

25 Jahre **EUTOP**[®]

Eine europäische Erfolgsgeschichte

Dr. Klemens Joos
Europäischer Pionier und Visionär



EUTOP - PRÄSENT IN DEN WICHTIGSTEN POLITISCHEN UND WIRTSCHAFTLICHEN ZENTREN DER EU



BRÜSSEL
Rue d'Arlon 15
B-1050 Brüssel
☎ (+32) (2) 2 86 80-80
brussels@eutop.eu



FRANKFURT
Bockenheimer Land-
straße 17/19
D-60325 Frankfurt
☎ (+49) (69) 710 455-509
frankfurt@eutop.eu



BERLIN
Unter den Linden 38
D-10117 Berlin
☎ (+49) (30) 5 20 00 55-0
berlin@eutop.eu



PARIS
10, Place Vendôme
F-75001 Paris
☎ (+33) (0) 1 53 45 54 80
paris@eutop.eu



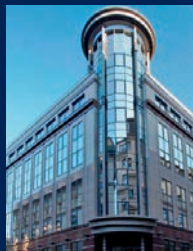
ROM
Via Antonio Salandra, 18
I-00187 Rom
☎ (+39) (06) 4227-2304
rome@eutop.eu



LONDON
100 Pall Mall, St James
London, SW1Y 5NQ, UK
☎ (+44) (20) 7321 3833
london@eutop.eu



WIEN
Parkring 10
A-1010 Wien
☎ (+43) (1) 516 33 3815
vienna@eutop.eu



BUDAPEST
Kálmán Imre utca 1
H-1054 Budapest
☎ (+36) (1) 475 1432
budapest@eutop.eu



PRAG
Rybna 682/14
CZ-110 05, Prag 1
☎ (+420) (222) 191 423
prague@eutop.eu



MÜNCHEN
Denninger Straße 15
D-81679 München
☎ (+49) (89) 32 37 00-0
eutop@eutop.eu

„Europa und EUTOP – ein Erfolgsprojekt wie kein Zweites“

VON DR. THEO WAIGEL

Es gibt nur wenige Geschäfts- und Firmengründer, die das Jahr 1990 als wegweisend für die deutsche und europäische Politik erkannten. Dr. Klemens Joos gehört dazu. Er ist das Vorbild einer Gründergeneration, die 1990 als zentrales Jahr für die Zukunft Deutschlands und Europas erkannte. Aus der Politik heraus, die Klemens Joos in der Jungen Union kennenlernte, kam die Leidenschaft für die Politik, aber auch die Erkenntnis, nicht von der Politik, sondern für die Politik zu leben.

Er zog sich bewusst aus dem Tagesgeschäft und der Parteipolitik zurück und widmete seine ganze innovative Kraft dem Gedanken Europas, seiner Entwicklung und seiner Rückwirkung auf die nationale Politik. Die Zusammenarbeit mit Politikern aller demokratischen Parteien zeigt die Wertschätzung, die Klemens Joos in allen Lagern genießt. Wie kein Zweiter hat er die Entwicklung des Europarechts und der europäischen Verträge analysiert und angewandt. Jeder Integrationsfortschritt der letzten 25 Jahre erforderte Anpassungen der nationalen Politik, derer sich viele Politiker und Institutionen kaum bewusst waren. Klemens Joos hat die Rolle des Parlaments und der Parlamentarier im Europäischen Parlament frühzeitig erkannt. Seine Büros in Brüssel, Berlin und München sind mit exzellenten Fachleuten und hochkarätigen externen Beratern besetzt. Sein Unternehmen – EUTOP – ist eine Umsetzungszentrale für europäische Politik und ihre Auswirkungen auf nationale Politik und Unternehmen. Dabei steht sein bescheidenes Auftreten im umgekehrt proportionalen Verhältnis zu seinem Einfluss in Brüssel, Berlin und München. Nicht zuletzt in den USA weiß man, dass der Weg nach Brüssel oft über EUTOP führt.

25 Jahre Deutsche Einheit und 25 Jahre EUTOP – das sind 25 gute Jahre für Deutschland, Europa und EUTOP. Es ist trotz aller Probleme, vor denen wir stehen, ein Erfolgsprojekt wie kein Zweites in der Geschichte Europas. Dazu hat Klemens Joos mit seinen Mitarbeitern und Partnern einen wesentlichen Beitrag geleistet. Dazu gratuliere ich ihm von Herzen.



DR. THEO WAIGEL
*Bundesfinanzminister (1989-1998)
und CSU-Vorsitzender (1988-1999)*



Dr. Klemens Joos:
„Wir übernehmen nur Fälle, in denen der
Perspektivenwechsel vom Kundeninteresse
zum Gemeinwohl möglich ist.“





Wir sind die EU-Versteher“

Erfolgreiche Interessenvertretung trotz Entscheidungen ohne Entscheider. Im Interview spricht EUTOP-Gründer und -CEO Dr. Klemens Joos über die Ursprünge von EUTOP und erläutert, wie Interessenvertretung in der Europäischen Union wirklich funktioniert.

Herr Dr. Joos, 1990 waren Sie 21 Jahre jung, Deutschland gerade wiedervereinigt, die EU hieß noch Europäische Gemeinschaft (EG). Wie hat sich Europa in den 25 Jahren seit damals verändert?

Fundamental! Bei der Fortentwicklung in die Europäische Union 1993 durch den Vertrag von Maastricht gab es gerade einmal zwölf Mitglieder. Daraus sind heute 28 Mitgliedsstaaten geworden, 19 davon sind aktuell durch eine gemeinsame Währung verbunden, 22 der EU-Staaten wenden das Schengener Abkommen bereits vollständig an und sind damit einem Bund ohne Binnengrenzen beigetreten. Der Vertrag von Lissabon 2009 hat den Weg frei gemacht für die Weiterentwicklung des Staatenbunds in einen Bundesstaat. Man könnte sagen: Aus der einstigen Seifenkiste ist ein Formel-1-Rennwagen geworden.

ZUR PERSON DR. KLEMENS JOOS

1969 in Nonnenhorn am Bodensee (im Landkreis Lindau) geboren, verheiratet, Vater von drei Kindern. Studierte Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München, **1998 Promotion** zum Thema „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“.

Gründete nach seiner Tätigkeit als persönlicher Referent eines Abgeordneten des Europäischen Parlaments, noch während des Studiums, **1990 die EUTOP International GmbH**.

Seit 2013 Lehrbeauftragter für das Aufgabengebiet „Convincing Political Stakeholders“ an der LMU München.

Autor des Standardwerkes „Politische Stakeholder überzeugen“

Wie kamen Sie eigentlich auf die Idee – zu einem Zeitpunkt, als es noch gar keine EU gab –, ein Unternehmen namens „EU-TOP“ zu gründen?

Sie meinen, ich habe seherische Kräfte? Leider nein... (lacht)

Der Gründungsname am 20. November 1990, also zu Beginn meines BWL-Hauptstudiums an der LMU, war „EUROTOP Gesellschaft für europäisches Marketing, Beratung und Führungsschulung mbH“.

Erst die – damals ärgerliche, aber heute glückliche – Ablehnung von Teilen dieses Namens durch die IHK führte dazu, dass ich mich nur widerwillig aus der Not heraus kurz danach für den dama-

ligen Fantasienamen „EUTOP“ entschieden habe. Von der Europäischen Union war zu diesem Zeitpunkt wirklich noch keine Rede. Die Idee, EUTOP zu gründen, entstand unter anderem in den Vorlesungen zur Wirtschaftsgeographie. Die Anfänge waren jedenfalls bescheiden: Als „Firmenzentrale“ diente meine Studentenbude am Bonner Platz 1 in München. Bereits ein Jahr später wurde die Repräsentanz in Brüssel eröffnet – zwei Jahre vor Inkrafttreten des Maastrichter Vertrags am 1. November 1993.

Hört sich an wie ein glatter Start-Ziel-Sieg in der Formel 1...

Es war alles andere als das! Ich habe über viele Jahre das mit EUTOP verbundene finanzielle Risiko durch selbstschuldnerische Bürgschaften allein getragen.



Schon 1988,
als Bezirksvorsitzender der Schüler-Union Schwaben und zu einer Zeit, in der die Wiedervereinigung noch in weiter Ferne schien, diskutierte Klemens Joos mit dem damaligen Vorsitzenden der CSU-Landesgruppe im Deutschen Bundestag Dr. Theo Waigel über ein geeintes Europa.



Europapolitische Saat erntet junge Generation

Dr. Theo Waigel vor der Schüler-Union Schwabens

Der junge Klemens Joos im Gespräch mit Dr. Theo Waigel
(Augsburger Allgemeine Zeitung; 3. Oktober 1988)

Zwischen Herbst 1998 und 2000 war die Gefahr groß, dass die Bank die Kredite aufkündigt. Gott sei Dank ließen sich die entscheidenden Stellen des Kreditinstitutes durch meine 1998 veröffentlichte Doktorarbeit „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“ wieder beruhigen. Ein angenehmer Nebeneffekt: Die Doktorarbeit bot einen gewissen Schutz für meine unternehmerischen Ideen und Methodik. Die letzte Bürgschaft habe ich übrigens im Jahr 2005 zurückbekommen.

Waren Sie nie versucht, einen anderen als den „EUTOP-Weg“ einzuschlagen?

Die Politik war eine große Versuchung für mich. Nach ersten Karriereschritten in der Jungen Union Bayerns stand ich im Spätsommer 1993 vor der Entscheidung, ob ich ein Bundestagsmandat anstrebe und damit Berufspolitiker werde oder den unternehmerischen Weg mit EUTOP weitergehe. Letztendlich habe ich mich bewusst für den unternehmerischen Weg und gegen ein Leben in der Politik entschieden. Die Aussicht, häufig in der Zeitung zu stehen, gefiel mir nicht. Rein ökonomisch wäre damals ein Wechsel in den Bundestag eine klare Verbesserung für mich gewesen.

Was ist an EUTOP besonders?

Mir ist sehr früh klar geworden, dass ein Gebilde wie die EU völlig neue Methoden der Interessenwahrnehmung erforderlich macht als ein Nationalstaat. Manch einer denkt ja heute noch,

DIE ERFOLGSGESCHICHTE VON EU UND EUTOP

1990

DEUTSCHE EINHEIT

Nach über vier Jahrzehnten der Teilung
feiert Deutschland am 3. Oktober 1990
seine Wiedervereinigung.

KLEMENS JOOS GRÜNDET EUTOP

Zwischen 1988 und 1990 arbeitet Klemens Joos als persönlicher Referent eines Europaabgeordneten. Er erkennt, dass die Zukunft Europas in einer engen politischen und wirtschaftlichen Zusammenarbeit liegt und gründet daher am 20. November 1990 die „EUTOP Gesellschaft für europäisches Marketing, Beratung und Führungsschulung mbH“.



Klemens Joos in seiner Studentenbude
am Bonner Platz 1 in München,
dem EUTOP-Gründungsbüro.

es genüge, einige Minister, Staatssekretäre und Abgeordnete in Berlin zu kennen, um in Europa etwas zu erreichen. Da kann man auch gleich Roulette spielen.

Denn in der EU der 28 Mitgliedstaaten, des in seinen Rechten gestärkten Europaparlaments, der zunehmend politisch agierenden Kommission und des ungebrochen machtbewussten Rates der Staats- und Regierungschefs hat nur der Erfolg, der sein Anliegen auf allen Ebenen und bei allen Entscheidern zum richtigen Zeitpunkt und auf die richtige Art und Weise einbringt. Aufgrund der zunehmenden Zahl an Entscheidern in legislativen und exekutiven Entscheidungsprozessen kommt es zum Phänomen der „Entscheidungen ohne – den einen/die wenigen – Entscheider“, anders ausgedrückt:



1993

DER VERTRAG VON MAASTRICHT

Tritt am 1. November 1993 in Kraft und schafft den Rahmen der Europäischen Union. Das Mitentscheidungsverfahren macht das Europäische Parlament - in begrenzten Bereichen - erstmalig zum Mitgestalter der europäischen Politik.

1998

PROMOTION ZUM DOKTOR DER STAATSWISSENSCHAFTEN

Mit seiner Dissertation „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“ an der Ludwig-Maximilians-Universität München wird Klemens Joos am 27. Februar 1998 zum Dr. oec. publ. promoviert.



1999

WÄHRUNGSUNION

Am 1. Januar 1999 wird die europäische Währungsunion in elf EU-Staaten Realität. Drei Jahre später wird der Euro auch als Bargeld eingeführt.

1991

EUTOP IN BRÜSSEL

Das Herz von Europas Einigungsprozess liegt in Brüssel. Schon zwei Jahre vor „Maastricht“ eröffnet EUTOP seine Repräsentanz in direkter Nachbarschaft zu den europäischen Institutionen.

LEBEN FÜR DIE, NICHT VON DER POLITIK

Klemens Joos entscheidet sich im Sommer 1993 gegen eine Laufbahn als Politiker - trotz seinem jahrelangen Engagement in der Jungen Union Bayerns und der Chance 1994 in den Deutschen Bundestag einzuziehen.

DER VERTRAG VON AMSTERDAM

Stärkt ab dem 1. Mai 1999 sowohl die Rechte des Europäischen Parlaments als auch das Prinzip der qualifizierten Mehrheit im Rat der Europäischen Union.

„Jedes Unternehmen möchte am liebsten die Nummer 1 in seinem Bereich sein.“

Den einen Entscheider gibt es nicht mehr. Das beschreibt im Kern die Prozesskompetenz von EUTOP: Mit der Prozesskompetenz wird der Handlungsspielraum zurückgewonnen, der durch die Komplexität der vielen unterschiedlichen und parallel ablaufenden Prozesse und durch die Vielzahl an Akteuren und Entscheidern verloren ging. Sie ist umso wichtiger, als immer mehr Entscheidungen auf europäischer Ebene nach Mehrheitsprinzip und nicht mehr nach dem Prinzip der Einstimmigkeit getroffen werden. Dafür haben wir ein Team von inzwischen mehr als 100 Mitarbeitern und strukturellen Beratern aufgebaut. EUTOP ist früh gestartet und liegt deshalb gut im Rennen. Bildlich gesprochen: Während wir beim Marathonlauf bei Kilometer 32 sind, sind andere noch nicht einmal gestartet.

2003

DER VERTRAG
VON NIZZA

Versuch, die Funktions- und Handlungsfähigkeit der EU, hinsichtlich anstehender Erweiterungen, zu erhalten. Weitere Entscheidungen mit qualifizierter Mehrheit statt mit Einstimmigkeit werden mit 1. Februar 2003 in zahlreichen Bereichen auf europäischer Ebene zur Regel.

2004

EU-OSTERWEITERUNG

Zehn Staaten - darunter acht ehemals kommunistische Länder - treten am 1. Mai 2004 der EU bei.

„SUCCESSFUL LOBBYING
IN THE NEW EUROPE“



Das erste Fachbuch, das sich gezielt an japanische Unternehmen in der EU richtet. Gemeinsam herausgegeben von Dr. Klemens Joos und Prof. Dr. Franz Waldenberger.

2009

DER VERTRAG
VON LISSABON

Stärkt die Europäische Union nach innen und außen. Mit der Erhebung des Mitentscheidungsverfahrens zum ordentlichen Gesetzgebungsverfahren wurde das Europäische Parlament dem Rat mit dem 1. Dezember 2009 praktisch gleichgestellt. Zudem werden im Rat noch mehr Politikbereiche als bisher nach dem Mehrheitsprinzip entschieden. Es gilt das Prinzip der doppelten Mehrheit: 55 Prozent der Mitgliedstaaten, die mindestens 65 Prozent der EU-Bevölkerung repräsentieren, müssen nun jeder Entscheidung zustimmen.

2010

„LOBBYING IM NEUEN EUROPA - ERFOLGREICHE INTERESSENVERTRETUNG NACH DEM VERTRAG VON LISSABON“



Dr. Klemens Joos veröffentlicht sein Grundlagenwerk zu den veränderten Spielregeln, nach dem Vertrag von Lissabon, innerhalb der EU.

Wie groß ist denn die Konkurrenz in Ihrem Markt?

Auf den ersten Blick riesig. In der EU wimmelt es natürlich von Lobbyisten, Beratungsfirmen, Public-Affairs-Agenturen und spezialisierten Anwaltskanzleien. Zudem unterhalten viele Konzerne eigene Repräsentanzen in Brüssel. Allerdings verfolgen wir mit der EUTOP-Methodik einen ganz eigenen Ansatz. Dieser ist strukturell und rein prozessorientiert, so dass er weitgehend komplementär zu anderen Dienstleistungen am Markt ist. Zur Prozesskompetenz gehört auch das Instrument des Perspektivenwechsels. Schon der preußische Architekt Karl Friedrich Schinkel hatte erkannt: „Wer die Perspektive ändert, sieht die Dinge in einem ganz anderen Licht.“ Für unsere Arbeit bedeutet das konkret: Wenn ein Kunde mit einem Anliegen zu uns kommt, klopfen wir es von allen Seiten darauf ab, ob es – richtig betrachtet und dargestellt – letztlich nicht auch im Interesse des Gemeinwohls liegt. Wir wollen die Entscheider nicht manipulieren, sondern von einem Anliegen überzeugen.

Wir sagen unseren Kunden ganz offen, dass wir nur Fälle übernehmen, in denen dieser Perspektivenwechsel vom Kundeninteresse zum Gemeinwohl möglich ist. Das Ergebnis ist eine weit überdurchschnittliche Erfolgsquote.

Was ist Ihr größtes Ziel, das Sie mit EUTOP erreichen wollen?

Nachhaltiger Erfolg im umfassenden Sinn! Jedes Unternehmen möchte am liebsten die Nummer 1 in seinem Bereich sein.

Wir leisten einen Beitrag zur Transparenz und zum besseren Verständnis der Entscheidungsabläufe in der EU. Zudem leisten meine Lehrtätigkeit an der LMU und meine Buchveröffentlichungen weitere Beiträge. Erfolgreich sein ist das eine, erfolgreich bleiben eine echte Herausforderung: Obwohl wir bereits mit großem Vorsprung 32 Kilometer des Marathons gelaufen sind – es sind immer noch etwas

„Erfolgreich sein ist das eine, erfolgreich bleiben eine echte Herausforderung.“



2014

NUR EINEN STEINWURF
VOM EU-PARLAMENT

Meilenstein für das Wachstum der nächsten 25 Jahre: Erwerb des gesamten Gebäudekomplexes (Place du Luxembourg 14, Rue d'Arlon 15 und 17) mit rund 1700 m² Bürofläche.

2013

LEHRBEAUFTRAGTER
LMU

Dr. Klemens Joos wird Lehrbeauftragter an der Fakultät für Betriebswirtschaft der LMU München.



2015

„POLITISCHE STAKEHOLDER
ÜBERZEUGEN“



Das neue EU-Standardwerk von Dr. Klemens Joos erscheint im November 2015.

Dr. Klemens Joos über die nächsten 25 Jahre: „Die Zukunft bringt uns die Vereinigten Staaten von Europa.“

mehr als zehn Kilometer übrig. Ich habe mir sagen lassen, dass auch für erfahrene und trainierte Läufer die letzten zehn Kilometer die schwierigsten und schmerzhaftesten sind. Dieses letzte Stück muss unser Ziel sein und diese Strecke gehen wir aktiv, mit voller Motivation und Kraft an!

Können Sie uns schildern, wer alles die Dienste von EUTOP in Anspruch nimmt?

Zu unseren Kunden gehören private Unternehmen wie namhafte Konzerne aus dem EURO STOXX, DAX und MDAX sowie Tochtergesellschaften im Dow-Jones-Index gelisteter Firmen. Hinzu kommen Verbände und Organisationen. Mit einigen von ihnen arbeiten wir seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich zusammen. Um Interessenkonflikte von vornherein zu vermeiden, werden wir exklusiv für nur einen Kunden aus einer Branche tätig. Ein Höchstmaß an Legal und Financial Compliance ist für uns selbstverständlich.

Wohin entwickelt sich Europa in den nächsten 25 Jahren?

Ganz klar, wir bekommen schlussendlich die „Vereinigten Staaten von Europa“. Lassen Sie mich dies durch ein Beispiel

verdeutlichen: Im Angesicht der Referenden zum europäischen Verfassungsvertrag wurde 2005, wie schon so oft auch in der Vergangenheit, praktisch ein Abgang auf den europäischen Integrationsprozess angestimmt – doch der Vertrag von Lissabon und die dadurch angestoßene tiefgreifende Integration der Mitgliedstaaten belegen gerade das Gegenteil. Auch in den aktuellen Diskussionen um Euro- und Flüchtlingskrise werden die bestehenden Differenzen überwunden werden, was zu einer noch einmal tiefgreifenderen Integration auf europäischer Ebene führen wird. Erste Forderungen einer Wirtschaftsunion – im Falle der Euro-Thematik – zeigen ja, dass bereits eine erneute Konsolidierung eingesetzt hat ...

Und wohin wird sich EUTOP in den nächsten 25 Jahren entwickeln?

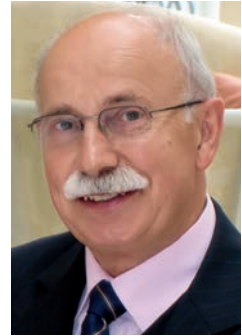
Vor dem Hintergrund der weiter steigenden Komplexität werden wir unsere Kernkompetenzen weiter ausbauen. Wir möchten noch besser werden. Wir wachsen für unsere und mit unseren Kunden und werden deswegen unsere Strukturen in weiteren EU-Mitgliedstaaten auf- und ausbauen.



Wir waren unbekannt und
wir waren im Minus.“

Wegbegleiter aus Wissenschaft und Wirtschaft über
den Werdegang von Dr. Klemens Joos und
die Entwicklung seiner EUTOP International GmbH

UNIV.-PROF. I. R. DR. HANS-DIETER HAAS
*ehemals Lehrstuhlinhaber für Wirtschafts-
geographie und BWL der Internationalen
Wirtschaftsräume an der Ludwig-Maximilians-
Universität München*



**KLEMENS JOOS UND EUTOP INTERNATIONAL -
DISSERTATION ÜBER EIN STARTUP
VON UNIV.-PROF. DR. ELMAR HELTEN**

Klemens Joos studierte an der Münchener Ludwig-Maximilians-Universität vom Wintersemester 88/89 bis zum Wintersemester 92/93 Betriebswirtschaftslehre. Das Fach Versicherungsbetriebslehre, eine spezielle branchenbezogene Betriebswirtschaftslehre, wählte er wegen seiner nebenberuflichen Tätigkeit für ein traditionsreiches Kölner Versicherungsunternehmen. So lag es nahe, dass er auch seine Diplomarbeit im Fach Versicherungsbetriebslehre schrieb. Das sehr gut bearbeitete Thema „Führungserfolg in einem Versicherungsunternehmen anhand des Kontingenzmodells von Fiedler“ zeigte schon damals das besondere Interesse von Klemens Joos an Führungsstrukturen und Führungsverhalten als Basis jeder zielkonformen und effektiven Führung.

Obwohl sich sein im November 1990 während des Studiums gegründetes Unternehmen, EUTOP, weiter entwickeln und wachsen sollte, wollte Klemens Joos sowohl das wissenschaftlich systematische Arbeiten als auch das Umsetzen von modellbasierten, theoretischen Erkenntnissen in die betriebliche Praxis durch eine Dissertation vertiefen.

Wir einigten uns auf das Themengebiet „Innovatorische Impulse in der versicherungskaufmännischen Ausbildung“. Bald wurde aber klar, dass Klemens Joos neben dem weiteren Ausbau seines Unternehmens nicht auch noch über ein Thema erfolgreich promovieren konnte, das mit seiner täglichen Arbeit wenig bis gar nichts zu tun hatte. So schlug ich vor, er solle über die Geschäftsidee und die Realisierungsstrategien seines Startups nicht nur deskriptiv reflektieren, sondern thesenbasiert, wissenschaftlich systematisch Schlussfolgerungen ableiten. Damit konnte er sein Geschäftsmodell zudem, so weit wie möglich, urheberrechtlich absichern. Das war nicht ganz einfach, wie er bald ernüchternd feststellte, weil es vor zwei Jahrzehnten nur sehr wenig Literatur über Interessenvertretung von Unternehmen gegenüber politische Rahmenbedingungen setzenden Institutionen gab. Umso mehr musste Klemens Joos Mitte der 1990er-Jahre darüber nachdenken, ob seine Hypothesen und seine Deduktionen zum Thema „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union – Mit Beispielen aus der Versicherungs-, Energie- und Verkehrssicherheitsbranche“ nicht nur logisch konsequent sind, sondern wie sie sich in einem empirischen Trial-and-Error-Prozess verhalten.

Der Erfolg seiner 1997 mit großem Lob abgeschlossenen Dissertation ist nicht nur durch das schnell wachsende wissenschaftliche Interesse an diesem Thema zu begründen, sondern wird vor allem durch das Wachstum und den Bekanntheitsgrad der EUTOP International bestätigt.



UNIV.-PROF. DR. ELMAR HELTEN
*Präsident des Bayerischen Finanz
Zentrums und Emeritus an der
Ludwig-Maximilians-Universität
München*

GRÜNDUNGSDIEE

IM HÖRSAAL

VON UNIV.-PROF. I. R.
DR. HANS-DIETER HAAS

Dr. Klemens Joos hat vor 25 Jahren die EUTOP International GmbH gegründet und bis heute zu einem stattlichen Unternehmen entwickelt, das in Wirtschaft und Politik bestens bekannt ist. Kernaufgabe von EUTOP war es seither, eine erfolgreiche Interessenvertretung von privaten Unternehmen, Verbänden und Organisationen bei den Institutionen der Europäischen Union und ihrer Mitgliedstaaten in praxi zu ermöglichen und begleitend zu unterstützen.

Dr. Joos hatte im Rahmen seines BWL-Studiums an der LMU München (1988–1992) das Wahlpflichtfach Wirtschaftsgeographie gewählt. Sein starkes Interesse an diesem Studiengang führte zu einer vertieften Auseinandersetzung mit dessen Forschungsmethoden – vor allem in den wirtschaftsgeographischen Seminaren, wo fachliche Diskussionen zwischen Studenten und Seminarleiter möglich sind. In diesem fachspezifischen „kreativen“ Umfeld wurde schließlich auch die Geschäftsidee von Dr. Joos geboren.

Die Wirtschaftsgeographie beschäftigt sich ja mit der räumlichen Dimension wirtschaftlicher Prozesse und Aktivitäten. Als Wissenschaft untersucht sie das Verhältnis von Wirtschaft und Raum und bemüht sich dabei um eine Synthese von Wirtschafts- und raumspezifischer Forschung. Hierbei findet neben natürlichen Raumfaktoren die Wirkung anthropogener Einflüsse auf wirtschaftliches Handeln (bzw. um- ➤

gekehrt) besondere Beachtung. Dabei weisen auch Schnittstellen zu Disziplinen im weiteren Feld der Sozialwissenschaften, so etwa im soziokulturellen Bereich, hohe Relevanz auf.

Zentraler Forschungsgegenstand ist der Wirtschaftsraum bzw. das wirtschaftliche Handeln von Akteuren in räumlicher Perspektive. Generelles Ziel ist es, räumliche Verbreitungs- und Verknüpfungsmuster bzw. Organisations- und Interaktionsformen, die sich aus wirtschaftlichem Handeln unterschiedlicher Akteure ergeben, zu erfassen und fachlich zu bewerten.

Dr. Joos hat die in der Wirtschaftsgeographie vermittelten Ansätze der Netzwerktheorie, der kreativen Milieus sowie der im räumlichen Kontext betriebenen Risikoanalyse – vor allem aus der Perspektive des betrieblichen interkulturellen Managements – aufgegriffen und diese empirisch auf den seit jener Zeit sich entwickelnden europäischen Wirtschaftsraum bezogen. Daraus hat er die bis heute für EUTOP maßgeblichen Assets der Prozessstrukturkompetenz, der Perspektivenwechselkompetenz sowie der Kompetenz struktureller und nachhaltiger Prozessbegleitung entwickelt und fortlaufend optimiert.

Am Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie hat sich – ausgehend von dieser wissenschaftlichen Basis und der zahlenmäßig großen Nachfrage von BWL-Studenten – in der Zeit des sich anschließenden Promotionsstudiums von Dr. Joos die Forschungs- und Lehrkonzeption verändert und in Richtung einer nun zusätzlich angebotenen Speziellen BWL „Internationale Wirtschaftsräume“ erweitert. Damit wurde der Internationalisierung betrieblicher Abläufe – vor allem innerhalb der sich erweiternden Europäischen Union – Rechnung getragen.

Es sei Dr. Joos und seiner EUTOP International GmbH gewünscht, dass diese Erfolgsstory eines „universitären Startup-Unternehmens“ in den kommenden Jahren weiter fortgeschrieben werden kann.

„Prozessstruktur- und Perspektivenwechselkompetenz entwickelt und optimiert“



UNIV.-PROF. DR. ANTON MEYER
*Ordinarius für Betriebswirtschaftslehre und Marketing
an der Ludwig-Maximilians-Universität München*

KLEMENS JOOS ALS LEHRBEAUFTRAGTER DER LMU - EIN ALUMNUS KOMMT ZURÜCK AN DIE UNI VON UNIV.-PROF. DR. ANTON MEYER

— Als Diplom-Ökonom interessieren mich sozio-ökonomische Zusammenhänge schon seit meinem Studium in den Siebzigerjahren. Der Bestseller „Grenzen des Wachstums“ von Dennis Meadows hat mich in dieser Zeit stark geprägt. Durch die Globalisierung und das Internet hat die weltweite Vernetzung seitdem weiter zugenommen. Die Proaktivität der Unternehmensführung und das Verständnis von komplexen Zusammenhängen und Entscheidungsprozessen – insbesondere in der EU – sind wichtige Erfolgsfaktoren.

Daher nutzten meine Kollegin Anja Tuschke, eine Strategieprofessorin, und mein Kollege Manfred Schwaiger, auch ein Dipl. oec., 2008 bei der Umstellung auf das Bachelor-/Master-Programm an der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre die Chance, eine neue gemeinsame Masterlehrveranstaltung „Convincing Stakeholders“ einzuführen.

Zwei Jahre später rief mich Prof. Elmar Helten an und meinte, sein ehemaliger Doktorand Dr. Klemens Joos habe bei ihm zum Thema prozessgeleiteter politischer Interessenvertretung in komplexen Entscheidungsprozessen der EU promoviert und gleichzeitig die Erkenntnisse der Dissertation mit seiner Firma EUTOP International sehr erfolgreich in die Praxis umgesetzt. Dies imponierte mir.

Kurzerhand lud ich Dr. Joos zu einem Gastvortrag ein.

2013 beeindruckte Dr. Joos dann die Master-Studierenden mit seinem Vortrag „Politische Stakeholder überzeugen“. Die Studierenden vergaben Bestnoten, nicht zuletzt weil Dr. Joos seine wissenschaftliche Kompetenz zum Thema Interessenvertretung perfekt mit seinen Praxisfällen verbinden konnte.

Und weil unsere Studierenden das Konstrukt „EU und Brüssel“ nicht wirklich verstanden, war eine neue Idee geboren: Interessierte Studierende können anhand von Fällen lernen, wie politische Interessenvertretung funktioniert. Idealerweise von einem Experten und direkt am Ort des Geschehens. Die Idee zum dreitägigen Proseminar „Convincing Political Stakeholders“ in Brüssel war geboren.

Mit großer Sorgfalt und viel Energie erarbeitete Dr. Joos eine komplette Blockvorlesung zu diesem Thema – inklusive Führungen bei den europäischen Institutionen in Brüssel. Die äußerst gelungene Verknüpfung von theoretisch fundierten Prozessen der politischen Interessenvertretung und praktischen Insights in einem kompakten Proseminar bleibt bis heute einzigartig. Nach der äußerst gelungenen Einführung im Wintersemester 2013/14 mit Dr. Joos als externem Lehrbeauftragten des Instituts für Marketing wird das Proseminar „Convincing Political Stakeholders“ in diesem Semester zum dritten Mal stattfinden – und wir freuen uns auf viele mehr in der Zukunft.

DONNERWETTER!

VON PROF. E. H. DR.-ING. KLAUS-EWALD HOLST

— Vor 25 Jahren kam es durch die friedliche Revolution zum Glücksfall der deutschen Geschichte, der Wiedervereinigung. Am 2. Juli 1990 ging ich zum ersten Mal mit der D-Mark „offiziell“ in Leipzig einkaufen. Ein wenig später saß ich als Vorstandsvorsitzender der Verbundnetz Gas AG da, ohne schon richtig zu wissen, was eine AG war. Da wurde mir ein junger Betriebswirt, Herr Joos aus München, vorgestellt. Er wollte keinen Job, er hatte eine Idee, die er mir vorstellte. Er wollte eine Verbindung zwischen neuen, unbekannten Unternehmen, Unternehmern und Entscheidungsträgern im Lande und in Europa herstellen, Gespräche organisieren, die beiden Seiten bei ihren Entscheidungen helfen, Fehlentwicklungen verhindern oder mildern würden. Wir hatten beide eines gemeinsam, wir waren unbekannt und unsere finanziellen Mittel waren überschaubar, eigentlich standen wir im Minus. Was uns einte: unser Wille, dies möglichst schnell zu ändern. So versuchten wir es mal miteinander.

Heute blättere ich im Hochglanzprospekt von EUTOP – Brüssel, Berlin, Paris, Rom, London – Donnerwetter! Und die VNG ist das umsatzstärkste Unternehmen im Osten unseres Vaterlandes. Donnerwetter!

Wir haben uns gegenseitig geholfen und angefeuert!

Glückwunsch zum 25. von EUTOP, Respekt, Herr Joos, weiter viel Erfolg! Ich bin Rentner und werde interessiert zuschauen. Joos muss weiterschaffen. Er wird es schaffen! Herzlich: viel Glück dabei!



PROF. E. H. DR.-ING. KLAUS-EWALD HOLST
Vorstandsvorsitzender i. R. der Verbundnetz
Gas AG, der bereits im Herbst 1992
EUTOP beauftragte

„Er wollte keinen Job,
er hatte eine Idee, die er
mir vorstellte.“

„Rechtzeitig und erfolgreich auf europäische und internationale Veränderungen einstellen“

INFORMATIONSKATALYSATOR FÜR EUROPA- POLITIK UND REGIONALE WIRTSCHAFT

VON DR.-ING. PETER HUPFER

— Jedes Jubiläum verlangt den Blick auf den Anfang: Um das EUTOP-Gründungsjahr 1990 herum nimmt die EU ihre beabsichtigte Gestalt an durch Entregionalisierung, Liberalisierung, Deregulierung und erweiterten Wettbewerb sowie – als Absicht schon erkennbar – Schengen und Euro. Die über hundert-jährigen TÜV-Zuständigkeiten in deutschen Kleinstaaten und späteren Bundesländern müssen EU-Recht weichen. Gleichzeitig bringt die Globalisierung weltweit Märkte, Kunden und Produkte für und in die EU. Wie darauf vorbereiten? Was kommt auf die technische Zulassung und Überwachung von Anlagen und Produkten sowie auf die Ausbildung des Personals an Anforderungen zu? Der politische und technische Gestaltungseinfluss eines Bundeslandes bei der Erstellung von EU-Vorschriften und -Normen ist heute rechnerisch nur „1/16 (im Bund) von 1/28 (in der EU)“! Früher vorgeschriebene Zulassungsprüfungen und Importbestimmungen werden zum Teil durch Selbstzertifizierungen und „CE“ ersetzt. Wie auf diese Zukunft vorbereiten?

Da bietet EUTOP nicht nur Fernglas und Radar, um zukünftige Regularien und Vorschriften der EU frühzeitig zu erkennen, sondern ist auch Kompass und Lotse, um sich in der komplexen EU-Organisation zu rechtzufinden. So konnte sich der TÜV SÜD in vielen Fragen dank EUTOP rechtzeitig und erfolgreich auf die europäischen und internationalen Veränderungen in der „Testing/Inspection/Certification-Industry“ einstellen und seine weltweiten Kunden getreu seinem Motto „Mehr Sicherheit. Mehr Wert“ besser beraten und bedienen. Viele Themen müssen im zusammenwachsenden Europa noch synchronisiert werden. EUTOP kann auch in Zukunft als Informationskatalysator im Zusammenwirken von zentraler Europa-Politik aus Brüssel und regionaler Europa-Wirtschaft in den Bündnisstaaten eine nützliche Rolle für international tätige Unternehmen spielen. ◀

DR.-ING. PETER HUPFER
Vorsitzender des Vorstandes i. R.
der TÜV SÜD AG, der bereits im
Jahr 1993 EUTOP beauftragte



Täglich
müssen durch
die Mitarbeiter
und Berater
von EUTOP
EU-weit alle
Schnittstellen
strukturell
und nachhaltig
begleitet
werden.





Perspektivenwechsel vom Kundeninteresse zum Gemeinwohl

DIE BAUSTEINE DES ERFOLGS

1

PsK Prozessstrukturkompetenz von EUTOP

Task-Force und Versicherung für den Kunden

EU-weites Vorhalten räumlicher, personeller und organisatorischer Kapazitäten (Managementkompetenz) sowie der Produktionskompetenz, die auf den institutions-, fraktions- und mitgliedstaatenübergreifenden Netzwerken der eigenen Mitarbeiter, der strukturellen Berater, der strukturellen Kooperationspartner und der externen Netzwerke beruht. Daraus ergibt sich eine Dienstleistung, die für den Kunden zugleich Task-Force für den Krisenfall, Serviceeinheit und Versicherung gegen unerwartete Veränderungen der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen ist. Die kundenindividuelle strukturelle Verzahnung der Inhaltskompetenz des Kunden mit PsK ist dabei ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Tragende EUTOP-Säulen sind Compliance und Exklusivität („Only One Interest“), damit EUTOP als unabhängiger Intermediär vom Kunden sowie von Legislative und Exekutive dauerhaft akzeptiert wird. Bestandteile des EUTOP-Compliance-Standards sind Zertifizierung nach ISO 9001:2008, Datenschutz, Financial und Legal Compliance.

Komplementäres Vorgehen

Kundenindividuell und projektspezifisch

EUTOP arbeitet immer komplementär zum Kunden und zu seinen klassischen Instrumenten der Interessenvertretung. Ziel ist die Verzahnung der Inhaltskompetenz des Kunden mit PsK. Aufgrund der weiter zunehmenden Komplexität der maßgeblichen Entscheidungsverfahren muss in jedem einzelnen legislativen oder exekutiven Vorhaben eine kundenindividuelle, projektspezifische Verzahnung aller Kompetenzen erfolgen („Kombination und Dosierung“).

Entscheidend ist hierbei das PSGR[®]-

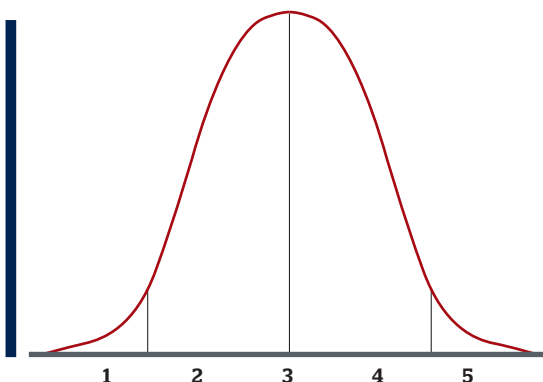
Schnittstellenmanagement (durch EUTOP als unabhängigen Intermediär) zwischen dem Kunden und seinen Instrumenten auf der einen sowie Legislative und Exekutive auf der anderen Seite.

Gesetzmäßigkeiten von politischen Entscheidungen

70–90% der Entscheider sind Argumenten bei einer Entscheidung zugänglich

Politische Entscheidungsfindungsprozesse haben einen eigenen Charakter, der sich von denen in anderen gesellschaftlichen Handlungsfeldern, wie z. B. der Wirtschaft, wesentlich unterscheidet. Sie unterliegen einer eigenen Logik, die auf den ersten Blick von außen nicht immer einer rationalistisch geprägten Erwartungshaltung entspricht. Mit dem Modell der Glockenkurve kann man sich diese annähernd und schematisch vorstellen: Bei schätzungsweise 5–15% der zur Entscheidung vorgelegten Fälle hält der Entscheider das Thema aus politischer Überzeugung für wichtig und hat einen starken politischen Willen, sich damit durchzusetzen. Dieser auch als „Vorreiter“ zu bezeichnende Entscheider ist oft bereit, andere Themen, für die er sich ebenfalls einsetzt, zur Disposition zu stellen und Kompromisse zu schließen, nur um sein Primärthema oder seine „Herzensangelegenheit“ verwirklichen zu können. Ähnlich ist es in den schätzungsweise 5–15% der Fälle, die ein Entscheider aus Prinzip und tiefer politischer Überzeugung ablehnt. Bei den meisten Entscheidern aus der Politik und der Wirtschaft gilt (ähnlich wie bei privaten Entscheidungen der meisten Menschen), dass ihre Entscheidungen nicht a priori festgelegt sind. Hier handelt es sich folglich um die Mitte der Glockenkurve der Gauß'schen Normalverteilung, die erfahrungsgemäß etwa 70–90% aller Entscheidungen eines Entscheiders umfasst. In diesem Spektrum ist er Argumenten zugänglich.

GAUß'SCHE NORMALVERTEILUNG
I.V.M. DEM GESETZ DER GROSSEN ZAHLEN



1. Stimme nicht zu, weil ich prinzipiell/generell Bedenken habe.
2. Stimme nicht zu, weil ich (schwerwiegende) Bedenken habe.
3. Stimme nicht zu, da ich leichte Bedenken habe/
Stimme zu, obwohl ich leichte Bedenken habe.
4. Stimme zu, weil die Umgebung (z. B. Freunde, Familie) dafür ist.
5. Stimme zu, weil ich prinzipiell positiv eingestellt
oder davon so überzeugt bin, dass ich
sogar andere Themen dafür „opfern“ würde.

2

OnePager®-Methodik (Perspektivenwechselkompetenz)

Der erfolgreiche Lösungsweg für fast jedes Problem

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 25 Jahren wissenschaftlich-empirisch entwickelten Verfahren, in dem u. a. entscheidungstheoretische, kulturelle, sprachliche, interinstitutionelle, mitgliedstaatenübergreifende und parteipolitische Gesichtspunkte berücksichtigt werden.

Dabei ist in ca. 5–15% 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 zudem der unnötige Einsatz von Ressourcen vermieden wird.

Wenn der Perspektivenwechsel allerdings gelingt – was 85–95% aller Fälle ausmacht –, entscheidet die Prozessbegleitkompetenz über das Erreichen des Ziels.

Organisatorische Fehler
oder Missverständnisse kann
man sich in einem komplexen
Entscheidungssystem nicht
mehr leisten.



3 PSGR® = Prozessorientierte Strukturelle Governmental Relations (Prozessbegleitkompetenz)

Ständige Überprüfung und Koordination

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 – neben dem Problem der handwerklichen Fehler – insbesondere auch Loyalitäten und Koalitionen jederzeit verändern können.

Die ständige Überprüfung und Koordination aller Schnittstellen und die situative Fortschreibung des OnePagers® sind deshalb unabdingbar. <





„Ein zufriedener
Kunde kündigt
übermorgen,
deshalb muss
der Kunde
ständig
begeistert
werden!“

DR. KLEMENS JOOS





Proust'scher Fragebogen ausgefüllt von Dr. Klemens Joos **„Mehr Zeit und FC Bayern“**

WO MÖCHTEN SIE LEBEN?

Wo ich jetzt wohne: in Bayern – konkret in München und Nonnenhorn am Bodensee.

WAS IST FÜR SIE GLÜCK?

Meine Frau, meine Kinder und wenn wir alle gesund bleiben.

WELCHE FEHLER ENTSCHULDIGEN SIE AM EHESTEN?

Diejenigen, aus denen man Lehren zieht.

IHRE LIEBLINGSGESTALT IN DER GESCHICHTE?

Mein Opa, Karl Joos

LIEBLINGSHELD DER GEGENWART?

Meine Frau

IHRE LIEBLINGSMALER?

Picasso

IHRE LIEBLINGSAUTOR?

Thomas Mann

IHRE LIEBLINGSKOMPONIST?

Tony Murphy

WELCHE EIGENSCHAFTEN SCHÄTZEN SIE BEI EINER FRAU?

Geradlinigkeit, Zuverlässigkeit und Weiblichkeit

UND BEI EINEM MANN?

Geradlinigkeit, Zuverlässigkeit und Männlichkeit

IHRE LIEBLINGSTUGEND?

Wenn ein Handschlag genügt.

IHRE LIEBLINGSBESCHÄFTIGUNG?

Wenn ich überhaupt dafür Zeit habe – den FC Bayern in der Allianz Arena anfeuern.

IHRE HAUPTCHARAKTERZUG?

Diskretion, Integrität und Verlässlichkeit

WAS SCHÄTZEN SIE BEI IHREN FREUNDEN AM MEISTEN?

Ehrlichkeit und Loyalität und dass sie meine Freunde sind, wenn ich unbedingt ihre Hilfe brauche.

IHRE GRÖSSTER FEHLER?

Meine Handschrift

IHRE TRAUM VOM GLÜCK?

Mehr Zeit für mich selbst zu haben.

WAS WÄRE FÜR SIE DAS GRÖSSTE UNGLÜCK?

Nur noch Zeit für mich selbst zu haben.

WER ODER WAS HÄTTEN SIE GERN WERDEN WOLLEN?

Das, was ich geworden bin.

IHRE LIEBLINGSFARBE?

Blau

IHRE LIEBLINGSBLUME?

Die Rose

IHR LIEBLINGSVOGEL?

Der Adler

IHRE LIEBLINGSNAMEN?

Maximilian, Julia und Lukas – die Namen meiner Kinder.

WAS VERABSCHEUEN SIE AM MEISTEN?

Wenn man nicht zu seinem Wort steht.

WELCHE GESCHICHTLICHEN GESTALTEN VERABSCHEUEN SIE AM MEISTEN?

Massenmörder – es gab viel zu viele davon!

WELCHE REFORM BEWUNDERN SIE AM MEISTEN?

Die Agenda 2010

WELCHE NATÜRLICHE GABE MÖCHTEN SIE BESITZEN?

Sprachbegabter zu sein.

WIE MÖCHTEN SIE STERBEN?

Gar nicht – ich hoffe noch auf den medizinischen Fortschritt.

IHRE GEGENWÄRTIGE GEISTESVERFASSUNG?

Optimal

IHR MOTTO?

Ein zufriedener Kunde kündigt übermorgen, deshalb muss der Kunde ständig begeistert werden! ◀

