

Lobbying – Zaubermittel oder Schimpfwort?

Autor Urs Lauffer, Eidg. dipl. PR-Berater / Unternehmensberater, Kantonsrat FDP

5 Thesen zum Nutzen und zu den Grenzen von Lobbying

1. Langfristige Beziehungen bringen Erfolg, kurzfristige Hektik bringt meistens Ärger!
2. Wer Lobbying als Einbahnstrasse versteht, landet in einer Sackgasse!
3. Hartnäckigkeit ist eine Tugend; Mass halten aber auch!
4. Die Grenze zwischen Lobbying und Belästigung ist schmal!
5. Nicht Gegensätze betonen, sondern Interessenübereinstimmung nachweisen!

Lobbying – mögliche Massnahmen

Einbezug von Entscheidungsträgern in eigene Aktivitäten

- Einladung zur GV
- Einladung zu speziellen Veranstaltungen (z.B. Tag der offenen Tür, Podiumsdiskussion)
- Versand Jahresbericht, Periodika
- Einsitznahme von Entscheidungsträgern in Führungsorgan (Vorstand)

Medienarbeit

- Einladung von Lokal-Journalist/innen an die Mitgliederversammlung
- Communiqués, Artikel aus aktuellem Anlass
- Hintergrundgespräch mit Journalist/innen

Direktkontakte zu Entscheidungsträgern

- Behördengespräch
- Kontaktaufnahme mit einzelnen Parteien/Fraktionen
- Einzelgespräche mit Entscheidungsträgern

Zusammenarbeit mit anderen Organisationen

- Bildung von regionalen oder überregionalen Interessengruppen
- Mitwirkung in bestehenden Organisationen
- Übernahme von Verantwortung in übergeordneten Institutionen
- Einsitznahme in Entscheidungsgremien (Behörden, Parlamente)

Wichtig!

Alle Massnahmen müssen folgenden Kriterien entsprechen:

Transparenz – Langfristigkeit – Angemessenheit