



*Klemens
Joos in der
Berliner EUTOP-
Dependance*

Interview mit Prof. Dr. Klemens Joos

Erfolg hat, wer den anderen zum Partner macht!

Der EUTOP-Gründer spricht zum 30-jährigen Jubiläum über Ursprünge und Zukunft seiner Unternehmensgruppe. Das Gespräch führte Dr. Helmut Reitze.

Was bedeutet EUTOP eigentlich: EU ist top oder top in der EU? Wofür stehen die fünf Großbuchstaben?

Ganz ehrlich: Das ist ein reiner Phantasiename. Aber Ihre Assoziationen gefallen mir sehr gut...

Als Sie 1990 EUTOP gegründet haben, gab es die EU noch gar nicht. Die hieß damals noch Europäische Gemeinschaft (EG). Hatten Sie seherische Fähigkeiten?

Ich könnte Ihnen jetzt „Ja“ sagen, aber das würde nicht

der Wahrheit entsprechen. Der ursprünglich geplante Name „EUROTOP – Gesellschaft für europäisches Marketing, Beratung und Führungsschulung“ scheiterte an der IHK München, die Kurzfassung EUTOP war dann der Kompromiss. An die EU

hat damals noch niemand gedacht. Die Idee, EUTOP zu gründen, entstand unter anderem in den Vorlesungen zur Wirtschaftsgeographie der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU). Die Anfänge waren jedenfalls bescheiden: ▶

Foto: Nadine Stagemann



Klemens Joos im Gespräch mit **Helmut Reitze**: Helmut Reitze ist einer der bekanntesten Fernseh-Journalisten Deutschlands und Diplom-Volkswirt. Er war ZDF-Korrespondent in Washington und Brüssel, danach Chefredakteur von „Tagesschau“ und „Tagesthemen“. Als stellvertretender ZDF-Chefredakteur moderierte er über Jahre das „heute journal“. Von 2003 bis 2016 war Helmut Reitze Intendant des Hessischen Rundfunks. Zu Beginn der 1990er-Jahre erlebte er in Brüssel die Anfänge von EUTOP mit.

Als „Firmenzentrale“ diente meine Studentenbude am Bonner Platz 1 in München. Doch bereits ein Jahr später wurde die Repräsentanz in Brüssel eröffnet – zwei Jahre vor Inkrafttreten des Maas-trichter Vertrags am 1. November 1993.

Das hört sich alles nach einer glatten Erfolgsgeschichte an – vom studentischen Start-up bis zu einer global tätigen Unternehmensgruppe?

Der Eindruck täuscht gewaltig! Ich habe über viele Jahre das mit EUTOP verbundene finanzielle Risiko in Form von selbstschuldnerischen Bürgschaften allein getragen. 1998/99 bestand die konkrete Gefahr, dass die Bank die Kredite aufkündigte. Gerettet hat mich

meine 1998 veröffentlichte Doktorarbeit „Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“ an der Ludwig-Maximilians-Universität München, die einen gewissen Schutz meiner Geschäftsidee bot. Dabei handelt es sich übrigens um die erste Promotion zum Thema Lobbying in Europa überhaupt, wie mir die Direktorin der Akademie für politische Bildung Tutzing, Frau Professor Ursula Münch, vor einigen Jahren aufgrund eigener Recherchen bestätigt hat.

Was waren die Grundlagen für Ihren Erfolg? Harte Arbeit, ein Netzwerk, die Geschäftsidee?

Mir ist sehr früh klar geworden, dass ein Gebilde wie

die EU neue, ganz andere Methoden der Interessenwahrnehmung erforderlich macht, als es in einem Nationalstaat der Fall ist. Manch einer denkt ja heute noch, es genüge, einige Minister, Staatssekretäre und Abgeordnete in Berlin zu kennen und anzurufen, um in Europa etwas zu erreichen. Dazu sage ich nur: Da kann man auch gleich Roulette spielen. Zudem war ich davon überzeugt, dass der Prozess der europäischen Integration immer weiter fortschreiten würde. EUTOP und die EU stehen für eine überraschend parallel verlaufende Erfolgsgeschichte: Aus der EG mit zwölf Staaten im Jahr 1990 wurde die heutige EU mit 27 Mitgliedstaaten. Und aus dem einstigen Uni-Start-up namens EUTOP mit einem

studentischen Mitarbeiter, der gleichzeitig der Chef war, wurde eine internationale Unternehmensgruppe mit 17 Standorten in Deutschland, der EU und in Übersee sowie 150 Mitarbeitern und Strukturellen Beratern – herausragende Persönlichkeiten, die vormals hohe Positionen in Politik und Wirtschaft innehatten.

Ein Netzwerk, auf das ich mich beim Start hätte stützen können, gab es nicht. In den vergangenen dreißig Jahren haben wir aber selbst ein erfolgreiches Netzwerk geschaffen. Im Grunde war es die Idee. Ich habe frühzeitig auf das richtige Pferd gesetzt oder besser: auf den Stier, auf das vereinigte Europa. Und ja: Es war harte Arbeit, aber ohne ein Quäntchen Glück geht nichts im Leben! ➤

Welche Leistung erbringt EUTOP für seine Kunden?

Die EU ist ein kompliziertes Gebilde und in ihren Entscheidungsabläufen schwer zu durchschauen. Das gilt für Bürger, Unternehmen, Politiker und sogar für die Mitgliedstaaten der EU selbst. Denn in der EU haben wir inzwischen den Rat der EU, die Europäische Kommission und das Europäische Parlament als die entscheidenden Akteure für Verordnungen, Richtlinien, Weiß- und Grünbücher sowie Subventionen oder Zölle. Das alles hat zum Teil erhebliche Auswirkungen auf ganze Wirtschaftsbereiche oder einzelne Unternehmen. Wer seine Interessen hier zur Geltung bringen will, muss sich im EU-Labyrinth auskennen und genau wissen, wann und wo man im Mehrebenen-Entscheidungssystem der EU ein Thema ansprechen muss, um zum Erfolg zu kommen. EUTOP ist ein hochspezialisierter Dienstleister für die Vermittlung zwischen den Interessen der europäischen Institutionen, der Wirtschaft, der Politik und der Gesellschaft.

Interessenvertretung bzw. Lobbyarbeit betreiben viele, was unterscheidet EUTOP von der Konkurrenz?

Unser Geschäftsmodell ist wissenschaftlich fundiert und daher in Wahrheit ohne Konkurrenz. EUTOP und die Münchner LMU haben sich in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder gegenseitig befruchtet. So kam der Impuls für die Firmengründung aus mei-

„Klemens Joos hat zum Erfolgsprojekt EU einen wesentlichen Beitrag geleistet.“

von Dr. Theo Waigel



Dr. Theo Waigel
*Vater des Euro,
Bundesfinanzminister
von 1989 bis 1998*

Es gibt nur wenige Geschäfts- und Firmengründer, die das Jahr 1990 als wegweisend für die deutsche und europäische Politik erkannten. Klemens Joos gehört dazu. Er ist das Vorbild einer Gründergeneration, die 1990 als zentrales Jahr für die Zukunft Deutschlands und Europas erkannte. Dreißig Jahre Deutsche Einheit und dreißig Jahre EUTOP – das sind dreißig gute Jahre für Deutschland, Europa und EUTOP. Die Europäische Union ist die Lösung, nicht das Problem, ein Erfolgsprojekt wie kein zweites in der Geschichte Europas. Dazu hat Klemens Joos mit seinen Mitarbeitern und Partnern einen wesentlichen Beitrag geleistet. Dazu gratuliere ich ihm von Herzen.

nem Studium an der LMU. Meine Doktorarbeit wiederum basiert auf meinem Geschäftsmodell. Auf der anderen Seite bin ich seit 2013 als Lehrbeauftragter an der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre der LMU aktiv. Und 2015 ist das von mir in Zusammenarbeit mit den Professoren Anton Meyer und Armin Nassehi verfasste Standardwerk zur Interessenvertretung in der EU unter dem Titel „Politische Stakeholder überzeugen“ auf Deutsch und Englisch erschienen. Es ist das Lehrbuch zu meinem Masterseminar an der LMU.

Worum geht es darin?

Darin arbeite ich heraus, dass es in komplexen Entscheidungssystemen wie der EU mit ihren vielen Akteuren und Ebenen nicht mehr allein auf stichhaltige Inhalte ankommt, sondern mindestens so sehr auf prozessuale Kompetenz. Denn was nutzen die besten inhaltlichen Argumente, wenn der oder die Entscheider sie nicht kennen? Die Erfolgsformel von EUTOP lautet daher: Die Inhaltliche Kompetenz des Kunden (IK) wird verzahnt mit der Prozessstrukturkompetenz (PsK) von EUTOP. Mit Hilfe der von mir entwickelten OnePager®-Methodik, also der Perspektivenwechselkompetenz, und der Prozessbegleitkompetenz werden Projekte dann ziel sicher zum Erfolg geführt.

Können Sie das etwas konkreter schildern?

Wenn ein Verband oder ein Unternehmen uns beauftragt, die Vertretung ➤

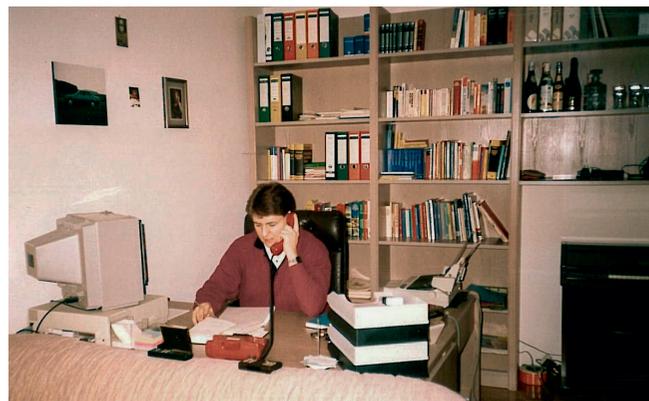
seiner Interessen mit unserer Methodik zu begleiten, prüfen wir zunächst, ob sie mit Hilfe eines Perspektivenwechsels mit dem Gemeinwohl in Übereinstimmung zu bringen sind. Häufig ist das der Fall, und dann ist es sehr viel einfacher, diesen Interessen Geltung zu verschaffen. Denn letztlich steht das Gemeinwohl auch im Mittelpunkt der Arbeit der europäischen Institutionen. Ein sehr konkretes Beispiel: Dass Umwelt- und Klimaschutz dem Gemeinwohl dienen, muss man heute nicht groß begründen. Aber, um ein beliebiges Beispiel zu nehmen, auch Kunststoffe dienen dem Gemeinwohl. Nur eben auf andere Art und Weise – so bieten Kunststoffe die Grundlage für sichere und hygienische Verpackungen. In Zeiten der Corona-Pandemie ein nicht zu vernachlässigender Faktor für das Gemeinwohl. Dem Gemeinwohl ist also nur mit einem fairen Interessenausgleich wirklich gedient. Deshalb übernehmen wir nur Mandate, bei denen ein Wechsel in die Gemeinwohlperspektive möglich erscheint.

Ich weiß, dass Sie keine konkreten Firmennamen nennen können, aber um einmal einen Eindruck zu bekommen, in welcher Liga EUTOP spielt – wer nimmt denn die Dienste von EUTOP in Anspruch? Ein Blick in das EU-Transparenzregister zeigt: Zu unseren Kunden gehören private Unternehmen wie namhafte Konzerne aus dem EURO STOXX, DAX und MDAX sowie Tochtergesellschaften

im Dow-Jones-Index gelisteter Firmen. Hinzu kommen Verbände und Organisationen. Mit einigen von ihnen arbeiten wir seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich zusammen. Um Interessenkonflikte von vornherein zu vermeiden, werden wir exklusiv für nur einen Kunden aus einer Branche tätig. Ein Höchstmaß an Legal und Financial Compliance ist für uns selbstverständlich und letztendlich der Grund dafür, dass alle Versuche, EUTOP medial zu diskreditieren, ins Leere gelaufen sind.

Wer im weiten Feld des Lobbyings tätig ist, der sieht sich in der Öffentlichkeit oft heftiger Kritik ausgesetzt. Warum haben Sie sich einen Bereich ausgesucht, der in Deutschland so ein schlechtes Image hat?

Was wir bei EUTOP machen, ist Interessenvertretung, und das wie schon erwähnt immer unter einer Gemeinwohlperspektive. Interessenvertretung ist eine legitime und wichtige Aufgabe in einer demokratischen Gesellschaft. Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften, Religionsgemeinschaften, Nichtregierungsorganisationen – sie alle vertreten Interessen, die in einer demokratischen Gesellschaft austariert werden müssen. Diese Aufgabe haben Parlamente und Regierungen, in den Nationalstaaten wie in Europa. Die Politiker können die besten Lösungen für das Gemeinwohl nur dann finden, wenn sie möglichst alle Fakten und Meinungen zu einem Thema kennen. >



Klemens Joos 1990 in seiner Studentenbude am Bonner Platz 1 in München, dem Gründungsbüro von EUTOP...

... und 25 Jahre später als Lehrbeauftragter der Ludwig-Maximilians-Universität München.

Erfolg hat eine Formel

In seinem neuen Buch erklärt Joos, wie Unternehmen ihre Interessen in der EU erfolgreich einbringen

Die Wahrheit kommt mit wenigen Worten aus - oder mit wenigen Abkürzungen. Joos bringt sein Wissen als Forscher und seine Erfahrung aus 25 Jahren beruflicher Praxis in dieser Formel auf den Punkt:

$$EIV = (IK + PsK) \text{ (PwK * Pbk)}$$

Die Formel soll erklären, wie eine erfolgreiche Interessenvertretung (EIV) in der EU funktioniert. Nötig dafür ist ein Zusammenspiel von inhaltlicher Kompetenz (IK) und Prozessstrukturkompetenz (PsK) - also die Fähigkeit, in der ganzen EU zu agieren und auf Netzwerke zuzugreifen. Für diesen Job bedarf es des professionellen „Intermediärs“. Der Clou der Formel aber sind zwei

weitere Parameter. Die Perspektivenwechselkompetenz (PwK) bedeutet, für die eigenen Interessen so zu agieren, dass sie auch für das Gemeinwohl Relevanz entfalten. Die Prozessbegleitkompetenz (Pbk) schließlich meint die Fähigkeit des Intermediärs, für seinen Mandanten in penibler Detailarbeit täglich EUweit am Ball zu bleiben. Die Formel, davon ist Joos überzeugt, hat „universellen Charakter“. Das neue Buch von Joos jedenfalls („Politische Stakeholder überzeugen“, Wiley Verlag) hat das Zeug zum Standardwerk - auch weil es die politische Mechanik der EU aus einer überraschenden und aufregenden Perspektive erklärt.



Forscher-Trio
Joos mit Co-Autoren, den LMU-Professoren Anton Meyer und Armin Nassehi (r.)

FOCUS 46/2015



Klemens Joos und seine **Frau Manuela** treffen beim Bundespresseball 2019 Bundespräsident **Frank-Walter Steinmeier** und dessen **Frau Elke Büdenbender**. Klemens und Manuela Joos sind seit 1997 verheiratet, sie haben drei Kinder. Klemens Joos: „Manuela und ich sind seit 1987 zusammen. Sie war und ist mein Fels in der Brandung.“

Dazu tragen Interessenvertretungen wesentliche Informationen bei. Dass die Vertretung wirtschaftlicher Interessen, anders als die Vertretung gewerkschaftlicher, umweltpolitischer oder religiöser Interessen, negativ konnotiert wird, halte ich für einen Fehler im öffentlichen Diskurs. Und gerade deswegen ist die Interessenvertretung von EUTOP mit der Gemeinwohlperspektive so wichtig. Und übrigens auch so erfolgreich.

Sie wollten also schon immer Einfluss auf die Gesellschaft nehmen. Hat Politik als Beruf Sie nie gereizt?

Doch, sehr sogar! In meiner Brust schlägt auch ein Herz für die Politik. Ich bin bereits 1985 als Gymnasiast in die Junge Union eingetreten, hatte seinerzeit mit 17 Gleichgesinnten in Nonnenhorn am Bodensee einen JU-Ortsverband gegründet. 1991

wurde ich als Landesschatzmeister in den engsten Vorstand der Jungen Union Bayern gewählt, und 1994 sollte ich als Nachfolger von Ignaz Kiechle Bundestagsabgeordneter werden. Da hätten viele andere sicherlich zugegriffen. Doch im November 1990 hatte ich ja in meiner Studentenbude in München bereits EUTOP gegründet. Letztendlich habe ich mich bewusst für den unternehmerischen Weg und damit gegen ein Leben in der Politik entschieden. Ich habe das nie bereut, auch wenn ein Bundestagsmandat seinerzeit finanziell für mich sehr verlockend gewesen wäre.

Sie stammen aus Nonnenhorn, einem kleinen bayerisch-schwäbischen Ort am Bodensee. Im Jahr 2017 sind Sie als Unternehmer nach Nonnenhorn zurückgekehrt und haben den 1899 gegründeten Familienbetrieb, die

Zimmerei Joos, übernommen. Warum?

Die Übernahme sichert den Fortbestand des Unternehmens, das sich in vierter Generation im Familienbesitz befindet. Meine Vorfahren haben mit Bodenständigkeit, harter Arbeit und unternehmerischem Mut den Betrieb aufgebaut und bewahrt. Diese Eigenschaften haben mir auf meinem beruflichen Weg sehr geholfen. Ich bin, wie meine Vorfahren, ein harter und disziplinierter Arbeiter. Nur ein Beispiel: Ich habe 17 Jahre lang keinen einzigen Urlaub gemacht. Und auch am Wochenende lege ich nicht die Beine hoch, sondern kümmere mich ums Geschäft. Mein Motto lautet: „Ein zufriedener Kunde kündigt übermorgen, deshalb muss er ständig begeistert werden!“

Lassen Sie uns den Blick von der Vergangenheit in die Zukunft richten.

Was beschäftigt den Unternehmer Klemens Joos aktuell?

Meine Mitarbeiter und ich arbeiten an einem extrem spannenden Projekt: Es geht um die Übertragung der wissenschaftlich basierten Gründungsprinzipien von EUTOP – Perspektivenwechselkompetenz plus OnePager®-Methodik – in die Allgemeingültigkeit. Die Ausgangsüberlegung war: Da es möglich war, mit Hilfe dieser Prinzipien EUTOP zu einem nachhaltigen Erfolg zu führen, müssten sie auch ganz allgemein in Wirtschaft, Wissenschaft und sogar im privaten Bereich erfolgreich anwendbar sein.

Klingt abstrakt, was heißt das konkret? Nennen Sie bitte einige Anwendungsbeispiele.

Das gilt für jede Art von Pitch-Situation. Ob Sie nun als Start-up einen Investor von einer Produktidee >

überzeugen wollen, ob Sie innerhalb eines Konzerns ein Budget für Ihre Abteilung gewinnen wollen, ob Sie als Universität eine Forschungsförderung zugesprochen bekommen wollen, ob Sie als Student ein Stipendium benötigen oder ob Sie ein Beziehungsproblem lösen wollen – Sie benötigen für Ihren Erfolg immer die Mitwirkung des anderen. Und die bekommen Sie umso eher, je genauer Ihr Bild von dessen Interessenlage ist. Wem es gelingt, die eigene Interessenlage mit der des Gegenübers möglichst weit in Einklang zu bringen, dem ist der Erfolg gewiss. Denn Erfolg hat, wer andere von seinem Konzept, von seinen Argumenten überzeugt, wer also Win-Win-Situationen zu schaffen vermag. Unser Konzept der Perspektivenwechselkompetenz geht davon aus, dass dies umso besser gelingt,



Aus den Anfängen der **Unternehmerfamilie Joos**: Das Foto zeigt die 1899 in Nonnenhorn am Bodensee gegründete Zimmerei im Jahr 1922. Links im Bild der Urgroßvater von **Klemens Joos**, der Gründer der Zimmerei **Johann Joos**, mit seiner **Frau Berta**. Rechts im Bild deren **Sohn Anton**.

je genauer man sich in die Sichtweise des Gegenübers hineinversetzen kann und so zu einer Lösung kommt, die im Interesse aller Beteiligten ist.

Bei EUTOP beschäftigen Sie dafür, wie Sie vorhin selbst dargelegt haben, Heerscharen hoch qualifizierter Mitarbeiter und Berater. Die kann

sich aber ein Start-up oder eine Hochschule nicht leisten, geschweige denn eine Partnerschaft im Beziehungsstress.

OnePager®-Methodik

Lösung von Problemen in komplexen Situationen:

Governmental Relations und darüber hinaus

Im Bereich der Governmental Relations wurde die **OnePager®-Methodik** bereits zum **Game Changer**. Der Perspektivenwechsel zwischen Politik und Wirtschaft führte zu dem bis heute erfolgreichen und einmaligen Geschäftsmodell von **EUTOP**. **Joos** hat es sich zum Ziel gesetzt, die Methodik des Perspektivenwechsels auch in anderen Anwendungsfeldern zu etablieren und mit neuen digitalen Lösungen zu verknüpfen. In einer **globalisierten, digitalisierten Welt** werden Entscheidungsfindungen immer komplexer. Beruflich wie privat lassen sich Probleme gedanklich schwieriger durchdringen. Eine **zielgerichtete, lösungsorientierte Kommunikation** ist in einem Kosmos diverser Interessen und riesiger Datenmengen zunehmend unwahrscheinlich. Aufgrund fehlender Strukturen werden komplexe Situationen, in denen Lösungswege komplett verschlossen bleiben, zunehmend wahrscheinlicher.

Um auch in immer komplexeren Situationen richtige Entscheidungen fällen zu können, benötigen Menschen **Tools** (Strukturen), die ihnen helfen, **Informationen und Sachverhalte** zu strukturieren und zielgerichtet **zu kommunizieren**. Wissensspeicher, soziale Netzwerke, Suchmaschinen und Filtersysteme allein sind nicht hinreichend, um Probleme in komplexen Situationen gedanklich vollständig zu durchdringen und bestmögliche Lösungswege zu erschließen. Durch die **OnePager®-Methodik** können Daten und Gedanken zukünftig auf der Basis des Perspektivenwechsels strukturiert und Lösungswege auch sicht- und kommunizierbar gemacht werden. Die Methodik soll mit Hilfe **künstlicher Intelligenz** (KI) in eine intuitiv nutzbare Plattformstruktur überführt werden, die den Anwender dabei unterstützt, Probleme in komplexen Situationen zu lösen. **Das Potenzial ist grenzenlos!**

EUXEA Holding GmbH

Die Unternehmensgruppe **Prof. Dr. Joos** besteht aus 18 Gesellschaften

Interview zum 30. Jubiläum: Dr. Helmut Reitze im Gespräch mit dem Unternehmensgründer

Real Estate Group	EUTOP Group (Governmental Relations)	OnePager Group (Perspective Change)	Services	Handwerk
Verwaltung von Immobilien der Unternehmensgruppe	Mit einem wissenschaftsbasierten, prozessorientierten Ansatz (PSGR®) begleitet die 1990 von Prof. Dr. Klemens Joos gegründete EUTOP International GmbH die Arbeit der Interessenvertretungen von Unternehmen und Verbänden aus Mitgliedstaaten der EU und relevanten Märkten weltweit gegenüber den Institutionen der EU und ausgewählter EU-Mitgliedstaaten	Mit der von Prof. Dr. Klemens Joos entwickelten OnePager®-Methodik des systematischen, prozessorientierten Perspektivenwechsels befähigt die OnePager Group ihre Kunden bei der maßgeschneiderten Lösung komplexer Situationen in Forschungs- und Entwicklungskooperation mit der Technischen Universität München.	Verwaltungsdienstleistungen für die EUXEA Holding GmbH	Zimmerei und Holzbau seit 1899
BERENTER Real Estate GmbH LAKE Real Estate BHS GmbH LAKE Real Estate LBG GmbH LAKE Real Estate RWG GmbH LAKE Real Estate SWT GmbH	EUTOP International GmbH EUTOP Europe GmbH EUTOP Brussels SRL EUTOP Berlin GmbH EUTOP Administration GmbH EUTOP Trademark GmbH EUTOP Partners GmbH	OnePager Lab GmbH OnePager Perspective Change GmbH OnePager Software GmbH	EUXEA Administration GmbH EUXEA Trademark GmbH VLA Invest GmbH	Joos Holzbau GmbH
www.euxea.eu	www.eutop.eu	www.onepager.eu	www.euxea.eu	www.joos-holzbau.eu

Die unternehmerischen Aktivitäten von **Klemens Joos** sind in der EUXEA Holding GmbH zusammengefasst. Mehr dazu auf www.euxea.eu

Da haben Sie vollkommen recht! Deshalb entwickeln wir gerade ein Tool, das unter Einsatz künstlicher Intelligenz und eines speziellen Algorithmus für selbstoptimierende Verfahren in der Lage ist, auch den ungeübten Anwender Schritt für Schritt zum Erfolg zu führen. Über zielführende Fragestellungen wird der Nutzer in die Lage versetzt, sich die Interessenlage seines Gegenübers zu erschließen und sie dann im Sinn des gemeinsamen Erfolgs zu nutzen. Ich bin zutiefst davon überzeugt: Wenn es gelingt, Komplexität mit Hilfe der OnePager®-Methodik zunächst transparent und damit beherrschbar zu machen, lassen sich Konfliktsituationen jeder Art auflösen.

Wirklich jeder Art?

Grundsätzlich ja! Es geht stets darum, sich in die Lage

des Gegenübers hineinzuversetzen und so zu erkennen, wo es gemeinsame Interessen gibt. Sind sie in einem ausreichenden Maß vorhanden, finden beide Seiten leicht zueinander. Ist dies

gesetzt werden, komplexe Problemlagen zu beherrschen und zugleich über den OnePager® das grundsätzlich vorhandene Wissen über alle relevanten Vorgänge nutzbar und für alle Beteiligten dauerhaft

an einen Pitch: Es geht nicht länger darum, den anderen zu besiegen oder gar auszutricksen, sondern ihn zu gewinnen, zu überzeugen, zum Partner zu machen. Wo das gelingt, ist Erfolg garantiert.



Meine Mitarbeiter und ich arbeiten an einem extrem spannenden Projekt.

Klemens Joos

nicht der Fall, kann man die Sache zu den Akten legen und sich weitere Anstrengungen sparen. Diese Methodik ist zugleich ein Innovationsbrutkasten. Sie implementiert ein völlig neues Denken, indem etwa Unternehmen, Start-ups und Forschungseinrichtungen in die Lage ver-

abrufbar zu machen. Denn mithilfe des OnePager®s werden alle wesentlichen Informationen über jede Wettbewerbssituation zum Beispiel eines Unternehmens leicht nachvollziehbar aufbereitet und gespeichert. Wichtiger noch als dies ist eine revolutionäre Herangehensweise

Bisher sind Sie vor allem als Mr. EUTOP bekannt. Werden Sie jetzt zu einem Mr. OnePager?

EUTOP ist und bleibt der Fels, auf dem alles aufbaut. Doch dieses Baby ist erwachsen geworden und benötigt nicht länger meine volle Aufmerksamkeit für 24 Stunden am Tag. In der EUXEA Holding sind alle meine unternehmerischen Aktivitäten zusammengefasst – von EUTOP über OnePager bis hin zu Real Estate, Services und Handwerk. Das sind die Säulen der Unternehmensgruppe Prof. Joos mein unternehmerisches Lebenswerk.