

EUTOP i en nøddeskal

Den strukturelle og bæredygtige støtte til at repræsentere dine interesser

Konkurrencemæssig succes kræver, at virksomheden har fuld fokus på markeder, produkter, innovation, medarbejdere og konkurrenter. I denne forbindelse undervurderes ofte vigtigheden af politisk kommunikation for virksomheden. Imidlertid har politiske beslutninger og lovpligtige foranstaltninger ofte en betydelig indflydelse på en virksomheds succes. Eksempler herpå er skatter og afgifter, produktansvar, miljølovgivning og eksportkontrol. I modsætning hertil overvurderes ofte effektiviteten af de klassiske instrumenter til repræsentation af interesser: Virksomheders repræsentationskontorer, sammenslutninger, public affairs-virksomheder og advokatfirmaer leverer naturligvis vigtigt indhold og vigtige argumenter. Men deltagelse i politiske procedurer er normalt ikke deres speciale. Set i lyset af de stadig mere komplekse rammebetingelser er de i stigende grad presset til det yderste.



Flere og flere virksomheder betragter sig selv som forkert reguleret på mange områder. De mangler dog ikke gode argumenter for deres egne bekymringer. Der er snarere behov for effektive muligheder for at deltage i de afgørende politiske beslutningsprocesser. Senest efter Lissabontraktaten er det blevet næsten umuligt for de fleste interessenter at trænge igennem de formelle og uformelle strukturer til politisk beslutningstagning i EU og medlemslandene. Det kræver et paradigmeskift i forbindelse med repræsentation af interesser: Det er nødvendigt med indhold og argumenter. Kun kommunikation fra den rette person til den rette modtager, på rette tid og sted og på den rette måde er tilstrækkelig. Proceskompetence er derfor mindst lige så vigtigt som indholdskompetence for at opnå effektiv politisk kommunikation. Der er ingen succes uden proceskompetence.

Det kan sammenlignes med situationen for en ejendomsudvikler: Selv den bedste ide til en bygning er ingen garanti for hverken at få en

byggetilladelse, eller at bygningen bliver færdig til tiden. Det er også nødvendigt med en arkitekt og en byggepladsleder: Arkitekten tager sig af planlægning af design og byggetilladelsen. Byggepladslederen koordinerer alt, så resultatet er den ønskede bygning.

Det, arkitekten og byggepladslederen gør for opførelsen af et hus, svarer til, hvad EUTOP gør med hensyn til strukturel og bæredygtig støtte til repræsentation af virksomhedernes interesser via vores OnePager®-metode og tjenesten Process-oriented Structural Governmental Relations (PSGR®). Fokus er på kontrollen med processerne, som skal etableres sammen med virksomheden for at introducere virksomhedens interesser i den politiske beslutningsproces. Ligesom byggepladslederen koordinerer alt på byggepladsen, sørger EUTOP for en lige så effektiv



brug af de klassiske instrumenter til repræsentation af interesser – med to store forskelle: På den ene side dækker området for "byggeplads EU" et areal fra Portugal til Finland og fra Irland til Cypern. Der skal i denne forbindelse tages højde for flere beslutningsniveauer og interessenter både på et europæisk og medlemsstatsligt plan. På den anden side er der på det seneste siden Lissabontraktaten ikke længere blot én eller nogle få beslutningstagere og kontaktpersoner – som med en myndighed, der giver byggetilladelser – for virksomheden i EU. Kommissionen, Rådet og Parlamentet er i de fleste tilfælde involveret i beslutninger. Samtidig anvender Rådet i stigende grad flertalsprincippet og ikke længere enstemmighedsprincippet. Det er derfor ikke længere tilstrækkeligt at overbevise blot én medlemsstat om sin egen holdning for at forhindre en foranstaltning. Derudover har Europa-Parlamentet hverken regerings- eller oppositionsfraktioner: I modsætning til nationale parlamenter dannes flertal om et emne fra sag til sag, ofte på tværs af alle fraktioner.

I EN NØDDESKAL: EN VIRKSOMHED KENDER SINE ARGUMENTER, EUTOP KENDER DE POLITISKE PROCESSER. SAMMEN SKABER VI SUCCES.