

DIE FORMEL DES ERFOLGS

Der wachsenden Komplexität im EU-Entscheidungsgefüge setzt EUTOP seine einzigartige Erfolgsformel entgegen und erhöht damit den Erfolg Ihrer Interessenvertretung um ein Vielfaches.

$$EIV = (IK + PsK) \quad (\text{OnePager}^{\text{®}}\text{-Methodik} \cdot \text{PSGR}^{\text{®}})$$

Vor dem Vertrag von Lissabon bestand erfolgreiche Interessenvertretung hauptsächlich aus der Inhaltskompetenz. Im komplexen Entscheidungssystem der EU resultiert sie spätestens seit dem Vertrag von Lissabon aus der Kombination der Inhaltskompetenz des Kunden (IK) und der Prozessstrukturkompetenz von EUTOP (PsK). Die Summe aus beidem wird potenziert mit der Perspektivenwechselkompetenz (OnePager[®]-Methodik) und Letztgenannte multipliziert mit der Prozessbegleitkompetenz (PSGR[®]). Dabei stellen die Inhaltskompetenz des Kunden (IK) und die Prozessstrukturkompetenz von EUTOP (PsK) die Strukturinstrumente dar, während die Perspektivenwechselkompetenz (OnePager[®]-Methodik) und die Prozessbegleitkompetenz (PSGR[®]) die Prozessinstrumente der erfolgreichen Interessenvertretung sind. Anders ausgedrückt: Auch die Summe von Inhaltskompetenz des Kunden (IK) und Prozessstrukturkompetenz von EUTOP (PsK) wird im Regelfall nur dann zu einem erfolgreichen Ergebnis der Interessenvertretung im komplexen Entscheidungssystem der EU (EIV) führen, wenn gleichzeitig auch die OnePager[®]-Methodik und PSGR[®] zur Anwendung kommen.

EIV = Erfolgreiches Ergebnis der Interessenvertretung im komplexen Entscheidungssystem der EU

Erzielung von Wettbewerbsvorteilen, Verhinderung von Wettbewerbsnachteilen und Vermeidung handwerklicher Fehler bei legislativen und exekutiven Vorhaben auf EU- und mitgliedstaatlicher Ebene. Interessenvertretungsvorhaben sind: Richtlinien, Verordnungen, Weiß- und Grünbücher der Kommission, Entscheidungen im Kartell- und Beihilferecht ebenso wie Leitlinien, Zölle und zahlreiche andere legislative und exekutive Maßnahmen.

IK = Inhaltskompetenz des Kunden

Inhaltskompetenz des Kunden und der „klassischen Instrumente“ der inhaltsorientierten Interessenvertretung (Unternehmensrepräsentanzen, Verbände, Public-Affairs-Agenturen, Anwaltskanzleien).

PsK = Prozessstrukturkompetenz von EUTOP

EU-weites Vorhalten räumlicher, personeller und organisatorischer Kapazitäten (Managementkompetenz) sowie der Produktionskompetenz, die auf den institutions-, fraktions- und mitgliedstaatenübergreifenden Netzwerken der eigenen Mitarbeiter, Strukturellen Berater, der Strukturellen Kooperationspartner und der externen Netzwerke beruht. Daraus ergibt sich eine Dienstleistung, die für den Kunden zugleich Taskforce für den Krisenfall sowie Serviceeinheit und Versicherung gegen unerwartete Veränderungen der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen ist. Die kundenindividuelle strukturelle Verzahnung von IK und PsK ist dabei ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

OnePager[®]-Methodik

Interdisziplinäre und aus verschiedenen Blickwinkeln erfolgende Betrachtung des Problems mit dem Ziel, einen erfolgreichen Lösungsweg für das Problem (Perspektivenwechsel von der Individual- in eine Gemeinwohlperspektive) zu erarbeiten. Dies erfolgt in einem seit 1990 wissenschaftlich-empirisch entwickelten Verfahren, in dem u.a. entscheidungstheoretische, kulturelle, sprachliche, interinstitutionelle, mitgliedstaatenübergreifende und parteipolitische Gesichtspunkte berücksichtigt werden. Dabei ist in zirka 5 bis 15 Prozent der Fälle der gewünschte Perspektivenwechsel nicht möglich, was eine erfolgreiche Interessenvertretung de facto ausschließt. EUTOP empfiehlt dem Kunden in solchen Fällen, nicht tätig zu werden. Der Vorteil für den Kunden besteht darin, dass er bereits frühzeitig andere Handlungsoptionen wählen kann und der unnötige Einsatz von Ressourcen vermieden wird. Wenn der Perspektivenwechsel allerdings gelingt, was 85 bis 95 Prozent aller Fälle ausmacht, entscheidet die Prozessbegleitkompetenz über das Erreichen des Ziels.

PSGR[®] = Prozessorientierte Strukturelle Governmental Relations

Täglich müssen durch die Mitarbeiter und Berater von EUTOP EU-weit alle Schnittstellen strukturell und nachhaltig begleitet werden, damit das Ergebnis der OnePager[®]-Methodik zum Erfolg des konkreten Interessenvertretungsprojekts führen kann. Die Erfahrung zeigt, dass große Vorhaben meist an Kleinigkeiten

gescheitert sind. Organisatorische Fehler oder Missverständnisse kann man sich in einem komplexen Entscheidungssystem nicht mehr leisten. Die fortlaufende Begleitung des Kunden durch die Prozessbegleitkompetenz von EUTOP ist dabei ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor, weil sich während eines Entscheidungsverfahrens in einem komplexen System insbesondere auch Loyalitäten und Koalitionen jederzeit verändern können. Die ständige Überprüfung und Koordination aller Schnittstellen und die situative Fortschreibung des OnePager[®] sind deshalb unabdingbar.

Komplementäres Vorgehen

EUTOP arbeitet als unabhängiger Intermediär nach dem Grundsatz des „only one interest“. Aufgrund der weiter zunehmenden Komplexität der maßgeblichen Entscheidungsverfahren muss in jedem einzelnen legislativen oder exekutiven Vorhaben eine kundenindividuelle, projektspezifische Verzahnung aller Kompetenzen erfolgen. Entscheidend ist hierbei das PSGR[®]-Schnittstellenmanagement zwischen dem Kunden und seinen Instrumenten auf der einen sowie Legislative und Exekutive auf der anderen Seite. EUTOP als Intermediär steht dabei für eine starke Prozesskompetenz und intelligentes, EU-weit präsentenes Prozessmanagement. EUTOP ist unabhängig vom „Betroffenen“ sowie vom „Entscheider“ und damit ein anerkannter neutraler und objektiver (Vertrauens-) Mittler, der immer komplementär zum Kunden und zu seinen „klassischen Instrumenten“ der inhaltsorientierten Interessenvertretung agiert.