

# Hitschfeld

## Büro für strategische Beratung

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir begrüßen Sie zur Lektüre unseres ersten Newsletters im Jahr 2019. Sollten wir den Beiträgen in diesem Newsletter eine Überschrift oder einen roten Faden geben, dann wäre das wohl „Akzeptanz“. So vielschichtig die Themen, die wir Ihnen diesmal vorstellen wollen, auch sind: Um Akzeptanz müssen die Akteure immer wieder werben.

Das gilt auch für unsere ureigene Veranstaltungsreihe – den **Leipziger Lunch Club. 15 Jahre alt** wird dieses Veranstaltungsformat im Frühjahr dieses Jahres. Gesprächs- und Diskussionsrunden gab es in Leipzig auch vor 15 Jahren schon. Zu homogen fanden wir – und suchten nach einer Idee, verschiedene Persönlichkeiten mit unterschiedlichem beruflichen Background so zusammen zu bringen, dass immer wieder überraschende und neue Begegnungen möglich sein sollten und der Blick über den eigenen Tellerrand das Salz in der Suppe ist. Akzeptiert ist der LLC als Treffpunkt und Umschlagplatz neuer Ideen und Akteure in der Stadt nun schon lange. Das feierten wir mit einem Festvortrag von Michael Theis, dem Vorsitzenden der Geschäftsführung der L-Gruppe.

Erfolgreiche Projekte sind fraglos angewiesen auf gute Kenntnisse zu Meinungsbildungs- und Entscheidungsfindungsprozessen in kommunalen Parlamenten. Für uns – die Grenzgänger zwischen Politik, Verwaltung und Wirtschaft – ein Feld, auf dem wir zu Hause sind. Für Sie haben wir die **grundlegenden Abläufe der kommunalen Entscheidungsfindung** einmal prototypisch zusammengefasst. Kurz: Wie wird eine Idee zu einem Beschluss?

Unser Werkstudent Lukas von Below legt seine Masterarbeit vor und tauscht sein studentisches Dasein gegen die dauerhafte Mitarbeit im Büro Hitschfeld. Die vergangenen 9 Monate haben er und auch wir genutzt, um seine Disziplin, die Sinologie, mit einer neuen Facette anzureichern. Der Fokus seiner Arbeit hat sich zunehmend auf die **Akzeptanz chinesischer Investitionen in Europa** verlegt. Einen Ausschnitt daraus, mit Blick auf den deutschen Markt, können Sie im Artikel "Chinesische Investitionen im Fadenkreuz – der Akzeptanzdruck steigt" lesen.

Der Blick in unsere Konzept-Werkstatt wird diesmal auf **Public Consensus Engineering (PCE)** gerichtet. Es wird von uns erfolgreich zur Analyse und Planung akzeptanzkritischer Projekte eingesetzt, indem es wichtiges Wissen über jene generiert, deren Akzeptanz gewonnen werden soll: Bevölkerung, Zielgruppen, Personen etc. Verknüpft mit Mikrogeografie und Milieubetrachtung liefert es fundierte Strategien zur Gewinnung und Sicherung von Akzeptanz.

Unser Akzeptanz-Interview führen wir in diesem Newsletter mit **Professor Andreas Schulz, Direktor des Gewandhauses zu Leipzig**. Warum ein renommiertes Haus mit einem weltberühmten Orchester unter Leitung eines weltweit anerkannten Dirigenten immer wieder um Akzeptanz bei seinen Zuhörern, bei der Politik, bei Sponsoren ebenso wie auf einem international umkämpften Wettbewerbsmarkt ringen muss, lesen Sie hier.

Vorstellen möchten wir Ihnen in unserer Teamrubrik **Christoph Eichenseer, unseren Senior-Partner** seit mehr als zwei Jahrzehnten. Er ist ein geschätztes und unverzichtbares Mitglied unseres Büros.

Wir wünschen uns, dass Sie Neugier für unsere Lektüre aufbringen, freuen uns auf Ihre Fragen, Anmerkungen und Anregungen und wünschen Ihnen ein Frühjahr, in dem Ideen, Elan und Projekte zum Blühen kommen.

Wir sind dabei gerne an Ihrer Seite getreu dem Motto: Mit Hitschfeld wird Gutes besser.

Ihre  
Katharina und Uwe Hitschfeld

---

### Leipziger Lunch Club LLC wird 15 Jahre alt

In 15 Jahren gab es über 130 lunch speaker und so manche

---

Sonderveranstaltung. Den Auftakt als lunch speaker machte der damalige Leipziger Beigeordnete für Wirtschaft und Arbeit Detlef Schubert... >> [Weiterlesen](#)



### Von der Idee zur Umsetzung: Der kommunale Entscheidungsprozess

Initiativen gehen entweder in Form von Vorlagen von der Verwaltung aus, oder in Form von Anträgen von Abgeordneten oder Fraktionen des Kommunalparlaments. Die grundlegenden Abläufe... >> [Weiterlesen](#)

### Chinesische Investitionen im Fadenkreuz: Der Akzeptanzdruck steigt

Chinesische Investoren müssen Präsenz vor Ort zeigen und Vorbehalte, Interessenlagen und das Selbstverständnis der Zielregion verstehen. Relevante Stakeholder müssen identifiziert... >> [Weiterlesen](#)



### Strategisches Akzeptanzmanagement mit Public Consensus Engineering (PCE)

Unsere Analysen generieren Wissen und Zusammenhänge über die, deren Akzeptanz man will – Bevölkerung, Stakeholder, natürliche und juristische Personen etc. Der Ertrag: Wir kennen und verstehen... >> [Weiterlesen](#)

## BÜRO HITSCHFELD IM GESPRÄCH | PROF. ANDREAS SCHULZ



Diesmal haben wir den Direktor des Gewandhauses zu Leipzig Prof. Dr. Andreas Schulz um seinen Standpunkt zum Thema Beteiligung und Akzeptanz gebeten: "Partizipation um ihrer selbst willen ist nicht Ziel, dann sollte man sie lieber weglassen. Aber bürgerschaftliches Engagement können wir nicht genug befördern und anregen..." >> [Zum Interview](#)

Name: **Andreas Schulz**  
Alter: **57**  
Wohnort: **Leipzig**  
Beruf: **Gewandhausdirektor**  
Hobby: **Lesen**

## WIR STELLEN UNS VOR | CHRISTOPH EICHENSEER

Das Team Hitschfeld kennen Sie mit Bild und Wort von unserer [Über uns-Seite](#). Hier möchten wir zu einem zusätzlichen Blick auf die Menschen, die unser Büro ausmachen, einladen. Heute unser Experte für Meinungsforschung, Analyse und Planung, langjähriger Senior-Partner, unser Mann in München... >> [Christoph Eichenseer](#)



## IMPRESSUM

Wenn Sie diese E-Mail nicht mehr empfangen möchten,  
können Sie diese **hier** kostenlos abbestellen.

Hitschfeld Büro für strategische Beratung GmbH  
Katharina Hitschfeld  
Kickerlingsberg 15  
04155 Leipzig  
Deutschland

0341 30558510  
info@hitschfeld.de  
www.hitschfeld.de

CEO: Katharina Hitschfeld Uwe Hitschfeld  
Register: HRB 16516 AG Leipzig  
Tax ID: St.-Nr. 231/110/07543