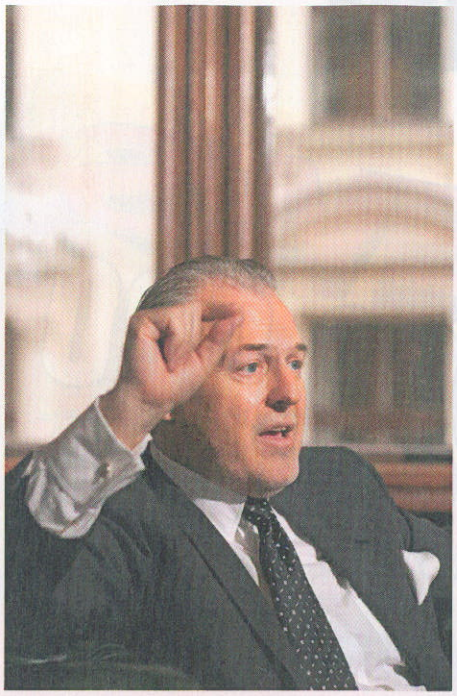


‚Fürs Lobbying für General Zagorec hat man mir eine Million geboten – abgelehnt.'

Wolfgang Rosam, Lobbyist

‚Parlamentarismus ist unausgeprägt, es fehlt an Unrechtsbewusstsein.'

Dietmar Ecker, Lobbyist

‚Wir, die korrupten W

ÖSTERREICHS LOBBYISTEN. Eine Branche zwischen Macht, Milliarden & Misskredit

Frage der Richterin: „Warum bekam Zernatto 200.000 Schilling?" Antwort Helmut Elsners: „Er hat Telefonate getätigt." Erklärung Christof Zernattos: „Elsner hatte mich gebeten, für ihn als Lobbyist tätig zu werden."

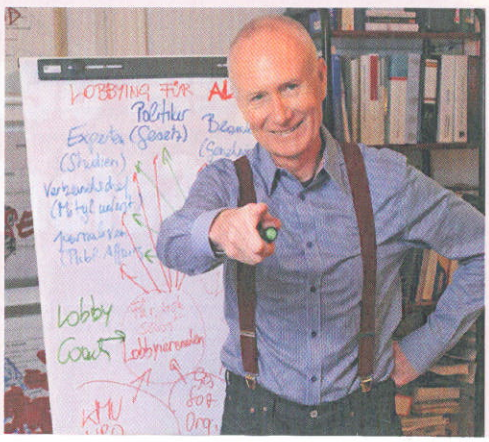
Es war nur eine kleine Episode am Rande des Bawag-Prozesses. Und dennoch – eine Episode, die für die spezifisch österreichische Idee von Lobbyismus durchaus symptomatisch ist.

Konkret ging es nämlich darum, dass Zernatto, der ehemalige Kärntner VP-Landeshauptmann, hinsichtlich der geplanten PSK-Übernahme durch die Bawag die Stimmung in seiner Partei ausloten und nötigenfalls beeinflussen sollte. Verrechnet wurden die Aktivitäten des bürgerlichen Telefonjokers dann allerdings diskret als Honorar für „die Abschätzung strategischer Potenziale" am Alpe-Adria-Bankensektor.

„‚Eine Hand wäscht die andere' – das ist die für unser kleines Land so typische Verkehrung dessen, worum es beim Lobbying eigentlich gehen sollte, nämlich um eine argumentativ fundierte, professionelle und transparente Meinungsbildung bei den Entscheidungsträgern", wettert der Wiener Lobbying-Coach Wolfgang Lusak.

Lobbyisten-Inflation. PR-Agenturen, die ihr Portfolio quasi im Vorübergehen auch um die Dienstleistung „Lobbying" erweitern wollen, greifen immer öfter auf ausrangiertes Polit-Personal zurück. Wobei Gusenbauer, Gorbach oder eben Zernatto im Vergleich zu den üblichen Verdächtigen schon fast Lichtgestalten sind.

„Mittlerweile ist ja jeder Lobbyist geworden, der über ein Telefonbuch verfügt und irgendwann einmal den Sekre-



‚Ex-Mitarbeiter von Ministerien und PR-Agenturen – eine giftige Mischung.'

Wolfgang Lusak, Lobbying-Coach

FOTOS: LUKAS BECK/FORMAT RICARDO HERRGOTT (2), HEINZ TESAREK, WWW.PICTURESDESK.COM

‚Ich bin kein Waffenlobbyist, sondern nur ein Berater für internationale Konzerne.'
Alfons Mensdorff-Pouilly, Lobbyist

atschenmänner'

Warum Lobbying bei uns mit Freunderlwirtschaft verwechselt wird.

tär eines Landeshauptmanns kannte", beklagt etwa Dietmar Ecker, der als Besitzer der Agentur Ecker & Partner (jährlicher Honorarumsatz: 6 Millionen) und Teilhaber zweier Consulting-Firmen einer der einflussreichsten Lobbyisten des Landes ist. „Ex-Mitarbeiter von Ministerien und Agenturen, das ist eine giftige Mischung", so Lobbying-Coach Lusak.

Erst Rumpold und Gemahlin, dann Meischberger und Amigo Hochegger, jetzt Strasser – wer nichts mehr ist, wird Lobbyist, so der Duktus der öffentlichen Meinung. „Wir Lobbyisten sind in den Augen der Öffentlichkeit die korrupten Watschenmänner", konstatiert Ecker.

Die Unrechtsvermutung. Und das völlig zu Unrecht? Wolfgang Rosam, als Chef von Change Communications (jährlicher Honorarumsatz: 4,5 Millionen) und Teilhaber mehrerer PR-Firmen Österreichs Parade-Lobbyist: „Unter den 3.000 Lobbyisten befinden sich etwa 300 schwarze Schafe, die müssen in einer Art Selbstreinigungsprozess alle raus aus der Branche."

REIZFIGUR. Walter Meischberger – Lobbying made in Austria.

Und zwar umso dringender, als in einem Land mit dermaßen „unausgeprägtem Parlamentarismus und mangelndem Unrechtsbewusstsein" Lobbying unabdingbar sei. „Vergessen Sie bitte nicht, dass 80 Prozent unserer Parlamentarier aus geschützten Bereichen kommen", holt Ecker aus. „Gerade da ist ein institutionalisierter Austausch zwischen Wirtschaft und Politik lebensnotwendig, bevor realitätsfremde Gesetzesvorlagen dem Standort schaden."

Schmiergeld. Gepflegter Dialog zwischen Wirtschaftslobby und Politkaste, das ist die eine, die offizielle Seite. Die andere: Korruption und Bestechung als Teil der täglichen Routine. „Mir wurde eine Million angeboten, wenn ich mich für den Kroaten-General Zagorec verwendet hätte – Gott sei Dank muss ich nicht jeden nehmen", behauptet Rosam. Und Ecker: „Das Waffengeschäft, das läuft nur mit Schmiergeld, da lasse ich die Finger davon."

Waffengeschäft? Schmiergeld? Davon will Alfons Mensdorff-Pouilly, der unter anderem im Zusammenhang mit dem Eurofighter-Deal fett in die Schlagzeilen geriet, partout nichts wissen. „Ich bin kein Waffenlobbyist, sondern nur ein Berater für internationale Konzerne", antwortet er, von NEWS auf seine aktuelle Rolle im Lobbying-Biz angesprochen.

Da war sie plötzlich wieder, die spezifisch österreichische Idee von Lobbyismus.

TATJANA DUFFEK, DAVID PESENDORFER

‚Kenne mich im Osten aus'

INTERVIEW. Alfons Mensdorff-Pouilly über Lobbyismus.

NEWS: Herr Mensdorff-Pouilly, wie läuft Lobbying in Österreich wirklich?
ALFONS MENSDORFF-POUILLY: Ich bin kein Lobbyist, sondern berate Firmen gegen fixes Honorar. Ein Lobbyist geht im Namen von Firmen zu Dritten, um diese von einem Produkt zu überzeugen. Dazu verstehe ich zu wenig von den Produkten meiner Kunden.
NEWS: Wovon verstehen Sie hingegen sehr viel?
MENSDORFF-POUILLY: Von Ungarn, Tschechien, der Slowakei, Bulgarien und Rumänien. Wenn ein Konzern sich für ein Land interessiert, zeige ich auf, welche Entscheidungsträger wichtig sind und wie Abläufe dort funktionieren.
NEWS: Warum kennen Sie sich dort aus?
MENSDORFF-POUILLY: Meine Familie kommt je zur Hälfte aus Ungarn und Tschechien. Ich kenne diese Länder seit 35 Jahren und habe viele Freunde sowie Verwandte dort. Dazu besitze ich politisches Gespür und wirtschaftlichen Hausverstand.
NEWS: Wie viele Firmenkunden haben Sie derzeit?
MENSDORFF-POUILLY: Sechs Konzerne, früher waren es 30.
NEWS: Sie werden verdächtigt, als Waffenlobbyist Gesetze gebrochen zu haben.
MENSDORFF-POUILLY: Das wird auch dann nicht wahr, wenn es oft wiederholt wird. Die britischen Behörden haben gerade eine hohe Entschädigung für die eine Woche, die ich unschuldig in Haft war, bezahlt. Glauben Sie, die würden das tun, wenn es den Funken eines Verdachts gibt?

INTERVIEW: M. R. LEEB