

**WISSENSCHAFT
& COMPLIANCE**

Höchste Standards seit 1990
im Dienste unserer Kunden

30 JAHRE

EUTOP®

Vom Start-up zum EU-weiten
Prozessdienstleister

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

das Editorial im EUTOP Magazin 2020 begann mit dem Satz: „2020 ist für EUTOP ein ganz besonderes Jahr.“ Gemeint war natürlich unser dreißigster Unternehmensgeburtstag am 20. November und nicht etwa das Corona-Virus, das dieses Jahr zu einem ganz besonderen, mehr noch: zu einem unvergesslichen Jahr für die ganze Welt hat werden lassen.

Eine rauschende Party zum Dreißigjährigen kann es unter den herrschenden pandemischen Umständen nicht geben, obgleich der gemeinschaftlich erarbeitete Unternehmenserfolg ein solches Fest mehr als gerechtfertigt hätte. Denn das von mir 1990 während meiner Studienzeit an der Münchner Ludwig-Maximilians-Universität gegründete Start-up hat sich prächtig entwickelt. Für den Erfolg unserer Kunden arbeiten heute mehr als 150 Mitarbeiter und Strukturelle Berater, die zuvor Spitzenfunktionen in Wirtschaft und Politik innehatten.

Doch weitaus wichtiger als Jubiläen war mir stets die enge Verbundenheit mit unseren Kunden – getragen von einem Vertrauen, das aus dem Erlebnis erwächst, auch schwierige Wegstrecken gemeinsam bewältigt zu haben. Meine Mitarbeiter und mich erfüllt es mit Stolz, wenn wir schon seit vielen Jahren zum unternehmerischen Erfolg unserer Kunden einen Beitrag leisten können. Grundlage dafür war und ist unsere einzigartige, wissenschaftsbasierte Methodik – bestehend aus Prozessstruktur-, Perspektivenwechsel- und Prozessbegleitkompetenz.

Die OnePager®-Methodik – also die Aufbereitung komplexer Themen in einer prägnanten und klar strukturierten Form – sowie die Ausrichtung der Argumentation weniger an der eigenen denn an der Sichtweise der politischen Entscheider (Perspektivenwechselkompetenz) gehören vom Tag der Gründung von EUTOP bis heute zum konzeptionellen Kern meiner Unternehmensgruppe.

OnePager®-Methodik und Perspektivenwechselkompetenz sind dabei wesentliche Grundlagen der 2015 gegründeten OnePager GmbH, welche für EUTOP den OnePager®-Architect entwickelt hat. In ihr sehe ich das entscheidende Tool – den Game Changer – zur weiteren Stärkung des



Erfolgs von EUTOP in den kommenden Jahren und Jahrzehnten zum Wohle unserer Kunden. Denn wenn sie keinen Erfolg haben, werden wir auch selber keinen haben.

Der berühmte Ökonom Joseph Schumpeter schrieb schon vor gut hundert Jahren von der „schöpferischen Zerstörung“ des Alten durch Neues als Grundlage ökonomischer Entwicklung. Ganz so liegen die Dinge in einer Pandemie wie Corona nicht. Doch unzweifelhaft wurde und wird durch sie manches Geschäftsmodell erschüttert, wenn nicht zerstört, sowie Wandel und auch Neuerung an anderer Stelle hervorgebracht. Und die andere große Kraft der Disruption, der Klimawandel, wirkt ja unverändert weiter.

Was sich nicht ändern wird: EUTOP steht auch in Zukunft an der Seite derjenigen, die im Interesse des Gemeinwohls etwas wagen, etwas – im eigentlichen Wortsinn – unternehmen wollen. Im komplizierten Mehrebenen-Entscheidungssystem der EU und ihrer Mitgliedstaaten werden wir auch in Zukunft gemeinsam mit unseren Kunden prozessuale Wege zum Erfolg erkunden und finden.

Dr. Klemens Joos
Gründer und CEO von EUTOP



EUTOP UND DIE EUROPÄISCHE UNION

Eine gemeinsame Erfolgsgeschichte!

***Im Zentrum
der Macht***

*Das Europäische Parlament,
nur einen Steinwurf
vom EUTOP-Büro
in Brüssel entfernt*

Visit EP

1990

Nach über vier Jahrzehnten der Teilung feiert Deutschland am **3. Oktober 1990** seine **Wiedervereinigung**. Zwischen 1988 und 1990 arbeitet **Klemens Joos** als persönlicher Referent eines Europaabgeordneten. Er erkennt, dass die Zukunft Europas in einer engen politischen und wirtschaftlichen Zusammenarbeit liegt, und **gründet** daher **am 20. November 1990** die „**EUTOP** Gesellschaft für europäisches Marketing, Beratung und Führungsschulung mbH“.



*Das erste EUTOP-Büro
in der „Studentenbude“ von Klemens Joos*

1991

Das Herz von Europas Einigungsprozess liegt in Brüssel. **Schon zwei Jahre vor Inkrafttreten von „Maastricht“ eröffnet EUTOP seine Repräsentanz in direkter Nachbarschaft zu den europäischen Institutionen.**

1992



*Bundesaußenminister **Dr. Hans-Dietrich Genscher** und Bundesfinanzminister **Dr. Theo Waigel** unterschreiben am 7. Februar 1992 den Vertrag von Maastricht.*

1993

Klemens Joos entscheidet sich im Sommer 1993 für EUTOP und gegen eine Laufbahn als Politiker - trotz seines jahrelangen Engagements in der Jungen Union Bayerns und der Chance, 1994 in den Deutschen Bundestag einzuziehen. Der Vertrag von **Maastricht tritt am 1. November 1993 in Kraft** und schafft den Rahmen der Europäischen Union. Das Mitentscheidungsverfahren macht das **Europäische Parlament** - in begrenzten Bereichen - **erstmalig zum Mitgestalter der europäischen Politik**.

1998

Mit seiner Dissertation „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“ an der Ludwig-Maximilians-Universität München wird Klemens Joos am 27. Februar 1998 zum Dr. oec. publ. promoviert. Mit dieser Arbeit legt er den **Grundstein für** die seitdem stetig verfeinerte **EUTOP-Methodik**.



*Promotion zum **Doktor** der Staatswissenschaften*

1999

Am **1. Januar 1999** wird die europäische **Währungsunion** in elf EU-Staaten Realität. Drei Jahre später wird der **Euro** auch **als Bargeld** eingeführt. **Der Vertrag von Amsterdam stärkt ab dem 1. Mai 1999 sowohl die Rechte des Europäischen Parlaments als auch das Prinzip der qualifizierten Mehrheit im Rat der Europäischen Union.**

2001

Eröffnung der **EUTOP-Repräsentanz in Berlin**

2004

Zehn weitere Staaten - darunter acht ehemals kommunistische Länder - **treten am 1. Mai 2004 der EU bei.**

2003

Der **Vertrag von Nizza** - ein **Versuch, die Funktions- und Handlungsfähigkeit der EU** hinsichtlich anstehender Erweiterungen **zu erhalten**. **Weitere Entscheidungen mit qualifizierter Mehrheit** statt mit Einstimmigkeit **werden mit 1. Februar 2003** in zahlreichen Bereichen **zur Regel**. Zudem wird in diesem Jahr die **Vertriebsrepräsentanz von EUTOP in New York** eröffnet.

2005

Eröffnung der **EUTOP-Vertriebsrepräsentanz in Tokio**

2007

Eröffnung der **EUTOP-Büros in Paris und Wien** sowie des **Kontaktbüros in Peking**

2009

Der Vertrag von Lissabon stärkt die Europäische Union nach innen und außen. Mit der Erhebung des Mitentscheidungsverfahrens zum ordentlichen Gesetzgebungsverfahren wird das Europäische Parlament dem Rat mit dem 1. Dezember 2009 praktisch gleichgestellt.

Zudem werden im Rat noch mehr Politikbereiche als bisher nach dem Mehrheitsprinzip entschieden. Es gilt das Prinzip der doppelten Mehrheit: 55 Prozent der Mitgliedstaaten, die mindestens 65 Prozent der EU-Bevölkerung repräsentieren, müssen nun jeder Entscheidung zustimmen.

2010

Dr. Klemens Joos veröffentlicht sein Grundlagenwerk zu den veränderten Spielregeln nach dem Vertrag von Lissabon innerhalb der EU. Zugleich erfolgt die Eröffnung des EUTOP-Büros in London.



Lobbying im neuen Europa
– Interessenvertretung nach dem Vertrag von Lissabon (2010)

2013

Dr. Klemens Joos wird Lehrbeauftragter an der Fakultät für Betriebswirtschaft der LMU München. Im gleichen Jahr kann EUTOP die Eröffnung der neuen Repräsentanz in Prag feiern.

2014

Meilenstein für das Wachstum der Unternehmensgruppe: Erwerb des gesamten Gebäudekomplexes LUXARLON (Place du Luxembourg 14, Rue d'Arlon 15 und 17).



Das LUXARLON mit dem EUTOP-Büro in Brüssel – nur einen Steinwurf vom EU-Parlament

2015

Das neue EU-Standardwerk von Dr. Klemens Joos erscheint im November 2015.



Politische Stakeholder überzeugen (2015)

Eröffnung der Repräsentanzen in Rom, Budapest und Frankfurt

2015-2018

Entwicklung des OnePager®-Architect für EUTOP durch die OnePager GmbH. Dabei handelt es sich um ein digitales Tool, das das gesamte OnePager®-Wissen umfasst und die systematische Anwendung der OnePager®-Methodik ermöglicht.

2018

Eröffnung des EUTOP-Büros in Madrid und der Vertriebsrepräsentanz in Shanghai

2019

Einführung des Direktorensystems in den Strukturen von EUTOP, um die Verantwortung auf mehrere Schultern zu verteilen und das Unternehmen strukturell auf die Zukunft vorzubereiten. Zugleich Eröffnung des EUTOP-Büros in Düsseldorf, um die Nähe zu den eigenen Kunden und den Austausch mit ihnen noch einmal zu intensivieren.

2020

Heute hat EUTOP über 150 Mitarbeiter und Strukturelle Berater und ist seit diesem Jahr auch in Kopenhagen vertreten. Das Büro dient als Anker für Ansprechpartner aus Skandinavien, Finnland und dem Baltikum.



Dr. Theo Waigel
Bundesfinanzminister (1989–1998)
und CSU-Vorsitzender (1988–1999)



„EUROPA UND EUTOP - EIN ERFOLGSPROJEKT WIE KEIN ZWEITES“

von Dr. Theo Waigel

Es gibt nur wenige Geschäfts- und Firmengründer, die das Jahr 1990 als wegweisend für die deutsche und europäische Politik erkannten. Dr. Klemens Joos gehört dazu. Er ist das Vorbild einer Gründergeneration, die 1990 als zentrales Jahr für die Zukunft Deutschlands und Europas erkannte. Aus der Politik heraus, die Klemens Joos in der Jungen Union kennenlernte, kam die Leidenschaft für die Politik, aber auch die Erkenntnis, nicht von der Politik, sondern für die Politik zu leben.

Er zog sich bewusst aus dem Tagesgeschäft und der Parteipolitik zurück und widmete seine ganze innovative Kraft dem Gedanken Europas, seiner Entwicklung und seiner Rückwirkung auf die nationale Politik.

Die Zusammenarbeit mit Politikern aller demokratischen Parteien zeigt die Wertschätzung, die Klemens Joos in allen Lagern genießt. Wie kein Zweiter hat er die Entwicklung des Europarechts und der europäischen Verträge analysiert und angewandt. Jeder Integrationsfortschritt der letzten 30 Jahre erforderte Anpassungen der nationalen Politik, derer sich viele Politiker und Institutionen kaum bewusst waren. Klemens Joos hat die Rolle des Parlaments und der Parlamentarier im Europäischen Parlament frühzeitig erkannt. Seine Büros in Brüssel, Berlin und München sind mit exzellenten Fachleuten und hochkarätigen externen Beratern besetzt. Sein Unternehmen – EUTOP – ist Transformation für europäische Politik und ihre Auswirkungen auf nationale Politik und Unternehmen. Dabei steht sein bescheidenes Auftreten in umgekehrt proportionalem Verhältnis zu seinem Einfluss in Brüssel, Berlin und München. Nicht zuletzt in den USA weiß man, dass der Weg nach Brüssel oft über EUTOP führt.

30 Jahre Deutsche Einheit und 30 Jahre EUTOP – das sind 30 gute Jahre für Deutschland, Europa und EUTOP. Die Europäische Union ist die Lösung, nicht das Problem, ein Erfolgsprojekt wie kein zweites in der Geschichte Europas. Dazu hat Klemens Joos mit seinen Mitarbeitern und Partnern einen wesentlichen Beitrag geleistet. Dazu gratuliere ich ihm von Herzen.

Den Knoten der Komplexität für unsere Kunden lösen

WIR SIND DIE EU-VERSTEHER

Erfolgreiche Interessenvertretung trotz Entscheidungen ohne Entscheider. Im Interview spricht EUTOP-Gründer und -CEO Dr. Klemens Joos über die Ursprünge von EUTOP und erläutert, wie Interessenvertretung in der Europäischen Union wirklich funktioniert.

Interview mit Dr. Klemens Joos

Herr Dr. Joos, 1990 waren Sie 21 Jahre jung, Deutschland war gerade wiedervereinigt, die EU hieß noch Europäische Gemeinschaft (EG). Wie hat sich Europa in den 30 Jahren seit damals verändert?

Fundamental! Bei der Fortentwicklung in die Europäische Union 1993 durch den Vertrag von Maastricht gab es gerade einmal zwölf Mitglieder. Daraus sind heute 27 Mitgliedsstaaten geworden, 19 davon sind aktuell durch eine gemeinsame Währung verbunden, 22 der EU-Staaten wenden das Schengener Abkommen bereits vollständig an und sind damit einem Bund ohne Binnengrenzen beigetreten. Der Vertrag von Lissabon 2009 hat den Weg frei gemacht für die Weiterentwicklung des Staatenbunds in einen Bundesstaat. Man könnte sagen: Aus der einstigen Seifenkiste ist ein Formel-1-Rennwagen geworden.

Wie kamen Sie eigentlich auf die Idee – zu einem Zeitpunkt, als es noch gar keine EU gab –, ein Unternehmen namens „EU-TOP“ zu gründen?

Sie meinen, ich habe seherische Kräfte? Leider nein ... (Lacht.) Der Gründungsname am 20. November 1990, also zu Beginn meines BWL-Hauptstudiums an der LMU, war „EUROTOP Gesellschaft für europäisches Marketing, Beratung und Führungsschulung mbH“.

Erst die – damals ärgerliche, aber heute glückliche – Ablehnung von Teilen dieses Namens durch die IHK führte dazu, dass ich mich nur widerwillig aus der Not heraus kurz danach für den damaligen Fantasienamen „EUTOP“ entschieden habe. Von der Europäischen Union war zu diesem Zeitpunkt wirklich noch keine Rede. Die Idee, EUTOP zu

gründen, entstand unter anderem in den Vorlesungen zur Wirtschaftsgeographie. Die Anfänge waren jedenfalls bescheiden: Als „Firmenzentrale“ diente meine Studentenbude am Bonner Platz 1 in München. Bereits ein Jahr später wurde die Repräsentanz in Brüssel eröffnet – zwei Jahre vor Inkrafttreten des Maastrichter Vertrags am 1. November 1993.

Hört sich an wie ein glatter Start-Ziel-Sieg in der Formel 1 ...

Es war alles andere als das! Ich habe über viele Jahre das mit EUTOP verbundene finanzielle Risiko durch selbstschuldnerische Bürgschaften allein getragen. Zwischen Herbst 1998 und 2000 war die Gefahr groß, dass die Bank die Kredite aufkündigt. Gott sei Dank ließen sich die entscheidenden Stellen des Kreditinstitutes durch meine 1998 veröffentlichte Doktorarbeit „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“ wieder beruhigen. Ein angenehmer Nebeneffekt: Die Doktorarbeit bot einen gewissen Schutz für meine unternehmerischen Ideen und Methodik. Die letzte Bürgschaft habe ich übrigens im Jahr 2005 zurückbekommen.

Waren Sie nie versucht, einen anderen als den „EUTOP-Weg“ einzuschlagen?

Die Politik war eine große Versuchung für mich. Nach ersten Karriereschritten in der Jungen Union Bayerns stand ich im Spätsommer 1993 vor der Entscheidung, ob ich ein Bundestagsmandat anstrebe und damit >



EUTOP

Dr. Klemens Joos:

*„Wir übernehmen nur Mandate,
in denen der Perspektivenwechsel
vom Kundeninteresse zum
Gemeinwohl möglich ist.“*



Dr. Klemens Joos
über die nächsten 30 Jahre:
„Die Zukunft bringt uns die
Vereinigten Staaten von Europa.“

Berufspolitiker werde oder den unternehmerischen Weg mit EUTOP weitergehe. Letztendlich habe ich mich bewusst für den unternehmerischen Weg und gegen ein Leben in der Politik entschieden. Die Aussicht, häufig in der Zeitung zu stehen, gefiel mir nicht. Rein ökonomisch wäre damals ein Wechsel in den Bundestag eine klare Verbesserung für mich gewesen.

Was ist an EUTOP besonders?

Mir ist sehr früh klar geworden, dass ein Gebilde wie die EU völlig neue Methoden der Interessenwahrnehmung erforderlich macht, gänzlich andere als ein Nationalstaat. Manch einer denkt ja heute noch, es genüge, einige Minister, Staatssekretäre und Abgeordnete in Berlin zu kennen, um in Europa etwas zu erreichen. Da kann man auch gleich Roulette spielen.

Denn in der EU der 27 Mitgliedstaaten, des in seinen Rechten gestärkten Europaparlaments, der zunehmend politisch agierenden Kommission und des ungebrochen machtbewussten Rates der Staats- und Regierungschefs hat nur der Erfolg, der sein Anliegen auf allen Ebenen und bei allen Entscheidern zum richtigen Zeitpunkt und auf die richtige Art und Weise einbringt. Aufgrund der zunehmenden Zahl an Entscheidern in legislativen und exekutiven Entscheidungsprozessen kommt es zum Phänomen der „Entscheidungen ohne – den einen/die wenigen – Entscheider“, anders ausgedrückt: Den einen Entscheider gibt es nicht mehr. Das beschreibt im Kern die Prozesskompetenz von EUTOP: Mit der Prozesskompetenz wird der Handlungsspielraum zurückgewonnen, der durch die Komplexi-

tät der vielen unterschiedlichen und parallel ablaufenden Prozesse und durch die Vielzahl an Akteuren und Entscheidern verloren ging. Sie ist umso wichtiger, als immer mehr Entscheidungen auf europäischer Ebene nach Mehrheitsprinzip und nicht mehr nach dem Prinzip der Einstimmigkeit getroffen werden. Dafür haben wir ein Team von inzwischen mehr als 150 Mitarbeitern und Strukturellen Beratern aufgebaut. EUTOP ist früh gestartet und liegt deshalb gut im Rennen.

Bildlich gesprochen: Während wir beim Marathonlauf bei Kilometer 32 sind, sind andere noch nicht einmal gestartet.

Wie groß ist denn die Konkurrenz in Ihrem Markt?

Auf den ersten Blick riesig. In der EU wimmelt es natürlich von Lobbyisten, Beratungsfirmen, Public-Affairs-Agenturen und spezialisierten Anwaltskanzleien. Zudem unterhalten viele Konzerne eigene Repräsentanzen in Brüssel.

„Jedes Unternehmen möchte am liebsten die Nummer eins in seinem Bereich sein.“

Allerdings verfolgen wir mit der EUTOP-Methodik einen ganz eigenen Ansatz. Dieser ist strukturell und rein prozessorientiert, sodass er weitgehend komplementär zu anderen Dienstleistungen am Markt ist.

Zur Prozesskompetenz gehört auch das Instrument des Perspektivenwechsels. Schon der preußische Architekt Karl Friedrich Schinkel hatte erkannt: „Wer die Perspektive ändert, sieht die Dinge in einem ganz anderen Licht.“ Für unsere Arbeit bedeutet das konkret: Wenn ein Kunde mit einem Anliegen zu uns kommt, klopfen wir es von allen Seiten darauf ab, ob es – richtig betrachtet und dargestellt – letztlich nicht auch im Interesse des Gemeinwohls liegt. Wir wollen die Entscheider nicht manipulieren, sondern von einem Anliegen überzeugen.

Wir sagen unseren Kunden ganz offen, dass wir nur Fälle übernehmen, in denen dieser Perspektivenwechsel vom Kundeninteresse zum Gemeinwohl möglich ist. Das Ergebnis ist eine weit überdurchschnittliche Erfolgsquote.

Was ist Ihr größtes Ziel, das Sie mit EUTOP erreichen wollen?

Nachhaltiger Erfolg im umfassenden Sinn! Jedes Unternehmen möchte am liebsten die Nummer eins in seinem Bereich sein.

Wir leisten einen Beitrag zur Transparenz und zum besseren Verständnis der Entscheidungsabläufe in der EU. Zudem leisten meine Lehrtätigkeit an der LMU und meine Buchveröffentlichungen weitere Beiträge. Erfolgreich sein ist das eine, erfolgreich bleiben eine echte Herausforderung: Obwohl wir bereits mit großem Vorsprung 32 Kilometer des Marathons gelaufen sind – es sind immer noch etwas mehr als zehn Kilometer übrig. Ich habe mir sagen lassen, dass auch für erfahrene und trainierte Läufer die letzten zehn Kilometer die schwierigsten und schmerzhaftesten sind. Dieses letzte Stück muss unser Ziel sein, und diese Strecke gehen wir aktiv, mit voller Motivation und Kraft an!

Können Sie uns schildern, wer alles die Dienste von EUTOP in Anspruch nimmt?

Zu unseren Kunden gehören private Unternehmen wie namhafte Kon-



„Erfolgreich sein ist das eine, erfolgreich bleiben eine echte Herausforderung.“

zerne aus dem EURO STOXX, DAX und MDAX sowie Tochtergesellschaften im Dow-Jones-Index gelisteter Firmen. Hinzu kommen Verbände und Organisationen. Mit einigen von ihnen arbeiten wir seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich zusammen. Um Interessenkonflikte von vornherein zu vermeiden, werden wir exklusiv für nur einen Kunden aus einer Branche tätig. Ein Höchstmaß an Legal und Financial Compliance ist für uns selbstverständlich.

Wohin entwickelt sich Europa in den nächsten 30 Jahren?

Ganz klar, wir bekommen schlussendlich die „Vereinigten Staaten von Europa“. Lassen Sie mich dies durch ein Beispiel verdeutlichen: Im Angesicht der Referenden zum europäischen Verfassungsvertrag wurde 2005, wie schon so oft auch in der Vergangenheit, praktisch ein Abgesang auf den europäischen Integrationsprozess angestimmt – doch der Vertrag von Lissabon und die dadurch angestoßene tiefgreifende Integration der Mitgliedstaaten belegen gerade das Gegenteil. Daran werden auch die Diskussionen rund um den Brexit nichts ändern.

Und wohin wird sich EUTOP in den nächsten 30 Jahren entwickeln?

Vor dem Hintergrund der weiter steigenden Komplexität werden wir unsere Kernkompetenzen weiter ausbauen. Wir möchten noch besser werden. Wir wachsen für unsere und mit unseren Kunden und werden deswegen unsere Strukturen in weiteren EU-Mitgliedstaaten auf- und ausbauen.

ZUR PERSON DR. KLEMENS JOOS

1969 in Nonnenhorn am Bodensee (im Landkreis Lindau) **geboren**, verheiratet, Vater von drei Kindern. Studierte Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität München, **1998 Promotion** zum Thema „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“.

Gründete nach seiner Tätigkeit als persönlicher Referent eines Abgeordneten des Europäischen Parlaments, noch während des Studiums, **1990 die EUTOP International GmbH**.

Seit 2013 Lehrbeauftragter für das Aufgabengebiet „Convincing Political Stakeholders“ **an der LMU München**.

Autor des Standardwerks „Politische Stakeholder überzeugen“ und seit **2019 Träger des Bayerischen Verdienstordens**.



***Im Herzen der EU**
Die EU-Fahne des EUTOP-
Büros am Place du Luxembourg,
dem politischen Zentrum
EU-Europas*

VOM KUNDENINTERESSE UND GEMEINWOHL

*Die Bausteine des Erfolgs
unserer Kunden und dessen Macher*



Walter H. Tombrock

Senior Direktor EUTOP International GmbH

studierte Jura in Bonn und war während des Studiums und nach dem zweiten Staatsexamen als Büroleiter sowie Mitarbeiter im Deutschen Bundestag und Europäischen Parlament tätig.



Die Unique Selling Proposition von EUTOP setzt sich aus vielen Faktoren zusammen: aus Prozessstruktur-, Perspektivenwechsel- und Prozessbegleitkompetenz, basierend auf wissenschaftlicher Grundlage.

Wichtig sind aber auch eine auf Dauer angelegte strukturelle Zusammenarbeit mit unseren Kunden, eine nachhaltige Unternehmensführung auf Grundlage von Compliance und Integrität sowie weit über 150 Mitarbeiter und Strukturelle Berater mit umfassenden Netzwerken und hoher fachlicher Expertise.

Denn wir wollen unseren Kunden den besten Service bieten, den es gibt.

PROZESSSTRUKTUR- KOMPETENZ

Vor dem Vertrag von Lissabon bestand erfolgreiche Interessenvertretung hauptsächlich aus der Inhaltskompetenz. Im komplexen Entscheidungssystem der EU resultiert sie spätestens seit dem Vertrag von Lissabon aus der Kombination der Inhaltskompetenz des Kunden und der Prozessstrukturkompetenz von EUTOP.

Prozessstrukturkompetenz (PsK)

Task-Force und Versicherung für den Kunden

EU-weites Vorhalten räumlicher, personeller und organisatorischer Kapazitäten (Managementkompetenz) sowie der Produktionskompetenz, die auf den institutions-, fraktions- und mitgliedstaatenübergreifenden Netzwerken der eigenen Mitarbeiter, der strukturellen Berater, der strukturellen Kooperationspartner und der externen Netzwerke beruht. Daraus ergibt sich eine Dienstleistung, die für den Kunden zugleich Task-Force für den Krisenfall, Serviceeinheit und Versicherung gegen unerwartete Veränderungen der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen ist. Die kundenindividuelle strukturelle Verzahnung der Inhaltskompetenz des Kunden mit PsK ist dabei ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Tragende EUTOP-Säulen sind Compliance und Exklusivität („Only One Interest“), damit EUTOP als unabhängiger Intermediär vom Kunden sowie von Legislative und Exekutive dauerhaft akzeptiert wird.

Komplementäres Vorgehen

Kundenindividuell und projektspezifisch

EUTOP arbeitet immer komplementär zum Kunden und zu seinen klassischen Instrumenten der Interessenvertretung. Ziel ist die Verzahnung der Inhaltskompetenz des Kunden mit PsK. Aufgrund der weiter zunehmenden Komplexität der maßgeblichen Entscheidungsverfahren muss in jedem einzelnen legislativen oder exekutiven Vorhaben eine kundenindividuelle, projektspezifische Verzahnung aller Kompetenzen erfolgen („Kombination und Dosierung“).

Entscheidend ist hierbei das PSGR®-Schnittstellenmanagement (Prozessorientierte Strukturelle Governmental Relations von EUTOP als unabhängigem Intermediär) zwischen dem Kunden und seinen Instrumenten auf der einen sowie Legislative und Exekutive auf der anderen Seite.



Matthias Schenk

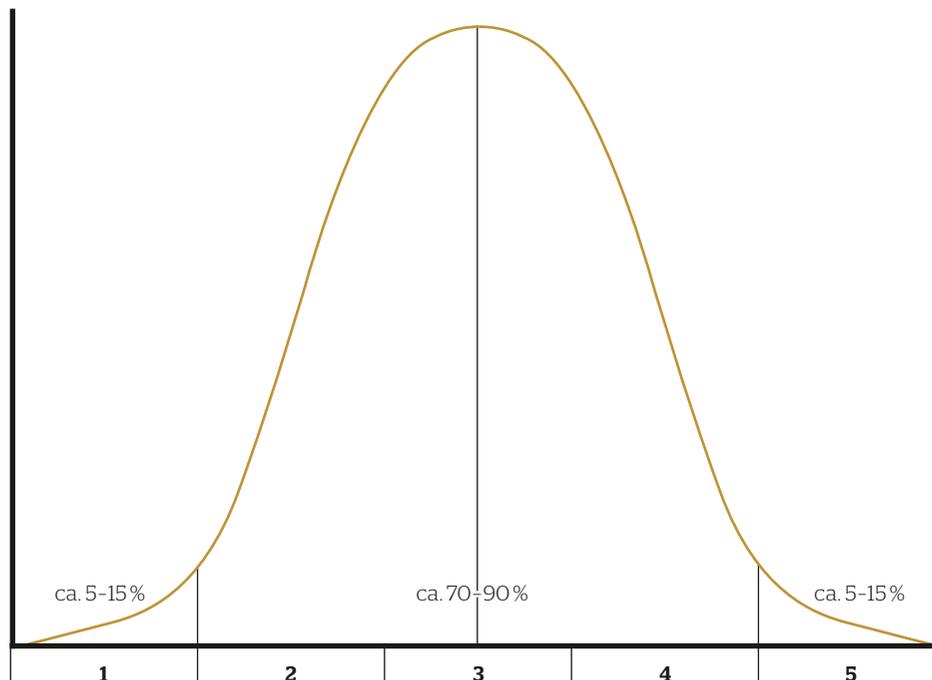
Direktor EUTOP Berlin GmbH

studierte Geschichte und Politik, u. a. an der University of London, und war als Büroleiter und wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bundestag tätig.



**In jüngster Zeit
hat nicht zuletzt die Corona-Pandemie,
in der staatliche Akteure weltweit
ihre Handlungsfähigkeit eindrücklich
unter Beweis stellen mussten,
vielen Unternehmen die Augen geöffnet.
Viele unserer Kunden schätzen es
in solchen Zeiten umso mehr,
wenn sie durch EUTOP
umfassende Einblicke
in das Handeln und die Motive
der politischen Akteure gewinnen.**

GAUSS'SCHE NORMALVERTEILUNG IN VERBINDUNG MIT DEM GESETZ DER GROSSEN ZAHLEN



1. Stimme nicht zu, weil ich prinzipiell/generell Bedenken habe.
2. Stimme nicht zu, weil ich (schwerwiegende) Bedenken habe.
3. Stimme nicht zu, da ich leichte Bedenken habe./Stimme zu, obwohl ich leichte Bedenken habe.
4. Stimme zu, weil die Umgebung (z. B. Freunde, Familie) dafür ist.
5. Stimme zu, weil ich prinzipiell positiv eingestellt oder davon so überzeugt bin, dass ich sogar andere Themen dafür „opfern“ würde.



Tim A. Bremmer

Direktor EUTOP Berlin GmbH

*studierte Jura an der Ruhr-Universität Bochum
und war nach dem zweiten Staatsexamen
als Büroleiter und wissenschaftlicher Mitarbeiter
im Bundestag tätig.*



**Integrität ist seit 1990 die Grundlage
unserer Arbeit bei EUTOP. Daher vertrauen
private Unternehmen und Verbände auf die Qualität
unserer Dienstleistungen. Auch Exekutive
und Legislative schätzen uns als unabhängigen
Intermediär, denn unsere OnePager®
durchlaufen eine mehrstufige
interne Machbarkeitsprüfung.
Mit unserer OnePager®-Methodik
sind wir in der Lage, hochkomplexe Anliegen
gegenüber Entscheidungsträgern
adressatengerecht, konzentriert und
ergebnisorientiert vorzutragen.**

Lösungsweg für fast jedes Problem

PERSPEKTIVEN- WECHSELKOMPETENZ

Auf inhaltlicher Ebene wird durch die Mitarbeiter von EUTOP geprüft, ob ein Perspektivenwechsel möglich ist. Nur wenn ein Perspektivenwechsel von der Betroffenenperspektive in die des Gegenübers und damit des Gemeinwohls möglich ist, empfehlen wir unseren Kunden, tätig zu werden.

Gesetzmäßigkeiten
von politischen Entscheidungen

**70-90 % der Entscheider
sind Argumenten zugänglich**

Politische Entscheidungsfindungsprozesse haben einen eigenen Charakter, der sich von denen in anderen gesellschaftlichen Handlungsfeldern, wie z.B. der Wirtschaft, wesentlich unterscheidet. Sie unterliegen einer eigenen Logik, die auf den ersten Blick von außen nicht immer einer rationalistisch geprägten Erwartungshaltung entspricht. Mit dem Modell der Glockenkurve kann man sich diese annähernd und schematisch vorstellen: Bei schätzungsweise 5 bis 15 Prozent der zur Entscheidung vorgelegten Fälle hält der Entscheider das Thema aus politischer Überzeugung für wichtig und hat einen starken politischen Willen, sich damit durchzusetzen.

Dieser auch als „Vorreiter“ zu bezeichnende Entscheider ist oft bereit, andere Themen, für die er sich ebenfalls einsetzt, zur Disposition zu stellen und Kompromisse zu schließen, nur um sein Primärthema oder seine „Herzangelegenheit“ verwirklichen zu können. Ähnlich ist es in den schätzungsweise 5 bis 15 Prozent der Fälle, die ein Entscheider aus Prinzip und tiefer politischer Überzeugung ablehnt. Bei den meisten Entscheidern aus der Politik und der Wirtschaft gilt (ähnlich wie bei privaten Entscheidungen der meisten Menschen), dass ihre Entscheidungen nicht a priori festgelegt sind. Hier handelt es sich folglich um die Mitte der Glockenkurve der Gauß'schen Normalverteilung, die erfahrungsgemäß etwa 70 bis 90 Prozent aller Entscheidungen eines Entscheiders umfasst. In diesem Spektrum ist er Argumenten zugänglich.

OnePager®-Methodik
(Perspektivenwechselkompetenz)

**Der erfolgreiche Lösungsweg
für fast jedes Problem**

Interdisziplinäre und aus verschiedenen Blickwinkeln erfolgende Betrachtung des Problems mit dem Ziel, einen erfolgreichen Lösungsweg für das Problem (Perspektivenwechsel von der Individual- in eine Gemeinwohlperspektive) zu erarbeiten. Dies erfolgt in einem seit 30 Jahren wissenschaftlich-empirisch entwickelten Verfahren, in dem u. a. entscheidungstheoretische, kulturelle, sprachliche, interinstitutionelle, mitgliedstaatenübergreifende und parteipolitische Gesichtspunkte berücksichtigt werden.

Dabei ist in zirka 5 bis 15 Prozent der Fälle der gewünschte Perspektivenwechsel nicht möglich, was eine erfolgreiche Interessenvertretung de facto ausschließt. EUTOP empfiehlt dem Kunden in solchen Fällen, nicht tätig zu werden. Der Vorteil für den Kunden besteht darin, dass er bereits frühzeitig andere Handlungsoptionen wählen kann und zudem der unnötige Einsatz von Ressourcen vermieden wird. Wenn der Perspektivenwechsel allerdings gelingt – was 85 bis 95 Prozent aller Fälle ausmacht –, entscheidet die Prozessbegleitkompetenz über das Erreichen des Ziels.



Lorenz Heimerl

Direktor EUTOP Berlin GmbH

studierte europäische Geschichte und Politik, u. a. an der London School of Economics and Political Science (LSE), war anschließend zunächst für das Europäische Parlament und danach für eine Public-Affairs-Agentur in Brüssel und Berlin tätig.



EUTOP ist in der Lage, die Anliegen seiner Kunden dank der OnePager®-Methodik transparent so aufzubereiten und zu vermitteln, dass die Entscheidungsträger sie als wertvolle Lösungsbeiträge für anerkannte Problemstellungen auffassen und nicht als einseitige Argumentation eines Akteurs. Die damit gleich zu Beginn erzeugte Akzeptanz ist Grundvoraussetzung für den Erfolg, der über die EUTOP-Prozessbegleitung bis zum erfolgreichen Abschluss des Entscheidungsprozesses abgesichert wird.

PROZESSBEGLEIT- KOMPETENZ & QUALITÄTSSICHERUNG

Je komplexer die Situation, desto wichtiger die Prozesskompetenz. Mit intelligenten Analysetools identifizieren wir im Prozess die Hebelstellen für eine erfolgreiche Problemlösung. Die durch den Perspektivenwechsel neu entstandene inhaltliche Logik ordnet sich nun der Prozesslogik unter. Zusätzlich sichert EUTOP durch ein weitreichendes Qualitätsmanagement höchste Standards und entwickelt diese für ihre Kunden stetig weiter.

PSGR®
Prozessorientierte Strukturelle
Governmental Relations

Qualitätssicherung

Ständige Überprüfung und Koordination

Täglich müssen durch die Mitarbeiter und Berater von EUTOP EU-weit alle Schnittstellen strukturell und nachhaltig begleitet werden, damit das Ergebnis der OnePager®-Methodik zum Erfolg des konkreten Interessenvertretungsprojekts führen kann.

Die Erfahrung zeigt, dass große Vorhaben meist an Kleinigkeiten gescheitert sind. Organisatorische Fehler oder Missverständnisse kann man sich in einem komplexen Entscheidungssystem nicht mehr leisten.

Die fortlaufende Begleitung des Kunden durch die Prozessbegleitkompetenz von EUTOP ist dabei ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor, weil sich während eines Entscheidungsverfahrens in einem komplexen System – neben dem Problem der handwerklichen Fehler – insbesondere auch Loyalitäten und Koalitionen jederzeit verändern können. Die ständige Überprüfung und Koordination aller Schnittstellen und die situative Fortschreibung des OnePager® sind deshalb unabdingbar.

Quantensprünge im Bereich Qualitätssicherung

Zwischen 2015 und 2018 hat EUTOP Quantensprünge im Bereich der Qualitätssicherung gemacht. In einer breit angelegten Forschungs- und Konzeptionsphase wurden durch die OnePager GmbH zunächst Schlüsselkonzepte, Strategien, Typen, formale und semantische Muster sowie Qualitätskriterien idealtypischer OnePager® identifiziert. Zudem wurden Standardisierungs- und Digitalisierungspotenziale erschlossen. Auf Basis dieser Forschungsergebnisse wurden schließlich zwei zentrale Qualitätssicherungsmaßnahmen in der Anwendung der OnePager®-Methodik umgesetzt.

Zum einen wurde der OnePager®-Architect (OPA) von der OnePager GmbH für EUTOP entwickelt. Beim OPA handelt es sich um ein digitales Tool, welches das gesamte OnePager®-Wissen umfasst und die systematische Anwendung der OnePager®-Methodik ermöglicht. Zudem wird die Ausbildung zum Consultant bei EUTOP durch die Teilnahme an Modulen im Rahmen eines OnePager®-Degree (OPD) komplementiert. Das Ziel des OPD ist eine praxisnahe Vermittlung des Grundlagenwissens zur Konzeption, Planung und Umsetzung eines OnePager®-gestützten Kommunikationsprozesses in der politischen Interessenvertretung. Nach erfolgreichem Testdurchlauf im Jahr 2018 sind die Module seit dem ersten Quartal 2019 für alle neuen EUTOP-Mitarbeiter verpflichtend.



Robert Olma

Direktor EUTOP Brussels SPRL

studierte Geschichte und Politik, u. a. an der University of Wales, war anschließend im Europäischen Parlament und danach als Büroleiter für eine Public-Affairs-Agentur in Brüssel tätig.



**Im komplexen Entscheidungssystem
der EU ist der zugrundeliegende Prozess
der entscheidende Erfolgsfaktor für unsere Kunden.
Seit drei Jahrzehnten kennt, versteht
und begleitet EUTOP die Prozesse der EU.
EUTOP beherrscht das Wann,
Wo und Wie des Mehrebenensystems
der EU und gründet darauf
die Erfolge für seine Kunden.**

Nur höchste Standards für unsere Kunden

WISSENSCHAFT & COMPLIANCE

Wissenschaftliche Fundierung und Compliance sind seit jeher Grundlagen der nachhaltigen und zukunftsgerichteten EUTOP-Unternehmensführung. Daher vertrauen private Unternehmen, Verbände und Organisationen aus den EU-Mitgliedstaaten sowie den wichtigsten politischen und wirtschaftlichen Zentren der Welt auf die Qualität unserer Dienstleistungen. Sie schätzen dabei insbesondere die stets auf Dauer angelegte strukturelle Zusammenarbeit mit EUTOP. Unter anderem zählen zahlreiche EURO-STOXX-, DAX- und MDAX-Konzerne sowie europäische Tochtergesellschaften von im Dow-Jones-Index gelisteten Unternehmen zu unseren langjährigen Kunden.

Wissenschaftliche Fundierung

Basis für das Geschäftsmodell

Dr. Klemens Joos ist Autor und Herausgeber verschiedener Publikationen zu EU-relevanten Themen. Den Ausgangspunkt bildet seine bereits im Februar 1998 erschienene Dissertation „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“, welche die wissenschaftliche Basis für das Geschäftsmodell von EUTOP darstellt und heute mehr denn je Gültigkeit hat.

Darüber hinaus ist Dr. Klemens Joos seit 2013 Lehrbeauftragter an der Fakultät für Betriebswirtschaft an der Ludwig-Maximilians-Universität München für das Aufgabengebiet „Convincing Political Stakeholders“.

Compliance

Sicherheit und Zuverlässigkeit

Das Thema Compliance erfährt im geschäftlichen Handeln großer Unternehmen hohe Aufmerksamkeit. EUTOP nimmt dieses Thema seit jeher sehr ernst und arbeitet diesbezüglich mit führenden externen Beratern zusammen. Für die Kunden von EUTOP ist damit ein Höchstmaß an Sicherheit und Zuverlässigkeit gewährleistet. Bestandteile des EUTOP-Compliance-Standards sind:

- Legal Compliance
- Financial Compliance
- Tax Compliance
- Externer Datenschutzbeauftragter
- Zertifizierung aller Verwaltungsaufgaben nach ISO 9001

EUTOP ist im EU-Transparenzregister eingetragen, das aufgrund der „Vereinbarung zwischen dem Europäischen Parlament und der Europäischen Kommission über das Transparenzregister für Organisationen und selbstständige Einzelpersonen, die sich mit der Gestaltung und Umsetzung von EU-Politik befassen“ geschaffen wurde (Amtsblatt der Europäischen Union L277/11).

Die EUTOP Europe GmbH hat die Registernummer 171298025234-65.



Christian Schaufler

Geschäftsführer, CAO EUTOP International GmbH

war nach seinem Jurastudium zunächst als Rechtsanwalt tätig. Anschließend war er Büroleiter des Vorsitzenden der größten Regierungsfraktion im Landtag und später Büroleiter des Ministerpräsidenten von Baden-Württemberg.



**Compliance erfährt
im geschäftlichen Handeln
hohe und stetig wachsende
Aufmerksamkeit.
EUTOP nimmt dieses Thema
seit jeher sehr ernst
und arbeitet diesbezüglich
mit führenden externen
Beratern zusammen.**

DER EUTOP-MASCHINEN- RAUM UND SEINE FÜHRUNGSKRÄFTE

Unterwegs für den Erfolg unserer Kunden.



Anja Boelitz,
Senior Consultant



Yannik Huber,
Senior Consultant



Sara-Ida Kaiser,
Senior Consultant



Daniel Kewitz,
Senior Consultant



Julia Klohs,
Senior Consultant



István Kornis,
Senior Consultant



Christina Krewerth,
Senior Consultant



Lukas Rietig,
Senior Consultant



Tatjana Saranca,
Senior Consultant



Karen Sticht,
Senior Consultant



Jens Wendel,
Senior Consultant

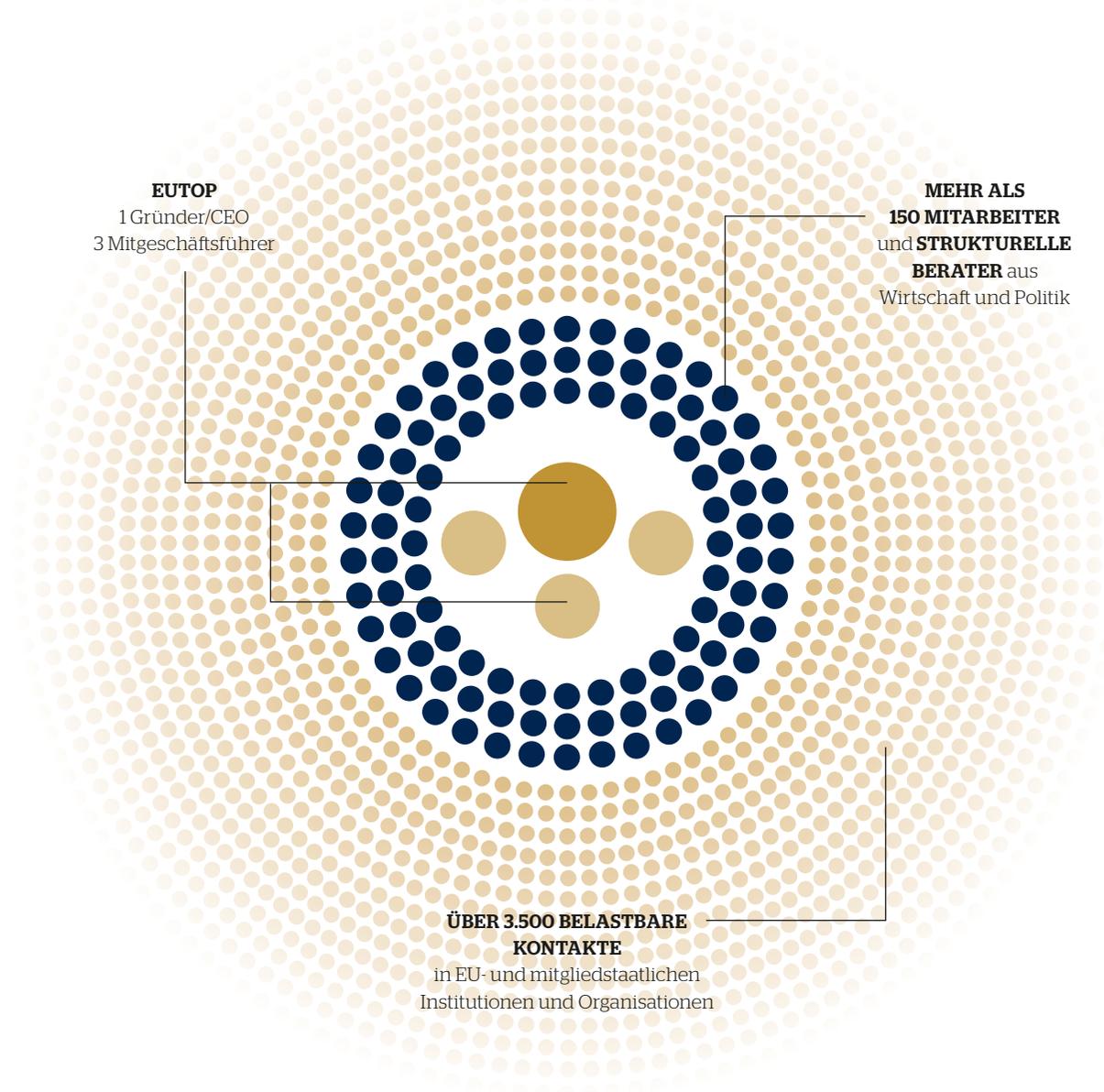
**Über 150 Mitarbeiter
und Strukturelle Berater**

**Strukturelle Kooperationspartner
in ausgewählten EU-Mitgliedstaaten**

EU-weites institutions- und fraktionsübergreifendes Netzwerk

(Europäische Union, Mitgliedstaaten, Regionen)

DIE REICHWEITE VON EUTOP



EUTOP-Mitarbeiter haben fundierte Berufserfahrung im politischen Umfeld, zum Beispiel aufgrund früherer haupt- und ehrenamtlicher Tätigkeiten in Parlamenten, Regierungen oder Parteien in Deutschland, in anderen EU-Mitgliedstaaten und auf EU-Ebene sowie bei global agierenden Unternehmen. Sie verfügen über eine hervorragende, zum Teil internationale akademische Ausbildung in den Studienrichtungen Recht, Wirtschaft und Politik. Das EUTOP-Team ist überparteilich, es gehört dem Umfeld aller demokratischen Parteien an.

Zudem sind ehemalige Spitzen der Legislative und Exekutive sowie Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens aus vielen EU-Mitgliedstaaten für EUTOP tätig. Sie stellen EUTOP ihre Erfahrungen und ihr Know-how als Strukturelle Berater zur Verfügung. Darüber hinaus unterhält EUTOP strukturelle Kooperationen mit ausgewählten Governmental-Relations-Agenturen in der EU. Durch die Verknüpfung der Netzwerke auf Basis der EUTOP-Qualitätsstandards entstehen Innovation und Erfolg für unsere Kunden. In der Summe bündelt und managt EUTOP EU-weit einzigartige Kompetenzen.



CORPORATE MISSION

EUTOP ist eine Governmental-Relations-Agentur, die 1990 von Dr. Klemens Joos gegründet wurde.

Das Geschäftsmodell von EUTOP ist die Begleitung der Interessenvertretungen von Unternehmen und Verbänden gegenüber den Institutionen der Europäischen Union (EU) und ausgewählter EU-Mitgliedstaaten. Dabei stellt EUTOP als struktureller und unabhängiger Dienstleister bzw. Intermediär die inzwischen für eine erfolgreiche Interessenvertretung neben der Inhaltskompetenz des Kunden unabdingbare Prozesskompetenz zur Verfügung.

Die Prozesskompetenz besteht aus drei Prozessprodukten bzw. -dienstleistungen:

**Prozessstruktur-,
Perspektivenwechsel- und
Prozessbegleitkompetenz.**

Prozessstrukturkompetenz

ist das EU-weite Vorhalten räumlicher, personeller und organisatorischer Kapazitäten sowie eines institutions-, fraktions- und mitgliedstaatenübergreifenden Netzwerks.

Perspektivenwechselkompetenz (OnePager®-Methodik)

ist eines unserer Hauptinstrumente für eine erfolgreiche Interessenvertretung, die dadurch erreicht wird, dass ein Perspektivenwechsel von der Individual- in die Gemeinwohlperspektive erarbeitet und implementiert wird.

Prozessbegleitkompetenz (PSGR®)

Prozessorientierte Strukturelle Governmental Relations, d.h. die strukturelle und nachhaltige Begleitung des für den Kunden relevanten politischen Prozesses an allen entscheidenden Schnittstellen.

Im komplexen Entscheidungssystem der EU ist die mit der Inhaltskompetenz des Kunden verzahnte langfristige und damit strukturelle EUTOP-Prozesskompetenz der Schlüssel zum Erfolg.

Bis 2025

werden wir in allen EU-Mitgliedstaaten präsent sein, um als Spezialdienstleister die EU-weite Prozesskompetenz für unsere Kunden jederzeit und allumfassend vorzuhalten.

Bis 2030

werden wir zudem die Vertriebs- und Managementstrukturen in den relevanten Märkten der Welt abschließend aufbauen, um auch Unternehmen aus anderen Regionen der Welt innerhalb der EU prozessual zu begleiten.



Unser Standbein in Brüssel

*Die Repräsentanz von EUTOP
in Brüssel liegt in unmittelbarer
Nähe des Europäischen Parlaments
und der Europäischen Kommission.
Seit 1998 befindet sich der Sitz
der EUTOP Brussels SPRL am
Place du Luxembourg.*



EUTOP - FÜR SIE PRÄSENT IN DEN WICHTIGSTEN POLITISCHEN UND WIRTSCHAFTLICHEN ZENTREN DER EU

Europäische Union



BRÜSSEL
Rue d'Arlon 15
B-1050 Brüssel
☎ +32 2 2868080
brussels@eutop.eu



FRANKFURT
Bockenheimer Landstraße 17/19
D-60325 Frankfurt
☎ +49 69 710455-509
frankfurt@eutop.eu

Hauptverwaltung



MÜNCHEN
Denninger Straße 15
D-81679 München
☎ +49 89 323700-0
eutop@eutop.eu

EU-Mitgliedstaaten



BERLIN
Unter den Linden 38
D-10117 Berlin
☎ +49 30 5200055-0
berlin@eutop.eu



DÜSSELDORF
Speditionstraße 21
D-40221 Düsseldorf
☎ +49 221 88231-655
dusseldorf@eutop.eu



PARIS
10 Place Vendôme
F-75001 Paris
☎ +33 1 53455480
paris@eutop.eu



MADRID
C/ Leganitos 47
ES-28013 Madrid
☎ +34 91 7945826
madrid@eutop.eu



ROM
Via Antonio Salandra 18
I-00187 Rom
☎ +39 06 4227-2304
rome@eutop.eu



WIEN
Kärntner Ring 5-7
A-1010 Wien
☎ +43 1 20511601155
vienna@eutop.eu



BUDAPEST
Kálmán Imre utca 1
H-1054 Budapest
☎ +36 1 4751433
budapest@eutop.eu



PRAG
Rybná 682/14
CZ-11005, Prag 1
☎ +420 222191331
prague@eutop.eu



KOPENHAGEN
Frederiksborggade 15
DK-1360 Kopenhagen
☎ +45 33 681701
copenhagen@eutop.eu

IMPRESSUM:

EUTOP International GmbH | Denninger Straße 15 | D-81679 München | Copyright 2020

Redaktion: Matthias Pfeil, Samantha von Delft

Fotos: Adobe Stock, Laurence Chaperon, Getty Images/iStock, Andreas Jakwerth, Ferry Mohr,

Picturedesk.com/Visum/Andreas Müller, Philipp Veldemann, Marek Vogel | Infografiken: Stefanie Werth

Produktion: Red Bull Media House Publishing GmbH | Heinrich-Collin-Straße 1 | A-1140 Wien | www.eutop.eu

