
Teil 1

Was Public Affairs ist – und was nicht
Warum professionelle Interessenvertretung mehr ist als Lobbying

Stand: 27.01.2026

Inhalt

I.	Public Affairs: mehr als ein politischer Draht	2
II.	Was Public Affairs nicht ist.....	2
1.	Public Affairs ist kein Synonym für Lobbying	2
2.	Public Affairs ist kein Netzwerkservice	2
3.	Public Affairs ist kein Hinterzimmergeschäft	2
III.	Was Public Affairs tatsächlich ausmacht.....	3
1.	Strategische Perspektive	3
2.	Fachliche Fundierung	3
3.	Prozessverständnis	3
4.	Übersetzungsleistung	3
IV.	Warum Public Affairs ohne Politikfeldberatung nicht funktionieren	3
V.	Ausblick	4

„Public Affairs? Ach, das ist doch nur das neue Wort für Lobbying.“ – Ein Satz, den man nicht selten hört, wenn es um politische Kommunikation geht. Und tatsächlich: Der Begriff klingt technisch, sperrig und bleibt oft vage. Das macht ihn angreifbar. Doch gerade in einer Zeit, in der politische Prozesse schneller, komplexer und zugleich transparenter werden, braucht es ein präzises Verständnis davon, was Public Affairs heute ist – und was nicht.

Denn wer glaubt, Public Affairs sei vor allem ein Türöffner für Gespräche im politischen Raum, unterschätzt den Wandel: Professionelle Interessenvertretung ist längst nicht mehr allein Netzwerkarbeit. Sie ist strategisch, faktenbasiert und analytisch. Und sie steht unter dem Anspruch, legitim, nachvollziehbar und wirksam zu sein.

Dieser Beitrag gibt eine strukturierte Einführung in das Feld Public Affairs, grenzt es gegenüber benachbarten Disziplinen ab – und zeigt auf, warum eine professionelle Politikberatung heute mehr braucht als nur gute Kontakte.

1: Was Public Affairs ist – und was nicht

I. Public Affairs: mehr als ein politischer Draht

Im Kern beschreibt Public Affairs die **strategische, langfristige und transparente Interessenvertretung** von Organisationen gegenüber Politik, Verwaltung und relevanten gesellschaftlichen Akteuren. Sie bewegt sich an der Schnittstelle von Politik, Wirtschaft, Recht und Öffentlichkeit.

Entscheidend ist dabei: Public Affairs zielt **nicht** auf einzelne Entscheidungen im Alleingang, sondern auf das **Verstehen, Begleiten und Mitgestalten politischer Prozesse**.

Das unterscheidet sie fundamental von vielen gängigen Zuschreibungen.

II. Was Public Affairs nicht ist

1. Public Affairs ist kein Synonym für Lobbying

Während Lobbying oft als taktisches Instrument zur Beeinflussung einzelner Entscheidungen gesehen wird, stellt Public Affairs den strategischen Überbau dar. Es geht um langfristige Positionierung, nicht um kurzfristige Erfolge.

Lobbying ist ein **Instrument** – Public Affairs ist die **Strategie**.

Lobbying im engeren Sinne meint die gezielte Ansprache politischer Entscheidungsträger zu einem konkreten Anliegen, etwa im Rahmen eines laufenden Gesetzgebungsverfahrens. Public Affairs umfasst deutlich mehr: Analyse politischer Entwicklungen, Strukturierung von Interessen, Aufbau von Positionen, Koalitionsbildung, Kommunikation und Prozessbegleitung über längere Zeiträume.

Wer Public Affairs auf einzelne Gespräche reduziert, verwechselt Werkzeug mit Konzept.

2. Public Affairs ist kein Netzwerkservice

Die Qualität der Argumente und die Tiefe der **Analyse** sind entscheidend, nicht die Anzahl der Kontakte im Adressbuch. Erfolgreiche Public Affairs basieren auf **Fachwissen** und der Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge verständlich zu vermitteln.

Persönliche Kontakte sind hilfreich. Sie sind aber **kein Ersatz für Substanz**.

Politische Entscheidungsträger – insbesondere in Ministerien und Verwaltungen – erwarten belastbare Argumente, nachvollziehbare Analysen und umsetzbare Vorschläge. Zugang ohne Inhalt verpufft schnell. Im Zweifel schadet er sogar der eigenen Glaubwürdigkeit.

Professionelle Public Affairs basiert daher nicht auf Nähe, sondern auf **Relevanz**.

3. Public Affairs ist kein Hinterzimmergeschäft

Die Zeiten intransparenter Deals sind vorbei. Moderne Public Affairs agieren im Licht der Öffentlichkeit, mit klaren ethischen Richtlinien und unter wachsamer Beobachtung von Medien und Zivilgesellschaft.

Moderne Public Affairs operieren **transparent, regelgebunden und nachvollziehbar**.

Spätestens mit der Einführung von Lobbyregistern, Verhaltenskodizes und Compliance-Vorgaben ist klar: Politische Interessenvertretung ist Teil des demokratischen Prozesses – und unterliegt entsprechenden Regeln. Seriöse Akteure arbeiten offen, dokumentiert und mit klarer Rollenverteilung.

Diskretion ist im politischen Raum unabdingbar. Intransparenz ist es nicht.

1: Was Public Affairs ist – und was nicht

III. Was Public Affairs tatsächlich ausmacht

1. Strategische Perspektive

Public Affairs-Experten denken in Szenarien und politischen Zyklen, d. h. sie betrachten politische Entwicklungen **nicht isoliert**, sondern im Kontext langfristiger Ziele und institutioneller Strukturen. Sie antizipieren Entwicklungen und positionieren ihre Organisationen vorausschauend – oft Jahre bevor ein Thema die Tagesordnung bestimmt. Sie fragen daher nicht nur: *Was passiert gerade?*, sondern vor allem: *Warum passiert es – und was folgt daraus?*

2. Fachliche Fundierung

Politik ist heute hochgradig spezialisiert. In dieser Welt ist **Generalistentum nicht mehr ausreichend**. Public Affairs erfordert ein tiefgreifendes Verständnis von Rechtsrahmen, ökonomischen Zusammenhängen und regulatorischen Feinheiten des jeweiligen Politikfelds.

Ohne fachliche Tiefe bleiben Public Affairs an der Oberfläche – und verlieren dort schnell an Wirkung.

3. Prozessverständnis

Politische Entscheidungen entstehen nicht im Moment der Abstimmung. Sie reifen über Monate oder Jahre – in Ministerien, Arbeitsgruppen, Anhörungen, zwischen Bund und Ländern sowie auf europäischer Ebene.

Wer erst aktiv wird, wenn ein Gesetzentwurf vorliegt, kommt meist zu spät. Professionelle Public Affairs begleiten den gesamten Policy-Cycle – von der Problemdefinition über die Agenda-Setzung bis zur Implementierung und Evaluation.

Professionelle Public Affairs setzen also dort an, wo Gestaltungsspielräume

bestehen – häufig lange bevor ein Thema öffentlich sichtbar wird.

4. Übersetzungsleistung

Ein oft unterschätzter Aspekt: Public Affairs-Profis sind **Brückenbauer** zwischen verschiedenen Welten. Sie übersetzen Fachexpertise in politisch relevante Botschaften und machen gleichzeitig politische Logiken, Zwänge und Prioritäten für ihre Auftraggeber verständlich. Gleichzeitig machen sie wirtschaftliche, rechtliche oder technische Sachverhalte **politisch anschlussfähig** – ohne sie zu verfälschen.

Diese **Übersetzungsleistung** ist kein Beiwerk, sondern Kern der Arbeit.

IV. Warum Public Affairs ohne Politikfeldberatung nicht funktionieren

Hier liegt der entscheidende Punkt: Effektive Public Affairs entfalten ihre Wirkung **nicht aus sich heraus**, sondern **auf Basis fundierter Politikfeldanalyse und -beratung**.

Nur wer ein Politikfeld in seiner Struktur und Dynamik versteht – Akteure, Zuständigkeiten, Konfliktlinien, Entscheidungslogiken –, kann Interessen wirksam positionieren. Ohne diese Analyse bleiben Maßnahmen reaktiv, punktuell und oft wirkungslos.

Politikfeldberatung ist deshalb kein akademischer Luxus, sondern liefert die **analytische Grundlage** für professionelle Entscheidungen und damit professionelle Public Affairs-Aktivitäten.

**Kurz eingeordnet:
Public Affairs
bei FinTax policy advice**

Bei FinTax policy advice werden Public Affairs konsequent **politikfeldbezogen** gedacht. Unser Ansatz basiert stets auf der tiefgreifenden Analyse spezifischer Politikfelder – sei es Steuer-, Finanz-, Wirtschafts- oder Immobilienpolitik. Erst auf dieser Grundlage entstehen Strategien, Positionen und Kommunikationsansätze.

Public Affairs sind hier kein Selbstzweck, sondern **die Übersetzung fundierter Fachberatung in politisch relevante Handlungsoptionen**. Wir begleiten dazu unsere Klienten durch den gesamten politischen Prozess. Dabei setzen wir auf Transparenz, fachliche Exzellenz und langfristige Perspektiven.

V. Ausblick

Im nächsten Beitrag geht es darum, **woher Public Affairs kommen**, wie sie sich historisch entwickelt haben – und warum das **Verständnis politischer Systeme** (USA, Europa, Deutschland) entscheidend dafür ist, **wie Interessenvertretung heute funktionieren kann**.