

DAS STANDARDWERK ZUR ERFOLGREICHEN INTERESSENVERTRETUNG IN DER EU

EINE PFLICHTLEKTÜRE FÜR DIE EUROPÄISCHEN ELITEN

Das komplexe Entscheidungssystem der Europäischen Union (EU) mit der EU-Kommission, dem Europäischen Parlament und dem Rat der EU als den Key Playern produziert unaufhörlich Gesetze, Richtlinien und Verordnungen, die häufig Bürgern und Wirtschaft nicht einsichtig sind. Vor allem aber: Von denen kaum jemand weiß, wie sie zustande kommen.

Zu den wenigen zählt mit Sicherheit Klemens Joos: Kaum jemand kennt sich im „Maschinenraum“ der EU so gut aus wie der Gründer der Governmental-Relations-Agentur EUTOP. Aufgrund seiner mehr als 30-jährigen Praxiserfahrung und seiner wissenschaftlichen Durchdringung des Themas muss man Klemens Joos zu den erfahrensten Interessenvertretern auf den Ebenen der EU zählen.

In der Neuauflage seines Standardwerks „POLITISCHE STAKEHOLDER ÜBERZEUGEN“ bündelt Klemens Joos, der als Honorarprofessor für Betriebswirtschaft – Political Stakeholder Management an der weltweit renommierten Technischen Universität München (TUM) lehrt, seine jahrzehntelange Praxiserfahrung zu einer wissenschaftlichen Theorie der Interessenvertretung in der EU. In einem neuen Kapitel gewährt er zudem einen einzigartigen, weil fallorientierten Einblick in die konkrete Praxis der Governmental-Relations-Arbeit in Brüssel.

Beides – wissenschaftliche Theorie und sublimen Kenntnis der Entscheidungsfindung im Mehrebenensystem der EU – machen das Werk zur Pflichtlektüre für die EU-Eliten von heute und in der Zukunft. Wer in der EU Politik gestalten oder an Entscheidungen mitwirken will, sollte um die Bedeutung der Perspektivenwechsel- und der Prozessbegleitkompetenz wissen. Das gilt für alle Akteure auf der „Bühne der Europäischen Union“ – von den Beamten der EU-Kommission über die Mitglieder des Europäischen Parlaments bis hin zu den Entscheidern in den Mitgliedstaaten. Gewinnbringend ist die Lektüre zudem für Unternehmen, Verbände, Organisationen und Medien-Vertreter. Denn nicht zuletzt vermittelt „Politische Stakeholder überzeugen“ ein tiefes Verständnis von Aufbau und Arbeitsweise der EU.

Schon der Titel macht deutlich, worum es geht oder besser: nicht geht. Klemens Joos will Entscheider überzeugen und nicht im manipulativen Sinn beeinflussen. Letzteres wäre in der heutigen EU, in der jeder Entscheider einer Vielzahl von Einflüssen ausgesetzt ist, mit einer hinreichenden Erfolgsaussicht auch gar nicht möglich.

Informationen zum Buch



2., überarbeitete und erweiterte
Auflage September 2023
624 Seiten, Hardcover
Fachbuch

ISBN: 978-3-527-51137-2

Weitere Presseinformationen:
Gabriele Becker
Die Agentur für Presse &
Öffentlichkeitsarbeit
Am Schnepfenweg 33
80995 München
Tel. 089-15820206
g.becker@becker-pr.de

WILEY

Der entscheidende Hebel zum Erfolg besteht nach der langjährigen Erfahrung des EUTOP-Gründers darin, die Interessen eines Unternehmens oder einer ganzen Branche mit dem Gemeinwohl möglichst weitgehend zur Deckung zu bringen. Denn EU-Kommissare, politische Beamte, Abgeordnete und Regierungen sind für ein Vorhaben eher zu gewinnen, wenn dies auch im Interesse der Allgemeinheit liegt. Voraussetzung dafür ist, dass das jeweilige Unternehmen oder ein Verband von der Perspektive des Eigeninteresses in die des Gemeinwohls wechselt (was einfacher klingt, als es in der Praxis häufig ist).

Der zweite grundlegende Erfolgsfaktor ist die von Klemens Joos entwickelte Prozessbegleitkompetenz. In der EU von heute tummelt sich ein Heer von Entscheidern: Von den über 30.000 Beamten der EU-Kommission mit ihren 27 Kommissaren über die mehr als 700 Abgeordneten des Europäischen Parlaments bis hin zu den machtbewussten 27 Staats- und Regierungschefs, ganz zu schweigen von den zahlreichen NGOs und Lobbygruppen.

Klemens Joos hat dafür den Begriff „Entscheidungen ohne Entscheider“ geprägt. Denn in der Tat gibt es in der EU von heute nicht mehr den einen Entscheider – sei es eine Person oder ein Gremium – sondern auf jeder Stufe und zu jedem Zeitpunkt des Entscheidungsprozesses unterschiedliche Entscheider. Die Prozessbegleitkompetenz stellt nun sicher, dass die im jeweiligen Fall wichtigen Stakeholder zum richtigen Zeitpunkt mit den wirkungsvollsten Argumenten versorgt werden. Denn am Ende müssen Kommission, Parlament und Rat ungeachtet ihrer häufig unterschiedlichen Interessenlagen für eine Entscheidung zusammenwirken. Und: Was nützen die besten Argumente, wenn sie keiner oder zum falschen Zeitpunkt hört?

Die intensive Befassung mit der EU, ihrer Geschichte und ihrer heutigen Funktionsweise hat Klemens Joos – im Gegensatz zu manch anderem in Politik und Wirtschaft – nicht zu einem Verächter des Europa-Gedankens gemacht. Im Gegenteil hält er die weitere Vertiefung der Gemeinschaft für zwingend geboten, bevor an eine erneute Erweiterung gedacht werden kann, z. B. durch eine Ausweitung des Mehrheitsprinzips.

Und: Klemens Joos kommt zu dem Ergebnis, dass mit dem Vertrag von Lissabon 2009 die von Winston Churchill 1956 beschworene Idee von den „Vereinigten Staaten von Europa“ primärrechtlich bereits de facto Realität geworden ist.

Informationen zum Autor



© Nadine Stegemann

Prof. Dr. Klemens Joos hat von 1988 bis 2021 an der Betriebswirtschaftlichen Fakultät der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München studiert, promoviert und schließlich gelehrt. Mit seiner Doktorarbeit zeigte er 1998 die Bedeutung der primärrechtlichen Rahmenbedingungen der EU für die Betriebswirtschaftslehre und die Interessenvertretung von Unternehmen auf. Seit 2021 lehrt Prof. Dr. Joos an der Technischen Universität München (TUM), seit 2022 als Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre – Political Stakeholder Management.

Prof. Dr. Joos ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der EUXEA Holding GmbH, einer Unternehmensgruppe mit 18 Gesellschaften, zu denen auch die EUTOP Group gehört, sowie Mitglied des Vorstandes der Europäischen Akademie Bayern, Träger des Bayerischen Verdienstordens und Ehrenbürger der Gemeinde Nonnenhorn am Bodensee.

WILEY

Stimmen zum Buch

„Basierend auf über Jahrzehnte entwickelte Kompetenzen und internationalen Erfahrungen in Politik, Wirtschaft und Academia zeigen Prof. Dr. Klemens Joos und seine Co-Autoren in diesem Buch in eindrucksvoller Weise auf, wie erfolgreiche Interessenvertretungen in komplexen Entscheidungssystemen – wie beispielsweise Unternehmen im Mehrebenensystem der Europäischen Union – ihre Verhandlungsstrategie und Ablauforganisation strukturieren müssen. Dabei flexibilisieren die Autoren bisherige Vorstellungen von starren soziologischen, politik- und wirtschaftswissenschaftlichen Funktionsmechanismen der Lobby-Arbeit und verbinden in geschickter Weise theoretische und methodische Grundlagen mit konkreten Orientierungshilfen für die unternehmerische Praxis.“

„Klemens Joos gelingt es auch mit dieser zweiten Auflage seines Buches, Neuland zu betreten. Die wichtige Unterscheidung zwischen Inhaltskompetenz und Prozesskompetenz, ohne die eine erfolgreiche Interessenvertretung nicht möglich ist, wird von ihm in greifbarer Weise in eine Formel gepackt, mit der die komplexe Aufgabe der Interessenvertretung auf ihren Kern und die zentralen Zusammenhänge reduziert wird.“



© Astrid Eckert / TUM

Prof. Dr. Thomas F. Hofmann
Präsident der TUM



Prof. Dr. Gunther Friedl
Dekan der TUM School of
Management

WILEY