

## 12 Goldene Regeln für eine erfolgreiche Lobbyarbeit

1. Lobbyarbeit ist ein normaler Prozess der politischen Kommunikation: Gut für die Politik, damit sie nicht an den Realitäten vorbei agiert, gut aber auch für den Lobbyist\*innen bzw. den Verband, um realistisch das Machbare zu erkennen.
2. Gute Lobbyist\*innen wissen, was sie wollen: inhaltlich, strategisch und persönlich. Das gilt besonders für gemeinsame **Ziele** eines Verbandes, damit alle an einem Strang ziehen. Lobbyarbeit muss konkret und zielgenau sein – auf allen Ebenen.
3. Das Erreichen dieser Ziele wird persönlich und im Verband regelmäßig evaluiert; die Ziele werden kontinuierlich weiterentwickelt.
4. **Timing:** Gute Lobbyist\*innen sind sich klar darüber, in welchem Zeitraum welches Projekt, welches Gesetzgebungsverfahren, welcher politische Entscheidungsprozess oder welches politische Event schwerpunktmäßig stattfindet. Dieser Zeitplan wird regelmäßig weiterentwickelt. Fangen Sie so früh wie möglich an (proaktives Lobbying). Lobbyarbeit muss zum richtigen Zeitpunkt, bei den auf der politischen Agenda gerade anstehenden Inhalten und bei den richtigen Personen ansetzen.
5. Besonders wichtig ist der Kontakt zu den „Top Ten“, den **Schlüsselpersonen** „meines Projektes“. Dazu gehören natürlich die „Spezialist\*innen“, aber vor allem auch die Entscheider\*innen und diejenigen, die die Entscheider\*innen beraten. Besonders wichtig ist der enge Kontakt zu den Personen auf der mittleren Ebene der Hierarchie.
6. Lobbyarbeit muss kontinuierlich und regelmäßig stattfinden, damit aus ihr ein wirkungsvoller Prozess wird. Lobbyarbeit ist wirkungsvoller, wenn ein persönlicher, vertrauensvoller Kontakt zwischen den Akteur\*innen besteht.
7. Lobbyarbeit muss deshalb ehrlich sein.
8. Lobbyarbeit sollte die **Interessen** des anderen nicht ändern wollen, sondern ohne Wertung akzeptieren, dass es sie gibt. Ausgehend davon kann über den Weg der Interessensvermittlung auch ausführlich gesprochen werden. Es darf niemals der Eindruck beim Gesprächspartner\*innen entstehen, etwas aufgedrängt zu bekommen.
9. **Den Gesprächspartner\*innen erreichen:** „Make it easy, make it simple“, Gute Bot-schaften, Geschichte erzählen, dialogorientiert, Körpersprache!
10. Zur Lobbyarbeit gehört auch die **Imagepflege**.
11. Gute Lobbyist\*innen sind sich klar bewusst, wer Gegner\*in und wer Verbündeter ist.
12. Gute Lobbyarbeit umfasst die Bildung strategischer **Allianzen** (Win-Win-Strategien). Je nach Projekt kann sich diese „Schlachtordnung“ ändern. Deshalb sollte sie immer wieder neu durchdacht sowie flexibel und ohne Berührungsängste gehandhabt werden. Am wirkungsvollsten sind überraschende Bündnisse.

### ...und so tritt der/die ideale Lobbyist\*in auf:

- kompetent und engagiert in der Sache
- freundlich und gelassen
- nachhaltig und dialogorientiert
- verlässlich und glaubwürdig
- mit mediterraner Leichtigkeit und teutonischer Bestimmtheit