

Jahresbericht 2018/2019

Version originale allemande
du rapport annuel 2018/2019
La traduction française se
trouve aux pages 3 et 4



2.3 Masterveranstaltungen

CONVINCING STAKEHOLDERS

Um den Masterstudierenden zu Beginn des Studiums vielfältige Einblicke in das Stakeholder Management zu bieten, wird die Lehrveranstaltung „Convincing Stakeholders“ in Kooperation mit zwei weiteren Lehrstühlen – dem Institut für Strategische Unternehmensführung, Univ.-Prof. Dr. Anja Tuschke und dem Institut für Marktorientierte Unternehmensführung, Prof. Dr. Manfred Schwaiger – durchgeführt. Im ersten der insgesamt drei Module der Vorlesung verdeutlichte Univ.-Prof. Dr. Anton Meyer im Wintersemester 2018/2019 vor ca. 100 Studierenden, dass herkömmliche Ansätze der komplexen und vernetzten Gesellschaft nicht mehr gerecht werden. Vielmehr wurde ein holistischer, Stakeholder-übergreifender Ansatz vorgestellt.



PRAXISPARTNER: EUTOP International GmbH – Stefanie Valdés-Scott & Arne Leimenstoll
THEMA: Convincing Political Stakeholders – wie können politische Stakeholder im komplexen Entscheidungssystem der EU überzeugt werden?

PRAXISPARTNER: Dr. Nina Bürklin
THEMA: Responsibility in VUCA times



PRAXISPARTNER: Philip Morris GmbH, Germany – Thorsten Scheib
THEMA: Designing a Smoke free Future



Im Europäischen Parlament mit Dr. Ingo Friedrich



In der Übung zu der Lehrveranstaltung behandelte Christoph Rutka die Kunden als wichtige Stakeholdergruppe. Zusätzlich wurden die Aspekte des Stakeholder-Managements und der Ansatz des kundenzentrierten sowie nachhaltigen Marketing anhand verschiedener Fallstudien vertieft und aufgearbeitet.



Stefanie Valdés-Scott und Arne Leimenstoll von EUTOP International



Dr. Nina Bürklin, ehemalige Mitarbeiterin am Institut für Marketing



Thorsten Scheib, Philip Morris



Das Betreuerteam des Kurses



Zu Besuch in der EU-Kommission

CONVINCING POLITICAL STAKEHOLDERS

Bereits zum sechsten Mal wurde das erfolgreiche Blockseminar „Convincing Political Stakeholders“ unter der Leitung des externen Lehrbeauftragten Dr. Klemens Joos, Gründer und Geschäftsführer der EUTOP International GmbH, durchgeführt. Gemeinsam mit 16 Studierenden der Masterstudiengänge „BWL“ sowie „Media, Management and Digital Technologies“ ging es für das Lehrstuhlteam um Univ.-Prof. Dr. Anton Meyer im Januar 2019 für drei Tage nach Brüssel. Ziel der Veranstaltung sind sowohl die Vermittlung komplexer Prozesse der EU-Politik als auch das Erlernen von Konzepten und Hintergründen erfolgreicher Interessenvertretung. Vor dem Beginn des Blockseminars ging es zunächst zu den zentralen EU-Institutionen, um ein grundlegendes Verständnis der Europäischen Union und ihrer Politik- und Entscheidungsstrukturen zu schaffen. Bei der EU-Kommission wurde die Gruppe von Henning Klaus, Leiter des Referats „Institutionelle Angelegenheiten“ im Generalsekretariat der EU-Kommission, begrüßt. Anschließend ging es weiter ins Europäische Parlament zu einer Führung sowie Diskussion mit Dr. Ingo Friedrich, Vizepräsident des Europäischen Parlaments a.D., sowie Benjamin Bögel, persönlicher Referent des EVP-Fraktionsvorsitzenden Manfred Weber. Den Abschluss bildete der Besuch bei der Vertretung des Freistaates Bayern bei der EU unter der Leitung von Dr. Martin Dubiel. Intensiv wie selten zuvor, und mit reger Beteiligung der Studierenden, wurde über die Zukunft der EU im Zeichen von Brexit & Co. diskutiert.

» Das Seminar „Convincing Political Stakeholders“ vom Lehrstuhl von Prof. Meyer hätte auch den Namen „Convincing Students“ verdient. Nach 3 Tagen intensiver Vorträge, Diskussionen und Gruppenarbeiten war die Begeisterung allen 16 teilnehmenden Studierenden ins Gesicht geschrieben. Die Aussage „bestes Seminar ever“ fiel mehr als einmal!«
Paul Pizzinini, Master-Studierender und Teilnehmer der Veranstaltung

» Trotz des wenigen Schlafes kamen Teamgeist und Spaß nicht zu kurz. Die Präsentationen am dritten Tag wurden ein voller Erfolg und wir rundeten am Sonntagnachmittag das Wochenende mit einer Stadtbesichtigung des schönen Brüssels ab.«

Laura Müller & Christina Piller,
Master-Studierende und Teilnehmerinnen der Veranstaltung

Geleitet wurde das Seminar von Dr. Klemens Joos, der von Arne Leimenstoll, Mitarbeiter der EUTOP International GmbH, unterstützt wurde. Seit 1990 begleitet EUTOP als struktureller Prozesspartner die Arbeit der Interessenvertretungen von privaten Unternehmen, Verbänden und Organisationen bei den Institutionen der Europäischen Union und ausgewählter EU-Mitgliedstaaten. Als theoretische Grundlage des Blockseminars dient das Buch „Politische Stakeholder überzeugen: Erfolgreiche Interessenvertretung durch Prozesskompetenz im komplexen Entscheidungssystem der Europäischen Union“, zusätzlich untermauert durch anschauliche Praxisbeispiele der Lehrverantwortlichen sowie durch Case Studies unter Beteiligung der Studierenden. Im Zentrum steht hier die von Dr. Klemens Joos entwickelte OnePager®-Methodik. Kern dieser Methodik ist ein Perspektivenwechsel von der Betroffenen- in die Gemeinwohlperspektive. Das Ergebnis ist eine aus Sicht des politischen Entscheidungskreises adressatengerechte, prägnante und überzeugende Darstellung des Anliegens auf einer Seite. Nach drei Tagen intensiver Arbeit zeigten die präsentierten Case Studies der Studierenden anschaulich, wie schnell fachfremdes Wissen erlernt und auf konkrete Fallbeispiele angewandt werden kann.

THEMA: Konzepte und Hintergründe erfolgreicher Interessenvertretung
ERGEBNIS: Erarbeitung einer beispielhaften Fallstudie zur Interessenvertretung, die eine intensive Stakeholder-Analyse, Strategieentwicklung sowie die Erstellung eines OnePager®s beinhaltet.

Prof. Dr. Manfred Kirchgeorg der HHL, Leipzig Graduate School of Management, über das Buch „Politische Stakeholder überzeugen: Erfolgreiche Interessenvertretung durch Prozesskompetenz im komplexen Entscheidungssystem der Europäischen Union“ von Dr. Klemens Joos und die Lehrveranstaltung:



» Ich gratuliere dem Autor zu diesem Werk und finde es sehr gut, dass diese Thematik bei Ihnen auch im Curriculum behandelt wird.«

Prof. Dr. Manfred Kirchgeorg
HHL, Leipzig Graduate School of Management

Im Namen aller Teilnehmer bedanken wir uns herzlich bei Dr. Klemens Joos und der EUTOP International GmbH für das wieder einmal sehr gelungene Seminar sowie die außerordentlich gute Organisation. Wir freuen uns auf die nächste Veranstaltung im Wintersemester 2019/20!

2.3 Programme des cours de Master

CONVINCING STAKEHOLDERS

Afin de permettre aux étudiants de Master d'obtenir un aperçu étendu du Stakeholder Management (Gestion des acteurs) dès le début de leurs études, le cours « Convincing Stakeholders » est organisé en coopération avec deux autres instituts de LMU – l'*Institut pour la gestion stratégique d'entreprise* dirigé par le Prof. Dr Anja Tuschke et l'*Institut pour la gestion d'entreprise orientée vers le marché* dirigé par le Prof. Dr Manfred Schwaiger. Dans le premier des trois modules dont est composé ce cours du semestre d'hiver 2018/2019, le Professeur d'université Dr Anton Meyer expliqua à une centaine d'étudiants que les approches traditionnelles ne conviennent plus vu la complexité et l'interconnexion de la société actuelle. A la place, il proposa une approche holistique qui tient compte de tous les acteurs concernés (stakeholders). Dans les travaux pratiques du cours, M. Christoph Rutka considéra les clients en tant que groupe important d'acteurs (stakeholders). Les aspects du Stakeholder Management ainsi que l'approche d'un marketing durable et axé sur le client furent revus et approfondis au moyen de diverses études de cas.

CONVINCING POLITICAL STAKEHOLDERS

Pour la sixième fois cette année, le Dr Klemens Joos, chargé de cours externe, fondateur et directeur général de la société EUTOP International GmbH, organisa le séminaire à succès « Convincing Political Stakeholders ». En janvier 2019, 16 étudiants en Master des programmes « Administration des entreprises » et « Media, Management and Digital Technologies » ainsi que l'équipe autour du Professeur d'université Dr Anton Meyer passèrent trois jours à Bruxelles. L'objectif de ce cours est de donner un aperçu des processus politiques complexes de l'UE et d'étudier le contexte et les concepts d'une représentation réussie d'intérêts. Préliminaire au séminaire, le groupe rendit visite aux institutions principales de l'UE afin d'acquérir une idée plus précise de l'Union européenne, de ses structures politiques et de ses processus décisionnels. A la Commission européenne, le groupe fut pris en charge par M. Henning Klaus, Chef d'unité au « Secrétariat du Groupe des Relations Interinstitutionnelles » au sein du Secrétariat général de la Commission européen. Ensuite, le groupe se rendit au Parlement européen pour une visite guidée suivie d'une discussion avec le Dr Ingo Friedrich, ancien vice-président du Parlement européen et M. Benjamin Bögel, assistant personnel du président du Groupe PPE M. Manfred Weber. En dernier, le groupe visita la Représentation du Land de Bavière auprès de l'UE guidé par le Dr Martin Dubiel. La discussion sur le Brexit, ses conséquences et l'avenir de l'UE qui suivit fut particulièrement animée et les étudiants y participèrent avec enthousiasme.

Le séminaire fut donné par le Dr Klemens Joos assisté par M. Arne Leimenstoll, employé de la société EUTOP International GmbH. Depuis 1990, EUTOP en tant que partenaire expert des procédures structurelles accompagne le travail des représentations d'intérêts d'entreprises privées, d'associations et d'organisations auprès des institutions européennes et de certains Etats membres de l'UE. Le volet théorique du séminaire est basé sur le livre « Convincing Political Stakeholders : Successful lobbying through process competence in the complex decision-making system of the European Union ». Il est complété par des exemples pratiques concrets tirés de l'expérience professionnelle des enseignants ainsi que par des études de cas impliquant les étudiants. L'élément-clé de ces études de cas est la Méthode OnePager® développée par le Dr Klemens Joos dont le principe fondamental est le changement d'une perspective individuelle en une perspective d'intérêt général. Le résultat final est une présentation concise, convaincante d'une page, écrite sur mesure du point de vu des décideurs politiques. Les études de cas que les étudiants présentèrent après trois jours de travail intensif furent une belle démonstration de la rapidité avec laquelle les connaissances d'autres disciplines peuvent être assimilées et appliquées par la suite à des cas concrets.

SUJET: Concepts et contexte d'une représentation réussie d'intérêts

RÉSULTAT: L'exécution d'une étude de cas type de représentation d'intérêts comprenant une analyse détaillée des acteurs concernés (stakeholders), le développement de stratégies et l'élaboration d'un OnePager®

Témoignages

» Le séminaire « Convincing Political Stakeholders » de l'Institut dirigé par le Prof. Meyer aurait également mérité le titre « Convincing Students ». Après 3 jours remplis de présentations, de discussions et de travail de groupe, les yeux de chacun des 16 étudiants participants brillaient d'enthousiasme. Plus d'une fois on entendais la constatation « meilleur séminaire ever¹ »! «

Paul Pizzinini, Étudiant en Master et participant du séminaire

» Le manque de sommeil n'a en rien entravé l'esprit d'équipe et le plaisir. Les présentations du troisième jour ont connu un franc succès et dimanche après-midi, nous avons clôturé ce weekend par une visite de la belle ville de Bruxelles. «

Laura Müller & Christina Piller, Étudiantes en Master et participantes du séminaire

Commentaire du Prof. Dr Manfred Kirchgeorg de HHL, Leipzig Graduate School of Management, sur le livre « Convincing Political Stakeholders : Successful lobbying through process competence in the complex decision-making system of the European Union » du Dr Klemens Joos et le cours de Master.

» Je félicite l'auteur pour cet ouvrage et j'apprécie que ce sujet soit intégré au programme des cours. «

Prof. Dr Manfred Kirchgeorg
HHL, Leipzig Graduate School of Management

Au nom de tous les participants nous tenons à remercier de tout cœur le Dr Klemens Joos et EUTOP International pour ce séminaire très réussi et l'organisation exceptionnelle. Nous attendons avec impatience la prochaine édition au semestre d'hiver 2019/20!

¹ En anglais dans le texte d'origine