

# Jahresbericht 2018/2019

Original German version of the  
Annual Report 2018/2019

The English translation can be  
found on pages 3 and 4





## 2.3 Masterveranstaltungen



Im Europäischen Parlament mit Dr. Ingo Friedrich



Das Betreuerteam des Kurses



Zu Besuch in der EU-Kommission

### CONVINCING STAKEHOLDERS

Um den Masterstudierenden zu Beginn des Studiums vielfältige Einblicke in das Stakeholder Management zu bieten, wird die Lehrveranstaltung „Convincing Stakeholders“ in Kooperation mit zwei weiteren Lehrstühlen – dem Institut für Strategische Unternehmensführung, Univ.-Prof. Dr. Anja Tuschke und dem Institut für Marktorientierte Unternehmensführung, Prof. Dr. Manfred Schwaiger – durchgeführt. Im ersten der insgesamt drei Module der Vorlesung verdeutlichte Univ.-Prof. Dr. Anton Meyer im Wintersemester 2018/2019 vor ca. 100 Studierenden, dass herkömmliche Ansätze der komplexen und vernetzten Gesellschaft nicht mehr gerecht werden. Vielmehr wurde ein holistischer, Stakeholder-übergreifender Ansatz vorgestellt.

In der Übung zu der Lehrveranstaltung behandelte Christoph Rutka die Kunden als wichtige Stakeholdergruppe. Zusätzlich wurden die Aspekte des Stakeholder-Managements und der Ansatz des kundenzentrierten sowie nachhaltigen Marketing anhand verschiedener Fallstudien vertieft und aufgearbeitet.



PRAXISPARTNER: EUTOP International GmbH –  
Stefanie Valdés-Scott & Arne Leimenstoll

THEMA: Convincing Political Stakeholders – wie können politische Stakeholder im komplexen Entscheidungssystem der EU überzeugt werden?



Stefanie Valdes-Scott und Arne Leimenstoll von EUTOP International

PRAXISPARTNER: Dr. Nina Bürklin

THEMA: Responsibility in VUCA times



Dr. Nina Bürklin, ehemalige Mitarbeiterin am Institut für Marketing



PHILIP MORRIS  
INTERNATIONAL

PRAXISPARTNER: Philip Morris GmbH, Germany –  
Thorsten Scheib

THEMA: Designing a Smoke free Future



Thorsten Scheib, Philip Morris

### CONVINCING POLITICAL STAKEHOLDERS

Bereits zum sechsten Mal wurde das erfolgreiche Blockseminar „Convincing Political Stakeholders“ unter der Leitung des externen Lehrbeauftragten Dr. Klemens Joos, Gründer und Geschäftsführer der EUTOP International GmbH, durchgeführt. Gemeinsam mit 16 Studierenden der Masterstudiengänge „BWL“ sowie „Media, Management and Digital Technologies“ ging es für das Lehrstuhlteam um Univ.-Prof. Dr. Anton Meyer im Januar 2019 für drei Tage nach Brüssel. Ziel der Veranstaltung sind sowohl die Vermittlung komplexer Prozesse der EU-Politik als auch das Erlernen von Konzepten und Hintergründen erfolgreicher Interessenvertretung. Vor dem Beginn des Blockseminars ging es zunächst zu den zentralen EU-Institutionen, um ein grundlegendes Verständnis der Europäischen Union und ihrer Politik- und Entscheidungsstrukturen zu schaffen. Bei der EU-Kommission wurde die Gruppe von Henning Klaus, Leiter des Referats „Institutionelle Angelegenheiten“ im Generalsekretariat der EU-Kommission, begrüßt. Anschließend ging es weiter ins Europäische Parlament zu einer Führung sowie Diskussion mit Dr. Ingo Friedrich, Vizepräsident des Europäischen Parlaments a.D., sowie Benjamin Bögel, persönlicher Referent des EVP-Fraktionsvorsitzenden Manfred Weber. Den Abschluss bildete der Besuch bei der Vertretung des Freistaates Bayern bei der EU unter der Leitung von Dr. Martin Dubiel. Intensiv wie selten zuvor, und mit reger Beteiligung der Studierenden, wurde über die Zukunft der EU im Zeichen von Brexit & Co. diskutiert.

» Das Seminar „Convincing Political Stakeholders“ vom Lehrstuhl von Prof. Meyer hätte auch den Namen „Convincing Students“ verdient. Nach 3 Tagen intensiver Vorträge, Diskussionen und Gruppenarbeiten war die Begeisterung allen 16 teilnehmenden Studierenden ins Gesicht geschrieben. Die Aussage „bestes Seminar ever“ fiel mehr als einmal!«  
Paul Pizzinini, Master-Studierender und Teilnehmer der Veranstaltung

» Trotz des wenigen Schlafes kamen Teamgeist und Spaß nicht zu kurz. Die Präsentationen am dritten Tag wurden ein voller Erfolg und wir rundeten am Sonntagnachmittag das Wochenende mit einer Stadtbesichtigung des schönen Brüssels ab.«

Laura Müller & Christina Piller,  
Master-Studierende und Teilnehmerinnen der Veranstaltung

Geleitet wurde das Seminar von Dr. Klemens Joos, der von Arne Leimenstoll, Mitarbeiter der EUTOP International GmbH, unterstützt wurde. Seit 1990 begleitet EUTOP als struktureller Prozesspartner die Arbeit der Interessenvertretungen von privaten Unternehmen, Verbänden und Organisationen bei den Institutionen der Europäischen Union und ausgewählter EU-Mitgliedstaaten. Als theoretische Grundlage des Blockseminars dient das Buch „Politische Stakeholder überzeugen: Erfolgreiche Interessenvertretung durch Prozesskompetenz im komplexen Entscheidungssystem der Europäischen Union“, zusätzlich untermauert durch anschauliche Praxisbeispiele der Lehrverantwortlichen sowie durch Case Studies unter Beteiligung der Studierenden. Im Zentrum steht hier die von Dr. Klemens Joos entwickelte OnePager®-Methodik. Kern dieser Methodik ist ein Perspektivenwechsel von der Betroffenen- in die Gemeinwohlperspektive. Das Ergebnis ist eine aus Sicht des politischen Entscheidungskreises adressatengerechte, prägnante und überzeugende Darstellung des Anliegens auf einer Seite. Nach drei Tagen intensiver Arbeit zeigten die präsentierten Case Studies der Studierenden anschaulich, wie schnell fachfremdes Wissen erlernt und auf konkrete Fallbeispiele angewandt werden kann.

THEMA: Konzepte und Hintergründe erfolgreicher Interessenvertretung

ERGEBNIS: Erarbeitung einer beispielhaften Fallstudie zur Interessenvertretung, die eine intensive Stakeholder-Analyse, Strategieentwicklung sowie die Erstellung eines OnePager®s beinhaltete.

Prof. Dr. Manfred Kirchgeorg der HHL, Leipzig Graduate School of Management, über das Buch „Politische Stakeholder überzeugen: Erfolgreiche Interessenvertretung durch Prozesskompetenz im komplexen Entscheidungssystem der Europäischen Union“ von Dr. Klemens Joos und die Lehrveranstaltung:



» Ich gratuliere dem Autor zu diesem Werk und finde es sehr gut, dass diese Thematik bei Ihnen auch im Curriculum behandelt wird.«

Prof. Dr. Manfred Kirchgeorg  
HHL, Leipzig Graduate School of Management

Im Namen aller Teilnehmer bedanken wir uns herzlich bei Dr. Klemens Joos und der EUTOP International GmbH für das wieder einmal sehr gelungene Seminar sowie die außerordentlich gute Organisation. Wir freuen uns auf die nächste Veranstaltung im Wintersemester 2019/20!

## 2.3 Courses of Master Programmes

### CONVINCING STAKEHOLDERS

In order to provide the Master students with diverse insights into stakeholder management at the beginning of their studies, the course "Convincing Stakeholders" is held in cooperation with two other chairs, the Institute of Strategic Management (Prof Dr Anja Tuschke) and the Institute for Market-based Management (Prof Dr Manfred Schwaiger). In the first of the three modules of the Lecture in the Winter Semester 2018/2019, Prof Dr Anton Meyer explained to about 100 students that conventional approaches have reached their limits, considering the complexity and interconnectivity of today's society. Instead, he introduced a holistic cross-stakeholder approach. In the exercise of the Lecture, led by Mr Christoph Rutka, Research Assistant at the Institute for Marketing, customers were treated as an important stakeholder group. Furthermore, various case studies helped to deepen and review the aspects of stakeholder management and the approach of customer-centred and sustainable marketing.

### CONVINCING POLITICAL STAKEHOLDERS

For the sixth time in a row, Visiting Lecturer Dr Klemens Joos, Founder and Managing Director of EUTOP International GmbH, conducted the successful seminar "Convincing Political Stakeholders". In January 2019, the team of Prof Dr Anton Meyer traveled to Brussels for three days together with 16 students of the master courses "Business Administration" and "Media, Management and Digital Technologies". The Lecture aims to explain the complex processes of EU-politics and to teach the concepts and backgrounds of successful representation of interests. Prior to the Seminar, the participants visited the main EU institutions in order to gain a fundamental understanding of the European Union and its political and decision-making structures. At the EU Commission, the group was welcomed by Mr Henning Klaus, Head of Unit "Interinstitutional Relations Group" at the Secretariat-General of the European Commission. Next came a guided visit to the European Parliament, followed by a round of discussions with Dr Ingo Friedrich, former Vice-President of the European Parliament, and Mr Benjamin Bögel, Personal Assistant of EPP Group Chairman Manfred Weber. The tour ended with a visit to the Representation of the Free State of Bavaria to the EU under the guidance of Dr Martin Dubiel. Hardly ever before have the participants engaged with such enthusiasm in an intense discussion on the future of the EU in the light of Brexit & Co.

The Seminar was led by Dr Klemens Joos. He was assisted by Mr Arne Leimenstoll, employee of EUTOP International GmbH. Since 1990, EUTOP has, as structural process partner, supported private companies, associations and organisations regarding the representation of interests vis-à-vis the institutions of the European Union and specific EU Member States. The theoretical basis of the Seminar is the book "Convincing Political Stakeholders: Successful lobbying through process competence in the complex decision-making system of the European Union". Descriptive practical examples by the teaching staff and case studies in which the students are involved substantiate the theoretical knowledge, the core of which being the OnePager®-Methodology, developed by Dr Klemens Joos. Key element of this methodology is the change in perspective from the individual to a common interest perspective. From the point of view of political decision-makers, the result is a single page, tailor-made, concise and convincing presentation of the issue. After three days of intensive work, the case studies presented by the students clearly showed, how quickly it is possible to acquire knowledge from other disciplines and apply it to practical case studies.

**SUBJECT:** Concepts and background of successful representation of interests

**RESULT:** Elaboration of a case study on representation of interests including an intensive stakeholder analysis, strategy development and the preparation of a OnePager®

## Quotes

» *The seminar “Convincing Political Stakeholders“ conducted by the team of Prof Meyer could also have deserved the title “Convincing Students“. After 3 days of intensive lectures, discussions and working in groups, one could tell from the faces of the 16 participating students how enthused they were. It was stated several times that this was “The best Seminar ever“!*«

Paul Pizzini, Master Student and participant in the Seminar

» *Despite a lack of sleep, team spirit and fun were not forgotten. The presentations on the third day were a great success and we rounded off the weekend on Sunday afternoon with a city tour of beautiful Brussels* «

Laura Müller & Christina Piller, Master Students and participants in the Seminar

Prof Dr Manfred Kirchgeorg of the HHL Leipzig Graduate School of Management comments on the book “Convincing Political Stakeholders: Successful lobbying through process competence in the complex decision-making system of the European Union“ by Dr Klemens Joos and on the Seminar:  
» *I congratulate the author on this work and I think it is very good that this topic is also covered in your curriculum.* «

Prof Dr Manfred Kirchgeorg

HHL Leipzig Graduate School of Management

On behalf of all participants, we would like to thank Dr Klemens Joos and EUTOP International GmbH for the once again very successful Seminar and the outstanding organization. We are looking forward to the next Seminar in the winter term 2019/20!