

## Pressestimmen

**dpa** Deutsche Press-Agentur GmbH

» **Wenn's ums Geld geht, fehlt der Durchblick**  
 Die Unsicherheit in Geldangelegenheiten hat in der Finanzkrise bei vielen Menschen zugenommen. Das ergab eine Umfrage im Auftrag der bayerischen Volks- und Raiffeisenbanken. Demnach gaben 46 Prozent der Bayern zu, weniger gut oder gar nicht über Finanzdinge Bescheid zu wissen. (...) «  
**dpa • 11. 8. 2009**

**MAIN POST**  
 WÜRZBURGER NEUESTE NACHRICHTEN  
 82. Jahrgang Nr. 82 Freitag, 7. August 2009

» **Wenig Wissen in Geldfragen**  
 (...) Dabei hat sich der Anteil der Befragten, die sich überhaupt nicht mit Geldangelegenheiten auskennen, im Vergleich zum Vorjahr von damals 4 auf jetzt 10 Prozent mehr als verdoppelt. Lediglich 8 Prozent der Befragten behaupten von sich, sehr gut über Geldfragen Bescheid zu wissen. (...) «  
**Main Post • 11. 8. 2009**

**NZ NURNBERGER ZEITUNG**

» **Wenn's ums Geld geht, fehlt der Durchblick**  
 (...) Vor allem viele junge Leute offenbaren Unwissen: In der Altersklasse der 18- bis 24-Jährigen fiel der Anteil derjenigen, die sich überhaupt nicht mit Finanzthemen auskennen, mit 24 Prozent überdurchschnittlich hoch aus. Die Ergebnisse der Umfrage signalisierten, dass die Finanzkrise viele Bankkunden erheblich verunsichert habe, erklärte der Genossenschaftsverband Bayern. «  
**Nürnberger Zeitung • 12. 8. 2009**

**Frankenpost**

» **Erhebliche Wissenslücken bei Geldfragen**  
 (...) „Dieser Personenkreis bedarf deshalb in ganz besonderem Maß Aufklärung bei wirtschaftlichen Zusammenhängen“, sagte Verbandspräsident Stephan Götzl (...). Für die Umfrage wurden im Mai 1.805 Menschen im Freistaat befragt. «  
**Frankenpost • 13. 8. 2009**

**Bankmagazin**  
 FÜR FÖHRUNGSKRÄFTE DER FINANZWIRTSCHAFT

» **Um das Finanzwissen ist es schlecht bestellt**  
 (...) Dazu Stephan Götzl, Präsident der bayerischen Volksbanken und Raiffeisenbanken: „(...) In diesem Sinne ist ökonomische Bildung der beste Verbraucherschutz. Hier müssen die Anstrengungen verstärkt werden. Dabei sind Politik und Wirtschaft gleichermaßen gefordert.“ «  
**Bankmagazin • 14. 8. 2009**

# Bloß nicht poltern...

Politikberater Dominik Meier über die Professionalisierung seiner Branche

**D**ominik Meier ist seit mehr als zehn Jahren als Politikberater in Berlin tätig. Er ist Mitbegründer und Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Politikberatung (Degepol), die sich seit 2002 für eine Professionalisierung des Berufsbilds und verbindliche Qualitätsstandards einsetzt. Mit „Profil“ sprach Meier über das Selbstverständnis der Branche, warum man mit „Bonner Methoden“ heutzutage nicht mehr weit kommt und darüber, wie ein Mittelständler am besten seine Interessen vertritt.

**Profil:** Herr Meier, in Bayern gibt es ein Klischee, wie politische Interessenvertretung funktioniert: Die wichtigen Entscheidungen werden sonntags nach dem Kirchengang am Bürgermeisterstammtisch im Wirtshaus gefällt. Was ist dran an solchem Gerede?

**Dominik Meier:** Was Sie beschreiben, ist das alte „Bonner Modell“. Das funktioniert heute allenfalls noch in der Kommunalpolitik. In Berlin und Brüssel kann man mit „Hinterzimmerpolitik“ nur scheitern. Erstens gibt es mittlerweile viel mehr Akteure und Interessen, die in politische Entscheidungen eingebunden werden müssen. Zweitens ist die Transparenz von Politik größer geworden. Die Medien sind heutzutage viel aufmerksamer als vor 20 Jahren. Zudem hat das Internet die Zahl der Akteure und Beobachter enorm erhöht. Dies hat das Berufsbild des Politikberaters in den letzten zehn Jahren verändert. Die Arbeit ist professioneller geworden.

**Profil:** Wie sieht die Arbeit eines Politikberaters denn aus?

**Meier:** Interessenvertretung ist nur eine von drei Facetten der Politikberatung. Die Zweite, bei der ich mit meiner Agentur in den letzten Jahren verstärkt tätig bin, ist das sogenannte politische Campaigning. Hier geht es darum, möglichst viele Menschen für bestimmte Anliegen zu mobilisieren, um sich bei der Politik

und in den Medien Gehör zu verschaffen. Die dritte Seite ist die Beratung von Ministerien und Politikern durch Wissenschaftler oder Experten aus der Praxis. Die fünf Wirtschaftsweisen oder die Mitglieder von Expertenkommissionen sind klassische „Politikberater“.



Politikberater Dominik Meier: Hilfe zur Selbsthilfe geben.

**Profil:** Was zeichnet den Mitarbeiter einer Politikberatungsagentur aus?

**Meier:** Er bringt drei wichtige Qualifikationen mit: Erstens kennt er sich mit politischen Prozessen aus und weiß, wie man Netzwerke nutzt und pflegt. Zweitens versteht er die Medienlogik und hat die Fähigkeit, Informationen so aufzubereiten, dass sie einen Wert für Journalisten haben. Zudem hat er gute analytische Fähigkeiten, kann sich schnell in ihm sachfremde Themenfelder einarbeiten und hat einen gesunden Menschenverstand. Kurz gesagt: Die Haupttätigkeiten eines Politikberaters sind Netzwerken, kommunizieren und analysieren.

**Profil:** Was unterscheidet gute von schlechter Politikberatung?

**Meier:** In der Degepol versuchen wir seit vielen Jahren, einheitliche Qualitätsstandards für die Politikberatung zu erarbeiten. Das ist natürlich nicht einfach: Wie will man Einfluss und Erfolg in einem so sensiblen Feld wirksam messen? Ich glaube jedoch, dass der Kunde schnell merkt, ob seine Berater etwas taugen. Es ist bei der Politikberatung nicht so, dass man einen Auftrag erteilt und in vier Monaten die Ergebnisse präsentiert bekommt. Man hat kontinuierlich Kontakt zum Berater, der einen über die aktuelle Sachlage informiert. Wenn er sich hierbei regelmäßig irrt, zum Beispiel bei der Einschätzung von politischen Entwicklungen, sollte man sich schon überlegen, ob man mit dem richtigen Partner zusammenarbeitet.

**Profil:** Brauchen mittelständische Unternehmen heutzutage den Beistand eines Politikberaters?

**Meier:** Interessenvertretung und politische Arbeit ist nicht nur die Sache großer Konzerne. Wir arbeiten zunehmend mit mittelständischen Unternehmen zusammen, die sich nicht mehr ausreichend durch ihre Branchenverbände repräsentiert fühlen.

**Profil:** Sind Verbände also ein Auslaufmodell?

**Meier:** Nein. Verbände können gar nicht auf jedes Einzelinteresse eingehen. Sie beanspruchen eine Art Deutungshoheit über das, was der kleinste gemeinsame Nenner einer Branche oder Personengruppe ist. Sie besitzen ein Anhörungsrecht im Bundestag und werden auch von Ministerien bei der Ausarbeitung von Gesetzen konsultiert. Zudem kann ein Berater in einem Politikfeld sehr selten das tiefe Fachwissen eines Verbandsmitarbeiters erwerben, der sich zum Teil seit Jahrzehnten für die Mitgliederinteressen einsetzt.

**Profil:** Nehmen wir an, ich bin Vorstand einer bayerischen Regionalbank oder eines mittelständischen Betriebs: Wie organisiere ich meine Interessen?

**Meier:** Auf Bundesebene bietet es sich an, gemeinsame Interessen durch Dachverbände bündeln und vertreten zu lassen. Sie haben das Know-how und das

Personal, um politische und mediale Kampagnen zu organisieren. Wenn es um Einzelinteressen von Regionalbanken geht, greift man eher auf Beratungsfirmen zurück. Auf kommunaler Ebene kann man als Mittelständler oder Regionalbanker durchaus vieles selbstbewegen, wenn man ein paar Spielregeln beachtet.

**Profil:** Welche wären das?

**Meier:** Grundsätzlich gilt: Die Regeln sind überall gleich – egal, ob in den Kommunen oder in München, Berlin und Brüssel. Das heißt, zurückhaltend sein, nicht arrogant oder polternd auftreten und sich klar machen, dass man ein Bittsteller ist. Der gravierendste Fehler, den man machen kann, ist zu glauben, dass das Ego eines Politikers kleiner sein könnte, als das eigene.

Wichtig ist zudem zu verstehen, dass die Politik anders funktioniert als die Wirtschaft. In Letzterer setzt sich in der Regel das beste Produkt am Markt durch. In der Politik behauptet sich dagegen nicht automatisch das beste Argument. Politik setzt auf Konsens: Viele Einzelinteressen müssen zu einer Kompromisslösung gebündelt werden. Was Wirtschaftsakteure häufig nicht verstehen ist, dass Politiker nicht sagen können „so wird's gemacht“ und dann wird es erledigt, wie der Chef es will. Man muss sich immer vor Augen führen: ich bin nicht der Einzige, der sich mit einem Anliegen an Politiker wendet. Das erfordert oftmals einen sehr langen Atem.

**Profil:** Wenn ich Sie anheuern würde, was wären Ihre ersten Schritte, um mich bei der Vertretung meiner Interessen zu unterstützen?

**Meier:** Als erstes erklären wir unseren Kunden, wie der politische Betrieb funktioniert. In einem zweiten Schritt machen wir sie fit für die Politik. Wir erklären, wie man richtig argumentiert, helfen bei der Erarbeitung einer Strategie und zeigen, wie man politische Allianzen schmiedet. Wichtig ist mir festzuhalten, dass wir nicht das Reden und Handeln übernehmen. Das macht der Kunde, wir zeigen ihm lediglich, wie es geht. Wir verfolgen eine Strategie der „Hilfe zur Selbsthilfe“.

**Profil:** Herr Meier, vielen Dank für das Gespräch! hh

## Pressestimmen

### Passauer Neue Presse

#### » Finanzfragen: Niederbayern wissen etwas mehr

„Wie gut wissen Sie alles in allem in Gelddingen Bescheid?“, lautete die Frage, die im Auftrag der bayerischen Volks- und Raiffeisenbanken die GMS Dr. Jung Gesellschaft für Markt- und Sozialforschung Hamburg 1.800 Bayern stellte. 46 Prozent erklärten dabei, sich weniger gut oder überhaupt nicht auszukennen. Nur 8 Prozent antworteten auf die Frage mit einem „sehr gut“. Die Niederbayern schnitten etwas besser ab. (...) «

Passauer Neue Presse • 18. 8. 2009

### NÜRNBERGER Nachrichten

#### » In Sachen Geld verunsichert

(...) Die Ergebnisse der Umfrage signalisierten, dass die Wirtschafts- und Finanzkrise viele Bankkunden erheblich verunsichert habe, erklärte der Genossenschaftsverband Bayern. „Dieser Personenkreis bedarf deshalb in ganz besonderem Maß Aufklärung bei wirtschaftlichen Zusammenhängen“, sagte Verbandspräsident Stephan Götzl (...). Für die Umfrage wurden im Mai 1.805 Menschen im Freistaat befragt. «

Nürnberger Nachrichten • 12. 8. 2009

### Deutsche Handwerkszeitung

Die Wirtschaftszeitung für den Mittelstand

#### » Startschuss für Gemeinschaftsinitiative

Die bayerische Staatsregierung, der bayerische Sparkassenverband und der bayerische Genossenschaftsverband haben (...) gemeinsam mit dem Bayerischen Handwerkstag eine Initiative gestartet, um die bayerischen Handwerksbetriebe bestmöglich vor der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise zu schützen. Im Vordergrund steht dabei, den Handwerksunternehmen ausreichende Finanzierungsmöglichkeiten und Programmkredite zu fairen Konditionen zur Verfügung zu stellen. (...) «

Deutsche Handwerks Zeitung • 7. 8. 2009

### Süddeutsche Zeitung

MÜNCHNER NEUESTE NACHRICHTEN AUS POLITIK, KULTUR, WIRTSCHAFT UND SPORT

#### » Götzl fordert Neuordnung des Bankenmarktes

Für Bayerns Genossenschaftspräsidenten ist bloßes Wachstum ohne Nachhaltigkeit kein Geschäftsmodell

Götzl: Die internationale Finanzkrise ist eine Folge kollektiven Versagens. Viele Marktteilnehmer sind ihrer Aufgabe und Verantwortung nicht nachgekommen. Versagt hat in weiten Bereichen zudem auch die weltweite Finanzmarktaufsicht. Da schließe ich auch die deutsche nicht aus. (...) «

Süddeutsche Zeitung • 5. 9. 2009