

Jahresbericht 2015/2016

Original German version of the
Annual Report 2015/2016

The English translation can be
found on pages 4 and 5



2.17 Convincing Political Stakeholders

Mit theoretischen Grundlagen zur praktischen Umsetzung einer erfolgreichen Interessenvertretung!



Das Proseminar „Convincing Political Stakeholders“ unter Leitung des externen Lehrbeauftragten *Herrn Dr. Klemens Joos*, Geschäftsführer der *EUTOP International GmbH*, fand in diesem Jahr zum dritten Mal statt. 15 Masterstudierende der BWL sowie das Lehrstuhlteam um *Univ.-Prof. Dr. Anton Meyer* fuhren für drei Tage nach Brüssel, um dort Einblicke in die komplexen Prozesse der EU-Politik zu bekommen. Ziel der Veranstaltung ist es, das Konzept und die Hintergründe erfolgreicher Interessenvertretung auf supranationaler Ebene direkt vor Ort zu erlernen.

Geleitet wurde das Seminar wie jedes Jahr mit besonderem Engagement von *Herrn Dr. Klemens Joos* und einigen seiner Mitarbeiter. Auf Basis seines kürzlich veröffentlichten Buches wurden die Studenten von *Herrn Dr. Klemens Joos* mittels einer theoretisch fundierten Blockvorlesung mit den politischen Einflussfaktoren der Stakeholder-Orientierung bekannt gemacht.



Ein wichtiger Bestandteil erfolgreicher Interessenvertretung ist ein Verständnis der Europäischen Union und der zugehörigen Politik- und Entscheidungsstrukturen. So stand am ersten Tag ein Empfang im Europäischen Parlament und eine intensive Diskussionsrunde mit *Herrn Dr. Ingo Friedrich*, ehem. Vizepräsident des Europäischen Parlaments a.D., sowie *Herrn Benjamin Boegel*, persönlicher Referent des EVP-Fraktionsvorsitzenden *Herrn Manfred Weber*, an. Es wurde intensiv debattiert über aktuell brennende Themen wie die Flüchtlingskrise, den „Rechtsruck“ in vielen osteuropäischen Staaten oder die Rolle der EU und ihrer Institutionen im Kampf um die Fortführung der europäischen Idee. Anschließend ging es weiter zur bayerischen Landesvertretung. Hier erläuterte *Herr Philipp Holzheid*, zuständig für die Bereiche Bildung, Kultur, Wissenschaft und Kunst, wie Bundesländer sich aktiv in die EU-Politik einbringen können und welche Hürden es dabei zu meistern gilt.

Am Nachmittag begann der erste Teil der theoriegeleiteten Blockvorlesung, welche immer wieder durch Praxisbeispiele von *Herrn Dr. Klemens Joos* ergänzt wurden. Die Studierenden beteiligten sich rege und wurden bald in die freie Abendgestaltung entlassen.

Der zweite Tag startete mit einer Einführung in das von *EUTOP International GmbH* entwickelte Konzept des OnePagers. Dies ermöglicht es dem Interessenvertreter, eine knappe Darstellung der wichtigsten Kernpunkte des Streitthemas zu erstellen und dem Entscheidungsträger vorzutragen. So gerüstet erhielten die Studierenden nun eine Aufgabe zur praktischen Anwendung der gelernten Vorlesungsinhalte: Die Ausarbeitung eines beispielhaften Cases zur Interessenvertretung, der eine intensive Stakeholder-Analyse, Strategieentwicklung und Erstellung eines OnePagers beinhaltet. Die Ergebnisse am dritten Tag konnten sich sehen lassen: Übermüdet, aber mit höchster Professionalität trugen die Studenten am Morgen ihre Lösungskonzepte vor. Die kritische Jury, bestehend aus *Herrn Dr. Klemens Joos* und seinen Mitarbeitern, *Herrn Univ.-Prof. Dr. Anton Meyer* sowie den drei wissenschaftlichen Mitarbeitern des Instituts für Marketing *Frau Nina Bürklin, B.Sc.*, *Herrn Daniel Zimmermann, BBA, B.Sc.* und *Herrn Philipp Bergmann, M.Sc.* war sehr zufrieden und belohnte die Studenten mit sehr positivem und konstruktivem Feedback.



Im Namen aller Teilnehmer bedanken wir uns herzlich bei *Herrn Dr. Klemens Joos* und der *EUTOP International GmbH* für das tolle Seminar sowie die sehr gute Organisation und freuen uns bereits jetzt auf eine Wiederholung im kommenden Wintersemester.

„Politische Stakeholder überzeugen“¹: Warum man dieses Buch lesen muss

Die Zeiten, in denen rechtliche Rahmenbedingungen auf rein nationaler Ebene vorgegeben werden, sind spätestens seit dem Inkrafttreten des Vertrages von Lissabon am 01.12.2009 vorbei. Nicht nur durch die EU-Verträge, sondern auch getrieben durch Globalisierung, Digitalisierung, Klimawandel und Finanzkrisen geht es für Unternehmen darum, politische Entscheidungsprozesse auf allen Ebenen der EU mitzugestalten. Politik in diesem Sinne ist das Ergebnis eines Prozesses aktiver Mitwirkung, u.a. seitens eines Unternehmens. Für jeden, der wissen möchte, wie das geht, ist dieses neue Standardbuch unentbehrlich. Es richtet sich an alle Akteure aus den EU-Mitgliedstaaten und EU-Regionen sowie Unternehmen, Verbände und Organisationen, die in der EU tätig sind.

Die zentrale These des vorliegenden Buches ist, dass eine prozessuale Herangehensweise der Schlüssel zur Lösung von Problemen in einem komplexen Umfeld bzw. in einem komplexen Entscheidungssystem ist.

2.18 European Master in Management – Marketing Asset Management It's all about the shopping experience!

Interbrand

Der Autor *Klemens Joos*, Gründer und Geschäftsführer von *EUTOP* und Forscher an der Ludwig-Maximilians-Universität München, bringt seine mehr als 25-jährige Erfahrung in das Buch ein und lässt die Leser an seinem enormen Wissen teilhaben. Seine Erkenntnisse bringt der Autor mit einer von ihm entwickelten veranschaulichenden Formel auf den Punkt:

$$EIV = (IK + PsK) \cdot (PwK \cdot PbK)$$



Die Formel erklärt, wie erfolgreiche Interessenvertretung im komplexen Entscheidungssystem der EU (EIV) gelingt. Dafür muss die Inhaltskompetenz der vier klassischen Instrumente der Interessenvertretung – also Unternehmensrepräsentanzen, Verbände, Public-Affairs-Agenturen und Anwaltskanzleien – (IK) mit der Prozesskompetenz eines unabhängigen Intermediärs verzahnt werden. Die Prozessstrukturkompetenz (PsK) umfasst zwei eigenständige, aufeinander aufbauende Kompetenzen: EU-weite räumliche, personelle und organisatorische Kapazitäten und belastbare EU-weite Netzwerke. Einzelne Anliegen haben nur dann wirklich Aussicht auf Erfolg, wenn es gelingt, sie überzeugend mit den Interessen der politischen Entscheider, bzw. der Allgemeinheit in Einklang zu bringen. Dazu ist ein Perspektivenwechsel hin zum Gemeinwohl (PwK) erforderlich. Zusätzlich bedarf es der umfassenden Prozessbegleitkompetenz (PbK) eines Intermediärs, der mit allen Schnittstellen der EU-Entscheidungsebenen vertraut ist.

Wissenschaftliche Beiträge der Gastautoren untermauern aus dem Blickwinkel verschiedener Disziplinen den praxisorientierten Ansatz von Klemens Joos:

Prof. Anton Meyer, Ordinarius für BWL und Marketing an der LMU München, veranschaulicht, dass ein Perspektivenwechsel von der klassischen Shareholder- hin zur Stakeholder-Orientierung stattgefunden hat.

Prof. Armin Nassehi, Lehrstuhlinhaber für Soziologie an der LMU München, thematisiert die Besonderheit der modernen Gesellschaft, in der Interessen nicht nur plötzlich und simultan auftreten, sondern sich immer auf Augenhöhe begegnen.



¹Klemens Joos, Politische Stakeholder überzeugen: Erfolgreiche Interessenvertretung durch Prozesskompetenz im komplexen Entscheidungssystem der Europäischen Union“, Wiley-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA, Auflage 2015

Die Munich School of Management, als Teil der betriebswirtschaftlichen Fakultät der LMU München, bietet nunmehr seit neun Jahren in enger Kooperation mit der École de Management Lyon und der Aston Business School in Birmingham einen exklusiven dreisprachigen Master mit Themenschwerpunkt Management an. Im Rahmen der zweijährigen Ausbildung erhalten die Studierenden einen exklusiven Triple-Master von allen drei Fakultäten. Im Studienjahr 2015/2016 wählten 60 Studierende die Spezialisierung „Marketing“. Damit die Studierenden zunächst eine Fundierung auf theoretischer Ebene erwerben, besteht der erste Teil der Veranstaltung des Instituts für Marketing „Marketing Asset Management“ aus einer dreiteiligen Vorlesung zum Thema „Brand Management“. Dabei gab insbesondere *Frau Marije Roodhof* von *Interbrand* im Rahmen ihres Gastvortrages interessante Insights zur Brand Valuation. Ausgestattet mit dem Marketing-Handwerkszeug folgt für die Studierenden dann Teil zwei der Lehrveranstaltung: das Praxisprojekt. Hier werden die Studierenden in Gruppen eingeteilt und erhalten den Arbeitsauftrag innerhalb von vier Wochen die Service-Qualität sowie die Customer Experience unterschiedlicher Anbieter zu evaluieren und dies anschließend vor den Institutsmitgliedern zu präsentieren. In diesem Jahr waren folgende Unternehmen von Interesse: *Vapiano*, *Apple*, *Nespresso*, *Louis Vuitton*, *BMW Welt* und *EATALY*.

Die Studierenden besuchten die unterschiedlichen Einkaufsstätten und bewerteten die Customer Experience anhand eines vorgegeben Modells. Bei der finalen Präsentation war die gute Stimmung auf das Engagement der Studierenden während des gesamten Semesters zurückzuführen und wir hoffen, dass es ihnen Spaß gemacht hat und sie etwas Wertvolles für die Zukunft mitnehmen. Wir vom Institut werden das auf alle Fälle tun.



English translation of pages 38 - 40 of the Annual Report 2015/2016

2.17 Convincing Political Stakeholders

With theoretical foundations for putting into practice a successful representation of interests!

For the third time, Visiting Lecturer *Dr Klemens Joos*, Managing Director of EUTOP International GmbH, conducted the Proseminar "Convincing Political Stakeholders". 15 Master students of Business Administration, as well as the team of *University Professor Dr Anton Meyer* travelled to Brussels for three days to gain insights into the complex processes of EU politics. The purpose of the event is to get to know, on the spot, the concept and the background of successful representation of interests at supranational level.

Like the years before, the Seminar was led by *Dr Klemens Joos* together with some of his assistants with special commitment. Using his recently published book as support for this concept-based Block Lecture, *Dr Klemens Joos* introduced the students to the underlying political aspects of the stakeholder approach.

Successful representation of interests is impossible without a thorough understanding of the European Union and the structures of its policy and decision-making processes. Therefore, on their first day in Brussels, the group was received at the European Parliament for an intensive round of discussions with *Dr Ingo Friedrich*, former Vice-President of the European Parliament and *Mr Benjamin Boegel*, Personal Assistant of EPP Group Chairman Manfred Weber.

There was an intense debate on highly relevant issues, such as the refugee crisis, the "shift to the right" in many Eastern European countries or the role of the EU and its institutions in the struggle for the continuation of the European idea. Next on the agenda was the Representation of the Free State of Bavaria to the EU. *Mr Philipp Holzheid*, in charge of Education, Culture, Science and Art at the Representation, explained how federal states can actively participate in EU policies and which hurdles have to be overcome. The afternoon was dedicated to the first part of the theory-based Seminar, which *Dr Klemens Joos* enhanced with many examples of real-life cases. The students participated actively and were soon released into free evening activities.

The second day started with an introduction to the OnePager® concept developed by EUTOP International GmbH. This concept enables the stakeholder to elaborate a concise outline of the key issues designed for the decision maker. The thus well-equipped students were then given a task to put into practice what they had learned during the Lecture: they were asked to prepare a sample case study on the representation of interests, including an extensive stakeholder analysis, the development of a strategy and the creation of an OnePager®. The outcomes on the third day were remarkable. Although they were a bit tired, the students presented their concept proposals in a highly professional manner. The critical jury, consisting of *Dr Klemens Joos* and his assistants, *University Professor Dr Anton Meyer* as well as the three scientific assistants of the Institute for Marketing *Mrs Nina Bürklin*, B.Sc., *Mr Daniel Zimmermann*, BBA, B.Sc. and *Mr Philipp Bergmann*, M.Sc., was extremely satisfied and rewarded the students with very positive and constructive feedback.

On behalf of all participants, we would like to thank *Dr Klemens Joos* and EUTOP International GmbH for the great Seminar and the excellent organisation. We are already looking forward to the next edition in the upcoming winter semester.

“Convincing Political Stakeholders”¹: Why everyone should read this book

The times in which legal frameworks were set at purely national level are over, at least since the Treaty of Lisbon came into force on December 1st, 2009. Not only because of the EU treaties, but also driven by globalisation, digitisation, climate change and financial crises, it has become essential for stakeholders such as companies to get involved in the political decision-making processes at all levels of the EU. Policy in this sense is the result of a process of active participation, including that of a company. For anyone who wants to know the ins and outs of it, this new reference book is a must - a book designed for all stakeholders from EU Member States and EU regions, as well as companies, associations and organisations acting within the EU.

The core thesis of this book: a procedural approach is the key to solving problems in a complex environment or in a complex decision-making system. The author Dr Klemens Joos, Founder and Managing Director of EUTOP and Researcher at the Ludwig-Maximilian-University in Munich, incorporates his over 25 years of experience in the book and shares his enormous knowledge with the readers. The following illustrative formula developed by the author summarizes his conclusions:

$$SL = (CC + PStC) (PCC * PSuC)$$

This formula explains how representation of interests (SL) can be successful in the complex system of the EU. For this, the content competence of the four standard instruments of interest representation - representations of corporations, associations, public affairs agencies and law firms - (CC) needs to be linked to the process structure competence of an independent intermediary. The process structure competence (PStC) encompasses two autonomous, sequential competences: EU-wide geographical, human and organisational capacities and resilient EU-wide networks. Individual concerns have only a real chance of success, if they can be aligned in a convincing manner with the interests of political decision-makers and the public. This necessitates a change in perspective from the individual perspective to a common interest perspective (PCC). In addition, it requires the extensive process support competence (PSuC) of an intermediary who is familiar with all interfaces of the EU decision-making levels.

Scientific papers by the guest authors underpin the practice-related approach of Dr Klemens Joos from the viewpoint of various disciplines:

Prof Anton Meyer, Professor of Business Administration and Marketing at the LMU Munich, illustrates that a change in perspective from the classic shareholder orientation to a stakeholder approach has taken place.

Prof Armin Nassehi, Chair of Sociology at the LMU Munich, discusses the special nature of modern society, in which interests not only appear suddenly and simultaneously, but always meet at eye level.

¹ Klemens Joos, "Convincing Political Stakeholders: Successful lobbying through process competence in the complex decision-making system of the European Union", Wiley-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA, Edition 2016