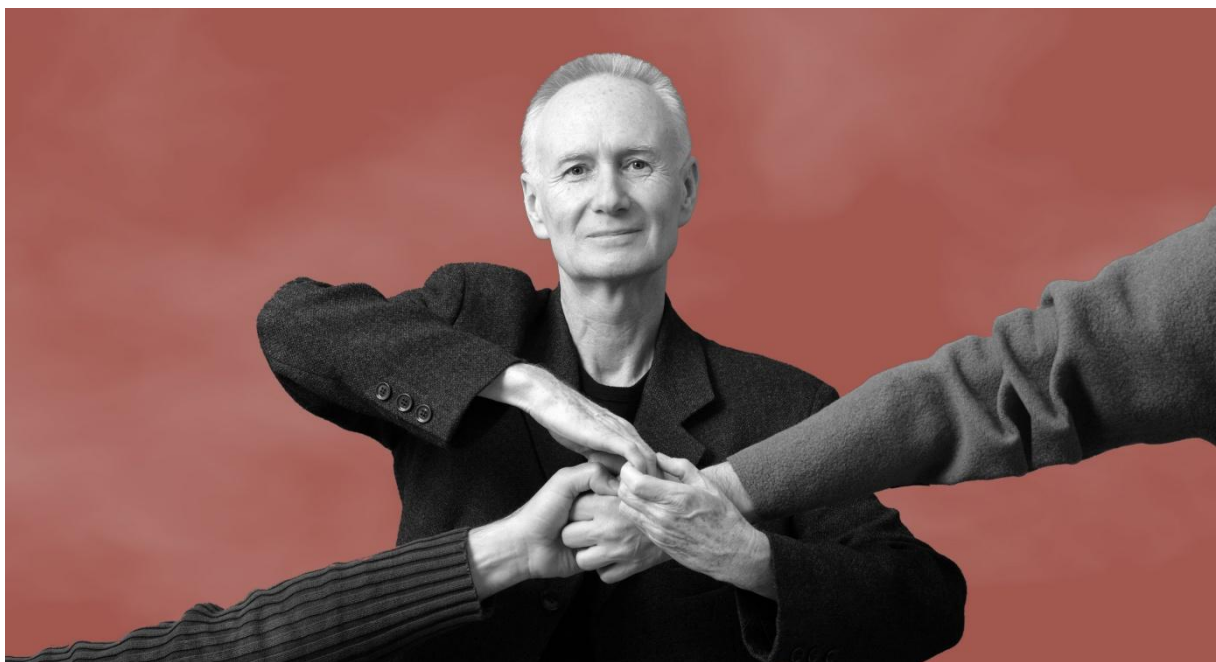


LOBBYING

Anker in unsicheren Zeiten

Ganztägiges Seminar über das Know How und die Fähigkeiten, sich mit all seinen Ideen, Projekten & Innovationen durchsetzen zu können. Mit sauberem und transparenten Lobbying. Gerade jetzt.

mit Mag. Wolfgang Lusak



WANN: 29. April 2026

WO: 4future.work-Club 1010 Wien, Graben 17

WIE LANG: 9:00 – 17:30

FÜR WEN INTERESSANT: Private, Berufstätige, Engagierte; Firmen, Organisationen, Vereine

LOBBYING:

Anker in unsicheren Zeiten

Ganztägiges Seminar über das Know How und die Fähigkeiten sich mit sauberem und transparentem „White“ Lobbying durchsetzen zu können. Mit Ideen, Innovationen & Projekten. Gerade jetzt.

- Nur weil sich einige Profi-Lobbyisten persönlich bereichert haben, dürfen anständige Menschen nicht auf Lobbying verzichten. Weil es auch für die Durchsetzung guter Dinge angewendet werden kann.
- Netzwerken bedeutet bei bestehenden Lobbys andocken. Lobbying bedeutet eigene Lobbys aufbauen können, selbst den Lead zu einem Thema zu übernehmen.
- White Lobbying bedeutet den Weg von Themenführerschaft zur System/Technologie-Führerschaft bis zur breiten Relevanz oder Marktführerschaft zu beschreiten.
- In unsicheren Zeiten sind eigene Lobbys verlässliche Anker

Die Zukunft der Menschheit liegt in schöpferischer, technischer, digitaler, umweltverträglicher und humaner Innovation. Dabei ist die gelingende Kombination von Veränderungswille, Kreativität, F&E, Innovation, Digitalisierung/KI, Zusammenarbeit und Lobbying zum entscheidenden Management-Instrument geworden. Sie erfordert Know How, Struktur und Netzwerk-Kompetenzen. Damit können Private, Erfinder, Engagierte, EPU, KMU, Startups, Freiberufler, Vereine und Organisationen in puncto Durchsetzungskraft sogar Konzerne & Global-Player überraschen.

Die Haupt-Nutzen dieses Lobbying-Seminars: Die Teilnehmer ...

- können nachvollziehen, wie man eine eigene Lobby erfolgreich aufbaut
- erfahren, wie man bezüglich Zugängen, Genehmigungen, Zertifizierungen, Förderungen, Normungen, Aufträgen vorankommen kann
- wie man Einfluss auf allgemeine Leitlinien und Gesetze erlangen kann
- erhalten Einblick in erfolgreiche Original-Praxisbeispiele
- sehen, wie man für seine Ziele in Politik, Verwaltung, Verbänden, Wissenschaft, Medien und am Markt Unterstützung finden kann
- erfahren, wie man Themen-, System- & Marktführerschaft erreicht
- lernen, wie man Blockaden und Barrieren überwindet, wenn scheinbar nichts mehr geht

LOBBYING-Seminar für alle, die was bewegen und sich durchsetzen wollen	
1. Vorstellungs- und Erwartungsrunde	Ausrichtung des Seminars auf die spezifischen Anforderungen der TN (Teilnehmerinnen & Teilnehmer)
2. Herausforderungs-Landschaft & Lobby Check	Moderierte Erfassung der von den TN wahrgenommenen Chancen und Probleme im Zusammenhang mit der Durchsetzung ihren Interessen, Projekten und Innovationen. Lobbying-Ist-Situation-Check: Wie weit bin ich? Wo sind meine „weißen Flecken“?
3. Lusak Impulsreferat: + Fragen & Antworten	Mit transparenten Methoden, gezielten Vorgangsweisen und Original-Erfolgsbeispielen aus der Praxis erfassen, wie man mit sauberem Lobbying Ideen durchsetzen, Chancen nützen und Krisen meistern kann
4. Optimale Vorbereitung & Konzeption eines Lobbying-Projektes: + Fragen & Antworten	Klarheit darüber, was man generell erreichen kann und will: Analyse, Ziele, Strategie, Planung, Controlling von Lobbying-Projekten. Umsetzungskonzepte: Maßnahmen, Zeitplanung und Budget. Planung des Einbindungs-, Motivations- und Mobilisierungsprozesses
5. Praktischer Einstieg in ein Lobbying-Projekt: Kick Off, Kern-Lobby-Team, Anbahnung, Instrumente, Controlling	VIP-Datei-Aufbau, Botschaft, Kern-Team-Aufstellung, Lobby-Aufbau und Integration, Instrumente Start-Workshops & Kick Off-Events, Einzel-Gespräche. Schritt an Öffentlichkeit: Lobbying & PR & SoMe = Public Affair. Prozess-Steuerung und -Controlling; Tipps für ein effizientes und behutsames Vorgehen
6. Diskussion anhand der erfolgreichen Lobbying- Projekte aus Wirtschaft und Organisationen	Blitz-Präsentationen erfolgreicher Praxis-Projekte Kommentare: Lernen aus Fehlern, Erkennen der Erfolgs-Faktoren, Überlegungen zum eigenen Vorgehen, Fragen, Antworten, Diskussion
7. Wichtigste Erkenntnisse & Zusammenfassung	Das nehme ich mir mit; meine individuellen Ziele - so möchte ich einsteigen; Motivation meiner Umgebung; Tipps für die allerersten Schritte

Seminarleiter und Referent Mag. Wolfgang Lusak

Unternehmensberater, Lobby-Coach, Marketing-Experte und langjähriger
Universitätslektor

- Å war über 12 Jahre Manager bei Unilever, Gillette und BP
- Å verhalf dem österreichischen Wein nach dem Glykol-Skandal als erster Geschäftsführer der Österreichischen Weinmarketinggesellschaft wieder zu internationalem Rang und wirtschaftlichem Aufschwung
- Å Universitäts-Lektor: 17 Jahre an WU; aktuell bei div. Lehrgängen (ARS)
- Å betreut seit über 20 Jahren Manager, Unternehmer, Politiker, Verbandschefs und andere Entscheidungsträger als Strategie-Berater und persönlicher Coach
- Å hält Vorträge und schreibt Artikel/Gastkommentare über Wirtschaft, Mittelstand, Politik und Lobbying in DIE PRESSE, KURIER, Bürgermeisterzeitung, wirtschaft, Medianet, Report etc.
- Å mehrfacher Preisträger in den Bereichen Marketing und PR; „ÖGV-Unternehmer des Jahres 2010“; Gründer & Betreiber der Mittelstands-Plattform „Lobby der Mitte“
- Å Bücher: „Der Alleinige Manager“, „M für Mittelstand“, BEST OF MITTELSTAND, Mein HERZ schlägt in der MITTE ... und 10 Sachbücher

www.lusak.at, www.lobbydermitte.at www.herzindermitte.at

Anmeldung und Kosten

Preis € 190.- + 20% MWSt.

Ab 3 Teilnehmer:innen eines Unternehmens oder einer Familie werden 10 % Ermäßigung in Abzug gebracht. Die Gebühr beinhaltet auch die Seminar-Unterlagen Getränke und Snacks im Seminarraum. Essen bitte selbst mitnehmen. In der Mittagsstunde besteht die Möglichkeit in der Umgebung zu essen.

Nach der verbindlichen Anmeldung bei office@lobbydermitte.at erhalten Sie per Mail die Rechnung. Mit der Überweisung der Gebühr entsteht die fixe Anmeldung. Es gibt eine Mindest-Anzahl von acht Teilnehmer:innen.

Sollte die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht werden, im Falle von Krankheit oder anderen unvorhersehbaren Umständen, die es dem Seminarleiter unmöglich machen, das Mentaltraining Seminar durchzuführen, kann dieses abgesagt werden. Bereits geleistete Zahlungen werden vollständig zurückerstattet. Weitere Schadenersatzansprüche bestehen nicht. Bei einer Stornierung Ihrerseits werden ab 1 Woche vor dem Seminartermin 50 % der Gebühr, bei späterer Stornierung oder Nicht-Erscheinen zum Seminar die volle Seminargebühr verrechnet. Eine Ersatzperson kann selbstverständlich nominiert werden.

Wenn Sie Fragen haben: Telefon 01 315 45 36 oder Mail office@lobbydermitte.at