strands of lobbying into one coherent strategy (Interview 1). IP3 adds to that by stating, that especially the ones that are not convinced yet are the ones needing to be targeted, but also reflects on the nature of the Brussel’s bubble, mentioning the vast amount of lobbyists all trying to do the same – which is why managing the expectation of one’s own organisation is also of importance and that many issues will end in a compromise (Interview 3). For actors having less resources on their hands, such as IP4, this therefore means “we cannot win everything, so our battles are more on minor objectives [...]” (Interview 4). These statements point towards the usage of resources within closed groups to reach their goals, but also point out an important factor in power-difference between actors: those, that lack resource to begin with, will also not be able to use them during their lobbying efforts.

Figure 3 Clustered Two-Mode Network

Note. Own visualisation.



By combining both the result of the network analysis and the information from the interviews, there is a divide between different actors in the subsystem. Inside their respective groups, actors attempt to work together to attain shared goals – supporting the assumption of finding two ACs here. To classify these two coalitions, a spectrum ranging from “climate needs”, communicated by hard-lining NGOs and strict pro-electric companies, to “industry needs”, communicated by concerned car manufacturers and energy producers, is proposed based on the issues addressed in the expert interviews. These two poles of the spectrum still are in support of the EU’s climate goals but see different factors of importance and disagree on the strategy for reaching them whilst maintaining a strong economical position, which supports the ACF’s assumption of policy core preferences being the defining factor of an AC (Sabatier, 1998).

Since the first sub-question not only asks about ACs but also lobbying groups inside the subsystem, a short comment on that: as mentioned above, especially actors on the side of the industry are heavily organising themselves inside groups such as ACEA, indicating formalised lobby groups. Next to that, during the coding process, many phrases were repeated verbatim among different actors, for example “relying solely on tailpipe emission reduction technologies might not lead to effective CO2 emission reduction [...]”, which was shared by APPA Biocarbinates, Gas Distributors for Sustainability, Gas Networks Ireland and the European Biogas Association. This clearly points to coordination between actors inside lobby groups.

4.2 SC 2: Goals of Actors

SQ2: What are the stated goals of actors participating inside the subsystem?

Following the theoretical elaborations of strategic behaviour inside ACs, Proposition 2 suggests the following:

As the participants inside a policy subsystem attempt to influence decision-making in their favour, they translate their policy core beliefs into arguments fitting to the current discourse. Due to the bounded rationality actors find themselves in, these arguments are built on the understanding of issues they have and/or share within their AC, resulting in different views, based on their membership within an AC, on the same issues. These arguments are used to either maintain the status quo or shift the agenda if the current one is deemed undesirable. Additionally, since ACs share resources and rely on their shared beliefs, they will attempt to drive a collective strategy around issues all members of the AC can agree on.

Again, starting with the analysis of actors’ statements on policy issues, the analysis of statements coded inside the DNA shows the following: if all observed actors would have provided a statement on every identified policy issue of this analysis, then a total amount of 1904 statements (17 policy issues

x 112 questionnaire responses) would have been possible – reality shows, that ‘only’ 250 statements were found. This on its own is an indication that actors ‘pick their fights’ and recalling Bunea’s (2013) statement on the diffuse statements of NGOs versus focused ones of businesses in light of the fact that businesses contribute the highest amount to the public consultation, this is in support of actors rather specifying their statements on issues they really want to change. Although one caveat here is, that especially the size of the actor seems to be of importance since many large car manufacturers (DAF, MAN, Daimler, and ACEA) provided between 4-6 statements, which is comparably high. Only actors such as the 2030-sekretariatet and the Polish Ecological Club reached similar numbers, although as NGOs they are much smaller and lack financial lobbying investments.

When analysing the content of answers provided during the questionnaires, several insights can be observed: firstly, as can be seen in Figure 3, there are policy issues receiving significantly more attention than others with the most striking one being “ZEV incentives” (meaning whether the deployment of incentives for buying Zero Emission Vehicles should further be supported). This policy issue was lobbied the most, meaning that many actors had strong opinions on either maintaining or changing the incentive. Other policy issues such as “establish scientific board” (meaning whether a scientific board monitoring the emission standards for HDVs should be established) not only received a low amount of attention but also exclusively received positive support. This interesting insight not only means that actors coordinated to advocate for this issue, but also that no other actor outside of their group stated any opinion about it – pointing towards the bounded rationality of actors, which means they never will have an overview about all issues taking place inside a subsystem.

Nevertheless, no statement on a scientific board was made by the EC in the adopted proposal, meaning that their lobbying efforts did not result in attained preferences.

Since no statements about the coordination and usage of resources can be made based on this analysis alone, interviews provide additional insight in this regard: the deployed codes measuring the choice of strategy are “Coordination/Cooperation”, “Use of Strategy/Belief”, and “Resource Usage” (which all are based on core aspects of the ACF as explained in Chapter 3) and thus grant additional information when analysed. Accounting for the used resources helps to understand the motivations of actors and the willingness to invest in chosen strategies. Starting off, IP4, representing a platform uniting different actors, does not invest any resources actively by themselves and is dependent on the actions of their members, thus taking a purely representative role towards EU institutions (Interview 4), also meaning that this actor does not state any own goals. In harsh contrast, IP1 and IP3, both members of automotive companies, take a high number of actions on their own and gravitate towards cooperation when they feel the need for collective pressure, thus increasing their chances of success. A major benefit for them is the fact, that being a part of larger company

structures also means having internal structures to rely on, which enables them to build strategies with other actors without needing to leave their ‘home turf’ to begin with (Interview 1 & 3).

When asked about their reason for participating in the public consultation in the first place, the responses vary: whilst some actors see the potential of public consultations to convey their opinions and provide scientific insight (Interview 1), and others even view it as a very important channel for themselves to provide input towards expert decision-makers, when “conversations are more on a high-level” (Interview 4). Others see it as a necessary part of providing their input, agreeing that it should not be ignored (Interview 2), whilst IP3 had a more critical view on it. Still agreeing on the potential of it to provide insights, they do not necessarily expect it to have a high impact on the legislative process (Interview 3). They also mention that the Commission might criticise them for not participating in later processes (Interview 3). Considering the theoretical aspects of venue shifting, these statements are in line with what the theory suggests: actors will choose the most direct pathways available for them to convey their strategies, and since large companies seem to have more options, their opinion on public consultations will vary compared to IP4, which have limited resources and thus factor this channel as quite important. Although it should be noted that the usage of other venues is not within the frame of observation in this research.

IP1 and IP3 emphasise that their companies have already committed to sustainable new strategies for electric vehicles, thus complying with the EU’s climate goals (Interview 1 & 3). The key to maintaining the EU’s economic position whilst transitioning to more sustainable transportation thus, in IP3’s opinion, is maintaining technology-leadership, which is why a more pragmatic approach to the transition would be of need, for example by being open to all technological solutions such as biofuels and hydrogen engines (Interview 3). During the time the interviews were conducted, the EC already proposed a change to the regulation by lowering the emission reduction goal from 100% by 2040 to 90% by 2040 (European Commission, 2023d). Looking at the interviewed actors, all of them are agreeing with the EU’s goals and, as IP3 puts it: “In Lobbying this issue, it is not about doing it at all but more about how you do it” (translated from German, Interview 3). This statement brings up an interesting point towards Proposition 2: theory suggests a distinction between actors wanting to change the status quo and others wanting to maintain it. Here, it seems certain that the status quo will change, and that the EU already has climate goals in mind which they will not change. Therefore, it should be asked whether actors only try to shape minor parts of the coming regulation – or if they do not even want to change much to begin with and only participate in the consultation process because it is expected from them, which the previously mentioned statements of IP3 support.

Nevertheless, IP4 underlined, that they would still push for a 100% reduction goal by 2040 to avoid loopholes for the industry (Interview 4). IP4’s opinion in this respect is seen as representative for

many NGOs focussing on environmental protection since for example the Polish Ecological Club also elaborates on this matter during the survey of the EC, arguing that “large-scale use of renewable fuels is a threat to biodiversity and food security” (Polish Ecological Club, n.d.). Recollecting the proposed spectrum of policy core beliefs in sub-chapter 4.1, these expressed opinions are in line with the two sides expected to be found within this policy subsystem and are seen as parts of the deployed strategies of the respective actors whilst they all still agree on the importance of reaching the EU’s set climate goals.

With regards to SQ2, these insights point to many different goals actors try to reach within the subsystem, although all of them acknowledge the necessity of reaching the EU’s set climate goals. Also, as mentioned towards the end of the previous sub-chapter, especially in the automotive sector it was striking that often arguments were shared verbatim between them, increasing the leverage on the EC by creating a higher number of feedback documents all emphasising the same issues. For NGOs and actors without formal associations, this means that their arguments will occur less often. An additional point worthy of addressing here is the fact, that three out of four interviewed actors (IP1, IP3 & IP4) also mentioned the coming EU elections in 2024 as a strategic constraint since in the early phases of adjusting to the newly elected officials, many delays will come and thus they are hoping for a revision of the regulation before the elections take place. One limitation thus is in need of being addressed here: all inferences on actor’s strategies, especially the ones based on the interviews, are drawn from their voluntarily provided answers – meaning that it is expected that sensitive aspects are not mentioned in this research. Whilst this is a commonly known blind spot in lobbying research, researchers should be aware of it nevertheless.

4.3 SC 3: Preference Attainment and Actor Characteristics

SQ3: Which characteristics define actors and coalitions that attain their preference to the highest extent?

Based on theoretical inferences by combining both lobby success and the ACF, Proposition 3 suggests:

There are significant differences between actors and ACs inside the policy subsystem, that define their preference attainment: compared to drastically changing the agenda, maintaining the status quo is considered to find a higher amount of preference attainment and actors striving for drastic changes need to do so by selecting the most favourable venue available. Business actors inside the subsystem find higher success compared to NGOs as they can advocate for more concentrated preferences. The policy result is likely to align with a median of stated preferences by actors due to processes of brokerage and mediation between them.

The findings of this research support these claims partially: first, the membership in ACs is a factor to attain lobby goals as actors that invest resources into coordination and shared strategies towards common goals will all attain this preference at once if they are successful. Whilst the network analysis provides insights into shared wordings towards specific policy issues, the cluster analysis shown in Figure 3 does not give detailed information on the ACs of this subsystem. Additionally, not all groups were able to attain their goals, even if they acted in a coordinated manner, which at least means that there need to be other factors valued when it comes to preference attainment of ACs. An example of this are the coordinated lobbying efforts mentioned in the end of sub-chapter 4.1, where actors found a policy issue only they addressed but did not succeed in putting it on the agenda for the EC's adopted regulation.

A second factor related to shared strategies of actors is what I coin as 'subsystem membership age'. Whilst IP3 states that lobbying, in general, has changed inside the EU over the last years, it still seems like the long-lasting membership of automotive and energy companies in the subsystem improves their chance of lobbying success and offers them more venues to follow their strategies. This is shown by IP1 and IP3 mentioning the public contribution only as part of many other strategies, whilst IP4 underlined the subjective importance of the public contribution, potentially pointing to a lack of resources to participate in other venues. The third identified factor influencing the preference attainment between groups is the radicality of their goals. Stricter measures on climate protection, or even establishing new measures, did mostly not find success whilst openness for alternative strategies for reaching the EU climate goals is shown to be respected in the adopted proposal.

To account for the defining features leading to preference attainment, first preference attainment itself needs to be measured. In total, the **average preference attainment** for actors inside the policy subsystem is **1.87**, meaning that on average actors at best attain preferences partially since a score of 1 would be "no preferences attained", 2 "partial attainment" and 3 "full attainment of preferences". Additionally, an actor only stating one preference has a higher chance of attaining all preferences than one stating multiple different preferences – but of course also runs the risk of reaching none at all, thus in order to find actors with the highest preference attainment and gain more representable results, only actors with 5 or more stated ones are accounted for. Of the 34 actors with 5 or more stated preferences, only 8 can score a 2 or higher on the scale of preference attainment, meaning that only they attain their preferences between a moderate and high extent. In Table 6 below, both the top 3 actors attaining their preferences and the lowest three are listed.

Table 6

Highest and Lowest Preference Attainment by Actors with 5 or more Statements

Actor	Statements	Preference Attainment
ePURE— European renewable ethanol	5	2,60
DAF Truck NV.	6	2,50
Daimler Truck AG	7	2,43
Neste Oyj	6	1,33
IRU	10	1,30
eFuel Alliance e.V.	5	1,20

Note. Own visualisation.

The top 3 highest preference-attainers are two automotive companies and one lobby group for renewable ethanol inside the EU, whilst the lowest three are an oil and energy company, and two lobby groups (one being pro-eFuels and one on Road Transport). Looking at the broader picture, out of the 35 actors analysed here, 10 have a clear automotive relation as car manufacturer, car part manufacturer or lobby group. An additional 12 are either producers or lobby groups of renewable and/or low-emission energies and the remainder is split up between NGOs and public institutions.

Thus, the comparison between the “most important actors”, as in most relevant ones for this research, gravitates towards a distinction between automotive, low emission energy and NGO actors to see, which of the groups was most successful in attaining their preferences, before they are analysed on their specific characteristics. Table 7 below provides a quick overview of the three categories and their average preference attainment, putting the automotive actors slightly before the energy providers, whilst the NGOs stay behind rather substantially – indicating that the private sector seems to have gotten the edge in this policy subsystem when it comes having their interests regarded in the new proposal.

Table 7

Preference Attainment by grouped actors

Grouped Actors	∅ Contributions	∅ Preference Attainment
Automotive Companies	6,8	2,024126984
Energy Companies	6	1,998280423
NGOs	8,75	1,704816017

Note. Own visualisation.

Since this research puts a particular focus on differences between ACs, it should be noted here that whilst these three groups of actors cannot be clearly assigned to respective ACs, the tendency is that both automotive and energy companies have an economic focus. Therefore, by combining automotive and energy actors and comparing them to the NGOs, assuming they primarily have ecological concerns in mind, results in the following scores: the AC on economic concerns attains their preferences, on average, with a score of 2,011, whilst the AC on ecological concerns attains them, on average, with a score of 1,70. In other words, the first AC attains their preference 0,31 more than the other one.

Considering the historically strong lobbying influence of the automotive sector inside the EU (Haas & Sander, 2019), it does not seem too surprising that European institutions would pay attention to the needs of car companies. Mahoney (2007) elaborates in her research, that – at least from a theoretical perspective – actors are more likely to succeed when fighting for the status quo instead of large changes and Bunea (2013) supports this by finding, that extreme positions are more unlikely to find success when compared to moderate ones. Thus, respecting the needs of long-established EU actors offers an explanation of these results, as many NGOs have joined the ‘world of automotive lobbying’ much more recently than car companies and energy producers, meaning that automotive companies had the chance to establish a political status quo for a longer period of time. This is supported by the conducted interviews, as IP3 states: “Back in the day, lobbying used to be different and now there are many more lobbyists, there used to be some strong industries and big players” (translated from German, Interview 3) and although IP3 admits that NGOs have grown in importance, they still do not seem on the same level as the strong industries – which IP4 at least partially agrees

to when stating their expectation to find rather small interim-successes but admitting to not believe in the success of their stance on keeping strict emission targets for ZEVs (Interview 4).

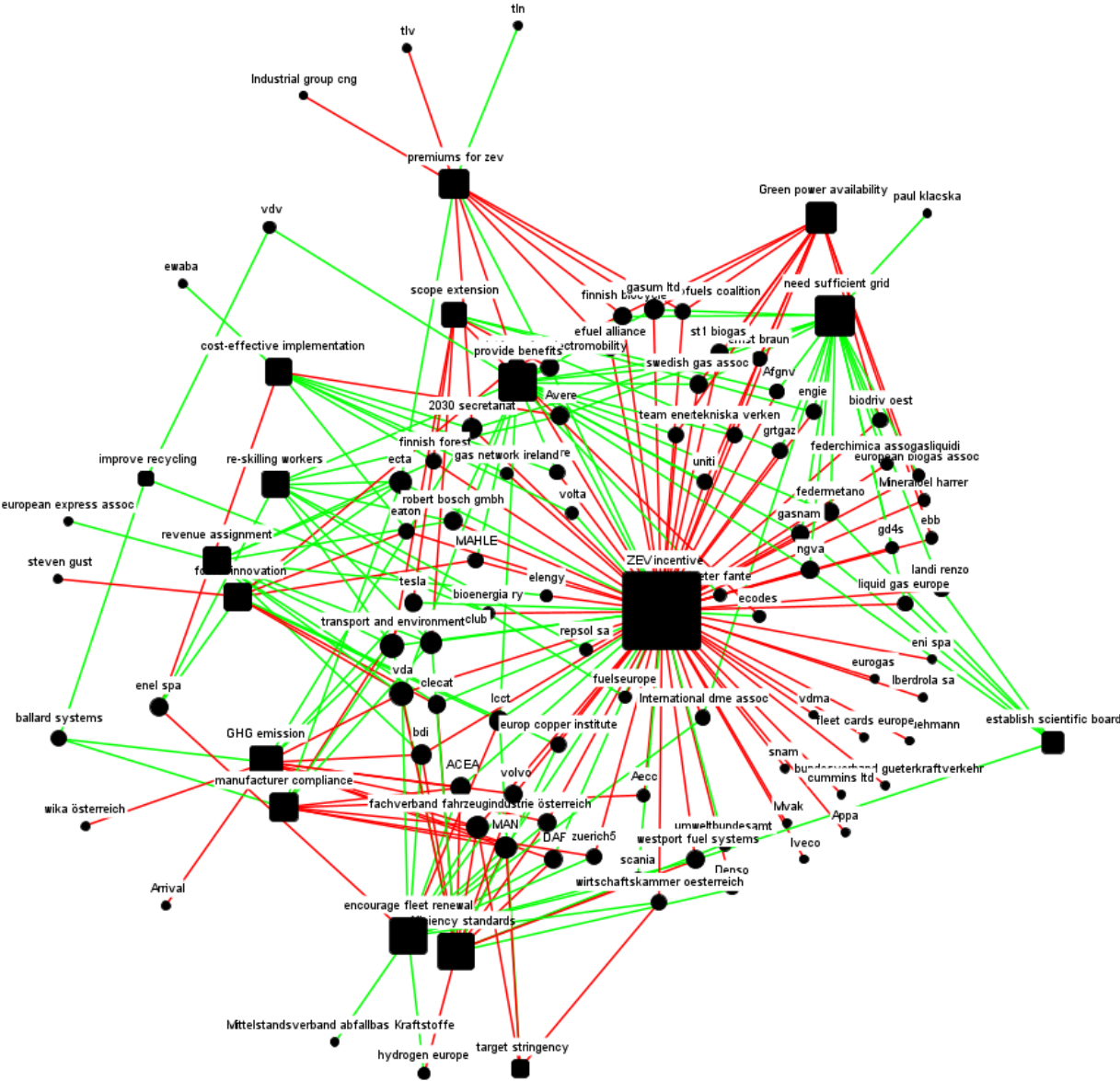
Another look at the visualisation of the two-mode network of Chapter 1, but this time without clustering the actors, is conducted to see, whether certain insights on actor characteristics can be drawn from an SNA approach. Figure 4 below shows this network with the red edges showing disagreement with the concept, the green ones showing agreement with it, and an increased size of nodes depending on their degree centrality inside the network. Square nodes indicate policy issues and round nodes actors.

There is a large difference in the centrality of different policy issues, with 'ZEV incentives' being the most central one, meaning this issue was attempted to be influenced by actors the highest amount of all issues identified. Additionally, it is striking that most actors disagree with limiting incentives only to Zero-Emission Vehicles and mainly NGOs, electromobility-focused companies and networks like 'AVERE' (being the European Association for Electromobility) attempt to keep the strict limit. To recall Table 6 on the "winners and losers" of preference attainment, it should be noted that all actors of the top 3 are pledging at least moderate openness for alternative solutions by, for example, considering completely CO2 neutral alternative fuels.

One other observable coordinated lobbying activity is found in the right corner of the network, being the already earlier addressed efforts of establishing a scientific board. Looking at another policy issue, 'ZEV incentives', the German VDA (association of the German automotive industry) stated that "renewable and low-carbon fuels will have to play an important role in cutting CO2 emissions of road transport" (Verband der Deutschen Automobilindustrie, n.d.) – which is a position that found success considering that the definition of ZEVs has been loosened in the adopted proposal of the EC. This indicates successful lobbying coordination as the VDA is a platform uniting different opinions of actors to coordinate and express a German position on policy issues and four other actors used the exact same wording in their statements (ACEA, MAN, Iveco Group, and the Fachverband der Fahrzeugindustrie Österreichs). Sometimes, finding a united position can be rather difficult as IP2 elaborates on their occasional role as a broker to solve conflicts between members (Interview 2).

Figure 4

Two-Mode Network, not clustered



Note. Own visualisation.

The differences in success between taken actions of lobbying on two policy issues show, that coordination on its own does not lead to success but needs to be linked with additional factors, such as the statement of policy goals and the usage of resources to put them on the EC’s agenda. Whilst all actors participating in the public consultation acknowledge the need of reaching the EU’s climate goals, there are different ways of approaching it and actors like NGOs (as shown by statements of IP4) strive for strict enforcement of new emission standards, whilst businesses aim for more alternative ways of approaching the set goals, for example by being open to zero emission fuels. The

interviews indicate that private companies (IP1 and IP3) took more active investments of resources than platforms and organisations uniting actors (IP2 and IP4), and whilst IP2 elaborates, that they might use studies and resources of their members, this is not a primary part of their activities and the focus lies more on finding united positions (Interview 2). For IP1 on the other hand, investing resources through multiple channels such as the lobbying group ACEA, public contributions to convince EU institutions of their justified interests, and coordinating and sharing information within their corporation is seen as important to avoid informational overlap and use the available resources most efficiently (Interview 1).

One further point needing to be mentioned is the impact of belief systems on lobbying success in this research: Sub-chapter 4.1 proposes a spectrum between ‘climate needs’ and ‘industry needs’ as the range of policy core beliefs found within the policy subsystem. Looking at Table 7, it certainly seems like the needs of the industry have found more attention inside the adopted proposal of Regulation (EU) 2019/1242 than the need for stricter climate measures but it should be kept in mind that this is a superficial view on the issue and more analysis – especially longitudinal one – should be conducted to confirm this assumption. Nevertheless, this result is in line with the theoretical assumption of business actors being more successful than NGOs, albeit it is not entirely confirmed if this is due to businesses focussing on more specific policy issues.

5. Discussion

The aim of this thesis is to answer the research question of: *“How can varying degrees of lobbying success of competing lobbies and Advocacy Coalitions be explained within the EU-level policy subsystem of the 'revision of the CO2 emission standards for Heavy Duty Vehicles'?”* And the results of the conducted analysis show that there are differences between actors, which group in ACs, influencing their attainment of preferences inside the subsystem.

There are lobby groups and two ACs to be found in the subsystem. Whilst lobby groups were observed through coordinated efforts among actors, such as sharing phrases and arguments during the public consultation, and organised actions inside formalised lobby associations such as ACEA and the German VDA, there is a substantial lack of coordinated actions on the side of NGOs. This is not necessarily surprising as at least 4 times the number of companies and business associations participated during each period compared to the number of NGOs, making it logistically difficult for NGOs to find cooperation partners in the first place. Proceeding to the analysis of ACs inside the subsystem, two ACs were able to be observed inside the subsystem, but SNA on its own was not able to deliver satisfying arguments on their members and the policy core beliefs – which are seen as

constituting factors of ACs in the first place (Sabatier & Weible, 2007). Qualitative analysis of the conducted interviews provided additional insights by identifying a policy core belief on the feasibility of the EU's climate goals, ranging in a spectrum from "climate needs" to "industry needs". This policy core belief is similar to what Nohrstedt (2008) proposes in his research in which he finds clusters revolving around "nuclear energy viability and nuclear energy opposition", which display the perceived threat and viability of nuclear energy.

Inside their ACs but also acting as individuals, actors set out to state their goals in form of arguments to shape the agenda in their favour. Nevertheless, they all acknowledge the necessity of the climate goals set by the EU, meaning that their stated goals disagreed on the means of reaching them. To convey the importance of their goals, it can be observed that actors group together and engage in coordinated efforts for policy issues they deem important. Considering the variety of issues addressed by the actors participating during the public consultation, it was possible for some of them to engage on certain issues no other actors paid attention to – such as the issue of establishing a scientific board to monitor emission standards, although not all of these efforts found success by having an impact on the adopted proposal for Regulation (EU) 2019/1242. For issues more central inside the policy subsystem, it was possible to observe many actors engaging with them – both showing agreement and disagreement towards it, with the most contested one being the revision of incentives for purchasing zero-emission vehicles. Lobbying this issue proved to be of value as it does find mention in the adopted proposal of the EC (European Commission, 2023b), loosening the restrictions on the incentive by also making it available for low-emission vehicles. This, amongst other policy changes in the adopted proposal, points towards successful lobbying efforts by automotive companies in comparison to NGOs focussing on environmental protection, which is in line with Bunea's (2013) finding of businesses being more likely to find success in lobbying the EU.

The measurement of lobbying success indeed supports these findings of businesses being more successful as their average score of 2,02 for automotive and 1,99 for energy companies indicate at least partial attainment of preferences compared to NGOs scoring 1,70. Thus, this result also inherently means that the AC focusing on economic concerns, on average, attained a higher number of preferences than the AC focusing on ecological ones.

Two characteristic factors influencing the attainment of preferences are (1) the availability of resources for actors, especially monetary and informational ones, as some actors were able to spend their resources through a multitude of channels (Interview 1) whilst others comment on their perceived lack of influence (Interview 4) and (2) the established position within the policy subsystem, displayed as 'subsystem membership age' as newer actors, especially NGOs, have less available pathways and thus ascribe higher value to accessible ones like the public consultation (Interview 4).

This last part on membership age is surprising considering the theoretical input, as the theory of venue-shopping assumes actors to choose new and alternative pathways to influence decision-makers (Jones & Jenkins-Smith, 2009) instead of staying inside a 'losing system'.

In addition, being an established (especially business-focused) actor inside the subsystem provides another benefit when looking at the devil shift. As IP3 elaborates, there is a substantial fear of negative consequences when working together with NGOs and even though this has decreased over the years, new actors – especially those advocating for other goals than businesses – struggle to find footing inside the subsystem.

Lastly, it should be noted that there was no brokerage between the ACs identified in this research but nevertheless, the results did indeed align with Proposition 3 in regard to the assumption of the policy result aligning with the median of preferences as the adopted proposal of the EC did loosen the restraints on some issues such as the definition of ZEVs whilst not fully committing to more 'extreme' demands such as a total ban of non-electric vehicles or policy issues asking for entirely new approaches of handling the emission standards.

Thus, to answer the research question of this thesis: varying degrees of lobbying success between competing lobbies and ACs can be explained based on three major factors. First, businesses – and thus also extended the AC focusing on economic concerns, proved to be more successful in attaining their preferences, and the results of the interviews support this by displaying a higher amount of available resources and venues for business actors (IP1 & IP3). Curiously, the higher availability of venues also leads to putting less subjective value on the public consultation itself (IP3) as compared to actors lacking resources (IP4). Second, established actors had an easier time finding lobby success inside the mature subsystem at hand compared to new ones. Due to concerns about trust as well as already established lobby groups such as ACEA primarily existing on the side of the economically oriented AC, comparatively new actors such as NGOs on environmental concerns had a harder time stating their concerns. Third, and last, coordinated lobbying efforts and shared resources lead to a higher likeliness of finding lobby success. Especially when looking at the conducted SNA, it can be observed that actors grouped together to focus on policy issues, increasing their chances to place it on the EC's agenda. A potential explanatory approach for this observation is Bunea's (2013) elaboration of NGOs having diffuse interests compared to businesses focussing on particular ones more closely.

5.1 Limitations of this Research

Two major caveats need to be considered when talking about the generalisability of this research: first and foremost this research is only focussing on one policy subsystem at a specific point of the policy process, thus if one aims to gather more general insight such as the change of positions inside

the subsystem, it is highly suggested to at least conduct longitudinal studies, if not even multiple ones across related policy subsystems. Secondly, only actors participating in the public consultation conducted by the EC have been considered, meaning alternative choices of venues were not within the frame of this research. In addition, the adopted Regulation (EU) 2019/1242 has yet to enter the phase of trilogues at the time of writing it, thus it is suggested to conduct similar research once the regulation is finally implemented. This specific timing of research also enabled a rather unique perspective into an ongoing policy process, which has not been conducted in this way before – thus the found insights here provide insights on how actors actively attempt to influence ongoing policy processes, which might be of use for future research.

Additional limitations are the influences of ‘invisible power’ as addressed in chapter 2.2, meaning that the inherent influence of established actors such as the automotive sector might already shift the result of the policy process towards their favour, although no active measures have been taken by them. This research did not account for invisible power to this extent, thus it is recommended for future ones to do so.

Since this research was conducted by one researcher, a certain amount of bias needs to be accounted for, especially during the interviews as their semi-structured nature results in somewhat of a conversation between the researcher and the interviewees – also leading to a certain amount of influence during the following coding process, although a quick intercoder-reliability test was conducted to account for this. Thus, it is highly recommended for future researchers aiming to replicate a similar study to deploy multiple individuals coding the found data, as for example done by Pierce et al. (2017).

6. Conclusion

This thesis set out to answer how actors within a specific policy subsystem cooperate and how varying degrees of reaching their set goals can be explained by deploying measurements of the ACF, SNA and preference attainment. There is little research done in this field and even less done on deploying the ACF inside a still ongoing policy process, making this research valuable to the extent of filling this gap. By deploying both document analyses and semi-structured interviews, it was found that especially the availability of resources and coordination of actors inside the subsystem is of importance to reach their set goals and influence the policy process in their own favour. This result lines up with theoretical expectations set by both the ACF and conceptions of lobby success and provides encouraging ground for future researchers to deploy similar methods in a larger scope to also track processes of policy learning and how the change of policies across extensive periods of

time impacts the results inside the policy subsystem. Additionally, the policy core belief system defining ACs within the subsystem on the revision of CO₂ emission standards for HDVs was identified to be one on the feasibility of the EU's emission goals, ranging from the demand for a higher focus of the industry's needs and climate concerns on the other side – which is almost identical to Sabatier's (1988) example of policy core beliefs as 'economy vs environmental concerns'. However, the deployed methodology also showed clear limitations by not providing clear insights into the structure of ACs inside the subsystem when only looking at the cluster analysis of the SNA-based approach. Whilst the additional insights provided by using core concepts of the ACF to explain processes of coordination inside the subsystem strengthened this part, it should be noted for future researchers, that – especially when looking at extended periods of development inside a subsystem – one will also need to account for external subsystem influences. Nevertheless, this research was able to provide an objective measurement of actors' successes by deploying preference attainment, offering the benefit of not only relying on provided statements by actors and their own reflection on taken actions but comparing their stated arguments with the results of the policy process. The results of this measurement point to a rather strong success of business actors over environmental NGOs inside the subsystem, and the ACF is able to support these findings by providing insights into the dynamics between actors and explaining that well-established ones such as automotive companies are more successful than new ones entering the subsystem. For future research, it is highly recommended to also account for potential conflicts inside policy subsystems as policy brokerage was not possible to be observed within the scope of this thesis. Since the policy process on the revision of CO₂ emission standards for HDVs is still ongoing, it is also advised to repeat the analysis of the policy subsystem at the end of it, to confirm whether the identified factors characterising successful actors are still upheld later. As this research cannot account for success characteristics lying outside the ACF and conceptualisations of lobby success, it should also be considered to deploy the measurement of preference attainment in combination with other frameworks such as the Punctuated Equilibrium Theory.

Bibliography

- Adams, W. C. (2015). Conducting semi-structured interviews. In K. E. Newcomer, H. P. Hatry, J. S. Wholey (eds.), *Handbook of practical program evaluation*, pp. 492-505. Jossey-Bass.
- Bachrach, P. & Baratz, M. S. (1962). Two Faces of Power. *American Political Science Review*, 56(4), pp. 947-952.
- Bennett, C. J., & Howlett, M. (1992). The lessons of learning: Reconciling theories of policy learning and policy change. *Policy sciences*, 25(3), pp. 275-294. <https://doi.org/10.1007/BF00138786>
- Bernhagen, P., Dür, A., & Marshall, D. (2014). Measuring lobbying success spatially. *Interest Groups & Advocacy*, 3, 202-218. <https://doi.org/10.1057/iga.2014.13>
- Beyers, J., Eising, R., & Maloney, W. (2013). Researching interest group politics in Europe and elsewhere: Much we study, little we know?. In J. Beyers, R. Eisinger, W. Maloney (eds.) *Interest group politics in Europe* (pp. 1-26). Routledge.
- Bunea, A. (2013). Issues, Preferences and Ties: Determinants of Interest Group' Preference Attainment in the EU Environmental Policy. *Journal of European Public Policy*, 20(4), pp. 552-570. <https://doi.org/10.1080/13501763.2012.726467>
- Bunea, A. (2015). Sharing ties and preferences: Stakeholders' position alignments in the European Commission's open consultations. *European Union Politics*, 16(2), pp. 281-299. <https://doi.org/10.1177/1465116514558338>
- Chalmers, A. W. (2020). Unity and conflict: Explaining financial industry lobbying success in European Union public consultations. *Regulation & Governance*, 14(3), pp. 391-408. <https://doi.org/10.1111/rego.12231>
- Coen, D. (1999). The impact of US lobbying practice on the European business-government relationship. *California Management Review*, 41(4), pp. 27-44. <https://doi.org/10.2307/41166008>
- Coen, D. (2009). Business lobbying in the European Union. In D. Coen, J. Richardson (eds.) *Lobbying the European Union: institutions, actors and issues*, pp. 145-168. Oxford University Press.
- Colli, F., & Adriaensen, J. (2020). Lobbying the state or the market? A framework to study civil society organizations' strategic behavior. *Regulation & Governance*, 14(3), pp- 501-513. <https://doi.org/10.1111/rego.12227>
- Crombez, C. (2002). Information, lobbying and the legislative process in the European Union. *European Union Politics*, 3(1), pp. 7-32. <https://doi.org/10.1177/1465116502003001002>

De Bruycker, I., & Beyers, J. (2019). Lobbying strategies and success: Inside and outside lobbying in European Union legislative politics. *European Political Science Review*, 11(1), pp. 57-74.

<https://doi.org/10.1017/S1755773918000218>

Dür, A. (2008). Measuring interest group influence in the EU: A note on methodology. *European Union Politics*, 9(4), pp. 559-576. DOI: 10.1177/1465116508095151

Dür, A., Bernhagen, P., & Marshall, D. (2015). Interest group success in the European Union: When (and why) does business lose? *Comparative Political Studies*, 48(8), pp. 951-983.

<https://doi.org/10.1177/0010414014565890>

EUR-Lex (2021). Lobbying regulation — the EU mandatory transparency register. <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/lobbying-regulation-the-eu-mandatory-transparency-register.html>

European Commission (1998). *Commission and ACEA agree on CO2 emissions from cars.*

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_98_734

European Commission (2014). *Questions and Answers on the Commission strategy for reducing Heavy-Duty Vehicle'' (HDVs) fuel consumption and CO2 emissions.*

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_14_366

European Council (2022). *European Green Deal.*

<https://www.consilium.europa.eu/en/policies/green-deal/>

European Commission (2022). *About this Consultation.* https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13168-Verringerung-von-CO2-Emissionen-Uberprufung-der-Emissionsnormen-fur-schwere-Nutzfahrzeuge/public-consultation_en

European Commission (2022a). *Feedback and Statistics: Call for Evidence for an Impact Assessment.*

https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13168-Reducing-carbon-emissions-review-of-emission-standards-for-heavy-duty-vehicles/feedback_en?p_id=27600689

European Commission (2023a). *Fit for 55: Delivering on the proposals.*

https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal/fit-55-delivering-proposals_en

European Commission (2023b). *Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Regulation (EU) 2019/1242 as regards strengthening the CO₂ emission performance standards for new heavy-duty vehicles and integrating reporting obligations, and repealing Regulation (EU) 2018/956.*

European Commission (2023c). *COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT IMPACT ASSESSMENT Part 1 Accompanying the document Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Regulation (EU) 2019/1242 as regards strengthening the CO₂ emission performance standards for new heavy-duty vehicles and integrating reporting obligations, and repealing Regulation (EU) 2018/956.*

European Commission (2023d). *European Green Deal: Commission proposes 2030 zero-emissions target for new city buses and 90% emissions reductions for new trucks by 2040.*

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_762

European Commission (n.d.). *Reducing carbon emissions – review of emission standards for heavy-duty vehicles.* https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/13168-Reducing-carbon-emissions-review-of-emission-standards-for-heavy-duty-vehicles_en

Feindt, P. H. (2010). Policy-learning and environmental policy integration in the Common Agricultural Policy, 1973–2003. *Public Administration*, 88(2), pp. 296-314. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.2010.01833.x>

Große Hüttmann (n.d.) Multi-Level-Governance. *Bundeszentrale für politische Bildung.*

<https://www.bpb.de/kurz-knapp/lexika/das-europalexikon/177146/multi-level-governance/>

Haas, T. & Sander, H. (2019). *The European Car Lobby.* Rosa Luxemburg Stiftung.

<https://www.rosalux.eu/en/article/1477.the-european-car-lobby.html>

Hirsch, R., Baxter, J., & Brown, C. (2010). The importance of skillful community leaders: Understanding municipal pesticide policy change in Calgary and Halifax. *Journal of Environmental Planning and Management*, 53(6), pp. 743-757. <https://doi.org/10.1080/09640568.2010.488110>

Jenkins-Smith, H. C., & Sabatier, P. A. (1994). Evaluating the advocacy coalition framework. *Journal of public policy*, 14(2), pp. 175-203.

Jenkins-Smith, H., Silva, C. L., Gupta, K., & Ripberger, J. T. (2014). Belief system continuity and change in policy advocacy coalitions: Using cultural theory to specify belief systems, coalitions, and sources of change. *Policy Studies Journal*, 42(4), pp. 484-508. <https://doi.org/10.1111/psj.12071>

Jones, M. D., & Jenkins-Smith, H. C. (2009). Trans-subsystem dynamics: Policy topography, mass opinion, and policy change. *Policy studies journal*, 37(1), pp. 37-58. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2008.00294.x>

Junk, W. M. (2016). Two logics of NGO advocacy: understanding inside and outside lobbying on EU environmental policies. *Journal of European Public Policy*, 23(2), pp. 236-254.

<https://doi.org/10.1080/13501763.2015.1041416>

Klüver, H. (2010). Europeanization of lobbying activities: When national interest groups spill over to the European level. *European Integration*, 32(2), pp. 175-191.

<https://doi.org/10.1080/07036330903486037>

Klüver, H. (2011). The contextual nature of lobbying: Explaining lobbying success in the European Union. *European Union Politics*, 12(4), pp. 483-506. <https://doi.org/10.1177/1465116511413163>

Klüver, H., & Mahoney, C. (2015). Measuring interest group framing strategies in public policy debates. *Journal of Public Policy*, 35(2), pp. 223-244. doi:10.1017/S0143814X14000294

Leifeld, P. (2013). Reconceptualizing major policy change in the advocacy coalition framework: A discourse network analysis of German pension politics. *Policy studies journal*, 41(1), pp. 169-198.

<https://doi.org/10.1111/psj.12007>

Lowery, D. (2007). Why do organized interests lobby? A multi-goal, multi-context theory of lobbying. *Polity*, 39(1), pp. 29-54. <https://doi.org/10.1057/palgrave.polity.2300077>

Lubell, M. (2013). Governing institutional complexity: The ecology of games framework. *Policy studies journal*, 41(3), pp. 537-559. <https://doi.org/10.1111/psj.12028>

Mahoney, C. (2007). Lobbying success in the United States and the European Union. *Journal of Public Policy*, 27(1), pp. 35-56. <https://doi.org/10.1017/S0143814X07000608>

Mailand, M. (2010). The common European flexicurity principles: How a fragile consensus was reached. *European Journal of Industrial Relations*, 16(3), pp. 241-257. DOI:

10.1177/0959680110375134

Mason, J. (2002). *Qualitative Researching* (2nd ed.). Sage Publications.

Mayring, P. (2000). Qualitative content analysis. Forum: qualitative social research.

<https://doi.org/10.17169/fqs-1.2.1089>

Nohrstedt, D. (2008). The Politics of Crisis Policymaking: Chernobyl and Swedish Nuclear Energy Policy. *The Policy Studies Journal*, 36(2), pp. 257-278. [https://doi.org/10.1111/j.1541-](https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2008.00265.x)

[0072.2008.00265.x](https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2008.00265.x)

Nohrstedt, D. (2013). Advocacy coalitions in crisis resolution: Understanding policy dispute in the European volcanic ash cloud crisis. *Public Administration*, 91(4), pp. 964-979.

<https://doi.org/10.1111/padm.12003>

Patton, E., & Appelbaum, S. H. (2003). The case for case studies in management research.

Management research news, 26(5), pp. 60-71. <https://doi.org/10.1108/01409170310783484>

Pierce, J. J., Peterson, H. L., Jones, M. D., Garrard, S. P., & Vu, T. (2017). There and back again: A tale of the advocacy coalition framework. *Policy studies journal*, 45(S1), pp. 13-46.

<https://doi.org/10.1111/psj.12197>

Pierce, J. J., Peterson, H. L., & Hicks, K. C. (2020). Policy change: An advocacy coalition framework perspective. *Policy Studies Journal*, 48(1), 64-86. <https://doi.org/10.1111/psj.12223>

Polish Ecological Club (n.d.). Provided feedback during the EC's public consultation survey.

Quaglia, L. (2012). The 'old' and 'new' politics of financial services regulation in the European Union.

New Political Economy, 17(4), pp. 515-535. <https://doi.org/10.1080/13563467.2012.622360>

Quittkat, C., & Kotzian, P. (2011). Lobbying via Consultation—Territorial and Functional Interests in the Commission's Consultation Regime. *European Integration*, 33(4), pp. 401-418. [https://www-](https://www-tandfonline-)

[tandfonline-](https://www-tandfonline-)

[com.ezproxy2.utwente.nl/doi/epdf/10.1080/07036337.2011.582280?needAccess=true&role=button](https://www-tandfonline-com.ezproxy2.utwente.nl/doi/epdf/10.1080/07036337.2011.582280?needAccess=true&role=button)

Rozbicka, P. (2013). Advocacy coalitions: influencing the policy process in the EU. *Journal of European Public Policy*, 20(6), pp. 838-853. <https://doi.org/10.1080/13501763.2013.781820>

Sabatier, P. A. (1988). An advocacy coalition framework of policy change and the role of policy-

oriented learning therein. *Policy Sciences*, 21(2-3), pp. 129-168. <https://doi.org/10.1007/BF00136406>

Sabatier, P. A. (1998). The advocacy coalition framework: revisions and relevance for Europe. *Journal*

of European Public Policy, 5(1), pp. 98-130. <https://doi.org/10.1080/13501768880000051>

Sabatier, P., Hunter, S., & McLaughlin, S. (1987). The devil shift: Perceptions and misperceptions of opponents. *Western Political Quarterly*, 40(3), pp. 449-476.

<https://doi.org/10.1177/106591298704000306>

Sabatier, P. A., & Weible, C. M. (2007). The advocacy coalition framework: Innovations and clarifications. In *Theories of the Policy Process* (pp. 189-220). Routledge.

Sathiyakumari, K., & Vijaya, M. S. (2016). Community detection based on girvan newman algorithm and link analysis of social media. In *Digital Connectivity—Social Impact: 51st Annual Convention of the*

Computer Society of India, CSI 2016, Coimbatore, India, December 8-9, 2016, Proceedings 51, pp. 223-234. Springer Singapore.

Scott, J., & Stokman, F. (2015). Social Networks. In J. D. Wright (ed.) *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (2nd ed.), pp. 473-477. Science Direct.

Siciliano, M. D., Wang, W., & Medina, A. (2021). Mechanisms of network formation in the public sector: A systematic review of the literature. *Perspectives on Public Management and Governance*, 4(1), pp. 63-81. <https://doi.org/10.1093/ppmgov/gvaa017>

Tabassum, S., Pereira, F. S., Fernandes, S., & Gama, J. (2018). Social network analysis: An overview. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Data Mining and Knowledge Discovery*, 8(5), e1256. <https://doi.org/10.1002/widm.1256>

Verband der deutschen Automobilindustrie (n.d.) Provided feedback during the EC's public consultation survey.

Weible, C. M., Sabatier, P. A., Jenkins-Smith, H. C., Nohrstedt, D., Henry, A. D., & DeLeon, P. (2011). A quarter century of the advocacy coalition framework: An introduction to the special issue. *Policy Studies Journal*, 39(3), pp. 349-360. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2011.00412.x>

Weible, C. M., Ingold, K., Nohrstedt, D., Henry, A. D., & Jenkins-Smith, H. C. (2020). Sharpening advocacy coalitions. *Policy studies journal*, 48(4), pp. 1054-1081. <https://doi.org/10.1111/psj.12360>

Weiler, F., & Brändli, M. (2015). Inside versus outside lobbying: How the institutional framework shapes the lobbying behaviour of interest groups. *European Journal of Political Research*, 54(4), pp. 745-766. <https://doi.org/10.1111/1475-6765.12106>

Woll, C. (2006). Lobbying in the European Union: From sui generis to a comparative perspective. *Journal of European Public Policy*, 13(3), pp. 456-469. <https://doi.org/10.1080/13501760600560623>

Woll, C. (2012). The brash and the soft-spoken: Lobbying styles in a transatlantic comparison. *Interest Groups & Advocacy*, 1, pp. 193-214. <https://doi.org/10.1057/iga.2012.10>

Yin, R. K. (2012). *Applications of case study research*. Sage.

Zhang, W., Zhang, M., Yuan, L., & Fan, F. (2023). Social network analysis and public policy: what's new? *Journal of Asian Public Policy*, 16(2), pp. 115-145. <https://doi.org/10.1080/17516234.2021.1996869>

Appendix

Appendix 1 Interview Question Catalogue

EN	DE
(1) Could you introduce your company and your specific role inside it?	(1) Könnten Sie Ihr Unternehmen und Ihre spezifische Rolle darin vorstellen?
(2) What are the current developments around regulation (EU) 2019/1242 (Revision of HDV Emissions) from your understanding/perspective?	(2) Wie sind die aktuellen Entwicklungen rund um die Verordnung (EU) 2019/1242 (Revision der HDV-Emissionen) aus Ihrer Sicht?
(2.1) How impactful do you expect the regulation to be for your company and for the European economy?	(2.1) Welche Auswirkungen erwarten Sie von der Verordnung für Ihr Unternehmen und für die europäische Wirtschaft?
(2.2) Do you agree with the proposed changes of the European Commission? What would you change if you had free choice?	(2.2) Sind Sie mit den von der Europäischen Kommission vorgeschlagenen Änderungen einverstanden? Was würden Sie ändern, wenn Sie die freie Wahl hätten?
(3) Why did you choose to participate in the public consultation process by the European Commission?	(3) Warum haben Sie sich für die Teilnahme an der öffentlichen Konsultation durch die Europäische Kommission entschieden?
(3.1) Did you also choose other pathways to contribute to the discussion around regulation (EU) 2019/1242?	(3.1) Haben Sie auch andere Wege gewählt, um sich an der Diskussion um die Verordnung (EU) 2019/1242 zu beteiligen?
(4) From your perspective, how public is the discourse on the revision? Would you prefer more or less attention by the media on it?	(4) Wie öffentlich ist aus Ihrer Sicht der Diskurs über die Revision? Würden Sie sich mehr oder weniger Aufmerksamkeit der Medien dafür wünschen?
(5) From your perspective, is this change of policy a forced one by the EU?	(5) Sind die Änderungen an der bestehenden Verordnung aus Ihrer Sicht von der EU erzwungen?
(6) What are, from your understanding, the main stances on the policy by involved stakeholders? (as in: what are the different opinions on it?)	(6) Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Standpunkte der beteiligten Akteure zu dieser Verordnung? (z. B.: Welche unterschiedlichen Meinungen gibt es dazu?)
(6.1) If you can and want: can you name the groups/actors holding those particular stances?	(6.1) Wenn Sie können und wollen: Können Sie die Gruppen/Akteure nennen, die diese bestimmten Positionen vertreten?
(7) Who do you cooperate and coordinate with on this issue of the revision of HDV emissions?	(7) Mit wem arbeiten Sie bei der Überarbeitung der HDV-Emissionen zusammen und mit wem stimmen Sie sich ab?
(7.1) What does this cooperation look like? Are there formalised groups consolidating the cooperation?	(7.1) Wie sieht diese Zusammenarbeit aus? Gibt es formalisierte Gruppen, die die Zusammenarbeit festigen?
(7.2) How do you overcome differences in the cooperation with other stakeholders?	(7.2) Wie überwinden Sie Differenzen in der Zusammenarbeit mit anderen Akteuren?
(7.3) Who would you exclude from cooperation?	(7.3) Wen würden Sie von der Zusammenarbeit ausschließen?

(8) Are you sharing resources (information, financial contributions, workforce,...) with other involved stakeholders?	(8) Teilen Sie Ressourcen (Informationen, finanzielle Beiträge, Arbeitskräfte, ...) mit anderen beteiligten Akteuren?
(9) How likely do you think your preferences are to be respected in the revised policy?	(9) Wie wahrscheinlich ist es, dass Ihre Präferenzen in der überarbeiteten Verordnung berücksichtigt werden?
(10) Has the stance of your company on the revision of HDV emissions changed over time? If so, how?	(10) Hat sich die Haltung Ihres Unternehmens in Bezug auf die Überarbeitung der HDV-Emissionen im Laufe der Zeit geändert? Wenn ja, wie?
(11) Are there any last remarks you would like to provide?	(11) Möchten Sie noch etwas anmerken?
(12) Are there any further contacts you could think of relevant for this research? Do you think you can provide contact details for them?	(12) Fallen Ihnen weitere Kontakte ein, die für diese Untersuchung relevant sind? Glauben Sie, dass Sie die Kontaktdaten dieser Personen angeben können?

Appendix 2 Codebook

Codes	Frequency
Codesystem	1900
ACF codes	0
Salience	8
Subsystem event	0
external	5
internal	3
Use of Strategy/belief	26
Resource Usage	16
Conflict	16
Coordination/Cooperation	29
Policy issue	0
scientific board	13
re-skilling of workers	11
improve recycling	10
need sufficient infrastructure/grid	48
encourage fleet renewal	88
green power availability	62
premium allocation	22
efficiency standards	310
revenue assignment	66
cost effective implementation	86
manufacturer compliance	58
ZEV incentives	309
scope extension	62
Target Stringency	20
provide benefits for groups	105
foster zero emission technology	465
GHG emission	62

Appendix 3 Policy Issues

Issue
Reduce GHG emission at least by 55% by 2030 (and 90% by 2050) compared with 1990 cost-effectively
foster innovation in zero-emission technologies
provide benefits for citizens, consumers & transport operators
Stringency of emission targets
extension of scope to other HDVs
Incentives for ZEVs and their selection criteria
New mechanism accounting contribution of renewables for manufacturers compliance
Options to support cost-effective implementation of standards, such as pooling and exemptions for small-volume manufacturers
revenue assignment for a just transition
Set energy efficiency standards for trailers and semi-trailers
Allocation of excess emission premiums
availability of green power
encourage a fleet renewal
need for sufficient infrastructure
improve recycling and mining
invest in re-skilling of workers
establish scientific board

Appendix 4 Interview Transcript 1

0:1:44.340 --> 0:1:54.100

Interviewer

Ansonsten würde ich starten ganz, ganz unverfänglich. Ich weiß nicht, ob du nochmal so ne ganz grobe Einleitung dahin geben möchtest. Was macht dein Unternehmen, was machst du spezifisch?

0:1:54.180 --> 0:2:27.800

Interviewpartner 1

Kann ich machen Mhm? Okay ja, also ja, [Name der interviewten Person] ich bin bei [Unternehmen der interviewten Person] und leite dort das Brüsseler Büro. [Unternehmen der interviewten Person] ist eines der führenden europäischen Unternehmen in dieser Industrie.

0:2:32.980 --> 0:2:33.410

Interviewer

Mhm.

0:2:27.870 --> 0:2:50.380

Interviewpartner 1

[Unternehmen der interviewten Person] ist auch Teil eines größeren Unternehmens. [Geschwärtzte Informationen zum Unternehmen].

0:2:50.720 --> 0:2:51.160

Interviewer

Mhm.

0:2:52.80 --> 0:3:8.630

Interviewpartner 1

Ich selber, ich bin bei Public Affairs aufgehoben, mein Berichtsweg ist an den Kommunikationschef von [Unternehmen der interviewten Person] und dann direkt an den Vorstandsvorsitzenden, also quasi mit einer Zwischenebene direkt am Vorstandsvorsitzenden angekoppelt und kümmere mich in der Rolle hier als Brüsseler Büroleiterin, um alle die schweren Nutzfahrzeugindustrie betreffenden EU Regulierung im Bereich Klimaschutz, Umwelt, Politik, technische Regulierung, Sicherheit – ich überlege gerade Infrastruktur, also so ein bisschen die die Klassiker und ja ich weiß nicht reichte das als als Aufhänger ja okay.

0:3:32.970 --> 0:3:35.170

Interviewer

Das ich denke, das reicht als Aufhänger.

0:3:36.270 --> 0:3:58.620

Interviewer

Also dadurch, dass es ja momentan mehrere Entwicklungen gibt, bei denen bei den Regulierungen, die doch gerade genannt hast, das ist also Klimaziele kommen, es gibt die AFIR es gibt die fuel consumption directive, die die reviewed wird aber gerade in in der Verordnung um die Emissionsziele für die schweren Nutzfahrzeuge wie sind da die aktuellen Entwicklungen so aus deiner und eurer Perspektive?

0:3:58.890 --> 0:4:28.580

Interviewpartner 1

Okay ja, also genau wir sind jetzt im im Review zum für die Co 2 Standards noch relativ am Anfang ne also der Kommissionsvorschlag ist ja noch nicht so lange draußen, jetzt sind wir gerade im ordentlichen Gesetzgebungsverfahren und EP und Rat sind in der Positionierung vom EP wird wahrscheinlich Ende Juni vom Berichterstatter vom Shadow in Berichtsentwurf geben, also jetzt kurz vorm Berichtsentwurf und dann ist glaub ich geplant, das Ende Juli oder Mitte Juli. Die Frist für die Änderungsanträge dafür ist und dann nach der Sommerpause ich weiß nicht, ob es das schon Datum für gibt, oder gibt es wahrscheinlich, aber ich habs nicht im Kopf, dann die Abstimmung im Umweltausschuss und dann nachfolgend im im Plenarausschuß und parallel läuft halt die Positionierung im Rat.

0:5:11.620 --> 0:5:12.0

Interviewer

Mhm. Ja.

0:4:54.350 --> 0:5:23.250

Interviewpartner 1

Die Schweden haben sie jetzt an die Spanier übergeben. Also spanische Ratspräsidentschaft wird, dass das hier weiter verfolgen. Stand jetzt ist ja, dass sie jetzt nicht also sie haben es nicht als eines der prio Themen deklariert, aktuell n Spanien. Ich weiß nicht, ob du das verfolgst, das gibt es jetzt auch noch mal ne Wahlen und das heißt, dass die spanische Präsidentschaft da sowieso nochmal ein kürzeres Zeitfenster hat um um das da voranzutreiben und dann müssen wir mal schauen also.

0:5:29.420 --> 0:5:29.790

Interviewer

Ja. Mhm.

0:5:24.600 --> 0:5:55.0

Interviewpartner 1

Aus unserer Sicht ist das wichtig, dass wir, dass diese Legislatur abschließen, na weil europäischen Hersteller investiert sind in Zero Mission Technologies und wir halt gerne auch da Planungssicherheit wollen und vor allen Dingen auch einen früheren Review für die AFIR wollen um Halt zu zeigen: Wir brauchen mal Ladeinfrastruktur, um diese ambitionierten Standards, also kommt natürlich der Kommissionsvorschlag so durchsetzt oder das noch verschärft wird sogar zu erreichen deswegen aus unserer Sicht eigentlich prio Abschluß noch in dieser Legislatur aber muss man mal jetzt abwarten, ob das noch klappt, weil die Belgier dann eigentlich auch nur noch bis März haben, bis der Cut Off date is weil dann alle die Abgeordneten in den Wahlkampf gehen und die Belgier dann auch eine relativ kurze presidency haben um die Trilogie dann abzuschließen ja und dann vielleicht noch einen kurzen Punkt für uns, also als LKW Herstellungs ist auch sehr wichtig, dass parallel also Euro 7 wird ja auch gerade verhandelt, die neue Emissionsnormen für noch die Dieselmotoren und für uns ist es sehr wichtig, dass man diese beiden Regulierung parallel auch beendet, oder parallel verhandelt zumindest weil wir eigentlich sagen: Wir wollen Fokus legen auf Dekarbonisierung und Elektrik, also in unserem Fall Elektrifizierung und uns da halt auch rein-investieren und Euro 7 ist eigentlich ne distracting Regulation, weil wir dann halt wieder Mittel abziehen müßten und Resources für den Diesel und deswegen ist es uns wichtig eigentlich, dass wenn es eine Einigung bei Co 2 gibt, dass das halt abgeglichen oder synchronisiert wird mit den Entscheidungen zu Euro 7 ja.

0:7:3.660 --> 0:7:9.270

Interviewer

Genau so eine möglichst zeitnahe und dann eigentlich aber auch sehr gut abgestimmte Antwort eher euer Wunsch?

0:7:9.490 --> 0:7:39.970

Interviewpartner 1

Ja, und vielleicht dann nochmal ein Punkt: ich sag mal unsere Forderung das eigentlich eine Euro 7 Regulierung auch erst einsetzen zu lassen in 2030 weil 2030 auch die neuen Emissionsnormen für Co 2 dann in Kraft treten werden, oder die neuen Co 2 Targets und dann können wir halt auch besser entscheiden, wenn wir zum Beispiel sehen ok müssen wir überhaupt noch an bestimmte Fahrzeugsegmente in Euro 7 investieren oder gehen wir da direkt elektrisch rein, deswegen brauchen wir eine Angleichung auf 2030.

0:7:46.490 --> 0:7:58.740

Interviewer

Du hast das Grad schon so ein bisschen angeschnitten wo wo seht ihr die Auswirkungen von der Regulierung? Aber natürlich jetzt auch in Verbindung mit den anderen Regulierungen, die kommen für euch als Unternehmen für die europäische Wirtschaft.

0:7:59.160 --> 0:8:29.470

Interviewpartner 1

Für Co 2 jetzt? Wir haben einen klaren BEV Fokus, also wir haben eine sehr starke Elektrifizierungsstrategie und gucken nur komplementär eigentlich auf Wasserstoff. Das heißt, wir haben massiv in e-Mobilität investiert und unser eigener Produkt Rampup sagt, dass wir bis 2030 planen bis zu 50% zu elektrifizieren, 60% davon delivery und regionale Transport und 40% Fernverkehr. Von daher ist für uns jetzt an der Kommissionsvorschlag mit dem -45% in 2030 ambitioniert, aber eigentlich in Linien mit unseren eigenen Rampup abzielen.

Aber und du hast das ja auch gerade schon angesprochen mit der AFIR im Bereich der schweren Nutzfahrzeuge ist das halt alles TCO getrieben. Also da geht es um diese total Cost of Ownership und wir haben quasi herstellerseitig die Fahrzeuge jetzt in der Produktpalette bereit und wir rampen auch auf und planen da auch einen sehr aggressiven Rampup für e-Mobilität, also um halt diese. Jetzt haben wir noch keine E-Fahrzeuge im Fernverkehr-Markt, aber dann ab 2024 kommt [Unternehmen der interviewten Person] mit seinem Fernverkehr Truck und dann folgt wirklich ein sehr steiler rampup, aber um halt die Ziele zu schaffen. Aber das alles hängt davon ab, ob Ladeinfrastruktur ausreichend vorhanden ist und ob andere Parameter erfüllt sind, wie zum Beispiel Co 2 Maut oder ja ausbalancieren von weiteren Kosten. Denn so ein E-Truck irgendwie dreimal so viel kostet in der Anschaffung wie ein Diesel an, von daher haben die CO2 Standards aber natürlich auch ein großes Risiko, dass, wenn wir sagen, wir können zwar die Produkte herstellen oder halt anbieten, aber wenn die Kunden die nicht abnehmen, weil halt da irgendwie Range-Fear ist oder die das Gefühl haben, sie können nicht laden oder sich die ganzen Transportketten verzögern, dann nehmen die Kunden die Trucks nicht ab. Das heißt, wir können die nicht registrieren und nicht anrechnen lassen als zero Emission Fahrzeug und dadurch verfehlen wir dann die Flottenziele und bei den LKW Herstellern im Vergleich zu den PKW Herstellern hast du sehr, sehr hohe Strafzahlungen und das wird uns dann wirklich ja mehrstellige Millionenbeträge kosten, die dann uns auch sehr schnell eigentlich finanziellen Ruin bringen können ja.

0:10:48.550 --> 0:10:53.500

Interviewer

Ich vor allem auch im, in Anbetracht auf das enge Zeitfenster ist halt der Druck einfach sehr hoch, ne?

0:10:52.260 --> 0:11:25.620

Interviewpartner 1

Ja ja, also vielleicht für dich nochmal also ich weiß nicht, ob das interessant ist: also du hast eine Strafzahlung von 4200€ pro pro Fahrzeug bei der Verfehlung bei Co 2-Zielen und das macht bei uns auf die Hochrechnung in der Flotte pro Fahrzeug viel also ich glaub fast 200.000€ aus und das wird dann hochgerechnet, wenn wir es in der Gesamtflotte und du rechnest vielleicht so 40000 Fahrzeuge werden und wir die Ziele um ein Gramm verfehlen sind wir da über 200.000.000€ Strafzahlungen, wenn du dir anguckst, wie man von der Marge aufgestellt ist ne? Die Nutzfahrzeugindustrie hat sehr kleine Gewinnmargen, auch das ist nicht wie Porsche oder so die Kratzen da so bei 5-6% also das frisst unser komplettes Entwicklungsbudget halt auch für die e Mobilität, dann ne also deswegen?

0:11:47.370 --> 0:11:49.10

Interviewer

Das ist natürlich wahnsinnig hoch, ja.

0:11:51.190 --> 0:11:55.780

Interviewpartner 1

Also deswegen ist das eine Regulierung, die sehr großen Impact hat für uns ja Mhm.

0:11:57.90 --> 0:12:12.200

Interviewer

Ist der große Impact auch der Grund, warum ihr bei der öffentlichen Konsultation teilgenommen habt? Weil also Lobbying klassischerweise ist ja dann meistens eher wie behind closed doors ist und diese öffentlichen Konsultationen sind natürlich nochmal ein anderer Modus. Warum habt ihr damit gemacht?

0:12:13.990 --> 0:12:44.180

Interviewpartner 1

Ja, also eigentlich ist Lobbying beides ne, also wir nehmen eigentlich immer an, an öffentlichen Konsultationen teil, weil das A zeigt, dass du dich als Stakeholder, transparent im Entscheidungsprozess, halt auch positionierst

und das ist ja auch wichtig, dass Lobbying Glaubwürdigkeit auch nach außen vermittelt und gerade ja auch auf die Industrie, die Industrie so als zu die mächtigen Player gezeigt werden, die dann so hinter den Türen irgendwelche krummen Deals einfädeln. Deshalb ist das für uns als Unternehmen auch wichtig, da immer relativ früh im Prozess auch schon unsere Positionen einzugeben und zweitens ist es halt auch so, dass diese öffentlichen Konsultationen von der EU Kommission natürlich für Impact Assessments genutzt wird, also die Berechnungen die sie halt anstellen um dann auf der Basis ihren Gesetzesentwurf anzufertigen. Deswegen ist das ein offizieller Kanal um Fakten und Zahlen zu liefern. Und drittens verweisen auch die EU Beamten darauf darauf, dass wenn man sich nicht beteiligt hat, dass man ja eigentlich, also wird einem auch schlecht ausgelegt, ne, dass man halt eigentlich kein Interesse am Dialog hat. Deswegen die öffentliche Beteiligung, aber das ist halt selbst ein Strang des Lobbyings, zu dem halt Face to face Lobbying oder Events – eben so klassische advocacy Arbeit gehört.

0:13:48.820 --> 0:14:6.340

Interviewer

Wenn wenn du gerade schon drüber redest, das also man auch Transparenz schafft und und das ganze ja auch öffentlich ein sichtbar ist, wie öffentlich ist der ganze Diskurs, um um Emissionsziele für dich? Momentan, wie sichtbar glaubt ihr, ist das für die Bevölkerung der jetzt unbedingt nicht direkt davon betroffen ist?

0:14:9.410 --> 0:14:28.980

Interviewpartner 1

Ja, also ich glaube, dass tatsächlich der ganze Gesetzgebungsprozess, wenn man wirklich interessiert ist, ne also das jetzt nicht was anderen in den Medien kommt - vor allem bei den Trucks nicht, dann ist das schon relativ öffentlich, weil zum Beispiel wir als [Unternehmen der interviewten Person] einmal über den Verband, natürlich unsere Positionierung nach außen geben, ne die durch die Verbandspositionen bei ACEA oder beim BDI als horizontaler Verband oder im VDA in Deutschland sind immer öffentlich einsehbar auf den Websites, das heißt alle Stakeholder wissen eigentlich, wie wir uns positionieren. Wir machen natürlich auch viel öffentlichkeitswirksame Arbeit über Veranstaltungen, wo wir unsere Position klar machen, versuchen unsere Vorstände sichtbar zu machen, spielen irgendwie Videos aus, geben Interviews also versuchen schon bei den Themen, weil sie so eine große Relevanz für uns haben, uns da schon sehr sichtbar zu machen ich würd sagen. Die verschiedenen Entscheidungsprozesse in den Institutionen sind dann wieder ein bisschen weniger sichtbar. Natürlich, weil du hast ja natürlich so Milestones, etwa wenn ein Bericht veröffentlicht wird und einsehbar ist oder wenn es eine Rats- Positionierung gibt. Aber du kannst jetzt nicht vielleicht jedes technische Meeting öffentlich die Dokumente abfragen oder du kannst jetzt auch nicht gleich sagen: wir gehen jetzt auch öffentlich raus wenn wir Änderungsanträge vorbereiten oder tablen und sagen, wie die genau aussehen, das sind dann Sachen, die dann nicht öffentlich sind aber ich sag mal die politischen Kernforderungen und Botschaften sind schon zugänglich öffentlich, ja.

0:15:50.640 --> 0:15:59.420

Interviewer

Mhm ja, also das war jetzt vielleicht auch ein bisschen eine provokante Frage im Hinblick auf die leichten Nutzfahrzeuge gab es ja doch medial zumindest in Deutschland mit dem Stichwort E-Fuels durchaus ein paar Debatten, dass das natürlich aber bei den schweren Nutzfahrzeugen einfach ein anderes Gewicht hat und eine andere Dimension ist klar.

0:16:7.680 --> 0:16:11.950

Interviewpartner 1

Es ist weniger emotional bei den schweren Nutzfahrzeugen das ganze Thema.

Also Dekarbonisierung, weil auch für Politiker bei den PKW'S steht immer der Wähler dahinter. Mit seinem individuellen Fahrzeug und deswegen gehen wir natürlich da auch stärker rein. Auch wie eine FDP in Deutschland bei E-Fuels gehen die dann natürlich ganz massiv rein für ihre target Group sozusagen und bei der schweren Nutzfahrzeugindustrie stehen halt erstmal Kunden und die Kunden vom Kunden im Vordergrund und das ist für einen Politiker oder eine Politikerin oft weniger greifbar.

Und es ist halt alles wie gesagt es TCO gesteuert also eigentlich eine Sachentscheidung ab dem Moment, wo es Kostenparität gibt zwischen Diesel und e Fahrzeug oder Diesel und Hydrogen Fahrzeug, werden die Kunden umschalten dann ne also ist halt wirklich betriebswirtschaftlich eher als emotional getrieben ja.

0:17:10.230 --> 0:17:30.80

Interviewer

In der Debatte um die schweren Nutzfahrzeuge gibt es ja also insgesamt eine klare Richtung, die die EU gehen will, man will drastisch die die Ziele nochmal neu festzurren. Gibt es aber so gefühlt in in eure Perspektive verschiedene Standpunkte, trotzdem dazu. Was sind so die die großen verschiedenen Meinungen, die es dazu gibt in der Debatte?

0:17:32.50 --> 0:17:33.890

Interviewpartner 1

In den verschiedenen Institutionen meinst du?

0:17:34.130 --> 0:17:48.480

Interviewer

In den verschiedenen Institutionen, aber vielleicht auch von den Stakeholdern, die sich daran beteiligen also was kriegt ihr mit ihr? Seid also jetzt zum Beispiel ja ganz klar in Richtung Elektrifizierung? Ihr sagt Hydrogen kann maximal zuarbeiten, andere sagen, ja Hydrogen und E-Fuels müssen länger mithalten können.

0:17:48.220 --> 0:18:8.960

Interviewpartner 1

Ja, ja, okay ja also Parlament haben wir einen grünen Berichterstatter, ein französischer Grüner, da geht es ganz stark darum, vor allen Dingen politisch ein Verbrenner-Aus zu beschließen ne 2040 100% wird er vorschlagen, auf jeden Fall. Dds ist natürlich auch eine Position, die auch gerade so im grünen Spektrum teilweise bei Sozialisten oder auch manchmal im grünen Lager der Liberalen getragen wird, weil es auch einfach politisch darum geht, analog zum PKW ein Verbrenner-Aus zu entscheiden.

Dann gibt es glaube ich im Rat diese klassischen Scandinavien plus Niederlande plus auch Deutschland, zum Teil mit einem Spd geführten Umweltministerium, grün geführten Wirtschaftsministerium, eher auch ein Push stark da auch in die Dekarbonisierung zu gehen und anzuziehen versus halt zu diese klassischen Viségrad-Staaten, die dann auch sagen das geht alles zu schnell und auch eine starke Logistik Industrie haben oder halt auch viele Operators die halt auch gerade sehen, gerade so in den Ländern wie Bulgarien, Rumänien also, wo auch Ladeinfrastruktur by farl nicht so weit sein wird wie halt in anderen Ländern.

Und dann versucht ja die Kommission natürlich die Narrative und auch diesen Green Deal gut zum Abschluss zu bringen, damit die Sektorziele da auch auf das Klimagesetz einzahlen. Das bedeutet aber dann eben kein vollständiges Verbrennerverbot, sondern eben das, was sie jetzt vorgeschlagen haben.

Und dann in der Industrie bei uns würde ich sagen jetzt halt auch sage ich mal 2 Schulen so ein bisschen: die einen die halt auch rein TCO getrieben sind sobald ich das irgendwie rentiert, dann wird der Rampup auch ziemlich schnell kommen. Vor allem 2030 ist ein kritisches Datum, eben weil wir noch nicht wissen, wie schnell geht das? Und wie schnell ist die Infrastruktur da? Aber 2040 sehen wir dann auch nicht mehr so dramatisch, weil sich viele Hersteller ja auch zu Klimaneutralität verpflichtet haben und es ja nur logisch ist, dass man das dann auch abbildet. Und dann gibt es zwei Technologien, wo die einen sagen, das läuft eher über e-Mobilität, die anderen mehr in Hydrogen-Trucks in investieren. [Es folgen einige entfernte Informationen zu den Strategien direkter Konkurrenten]

Und dann gibt es kleinere Unternehmen am Nutzfahrzeugmarkt, die auch weiterhin gerne in Diesel investieren wollen, weil sie halt auch Gasmotoren halten wollen, weil sie auf das Diesel Geschäft halten wollen, die natürlich versuchen oder sagen ok, wir können das nicht so schnell uprampen oder wir sehen halt langfristig auch noch eine Zukunft in Diesel und das sind halt so ein bisschen die immer unterschiedlichen Gemengelage und subsequent stellen sich halt auch andere Unternehmen restriktiver auf bei den Co 2 Standards als jetzt, wir zum Beispiel.

0:21:23.370 --> 0:21:29.340

Interviewer

Das heißt, die würden also gegebenenfalls sogar eher versuchen zu blocken, diesen Entwurf momentan anstatt da in den noch groß voranzutreiben?

0:21:30.10 --> 0:22:4.590

Interviewpartner 1

Ja blockieren oder halt sagen: die -30% die sind so wie sie jetzt sind, schon ambitioniert genug, weil es gibt keine Ladeinfrastruktur. Deswegen können wir die -30% nicht erfüllen. Deswegen wollen wir keine weitere Verschärfung und wir sagen jetzt auch, sie versuchen es eigentlich positiv zu framen, dass Sie sagen ok, das ist super ambitioniert, wir planen das aber auch und wir haben da rein investiert, aber es müssen bestimmte Enablers da sein wie die Ladeinfrastruktur, wie ein Co 2 Preis durch zum Beispiel eine Co 2 Maut, wie sie gestern in Deutschland ja entschieden wurde. Das sind halt Enablers, die so eine Elektrifizierung auch pushen können und unsere Kernforderungen bei Co 2 ist eigentlich also ich sag mal die 4 großen Unternehmen, dass wir halt sagen ok, wir könnten uns committen zu einem Kommissionsvorschlag wie er jetzt ist, aber wir bräuchten a) einen Earlier Review bei Ladeinfrastruktur weil die Ziele, die jetzt in der AFIR entschieden sind, sind bei weitem nicht genug. Das heißt, wir müssen früher die AFIR nochmal überarbeiten und dann an die Gegebenheiten der Co 2 Standards anpassen und b) brauchen wir so eine Art Emergency Break, dass wenn wir merken 2028 oder 2029 der Rampup ist nicht so steil wie wir den vorausgesehen haben, dass wir dann ne Art Penalty Waiver bekommen oder Verminderung der Strafzahlungen, weil die OEMs die einzigen sind, die mit Strafzahlungen belegt werden im Falle von Non Compliance, aber niemand zum Beispiel die Mitgliedstaaten mit Penalties belegt, wenn die die AFIR Anforderungen nicht erfüllen, weil sie sich selber im Rat raus-gevotet haben.

0:23:22.270 --> 0:23:40.500

Interviewer

Ja ja, ok das heißt mit wem arbeitet ihr aktiv zusammen? Also ihr habt du hast ja gerade schon so verschiedene Panels genannt, aber gibt es formalisierte Gruppen oder gibt es auch informelle Gruppen, wo ihr euch aktiv koordiniert zusammensetzt um darauf hinzuarbeiten, um eure Strategie auch durchzusetzen?

0:23:49.670 --> 0:24:4.60

Interviewpartner 1

Wir im Bereich Muttergesellschaft der [Unternehmen der interviewten Person] sind in starker Kooperation mit weiteren verbundenen Unternehmen, weil man so eine größere Leverage hat in dem größeren Markenverbund als wir jetzt mit unseren [Produktionszahl des Unternehmens] Trucks im Jahr. Auf europäischer Ebene ist ACEA natürlich unser Hauptverband, wo wir versuchen eine herstellerübergreifende Positionen hinzubekommen, da hast du aber jetzt gerade ja schon gehört, da gibt es eigentlich so ein bisschen 2 Schulen und so ein bisschen Split und ACEA funktioniert eigentlich auf diesem kleinsten gemeinsamen Nenner Prinzip und wenn man sich nicht einigen kann, gibt es keine Position. Das heißt wenn du dir die ACEA Positionen Anguckst zu Co 2 Standards, haben wir uns nicht einigen können, also wir haben uns zu einer Reihe von Forderungen einigen können, wie Review, wie Emergency Break, wie Pooling, wie Debit Credit System, also diese ganzen Flexibilities, aber du siehst wir haben keinen Zielwert zum Beispiel genannt für 2030 oder auch nicht für 2035 undgauch nicht für 2040 weil wir uns nicht einigen können.

Und da ist jetzt eigentlich das ist wahrscheinlich das interessante, da müssen wir jetzt natürlich andere Koalitionen irgendwie suchen, wo wir halt auf der einen Seite a) einmal dann mit den anderen OEMs zusammenarbeiten. Das sind auch die OEMs, die in [redacted] investiert sind ich weiß nicht, ob du das schon mal beim weggelaufen is, ja also das ist ja unser Joint Venture zum Ladeinfrastruktur-Aufbau. Also einmal versuchen wir über diese Koalition jetzt natürlich mehr zu machen und b) versuchen wir natürlich auch mit anderen Stakeholdern zusammenzuarbeiten. Das sind dann klassisch die Gewerkschaften, vor allen Dingen für das Bespielen jetzt der sozialistischen Fraktion im EP das ist IRO, das sind die Transport operators, die ja auch ihr eigenes Interesse haben. Und die sind eher noch bisschen im konservativen Lager. Also die mit denen arbeiten wir auch zusammen. Wo es geht, wir versuchen auch mit NGOs zusammenzuarbeiten, also Transport und Environment wäre eine der einflussreichsten NGOs hier, auf Brüsseler Ebene. Im Moment sind versuchen wir gerade so ein bisschen informell eine Einigung hinzukriegen, dass wir sagen, okay, wir würden auch uns bei

Co 2 Standards zu höheren Zielen commiten, bräuchten aber von vielleicht mal auch mehr Push seitens der NGOs für Infrastruktur und auch dass sie aufhören, so ein sehr aggressives Lobbying für Euro 7 zu machen, weil wir halt nicht in beides investieren können. Und dann muss man mal gucken, ob man sich da einigen kann. Am Ende haben NGOs natürlich jetzt eine andere Existenzberechtigung, die puschen natürlich auch die Limits weit höher als wir sie gehen könnten. Die haben 60% für 2030 gesagt, aber das ist vielleicht auch das neue Lobbying, das sich langsam durchsetzt.

Wenn du dich am zu bestimmten Positionen allein kannst, wie zum Beispiel leider Infrastruktur, ist da schon viel gewonnen, ohne jetzt halt ne holistische gesamt.

0:27:43.580 --> 0:27:44.350

Interviewer

Klar, ja.

0:27:26.0 --> 0:27:58.320

Interviewpartner 1

Du merkst halt, dass die Unternehmen jetzt alle in dieser Transformationsphase sind und auf der einen Seite schon den Schuss gehört haben und merken sie müssen in Richtung Dekarbonisierung gehen und da auch massiv rein investiert haben, das heißt, du kannst das ja auch nicht zurückdrehen. Es ist ja nur eine Frage von Speed und ob du dein Unternehmen wirtschaftlich halten kannst, also Gewinne machen kannst? Und da hat ein Unternehmen am Ende noch Verantwortung gegenüber deinen Aktionären. Du willst halt auch rentabel sein und NGOs haben irgendwo einen anderen Fokus und sagen wir wollen so schnell wie es geht Net-Zero haben und da muss man sich irgendwie in der Mitte treffen.

0:28:5.480 --> 0:28:25.860

Interviewer

Mhm aber sagst also es gibt Punkte, wo ihr durchaus auch mit mit NGOs Überschneidungspunkte seht und wo man vielleicht auch ein bisschen aufeinander zugehen kann klingt das jetzt nicht so, als hättet ihr Akteure wo ihr sagt die würdet ihr von der Zusammenarbeit ausschließen. Gibt es da welche wo er sagt da gibt es unüberwindbare Differenzen?

0:28:29.390 --> 0:28:47.100

Interviewpartner 1

Ja, du merkst natürlich NGOs...das ist wie gesagt, das ist ein bisschen political Gaming. Du kannst dich zu manchen Sachen miteinander kurzschließen du hast aber natürlich auch, dass teilweise die auch im Campaigning Modus bleiben, das es dann trotzdem recht aggressive Artikel oder Postings gibt, wo die Autoindustrie massiv angegriffen wird. Das bleibt auch so, das ist halt deren Vehikel, da muss man halt gucken wie man damit umgeht, das ist auch immer so ein bisschen Peoples Business glaube ich wie Leute das halt sehen. Manche Hersteller sehen das und denken dann auch so, dass man sagt OK mit denen kann man nicht vertrauensvoll zusammenarbeiten, andere sehen das halt auch eher so ein bisschen als das ganz normale politische Bargaining und du guckst, wo du dich einigen kannst und bei manchen Fällen denkst du dir, mit denen wird man gar nicht zusammenarbeiten. Das sind die extrem rechten Fraktionen im Europäischen Parlament oder in den Mitgliedstaaten, obwohl die unsere Position eigentlich zum Großteil meistens unterstützen würden. Wenn man jetzt so sagt Okay wir wollen keine Euro 7 Regulierung haben, könnten sie einem sogar zustimmen, aber du willst halt keinen Support aus der falschen Ecke bekommen, also du willst ja auch als Unternehmen jetzt nicht, dass die AfD oder so zujubelt und deswegen treffen wir uns mit diesen Akteuren eigentlich gar nicht. Aber da muss man auch nuancieren, weil wir beispielsweise in Polen stark investieren und da hast du die PiS, die schon seit Jahren in Regierungsverantwortung ist. Die kannst halt auch nicht umgehen, man muss halt dann schon halt auch irgendwie gucken, wenn die dann wirklich. Ministerämter oder so bekleiden, da muss man halt dann auf die Funktion gucken, aber wir schauen, dass wir zumindest bei den extremen Rechten nicht in Dialog gehen.

0:30:30.850 --> 0:30:52.440

Interviewer

Die Art, wie ihr euch koordiniert, also gerade auch zum Beispiel jetzt mit ACEA, wie teilt ihr da Ressourcen? Mit Ressourcen meine ich Informationen, Finanzielle Beiträge, Arbeitskräfte,... Gibt es da ganz klare Strukturen, wo

ihr sagt, also ihr leistet zum Beispiel einen finanziellen Beitrag, oder gibt es auch Studien, die ihr zum Beispiel führt, und teilt die dann gerne?

0:30:53.690 --> 0:31:23.160

Interviewpartner 1

Ja, es gibt genau es gibt einen ACEA Mitgliederbeitrag, der ist gleichwertig bei den OEMs aufgeteilt, dann gibt es halt manchmal jetzt zum Beispiel für Euro 7 extra advocacy Kampagnenbudget welches OEMs nochmal selbständig dann beschließen müssen innerhalb unserer Vorstandssitzungen und zum Beispiel sagt Okay die Regulierung ist so wichtig für uns, da wollen wir nochmal mehr investieren. Dann gibt es immer bei ACEA Studienbudgets, die jährlich auch verabschiedet werden müssen.

Also man oder erzähl machen ja keine Studien selber, sondern du musst dann auch immer natürlich ein unabhängiges Institut beauftragen und diese Studien nutzen wir dann natürlich auch für unsere Arbeit und dann hast du diese klassischen Secondment Regelung, dass du manchmal auch Experten aus den Unternehmen in den Verband gibst für mehrere Jahre, damit die ihre Expertise in den Verband geben zu technischen Regulierungen.

Ja, und im Ganzen im klassischen Advocacy gibt es halt so es gibt advocacy runden, wo sich die Büroleiter oder die die Brüsseler Public Affairs Leute zusammensetzen und dann natürlich schon gucken wer hat welche Ansprechpartner, wer ist in welchem Produktionsstandorten engagiert, wer geht auf welche Abgeordneten zu wer geht auf welche Ministerien zu? Weil du so natürlich mehr Impact hast, wenn du als schwedisches Unternehmen auf die Schweden zu gehst oder als deutscher Betrieb auf die Deutschen, also das schauen wir schon und man so zweitens auch die Abgeordneten nicht über-Lobbyieren bzw. überfrachten willst, weil die auch nicht viel Zeit haben und auch nicht erst mal 5 mal das Gleiche irgendwie hören wollen, ne?

0:32:50.210 --> 0:32:58.900

Interviewer

Ja, das heißt dann aber also, es ist ja schon deutlich Arbeitsaufwand der hineinfließt. Wie hoch rechnet ihr euren eure Erfolgchance da ein, dass die Sachen so wie ihr sie euch vorstellt, respektiert werden?

0:33:18.320 --> 0:33:24.160

Interviewpartner 1

Ja, es ist jetzt noch ein relativ frühes Stadium, weil du noch keine Positionierungen hast. Also diese Emergency, also diese Emergency Break und dieser der Panelty Waiver, die sind juristisch schwierig umzusetzen, weil du halt 2 Gesetzgebungen miteinander verknüpfen musst, die juristisch eigentlich nicht miteinander zu verknüpfen sind und wer die EU und ihre Gesetzgebung kennt, der weiß da wird auch oft in Silos gearbeitet. Deswegen ist die Chance da relativ glaub ich gering, dass man das wirklich mit einer harten Gesetzgebung miteinander verknüpfen kann.

Eine deutliche Verschärfung der AFIR-Ziele ist möglich, wenn der Rampup tatsächlich dann auch irgendwie gut losgeht, also das glaub ich schon ich glaube, wir können damit rechnen, dass wir schon recht ambitionierte Co 2 Standards kriegen. 45% ist das Minimum denk ich und das Parlament wird es ja eher noch mal verstärken, aber ein 100% Ziel denke ich werden wir nicht kriegen, weil es doch relativ viele Strömungen gibt, die sagen du kannst halt nicht alle schweren Nutzfahrzeuge komplett elektrifizieren oder auf Wasserstoff umswitchen und die letzten 10% sind dann auch nicht so wichtig, weil das ja nicht die Long-Haulage Fahrzeuge sind, sondern irgendwelche THW Fahrzeuge, die einen großen Teil stehen und die in der Co 2 Balance von der Flotte dann auch nicht so viel ausmachen, wo es aber sehr viel kosten würde die zu elektrifizieren.

Ich glaube, was für uns unglaublich wichtig ist, dass wir bei Euro 7 Erfolge haben, weil wir von unseren Investitionsbudgets wirklich das meiste in die Dekarbonisierung stecken wollen. Da gibt es jetzt aber relativ viel Bewegung eigentlich, dass zumindest bei der Timeline sich schon einiges verändert, dass auch gesehen wird dass die Limits in der Form so ambitioniert sind und einen unglaublichen Mehraufwand in der Entwicklung nochmal verursachen können. Ich glaube, am Ende wird es wahrscheinlich darauf hinauslaufen, dass du irgendwann im März oder Februar wirklich kurz vor Ende der Legislatur irgendwie einen Trade off kriegen wirst zwischen Co 2 und Euro 7.

Wenn wir bei Euro 7 unsere Forderungen so erfüllt bekommen oder unsere Wünsche so umgesetzt werden, dass es wirklich deutlich abgeschwächt wird oder später kommt, wird das in der Konsequenz heißen, dass wir

bei CO 2 deutlich nochmal was drauflegen müssen, weil wir die Effekte, die die neue Euro 7 Regulierung bringen würde - sprich die Luftqualität nochmal massiv zu verbessern - wir dann halt über Elektrifizierung ausgleichen müssen und da brauchen wir eine hohe Flottendurchdringung für.

0:36:24.460 --> 0:36:42.950

Interviewer

Also das ist wirklich halt auch so n so n Kompromiss-Spiel wo man gucken kann, wo kann man vielleicht noch exemptions rausholen? Es gab ja auch in der Public Service zum Beispiel in der in der Konsultationsphase gab es auch Fragen dazu, ob man zum Beispiel auch noch für ZEVs, ob man da noch Förderung aufrechterhält und so weiter. Also da kommt es wirklich darauf an, wie sich das entwickelt.

0:36:41.710 --> 0:36:59.530

Interviewpartner 1

Ja, also, das sind alles Sachen, die wir alle wollen. Ich meinen du hast 2 Debatten, einmal diese politische Debatte und die Targets um die Zahlen und das ist auch die einzige Debatte, die eigentlich die Abgeordneten interessiert und dann dieses ganze technische so ZLEV-Pooling, Debit-Credit, das sind alles Flexibilitäten, die wir auf jeden Fall brauchen, weil wir halt wirklich nicht sagen können ob der Switch bei TC Operaty, kommt der wirklich 2030 wie es die Kommission gesagt hat? Das ist ja jetzt auch nicht irgendwie mit Hochrechnungen belegt, und wir wissen nicht kommt das 2030, kommt es 2032, kommt es 2028 schon? Und deswegen brauchen wir so viel Flexibilität wie möglich, dass wir halt nicht diese massiven Strafzahlungen haben.

Ja, und ich glaube, am Ende geht es halt auch um einen Kompromiss, dass man sich auch eher noch zu einem höheren Ziel committed, aber dann den Herstellern dafür Anrechnungsflexibilitäten gibt oder Pooling Flexibilität und dass man innerhalb von einem Konzernverbund oder so halt Pooling anrechnen kann, damit man halt diese vor allen Dingen schwierigen Jahre zwischen 2025 und 2030 irgendwie überbrückt ja.

0:38:0.250 --> 0:38:6.990

Interviewer

Ja, also von dem was ich raushöre, seid ihr all for it, alsor für diese ambitionierten Ziele. Aber sie müssen halt realistisch für die Industrie sein.

0:38:6.360 --> 0:38:41.140

Interviewpartner 1

Ja und du brauchst diese Flexibilität auf dem Weg dahin und 2030 wird daher so das schwierigste Jahr und ich glaub in Richtung 2040 eine ambitionierte E-Strategie hast und dir selbst ambitionierte Ziele steckst, dann kannst du ja nicht 2038 irgendwie bei 20 oder 30% stehen. Wir haben Produktionszyklen von 5 bis 7 Jahren, wir müssen Leute umschulen und das heißt, wir müssen dann eben jetzt hochgehen in der Produktion.

0:38:47.930 --> 0:39:1.770

Interviewer

Du hast ja sehr ausführlich über die Touching Points mit anderen Regulierungen gesprochen, gibt es da noch Argumente, die du gerne anbringen würdest?

0:39:5.810 --> 0:39:39.440

Interviewpartner 1

Vielleicht bei den Enablers: die Ladeinfrastruktur ist für uns wirklich Prio #1 da ist vor allen Dingen das Megawatt Charging für uns auch wichtig, damit du halt in diese Lenkzeitpausen bei Trucks aufrechterhalten kannst. Dann ist der Co2 Preis für uns unglaublich wichtig, für die TCO Parität, weil ein Diesel-Truck dreimal weniger kostet als ein E-Truck in der Anschaffung. Das muss man im Grunde halt rausholen. Es gibt jetzt zum Beispiel die Co 2 Maut in Höhe von 200€ pro Tonne Co 2 und das ist gut.

Das wäre auch genug auf europäischer Ebene, aber mit dem ETS hast du eine Deckelung auf 45€ pro Tonne Co 2 und das ist zu wenig, also da sagen wir auch immer, dass es muss angepasst werden, weil der CO 2 Preis zu wenig zu niedrig ist aktuell. Und um vielleicht mal das Bild noch zu vervollständigen was du auch brauchst ist natürlich auch grüner Strom, weil der auch wenn du dir jetzt den Energiemix anguckst, das in Deutschland noch kein Green Trucking ist. Um die Co 2 Ziele 2030 zum Beispiel zu erreichen, wenn die bei -45% rauskommen,

brauchen wir 35 Terrawatt -Stunden grünen Strom das ist so ein Äquivalent von 7000 Windmühlen ungefähr nur für Trucking.

Und das heißt für die nächste Legislatur, was halt zusätzlich zur AFIR kommen muss ist auch eine AFIR für Grids, damit das auch angegangen wird.

Appendix 5 Interview Transcript 2

0:8:27.20 --> 0:8:56.360

Interviewer

So grundsätzlich, ich hatte ja schon in meiner Mail erklärt, geht es ja in meiner meiner Forschungsarbeit darum, dass ich mich mit der Kooperation und der der Interessenvertretung in einem bestimmten Politikbereich beschäftigen und und schaue, wie da die die Versuche, der, der Einflußnahme auf auf öffentlicher Seite durch die öffentliche Kooperation zustande kommen. Deswegen würde ich vielleicht ganz allgemein starten. Möchten Sie sich und die [Unternehmen IP2] vielleicht mal.

0:8:56.510 --> 0:8:57.790

Interviewer

Grundsätzlich vorstellen.

0:8:59.610 --> 0:9:5.240

Interviewpartner 2

Werner Ja, also die [Unternehmen IP2] ist.

0:9:6.20 --> 0:9:12.270

Interviewpartner 2

Also im Unterschied zu den meisten anderen [Konkurrenten des Unternehmen IP2] haben wir eine andere Art der Mitgliedschaft.

0:9:21.440 --> 0:9:22.40

Interviewer

Mhm.

0:9:22.970 --> 0:9:31.490

Interviewpartner 2

Das bedeutet natürlich auch, dass wir sämtliche Interessen von [Anzahl der Mitglieder] vertreten müssen.

0:9:33.10 --> 0:9:39.390

Interviewpartner 2

Meine Rolle hier in [Unternehmen IP2] ist mitten in der umweltpolitischen und energiepolitischen Abteilung tätig.

Und wir sind quasi die Spitze dieses Eisbergs, der darunter herrscht, und müssen den Interessenausgleich zwischen allen unseren Mitgliedern vornehmen. [Unternehmen IP2] gliedert sich dann auch noch in weiteren Unterbereichen.

0:9:57.890 --> 0:10:25.520

Interviewpartner 2

Da haben wir zum Beispiel einen Bereich für Transport und Verkehr und dann auch noch die Industrie, wo zum Beispiel die Fahrzeugindustrie angesiedelt ist. Und wir bekommen quasi von allen diesen Mitgliedern bekommen wir Rückmeldungen und Feedback und Wünsche, und wir müssen dann den Weg finden, mit dem alle leben können, also das ist dann die Rolle hier bei uns in da, in der politischen Abteilung dann.

0:10:26.200 --> 0:10:29.110

Interviewer

Das heißt, dass auch der große Balanceakt da.

0:10:29.870 --> 0:10:30.450

Interviewpartner 2

Genau.

0:10:34.530 --> 0:10:55.200

Interviewer

Das heißt also, Sie sind ja dann zuständig auch für für die aktuellen Entwicklungen auf europäischer Ebene, wenn Sie auch sagen, also, Sie müssen da ja ganz viele Standpunkte zusammenbringen, wie sind denn die Entwicklungen aus aus ihrer Sicht momentan, vor allem, wenn es um die schweren Nutzfahrzeuge gibt, um die um die neuen Emissionsrichtlinien, wie sind da die Entwicklungen aus ihrer Sicht momentan?

0:10:57.620 --> 0:11:2.290

Interviewpartner 2

Also derzeit sind natürlich die Ratsarbeitsgruppen am Laufen.

0:11:5.700 --> 0:11:6.270

Interviewer

Mhm.

0:11:3.330 --> 0:11:11.420

Interviewpartner 2

Die beobachten wir natürlich dann von von unserer Seite, was wir im Vorfeld immer machen, ist es so weiter Vorschlag am Tisch liegt, wird dieser an unsere Mitglieder ausgesandt und es wird Gebeten eine Stellungnahme zu beziehen.

0:11:32.250 --> 0:11:32.800

Interviewer

Mhm.

0:11:23.670 --> 0:11:36.930

Interviewpartner 2

Und fertigen dann eben auf Basis des Vorschlags eine Stellungnahme an die wir dann an unsere Stakeholder weiter bringen, zum Beispiel eben dann auch an die Ministerien, die für uns quasi in der Arbeitsgruppe dann die Vertreter bespielen und natürlich auch auf unsere europäischen Kontakte wird es dann verteilt.

Während dann die Arbeitsgruppen laufen, sind wir eigentlich in der beobachtenden Rolle.

Aber sobald natürlich wieder Input irgendwo möglich ist, schauen wir, dass wir den den auch liefern. Wo vor allem dann die europäischen Kontakte auch oft mal nachfragen, ob wir Input dazu haben. Und dann liefern wir eben dazu.

0:12:8.490 --> 0:12:25.470

Interviewer

Das bedeutet aber, dass sie jetzt gar nicht unbedingt als als [Unternehmen IP2] selber nen Standpunkt haben, wo sie sagen, also sie werden glücklich, wenn die Änderungen Einkommen, sondern sie sagen halt, wir sind glücklich, wenn die Stakeholder und die die Teilnehmer bei Ihnen die Mitglieder, wenn da die Wünsche respektiert werden oder wie?

0:12:26.560 --> 0:12:56.650

Interviewpartner 2

Genau. Also natürlich ist es dann, das was wir dann vertreten ist die [Unternehmen IP2] Position, also das ist dann schon unser Standpunkt, der eben darauf aufbaut auf den ganzen Rückmeldungen und Meinungen, unserer Mitglieder eben, wo wir dann den Interessenausgleich zwischen unseren Mitgliedern vornehmen und diese Position, die aus diesem Interessenausgleich hervorgeht, ist dann die Position [Unternehmen IP2], also das ist dann schon die die gesammelte Position, die wir auch nach außen kommunizieren können, die wir bei unseren Stakeholdern einbringen, mit der wir dann eigentlich auf deren Basis wir dann weiter arbeiten.

0:13:5.30 --> 0:13:18.350

Interviewer

Okay das heißt so wie wie die Entwicklung in der momentan sind. Welche Auswirkungen erwarten sie dann für sich, halt als für Ihre Mitglieder und aber vielleicht auch für für die europäische Wirtschaft allgemein?

0:13:21.690 --> 0:13:46.240

Interviewpartner 2

Das sind ja ambitionierte Ziele, die natürlich in der in der Verordnung drinnen stehen, zum Beispiel sehr kritisch bei uns wird gesehen, dass das die ganzen Stadtbusse ab 2030 bereits emissionsfrei laufen sollen, also da haben wir zum Beispiel eine einheitliche Meinung bekommen oder Interessenausgleich leicht das hier befürchtet wird, dass erstens gar nicht genug Fahrzeuge zur Verfügung stehen werden, wenn das plötzlich auf ganz europäischer Ebene gilt. Und wenn Fahrzeuge zur Verfügung stehen werden, das sind extrem teuer werden.

Der ist zum Beispiel ein kritischer Punkt.

Ja, mehr oder weniger positiv gesehen wurde, dass zumindest ein 90% Ziel ab 2040 und kein 100% Ziel drin steht.

Hier wurde also ein gewisser Spielraum gelassen mit dem unsere Mitglieder auch noch arbeiten können. Und dann ist natürlich die große Herausforderung, wie das dann natürlich seiner die ganze Infrastruktur für die Alternativen Antriebssysteme wirklich zu implementieren, sei es Ladeinfrastruktur, aber natürlich gerade auch im Schwerverkehr, werden natürlich vermutlich E-Fuels oder auch biogene Kraftstoffe werden eine wesentliche Rolle zukommen. Da braucht es aus unserer Sicht auch ein bisschen awareness. Ich muss selbst sagen unser Land hat sich wieder nicht mit Ruhm bekleckert in dieser E-Fuels Debatte, die da wieder gestartet wurde, vor allem im Bereich des Individualverkehr ist also...

Wir wissen eigentlich alle, dass wenn E-Fuels benötigt werden, das etwas für den Schwerverkehr und für den Flugverkehr ist. Und ist da muss man den Fokus unserer Sicht darauf legen und natürlich auch auf Wasserstoff.

Da ist Deutschland schon weiter mit diesen H2-global, wo einfach, äh, gute Import Strategie aufgebaut wurde. Die denke mal sehr gutes Potenzial und danach wirklich zu funktionieren und da muss unser Land noch einiges aufholen. Ich glaube wir haben bis jetzt ein Unternehmen, das einen eigenen Elektrolyзатор betreibt und damit Wasserstoff LKWs herumfahren lässt.

Also da also besteht noch sehr viel Aufholbedarf und wir brauchen auch die regulatorischen Rahmenbedingungen rundherum auf nationaler Ebene, sei es Importstrategien, sei es die Ladeinfrastruktur und ja, dann brauchen wir die Verfügbarkeit auf europäischer Ebene von dem Ganzen.

0:16:19.270 --> 0:16:53.230

Interviewer

Genau also das. Das ist ja auch so ein Thema. Diese Emissionsziele befinden sich ja auch im Spannungsfeld mit ganz vielen anderen Regulationen, die momentan überarbeitet werden. Infrastruktur ist ja zum Beispiel auch die AFIR auf europäischer Ebene ganz groß und dazu kommt also was, was sie jetzt auch schon anklingen haben, und das habe ich auch auf der auf der Webseite ihres Unternehmens beobachten können, ist ja auch dieses Schlüsselwort der Technologieoffenheit, was ja dann doch auch in in Deutschland in der Politik ja ganz groß war, das heißt also, sie sagen eben, um das sinnvoll umsetzen zu können, braucht man alle Möglichkeiten, die man irgendwie kriegen kann.

0:16:54.800 --> 0:16:57.940

Interviewpartner 2

Definitiv ja. Also ich glaub es gibt einfach nicht den einen Weg, es gibt nur diese eine Technologie, mit der des gelingen kann, weil wenn wir jetzt da alles elektrifizieren, ja, woher kommt dann der Strom? Der wird jetzt in 10 Jahren, wenn der Strombedarf extrem steigt, wird das nicht aus ganzen erneuerbaren Energieträgern kommen, weil wir zum Beispiel sehen, dass wieder Genehmigungsverfahren ewig lange dauern können. Also wir haben teilweise Genehmigungsverfahren von 10 Jahren in unserem Land, für Windparks oder Wasserkraftwerke, und darum ist unsere Meinung, wir müssen technologieoffen sein, wir müssen alle Möglichkeiten nutzen, um jetzt zum Beispiel im Verkehr auch einfach die Co 2 Emissionen zu senken.

Es gibt unserer Meinung nach diese eine alleilbringende Technologie noch nicht und dann muss man ja offen sein für für alles, was uns zur Dekarbonisierung beiträgt.

0:18:32.160 --> 0:18:47.820

Interviewer

Ja, ja, vielleicht dazu ne bisschen provokante Frage. Fühlt ihr euch als [Unternehmen IP2], fühlt ihr euch so als, als wäre dieser Wandel auch erzwungen von der Europäischen Union, vielleicht auch ohne das direkt zu Ende gedacht zu haben?

0:18:53.260 --> 0:18:54.800

Interviewpartner 2

Einzelne Mitglieder sicher.

Und gerade bei der Heavy Duty Vehicles Regulation, da haben wir extremes Spannungsfeld eigentlich zwischen verschiedenen Playern bei uns im Haus.

In unserem Land, das steht ja in unserem Regierungsprogramm, haben wir das Ziel der Klimaneutralität vor 2050.

Also ich glaub mit den europäischen Zielen können auch unsere Mitglieder sehr gut leben, wir bekennen uns auch zu den Zielen der Klimaneutralität vor 2050 der Bundesregierung. Also wir stehen auch dazu.

Deswegen, glaube ich, ist das 2050 Ziel für unsere Eigentliche ein gutes Ziel. Unsere Mitglieder sind auch wirklich gewillt, sich umzustellen, die sind gewillt einen Beitrag zu leisten.

Aber es fehlt dann oft einfach der rechtliche Rahmen, oder wie bereits angesprochen Genehmigungsverfahren, das sind einfach viele Hebel, die man da wirken kann und die ihren Beitrag leisten können oder halt eigentlich auch müssen, weil ja wenn jetzt jeder Windpark wieder 10 Jahre zur Genehmigung braucht, dann wird es schwierig die Ziele zu erreichen.

0:20:36.330 --> 0:20:54.270

Interviewer

Genau dann vielleicht dazu. Also sie haben es ja schon schon anklingen lassen, Sie haben ja bei der öffentlichen Konsultation mitgemacht, nutzen sie aber alle möglichen Kanäle aus zur Interessenvertretung oder wie kommt es, dass sie jetzt spezifisch zum Beispiel bei dieser öffentlichen Konsultation mitgemacht haben?

0:20:55.620 --> 0:21:2.850

Interviewpartner 2

Genauso würde nutzen eigentlich alle Kanäle die die uns offenstehen, das heißt Have your say der Europäischen Kommission, wo wir unsere Positionen einbringen, sei es dann unsere Ministerien, seien es, Abgeordnete auf europäischer Ebene. Also wo es geht bringen wir unsere Position ein. Natürlich, wenn du irgendwo Rückfragen kommen, schauen wir, dass wir uns wieder einbringen.

Wenn dann irgendwelche Fragen von parlamentarischer Seite vorliegen, dann

Wenn dann irgendwelche traf von von parlamentarischer Seite vorliegen, dann bearbeiten wir natürlich ja, diese Ganzen immens, die vorgeschlagen werden und bringen uns dann auf parlamentarischer Seite auch wieder ein.

Also wir nutzen oder versuchen wirklich alle Hebel zu nutzen, die die uns zur Verfügung stehen.

0:21:39.200 --> 0:22:1.200

Interviewer

Ja, ist es vielleicht auch notwendig, weil das Thema an sich gar nicht unbedingt so ne große Aufmerksamkeit Aufmerksamkeit bekommen hat, in der in der Öffentlichkeit? Wie kriegt ihr das mit in in eurem Land, aber vielleicht auch spezifisch für euch? Bei dem Thema ist das ein öffentliches Thema, ist das was was diskutiert wird oder ist das was, was vor allem die Industrie halt beschäftigt?

0:22:2.170 --> 0:22:8.690

Interviewpartner 2

Also die Heavy Duty Regulation, die ist in der Öffentlichkeit 0 angekommen. Also ich glaube ich habe keinen einzigen Medienbericht dazu gesehen. Aber wohingegen natürlich bei dem PKWS, das kommt natürlich sehr gut an, oder wird medial ausgeschlachtet, da es jeden Einzelnen betrifft aber sobald es wohl nur ein

Unternehmerkreis betrifft oder nur Luft, Logistikbereich und dann interessiert es die die breite Masse wieder nicht und deswegen glaube ich, wird das medial nirgendwo gespielt.

Tatsächlich ist auch bei den Mitgliedern, auch da waren eigentlich sehr zurückhaltende Stellungnahmen. Das war eigentlich mehr Verbesserungsvorschläge, wie das man auf ein Gleichgewicht in Euro 7 achten muss. Diese Dinge sind eigentlich vermehrt gekommen, aber da hat keiner irgendwie gefordert das Ding irgendwie abzuschießen.

Weil man ja man kennt die Ziele der Europäischen Union, es weiß jeder, dass man was machen muss, das weißt du ja nicht irgendwie überraschend.

0:23:13.170 --> 0:23:21.140

Interviewer

Das bedeutet aber auch, also die große Revolution jetzt bei diesen Zielen sieht keiner mehr kommen, sondern es geht halt darum, diese Ziele effektiv und und Wirtschafts gerecht zu implementieren.

0:23:23.170 --> 0:23:33.520

Interviewpartner 2

Wir müssen einfach realistisch sein. Das allerschlechteste meiner Meinung nach wäre sich Ziele zu setzen, die man sowieso nie erreicht – so zermürbe ich die Bevölkerung und Unternehmer und dann führ das irgendwann dazu, dass die sich denken ach lassen wir das sowieso bleiben. Darum braucht noch realistische Ziele. Man braucht die Rahmenbedingungen, damit diese Ziele erreicht werden können und dann sind die Leute und die Unternehmen auch gewillt, dabei zu sein. Denken wir so.

0:23:58.730 --> 0:24:19.440

Interviewer

Mhm. Aber wenn es, wenn es gerade darum geht, dass man da vielleicht eben auch einen möglichst guten Weg hin findet, was sind denn die größten Standpunkte, die ihr so mitbekommt? Gibt es da eine große Disparität zwischen verschiedenen Extremen, gibt es welche, die Sagen, die sind nicht stark genug Ziele, oder was ist so das Spektrum, was ihr mitbekommt, direkt?

0:24:20.800 --> 0:24:26.300

Interviewpartner 2

Ja, also von von Mitgliedstaaten gibt es natürlich immer ganz unterschiedliche Positionen. Die einen Mitgliedsstaaten sagen das ist nicht streng genug, die anderen sagen das ist schon genug. Wieder andere wollen wieder genau das Gegenteil. Also da gibt es wirklich einen bunten Blumenstrauß und verschiedene Meinungen und also ich glaube dieser Prozess auf europäischer Ebene ist auch sehr, sehr schwierig, dass man da ein Weg findet, der da mitgetragen wird.

0:24:53.230 --> 0:25:14.10

Interviewer

Und vielleicht auch gegenüber oder bei bei Institutionen, die sich so auf Eure Augenhöhe bewegen oder vielleicht auch von den Mitgliedern. Gibt es da bestimmte extreme Positionen, wo wo sie sagen können, also das, das ist schwer zu vereinen, also sie haben schon gesagt als [Unternehmen IP2] auch Standpunkte zusammenzubringen, ist manchmal eine Herausforderung, wie ist es bei dem Thema?

0:25:17.80 --> 0:25:20.790

Interviewpartner 2

Ja, also das ist jetzt für uns mehr oder weniger wichtig. Wir haben ja dann unseren Standpunkt vertreten und was jetzt irgendwelche, europäischen Verbände oder so, das betrifft uns ja nicht, weil da unsere zweige wieder direkt Mitglied das sind dann nicht wir per se.

Wir sind aber beispielsweise Mitglied bei [Redacted]

Und dann gibst noch die ganzen speziellen Verbände wieder, wo etwa die Stahlindustrie Mitglied ist und so weiter. 0:25:54.650 --> 0:25:58.510

Interviewer

Ja oder ACEA ist zum Beispiel für die Automobilindustrie, die größte Gruppe.

0:25:59.440 --> 0:26:3.0

Interviewpartner 2

Genauso das kriegen wir dann eigentlich gar nimmer so mit, denn für uns Iso wir uns ist die Bildung der [Unternehmen IP2]-Meinung wichtig. Der Interessenausgleich ist das und mit den arbeiten wir dann auch.

Natürlich

unterstützen wir aber , wenn jetzt gesagt wird wir versuchen eine gemeinsame Meinung zu bilden oder dergleichen.

Dann bringen wir uns natürlich auch dort aktiv ein. Aber jetzt?

Mehr oder weniger ist aber da, sobald die eine Meinung haben, besteht das und dann dann wird damit gearbeitet. Eigentlich.

0:26:32.340 --> 0:26:49.230

Interviewer

Okay das heißt, zu dieser Meinungsbildung arbeitet ihr da aber dann auch noch mit anderen Akteuren zusammen. Jetzt mal ganz abgesehen von den Mitgliedern, also gibt es da wissenschaftliche Institutionen, andere Regierungen oder ganz, ganz bunte Akteure, mit denen ihr noch interagiert davor?

0:26:50.250 --> 0:26:59.380

Interviewpartner 2

Also wenn wir so ein Positionspapier bilden, eigentlich nicht nein, weil natürlich auch die Begutachtungsfristen nicht so lange sind. Und bis natürlich auch alle Ebenen bei uns im Haus durchlaufen worden sind, das dauert einfach eine gewisse Zeit.

Das ist dann auch wieder eigentlich von Teilen unserer Organisation. Da werden dann schon oft Studien in Auftrag gegeben, wenn die sagen okay wir sind absolut gegen dieses Ziel.

Aber das ist eigentlich dann auch wieder eher auf nationaler Ebene und weniger gegen europäische Rechtsakte, weil man da natürlich den großen Hebel hat und das wahrscheinlich eher verschwendetes Geld ist.

Da wird es dann vermutlich wieder eher über die europäischen Verbände laufen, dass die dann Studien in Auftrag geben, wo die Unternehmen direkt beteiligt sind, aber wir, also wir machen auf europäischer Ebene das eigentlich nicht, aber auf nationaler Ebene spielen wir das natürlich schon.

Dass wir dann Gutachten oder erstellen lassen gegen Gesetzesentwürfe oder die dafür sprechen oder dagegen, einach um mal ein breiteres Meinungsbilder zu kreieren.

0:28:4.110 --> 0:28:21.110

Interviewer

Ja, teilt ihr damit dann auch aktiv Ressourcen mit mit anderen Akteuren? Also es gibt ja Informationen, aber auch finanzielle Ressourcen, die ihr vielleicht auch bereitstellt für für andere, um so einen Standpunkt zu bekommen, also auch finanziert ihr solche Studien oder wird das von von der Landesregierung in in Auftrag gestellt oder wie? Wie sieht das konkret aus?

0:28:26.600 --> 0:28:29.240

Interviewpartner 2

Ja, also das Budget Thema immer heikles.

Also in unserem Land haben wir eine Kooperation mit [Redacted]

Im Rahmen dessen werden oft gemeinsame Studien gemacht, um dort zum Beispiel eine kooperative Meinung hat dann zu haben und die wir vertreten können, die natürlich dann viel durchschlagskräftiger ist gegenüber der Regierung, wenn da wirklich ja gesammelte Meinung aller Partner auf dem Tisch liegt.

Und sonst? Ist es bei uns eigentlich auch wieder.

Also wenn wir sagen, für uns ist was jetzt super relevant bei uns in der Abteilung haben wir natürlich schon Budget, auch irgendwelche Studien oder Gutachten in Auftrag zu geben, aber im Endeffekt hat es jede Abteilung bei uns im Haus, das haben auch die unsere Mitglieder und Kooperationspartner, die teilweise noch viel besser aufgestellt sind, als wir.

[Redacted]

0:29:53.900 --> 0:30:16.360

Interviewer

Mhm, wie schafft ihr es dann also? Wir haben ja ganz vorhin schon darüber gesprochen, dass es ja auch manchmal in anderen Aspekten schwer ist, einen guten Standpunkt zu finden, der, der alle Mitglieder respektiert, auch bei der Meinungsfindung, wie über kommt ihr Differenzen innerhalb der der Mitglieder, wie wie schafft ihr das?,

0:30:19.250 --> 0:30:20.300

Interviewpartner 2

Viel telefonieren.

Ja, wir schauen uns die Meinungen an und versuchen und natürlich bilden uns dann eigene Meinung, schauen uns an, was aus unserer Sicht vertretbar wäre und versuchen das dann gegenüber den anderen auch durchzubringen.

Manche sagen okay, das können wir vertreten, sind jetzt nicht mega happy damit, aber passt für uns, dann können wir das vertreten aber wenn jetzt die sagen, Nein können wir nicht vertreten und die anderen sagen, aber das wollen wir vertreten dann kommt dazu gar nichts von uns, weil wenn wir einfach den Interessenausgleich nicht herstellen können, dann können wir uns eigentlich dazu nicht äußern.

0:30:59.440 --> 0:31:3.40

Interviewer

Okay, und dann nehmt ihr euch tatsächlich da aus diesem Prozess auch raus.

0:31:3.630 --> 0:31:10.560

Interviewpartner 2

Genau, also das betrifft meistens dann eher einzelne Punkte in irgendwelchen Stellungnahmen die dann wirklich diametral zueinander stehen.

Wenn wir es da nicht schaffen, dass man für alle eine Einigung erzielen kann, dann wird der Punkt einfach ausgelassen, auch, wenn es oft nicht mit Logik zu begründen ist. Aber ja, das ist ja dann der Prozess und das der Interessenausgleich ist, den wir eben dann herstellen müssen.

0:31:29.680 --> 0:31:47.710

Interviewer

Ja, wie wahrscheinlich glaubt ihr, es ist, dass die die Position eure Mitglieder und der [Unternehmen IP2] jetzt in der Entscheidungsfindung gerade bei den schweren Nutzfahrzeugen auch respektiert wird? Wie wie wahrscheinlich haltet ihr das jetzt im Hinblick auf die kommenden Trilogverfahren dass diese Gangart so respektiert wird, wie ihr es gerne hättet?

0:32:0.260 --> 0:32:7.80

Interviewpartner 2

Ja, ich fürchte, es wird nicht so viel Berücksichtigung finden, weil auch unser Klimaministerium dort eine Vertretung im Rat hat in den Arbeitsgruppen usw und die sind natürlich noch oft nicht unsere Meinung.

Ja, aber natürlich versuchen wir es und müssen es auch versuchen. Das ist unser unser Job hier ist eben die Interessen unserer Mitglieder vertreten.

Wir können die Kanäle bespielen, die uns zur Verfügung stehen. Weiter können wir nicht gehen.

Und manchmal funktioniert super und wir haben tolle Erfolge. Und manchmal? Funktioniert jetzt gar nichts.

0:32:46.370 --> 0:32:50.550

Interviewer

Ja, das ist leider das das Joch der politischen Arbeit.

0:32:50.640 --> 0:32:51.300

Interviewpartner 2

Na ja.

0:32:52.370 --> 0:33:8.400

Interviewer

Wie ist da eigentlich eure Tendenz? So grundsätzlich hat sich da eigentlich mit der Zeit eure eure Standpunkte geändert, auch im im Hinblick auf Emissionsziele auf Verbrenner aus war da früher die Tendenz anders, auch bei den Mitgliedern ist da so ein Mindset Wandel mit der Zeit gekommen.

0:33:9.570 --> 0:33:22.280

Interviewpartner 2

Ich bin selbst noch nicht so lange hier, mir ist aber schon gesagt worden, dass sich das in den letzten Jahren stark gewandelt hat, also dass wir nicht immer auf dem Dekarbonisierung Pfad waren, wie wir jetzt sind. Jetzt ist es halt einfach dadurch, dass auf europäischer Ebene so ein großes Thema ist. Jetzt wissen die Unternehmen natürlich alle, dass sie ohne die Erreichung dieser Ziele nicht wettbewerbsfähig bleiben werden und darum gibt es jetzt keine Unternehmen mehr, was absolut dagegen ist und sagt, nein, ich baue jetzt wieder eine Ölheizung oder Gasheizung wenn es sein muss.

[Redacted]

Man spürt das schon und die Unternehmen, die die Möglichkeit haben,

die pushen doch schon richtig, und das ist eigentlich schon cool zu verfolgen, wie der Innovationsgeist auch bei den Unternehmen da ist.

Aber natürlich ist das dann wieder das Thema der Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen, die jetzt nicht so finanzstark sind, für die ist es dann oft viel schwieriger mitzuhalten und.

Drum bräuchte man doch wieder einfach bessere, bessere Bedingungen, um ihnen auch den Weg zur Dekarbonisierung zu erleichtern, aber mittlerweile ist er wirklich der Drive da. Es sind alle gewillt damit zu machen und es gibt keinen, der voll auf der Bremse steht.

Man sieht es auch in der Fahrzeugindustrie, der Weg hin zur E-Mobilität liegt ja auf dem Tisch und darum war diese E-Fuels Debatte wieder im Individualverkehr, meiner persönlichen Meinung nach war wieder absolut lächerlich, denn der Trend ist da. Man sieht es, große Automobilkonzerne kämpfen in China, weil die ganzen chinesischen Autobauer mit den Elektrofahrzeugen in den Markt kommen.

Dänemark top kommen, also wird jetzt VW sind jetzt hinstellen und wieder lauter Verbrennermotoren bauen. Darum sind es spannend

0:35:39.280 --> 0:36:0.190

Interviewer

Ja, das heißt aber also aus eurer Sicht sollte man eigentlich diesen diesen Willen der Unternehmen nicht aufhalten, sondern wenn dann auf europäischer Seite weiter unterstützen mit Fördermitteln, mit Inklusion von von neuen Technologien, die das eben unterstützen und nicht sich jetzt limitieren, um dann nachhaltig da vielleicht auch diesen Willen zu schädigen.

0:36:0.840 --> 0:36:6.440

Interviewpartner 2

Genau, genau das ist absolut ein zentraler Aspekt, man muss Förderungen zur Verfügung stehen, muss Anreize zur Verfügung stellen.

[Redacted]

Natürlich wird erst bei den großen Unternehmen angesetzt werden, natürlich sind diese der größte Hebel weil sie die höchsten Co 2 Ausstoß verursachen, Aber auf lange Sicht muss man dann auch die Kleinen abholen.

Der EU Innovationsfond macht das ja etwa mit dem Small scale calls.

Da sehen wir in [Redacted] aber auch noch ein bisschen Zurückhaltung. Ich glaube, vielen ist gar nicht bewusst, dass kleinere Projekte auch gefördert werden, also da ist jetzt da wieder eigentlich aktive Arbeit von uns angesagt, dass wir auch wieder informieren, dass wir die Unternehmen motivieren, sich auch, also da Projekte einzureichen und eben fördern, mit Mitteln die auf europäischer Ebene zur Verfügung stehen und diese auch abzuschöpfen.

Da muss jetzt da wieder von unserer Seite unglaublich viel Informationsarbeit auch getan werden. Es gibt ja eine Menge an Förderungen, also wir haben von Unternehmen teilweise gehört, die wirklich eigene Mitarbeiter haben, die den ganzen Tag nur schauen, welche Förderungen abrufbar sind, weil es wirklich einen Dschungel gibt.

Es gibt viele Förderungen. Es könnte natürlich schon auch manchen Bereichen einige mehr sein.

Es ist ein wichtiger Schritt den Unternehmen die Freiheit lassen, in Technologien zu forschen, die sie als wichtig und richtig erachten und nicht einfach sagen diese Technologie ist verboten.

0:38:21.560 --> 0:38:29.670

Interviewer

Also im Grunde als als als Fazit. Man braucht Aufklärungsarbeit und man muss halt die Weichen stellen, damit da der Anreiz gesetzt wird.

0:38:30.350 --> 0:38:30.970

Interviewpartner 2

Genau.

Appendix 6 Interview Transcript 3

0:0:2.430 --> 0:0:32.780

Interviewer

Super genau, also ganz grundsätzlich. Sie können gerne so einsteigen und da auch auch ihre Tendenz erstmal abbilden, angedacht von von meinem Interview ist es sowieso erst mal zu fragen, wie ist ihre Tätigkeit, wie wie ist sind die Tätigkeiten ihres Unternehmens momentan in der in der Brüsseler Bubble und dann quasi spezifisch auf diese Policy zu kommen und da dann über gewisse Details zu fragen.

[Redacted]

0:1:23.210 --> 0:1:23.600

Interviewer

Ja.

0:1:17.840 --> 0:1:26.10

Interviewpartner 3

Ich weiß nicht, ob sie das wissen. Wir waren früher Teil eines größeren Unternehmens und haben uns 2021 getrennt.

Und früher war ich, waren wir halt also, dass das Brüsseler Büro, das außen des Außenbüro, das gibt es schon seit 1987, ist also schon sehr lange da, und ich habe hier [Unternehmen IP3] alles miterlebt, ich hab ganz früh nochmal bei [Redacted] gearbeitet, also das hab ich auch noch miterlebt.

Also wie gesagt, ist halt schon sehr lange da und dann haben wir uns natürlich am 2021 getrennt und sind jetzt komplett neu aufgestellt. Das heißt neu aufgestellt und ich bin rüber gegangen mit den Trucks, früher waren wir ein größeres Büro und wir haben alle Themen abgedeckt und jetzt bin ich in Brüssel alleine, aber ich hab natürlich ein Team in [Redacted] mit den Experten, so sind wir halt zur Zeit aufgestellt ja also jetzt nochmals Background dazu ne damit Sie das es auch verstehen.

Ja, also wir haben natürlich eine Interessensvertretung. Es gibt ja immer eine Strategie, von der von der Kommission, ein erstes Rahmenprogramm, dies zum Beispiel EU Green Deal.

Darauf folgt die Gesetzgebung und so weiter, wir wissen also schon immer ungefähr, wo die Rechnung hingeht und es gibt ja immer das Arbeitsprogramm, wir wissen natürlich auch, was auf uns zukommt im Vorfeld.

Vor der Gesetzgebung gibt es natürlich auch schon Austausch mit der Kommission, das ist auch, muss ich sagen, bis jetzt, bei Co 2 zum Beispiel haben wir eigentlich einen sehr guten Austausch, auch mit der Kommission, vor allem mit [Redacted], der hauptverantwortlich ist für die CO 2 Gesetzgebung.

Die haben natürlich auch ein Interesse, das zusammen mit der Industrie den Austausch zu haben, das sind hauptsächlich unsere Experten, die daran teilnehmen, also wir haben dann natürlich einen großen Vorlauf, auch bevor die Gesetzgebung veröffentlicht wird. Wir wissen ungefähr, in welche Richtung es geht, wissen natürlich dann schlussendlich nicht, was drinsteht, aber wir haben eine Vorstellung.

Das heißt also, das dauert meistens so ein, anderthalb, 2 Jahre diese ganze Vorarbeit, bevor der Vorschlag da ist. Dann gibt es natürlich immer diese, diese klassische Vorgaben, also Konsultation, Public consultation und jeder muss halt dran teilnehmen. Was jetzt neu ist bei der Kommission, auch ich weiß nicht, ob das gemerkt haben, das hat sind zum ersten Mal eingeführt in der Batterieverordnung, dass man nach der Konsultation auch nochmal seinen Senf dazu geben kann.

0:4:19.90 --> 0:4:24.470

Interviewer

Genau bevor es dann in die Trilogverfahren gibt, kann es da im Zweifelsfall glaube ich, sogar noch mal in der Revision Schleife geben.

0:4:24.860 --> 0:4:38.510

Interviewpartner 3

Genau. Ich bin bei diesen ganzen Befragungen, also ich bin ein bisschen pragmatisch, wir nehmen dann

natürlich daran teil, wir müssen daran teilnehmen, wenn wir es nicht machen, dann kann, man im Nachhinein sagen: ja, sie hätten der Stakeholder Consultation teilnehmen müssen.

Da ist natürlich schlussendlich nur eine Art Statistik-Übung, man kann das ganze bis zu einem gewissen Grad steuern es gibt Gesetzgebungsvorschläge wo massiv auch Antworten kamen von Mitgliedern und NGOs, denn wenn ein Ngo antwortet und schickt das seinen 1000 bis 2000 Mitgliedern und alle Antworten genau dasselbe, dann kann man natürlich die Statistiken bisschen beeinflussen. Ja und sowohl die Kommission als auch ich weiß, dass diese Übung gemacht werden muss, inwiefern es aber Beachtung finden kann ist diskutabel.

Meistens hat die Kommission ja auch schon eigentlich schon ein Ziel gesetzt, und das ist eigentlich die Richtung in die sie hingehen möchten. Sie muss sich die Antworten anschauen, aber der Einfluss der Konsultationen ist, meiner Meinung nach, nicht groß.

0:5:46.350 --> 0:5:58.330

Interviewer

Und das, obwohl ja also zum Beispiel diese have your say Plattform, wo das ja jetzt deutlich zentraler alles abgebildet wird, also das ist ja zeugt ja schon von Investment seitens der Kommission, um darauf mehr Wert zu legen.

0:6:2.650 --> 0:6:19.510

Interviewpartner 3

Grundsätzlich ist das gut, jeder kann dort antworten, aber ich meine wenn man sich mal die Antworten auch durchliest, es gibt natürlich auch Antworten von Anonymen, die sagen, dass man die ganze Kommission abschaffen sollte...

Nichtsdestotrotz ist es auch eine gute Übung, auch intern, um sich mal vorzustellen sich auch die Karten zu legen.

Man kann aus den Fragen auch teilweise schon ein Bild machen kann, wie der Vorschlag aussehen wird und das sind Punkte, die natürlich einen Einfluss haben werden. Also nehmen wir daran teil, das muss gemacht werden, aber persönlich glaube ich, ist diese Plattform jetzt nicht so entscheidend im ganzen Lobbying.

Zumindest nicht so entscheiden wie das was danach und davor passiert.

[Redacted]

Wir haben natürlich intensiven Ausschalten der Kommission vorab, wir haben intensiven Austausch auch mit Kabinetts, und es natürlich auch so: die Automobilindustrie hat der also historisch immer eine große Rolle gespielt.

Interviewer

Früher vielleicht sogar noch mehr als heute.

0:7:48.600 --> 0:8:9.130

Interviewpartner 3

Früher noch mehr genau, früher sehr viel mehr. Wir hatten auch eine ganz andere Kommission, die Rolle von Deutschland war auch ganz anders, und was wir jetzt sehen in den letzten Jahren ist drastisch anders.

[Redacted]

Die Rolle von NGOs hat auch geändert. Die Rolle von der Automobilindustrie hat sich geändert und dann soll man einfach mal ganz ehrlich sein ich mal, Dieseltgate hat uns natürlich auch nicht geholfen.

Also da war natürlich ein riesen Reputationsschaden und der begleitet uns immer noch teilweise. Nicht mehr so wie früher, aber es ist immer noch da, das hat uns wirklich geschadet.

[Redacted]

Interviewpartner 3

Wir hatten jetzt gerade den Verbrenner aus PKW auch.

0:10:53.80 --> 0:10:55.980

Interviewer

Genau das ist der, der war jetzt der Vorläufer quasi zur HDV Regulation.

0:10:55.780 --> 0:11:27.730

Interviewpartner 3

Genau das war der Vorläufer dazu. Und dann, wenn der Vorschlag dann mal raus ist, dann geht es natürlich, auch im Parlament. Und ich glaube im Parlament und Mitgliedsstaaten, das ist doch dann eigentlich die unsere Lobby Arbeit, weil hier die wichtigsten Meinungen entstehen. Für den Austausch mit den Parlamentariern, muss man es aber auch sehr gut kennen und verstehen wie Mehrheiten geformt werden.

0:11:38.570 --> 0:11:42.20

Interviewer

Quasi auch sich selbst fragen, welche muss man überzeugen, welche sind vielleicht schon sowieso mit dem Schiff?

0:11:42.350 --> 0:11:45.470

Interviewpartner 3

Genau, denn den Papst katholischer machen, müssen wir nicht. Wir müssen halt gerade die mitnehmen, die noch nicht überzeugt sind und manchmal ist es bei denen auch schwierig.

Die sind meistens auch ideologisch etwas gefärbt und wir wissen, dass auch ich meine, es ist auch immer ein bisschen ein Spiel. Es ist hauptsächlich das Parlament, und auch die Mitgliedsstaaten, die hier wichtig sind um eine Position zu finden, die ungefähr von allen mitgetragen wird und die wir auch mittragen können.

[Redacted]

Ich glaube also, je vereinter wir sind, desto stärker sind wir. Wir sehen das jetzt ganz klar bei Euro 7€, da haben wir ziemlich viel erreicht und das ist auch teilweise deswegen, weil wir über die Ganze Industrie hinweg alle vereint und eine Position gebildet haben.

Und man merkt auch bei Kommission, dass die ich schon eigentlich sehr beeindruckt sind, dass wir da doch so einen Druck ausgeübt haben und man merkt, wenn wir vereint sind, können wir viel erreichen. Das Problem ist bei Co 2 zum Beispiel, da haben wir doch etwas unterschiedliche Ausrichtungen bei den OEMs und dann ist das natürlich auch schwieriger eine Position nach außen zu tragen.

0:14:16.380 --> 0:14:22.540

Interviewer

Ist da ist da der größte Disput um Technologieoffenheit oder großes Commitment nur auf Elektro, oder?

0:14:27.560 --> 0:14:32.710

Interviewpartner 3

Ja, manche sind natürlich bereits nur elektrisch. Wir haben zum Beispiel eine andere Unternehmensstrategie, wir haben Batterie und Wasserstoff, also Brennstoffzelle. Es gibt andere, die machen nur batterieelektrisch, es gibt andere, die halten noch am Gas fest.

[Redacted]

0:16:46.90 --> 0:16:59.430

Interviewer

Genau da, da sprechen Sie ja schon Papiere an. Wie ist denn sonst die Zusammenarbeit mit anderen Akteuren? Ich habe zum Beispiel auch gesehen Sie arbeiten auch mit der Energieindustrie zusammen, um da auch die die Infrastruktur festzulegen.

Wie wie sieht diese Zusammenarbeit aus? Und also teilen Sie aktiv Ressourcen und mit Ressourcen meine ich jetzt nicht nur monetär, sondern eben auch wissen, Personal, teilweise legislative Optionen, die sie haben, Kontakte, wie weit gehen Sie da in der Kooperation?

0:17:15.50 --> 0:17:46.170

Interviewpartner 3

Nein, sowas machen wir nicht. Das ist ja kartellrechtlich hochsensibel.

Wir haben uns selber sehr hohe Ziele gesetzt, wir haben die Co 2 Gesetzgebung, da sind Strafzahlungen mit verbunden und die sind einfach so gestaltet, dass wenn wir 5% verfehlen dann können wir den Laden zumachen.[Redacted]

Es ist nun mal so, die Strafzahlungen sind schon enorm, wir haben natürlich ein Interesse daran, dass wir Lösungsansätze für unsere Kunden vorschlagen und arbeiten deswegen natürlich auch mit den Energie Providern, das hat aber mehr mit der mit der praktischen Umsetzung von zum Beispiel Ladeinfrastrukturen zu tun.

Wir haben natürlich ein Interesse daran, dass das alles so schnell umgesetzt wird wie möglich, weil wir natürlich unsere Fahrzeuge auf den Markt bringen wollen. Das hat aber mehr mit der Frage zu tun, wie können wir da praktisch vorangreifen? Die Energiewirtschaft zum Beispiel hat ganz andere Herausforderungen, wie Permitting.

[Redacted]

0:18:56.180 --> 0:19:9.460

Interviewer

Genau, aber das ist ja auch ne berechtigte Frage. Wie ist denn so die grundsätzliche Meinung ist, dass ein erzwungener Change von der Europäischen Union, würden sie den anders gestalten, wenn es frei Schnauze ginge?

0:19:7.700 --> 0:19:36.360

Interviewpartner 3

Nein, denke ich nicht. Ich bin schon lange genug da, ich kenne die Diskussionen. Wir haben als Firma jetzt ganz klar die strategische Entscheidung getroffen unsere Investitionen gehen hin zu Zero Emission. Unser Vorstand ist da auch persönlich überzeugt, dass wir das machen müssen, wir sind auch Teil der Lösung und nicht Teil von Problem. Also es ist klar: unsere Ausrichtung ist Zero Emission, das ist entschieden, egal ob es da jetzt eine Co 2 Gesetzgebung gibt oder nicht.

Es gibt auch globale Herausforderungen, es gibt andere Märkte und deshalb müssen wir die ersten Player sein, denn wir haben ein Interesse daran Technologie-Leadership zu behalten in Europa und dass andere das nicht von uns übernehmen.

In 2019 war Lobbying noch anders, da lag der Fokus auf abblocken aber diese Zeiten sind vorbei.

Ganz klar also alle OEMs haben sich committed zur Klimaneutralität. Wir haben selber jetzt sehr hohe Ziele gesetzt, also bis 2039 wollen wir klimaneutral werden, also nur noch Zero Emission Neufahrzeuge verkaufen in den ganzen Triad Markets, das heißt Japan, Europa und Nordamerika.

Aber hier kommt auch das große Aber: das ist halt das Problem, der hört halt niemand mehr zu. Wir haben immer gesagt, es muss Infrastrukturen geben und die Rahmenbedingungen müssen da sein.

[Redacted]

Wir müssen Infrastruktur haben, wir brauchen Zugriff auf Rohstoffe, wir müssen Arbeitskräfte haben – das ist eine Herausforderung die groß unterschätzt wird. Wir haben teilweise die Arbeitskräfte nicht, weil wir nicht die einzige Industrie sind, diese ganzen Ingenieure braucht für die Zero Emission Technologies, also es gibt da Energiewirtschaft und es ist im Moment ein Arbeitnehmer-Markt, die können sich auch suchen wo sie arbeiten wollen,-... da sind so viele Puzzlestücke, die müssen halt stimmen, und wir haben halt so viele Teile, wo wir nur wenig Einfluss haben. Wenn wir jetzt grünen Wasserstoff wollen, dann müssen wir uns fragen, wie wir das beeinflussen wollen.

Wir können nicht in Deutschland entscheiden, wie mit anderen Energien verfahren wird. Das sind grundsätzliche Fragen, bei denen wir natürlich nur ein ganz kleiner Player sind und es ist auch nicht unsere Aufgabe und das ist halt das Problem, wir sind halt Teil jetzt abhängig von ganz vielen Stücken. Es geht im Lobbying jetzt nicht mehr darum, ob man es macht, sondern vielmehr wie man es macht.

Wie kommen wir da am besten dahin? Und da kann es natürlich sein, die einen sagen, man muss ambitionierte Ziele haben, damit wir gepusht werden, aber die ambitionierte Ziele, die bringen ja nix, wenn der Rest nicht stimmt.

Das Lobbying ist halt jetzt ganz anders, natürlich kann man immer noch sagen, wir gehen jetzt alle eigentlich in dieselbe Richtung, und das vereinfacht einerseits die Sache, es gibt aber auch eine Herausforderung: zum Beispiel NGOs haben natürlich wahnsinnig Eindruck, die können sich nach außen nicht sagen, wir machen jetzt ein bisschen pragmatisch und etwas machbares. Die müssen sich nach Außen eben anders positionieren.

Das ist immer noch ein bisschen Streit zwischen den NGOs, die natürlich am liebsten 100% morgen haben wollen.

Und Have You Say ist davon eben nur ein ganz kleiner Teil.

0:24:28.80 --> 0:24:45.740

Interviewer

Da hab ich dann vielleicht noch 2 Followup-Fragen dazu. Die würde ich gerne verbinden, zum einen wie wie schafft man es am effektivsten so Differenzen zu überkommen und und gibt s da vielleicht aber auch Positionen jetzt nicht nur unbedingt bei den Stakeholdern selbst, sondern vielleicht auf der politischen Seite, wo man sagt mit denen würde man nicht kooperieren, vielleicht auch, wo es politisch nicht vereinbar ist. Und eine andere Frage, die ich vielleicht gerade spezifisch jetzt hier auf dieses Schwerindustrie Thema habe: bei Heavy Duty ist das Thema ja für die Öffentlichkeit nicht so präsent, wie es jetzt zum Beispiel für Light Vehicles war, wird das zum Problem es geht jetzt vor allem um die Mobilisierung von Politikern in in Deutschland, vielleicht auch von einem von einem Trend, den man irgendwie in der öffentlichen Meinung kreieren möchte oder sollte, wird es da zum Problem, dass die Industrie nicht so beobachtet wird im Vergleich?

0:25:25.370 --> 0:25:30.660

Interviewpartner 3

Ja, das PKW-Verbrenner-Aus ist natürlich eine ganz andere Nummer.

Aber ich glaube, was der große Vorteil ist bei uns, das ist ein bisschen ein Vorteil gegenüber den PKW, haben schwere Last, also Lkw und Busse – die darf man auch nicht vergessen, Busse gehören ja auch dazu, die sind ja auch in der Gesetzgebung jetzt, das ist ein Markt, der von Kosten getrieben wird.

Das bedeutet, da ist man sich auch bewusst, da haben Transport oder Logistik eine Rolle in der ganzen Sache und man wird da nie irgendwelche Ziele festlegen, die komplett nur ideologisch geführt sind. Bei PKWs war das ja eigentlich doch sehr ideologisch, also Verbrenner aus 2035, das ist natürlich toll und man sieht ja auch den Vorschlag von der Kommission, die haben ja auch nur 90%, die haben ja gar kein Verbrenner-Aus vorgestellt, sondern 90%, obwohl das war ja auch nicht eigentlich das Ziel vom Timmermanns war, der wollte ja auch 100% haben. In anderen Kabinetten wurde das aber blockiert. Also man hat schon irgendwo ein Vorteil, dass da vielleicht etwas pragmatischer angegangen wird, gegangen wird, eben weil eine ganze Kette da dranhängt. Man könnte auch ohne ein Auto leben.

Logistikfirmen können nicht ohne Auto. Das ist da ein Arbeitstool, deswegen haben wir doch schon Vorteile würde ich sagen, dass das pragmatisch angegangen wird. Wir werden schauen müssen, wie es im Herbst ist, wenn die ganzen Parlamentarier im Wahlkampf sind, denn wir haben natürlich die Wahlen nächstes Jahr.

Also ich bin ja eigentlich nur in der Brussels-Bubble unterwegs und finde hier ist das Thema schon recht sichtbar, aber gut, kann sein, dass das jetzt national nicht so ist.

0:27:45.440 --> 0:27:52.250

Interviewer

Ich glaub zumindest in den in den normalen Medien des Endverbrauchermarktes ist das Thema jetzt zumindest nicht so präsent, würde ich mal behaupten.

0:27:50.530 --> 0:27:59.410

Interviewpartner 3

Ja ne ne, aber gut, ich war ich kann mir vorstellen wenn die Ziele komplett unrealistisch werden, dass man sie dann irgendwann doch auch mehr in der Presse finden wird.

Dass da doch mehr auch in der Presse kommen wird.

[Redacted]

0:28:37.280 --> 0:28:41.760

Interviewpartner 3

Jetzt habe ich die erste Frage vergessen, wie lautete die nochmal?

0:28:41.260 --> 0:29:4.450

Interviewer

Wie wie man es schafft, effektiv Differenzen zu überbrücken in in so einem Diskurs, gerade wenn der auch von vom Zeitrahmen her doch relativ eng geschnitten ist. Und ob es vielleicht in welcher Form auch immer Akteure gibt, mit denen man nicht kooperieren würde oder mit dem man bereits nicht kooperiert, zum Beispiel, wenn es da um um menschengemachten Klimawandel geht oder so, ob es da Schwierigkeiten gibt.

0:29:4.880 --> 0:29:10.980

Interviewpartner 3

Wie aber ich aber mit welchem? Wie meinen Sie mit als mit mit anderen Verbänden oder mit Politikern?

0:29:9.580 --> 0:29:20.290

Interviewer

Mit anderen Verbänden, aber zum Beispiel auch mit Politikern. Also ich hab zum Beispiel jetzt von von einem anderen Interviewpartner auch gehört, er hat auch gesagt, mit Rechtsextremen wird man nicht kooperieren.

0:29:21.0 --> 0:29:29.230

Interviewpartner 3

Ja, also wir haben Gott. Ich muss ehrlich sagen, ich finde das eine sehr schwierige Frage persönlich.

[Redacted]

Wenn wir ein Event organisieren und Parlamentarier einladen, dann laden wir einfach alle aus dem bestimmten um Ausschuß ein.

[Redacted]

Und ich, ich glaube auch das Thema wird auch immer noch relevanter werden nach den kommenden Wahlen.

[Redacted]

Auf der anderen Seite gibt es natürlich auch zum Beispiel NGOs, wo die Frage ist, ob wir mit denen zusammenarbeiten. Prinzipiell könnte man mit den irgendwie mal was machen.

Ich glaube, man muss sich mit den NGOs auseinandersetzen, da bin ich auch dafür. Aber wenn diese NGOs einerseits mit uns zusammenarbeiten und andererseits auf einer anderen Plattform sagen, dass der Automobilindustrie nicht zu trauen ist, dann sehe ich das als Problem.

[Redacted]

0:36:6.880 --> 0:36:38.780

Interviewer

Wie also, Sie haben ja vorhin auch schon angesprochen, das ist also der der ganze Modus des Lobbyings hat sich ja grundsätzlich einfach verändert in der europäischen Bubble, wie ist es denn vor allem in Bezug auf Auto Emissionen auch: die Firmenmeinung hat sich ja dazu geändert, aber hat sich also gerade jetzt in den letzten Jahren, wie haben sie diesen großen shift erlebt, zum einen in der Automobilindustrie selbst, zum anderen aber auch in im Lobby Verhalten war das ein großer Anpassungsprozeß auch für sie oder war das relativ fließend dann auch mit den Veränderungen in Ihrem Unternehmen?

0:36:43.280 --> 0:37:18.240

Interviewpartner 3

Mit Fit for 55 kamen natürlich viele Themen in der Gesetzgebung und wegen unserer internen Umstrukturierung mussten wir viele Sachen neu aufbauen. Intern mussten wir uns also neu sortieren und das war schon eine große Herausforderung.

[Redacted]

Wir hatten natürlich früher auch nicht diese leaked drafts, wie es die heute gibt. Früher war das Lobbying ganz anders und jetzt gibt es viel mehr Lobbyisten, früher gab es so ein paar sehr starke Industrien und Big Player und das war sehr überschaubar. Früher wurden NGOs ja vielleicht auch nicht so ernst genommen wie heute, das hat sich geändert. Wann das alles so angefangen hat, würde ich sagen war so 2018 auch mit Twitter, mehr Campaigning und so entstand eine Dynamik, die weiter gewachsen ist.

[Redacted]

Wir sind mittlerweile auch auf Social Media unterwegs. Vielleicht weniger kritisch als andere und es ist mehr eine positive Positionierung in die Richtung, in die wir gehen wollen.

Ob uns das immer hilft, weiß ich nicht.

[Redacted]

0:40:11.210 --> 0:40:24.380

Interviewer

Aber vielleicht gerade deswegen. Wie wahrscheinlich ist es denn, dass man dann vielleicht eure Ziele im Policy Ergebnis respektiert? Also sie haben jetzt schon gesagt, in 90% wurde jetzt schon runter gegangen, man hat nicht mehr dieses 100% Commitment.

Wie ist es denn für [Unternehmen IP3]? Wie wahrscheinlich ist es denn, dass der Standpunkt von von Ihnen und und vom Unternehmen respektiert wird?

0:40:31.850 --> 0:40:59.590

Interviewpartner 3

Man muss natürlich auch intern ein wenig Erwartungsmanagement betreiben und sagen: das ist der Vorschlag, so sieht es im Parlament aus, so in den Mitgliedstaaten und irgendwo in der Mitte wird man sich finden. Das ist immer ein Kompromiss.

Werden wir Teile unserer Ziele finden? Ja. Alle Ziele? Nein, so einfach ist es nicht. Aber so ist es nunmal, es gibt 30.000 Lobbyisten und jeder übt da Druck aus.

Dazu kommt eben der baldige Wahlkampf, manche sind ja jetzt schon im Wahlkampf und da müssen wir mal schauen.

Was wir bei der Co 2 Regulierung auch wissen, bzw. Unbedingt wollen ist, dass sie es jetzt verabschieden sollen. Nächstes Jahr wird es mit den neuen Parlamentariern zu lange dauern.

[Redacted]

Das Thema Co 2 für HDVs basiert ja auch auf Kosten. Warum sollten unsere Kunden investieren in Zero Emission, wenn sie immer noch weiter mit ihrem Diesel fahren können?

Wenn nichts entschieden ist, ja, dann können wir natürlich weiterhin so weitermachen. Aber wir haben natürlich auch unsere Investitionen, die wir gemacht haben, deshalb wollen wir das eigentlich auch jetzt verabschiedet haben. Damit wir auch eine klare Ansage haben, wo es hingeht.

0:43:28.280 --> 0:43:32.620

Interviewer

Ist in dem Fall also done better than perfect? Dass man also als Unternehmen lieber auch ein paar Punkte abgibt, dafür aber die Regulierung dann auch festgelegt wird?

0:43:44.800 --> 0:44:14.600

Interviewpartner 3

Wir wollen 2039 sowieso selbst klimaneutral sein, die 100% für 2040 kriegen wir dann auch irgendwie hin.

Es ist jetzt der Anfang, der besonder schwierig ist und deshalb gibt es eben auch die Diskussionen. Und wie gesagt haben wir jetzt das Ziel, dass das ganze verabschiedet wird und wir wissen, wohin die Reise geht, es gibt dann ja immer noch die Revision und da kann man sich noch einmal positionieren.

Wir haben ja auch bereits einiges erreicht, wenn man beispielsweise auf den Link zur Infrastruktur schaut.

[Redacted]

0:45:53.880 --> 0:46:3.250

Interviewer

Also ein realistischer Umstieg, der vielleicht dann auch eine Reduzierung der TCO hat, der vielleicht ein bisschen Incentivierung zum Umstieg hat, wäre gesünder aus eurer Sicht?

0:46:3.720 --> 0:46:20.280

Interviewpartner 3

Wie gesagt es geht gar nicht darum, ob wir es machen, sondern wie wir es machen. Wir brauchen jetzt eine klare Industriepolitik, wir haben beispielsweise den Inflation Reduction Act in Amerika, wir haben China, die

massiv aufkommen und da müssen wir aufpassen.

Die meisten Firmen haben das kapiert, den großen Umschwung werden sowieso alle machen. Da wird eine Dynamik entstehen und deshalb geht es nicht darum, ob sondern wie wir es machen und das sollte die Diskussion jetzt sein.

[Redacted]

0:47:41.850 --> 0:47:48.500

Interviewer

Na ja, aber ich glaube also gerade dieser Fokus auf das wie, um diesen Wandel zu schaffen, ist eigentlich auch ein ganz schönes Fazit.

0:47:48.970 --> 0:48:18.740

Interviewpartner 3

Klar, darum geht es, das ist die große Frage. Wir reden auch manchmal mit Energiebetrieben und die sagen, wir brauchen 8 Jahre fürs Permitting überhaupt einen Bagger auf die Straße zu bringen, um im Grid Kabel zu erneuern. In 8 Jahren sind wir bereits in 2031/32 bevor wir überhaupt mal ein Loch in die Straße gemacht haben um diese Kabel zu erneuern.

[Redacted]

Es würde eben unsere Industrie mehr unterstützen, wenn man das ganze etwas kohärenter und pragmatischer angehen würde. Wir sind ja einzige Industrie, die Strafzahlung haben und es kann ja nicht das Ziel sein, dass wir eine Gesetzgebung machen, damit wir Strafzahlungen bezahlen.

[Redacted]

Deshalb sollte die Industriepolitik ein Teil der Energiepolitik sein und andersherum.

Appendix 7 Interview Transcript 4

0:0:0.0 --> 0:0:7.460

Interviewer

Would you like to start with introducing yourself, your organisation?

0:0:7.710 --> 0:0:12.460

Interviewpartner 4

Yes so my name is [Name IP4] and I coordinate [company IP4], it is an informal alliance of experts to gather ideas, solutions, discuss challenges and when we find a common solutions that everyone agrees upon, then we communicate them to the policymaker at the European level.

0:0:36.357 --> 0:0:49.27

Interviewer

And I've I've already seen you have both businesses and civil groups as members. I've seen some businesses in particular, but how does that look like? So do they approach you? Did you approach them?

0:0:50.147 --> 0:1:4.917

Interviewpartner 4

So it is indeed quite unique in both the public policy space to include NGOs, businesses... and that's our unique position and it's how we argument about our position.

And the way it works is, it was actually one industry that created this group and it built up members to join and so on. So now it's a, it's quite a lot, but we try to do remain this balance between different industries, so that it is not only electric trucks but also all all transport modes that can be identified for NGOs and associations here.

0:1:37.537 --> 0:1:52.617

Interviewer

Okay so particularly looking at heavy duty vehicles and the emission standards right now, since that is the scope of my research, who's really participating in that? Is it primarily businesses from your side or are there NGOs participating?

0:1:53.167 --> 0:1:56.547

Interviewpartner 4

So we always make sure to have in our discussions both NGOs and industries.

Our most active NGO in this group is [Redacted] and in terms of industries we have trucks, we have suppliers, energy providers, parental companies for HDVs, ...

We unfortunately do not have traditional truck OEMs in our group, the truck makers have to do the transition but we could not find a partner that was ambitious enough to meet with the other members' ambitions.

There are truck makers coming for the market with fully electrified vehicles.

We also talk a lot with the rail infrastructure to make sure that it is a level playing field between road transport, rail and inland waterways. We do everything we can to electrify or decarbonise road transport but that should not divert from the fact that we should also go to the rail-industry to find a good solution.

So we work with them to make sure there's a level playing field in that area, yes.

0:3:31.777 --> 0:3:35.567

Interviewer

So, especially since the regulation now already strived away from the 100% goal for 2050. How impactful do you expect the regulation for the time being, how it's looking like right now? How impactful do you expect it to be?

0:3:49.207 --> 0:3:57.27

Interviewpartner 4

So we are worried about a lot of loophole and potential exemptions that that can bring some uncertainty to the

industries. We said it's important to have an ambitious target, but even more important to have clear targets and even if they're not ambitious, they need to be clear. Here we have a very vague definition of what a zero emission vehicle is and this can bring uncertainty. So we are still pushing for the 100% by 2040 just as rapporteur Jadot proposed which we think will bring more clarity. We also find some uncertainty in the charging infrastructure, there is a conditionality clause, was talked about these days and it is something that we don't agree with.

0:5:8.147 --> 0:5:23.797

Interviewer

OK, so if you would have the free choice as a platform, would you rather make it more precise, really stick to the goals and not leave too many spaces up for interpretation or leave spaces for the industry to find new factors which they could use?

0:5:24.537 --> 0:5:32.387

Interviewpartner 4

Yes, because if you if you if you don't have a clear regulation, then you don't have clear investments.

If if investors know exactly what the goal and the way forward is, then you can put all your eggs into the same basket and really have the right technology there. If you don't have the the right goal, or clear goal, then you might go left and right, left and right and never reach anything. So that's our. That's our argument, yes.

0:5:56.767 --> 0:6:5.437

Interviewer

Is that also the reason why you chose to participate in the public consultation in the 1st place? Because of course there are many different channels of of accessing decision makers.

0:6:6.757 --> 0:6:16.867

Interviewpartner 4

So we obviously take all the opportunities we have to give our expertise to the policymaker. The Public Consultation is a very important one. Especially for us, because we work at very high level, we don't go too much to the details of the regulations just because we are trying to cover all the sectors and have a broad overview. That's our position and so that's why it's much more important for us to influence at the beginning where things are still going on and the conversations are more on an eye-level. That's why the pre consultation is very important for us, yeah.

0:6:50.347 --> 0:7:4.757

Interviewer

Okay. So since especially the the heavy duty of side and the industry side is a bit more invisible maybe for the public eye. How public do you feel that discourse is maybe also for your Members?

0:7:7.37 --> 0:7:14.157

Interviewpartner 4

Um, you mean like it's less interesting for the for the public in the public debate, people are less interested to know about it?

0:7:13.357 --> 0:7:23.417

Interviewer

Yeah, that's that's the question. Do you feel like the public does care about it or is it maybe something where the industry can provide more of their opinion without too much public light being shed on?

0:7:22.967 --> 0:7:25.367

Interviewpartner 4

Ohh yeah, I think yeah. Clearly it's much less in the public debate or in the news.

I think the people are happy to have very good trucks as long as the prices for them don't rise too much. That's really the issue they will think about.

Which maybe is good because that allows the discussions to be more between the the concerned stakeholders, and less political or inflammable let's say.

But that's only my view, before that I mentioned the disucssion we had at our platform, now these are my views.

0:8:10.737 --> 0:8:31.17

Interviewer

So especially when it is more a dialogue on the industry overall like on the, on the participating stakeholder side without too much external factors influencing it, what are the main points of view that you feel are being put on the table when it comes to this regulation? Because it feels like most of the actors do accept the climate goals but there are different notions on how to reach it.

0:8:37.947 --> 0:8:50.597

Interviewpartner 4

Of course they accept the goal by 2050 buzt when you say all the trucks need to be fully decarbonised by 2035, to make sure the last ones are lasting their whole 15 years of flight and when you say that, they answer "oh it will be fine 2040, we will find a way" and there their argumentation isn't very strong. There are strong arguments saying it's not ready yet, it needs time etcetera. But when you think carbon neutrality by 2050 and then you go back to understand the timing to understand how you can reach that. And then the argument is not very strong.

Um and I lost your your questions.

0:9:29.527 --> 0:9:44.547

Interviewer

So what are the main points of view then that people try to convey in in this debate? So, for example, openness for technology is something I heard quite often from the industry side, but what are the main points of view you feel are being put on the table?

Maybe also from the NGO side? Are they too extreme or do you think it's necessary?

0:9:57.627 --> 0:10:4.217

Interviewpartner 4

From the top of my head it is hard to say. There is a big debate on the hydrogen-truck, where some industries say it makes more sense than hydrogen cars. Everyone knows it's not a business case for hydrogen cars, it's not going to be technically possible but for hydrogen trucks there are more people, but we still don't believe in it either. We think there is limited possibility to push hydrogen on the agenda, it would be maybe something for aviation etc., it would make more sense there in terms of energy efficiency.

There is also a lot of debate about the drivers because large changes are coming for the same people driving trucks, the professionals, they have different rationale, they have different interests, they have different rules as well. The resting time rules, etcetera. All this into this feeds into the debate.

Maybe another thing is weight and damage directive that's coming up next month. It's less in the public debate, but for us is as important as standards for trucks and buses and for the ratification of of trucks and buses.

They are two legs and one will not work without the other and we feel that it's sometimes forgotten in the public debate. So it will be very important for us when this weight and damage directive is revised very fast. This topic also didn't exist in the car debate a few years ago.

0:12:13.127 --> 0:12:43.47

Interviewer

Yeah. So maybe especially looking at because two to a certain degree for the public, it sounds sometimes like there's a really big divide between the business side and the NGO side when it comes to these topics. But since you're a platform that also takes in the opinions of businesses, do you feel like there's a distinction to be made

between different business and and between civil organisations or do you think it really is somewhat of a two-sided debate which really is about the industry and the public?

0:12:45.17 --> 0:12:47.807

Interviewpartner 4

No, no. Sometimes you have debates between industries.

We talk a lot about the the impact of the electrical grid of the electric trucks, for example. Less about the impact of cars on the electric grid . Because charging can be slowti's not that powerful for cars, but for the trucks matters more if they need to charge at the same time at same depots and that is a challenge.

But we have solutions, and something has to be done, you know, coordination etcetera.

So we have a lot of debates between industries between the grid operators and the and the energy suppliers and the supplies are like "full speed ahead, we have a lot of electrons to sell to you so go ahead" and then energy grid operators, they say wait a minute, let's not bring the whole system down. And in this debate the NGOs are less active for example, so it's not two fully opposing sides between NGOs and industries.

Because in our position in our, in our platform, we don't have truck manufacturers or suppliers who have a more opposing stance.

Within our group the mood is pro electric trucks and you can find debate between industries.

0:14:20.937 --> 0:14:38.367

Interviewer

Yeah, of course. So who do you actually actively work with when it comes to like the revision of heavy duty emissions? Of course, with the members of your platform, but also maybe other organisations or institutions that you actively approach to cooperate with.

0:14:39.287 --> 0:14:44.797

Interviewpartner 4

Um, yeah, we tried to to work well with the trade unions and associations, because of their industrial impact. We worked a lot with the consumer associations back in the day when you talk about cars, but here it is not so relevant anymore. We worked a lot with [redacted], this alliance is very important, because here they are the consumers that sell the trucks and they are the industry that buys and drives them. So we are in close cooperation with them.

On the side of the weight and damage directive we work a lot with [Redacted], there we have a common understanding and common interest.

And on Co 2 standards for trucks, we are more prone to talk to the parliament than the national member states. The Parliament is more open for discussion with stakeholders. The permanent presentations are more listening to their capitals and we believe there is margin of manoeuvre in the Parliament.

They are coalitions to be found within the progressive groups.

0:16:22.727 --> 0:16:43.677

Interviewer

So how do these cooperations look like? Because you, as a platform already are somewhat informal compared to very well structured ones already. So especially looking at the corporations, are you investing resources into that monetary ones or are you sharing knowledge? What are you willing to invest into that?

0:16:45.407 --> 0:16:57.697

Interviewpartner 4

Uh, so we as a platform, we don't invest, invest anything as you say, it's very informal. We don't have budget, it didn't come from the members, but the Members do have studies. The members do have market analyses, technology analyses and they bring them for the discussions to working groups. Also they do deep dives on national level to see which countries are doing well, which are in trouble.

You talked about Poland. It's very important. The the Polish industry in the in the truck-sector, we talk about Spain, Italy, because they also have a strong views on biogas and and on E-Fuels.

So you also have discussions on how to counter these arguments.

But we have the platform. No, we don't. We don't invest in it.

0:17:45.547 --> 0:17:55.557

Interviewer

But since you have different nationalities, then also in in your Member States that sometimes have different focuses on on relevant issues right now, how do you manage to prevent certain conflicts or are you a mediator in in potential conflicts of interest?

0:18:3.567 --> 0:18:8.427

Interviewpartner 4

Yeah, yeah, definitely. The mediator is also a good word for me.

Our job is to get everyone on the table.

If there are conflicts, we try to understand each other, sometimes there are different sectors, if one sector thinks it's very easy to go forward with one solution but other sectors cannot go so fast. I talked about the grid and the energy providers.

So my job is also to put them on the table to discuss it, to understand each other's difficulties and challenges forward.

They all want to go forward but they also all have their own challenges and so on, so we try to find solutions. But on a national perspective this does not really play a role.

0:18:57.107 --> 0:19:6.487

Interviewer

OK, so since you said that you had a hard time finding truck producers for your platform that would be willing to to participate in that debate to the same extent that that you are, are there also actors that you would be willing to exclude from corporation to begin with? So are there certain maybe too extreme sides that you would say are not worth approaching?

0:19:27.347 --> 0:19:29.977

Interviewpartner 4

Yeah, all the alternative energy, I mentioned biofuels for example, these are sectors that we cannot find agreement with.

Because we just, we just totally don't believe in that ecosystem. It's too different of an ecosystem. If you go for a electric ecosystem, then talk once again about the green charging infrastructure and all the things you need to create. It's a whole different ecosystems that we aim to create. I don't think you can have both, it would be quite inefficient to have both systems.

0:20:13.827 --> 0:20:34.847

Interviewer

Okay. So considering that, at least to a certain extent, the the Commission is not necessarily siding with the industry, but apparently does want to to leave some doors open for them for that transition, how likely do you think it is that your preferences are going to be reached in the policy now? Do you feel like it's decreasing?

0:20:35.717 --> 0:20:51.537

Interviewpartner 4

Yeah, we're quite. Uh, we're quite pessimistic that our our position is going to prevail. We won on the cars' Co 2 standards. We think we cannot win evverything, so our battles are more on minor objectives, so we are more looking on at interim targets, definitions on the bus-targets aswell.

e know we will not spend too much time and efforts to the big targets, but we'll try to do the adjustment that we need on the other articles and regulations.

0:21:23.717 --> 0:21:43.577

Interviewer

Of course there more revisions to that and there are more regulations coming up now that are relevant for this. For example we had the AFIR we have the RED and there are many more very well connected to them. So are you also planning to maybe more invest into the coming ones then and try to keep this one for now as good as it gets?

0:21:44.537 --> 0:21:46.587

Interviewpartner 4

We have started to think and discuss what should be done in the charging infrastructure for trucks in terms of grid update especially for the trucks and the weight and damages directive. So these are three other topics that are truck-related besides the Co 2 standards for HDV trucks and buses and we are looking at what can be done for the infrastructure and for the grid.

We don't have like a specific directory of revisions coming up now. There won't be any because of the election next year, but we have more raising awareness on this topic. So then we can say yes good to have nice targets, good to have clear transitions targets but we also need to create this whole ecosystem.

0:22:41.647 --> 0:22:49.67

Interviewer

Yeah, are the elections coming up an opportunity to to find new potential partners for that also on the political side or to instrumentalize these topics maybe also for your own favour?

0:22:54.667 --> 0:23:7.47

Interviewpartner 4

No, it's more like a dead time for us. There, discussions are going to be very political, very high level, and then we'll not be able to to work on the on specific regulation and directive. So this will be a bit of a break. Because of that we are now more like: "let's get everything done now before the election time starts."

Yeah, that will be 6-8 months in which we cannot do anything specifically, so we'll work on showing our high level priorities for the next five years.

So we cannot talk about the definition of Co 2 standards, that is not very political and will not find place in the discussion.

0:23:42.227 --> 0:23:48.997

Interviewer

You said your platform evolved around 10 years ago roughly. Do you feel like the tendency or the opinion on climate change goal has changed, and also on the emission of vehicles inside the platform? Or have you always been pro-electric?

0:24:17.117 --> 0:24:25.507

Interviewpartner 4

I think that's persistent, but now the objective is now to show them how to do it right. I think we all agree it is the way forward and not it is about knowing how to implement it in a sustainable way because it can be done the wrong way, especially socially, aswell. And this transition can only be a success if it's done properly and in an affordable way.

So the narrative shift is coming from convincing them about the right way to now make it happen the right way.

0:25:6.727 --> 0:25:23.857

Interviewer

And it it feels to a certain degree that that is also the general tendency. Everyone accepts these goals, but it's really about how can we bring them across, how can we make this change happen the right way? Do you also feel like this is also what lobbying has become about in the European or in the Brussels bubble in this regard?

0:25:24.437 --> 0:25:38.77

Interviewpartner 4

Yeah. Yeah, clearly, clearly. And when we talk to the Commission, they also ask us okay, what do you think the Commission should do next to make it happen? So now we have a target but need your help to see what the legislative framework should be forward.