

**Bitte  
beachten  
Sie:**

Wir sehen grundsätzlich davon ab, die Dialoge mit unseren Klienten per E-Mail, Telefon oder Fax zu führen. Das gehört zum unbedingten Anspruch auf Diskretion. Ausnahmen darf und wird es nicht geben.

Sofern Sie uns gegenüber nicht gleich mit Ihrem Namen oder persönlich in Erscheinung treten wollen steht es Ihnen frei, einen Rechtsanwalt oder eine Vertrauensperson einzuschalten.

**Hinweis**

Unsere Dienstleistungen sind selbstverständlich nicht für Straftäter bestimmt. Ebenso wenig wie ein Krimiautor seine Leser zu Verbrechen ermutigt, sollen unsere Dienstleistungen zum Verstoß gegen Gesetze animieren.

**Lobbying  
Contact  
Cooperation**

Brian Hunt  
Mike Patt  
David Salzmann  
Ruben Schnyders  
Wolfgang Zimmermann

August 2023  
Wolfgang Zimmermann / David Salzmann



EINZIGARTIG  
FÜR BESONDERE KLIENTEN!

**SO DISKRET, DASS ES VON  
ANDEREN NICHT BEMERKT WIRD.  
WIR KOMMEN INS SPIEL, WENN EIGENTLICH  
NICHTS MEHR GEHT.**

David Salzmann und Wolfgang Zimmermann waren viele Jahre lang in öffentlichen und nicht-öffentlichen Bereichen tätig. Sie haben sich anschließend als freiberufliche Berater auf die Lösung diffiziler Problemstellungen, populäre Wirtschaftsthemen und das Offshore Consulting in den Bereichen Kapital und Finanzen spezialisiert.

# Business of Lobbying

**Insbesondere bei der Durchsetzung geschäftlicher Vorhaben sind z.B. auch weltweit operierende Konzerne, Banken und Unternehmen auf Lobbyisten und Kontakter mit exzellenten Beziehungen angewiesen, da ansonsten selbst für diese Firmen manche Türen verschlossen bleiben.**

Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. Klasse statt Masse! Nicht die Anzahl der Kontakte macht erfolgreich, sondern die Belastbarkeit einiger weniger Beziehungen. Wir sind zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort und treffen dort die richtigen Personen. Das Who-is-who zu kennen ist das eine. Persönliche Kontakte zu diesem Kreis und zu wissen, was wann und für wen wichtig ist – und wie sich bestimmte Angelegenheiten möglichst hocheffektiv lösen lassen – das ist schon etwas ganz anderes.

Ein schwer durchschaubares Geflecht an Beziehungen, Kontakten und Abhängigkeiten regiert heute die Wirtschaft und Politik in vielen Ländern. Nicht allen gefällt dieses People-Business jenseits öffentlicher Bühnen um Kapital, Macht, Einfluss und Aufträge – ohne feste Regeln, dafür umso brutaler.

Der Lobbyismus ist ein altes Geschäft, braucht aber neue Dimensionen, die wir dort bieten, wo sich Wirtschaft und Politik noch nicht global umfassend verzahnt haben. Wir verfolgen einen integrierten und strategischen Beratungsansatz für Operationen in allen relevanten Bereichen, auf allen Ebenen und geografisch grenzenlos. Uns ist klar, dass die Sicherheit der Zielerreichung untrennbar verbunden ist mit der Qualität unserer Arbeit, obwohl diese manchmal nicht sofort in messbarem und dem bezifferbaren Erfolg fassbar ist.

Es gehört zum Wesen des Lobbyismus, das er sich im Hintergrund abspielt. Das sichert den Erfolg. Wäre das anders, hätten Wirtschaft und Politik längst auf den Lobbyismus verzichtet. Was aber im Hintergrund stattfindet, unterliegt Spekulationen im Vordergrund und führt in Einzelfällen zu eigenwilligen Gerüchten und zu negativen Schlagzeilen. Zweifelhaft ist die Arbeit der Lobbyisten jedoch nicht, obschon sie außerhalb der öffentlichen Wahrnehmung erfolgt.



Wir kennen die internationalen Regelwerke. Unser breit aufgestelltes Netzwerk von wichtigen Personen in aller Welt verschafft uns unter anderem wertvolle Kontakte zu Regierungen, Finanzmärkten, Wirtschaftsverbänden und Interessensvertretern in potenziellen Zielmärkten. Sie profitieren und partizipieren von diesen Kontakten und verfügen so über Mittel und Möglichkeiten, von denen andere nicht einmal wissen, dass es sie gibt und die sich die meisten Geschäftsleute und Unternehmen nicht vorstellen können.

Hier treffen Sie auf global agierende Consulter und auf aktiv für Sie Handelnde, zu denen auch herausragende Juristen gehören. Wir leiten sicher über gebaute Brücken und machen die Anliegen unserer Klienten zu unseren eigenen. Jede Angelegenheit muss individuell und stets hocheffektiv gelöst werden. Wir arbeiten daher nur mit den Besten. Das ist der hohe Anspruch ohne Kompromisse. So arbeiten wir global. Darin liegt unsere große Leidenschaft seit der Mitte der 80er-Jahre.

Wir öffnen Türen, um z.B. unbürokratisch und unkonventionell Probleme zu lösen, Märkte zu erschließen, Wettbewerber an einen Tisch zu bringen, Vorhaben umzusetzen, die Kommunikation zu verbessern etc. Wir helfen, andere Menschen mit ins Boot zu holen sowie Entscheidungsträger und Meinungsmacher zu gewinnen. In Verhandlungen ist es wie im „richtigen“ Leben: Den Vorteil hat der Rücksichtslose. Wir stellen für unsere Klienten die Weichen, agieren diskret im Hintergrund, spinnen die Fäden und bilden wichtige Knoten.

Spezialisiert sind wir auf Grenzfälle, bei denen es um viel Geld geht, wo der Druck hoch und die Zeit knapp sind: Da zeigen wir, wie gut wir sind, wenn wir das Beste für unsere Auftraggeber herausholen. Wir geben unseren Klienten äußerst aggressive, aber legale Waffen und Mittel zur Hand. Die Weitergabe dieser Informationen ist legitim, und es liegt in der Natur unserer Dienstleistungen, dass absolute Diskretion auf beiden Seiten unbedingt nötig ist. Denn geht es hart auf hart zu, kann die Wahl der richtigen Maßnahmen zur Überlebensfrage werden.

Gern berichten wir im persönlichen Gespräch über unsere Engagements z. B. in Europa, Lateinamerika, in den karibischen Staaten, Asien, auf Wirtschafts- und Regierungsebenen, im Offshore-Bankenwesen der klassischen Steueroasen oder der Vernetzung im arabischen Raum.

Sind wir für Sie tätig, treffen wir eine Honorarvereinbarung auf der Basis von Stunden- oder Tagessätzen. Hinzu kommen Reisekosten und Spesen. Dabei ist die Vereinbarung eines Pauschalhonorars grundsätzlich möglich. Wir werden regelmäßig einen angemessenen Vorschuss fordern bzw. Zwischenabrechnungen erstellen. Diese Vorschüsse verrechnen wir selbstverständlich nach Beendigung des Mandats in Ihrer Schlussabrechnung. Dies hat für Sie auch den Vorteil, dass Sie nicht mit einer einmaligen hohen Rechnung konfrontiert sind, sondern die finanzielle Belastung über einen längeren Zeitraum verteilt wird. In Ausnahmefällen akzeptieren wir nach individueller Absprache auch eine Zahlung des Honorars in Raten. Auf der Basis von Provisionszahlungen werden wir nicht tätig. Unsere Dienstleistungen stehen daher nur Auftraggebern mit einem entsprechenden Vermögensstatus zur Verfügung.

**Lassen Sie uns miteinander ins Gespräch kommen. Wir wollen dabei konkret über Ihre Wünsche sprechen, für die wir unter vier Augen die beste aller Lösungen finden werden.**

**Erstkontakt: [lobbying.contact@gmail.com](mailto:lobbying.contact@gmail.com)**

**Erfolg braucht Regeln**



**Spezialisierung und Kooperation**

**Sie benötigen Referenzen?**

**Zum Honorar**