

# 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 I 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 Unternehmens 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**