

Königsdisziplin Lobbygründung meistern

Geschickt an Lobbies andocken ist nicht einfach. Eine eigene Lobby aufzubauen ist noch wesentlich schwieriger. Doch erst mit der eigenen Lobby steigt man vom Netzwerker zum Lobbyisten auf.

Zuerst versucht jeder angehende Lobbyist immer an vorhandene Lobbies anzudocken: Er geht mit bestimmten Kollegen mittagessen, wird Mitglied im Golfclub, nützt seine Studentenverbindung, tritt einer Partei bei oder befreundet sich mit Journalisten. In jedem Fall muss er sich nach den Spielregeln der ausgesuchten Vereinigung richten, ihre Grundhaltungen und Machtverhältnisse akzeptieren. Der Aufstieg in der angedockten Lobby bringt aber selten größere Gestaltungsfreiheiten, da mit zunehmendem Einfluss auch die internen Abhängigkeiten steigen. Viele geben sich damit zufrieden und genießen die Vorteile und den persönlichen Machtzuwachs in der Struktur. Bei gar nicht wenigen entsteht aber mit der Zeit eine gewisse Verdrießlichkeit, ein immer unverhohlener Grant über die Verpflichtungen und Barrieren.

Eigene Lobby gründen

Kreative und ambitionierte Geister lösen das entweder mit der Schaffung neuer Freiräume und Spielwiesen inner-

halb einer Organisation oder sie versuchen eigene neue Lobbies aufzubauen, um ihre Interessen oder neue Projekte effizienter und gezielter durchsetzen zu können. Ein KMU mit einem innovativen Produkt, zum Beispiel einem Heiz- und Kühlungssystem mit Verwendung ökologischer Materialien für die Ausstattung von Großobjekten, welches die herkömmlichen Klimatisierungsmethoden qualitativ übertreffen kann, hat also zwei Möglichkeiten. Einerseits das Andocken und Andienen der Innovation bei den maßgeblichen Entscheidern. Dabei steht man aber gegenüber den dort längst dominierenden Lobbyisten der herkömmlichen Lösung auf ziemlich verlorenem Posten. Andererseits kann dieses KMU aber auch einen eigenen Expertenkreis gründen: Einen Kreis, den es zum Beispiel mit Hilfe eines Mediums, eines Universitätsprofessors aufbaut, der unabhängig aber den Produktlösungen zugeneigt ist. Das KMU kann diesen Kreis zur wissenschaftlich-medialen Speerspitze seines neuen Klimatisierungssystems machen. Es versorgt ihn mit Informationen, Präsentationen und Studien, fördert den Gedankenaustausch und das Zusammengehörigkeitsgefühl, schafft positive Atmosphäre durch anregendes Ambiente, kluge Moderation und die richtige Dosis an feinem Essen und Trinken. Es verschafft seinen VIP letztlich auch einen Presseauftritt. Und gibt dadurch seinem Produkt die Chance, die Baubranche mit ihren vielfältigen Experten und Entscheidungsstufen im Schneeball-System zu infiltrieren und dann aufzurollen. Gerade die ersten Schritte sind dabei von enormer Bedeutung. Denn: Nur wenn man die richtigen und auch loyalen Start-VIP für seine Lobby gewinnt, wird der Aufbau und die letztlich eigenständige Kommunikation zugunsten des dahinter stehenden Angebots gelingen. Mehr zur Königsdisziplin des Lobbying im nächsten Beitrag. _____

KOMMENTAR Wolfgang Lusak

KMU-David gegen Konzern-Goliath



Goliath ist: Wenn die reichsten Familien-Clans der Welt in Südamerika ganze Landstriche mit vermuteten Uranlagern für die wieder in Mode kommenden Atomkraftwerke aufkaufen. Wenn ein europäischer Regierungschef eine Studie verschweigt, die aufzeigt, dass der Umstieg auf erneuerbare Energie nur ein Zehntel der Kosten verursacht, die für die Umwelt-Reparatur wegen fossiler Brennstoffe entstehen. Wenn mit Verschrottungsprämien der Unwille der Autoindustrie, auf Umweltschonende Modelle umzusteigen noch unterstützt wird. Wenn wir in Europa daran denken eine Gas-Pipeline zu bauen, die durch unsichere Drittländer führt, 10 Jahre Bauzeit hat, einen bald versiegenden Rohstoff transportiert und den Gewinn einigen wenigen Konzernen zuschanzt.

David ist: Wenn wir hier im Land allein aus der Sonnenkraft 100.000mal mehr Energie schöpfen könnten als wir benötigen. Wenn auch mit Wasserkraft, Wind, Geothermie und Biomasse umweltverträgliche und nachhaltige Energiequellen in gewaltigem Ausmaß vorhanden sind. Wenn es bei uns sensationell innovative KMU gibt, welche die Lösungen für die Energiekrise schon patentiert und verkaufsfertig haben. Wenn wir in wenigen Jahren mit eigener Erneuerbare-Energie-Technologie hunderttausende Arbeitsplätze bei uns schaffen könnten. Wenn es jetzt schon das Wissen gibt, wie jedes Haus, jedes Unternehmen und jede Kommune in Österreich in ein System der national vernetzten Energie-Autarkie integriert werden kann.

Im Kampf Goliath gegen David müssen die KMU der erneuerbaren Energie noch eine wirklich durchschlagkräftige Lobby bilden, damit sie ihr Potenzial entfalten können, das Europa für lange Zeit krisenresistent machen würde. Doch ich bin mir sicher: David siegt.

office@lusak.at

LOBBY-GRÜNDUNG

Die ersten Schritte

- Eine kleine Kerngruppe von loyalen, hochkarätigen Experten und Branchen-Insidern gewinnen
- Mit diesen die Einladung zum ersten Expertenkreis bezüglich weiterer Experten, Zielen, Motiven und Inhalten abstimmen
- Am Anfang nie konkurrierende oder stark polarisierende VIP einladen
- Nicht selber einladen, sondern ein Medium, ein Institut oder eine öffentliche Diskussions-Plattform voranstellen
- Offen die eigenen Nutzen als auch die Vorteile der beteiligten VIP ansprechen, die da sind: Erfahrungsaustausch/Lernen, Netzwerkausbau/interessante Kontakte und öffentliche PR-Auftritte/Imagezuwachs
- Einladungen zum schönen Speisen schaffen zusätzlich Wohlbefinden, Offenheit und Gemeinschaftsgefühl