

# Inhaltsverzeichnis

**Vorwort** 5

**Abbildungs- und Tabellenverzeichnis** 13

<b>Teil 1</b>	<b>Interessenvertretung – Funktion und Legitimation</b>	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
<b>Teil 2</b>	<b>Interessenvertretung – weit mehr als nur ad-hoc-Kommunikation</b>	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
<b>Teil 5</b>	<b>Methodik und Instrumente gezielter Interessenvertretung in der EU</b>	<b>135</b>
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.	Leistungsstrukturen 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