



BUSINESS OF LOBBYING

Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. Klasse statt Masse! Nicht die Anzahl der Kontakte macht erfolgreich sondern die Belastbarkeit einiger weniger Beziehungen. Wir sind zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort und treffen dort die richtigen Personen. Das Who-is-who zu kennen ist das eine. Persönliche Kontakte zu diesem Kreis und zu wissen, was wann und für wen wichtig ist – und wie sich bestimmte Angelegenheiten möglichst hocheffektiv lösen lassen – das ist schon etwas ganz anderes.

Ein schwer durchschaubares Geflecht an Beziehungen, Kontakten und Abhängigkeiten regiert heute die Wirtschaft und Politik in vielen Ländern. Nicht allen gefällt dieses People-Business jenseits öffentlicher Bühnen um Kapital, Macht, Einfluss und Aufträge – ohne feste Regeln, dafür umso brutaler.

Insbesondere bei der Durchsetzung geschäftlicher Vorhaben sind z.B. auch weltweit operierende Konzerne, Banken und Unternehmen auf Lobbyisten und Kontakter mit exzellenten Beziehungen angewiesen, da ansonsten selbst für diese Firmen manche Türen verschlossen bleiben.

Der Lobbyismus ist ein altes Geschäft, braucht aber neue Dimensionen, die wir dort bieten, wo sich Wirtschaft und Politik noch nicht global umfassend verzahnt haben. Wir verfolgen einen integrierten und strategischen Beratungsansatz für Operationen in allen relevanten

Bereichen, auf allen Ebenen und geografisch grenzenlos. Uns ist klar, dass die Sicherheit der Zielerreichung untrennbar verbunden ist mit der Qualität unserer Arbeit, obwohl diese manchmal nicht sofort in messbarem und dem bezifferbaren Erfolg fassbar ist.

Es gehört zum Wesen des Lobbyismus, das er sich im Hintergrund abspielt. Das sichert den Erfolg. Wäre das anders, hätten Wirtschaft und Politik längst auf den Lobbyismus verzichtet. Was aber im Hintergrund stattfindet, unterliegt Spekulationen im Vordergrund und führt in Einzelfällen zu eigenwilligen Gerüchten und zu negativen Schlagzeilen. Zweifelhaft ist die Arbeit der Lobbyisten jedoch nicht, obschon sie außerhalb der öffentlichen Wahrnehmung erfolgt.

ERFOLG BRAUCHT REGELN

Wir kennen die internationalen Regelwerke. Unser breit aufgestelltes Netzwerk von wichtigen Personen in aller Welt verschafft uns unter anderem wertvolle Kontakte zu Regierungen, Finanzmärkten, Wirtschaftsverbänden und Interessensvertretern in potenziellen Zielmärkten. Sie profitieren und partizipieren von diesen Kontakten und verfügen so über Mittel und Möglichkeiten, von denen andere nicht einmal wissen, dass es sie gibt und die sich die meisten Geschäftsleute und Unternehmen nicht vorstellen können.

Hier treffen Sie auf global agierende Consulter und auf aktiv für Sie Handelnde, zu denen auch herausragende Juristen gehören. Wir leiten sicher über gebaute Brücken und machen die Anliegen unserer Klienten zu unseren eigenen. Jede Angelegenheit muss individuell und stets hocheffektiv gelöst werden. Wir arbeiten daher nur mit den Besten. Das ist der hohe Anspruch ohne Kompromisse. So arbeiten wir global. Darin liegt unsere große Leidenschaft seit der Mitte der 80er-Jahre.

Wir öffnen Türen, um z.B. unbürokratisch und unkonventionell Probleme zu lösen, Märkte zu erschliessen, Wettbewerber an einen Tisch zu bringen, Vorhaben umzusetzen, die Kommunikation zu verbessern etc. Wir helfen, andere Menschen mit ins Boot zu holen sowie Entscheidungsträger und Meinungsmacher zu gewinnen. In Verhandlungen ist es wie im „richtigen“ Leben: Den Vorteil hat der Rücksichtslose. Wir stellen für unsere Klienten die Weichen, agieren diskret im Hintergrund, spinnen die Fäden und bilden wichtige Knoten.

SPEZIALISIERUNG UND KOOPERATION

Spezialisiert sind wir auf Grenzfälle – bei denen es um viel Geld geht, der Stress hoch und die Zeit knapp ist, – holen wir – zwischen Desaster und Katastrophe – das Beste für unsere Auftraggeber heraus.

Wir geben unseren Klienten äußerst aggressive, aber legale Waffen und Mittel zur Hand. Die Weitergabe dieser Informationen ist legitim, und es liegt in der Natur unserer Dienstleistungen, dass ab-

solute Diskretion auf beiden Seiten unbedingt nötig ist. Denn geht es hart auf hart zu, kann die Wahl der richtigen Maßnahmen zur Überlebensfrage werden.

SIE BENÖTIGEN REFERENZEN?

Gern berichten wir im persönlichen Gespräch über unsere Engagements z. B. in Europa, Lateinamerika, in den karibischen Staaten, Asien, auf Wirtschafts- und

Regierungsebenen, im Offshore Bankenwesen der klassischen Steueroasen oder der Vernetzung im arabischen Raum.

ZUM HONORAR:

Es ist eine nicht verhandelbare Grundsatzentscheidung, dass wir nur auf der Basis eines vorher vereinbarten Stunden- oder Tageshonorar, zzgl. der Reisekosten und Spesen tätig werde. Das Honorar berechnet sich aus der Einschätzung des realen Zeitaufwands und des Zeitdrucks, der Komplexität des Auftrags und dabei der Frage, in welchem Maße muss unsere Exper-

tise eingebracht werden. Wir werden sicher auch die Bedeutung des Auftrags betrachten müssen, also der Frage nachgehen, ob das erzielte Ergebnis tatsächlich die beste aller Möglichkeiten und in hohem Maße Flexibilität gefragt war, um während der Operation neue Strategien zu entwickeln. Dabei ist die Vereinbarung eines Pauschalhonorars grundsätzlich möglich.

Lassen Sie uns miteinander ins Gespräch kommen. Wir wollen dabei konkret über Ihre Wünsche sprechen, für die wir unter vier Augen die beste aller Lösungen finden werden.

Erstkontakt: lobbying.contact@gmail.com

BITTE BEACHTEN SIE:

Wir sehen grundsätzlich davon ab, die Dialoge mit unseren Klienten per E-Mail, Telefon oder Fax zu führen. Das gehört zum unbedingten Anspruch auf Diskretion. Ausnahmen darf und wird es nicht geben.

Sofern Sie uns gegenüber nicht gleich mit Ihrem Namen oder persönlich in Erscheinung treten wollen steht es Ihnen frei, einen Rechtsanwalt oder eine Vertrauensperson einzuschalten.

HINWEIS:

Unsere Dienstleistungen sind selbstverständlich nicht für Straftäter bestimmt. Ebenso wenig wie ein Krimiautor seine Leser zu Verbrechen ermutigt, sollen unsere Dienstleistungen zum Verstoß gegen Gesetze animieren.

LOBBYING CONTACT COOPERATION

Wolfgang Zimmermann • David Salzmänn • Brian Hunt • Mike Patt • Ruben Schnyders

Panamá im April 2018, Wolfgang Zimmermann / David Salzmänn

© WOLFGANG ZIMMERMANN / DAVID SALZMANN

Autoren:

Die beiden Autoren Wolfgang Zimmermann und David Salzmänn waren viele Jahre lang in öffentlichen und nicht-öffentlichen Bereichen tätig. Sie haben sich anschließend als freiberufliche Berater auf die Lösung diffiziler Problemstellungen, populäre Wirtschaftsthemen und das Offshore Consulting in den Bereichen Kapital und Finanzen spezialisiert.