

trend

ERFOLGS-TIPP



Von

**WOLFGANG
LUSAK,**

Unternehmensberater

„Netzwerkst Du noch oder
lobbyierst Du schon?“

Networking ist das bloße

Andocken an vorhandene Lobbys, in denen andere die Regeln bestimmen, in denen man kaum einen wirklichen Hebel zur Durchsetzung seiner Interessen in die Hand bekommt. Richtiges Lobbying bedeutet eigene Lobbys aufbauen zu können, in denen man selbst die Linie vorgibt und die gesamte Kommunikation steuern kann.

Wie das geht? Indem man zuerst die für einen selbst relevanten VIPs aus dem Kreis der ‚6 Mächtigen‘ identifiziert. Diese sind die Politiker, Beamten, Experten, Verbandschefs, Manager und Journalisten. Aus Ihnen gilt es, diejenigen auszusuchen, anzusprechen und in eine gemeinsame Initiative zu integrieren, die für den Erfolg der eigenen Unternehmung unerlässlich sind. Wenn Sie Ihre VIPs komplett haben, dann geht es los mit Expertenkreisen, VIP-Foren und Initiativen, die – wichtig! – nicht nur Ihnen und Ihren Partnern, sondern auch einer relevanten Öffentlichkeit einen echten Nutzen bringen sollen. Das ist dann der Schritt von der Packelei zum seriösen, nachhaltigen Lobbying.

Richtiges Lobbying nimmt die Verantwortung wahr, die jede auch noch so kleine Unternehmung in Politik, Gesellschaft und Umwelt einfach hat. Also: Nicht genießen, lobbyieren!“

**Jänner Nummer
2015**