

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 5

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis 13

Teil 1 Interessenvertretung – Funktion und Legitimation 15

- A. Konzepte und Definitionen von Interessenvertretung 16
 - I. Von Investor Relations zu Governmental Relations: Interessenvertretung als Bestandteil der Unternehmenskommunikation 17
 - II. Interessenvertretung als Kommunikation von Partikularinteressen im politischen System 20
- B. Demokratische Legitimation von Interessenvertretung 23
 - I. Politik und Interessen 26
 - II. Interessenvertretung als Aggregation von Interessen 35
 - III. Interessenvertretung als Mittel zur Bildung kommunikativer Schnittmengen von Politik und Wirtschaft 37
- C. Funktion von Interessenvertretung für Unternehmen 40
- D. Executive Summary zu Teil 1 44

Teil 2 Interessenvertretung – weit mehr als nur ad-hoc-Kommunikation 47

- A. Interessenvertretung als Frühwarnsystem: Identifikation von Themen und Trends 47
- B. Interessenvertretung als Langfrist-Projekt: Strukturelle Begleitung von Entscheidungsprozessen 52
 - I. Allgemeines 52
 - II. Informationsmanagement 54
 - III. Strategieberatung 55
 - IV. Veranstaltungen 56

- V. Das Einbringen des Unternehmensinteresses 56
- C. Interessenvertretung als politisches Krisenmanagement:
Interessenvertretung als »Feuerwehr« 57
- D. Executive Summary zu Teil 2 61

Teil 3 Die Europäische Union: Politisches System und Besonderheiten der Interessenvertretung auf europäischer Ebene 63

- A. Kurze Geschichte der europäischen Integration 63
- B. Das politische System der EU 69
 - I. Allgemeines 69
 - II. Die wichtigsten Institutionen der Europäischen Union im Überblick 74
- C. Interessenvertretung im Europa der 27 Mitgliedstaaten 88
 - I. Mehrheitsentscheidungen unter 27 Mitgliedstaaten als strategisches Risiko für Unternehmen 90
 - II. Europäisches Coalition Building 91
- D. Executive Summary zu Teil 3 94

Teil 4 Interessenvertretung bei den Institutionen der Europäischen Union: Ansatzpunkte und Rahmenbedingungen 97

- A. Grundlagen der Rechtsetzung in der EU nach Lissabon 97
 - I. Neue Typologie von Rechtsakten nach dem Vertrag von Lissabon 98
 - II. Rechtsetzungsverfahren in der EU 99
 - III. Verfahren zum Erlass von Durchführungsrecht nach den Artikeln 290 und 291 AEUV, insbesondere Komitologie 106
- B. Interessenvertretung beim Rat der Europäischen Union (Ministerrat) 109
 - I. Allgemeines 109
 - II. Regulierung des Zugangs zum Europäischen Rat 113
- C. Interessenvertretung bei der Europäischen Kommission 113
 - I. Allgemeines 113
 - II. Überblick über die Generaldirektionen und Dienste der Kommission 117
 - III. Regulierung des Zugangs zu Mitgliedern und Beamten der Kommission 117

	D.	Interessenvertretung beim Europäischen Parlament	121
		I. Allgemeines	121
		II. Regulierung des Zugangs zu Mitgliedern des Europäischen Parlaments	127
	E.	Interessenvertretung beim Ausschuss der Regionen und dem Wirtschafts- und Sozialausschuss	128
		I. Allgemeines	128
		II. Regulierung des Zugangs zu AdR und WSA	129
	F.	Executive Summary zu Teil 4	130
Teil 5		Methodik und Instrumente gezielter Interessenvertretung in der EU	135
	A.	Allgemeines (Themen und Trends)	136
	B.	Strukturelle Instrumente	138
		I. Kollektive Organisationsformen: Interessenvertretung durch Verbände	138
		II. Nicht-kollektive Organisationsformen	148
		III. Kosten der verschiedenen Instrumente	161
	C.	Prozessuale Instrumente	172
		I. Monoprozessuale Instrumente	173
		II. Polyprozessuale Instrumente	180
	D.	Umsetzung in die Praxis: Gesamtmodell zur Strukturierung einer effektiven und effizienten Interessenvertretung	182
		I. Qualitätsmaßstäbe setzen: Eckpunkte einer effektiven Interessenvertretung für ein Unternehmen	182
		II. Leitungsstrukturen geben: Koordination der Instrumente durch das Unternehmen	188
		III. Ausgangspunkt und Zielsetzung erfassen: Definition eines generellen Anforderungsprofils des Unter- nehmens im Bereich der Interessenvertretung	190
		IV. Interessenvertretungsprojekte aufsetzen und erfolgreich durchführen: Grundlegende Schritte	192
		V. Schlussfolgerung	198
	E.	Persönliche Anforderungen an einen Interessenvertreter	199
		I. Ausbildungswege	199
		II. Gute Kontakte als Grundvoraussetzung erfolgreicher Interessenvertretung	201
		III. Soft Skills als wesentliches Handwerkszeug	202
		IV. Integrität und Verhaltensregeln	204
	F.	Executive Summary zu Teil 5	206

- Teil 6 Fallstudie** 213
- A. Ausgangssituation: Kenntnis über ein laufendes EU-Rechtsetzungsverfahren 213
 - B. Schritt 1: Erfassung der inhaltlichen Zielsetzung und Prüfung der politischen Realisierbarkeit 215
 - C. Schritt 2: Prozessuale Lageerfassung und Planung eines »Schachspiels« 215
 - D. Schritt 3: Entwurf eines White Papers und Übermittlung an zuvor ausgemachte Adressaten in Legislative und Exekutive 217
 - E. Schritte 4 und 5: Begleitung des White Papers und Begleitung der Entscheidungsprozesse in Legislative und Exekutive 217
 - I. Interessenvertretung gegenüber der Europäischen Kommission 217
 - II. Interessenvertretung gegenüber dem Rat 218
 - III. Interessenvertretung gegenüber dem Europäischen Parlament 219
 - F. Ergebnis: Zielerreichung 221

Teil 7 Vergleich der Interessenvertretung in der EU und in den USA:

- Die »K Street« als Vorbild für Brüssel?** 223
- A. Das politische System der USA 224
 - I. Die politische Kultur 224
 - II. Aufbau, Struktur und Funktionsweise des Regierungssystems 225
 - B. Interessenvertretung in den USA 234
 - I. Strukturen und Trends 234
 - II. Kontrolle und Regulierung des Lobbyings in den USA 236
 - III. Ausbildung zum Lobbyisten? 237
 - C. Vergleich der Interessenvertretungsansätze in der EU und den USA 238
 - D. Fazit: Die USA als Vorreiter für die Interessenvertretung in der EU? 241
 - E. Executive Summary zu Teil 7 243

Verzeichnis der zitierten Quellen und Literatur 247

Anmerkungen 259