



ERNST STRASSER TREFFEN IN BRÜSSEL 2. TREFFEN, CN, JC UND STRASSER. 11. NOVEMBER 2010.

DVD 2 Rec 1_0001

(...)

JC: Vielleicht, wenn er dann dort sitzt, ... Wir sitzen dort? Sie hat gesagt, wir könnten einen anderen Platz bekommen ...

CN (unverständlich)

JC: Ansonsten sind wir drei Personen in einer Reihe.

JC: Wie, also ich soll da sitzen?

CN: Ja, es geht gut, wenn mehr Platz ist.

JC: Bitte?

(unverständlich) (Strasser kommt: 2:10)

CN: Hallo, schön Sie zu sehen.

JC: Hallo, etwas eng hier.

(unverständlich)

ES: Wunderbares Wetter! Sehr britisch.

CN Ich weiß!

ES. Also sind sie heute angekommen?

CN: Ja, wir hätten zu einer Besprechung kommen sollen, aber sie wurde in letzter Minute abgesagt...

ES: (unverständlich)

CN: Das ist John Calvert, unser Geschäftsführer, das ist Dr. Strasser.

JC: Hallo Herr Strasser

ES Sie wissen, dass ich bis 15:15 Zeit habe?

CN: Okay

ES. Es tut mir leid, aber der ORF, der österreichische Rundfunk, sie wollen ein Interview machen, und ich muss dazwischen noch meine Unterlagen holen. Ich hoffe, dass ist für sie in Ordnung.

218

- JC Das geht absolut in Ordnung, da haben wir reichlich Zeit, nicht wahr
- CN: Es war uns nicht bewusst, dass heute ein gesetzlicher Feiertag ist.
- JC Natürlich, es ist Tag des Waffenstillstandes.
- ES: Ach so, ein Feiertag.
- CN Ja
- ES Das wußte ich nicht. Ich bin erst heute angekommen, ich muss noch am Abend zurück, ich habe in Wien ein Abendessen, aber das ist in Ordnung, ist es für sie auch so?
- CN Ja, genau
- JC Darf ich ihnen auch meine Karte geben.
- ES Ich glaube, es ist sechs Monate her, dass wir uns getroffen haben.
- CN: Es war im Sommer, nicht war, ich habe John davon erzählt – es tut mir leid, wir haben in den USA viel Arbeit gehabt, und waren lang weg.
- ES Das ist besser, die andere Seite der Medaille, weil wenn keine Arbeit ist, hat man genug Zeit. Wenn viel Arbeit ist, -
- JC Nein, bitte. Unsere Firma wurde in letzter Zeit neu strukturiert, also sind wir, wir sind jetzt wieder in einer Position, wieder in der Lage voranzuschreiten, war es im Juli, dass sie einander zuletzt getroffen haben?
- CN: Ja, ich glaube es war wahrscheinlich Juli
- ES Im Sommer war ich nicht wirklich, umm, ich war in Urlaub, dann waren sie in Urlaub.
- JC Ja, ja.
- ES Das ist in Ordnung, so ist das Leben!
- CN Ja, genau, es ist immer schwer zu arrangieren, nicht wahr, aber jetzt habe wir beschlossen, in den letzten paar Monaten vorwärts zu gehen, wir müssen jetzt klären, was wir hier machen, unsere Klienten haben derzeit so viele Belange hier, es geht jetzt soweit, dass wir jetzt wirklich jemand besseren hier haben müssen, damit wir (unverständlich)
- ES Haben sie derzeit, sie haben keinerlei Basis hier?
- JC Nein
- ES Aber sie sind wirklich sehr gut informiert, weil mir alle gesagt haben, dass das ein sehr gutes Restaurant ist.
- JC Ach wirklich?
- CN Sehr gut (lacht)
- CN Ja, wissen sie, meine Sekretärin ...

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

- ES Oh!
- CN Und sie hatte wirklich Schwierigkeiten, etwas zu finden, ich habe keine Ahnung, wieso.
- JC Nun, ja, es ist Tag des Waffenstillstands.
- ES Das ist sehr gut, deswegen war kein Verkehr, ich habe mich heute morgen schon gefragt, es war .. nun, sehr gut, ich habe etwas Zeit, weil auf dem Weg zum Flughafen viel Verkehr ist.
- JC Ja.
- ES Wollen wir die (Karte) anschauen?
- CN Gute Idee.
- JC Ja natürlich
- JC Es ist ein populäres Restaurant, es sind viele Leute hier
- CN Ja es ist viel los.
- JC Viele Lokale sind heute zu.
- CN Hier ist die englische Speisekarte.
- JC. Und die Bank.
- JC Da sind wir nun.
- CN Waren Sie schon mal da? (7:10)
- ES Wissen sie, Brüssel ist mein Arbeitsplatz, und da ich meine Firma in Wien führe, versuche ich von Dienstag bis Donnerstag in Brüssel zu sein, und gestern hatte ich in Wien eine Mitarbeiterbesprechung, also bin ich Montag Abend gekommen, Dienstag Abend zurückgekommen, und fahre am Donnerstag zurück und fahre zurück.
- JC Puh.
- ES Nein, es ist in Ordnung. Wenn man es so machen will, muss man einfach –
- JC Fliegen sie, oder nehmen sie den Zug?
- ES Nein, nein, ich fliege.
- JC Wie lange dauert es?
- ES Eineinhalb Stunden.
- JC So lang?
- ES Ich glaube schon, Als die Vulkanasche war bin ich einmal mit dem Auto gefahren, nicht selbst gefahren, natürlich.
- JC Und wie lang hat das gedauert?

ES Wir sind um 10 am Abend gestartet. Meine Besprechung mit Austrian Airlines, ja, dem Vorstandsvorsitzenden, dem Finanzchef, war um 12 Uhr vormittags.

JC. Zu Mittag.

ES Also musste ich fahren, also sagte ich meinem Mitarbeiter er solle einen Mietwagen nehmen, und wir fahren nach Wien. Und ich nahm die Sitze hinten und schlief, und die zwei fuhren nach Wien, zehn Stunden.

JC Es ist weiter als ich dachte. Geographisch ist es wohl recht weit. Das ist eine lange Reise.

ES Nach London nehme ich an fährt man mit der Eisenbahn, weil es eine schnelle Verbindung gibt, aber nach Wien

JC Ja..

ES Da ich am Abend essen muss, nehme ich nur eine warme Vorspeise.

JC Also ich glaube ich nehme Jakobsmuscheln, gefolgt von Seebarsch.

CN Das klingt gut.

JC Nein, nein, Rotbarbe, es gibt eine knusprige Rotbarbe, das habe ich recht gern.

ES Darf ich sie fragen was das ist?

JC Was das ist? Das ist die Mohnblume, weil heute der 11. November ist, der Tag an dem der erste Weltkrieg zu Ende ging.

ES Ah.

JC Der Waffenstillstand, das ist der Tag an dem der Erste Weltkrieg geendet hat. Das ist der Tag des Waffenstillstands, und für all die Verwundeten im Krieg kaufen wir eine Mohnblume, damit wird Geld aufgebracht zur Versorgung alter Soldaten.

ES Viele MEPs sind heute im Parlament damit herumgegangen.

JC Es hängt damit zusammen, dass als nach dem ersten Weltkrieg die Pflanzen wieder begannen auf den ehemaligen Schlachtfeldern zu wachsen, die Mohnblumen die ersten Dinge waren, die wieder wuchsen, nachdem die Truppen weg waren. Es ist einfach eine Tradition. Wir halten immer zwei Schweigeminuten um 11 Uhr an diesem Tag, man erinnert sich noch heute daran.

ES Vom ersten Weltkrieg.

JC. Erster Weltkrieg, ja.

ES Wunderbare Sache.

JC Ja.

ES In Österreich haben wir so etwas nicht.

(Start Rec1_0002)

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

JC Nein, wohl kaum.

ES Am 11. November um 11:11 Uhr beginnt bei uns, ich weiß nicht, wie man das auf Englisch sagt, die lustige Zeit des Jahres.

JC Aha.

ES: Mit Bällen und Festen

CN: Wirklich?

ES Die Kinder verkleiden sich.

JC Ach ja.

ES Ich weiß nicht wie dass auf englisch heißt.

JC Wir nennen das Halloween.

CN Ja, wir haben Halloween.

ES Ja, Halloween ist Ende November. Nein, das dauert bis Februar.

JC Ach so, es ist also eine Art Karneval Fest?

ES Karneval. Das ist das richtige Wort. Karneval (Fasching). Es beginnt am 11.11. um 11:11 Uhr.

JC Aha, und es dauert bis ... Das ist recht lang.

ES Bis Februar.

CN: Großartig.

ES Und in den österreichischen Orten gehen die Leute auf der Strasse herum, von Lokal zu Lokal und trinken Bier und Schnaps und so weiter, es ist ein lustiger Tag. Kein gesetzlicher Feiertag, aber die Leute machen es sich lustig.

JC Ach, was für eine schöne Tradition.

CN Ja!

JC Man braucht zu dieser Jahreszeit etwas um sich aufzuheitern, nicht wahr? Weil November so ein düsterer Monat ist, nicht wahr, mit dem ganzen Regen, und.. es ist schrecklich.

ES Ja, aber Oktober war schön.

CN: Ja.

ES In Österreich war es wie Spätsommer. Es hatte wirklich zwanzig Grad.

ES Aber morgen fahre ich mit meiner Frau nach Mallorca für ein kurzes Wochenende, ich glaube der Flug ist um 11:30 Uhr oder so.

CN Fliegen Sie nach Palma?

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

-9-

ES Es hat 20, 21 Grad.

JC Fliegen sie zur nördlichen oder südlichen Seite der Insel?

(Kellnerin nimmt Bestellung auf, entfernt Sessel)

CN Ja das ist gut.

JC Ist das so angenehm, wenn wir den Sessel wegnehmen?

(Sprechen mit Kellnerin)

CN Und dann nehme ich den Seebarsch.

ES Stilles Wasser bitte, und den Ziegenkäse.

Kellnerin: Als Hauptspeise? Nur den Käse?

CN: Wollen Sie einen Wein? Oder ...

ES Nein danke.

JC Könnte ich bitte die Jakobsmuscheln mit Pilzen haben, bitte?

JC Keine Jakobsmuscheln, dann nehme ich ein Carpaccio, und könnte ich bitte eine Rotbarbe haben, bitte? Danke.

Kellnerin: Möchten sie die Weinkarte?

CN Er nimmt keinen Wein, aber ...

ES Bitte, (trinken sie ruhig einen)

JC Nur ein Glas Weißwein.

Kellnerin Weißwein? Wir haben einen Sauvignon, Cabernet.

JC Ich hätte gerne einen Sauvignon.

CN Welcher ist am trockensten? (bestellt Wein)

JC Sie haben ein Interview zu geben, also müssen Sie, ah ...

ES Nein, das ist es nicht ... wissen Sie, Österreich ist ein Land der Trinker

CN Ja.

JC Ja.

ES Und das Bundesland aus dem ich komme ist für seinen Wein bekannt. Und viele Leute fangen schon um 10:30 Uhr an zu trinken.

CN: Wirklich?

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

ES Und als ich dort in der Politik war haben wir eine Kampagne gestartet und gesagt, wir fangen erst zu trinken an, wenn es dunkel wird. Und im Sommer ist es erst um 21:00 Uhr dunkel. Jetzt ist es besser für die Trinker, es wird schon um 5 oder 6 Uhr dunkel.

ES: Und wir haben beschlossen, als gutes Beispiel nichts zu trinken.

JC: Ach, und sie halten das ein?

ES Es gibt viele Probleme mit dem Trinken. Auch sehr junge Mädchen und Burschen, sie kaufen Schnaps oder billigen Weinbrand, und wir mussten etwas machen. Also ist es nicht üblich.

JC Wer würde um 10:00 Uhr am Vormittag anfangen zu trinken?

ES Es ist wirklich, in, in, ... als ich Student war, habe ich in einer Brauerei gearbeitet. Und als die Arbeit dort begann, als Arbeiter, ja, also als die Arbeit so um 6:45 oder 6:30 begann, ich weiß nicht, ein Kollege von mir, er war zu der Zeit um die fünfzig, fing er mit einem Bier an. Und am Ende des Tages, um 16:30 oder als wir die Arbeit verlassen haben, hatte er zwanzig Biere getrunken. (5:45)

CN: Wirklich?

ES: Zwanzig Biere. Er hat nichts gegessen. Und jeden Tag hat der 5,7,8 Biere mit nach Hause genommen, und am nächsten Tag hat er die Flaschen zurückgebracht. Also ich glaube, ich weiß nicht ob er seine Pension genießen konnte. Aber jeden Tag!

JC Das ist wirklich viel.

CN: Warum hat er nichts gegessen?

ES Ich glaube er hat nur das Bier gebraucht. Und dann war die erste Pause um 9 oder 10, er hatte mindestens 5 oder 6 Biere. Es ist ein echtes Problem in Österreich. Es wird nicht besprochen, wissen Sie.

JC Nein. Von wo sind Sie, sind Sie aus Wien?

ES Ich komme aus dem Bundesland um Wien herum, aber ich wohne mit meiner Familie in Wien. Und wenn Sie einmal in Österreich in der Nähe von Salzburg sind, dort haben wir unseren Zweitwohnsitz. Es ist ein altes Landhaus. Wir haben viel Geld dafür ausgegeben es zu renovieren, viel mehr, als wenn man ein neues baut.

CN Es ist sicher wunderschön. .

JC Und Ihre Partei, von welcher Partei sind Sie?

ES Ich bin Christ(-demokrat). Und ich habe Rechtswissenschaften studiert, danach habe ich in der Privatwirtschaft gearbeitet. Ich wollte nicht Rechtsanwalt werden und dann hat die Partei, der Parteivorsitzende in Niederösterreich, dem größten Bundesland in Österreich, bat mich, sein Geschäftsführer zu sein, also habe ich zwei Wahlkämpfe geführt, und wir haben in 1992 mit 43 % begonnen, und haben den Anteil auf jetzt 54% gesteigert. 54 komma irgendwas.

JC Das ist gut.

ES Und dann zwei Wahlen, und dann wurde ich Sprecher unserer Partei im Parlament im Jahr 2000. Ich wurde zum Innenminister bestellt für 5 Jahre, 4 Jahre und 10 Monate. Und dann habe ich eine der größten Reformen durchgeführt, die Reorganisation der Gendarmerie und der Polizei, und habe sie zusammengeschlossen. In Österreich ist das so als ob man die römisch-katholische Kirche und die (unverständlich) zusammenschließt, so etwas in der Art. Aber es hat funktioniert, und dann ist es im Parlament durchgegangen. Und dann war alles fertig. (8:55)

Ich wollte Kommissar werden, also Kommissar hier in der EU, aber das hat nicht funktioniert, weil Barroso eine Frau aus Österreich wollte, also habe ich beschlossen, aus der Politik rauszugehen, und ich bin in eine Investmentbank gegangen, um Erfahrungen zu sammeln.

JC Aha, ich sehe Sie haben auch etwas Zeit außerhalb der Politik verbracht.

ES Nun, ich war für drei Jahre dort, und danach habe ich meine eigene Beratungsfirma gegründet, das ist Consulting, und, äh, etwas, allein und zusammen mit Partnern, wenn Bedarf besteht. (9:40)

ES: Und einer meiner besten Partner, wir haben viele sehr gute Projekte durchgeführt um russische Gesellschaften zu unterstützen, in die EU zu kommen, und um europäische Firmen, insbesondere Österreichische Firmen, aber auch Deutsche Firmen, dabei zu unterstützen, auf dem russischen Markt Fuß zu fassen. Und ich habe einige Klienten im österreichischen, österreichische Firmen sind meine Klienten, und auch in Rumänien und Bulgarien haben wir Klienten. Das ist natürlich ein opportunistischer Job, ja, aber wir sind nicht spezialisiert, nur Russland

(Start Rec1_0003) ist spezialisiert, sehr spezialisiert. Wir kennen einen Großteil des Marktes, und wir kennen viele, ich kenne viele Leute in der Politik und in der Verwaltung, und mein Partner hat die Kontakte zu den Firmen in der Wirtschaft.

JC: Und wann sind sie wieder zurückgekommen um MEP zu werden?

ES: Das war nicht mein Wunsch. Mein Parteiführer hat mich gebeten, Spitzenkandidat der ÖVP für den Wahlkampf zu werden. Und Gott sei Dank haben wir den Wahlkampf gewonnen. Es war ein sehr guter Wahlkampf, ein sehr gutes Ergebnis. Und jetzt bin ich hier. Es ist ein Versehen, wenn man so will. Und für mich ist es natürlich wunderbar, weil ich unserem Parteivorsitzenden gesagt habe: ja, ich mache das, aber ich will meine Firma haben. Und nach diesen fünf Jahren oder so will ich zur Gänze meine Firma führen. (1:15)

JC: Also ist das für Sie nur ein 5-Jahres Job.

ES: Nun, genau weiß ich es nicht, aber in der Politik weiß man nie was als nächstes passiert. Also plane ich nicht über die nächsten 5 Jahre hinaus, aber ich werde, in fünf Jahren werde ich hier in Brüssel ein Büro haben, weil das für mich eine wunderbare Gelegenheit ist, alle Menschen kennenzulernen, mein eigenes Netzwerk zu haben, und dieses Netzwerk für meine Firmen zu verwenden. (1:50)

JC: Natürlich.

CN: Ja.

ES: Das ist eine sehr gute Kombination. Und ich sehe es jetzt in Österreich nach einem Jahr. Es gibt viele Leute, die etwas brauchen, in Wettbewerb oder was auch immer, ja, Sport und

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

Gesundheit, und Unterricht und was auch immer. Und wenn man als MEP hinkommt ist das etwas, es öffnet eine Tür auf eine andere Art, als wenn man als Lobbyist hineingeht, ja. [03:46] Natürlich bin ich Lobbyist, ja, und ich bin dafür offen, ja? Aber ich nehme alle Regeln für gute Regierungsführung, natürlich.

[Essen wird serviert]

JC: (3.05) Also Sie sagen Sie haben eigentlich zwei Rollen, die Sie spielen, also mehrere, nicht wahr, einerseits sind Sie Lobbyist und Sie sind auch MEP.

ES: JA, aber, ähm, ..

JC: Wie funktioniert das zusammen?

ES: Nun, es funktioniert sehr gut. Man muss sich aufbauen, man muss im Job eine Firewall aufbauen, natürlich, ja. Eine Abteilung hat diesen Klienten und eine andere diesen Klienten, und man muss eine Firewall aufbauen. Das bin ich, wenn ich kein Lobbying betreiben kann, weil ich in was auch immer involviert bin, sage ich meinem Klienten, ich kann diesen Job nicht machen, aber vielleicht habe ich etwas (jemanden) der diesen Job macht. Also, ich habe, ich habe nur eine Chance zu lügen, ja? Also werde ich hier sehr, sehr vorsichtig sein, weil wenn man einmal lügt, ist man tot, ja? Und ich will nicht, ich will mein Netzwerk aufbauen und will es nach meiner Zeit als MEP nutzen. Good Governance Regeln, das sind sehr klare Regeln, aber jemand in meiner Position, bitte fangen Sie an. Ich nehme den zweiten Gang, weil ich muss, ich habe heute Abend ein Abendessen, und ich muss mit meinem Körper sehr vorsichtig sein.

CN: [lacht]

JC: Sie sehen aber recht fit aus.

ES: Danke, das ist der Schneider, wissen Sie. (4:35)

CN: Ich hatte John eigentlich erzählt dass Sie im Prinzip sehr gerne mit uns arbeiten, dass es aber einen Bereich gibt, in dem sie glauben, dass Sie uns nicht helfen können, das sind die Ausschüsse, von denen Sie glaube ich gesagt haben, ähm ...

ES Ich bin im Ausschuss für Äußere Angelegenheiten und im Ausschuss für Internes, äh, wie heißt das, was normalerweise der Innenminister macht. Das sind meine zwei Ausschüsse. Das sind meine zwei Ausschüsse. Also muss ich sehr vorsichtig sein, und ich müsste offenlegen, wenn in diesem Bereich etwas wäre. Und natürlich, wenn wir zusammenarbeiten ist es wichtig dass Sie und ich nach strengen Regeln arbeiten, dass wir sehr transparent arbeiten. (5:30)

JC: Wie funktioniert das im Sinne von, in der UK glaube ich, hat das Parlament so etwas wie ein Register der Interessen, haben sie so etwas?

ES: Ja genau, das ist es, ja.

JC: Und ist das ein öffentliches Dokument oder ist es ein ...

ES: Äh, das ist, das ist ein öffentliches Dokument, aber ich bin nicht, ich muss ihnen nicht sagen wer mein Klient ist. Wenn ich im Vorstand einer Gesellschaft bin, ähm, wenn ich irgendwo eine Funktion innehave, in einer Bank oder irgendwo, im höheren Dienstgrad, muss ich es

offenlegen. Alle meine Gesellschaften muss ich offenlegen. Aber ich, ich muss nicht offenlegen, wer mein Klient ist. (6:18)

CN Ja.

JC: Aha, verstehe.

ES: Ich habe, wissen Sie, ich bin, sagen wir in sieben oder acht Gesellschaften in Österreich bin ich Mitglied im Aufsichtsrat. Aufsichtsrat ist etwas anderes als der Wirtschaftsrat (Vorstand?) Das ist in Ordnung, und Sie werden in meinen Unterlagen nichts finden, weil ich meine Klienten schützen muss.

JC: Ich verstehe. Wie würde es mit uns funktionieren?

ES: Hm?

JC: Wie würde es mit uns funktionieren, wenn Sie in unserem Aufsichtsrat wären?

ES: Wenn wir einen Vertrag haben, nach dem ich Ihnen helfe, Ihre Dinge zu machen, ist das vertraulich.

JC: Sie müssen es nicht registrieren?

ES: Nein, nein.

CN: Ist das weil Sie es über Ihre Gesellschaft machen, und Sie Ihre Arbeit für Ihre Gesellschaft offenlegen, aber nicht die ...?

ES: Wissen Sie, das ist meine Gesellschaft, und mit wem meine Gesellschaft arbeitet, ich bin der alleinige Eigentümer, ich sage dem Vorsitzenden, das bin ich, mach das [lacht]

CN: Verstehe, das klingt nützlich. (7:25)

JC: Also Sie sind der Chef der ÖVP (wörtlich: österreichischen Christdemokraten)?

ES: Ja.

JC: Also wie viele ÖVP-MEPs gibt es?

ES: Es sind, in Österreich, insgesamt sind es 286, und sechs Österreicher.

JC: Sechs, genau. Ist das die stärkste Partei aus Österreich?

ES: Ja, hier im Parlament, die zweiten sind die Sozialdemokraten, die sind drei.

JC Aha.

ES Und die letzte Wahl, sie hatten sieben, wir sechs.

CN: (unverständlich)

JC: Also es geht Ihnen gut.

ES Ich weiß nicht, ob Sie Sozialdemokraten sind, leider. (lacht). (8:14)

JC Was ist der Unterschied zwischen den Sozialdemokraten und den Christdemokraten?

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

ES: Es ist, äh, im wesentlichen, wissen Sie, wir alle haben ein Gefühl dafür was der Unterschied zwischen den Republikanern und den Demokraten in den USA ist, und sehr ähnlich sind in Österreich die Christdemokraten und die Sozialdemokraten. Wenn Sie so wollen, ich bin ein linker Christdemokrat.

JC Dann sind Sie also sehr zentral, nicht wahr?

ES Und meine Politik ist im Zentrum der Politik. Und ich muss sagen, ich bin der Sohn eines kleinen Landwirtes, okay, also bin ich jetzt Christdemokrat, sagen wir. Wäre ich der Sohn eines Arbeiters, wäre ich, glaube ich, nicht Christdemokrat. So ist die Geschichte. Und wir haben ein anders System als Ihr politisches System in Großbritannien. Es ist das erste Mal, dass Sie eine Koalition haben, und wir haben immer eine Koalition. Immer. Und es ist eine Koalition der zwei großen Parteien, der Christdemokraten und der Sozialdemokraten in Österreich, und das ist die kontrollierteste Koalition, die wir in Österreich nach dem zweiten Weltkrieg haben. Ich glaube wir hatten in diesem Zeitraum zumindest für 40 Jahre eine Koalition.

JC Aha. Es wird sehr interessant in unserem Land. Die Liberal Democrats sind die zentrale Partei, und sie werden durch das ganze sehr eingengt, und wir sind das gar nicht gewöhnt.

ES Es ist eine neue Situation.

JC Ja, das ist es. Es ist faszinierend. Macht die Politik viel interessanter.

ES Es findet in Ihrem Land gerade eine große Veränderung statt.

JC Ein großes Thema waren die gestrigen Krawalle

(Rec 1_0004) im Vereinigten Königreich, man will jetzt den Studenten 9.000 GBP pro Jahr Studiengebühren verrechnen. Das ist viel Geld.

CN Ich glaube derzeit ist die Grenze 3.000 Pfund, genau, das ist genug.

ES Das ist viel Geld.

CN Ja, vor allem weil die Liberal Democrats total gegen Studiengebühren sind, und jetzt ...

JC Sie haben dem Koalitionspartner geschworen, die Lib Dems, eigentlich hat jeder einzelne Parlamentarier eine Verpflichtung unterzeichnet, dass sie das nie machen würden. Und jetzt machen sie genau das Gegenteil.

ES Wow, *read my lips* (hören Sie genau zu).

CN Ja. Bei den nächsten Wahlen werden sie richtige Schwierigkeiten bekommen.

JC Sie sind, sie sind, die einzige Hoffnung ist es, ein neues Verhältniswahlrecht einzuführen, und das wird ihnen die Chance geben, äh - Traditionell hatten die Liberalen ungefähr 20 Sitze. Aber manchmal ein Viertel der Stimmen, was einem Zehntel der Stimmen entspricht. Wir hoffen, dass sie das Wahlrecht ändern werden, damit sie hierher zurückkommen.

Was das Europaparlament anbelangt, gibt es viele MEP's, die wie Sie als Lobbyisten arbeiten? Ist Ihre Rolle einzigartig? (1:30)

ES Ich muss sagen, dass mehr als 90% dort professionelle Politiker sind, wissen Sie, jetzt schaue ich auf sagen wir 20 Jahre in der Politik zurück, und die meisten, sie waren immer Politiker.

JC Aha, ohne wirtschaftliche Erfahrung.

ES Das ist interessant, es ist eine besondere Erfahrung. Aber es ist nicht das richtige Leben. Da ist ein Riesenunterschied, das eigene Unternehmen führen, für ich weiß nicht wie viele Personen verantwortlich sein, damit sie ihr Geld und Arbeit bekommen, oder Politik machen. Und besonders für mich war es ein großer Unterschied, die Parlamentarier, ich war wirklich überrascht, weil meine Arbeit immer („unverständlich“), und es gibt viele Kollegen, die glauben etwas zu bewegen, wenn sie eine Rede halten. Das ist wirklich fantastisch. Und sie, sie führen lange Diskussionen über einen Satz in einem Bericht von circa drei Kilo oder so, ja, und wenn dieser Satz fertig ist, und alles fertig ist, gehen diese drei Kilo unter den Tisch und werden nie wieder gesehen. So ist es wirklich sensationell, was sie machen. (3:25)

ES: Also ich habe meine abgegrenzten Bereiche wo ich arbeite, und das sind auswärtige Angelegenheiten und Inneres, und ich mache sonst nichts. Ich bin nicht sehr von den Diskussionen im Gesundheitswesen oder Klimawandel oder was auch immer, ja, diese Politik interessiert mich nicht. Natürlich, wenn mein Klient, so wie es war, ein Problem im Bereich Klimawandel hat, muss ich, wie jeder, der einen Klienten hat, muss ich darüber nachdenken und schauen, was ist diese Information, und was können wir für ihn machen? Aber in der gesamte Politikszene bin ich nicht daran interessiert, Zeit zu verlieren oder verschwenden, oder was auch immer.

CN: Ja.

JC: Also Sie können ihre Aufmerksamkeit auf allerlei Themen richten, wenn wir, wenn wir Sie in diesem Bereich tätig werden lassen sollten?

ES: Wie bitte?

JC: Wenn zum Beispiel eine der Dinge, die wir mit Ihnen besprechen wollen, die gentechnisch veränderten Nutzpflanzen wären. Sie könnten Ihre Aufmerksamkeit dahin wenden, wenn wir das von Ihnen wollten?

CN: Obwohl Sie nicht darauf spezialisiert sind.

ES: Ja, natürlich.

CN: Das ist es wohl, was wir sagen wollen.

ES: Wissen Sie, das Wunderbare für einen MEP ist es, dass man hier in Brüssel, ich habe hier drei Personen, die für mich arbeiten. Also können die viel recherchieren, sie können viele Unterlagen vorbereiten; sie können Ausschüsse vorbereiten, was auch immer. Und es ist meins, wie, was sie arbeiten, ja. Also ich bin wirklich daran interessiert, auch etwas zu tun, das notwendig ist, um eine besondere Art von Problem weiterzubringen.

JC: Weil offensichtlich eines der Dinge, mit denen die Leute zu uns kommen, ist wenn die Gesetze in der Europäischen Union erlassen werden, wissen Sie, die Firmen wollen offensichtlich einen Einfluss darauf haben, wie die Gesetzgebung letztlich wird.

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

- ES: Natürlich, natürlich. Das ist Ihr Job.
- CN: Ja, genau, und wir machen das ständig in England, aber nur nicht in Brüssel.
- JC: Wir sind, ehrlich gesagt, keine Experten in Brüssel, wir kennen die Leute nicht.
- ES: Ich glaube, das was notwendig ist, ja, die meisten Firmen haben ihren Experten in ihrer, was der Inhalt ihres Produktes ist, sie haben das beste Wissen über den Inhalt was gebraucht wird. Wenn ich ihr Geschäft verstehe, Sie sind Experten darin, ihr Wissen zu transformieren, und es zu den Entscheidungsträgern so zu bringen, wie es für Ihre Klienten am Besten ist. Und Sie sind natürlich Experten in London und in New York und Washington, wer die Leute sind.
- CN: Ja, mit wem wir sprechen müssen. (7:05)
- ES: Und ich glaube, dass ich weiß, wer die Leute hier sind.
- CN: Ja, natürlich, genau deswegen kommen wir ja zu Ihnen.
- ES: Wenn Sie in Moskau oder Wien oder Berlin etwas wissen wollen, ich glaube ich habe auch viel Erfahrung und auch besonders, besonders Länder, die von Leuten aus meiner Partei regiert werden. Ich glaube zumindest in drei oder vier Wochen habe ich die Möglichkeit, für meinen Klienten einen Termin zu bekommen, um die Dinge zu besprechen, die er besprechen muss; Infrastrukturminister, Minister von Banken, nationale Bankkonzessionen, was auch immer, ja was auch immer. Und meine Erfahrung besteht nicht darin, den Inhalt zu kennen, sondern meine Expertise besteht darin, dass ich Ihnen oder Ihrem Klienten sagen kann: Schauen Sie, in diesem Fall wäre es mir lieber, gehen Sie nicht zur Kommission. Wir können das machen, für ein Bild von Ihnen, ja. Aber wenn Sie Ihre Sache durchbringen wollen, gehen Sie zu diesem Mann. Er macht den ersten Entwurf.
- CN: Durch den Beamten?
- ES: Wie bitte? (8:25)
- CN: Ich glaube den Beamten (Civil Servant), so nennen wir sie.
- ES: Ja.
- CN: Ach, hier ist es gleich?
- JC: Sprechen Sie von den Beamten oder vom Rapporteur?
- ES: Der Rapporteur – im Parlament, aber -
- JC: Aber es gibt noch vorher einen Beamten?
- ES: Ja, der Rapporteur, das ist im Parlament, ja. Aber wir haben auch die Kommission, und wir haben den Rat. Also müssen wir auf alle drei Organe schauen. Und jetzt habe ich einen Klienten. Er hat ein Riesenproblem in Deutschland mit dem Minister, ja? (8:50) Und jetzt hat er eine Strategie gemacht um die Kommission zu beeinflussen, damit die Kommission einen klaren Punkt hat. Und die Kommission, und es war wirklich ein großer Erfolg, die Kommission und die richtige Stelle der Kommission, drei Stockwerke weiter, vier Stockwerke weiter als die Kommission, hat einen kleinen Entwurf für das Ministerium in Deutschland gemacht und hat gesagt: He Leute, wir wollen es so haben. Und wissen Sie, manchmal ist es um die Ecke. Und Sie

müssen wissen, was es (ist). Und jetzt brauchen wir, wir wissen genau, wir brauchen einen Dänen, der sagen muss: Meine Position ist so. Ja, und so den deutschen Minister in die richtige Richtung zu bringen. Und manchmal ist es -

JC: Und war der deutsche Minister damit einverstanden, oder hat er sich einfach damit abgefunden? (10:10)

ES: Nein, das war letzte Woche, das war wirklich eine große Erfolgsgeschichte. Dass dieser Typ von der Kommission ein offizielles E-mail geschickt hat: He Leute, ich habe gehört, dass Sie das und das machen.

(Start Rec 1_0005) Die Auffassung der Kommission ist das, das und das, was genau die Ansicht meines Klienten ist. .

JC: War es auch die Ansicht der Kommission?.

ES: Ja, das war es.

JC: Also ist das ein glücklicher Zufall.

ES: Aber man muss herausfinden, was die Ansicht der Kommission ist, und man muss jemanden finden, der ein E-mail schickt.

CN: Ja, um das ganz klar zu machen.

ES: Um das sehr klar zu machen. Manchmal harte Arbeit.

JC: Wie haben Sie ihn davon überzeugt, ein Mail zu schicken? (0:38)

ES: Das war, äh, meistens, äh, und ich bevorzuge es so, ja, mir ist es so lieber. Manche Klienten wollen, dass ich sie an der Hand nehme und wir gehen gemeinsam zur Kommission. Mir ist es lieber, ich bin hinterm Baum, ja, hinter der Mauer. Dass mich keiner sieht, ich glaube es ist am effektivsten wenn ich weiß, wie es funktioniert, und ich sage: „Geh dorthin, sprich mit ihnen. Ich werde ihn anrufen und du gehst hin.“ Oder ich ruf nicht an.

[Hauptspeisen werden serviert]

(1:50)

JC: So, aber wie haben Sie den Mann von der Kommission davon überzeugt, das Mail zu schicken? Oder haben Sie nicht, waren Sie nicht dort?

ES: Ich wusste, dass die Ansicht der Kommission sehr ähnlich der Ansicht meines Klienten ist. Man muss es herausfinden, man muss nachforschen und dann, äh, hat ein Kollege von mir eine schriftliche Anfrage gemacht, nicht ich, ein Kollege und ein Spezialist in diesem Bereich, ja, er hat eine schriftliche Anfrage gestellt.

JC: Im Parlament?

ES: In diesem Parlament an die Kommission.

CN: Ach, das ist sehr klug.

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

ES: Und, äh, ich habe angerufen, das war eine Dame in der Kommission, die für diese Sache verantwortlich war. Und ich fragte sie: Können Sie mir sagen, was los ist? Ich bin MEP und können Sie mir sagen was sich in diesem Bereich tut? Wie ist Ihre Ansicht? (3:00)

JC: Und Sie sagen ihm nicht, dass Sie, dass Sie arbeiten?

CN: Für einen Klienten arbeiten?

ES: Naaah. Ich bin MEP. Ein MEP.

JC: Also sagen Sie ihr?

ES: Und ich sage: Ich habe Informationen aus Deutschland. Ja, wir haben davon gehört, was ist das? Ja? Ah, ich kann meinen Kollegen bitten, Ihnen – nicht mir – die Details zu schicken. Also ist das eine andere Situation. Ich habe einen Klienten, größtes Projekt, das ich je gemacht habe, ja, wir haben in Russland eine Lotterie aufgebaut mit einer Österreichischen Gesellschaft, eine Lotterie mit 2000 Terminals. Sie sind mittels Datenfluss mit Wien verbunden. Und jeden Sonntag spielen sie Lotterie. Sie haben es in einer Provinz in Russland in den letzten drei, vier Jahren aufgebaut.

JC Für die russische Lotterie, oder die österreichische?

ES Die österreichische Lotterie in Russland.

JC Also die Russen stellen die Technologie und die Geräte zur Verfügung.

ES Nein, es ist österreichische Technologie.

JC Aha, also umgekehrt.

CN Die Russen spielen.

ES: Die Russen spielen. Jede Woche jetzt, das sind jetzt eineinhalb Jahre, der Start dieser Lotterie, und jetzt spielen Sie jede Woche um 50 Millionen, am Anfang war es schwer, wir haben ein paar Fehler gemacht, nie macht der Klient einen Fehler, der Berater macht einen Fehler.

ES: Dort wollte der Klient dass ich als MEP mit ihm mitgehe, als MEP zum Finanzminister, ja. (5:05)

CN: Dem Finanzminister?

ES: In Russland. Kudrin, Herr Kudrin, ja. Und das habe ich natürlich getan. Und ich sage ihm: He, Bursche, ich sagte ihm: He, Bursche, sind Sie sicher, dass Sie mit irgendeinem Politiker in Verbindung stehen wollen? Ja ich will, ja, ich will ihre Aura oder so was haben, ich weiß nicht, was nötig ist. Also es gibt verschiedene, verschiedene Strategien, und es hängt vom Problem ab, ja, es hängt vom Klienten ab. Und ich habe großes Glück wenn ich nicht in Erscheinung treten muss. Aber es hängt vom Klienten ab. Ich habe kein Problem, ich würde keinen Klienten nehmen, der nicht -

JC: Nein, wir sind durchaus damit einverstanden wenn Sie nicht in Erscheinung treten, wirklich, und sehr glücklich, Ihr Netzwerk von Freunden zu verwenden, und es so zu machen.

- ES: Weil das Ihre Gesellschaft ist, die die Kontakte hat, ich bin es nicht, ich muss nicht in Erscheinung treten, ja.
- JC: Nun, das scheint recht unkompliziert. Mit der deutschen Gesellschaft, was war das für ein Geschäft?
- ES: Eh?
- JC: Mit der deutschen Gesellschaft, von der wir vorhin gesprochen haben. (6:40)
- ES: Das Problem der Deutschen? Das war in der Getränkeindustrie.
- JC: Und was war das für ein Problem? Es ist wahrscheinlich sehr technisch.
- ES: Wissen Sie, Sie verstehen dass ich nicht offenlegen kann, wer mein Klient ist. Ganz allgemein gesprochen war das Problem, dass sie einen Rat machen wollten, wobei etwas in ihrem Produkt verboten war. Und das ist ein wesentlicher Punkt für das Produkt, damit es funktioniert.
- CN: Also wäre das katastrophal gewesen. (7:30)
- ES: Es ist nicht Kaffee. Ich mache nur ein Beispiel. Aber wenn ich, äh, wenn die Regierung sagt, Koffein ist gefährlich, sie verbieten Koffein. Also hätte die Kaffeindustrie ein großes Problem. Und so etwas ähnliches.
- JC: Also die deutsche Regierung hat gesagt –
- ES: Genau, es sei, es sei, es ist gefährlich.
- JC: Das eine bestimmte Zutat gefährlich ist.
- ES: So was in der Art.
- JC: Wobei es das Konzept der Kommission war, das es nicht gefährlich war. Und was man versuchte zu machen, war die Kommission dazu zu bringen, der deutschen Regierung zu sagen dass das nicht so ist.
- ES: He, ich kenne den Minister persönlich, ja. Er ist von meiner Partei.
- CN: In Brüssel?
- ES: In Berlin. Ich kenne ihn persönlich. Ich war dort mit meinem Klienten als MEP. [08:25] Und er, er war zu meinem Klienten fair, er war höflich, und danach hat er mich wissen lassen, dass keine Chance besteht. Und wenn keine Chance besteht, muss man einen anderen Weg nehmen.
- CN: Das wollen unsere Klienten auch.
- ES: Aber wissen Sie, das ist Ihr tägliches Geschäft, ja, das ist Ihr tägliches Geschäft.
- JC: Verdächtigt er Sie überhaupt, weiss er davon? Er wird es wohl erraten, oder?
- ES: Ich weiß es nicht. Wissen Sie, Minister haben jeden Tag, jeden Tag haben Sie einen Terminplan von ich weiß nicht was, ich weiß nicht, ich glaube nicht. (9:05)

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

JC: Weil manchmal, wissen Sie, eine Sache die die Leute uns sagen, ist dass wenn die Gesetze gestaltet (entworfen) werden, wollen Sie die Gelegenheit haben, Änderungen hineinzugeben. Sie wissen, wie das ist, die Rapporteurs, es gibt circa 500 Mitglieder. Und sie wollen selbst die Gelegenheit haben, das zu tun, wenn sie es können. Es gibt verschiedene Arten, es zu tun. Manchmal durch Handelskörperschaften, die die gesamte Industrie vertreten. Aber wenn man eine direktere Verbindung mit jemandem haben kann, ich weiß nicht, wie leicht das ist. [09:45]

ES: Also nur ein Beispiel, die Stahlindustrie, ja, nur als Beispiel. Sie haben ein Problem mit einem Umweltgremium, weil sie solche Vorschriften machen, das stört ihre, ihre, ihre, ähm

(Rec 1_0006) es ist wirklich gefährlich für ihre Jobs, ja. Und dann muss man die entscheidenden Mitglieder des Parlaments beeinflussen. Und es ist, ähm, manchmal ist es ein Sozialdemokrat, manchmal ein Grüner, manchmal ein Liberaler, manchmal ist es einer von uns, und es gibt immer Wege, aber die Menschen sind unterschiedlich, ja. Und man muss einen Weg suchen, direkt Zugang zu ihnen zu bekommen, wie sie den Inhalt vorbringen. Und manchmal ist es notwendig, dass nicht der Rapporteur, sondern der Ausschuss -

CN: ja, ein Mitglied des Ausschusses.

ES: Ein Mitglied des Ausschusses. Und wir müssen es täglich entscheiden: was ist das Projekt, was ist, was ist, was wäre das Beste für unser, was ist die beste Strategie, wie die beste Handlung, was würde unserem Klienten zum gewünschten Erfolg helfen [01:05] Manchmal, Sie wissen es, natürlich, manchmal kann man nicht helfen, ja.

JC: Ja.

ES: Und ich würde sagen, wenn keine Chance besteht, sehe ich keine Chance zu helfen. Es hilft nicht, wenn man dem Klienten sagt: Wir machen blablabla, und am Ende des Tages funktioniert es nicht.

CN: Und können Sie uns bei diesen Entscheidungen helfen, und uns die Kontakte zu den Leuten machen? (1:22)

ES: Was ich machen kann ist Ihnen zu sagen wer diese Person beeinflusst – zu Hause, Arbeitnehmervertreter, Gewerkschaft, Industrielle, was auch immer, Partei, was auch immer; wer ihn berät. Manchmal ist es sehr gut zu wissen, wer eine Person berät. Niemand macht es allein. Und natürlich können wir, wir können, und ich glaube jedes Mitglied des Parlaments, wir können versuchen das es einen sympathischen Kontakt gibt – entweder für Sie oder für Ihren Klienten, ja. Und zu schauen wie wir, es gibt mehr als fünf Wege zum gewünschten Resultat.

CN: Ja, man muss nur den besten Weg im jeweiligen Fall finden. [02:28]

ES: Also wissen Sie, es ist wirklich, jede Woche lerne ich viel, weil in meinem Fall, ja, jede Woche besuchen mich zwei oder drei Lobbyisten, um mich in meinen Ansichten zu beeinflussen.

JC: Ja, natürlich.

ES: Und ich studiere sie. Die wissen nicht, dass ich mich dafür interessiere, wie sie es machen. Und sie sind sehr gut oder sehr schlecht.

JC: Ja, kann ich mir vorstellen.

- ES: Wissen Sie, wir arbeiten gerade, das ist eines meiner Werkzeuge, es gibt viele Probleme in Europa, natürlich, wegen Google Street View, ja. Wir arbeiten an einem Bericht über wie es zu regulieren ist, ja. Google Street View.
- JC: Ach ja, natürlich.
- ES: Oder denken Sie an Schutz für Kinder auf Facebook, ja.
- JC: Ja, das ist ein Riesenthema im Vereinigten Königreich.
- ES: Und denken Sie an Twitter, und an, es gibt einen vertraulichen Brief, geschriebene Briefe sind Vertraulich, E-mails, nein, nein – und wir sprechen nur, das ist eines meiner Werkzeuge, an denen ich arbeite. Im Parlament, nur eine Diskussion, wie man einen Rahmen macht, damit die Leute mehr Schutz haben bei all diesen Dingen, ja. Und Sie wissen, Windows, Google, was auch immer, Apple, AT&T, sie sind hier und lobbyieren. Sie haben hier ihre Lobbying-Firmen und es ist wirklich interessant, wie sie agieren, ja, es ist wirklich interessant. (4:05)
- JC: Ja, das ist ein großes Thema im Vereinigten Königreich mit den Datenschutzaspekten von Google Street View.
- ES: Also wenn eine dieser Firmen Ihr Klient ist, muss ich sagen, hier bin ich, ähm-
- CN: Ja, Sie haben einen Konflikt.
- ES: Ich hätte einen Konflikt, und wir müssten darüber reden. [04:25]
- JC: Welcher Ausschuss, ist das weil Sie in einem Ausschuss sind?
- ES: Das ist der Ausschuss für Justiz und Innere Angelegenheiten.
- JC: Verstehe. Faszinierende Arbeit, eigentlich. Das ist ein wirklich interessantes Thema.
- ES: Wirklich interessant. Also das ist was ich machen kann, wenn Sie interessiert sind.
- JC: Können Sie selber Änderungsvorschläge machen, oder würden Sie das tun?
- ES: Ja, natürlich, aber nur in, nein. Ja, nur in meinem Ausschüssen, nur in meinen Ausschüssen.
- JC: Gibt es keine Gelegenheit, sagen wir im Plenum?
- ES: Ich kann es ins Plenum geben, ja.
- JC: Aber ist das nicht irgendwie -
- ES: Es ist sehr ungewöhnlich.
- JC: Bitte?
- ES: Es ist sehr ungewöhnlich.
- JC: Ist es das?
- ES: Aber ja. Und offen gesagt ist es nur zur Show. Wenn man es zur Show braucht, kein Problem, ja. Aber wenn man etwas bewegen will muss man es vorher dahinbringen – in das

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

richtige Gremium mit der richtigen Person. Wenn man ins Plenum kommt und sagt: Ich habe, ähm ich habe, ähm, was ist das, nicht eine gesprochene Änderung, ähm

CN: Eine schriftliche Änderung?

ES: Nicht geschrieben, sondern äh, äh mündlich. Ich weiß nicht wie man das auf Englisch sagt. So etwas wie mündlich, eine mündliche Änderung, ja. Man steht auf und sagt, ich will das ändern. Und wenn es also klar ist, und wenn es gewöhnlich ist, ok, aber in den meisten unserer Fälle müssen wir sie bearbeiten, es sind schwierige Änderungen des Inhalts, ja. Und das ist immer ein Problem in diesem Fall. Man kann es machen, aber es wird nicht angenommen. Es ist nur zur Show.

JC: Weil der Ausschuss immer ziemlich entschieden ist.

CN: Nun ja, manchmal wollen Klienten etwas als Show, aber ich glaube öfter wollen Sie wirklich Dinge geändert, was schwierig ist. Und wie einfach ist es, Änderungen vorher einzubringen, also entweder wenn es entworfen wird, oder im Ausschuss? (6:55)

ES: Ähm, die Situation ist wie folgt: Die wichtigste Person ist der Rapporteur. Und dann muss man entscheiden, ja, ist er stark oder ist sie stark, dann müssen wir uns mit ihm oder ihr befassen. Es gibt Schattenrapporteure jeder (parlamentarischen) Gruppe, die muss man anschauen: Sind sie stark oder sind sie wach? Und sind sie auf unserer Seite oder sind sie gegen uns? Wenn zwei oder drei Schattenrapporteure auf unserer Seite sind, und der Rapporteur ist nicht auf unserer Seite, kann man sich so arrangieren.

Also da ist jeder Fall einzeln. Man kann nicht sagen, dass es eine Regel gibt, wir müssen die Situation anschauen. Und so früh wie möglich müssen wir unsere Sicht darlegen und unsere Änderungen einbringen, wenn Sie so wollen, ja, ich würde es nicht Änderung nennen, weil es besser ist, sie zu haben bevor die Änderungen geschrieben werden.

CN: Aha, also wenn es entworfen wird, die Gesetzgebung?

ES: Während des Entwurfs. Wissen Sie, alles geschriebene ist ein Dokument. Und dann muss man immer ändern. Also wenn man dort ist, weil alle Dinge groß werden, ist man in einer besseren Situation. (8:20)

CN: Und mit wem spricht man wenn es entworfen wird, spricht man mit dem Beamten?

ES: Die meisten Parlamentarier sind so faul wie ich, die ganze arbeit machen die Mitarbeiter, ja. (8:35)

CN: Verstehe, also sie gehen und sprechen mit einem Mitarbeiter

ES: Ich war in meiner Karriere immer sehr gut zur Sekretärin/zum Sekretär der Leute, weil sie die Termine vereinbaren, sie sagen wer auf der Telefonliste ist, und, und, und. Also ich hatte damit Erfolg, auf all diese Personen zu achten.

JC: Ja, der Schlüssel zu jedem Büro, nicht wahr? Also müssten wir vermutlich, wenn wir von Änderungen sprechen, müssten wir, müssten Sie jemanden in dem Ausschuss finden, den Sie kennen.

ES: Ja.

JC: Sie haben vermutlich einige Freunde in der Österreichischen Volkspartei?

ES: Das ist nicht das Problem. Wir müssen mit den Entscheidungsträgern sprechen. Ich habe kein Problem damit, mit einem Grünen zu sprechen, wenn er der Entscheidungsträger im Ausschuss ist, um zu sagen: „He, schau, hier ist, hier ist etwas das manche Leute mit Ihnen besprechen wollen“, oder „Hier ist Information und wir wollen darüber sprechen“ Also wir haben immer, es würde nicht einmal helfen, es zu besprechen, ja, die Länder Deutschland, Frankreich, Spanien, natürlich das Vereinigte Königreich. Aber es hilft nichts, mit ihnen zu sprechen. Wir müssen mit denen sprechen, die in diesem Fall entscheiden. Und das hängt davon ab: wer ist der Rapporteur?

(Rec 1_0007) Ist er schwach, ist er stark, oder sie? Wer ist der Schattenrapporteur, ist die oder er schwach oder stark? Und dann Fall für Fall müssen wir entscheiden. [start rec 13]

JC: Und es geht einfach darum sie anzusprechen und sie mit unseren Argumenten zu überzeugen, ja?

ES: Ja. Und dann zu schauen, wer ist der Berater dafür, und wer ist in diesem Büro, wer ist stark und ist zuständig oder nicht? Wer macht wirklich die Arbeit, ja? Das ist die echte Sache. In meinem Fall, wenn man das Ohr meines Mitarbeiters hat, das ist das halbe Ergebnis. Oder zwei Drittel des Ergebnisses. Ich habe nicht die Zeit, mich mit diesen Dingen zu beschäftigen, aber es gibt andere, die entscheiden alles.

JC: Also die werden es vermutlich neu entwerfen oder wie auch immer, und es dem MEP zeigen und der MEP wird es aufheben. Und das geht dann zum Ausschuss, und der Ausschuss nicht widerspricht, und dann geht es durch.

CN: Und wären Sie in der Lage, in unserem Auftrag mit dem Mitarbeiter zu sprechen, weil wir die Mitarbeiter offensichtlich nicht kennen. Wie macht man das am Besten, glauben Sie? (1:15)

ES: Wenn wir zusammenarbeiten ist das nicht notwendig. Es ist nicht notwendig, weil ähm, ich einen Mitarbeiter habe, der für meine Firma in Wien verantwortlich ist. Sie macht die ganze Arbeit und wenn Sie wollen, ist es natürlich in Ordnung, aber sie machen es auf meinen Rat.

CN: Aber wenn wir zB ein Problem hätten mit, wenn wir einen Gesetzesentwurf beeinflussen wollten. (1:50)

ES: Ja.

CN: Das habe ich gemeint. Würden Sie mit dem Mitarbeiter sprechen? Oder würde Ihr Mitarbeiter mit dem Mitarbeiter sprechen? Oder würden wir mit dem Mitarbeiter sprechen?

ES: Das hängt von der Situation ab. (2:00) Sie wissen, das Problem ist, und, äh, ein Lobbyist ist ein Lobbyist, ja? Und ein Lobbyist hat einen besonderen Geruch. Entschuldigen Sie, dass ich das so sage, ich bin selber so etwas... Also müssen wir sehr vorsichtig sein, und ich glaube, sie machen viele Fehler, die Lobbyisten, weil sie glauben, sie sind der Chef, nicht wahr? ... Nein, mein Klient ist der Chef, mein Klient ist der Chef [02:35]. Es ist viel besser, wenn der Klient geht, und der Klient ist der Star, und er geht zum MEP und sagt: Herr, oder Frau, ich will das mit Ihnen besprechen. Und das ist kein Lobbyist. Er ist jemand der mit dem Präsidenten oder was auch immer arbeitet. Manchmal glauben Lobbyisten dass sie jetzt große Politik machen, aber das beeinflusst niemanden, es macht viel kaputt. (3:12)

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

Also bei den Meisten Dingen sage ich meinem Klienten: Sprich mit diesem Typen, ich stelle den Kontakt her. Sie müssen entscheiden, ob ich mitkomme, oder jemand anderer von mir kommt mit Ihnen mit. Aber ich glaube dadadadada. Und ich erkläre ihm ganz detailliert wie er agieren muss, ja. Wie ist dieser Mensch, und was mag er oder sie, wofür arbeitet er, was ist im Inhalt, wie denkt er über etwas. Aber wenn der Klient will, dann gehe ich hin und sage: Also, wir müssen reden. Es hängt vom Klienten und vom Fall ab, und auch vom MEP oder dem Rapporteur, wen immer wir, ich würde nicht vorschlagen, einen Vorschlag machen, dass wir sagen wir ein Infrastrukturprojekt in Großbritannien besprechen, und ich würde es mit einem Grünen besprechen, ja. Das ist falsch, das ist lächerlich. So muss man das machen, oder der -

CN: Oder der Klient macht es.

ES: Oder der Klient muss es machen, oder jemand anderer, oder wir finden irgendeinen Grünen der damit klar ist und bringen ihn dazu, das seinem Kollegen klar zu machen, oder so etwas. Aber das ist, das muss jeweils von Fall zu Fall entschieden werden. (5:00)

CN: OK. Manchmal ist es besser, wir machen es, manchmal ist es besser, Sie machen es.

ES: Wer auch immer. Was jeweils für das Ergebnis am Besten ist. Ja, ich glaube, ich kenne Politiker, die in diesem Geschäft sind. Sie machen immer denselben Fehler. Als Politiker muss man versuchen, in den Medien zu sein, ja. Das Beste für einen Politiker ist es, sein Bild in einer Zeitschrift zu sehen, ja? Und sie glauben, als Lobbyist ist es gleich. Das ist falsch, es ist genau umgekehrt. Und es gibt ein großes Missverständnis was die Rolle ist, ja. (5:40)

JC: Diskretion. Diskret sein ist der Schlüssel, ganz wichtig.

ES: Sehr diskret, sehr diskret, sehr diskret. Ich habe versucht, über Ihre Gesellschaft Informationen zu finden. Ich habe nicht sehr viel gefunden in der

JC: Haben Sie nicht, haben Sie nicht unsere Website angeschaut?

ES: Auf der Website. Aber die Website ist sehr allgemein (gehalten).

CN: Nun ja, wir sind sehr diskret, also-

ES: Ja, ja, ja, natürlich. Und ich muss offen sein, ich habe etwas wie eine, ich bin Gesellschafter einer Österreichischen Gesellschaft die spezialisiert ist auf, auf, auf, wie sagt man, die Beschaffung von Information, besondere Information für einen Klienten, besonders in den neuen Mitgliedstaaten, und insbesondere in Ländern wie der Ukraine oder Rumänien oder so etwas. Große Firmen, die müssen Leute beauftragen und sie müssen wissen, dass ihr neuer Geschäftsführer sauber ist, ja. Und wir schauen ob er sauber ist oder so etwas. Mafioso oder eine Art -

JC: Aha, verstehe, es ist wie eine Art

CN: Wie eine Art Due Diligence. (7:00)

ES: Ja. Und ich sprach mit dem CEO: He, schau dir mal diese Gesellschaft an, ich finde (nichts) darüber. Und sie haben (nichts) gefunden, nichts gefunden. Sehr diskret. Nichts gefunden.

JC: Das ist praktisch. Wir wollten nicht ganz so diskret sein.

ES: Wie bitte?

JC: Wir wollten nicht ganz so diskret sein. Aber es ist gut, wenn wir es sind, glaube ich.

ES: Ich finde das sehr professionell, sehr professionell. Also bei der Sache der Good Governance, wissen Sie, müsste ich natürlich später in unseren Gesprächen wissen, was Sie machen, und natürlich müsste ich vertrauliche Unterlagen oder was auch immer unterschreiben. Aber das dient meinem Schutz, und auch Ihrem. Wenn ein Interesse an einer Zusammenarbeit besteht brauche ich Informationen darüber, was Sie machen und was Ihre Gesellschaft ist.

CN: Ja, ja, natürlich. Nein, wir würden alles ordentlich machen.

ES: Aber das ist, ich glaube es ist nicht, es ist kein Mangel an Vertrauen, sondern für den Schutz von allen. (8:20)

JC: Nein, nein, nein, Ich verstehe, dass Sie viel mehr Information wollen würden, nicht wahr, bevor, bevor, ich meine, ich bin mir nicht ganz sicher wie wir jetzt weitermachen. Sie habe schon über die Geschäftsbedingungen gesprochen, nicht wahr?

CN: Nein, nein, wir haben sehr allgemein über Honorar (Pauschalen) gesprochen.

ES: Wenn Sie damit einverstanden sind würde ich nach London kommen, um Sie zu besuchen, ja, um zu sehen was sie arbeiten, nicht in jedem Detail oder so, und dort können wir besprechen und finalisieren was wir miteinander machen könne.

JC Das scheint ein guter Plan zu sein. Wann sind Sie verfügbar? Es klingt nämlich danach, dass Sie sehr beschäftigt sind. (9:05)

ES Ja, aber es besteht kein Unterschied darin, ob man von Wien nach Budapest oder nach London fährt. Weil London ist, nach (-dem ich) Innenminister (war), äh, wollte jemand, dass ich für diese Firma arbeite, eine weltweite Gesellschaft, ich glaube damals 300.000 Mitarbeiter auf der ganzen Welt mit Sitz in London, und einer der Gründe, warum ich zu einem österreichischen Investmenthaus gegangen bin, nun ja, London ist wunderbar für einen Besuch auf drei oder vier Tag, für mich, ja? Aber kennen Sie Wien? Man fährt 25 Minuten vom Zentrum und ist im Grünen. Wenn ich von Heathrow, Gatwick, ins Zentrum fahre -

JC Dauert es ewig.

ES Der CEO hat mich zu sich nach Hause eingeladen, und ich habe vergessen, was er gezahlt hat, irgendwo in der Nähe von Paddington Station, einen Riesenbetrag muss er für Miete ausgeben. (Rec 1_0008)

CN: Ja, es ist echt schlimm.

ES Wenn Sie damit einverstanden sind, würde ich nach London kommen, an einem Montag oder einem Freitag, weil von Dienstag bis Donnerstag muss ich hier sein.

JC Und dann könnten wir über bestimmte Projekte sprechen.

[CN spricht über die ROHS Richtlinie, Abstimmung am 22. November, will Ausnahme für Cadmium] (schwer verständlich) es geht um Sondermüll. Und es ist ein ...

ES Das ist sehr kurz. Es heißt R-?

- CN ROHS . Es ist über Sondermüll. Danke.
- ES Ich werde es herausfinden. Und ich werde-
- CN. Einer unserer Klienten ...es geht um Solarzellenplatten
- JC Solarzellenplatten, die...
- CN: ... und sie wollen, dass das durchgeht.
- ES: Ist es im Ausschuss oder im Plenum? (1:40)
- CN Ich glaube im Plenum
- ES Nein, ich werde es herausfinden, kein Problem.
- JC: Wenn es im Plenum ist, ist es vermutlich recht schwer, die Abstimmung zu beeinflussen, nicht wahr?
- ES: Das ist sehr spezifisch. Wissen Sie, der Rapporteur macht einen Entwurf, aber es ist mehr als ein Entwurf, ja? Und dann geht es in die Gruppen, die politischen Gruppen. Und wenn die politischen Gruppen ihre Entscheidung haben, ja, wissen Sie, ob es funktioniert oder nicht. Und die Änderung des Ergebnisses einer Entscheidung einer politischen Gruppe ist schwer.
- Weil, wissen Sie, sie müssen jede Woche entscheiden, sagen wir 70, 80 Entscheidungen. (2:30)
- [Bestellung Kaffee und Tee]
- ES: Und das Problem ist, wenn das durch ist, ja, dann ist es wirklich schwer, dann ist es wirklich schwer zu verändern.
- JC: Also man kann nicht, es ist sehr schwer, die Entscheidung innerhalb einer Gruppe zu verändern?
- ES: Nein, ähm, hier, das ist der Grund, warum ich sage, unser Mann oder Frau ist der Rapporteur, oder der Schattenrapporteur, der stark ist, der schwach ist. Danach ist es sehr schwer zu verändern.
- JC: Also wenn es in Ihrer Gruppe käme, sagen wir, wären Sie nicht in der Lage, es innerhalb Ihrer Gruppe zu beeinflussen?
- ES: Das kann man, aber ich muss mit dem Rapporteur oder dem Schattenrapporteur in meiner Gruppe sprechen, ja. Und wissen Sie, es gibt, heute war eine Abstimmung, ja, und nur die Abstimmung hat 75 Minuten gedauert, nur die Abstimmung. Also das sind 1, 2, 3, 4, 500 Stimmen oder was auch immer, ja. Und jede Abstimmung ist eine Entscheidung. Und viele Dinge jede Woche müssen entschieden werden. Und wenn man eine Entscheidung hat und ein Kompromiss, ein Kompromiss mit all den Gruppen, um eine Mehrheit zu haben oder nicht, ja, und Sie wissen, wenn jemand, wenn eine Gruppe die Entscheidung ändert, kommen die anderen Gruppen und sagen: He!
- CN: Was macht ihr?
- ES: Was macht ihr? Wir wollen die Entscheidung ändern, 75, 78, 207. Also bleiben und bleiben wir. Das ist das Problem, ja, weil es zu groß ist, um -

JC: Also muss der Ausschuss die Bühne sein.

ES: Ja, ähm

CN: Oder die Entwurfsphase.

ES: Ich will nicht sagen, in 100%, aber in 95 oder 97%, ja, ja. Muss ich sagen. Und wir müssen den Zeitpunkt erwischen, wo der Entwurf und die Diskussion ist.. [04:46] Und wenn die Gruppen entschieden haben ist es sehr schwer zu ändern. Also, wenn wir Herrn Sarkozy dazu bringen, zu sagen: Ich will etwas ändern, oder Herrn Cameron, wer auch immer, nicht der Österreicher, der Österreicher, wenn die etwas sagen dann (passiert) nichts), aber Merkel, Sarkozy, Cameron, Berlusconi, oder so etwas, Zapatero. Aber dann am Ende, ja. Wenn sie sagen: He, Leute, das ist falsch, bespricht das nochmals. Aber man hat nicht die Gelegenheit dazu, das ist fantastisch. Das funktioniert nicht.

CN: Eine andere Sache, die wir anschauen, ist die Gesetzgebung über gentechnisch veränderte Lebensmittel. Und ich glaube, es ist in einem Ausschuss, und sie haben gerade einen Rapporteur bestellt, aber sie werden die erste Lesung im Frühjahr machen. Ist das früh genug?

ES: Das ist früh genug, wir sind auf der richtigen Spur um daran zu arbeiten. Das ist früh genug. (6:05)

[sprechen über Zucker im Kaffee]

JC Aber dann müssten wir annehmen, dass wir bis Jänner mit der Arbeit anfangen würden, hätte ich gedacht, ja?

ES Wenn Sie damit einverstanden sind, werde ich in meinem Kalender nachschauen. Wir werden telefonieren. Wenn wir versuchen, in den nächsten drei Wochen ... ich werde für einen Tag nach London kommen, und wir werden das besprechen. Vielleicht aus meiner Sicht, äh, abschließende Besprechung, und dann machen wir es.

CN Ja, ich glaube, unser Klient hat gesagt, dass für sie mehr und mehr in Europa zu tun ist, also -

ES Und vielleicht, wenn es etwas gibt, das ich für Sie vorbereiten soll, schicken Sie mir ein E-Mail.

CN Ich werde Ihnen ein E-mail über einige Dinge schicken, von denen ich weiß, dass sie Themen sind, und wenn Ihnen dazu etwas einfällt, wäre das großartig.

ES Ich muss mich für mein sehr schlechtes Englisch entschuldigen.

CN Nein, Ihr Englisch ist gut.

JC Es ist viel besser als mein Deutsch!

ES Nein, es ist sehr schlecht, aber ich hoffe, es funktioniert.

JC: Wenn, und das ist jetzt rein hypothetisch, sagen wir zB einer unserer Klienten wäre Google, wären sie in der Lage, uns damit zu helfen, wenn man bedenkt, dass Sie im entscheidenden Ausschuss sind?

BEGLAUBIGTE ÜBERSETZUNG AUS DER ENGLISCHEN SPRACHE

- ES: Nochmals, bitte? Pardon.
- JC: Sagen wir unser Klient wäre zufällig Google und wäre an, sagen wir, den ganzen Street Map Themen interessiert, wären Sie in der Lage, uns damit zu helfen?
- ES: Was zu machen?
- JC: Nun, ich bin mir nicht sicher, was im Augenblick die Fragen sind, aber wenn sie eine Frage hätten, die sie im Ausschusstadium ändern wollten?
- ES: Ja, natürlich, ja, natürlich. In dieser Phase der Diskussion, ja.
- CN: Es ist früh genug.
- JC: Weil Sie im Ausschuss sind, nicht wahr?
- ES: Ja.
- JC: Und Sie wären in der Lage?
- ES: Ja.
- JC: Weil Sie vermutlich im Ausschuss Änderungen einbringen könnten.
- ES: Ja, ja, natürlich kann ich (das). Das ist eine andere Situation. Dafür werde ich nicht bezahlt, von Ihnen. (8:40)
- JC: Aha, verstehe.
- ES: Also, Sie sind der Lobbyist, und Sie kommen zu mir, und ich, und natürlich, Sie wissen wie der Firewall funktioniert, ja. Aber wir müssen, das ist ein anderes Spiel.
- JC: Ich verstehe. Solange wir Sie nicht speziell für dieses Element bezahlen, dann ist es in Ordnung.
- ES: Nein nein.
- CN: Wir bezahlen Sie nur für allgemeine Beratung.
- ES: Nein, nein, nein, da ist jemand, der ein Anliegen hat, und als MEP höre ich das, und bedenke es, und mache was ich glaube für Europa gut ist, ja. Aber das ist keine Lobbying Sache, ja. Wir müssen, ich muss, und auch für Sie, sehr stark und wenn es nicht unmoralisch ist, glaube ich, dass wir einen Beschluss finden werden. [09:40]
- JC: Nein, ich habe etwas im Hinterkopf, aber ich würde es lieber noch mal besprechen bevor ich wieder auf Sie zurückkomme damit.
- ES: Ja, ja, ja, ja.
- JC: Das war das Einzige. Und haben wir überhaupt ein Honorar besprochen? Haben Sie ein Honorar, dass Sie verrechnen?
- ES: Wie bitte?

JC: Haben Sie ein Honorar, dass Sie verrechnen? Ich weiss, niemand spricht gern über Geld, aber es ist praktisch.

ES: Nein, nein, nein, nein, das ist normal, das ist normal, das ist ein Geschäftsessen. Natürlich. Nein, wir hatten ein paar Ideen, aber nichts.

CN: Ja, ich glaube wir hatten, wir haben über Pauschalen gesprochen, und dann wäre Geld für Beratung,

(Start Rec 1_0009) aber wir sind flexibel, wirklich, Sie müssen uns einfach wissen lassen, was am besten funktioniert.

ES: Es gibt, es gibt, mir ist es lieber, wir haben einen Vertrag auf, sagen wir, jährliche Basis. Natürlich muss ich meine Arbeit machen, und ich bin nicht wirklich ein Fan davon, Stunden zu zählen, und Honorarnoten zu schicken, wenn wir uns auf ein jährliches Honorar oder was auch immer einigen können, wäre das für mich am besten. Und ich habe mit Ihnen gesprochen, dass ich für eine solche Beratung, ich würde es so nennen, ohne, wenn ich reisen müsste, oder was auch immer, das ist -

JC: Das sind Auslagen.

ES: Eine andere Geschichte, aber das Honorar, also meine Klienten zahlen mir im Jahr 100.000 Euro, ja. Das ist, sagen wir, in jedem Quartal oder was auch immer, ich schicke eine Rechnung von meiner Firma oder so in der Art.

JC: 25.000 Euro, also alle drei Monate, sagen wir.

ES: Wie auch immer, ja. Und dann gibt es die Steuer, ja. Aber das ist -

JC: Wie funktioniert das?

ES: In Österreich sind es 20 Prozent.

JC: Aha.

ES: Und das ist eine österreichische Gesellschaft.

JC: Wo würden wir, aha, verstehe, wir würden Sie in Österreich bezahlen.

ES: Bei einer österreichischen Firma, ja, die Rechnung würde von einer, von meiner österreichischen Firma kommen.

CN: Ja, das klingt gut. Ich erinnere mich, wir haben das im Ansatz besprochen.

ES: Das haben wir das letzte Mal besprochen.

JC: Also wir würden nicht Sie bezahlen, wir würden Ihre Firma bezahlen?

ES: Meine Firma, ja, das ist meine Firma. Und ich gebe Ihnen -

JC: Und wie viele Mitarbeiter hat Ihre Firma?

ES: Ich arbeite im wesentlichen auf Projektbasis. Mitarbeiter sind meine Sekretärin und ich. Und wenn ich ein Projekt habe, ja, in Russland hatten wir 30 Leute. (2:18) Nur für dieses Projekt.

Vielleicht zeige ich Ihnen, wenn Sie einmal in Wien sind, mein Büro. Es liegt im Zentrum, oder in der Nähe vom Zentrum. Es hat ca. 500m², und ich habe dort viel Platz, wenn ich ein Projekt habe können Leute in meinem Büro arbeiten und meine Infrastruktur benützen, aber wenn das Projekt aus ist, gehen sie wieder. Sie arbeiten selbständig, ja. Und ich will keine Mitarbeiter haben. Weil wenn ich kein Projekt habe, als ich an meinen eigenen Wahlkampf gearbeitet habe, ja, für die europäischen Wahlen, hatte ich keine Zeit für Projekte. Also waren auch keine Leute zu bezahlen, ja.

JC: Also wie viele Leute beraten Sie derzeit auf dieser Basis? Ich erwarte nicht, dass Sie mir sagen, wer sie sind, aber wie viele?

ES: Jetzt, Ende September, dieses Projekt ist jetzt abgeschlossen, ich kann es nicht auf den einzelnen Mann sagen, aber ca. zwanzig. [03:35]

CN: Also Sie haben ca. zwanzig Klienten?

ES: Nein, zwanzig Leute, die für Klienten arbeiten. Ich habe, ähm, zwanzig Leute die für Klienten arbeiten. Nein, Klienten habe ich dreizehn, ich weiß es ganz genau.

JC: Und Ihre 100,000?

ES: Nein, es gibt ein [hält Hände um eine Bandbreite anzuzeigen]. Die Lotterie, die zahlen mehr, die zahlen mehr. Sie haben viel Geld, es war sehr gutes Geld, und ich glaube, wir haben gute Arbeit geleistet. Sie mussten viel zahlen.

JC: Mit diesen Leuten machen Sie Projekte, anstatt mit uns, Sie würden es lieber als einmalige Beratung für jedes Jahr machen. Sehen Sie den Einjahresvertrag faktisch als Projekt an?

ES: Nein, das ist, ich habe, äh, [04.25] ich habe jetzt fünf, ab morgen hoffentlich sechs Klienten, die ich so berate. Hoffentlich morgen sechs, hahaha. Nicht, nicht, Sie sind nicht dabei. Sie wären der siebente. Ich will die E-mail Adresse unterstreichen, bei der nur ich die Information erhalte. Weil es sind zwei E-mail Adressen. Es tut mir sehr leid, ich muss weg.

JC Schön, Sie kennenzulernen. Das war ein erfolgreiches treffen. Das war sehr gut. Und im nächsten Schritt treffen wir uns in London.

CN Ja, und warum schreiben Sie mir nicht ein E-mail nur um mich wissen zu lassen, was für Sie gut ist, und ich

ES Ich werde zwei oder drei Termine schicken. Danke und entschuldigen Sie mich

[Verabschiedung]

ERNST STRASSER MEETING IN BRUSSELS. 2ND MEETING, CN, JC AND STRASSER. 11th NOVEMBER 2010.

JC: Possibly, in which case, if he sits there ... We sit there? She said we could have another place ...

CN (unverständlich)

JC: Otherwise, we would have sort of like three people in a row,.

JC: What, So should I sit there?

CN: Yeah. Its fine when there's more room.

JC: Sorry?

(unverständlich)

CN: Hello, nice to see you.

JC: Hello, bit of a squash

(unverständlich)

ES: Wonderful weather! Very British.

CN I know!

ES. So you arrived today?

CN: Yes we did, we were supposed to be coming to a meeting but it was cancelled at the last minute ...

ES: (unverständlich)

CN: This is John Calvert our managing director this is Dr. Strasser.

JC: Hello Mr. Strasser

ES You know that I have um time till 3:15,

CN: Okay

ES. Sorry to say, but because the, the, the, the ORF, the Austrian broadcasting, they want to do an interview, and I have to get my files in between I hope this is okay for you.

JC that's absolutely fine, that's most ample time, isn't it,

CN: We didn't realize it was a bank holiday today.

JC Of course its Armistice Day,

ES: Oh a bank holiday

CN Yes

ES I did not know that. I just arrived today, I have to go back in the evening, I have a dinner In Vienna, but that's all right, it's the same with you?

CN Yes exactly

JC Let me give you me my card as well.

ES This uh, I think It was six months ago since we met.

CN: It was in the summertime, wasn't it, I was telling Jon. Im sorry about ... we ve been doing lots of work in America weve been away for a long time.

ES This is the better thing, the side of the medal, because if there is no work, you have plenty of time, if there is lots of work there is ---

JC No, don't ... We have been doing quite a lot of restructuring as a company recently, so we're, but we are now sort of back in a position back in a place to go ahead, was it July you last met?

CN: Yes I think it was probably July

ES In the summertime I had uh not uh really, I had my holidays, then you had your holidays

JC Yeah, yeah.

ES Its okay, that's life!

CN Yeah exactly It's always difficult to arrange isn't it. But now we've decided to push ahead in the last couple of months, we need to sort out what we are doing here, our clients have so many issues here at the moment, its getting to the stage where we really got to start having a better person here so we can (unverständlich)

ES Do you now, you don't have, have a, some basis here?

JC No

ES But you are really well informed, because everybody told me this is a very good restaurant

JC Is that right

CN Oh, good (laughs)

CN Yes, you see, My secretary ...

ES Oh!

CN And she was really struggling to find something, I have no idea why (unverständlich)

JC Well its armistice day

ES This is very good, That's the reason there is no traffic, I wondered today in the morning, it was very it is very good, I have some time, because it is a lot of traffic when I go to the airport

JC Yeah.

ES Shall we look at the

CN Good idea.

JC Yes of course

JC It's sort of a popular restaurant, as well, there are a lot of people here CN

CN Yes its very busy

JC Quite a lot of places are closed today.

CN They just (unveständlich)

JC. And the bank.

JC Here we are.

CN Have you been here before?

ES You know, Brussels is my working place, yes, so as I run my company in Vienna, I try to stay here in Brussels from Tuesday to Thursday, and yesterday I had a staff meeting in Vienna, so I came on Monday evening, got back again on Tuesday evening, go back again on Thursday and go back,

JC Gosh

ES No its okay , if you want to do like this, you have to ---

JC Do you fly do you fly or do you go by train?

ES No, no, I Fly.

JC How long does it take?

ES One and one half hours

JC As long as that?

ES I think it would be. When the (unverständlich) was, I once went by car I didn't drive of course.

JC And how long did that take?

ES We started at 10 in the evening. My meeting in Vienna with Austrian Airlines, yes, the CEO, the CFO was at twelve oclock in the morning

JC. Midday

ES and so I had to go, so I asked my assistant: hire a car, and we go to Vienna. And I took the seats in the backside and I slept, and the two of them they drove to Vienna, ten hours

JC It is farther than I thought, I suppose geographically, it is quite a long way, that's a long old journey

ES To London I assume you go by train, because there is a fast train over, but Vienna, ...

JC yeah.

ES As I have to eat in the evening I will only have a warm starter

JC Hm, well I think I might have scallops, followed by bass,

CN That will be nice

JC No, no, red mullet, there's a crispy red mullet that I quite like

ES May I ask you what is this

JC Whats this? This is the poppy, oh its because its 11 November today, the day the First World War ended,

ES Ah.

JC The armistice, that's the day the First World War ended. That's the day of the armistice, and for all the soldiers that were injured in the war, we buy a poppy and that raises money to look after old soldiers.

ES A lot of MEP's around the parliament went around with this uh, this ...

JC Its to do with after the first world war the plants started to grow on the old battlefields. Poppies were one of the first things to grow on the old battlefields once the troops had left .so it's a sort of traditional thing. We always observe a two-minute silence at 11 o'clock on this day, its still remembered now.

ES From the First World War.

JC, First World War, yeah.

ES Wonderful, uh, wonderful thing.

JC Yeah.

ES We don't have something like this in Austria.

JC No, I suppose not.

ES The 11th of November at 11:11 there begins, oh I don't know what this is in English, the, the, the funny time of the year.

- JC Oh, right.
- ES: With balls and parties,
- CN: Really?
- ES The children make a masquerade.
- JC Oh, right.
- ES I don't know what that is in English.
- JC We call that Halloween.
- CN Yes, we have Halloween.
- ES Yes, Halloween is the end of November. No, this lasts until February.
- JC Oh right, so it's a sort of carnival festival?
- ES Carnival. This is the right word. Carnival. It begins on November 11 at 11:11.
- JC Right. So it carries on till ... That's quite a lot of time.
- ES Until February.
- CN: Great.
- ES And in Austrian towns people go around in the street, they go from shop to shop drinking beer and schnapps and so on, and it is a funny day. Not a state holiday, but people make it fun.
- JC Oh, what a nice tradition.
- CN Yeah!
- JC You need something to cheer you up this time of year, don't you? Because November is such a gloomy month, isn't it, with all the rain, and the ... its horrible.
- ES Yes, but October was fine.
- CN: Yeah.
- ES In Austria it was like late summer. It was really, twenty degrees.
- ES But tomorrow I go with my wife to Mallorca for a short weekend, I think the flight is at 11:30 or something like that.
- CN Do you fly to Palma?
- ES It is 20, 21 degrees..
- JC Do you go to the north or the south of the Island?

(Waitress takes order, removes chair)

CN Yes that's okay

JC Are you comfortable there, if we take that chair?

(Talk to waitress)

CN And then I'll have the sea bass, please.

ES Still water please, and the goat cheese.

Waitress: as a main course? just the cheese?

CN: Would you like any wine? Or do you not ...

ES No thanks.

JC Uh, could I have three scallops with mushrooms?

JC No scallops, then could I have the carpaccio beef, and could I have the bread? Thank you.

Waitress: Would you like the list for the wine?

CN He's not having any wine, but ...

ES Feel free!

JC Just a glass of white wine,

Waitress White wine? We have a Sauvignon, cabernet,

JC I'd quite like a Sauvignon.

CN What is the driest? (orders wine)

JC You've got an interview to do. So you have to, uh ...

ES No, this is not the ... you know, Austria is a really drinking country.

CN Yes.

JC Yes.

ES And the province I come from is famous for its wine. And a lot of people begin to drink at 10:30.

CN: Really?

ES So, and when I was in politics there, yes, we made a campaign to say: begin to drink when it is dark. And of course in summer it's dark at nine o'clock. Now it's better for the drinkers because it's dark at five or six o'clock.

ES: And we decided not to drink anything to give an example.

JC: Oh, so you observe that?

ES: There are lots of problems with drinking, Also very young girls and boys, they buy schnapps or very cheap cognac, and we had to do something. So its not usual.

JC: Who would start drinking at ten o'clock in the morning ?

ES: It's really, ... In the, in the ... when I was a student, I worked in a brewery. And when the work started there, as blue collar worker, yes, so when the work started at 6:45 or 6:30, I don't know, a colleague of mine, at the time he was fifty-something, he started with a beer. And at the end of the day, at 4:30 or when we left our working place, he had twenty beer.

CN: Really?

ES: Twenty beer. He didn't eat anything. And he uh he took, everyday, he had an old satchel, and he took 5,7, 8 beers with him at home, and the next day he brought the bottles. So I think he, I don't know if he could enjoy his pension. But every day!

JC: That is a lot, isn't it.

CN: How come he didn't eat?

ES: I think he, he, uh, only needed the beer. And then the first break was at 9 or 10 he had at least 5, 6 beers. It is a real problem in Austria. It is not discussed, you know.

JC: No. Where are you from, are you from Vienna?

ES: I am from the province around Vienna, but I am living with my family in Vienna. And uh, if you are sometimes in Austria in the near of Salzburg that is where we have our second home. It's an old country house We spent a lot of money to renovate it, more money than as you build a new one.

CN: I bet its lovely.

JC: And your party, what party are you from?

ES: I am Christian. And I have been, I studied law, I was afterwards in business, I didn't want to become a lawyer, and then so the party, the president chairman of the party in lower Austria, of the biggest province in Austria, he asked me to be his manager, so I had two election campaigns, and we started 1992 with 43 % and we raised up the party to now it is 54 %. 54 plus something.

JC: That's good.

ES: And so, two elections, and then I became the spokesman of our party in the Parliament in 2000. I was appointed as a Minister of the Interior, for 5 years, 4 years 10 months, And then I made one of the biggest reforms restructuring Police and *Gendarmerie* and put them together. In Austria it is some work as you would put together the Roman Catholic Church and the (unverständlich) something like that but it worked, and then it was through the Parliament. And then everything was done.

I wanted to become Commissioner, also Commissioner here in the EU, but this didn't work, because they also wanted a lady from Austria so okay, so I decided to go out of politics and I went to make my experience in an investment bank.

JC Oh I see so you had a bit of time outside of politics as well.

ES Well, I was there for three years, and afterwards I founded my own business this is consulting, this is and uh, something, my, alone and together with partners if, uh, there is a need.

ES: And one of my best partners, we made a lot of very good projects to help Russian companies to come into the European Union and to help European, especially Austrian companies, but also German companies, to get a foot down in the Russian market. And I have some clients in the Austrian, Austrian companies are my clients so, and also in Romania and Bulgaria we have some clients. This is an opportunistic job, of course, yes, but we are not specialized, only Russia (Rec 1_0003) is specialized, very specialized. We know a lot of the market and we know a lot of, I know a lot of people in the politics and in the administration and my partner has the contacts to the companies in the economics.

JC: And when did you go back to become an MEP, then?

ES: This was not my wish. My party leader asked me to be the front-runner of the Austrian Christ Democrat party for the election campaign. And God thanks we won the campaign, it was a very good campaign, a very good result. So now I'm here. It is a mistake, if you want. It's a mistake. And for me, of course it's wonderful because I told to the Chairman of our party: Yes, I will do this but I want to have my company. And after these five years or whatever, I want to run my company 100 percent.

JC: So you're looking at this only as a five year job.

ES: Well, I don't know exactly, but in politics, you know, I've been 13 years in politics, you never know what happens. And so I'm not planning over the five years, but I will have, in five years I will have an office here in Brussels because this is now, this is a wonderful opportunity to learn all the people, to have my own network, and to, to use this network for my, for my companies.

JC: Absolutely.

CN: Yeah.

ES: This is a very good combination. And I see it now in Austria after one year. There are a lot of people, they need something in competition, or whatever, yes, sports and health, and education, and whatever. And when you go there as an MEP, this is something, it opens a door in another way as you go in there as a lobbyist, yes. [03:46] Of course I'm a lobbyist, yes, and I'm open for that, yes? But, I take all the good governance rules, of course.

[Food arrives]

JC: [04.18] So you say you have two roles really, well, you've got several roles, haven't you, one you're a lobbyist and you're also an MEP.

ES: Yes, but erm

JC: How does that work together?

ES: Oh, it works very well. You have to build up, in your job you have to build up a firewall, of course, yes. One division has this client, another division has this client and you have to build up a firewall. This is me, if I can't do any lobbying, because I'm involved in whatever, I tell my client, I cannot do the job but perhaps I have something who makes this job. And so I only, I only, I have one chance to lie, yes? So I will be very, very careful on this because if you once lie, you are dead, yes? And I don't want to be, I want to build up my network and want to use it after my time as an MEP. Good governance rules, they are very clear rules but somebody in my position, [...] I take the second course, because I have to, I have a dinner today in the evening and I have to be very careful about my body.

CN: [laughs]

JC: You look pretty fit as it is.

ES: Thanks, this is the tailor, you know. [01:28]

CN: I was telling John actually that in principle you are very happy to work with us, but there is one area you thought you wouldn't be able to help us on were the committees that you said I think, erm ...

ES: I am in the foreign affairs committee and the committee for internal, uh what is the name, internal affairs, what is normally the job of the Minister of the Interior. These are my two committees. So I have to be very careful and I would have to declare if there is anything on this. And of course also if we work together of course if we work together it is important for you and for me to have a very strict order, to work very transparently.

JC: How does it work in terms of, in the UK, I think, the parliament has something called the register of interests. Is that what they have?

ES: That's it, yeah, that's it.

JC: And is that a public document or is that a ...

ES: Ah that is a, this is a public document but I'm not, I'm not, I don't need to tell them who is my client. If I am in a board, in a board of a company, erm if I have a function somewhere in a bank or something, in the higher ranks, I have to declare. All my companies I have to declare. But I don't have to declare who is my client.

CN: Yes.

JC: Oh, I see.

ES: I have, you know, I am, Let's say in seven, eight companies in Austria, I'm a member of the advisor board. Advisor board is something else as the economic board. This is ok, and [02.35] you will not find in my papers something because I have to protect my clients.

JC: I see. How would it work with us?

ES: Eh?

JC: How would it work with us if you were on our advisory board?

ES: If we have a contract that I help you to do your things, this is confidential.

JC: You don't have to register it?

ES: No, no.

CN: Is that because you do it through your company, and you declare your work for your company but not the...?

ES: You know, this is my company and with whom my company works, I'm the 100% owner. I tell to the chairman, that's me, do this. [laughs]

CN: I see, that sounds useful.

JC: So are you the leader of the Austrian Christian Democrats?

ES: Yeah.

JC: So how many Christian Democrat MEPs are there?

ES: There's, in Austria. The whole group is 286, and Austrians are six.

JC: Six, right. Is that the dominant party from Austria?

ES: Yes, here in the parliament, the second are the Social Democrats, they are three.

JC Right.

ES And uh, the last election they had seven we had six. [

CN: ...(unverständlich)

JC: So you are doing well.

ES I don't know if you are Social Democrats, sorry to say. (Laughs).

JC What defines the difference between the Social Democrats and the Christian Democrats?

ES: Really, it's uh mostly, You know, we all have a feeling what is the difference between the Republicans and the Democrats in the US, and very similar to this, this is in Austria the Christ Democrats and the Social Democrats. If you want to say, I am a left-wing Christ Democrat.

JC That's very very central, therefore, isn't it.

ES And my political is in the center of the polical. And I have to say, I am the son of a little farmer, okay, so I am now a Christ Democrat, let's say. Would I have been the son of a worker, I think I would not be a Christ Democrat. This is the story. And we have another system as your

political system in Great Britain. It is the first time you have a coalition, and we have always a coalition. Always. And it's a coalition of the big parties, the Christ Democrats and Social Democrats in Austria, and this is the most checked coalition we have in Austria from after World War Two I think at least forty years in this period we have such a coalition.

JC Really. It's becoming very interesting in our country. The Liberal Democrats are the middle party, and they are getting very squeezed by the whole thing, and we're not used to it at all.

ES It's a new situation

JC It is, yes. it's fascinating. Makes politics much more fascinating.

ES There is a big change going on in your country.

JC A big issue were the riots yesterday in the UK, we now want to charge students 9.000 GBP per year to go to University. It's a lot of money.

CN I think there is a limit, it is currently 3.000 Pounds, right, that's enough.

ES That is a lot of money.

CN Yes, especially with the Liberal Democrats being especially totally against tuition fees, and now ...

JC They swore the coalition partner the Lib Dems, actually each individual MP had signed a pledge they would never do this. And now they're doing the exact opposite.

ES Wow, read my lips.

CN Yeah, in the next election they're going to be in real trouble.

JC They are. There only hope is to introduce a new system of voting in proportional representation, and that will give them the chance to uh, Traditionally, the Liberals have had about 20 seats. But sometimes a quarter of the vote, which is like a tenth of the seats. We're hoping they will change the voting system so they might come back here.

About the European Parliament, are there many MEPs like you that work as lobbyists? Is your role quite unique?

ES I have to say that I think more than 90 % there are professional, you know, now I have a look on experience of let's say 20 years in politics, and most of them, they always have been politicians.

JC Right, no business background

ES This is interesting, okay, it is a special experience, But this is not the real life. And there is a big difference, Running your own company, being responsible for I don't know how many people for them to get money and work, or to make politics. And especially, for me it was a big difference, the parliamentarians, I was really surprised, because my jobs always (...) and there are a lot of colleagues, they think something moves when they hold a speech. This is really fantastic. And they, they, make very long discussions about one sentence, in a report of about three kilos, or whatever,

yes, and when this sentence is finished and everything is finished, these three kilos go under the table and are never seen again. So its really, sensational, what they are doing.

ES: So I have my strict, my strict areas where I am working with and, this is foreign affairs and interior and I do nothing else. I am not very concerned what they are discussing in the health or in the climate change or wherever, yes, this politics I am not interested in. Of course, when my client has, as it was, when my client has a problem in the field of climate change, I have to, as everyone who has his client, I have to think about it, and to see what is the information and what can we do for him? But in the whole political scenery I am not interested to lose or waste time or whatever.

CN: Yeah.

JC: So you are somebody who will be able to turn your mind to all sorts of subjects, should we, should we need to engage you in that subject?

ES: Excuse me?

JC: If for example, one of the things we wanted to talk to you about was the GM-crops, the genetically modified crops. You could turn your attention to that if we wanted you to?

CN: Even though you don't specialize in it.

ES: Yes, of course.

CN: I suppose is what we're saying.

ES: You know, the wonderful thing for an MEP is you have, here in Brussels I have three people who are working for me. And so they can do a lot of research; they can do a lot of preparing papers; they can do a lot of preparing committees, whatever. And it's mine, how, what they are working, yes. And so I think, so I'm really keen for also to do something what is needed to get forward in a special kind of problem.

JC: Because obviously, one of the things that people come to us with is that when legislation is being framed in the European Union, you know, businesses obviously want to have an input into how legislation turns out at the end.

ES: Of course, of course. This is your job.

CN: Yes, exactly, and we do that all the time England but just not in Brussels.

JC: We're not experts in Brussels, we just don't know the people, to be honest.

ES: I think that what is needed is, yes, most of the companies they have their expert in their, what is the content of their product, they have the best knowledge of the content of what is needed. When I understand your business, you are the experts to transform the knowledge of them to bring it to the people who have to decide in a way that this is best for your clients. And you are of course, expert in London and in New York and Washington, who the people are.

CN: Yes, who we need to talk to.

- ES: And I think I know who the people are here.
- CN: Yes, exactly, which is why we've come to you.
- ES: If you want to know something in Moscow, or in Vienna, or in Berlin, I think also I have a lot of experience go into and also especially, especially countries who are governed from people from my party. I think at least in three or four weeks I have the opportunity to get an appointment for my client to discuss the things with that person he has to discuss: minister of infrastructure, minister of banking, national banking licenses, whatever, yes, whatever. And my expertise is not to know in the content, but my expertise is that I can tell you or your client: Look, in this case I would prefer, don't go to the Commission. We can make it, for a photo for you, yes. But if you want to push your thing through, go to this guy. He makes the first draft.
- CN: By the civil servant?
- ES: Excuse me?
- CN: I think the civil servant, that's what we call them.
- ES: Yes.
- CN: Oh, the same here?
- JC: Are you talking about the civil servants or the Rapporteur?
- ES: The Rapporteur - in parliament but
- JC: But there's a civil servant before that?
- ES: Yes, the Rapporteur, this is in parliament, yeah. But we have also the Commission, and we have the Council. So we have to look on all three bodies. And I now have a client. He has a huge problem in Germany with the minister, yes. And he now made a strategy to influence the Commission that the Commission has a really clear point. And the Commission, and it was really a big success, the Commission, and the right body of the Commission, three floors beyond, four floors beyond the Commission, made a little draft for the ministry in Germany and said: Hey guys, we want to have it like this. And you know, sometimes it's around the corner. And you have to know what it, And now we need, we know exactly, we need a Danish guy who has to say: My position is this. Yes, and so to bring this German minister into the right way, yes. And sometimes it's
- JC: And was the German minister ok about that, or was he just sort of resigned to the fact that?
- ES: No, This was last week, this was really a big success story. That this guy from the Commission sent an official email: Hey guys, I heard you are doing (Rec1_0004 Ende) that and that. The point the view of the Commission is that, that, that, that, which is exact the view of my client. [00:59]
- JC: Was it also the view of the Commission?.
- ES: Yes, it was.
- JC: So that's a happy coincidence.

ES: But you have to find out that it is the view of the Commission and you have to find someone who sends a mail, yes.

CN: Yes, to make that very clear.

ES: To make that very clear. Sometimes hard work.

JC: How did you persuade him to send a mail?

ES: This was erm, most of the time erm, and I prefer this, yes, I prefer this. Some clients want that I took their hand and we go together to the Commission. I prefer to be behind the tree, yes, behind the wall. That nobody sees me. I think most effective is that I know how it works and I say: 'Go there, speak to them. I will phone him and you go there'. Or I don't phone

[Entrees arrive]

JC: So, but how did you persuade the man from the Commission to send the email? Or did you not, were you not there?

ES: I knew that that the view of the Commission is very near to the view of my client. You have to get to know it, yes, you have to research and then erm a colleague of mine made a written question, not I, not me, a colleague and a specialist in this field, yes, he made a written question.

JC: In the parliament?

ES: In this parliament to the Commission.

CN: Oh, that's very clever.

ES: And erm, I phoned, this was a lady in the Commission who was responsible for this thing. And I asked her: Could you tell me what is going on? I am an MEP and could you tell me what is going on in this field? What is your view?

JC: And you don't tell him that you're, tell him that you're working?

CN: Working for a client?

ES: Naah. I'm an MEP. An MEP.

JC: So you say to her?

ES: And I say: "Ey, I have information from Germany." "Yes, we heard about it, what is this?" Yes? "Ah, I can ask my colleague to send you – not me – to send you the details." So this is another situation. I have a client, biggest project I ever made, yes, we built up a lottery in Russia with an Austrian company, a lottery with 2,000 terminals. They are linked over data streams to Vienna. And every Sunday they play the lottery. The built it up in a province in Russia for the last three, four years.

JC: For the Russian lottery, or the Austrian.

ES: The Austrian Lottery in Russia.

- JC So it's the Russians providing the Technology and equipment.
- ES No it is Austrian technology.
- JC Os, so it's the other way around.
- CN The Russians are playing.
- ES: The Russians are playing. Every week now, this is now one and a half years, the start of this lottery, and now they are playing fifty million every week, in the beginning it was hard, we made some mistake, never the client makes a mistake, the advisor makes a mistake.
- ES: There, my client wanted that I as an MEP go with him, as an MEP to the minister of Finances, yes.
- CN: The minister of Finance?
- ES: In Russia. Kudrum, Mr. Kudrum, yes. And I did, of course, if he wants, I did. And I tell him: Hey guy, I told him: hey guy, are you sure that you want to be connected with some political? Yes, I want, yes, I want. I want to take your aura or something, I don't know what is needed. So there are different, different strategies and it depends on the problem yes, it depends on the client. And I am very lucky if I don't have to appear. But it depends on the client, I have no problem, I wouldn't take a client who is not.
- JC: No, we're quite happy for you not to appear, really, and quite happy to use your network of friends and do it that way.
- ES: Because this is your company who has the connections, it is not me. I don't need to appear, yes.
- JC: No, that seems quite straightforward. With the German company, what sort of business was that?
- ES: Eh?
- JC: With the German company that we talked about earlier.
- ES: The problems of the German? This was in the beverage industry, steep?() beverages.
- JC: And what sort of problem was it? It's probably very technical.
- ES: You know, you understand that I don't want to make any intention to tell who is my client. In a very general way, the problem was that they made, they wanted to make an advice, where something what is in this product is forbidden. And this is a key point for this product that it works.
- CN: So that would have been disastrous.

ES: It's not coffee, it's not coffee. I only make an example, it's not in coffee. But if erm, if the government says caffeine is dangerous, they forbid caffeine. So the coffee industry would have a big problem. And something similar like that

JC: So the German government was saying

ES: Yes. It was, it was, it is dangerous.

JC: That this particular ingredient is dangerous.

ES: Something like that.

JC: Whereas the Commission policy on it was that it wasn't dangerous. And what you were trying to do was to try to get the Commission to say to the German government [03:30]

ES: Hey, I know the minister personally, yes. He is from my party.

CN: In Brussels?

ES: In Berlin. I know him personally. I was there with my client. As an MEP. I was there with my client as an MEP. [03:47] And he, he was fair to my client, he was polite and afterward he let me know that there is no chance. And if you have no chance, you have to go another way.

CN: That's just what our clients like as well.

ES: But you know, this is your daily business, yeah, this is your daily business.

JC: Does he suspect you at all, does he know? I'm sure he'll guess, won't he?

ES: I don't know. You know, ministers have, every day they have an agenda of I don't know what. I don't know. I think not.

JC: Because sometimes, you know, one of the things that people say to us is that when legislation is being framed, they'd like to have the opportunity to put in amendments. You know what it's like, the Rapporteurs there are about 500 members. And they'd like to have the opportunity to do that themselves if they can. And you can do it, there are various ways of doing it. Sometimes you can do it through trade bodies who will, who represent the whole of the industry. But if you can have a more direct relationship with someone, I don't know how easy that is. [05:10]

ES: So take only an example, steel industry, yes, only to say an example. They have a problem with the [start rec 11] body of environment because they make such, such directions, this disturbs their, their, their, their, erm, (Rec 1_0006) is really dangerous for their jobs, yes. And then you have to influence the deciding members of parliament. And it's, erm, sometimes it's a Social Democrats, sometimes it's Greens, sometimes a Liberal, sometimes it's one from us, and there are always ways but people are different, yes. And you have to look for ways how they, they get access to them, how they put content in them. And sometimes it's necessary that not the Rapporteur, but the committee...

CN: Yes, a member of the committee.

ES: A member of the committee. And we have to decide it on daily basis: What is the project, what is, what is, what would be best for our, what is the best strategy, what is the best action, what would bring our client to the success he wants to have. [01:17] Sometimes it, you know it, of course, sometimes you can't help, yes.

JC: Yes

ES: And I would say, if there is no chance. I don't see a chance to help. It doesn't help to say to the client: "We do, yadiyadiyah, and at the end of today, it doesn't work.

CN: And can you help us make those kind of decisions and put us in touch with people?

ES: What I can do is that to tell you: who influence this person – at home, labours union, trade union, whatever, industrial whatever, party, whatever; who gives him advice. Sometimes it's very good to know who makes the advices on this person. Nobody does it alone. And of course, we can, we can, and I think on every member of the parliament, we can, we can try that there is a sympathetic [German: likeable, friendly] contact – either for you or for your client, yes. And to look how we can, there are more than five ways to get to the result you want to have.

CN: Yes, it's just finding the best way in that particular instance. [02:41]

ES: So you know, it's really, every week I learn a lot because in my places, yes, every week there are two or three lobbyists visiting to me to influence my opinion.

JC: Yeah, of course.

ES: And I am studying them. They don't know that I am interested how they would do it. And they are very good and/or very bad.

JC: Yeah, I can imagine.

ES: You know, we are now working, this is one of my tools, there are a lot of problems in Europe, of course, because of Google Street View, yes. We are working on a, on a paper how to regulate it, yes. Google Street View.

JC: Oh, right. Of course.

ES: Or think on protection for children in Facebook, yes.

JC: Yeah, there has been a big issue in the UK

ES: And think on Twitter, and think on. There is a confidential letter - written letters are confidential, emails, no, no – and we just are discussing, this is one of my tools, I am working on in the parliament, just discussing how to put a framework to give people more protection in all these things, yes. And you know, Windows, Google, name it: Apple, AT&T, they are here and they lobby. They have their lobbying companies here and it's really interesting how they act, yes, it's really interesting.

JC: Yeah, there has been a big issue in the UK about the privacy aspect of Google Street View.

ES: So if someone of these companies is your client, I have to say: Here, I am erm

CN: Yes, you have a conflict.

ES: I would have a conflict and we have to speak about it. [04:42]

JC: Which committee, is that because you're on a committee?

ES: This is the committee of justice and internal affairs.

JC: I see. Fascinating work to be doing, actually. That's a really interesting subject.

ES: Really interesting. [05:06] So this is what I can do, yes, if you are interested.

JC: Are you able to put down amendments yourself, or would you?

ES: Yes, of course, but only in, no. Yeah, only in my committees, only in my committees.

[start rec 12]

JC: Isn't there an opportunity, say in the plenary?

ES: I can put it in a plenary, yes.

JC: But is that sort of?

ES: It's very unusual.

JC: Sorry?

ES: It's very unusual.

JC: Is it?

ES: But it is. And, frankly spoken, it is only for show. If you need it for show, no problem, yes. But if you want to move something, you have to put it before – in the right body with the right person. If you come in the plenary and say: I have a, I have a, erm, what is this, not a spoken amendment, erm

CN: A written amendment?

ES: Not a written but, erm, erm mündlich [German: spoken, oral], I don't know what it is in English. Something like mündlich, a spoken amendment, yeah. You stand up and say: I want to change this. And so if it's clear and if it's common, ok but in most of our cases, we have to work on them, they are hard changes of content, yes. And this is always a problem in this case. You can make it but it is not taken, it's just for show.

JC: Because the committee is always, pretty much divided, yeah

CN: Well, sometimes clients want things for show but I think more often than not they actually want things for change as well which is tricky.[01.39] And how easy is it to put amendments down earlier, so either when it's drafted or in the committee?

ES: Erm, the situation is as follows. The most important person is the Rapporteur. And, then we have to decide, yes, is he strong or is she strong, then we have to deal with him or her. There are Shadow Rapporteurs of every [parliamentary] group, yeah, we have to look on them: Are they strong

-6P-

or are they weak? Are they on our side or are they against us? If two or three shadow Rapporteurs are on our side and the Rapporteur is not on our side, we can do deal like that.

So, this is case by case. We cannot say there is one rule but we have to look on the situation. And as early as possible we have to bring in our view and our amendments, if you want, yes. I wouldn't name it amendments because it's better to have them before the amendments are written. [02:50]

CN: Oh, right, so when it's being drafted, the legislation?

ES: In the situation of drafting. You know, everything what is written is a document. And then you always have to change. So when you are there, when all the things are growing up, you are in a better situation.

CN: And who do you speak to when it's being drafted. Do you speak to a civil servant, or?

ES: Most of the parliamentarians are as lazy as I am, all the work do their assistants, yeah. [03:26]

CN: I see, so you go and speak to an assistant.

ES: I always, always in my career I was very good to the secretary of the people, because they make the appointments, they say who is on the telephone list and, and, and. So I was successful to look on all these persons.

JC: Yeah, key to any office, isn't it? So presumably, if we are talking amendments, we'd have to get some, you'd have to find somebody on the committee that you knew.

ES: Yes.

JC: Presumably you've got quite a few friends in the Austrian Christian Democrat party?

ES: This is not the problem. We have to speak with the deciders. I have no problem to speak with a Green, when he is the decider in the committee, to say: 'Hey, look, here is, here is a thing some people want to discuss with you' or 'there is information and we want to discuss about'. [04:40] So we have always, it wouldn't even help to discuss it, yes, the countries ... friends, German, France, Spain, of course, United Kingdom. (Rec 1_0007) But it doesn't help to speak with them. We have to speak with them who are the deciders in this case. And this depends, who is the Rapporteur? Is he weak, is he strong, or she? Who is the Shadow Rapporteur, is she or he weak or strong? And then, case by case, we have to decide. [start rec 13]

JC: And it's a question of just approaching them and winning them over with our arguments, yeah?

ES: Yeah. And then to look who is the advisor for this and who is this office, who is strong and has the competence or is it not? Who really makes the work, yes? This is the real thing. In my case, if you have the ear of my assistant, that is half of the result. Or it's two third of the result. I don't have the time to deal with the things but there are others, they decide everything.

JC: So they presumably will redraft it or whatever, and show it to the MEP and the MEP will pick it up. And then that goes to the committee and the committee don't object, and then it will go

CN: And would you be able to speak to the assistant on our behalf, because obviously we don't know any of the assistants. What's the best way to do it, you think?

ES: If we work together, this is not necessary. It is not necessary because erm erm I have one assistant who is responsible for my company in Vienna. She does all the work and if you want, of course, it's ok, yes, but they do it on my advice, yes.

CN: But in terms of, say if we had a problem with some, if we were trying to influence a draft legislation.

ES: Yeah.

CN: That's what I meant. Would you speak to the assistant? Or would your assistant speak to the assistant? Or would we speak to the assistant?

ES: This depends on the situation. [strasser 2nd meeting in Brussels, cn recording, track 13, 01.53, , on jc recording track 7, 2 mins] You know, the problem is, and er, a lobbyist is a lobbyist, yes? And a lobbyist has some special smell. Excuse me to say, I am myself something like that ... So we have to be very careful and I think they make a lot of mistakes, the lobbyists, because they think they are the chief, yes?...No, my client is the chief, my client is the chief. [02:25] It is much more better if the client goes, and the client is the star and he goes to the MEP and says: Sir, or Lady, I want to discuss this with you. And this is not a lobbyist. He is someone who works with the president or whatever. Sometimes lobbyists, they think that we make now big policy but this does not influence anyone, it destroys a lot.

So in most of these things, I tell to my client: Speak to this guy. I will make the contact. You have to decide if I come with you or some other people from me come with you. But my opinion is dadadadada. And I brief him very, very, very in detail how he has to act, yes. What is that person, what loves she or he, what is he working for, what is in the content, what is his feeling about something. But if the client wants, I go there and say: So, we have to discuss. It depends on the client and the case, and also the MEP or Rapporteur, whomever we have to. I would not propose, make a proposal that I would discuss, let's say an infrastructure project in Great Britain, and I would discuss it with a Green, yes. This is wrong, this is silly. So you have to do it or the

CN: Or the client does it.

ES: Or the client has to do it, or someone other, or we find some Green who is clear with this and bring him to make this point on his colleague, or something like that. But this is, this has to be decided on case by case.

CN: OK. So sometimes it's better for us to do it, sometimes it's better for the client, and then sometimes better for you.

ES: Whoever. What is the best for the result, yeah. [04:56] I think I know some politicians who are in this business, yes. They always make the same mistake. As a politician, you have to try to be in the media, yes. The best way for a politician is to see his photo in the magazine, yes. And they think a lobbyist is the same. It's the wrong way [start rec 14], it's the other way. It's exactly the other way. And there is a big misunderstanding what is the role, yes.

JC: Discretion, to be discreet is the key, very important.

ES: Very discreet, very discreet, very discreet. I tried to find some information about your company. I didn't find very much in the

JC: Did you not, did you look on our website?

ES: In the website. But the website is very general.

CN: Well, we are very discreet, so.

ES: Yes, yes, yes, of course. And I have to be frank, I have something like, I'm a shareholder in an Austrian company who is specialized on, on, on, what is the way, to bring information, special information for a client, especially in the new member states and especially in countries like Ukraine or Romania or something like that. Big companies, they have to engage people and they have to know their new manager is clean, yes. And we look if he is clean or is something, Mafioso or some kind of

JC: Oh, I see, it's like a, sort of

CN: A due diligence kind of thing.

ES: Yes, And I talked to the CEO: Hey guy, have a look at this company, I don't find about it, I didn't tell why. And they didn't find, didn't find. Very discreet. Didn't find, didn't find.

JC: That's handy. We hadn't planned to be quite so discreet.

ES: Excuse me.

JC: We hadn't planned to be quite so discreet. But it's good that we are, I think.

ES: I think that it's very professional, very professional. So of course, you know, also in the thing of good governance, I would have to know in a later stage of our discussions what you are doing and of course I have to sign confidential papers or whatever. But it's for the protection of me, and also for you. If there is an interest that we work together, I need some information what you are doing and what is your company.

CN: Yes, yes, of course. No, we would do everything properly.

ES: But this is, I think it is not, it's not no trust, but it is for the protection for everyone.

JC: No, no, no, no I understand that you'd want a lot more information, wouldn't you, before, before, I mean. I'm not quite sure how we proceed at this moment. You've talked terms already, have you?

CN: No, no, we haven't, we talked very broadly about retainers.

ES: If, if it's ok for you I would come to London to visit you, yes, to see what you are working, not in every detail or whatever, and there we can finalize and discuss what we can do together.

JC That seems like a good plan. When are you free? I have to look at my agenda, I don't know. Because it sounds like you have a very busy life.

ES Yes, but there is no difference if you go from Vienna to Budapest or you go to London. Because London, is, after Minister of Interior, eh, somebody wanted to have me in this company, worldwide company, I think at the time 300.000 employees all over the world, based in London, and one of the reasons I went to an Austrian investment house, well London is wonderful for a visit for three or four days, for me, yeah? but you know Vienna? You go 25 minutes from the center and you are in the green. When I go from Heathrow, Gatwick to the centre,

JC It takes forever.

ES The CEO invited me to his house, and I forgot what he paid, somewhere near Paddington station, enormous what he has to rent a home. (Rec 1_0008)

CN: Yes, its really bad.

[start rec 15]

ES If you are fine with that, I would come to London, on a Monday or a Friday, because from Tuesday to Thursday I have to be here.

JC And then we could talk about specific projects.

[CN talks about ROHS directive, vote on 22nd of November, want exemption for cadmium] (schwer verständlich) it's about hazardous waste. And it's a ...

ES This is very short. This is R?

CN ROHS . Thanks.

ES I will find out. And I will

CN. One of our clients ...its about solar panels....

JC Solar Panels who...

CN: ... and they want this to go through.

ES: Is it in the committee or in the plenary?

CN I think in the plenary

ES No, I will find out, not a problem.

JC: Presumably, while it's in the plenary, it's quite hard to influence the vote, isn't it?

ES: This is very specific. You know, the Rapporteur makes a draft, but it's more as a draft. It's not a solution but it's more as a draft, yes. And then it goes into the groups, the political groups. And when the political groups have their decision, yes, you know, if it works ... or not. And to change the result of a decision of a political group is hard?.

Because, you know, they have to decide every week, let's say 70, 80 decisions.

[order coffee and tea]

ES: And the problem is when this is through, yes, then it's really hard to, this is really hard to change.

JC: So you can't, it's very hard to influence the decision within a group?

ES: No, erm, here, that's the reason why I say our man or woman is the Rapporteur, or the Shadow Rapporteur, who is weak, who is strong. Afterwards it's very hard to change.

JC: So when it came to your group, say, you wouldn't be able to influence it within your group?

ES: We can, but I have to speak with the Rapporteur or Shadow Rapporteur in my group, yes. And you know, there are, today we had votes, yes, and only votes had been 75 minutes, only votes. So this is 1, 2, 3, 4, 500 votes or whatever, yes. And every vote is a decision. And, you know, a lot of things every week who has to be decided. And when you have a decision and compromise, compromise with all the groups to have a majority or not, yes, and you know, if someone, one group changes the decision, the other groups come: Hey!

CN: What are you doing?

ES: What are you doing? We want to change decision 75, 78, 207. So stay and we stay. This is the problem, yes, because it's too huge to

JC: So the stage has got to be the committee stage.

ES: Yes, erm

CN: Or the drafting stage.

ES: I don't want to say in 100% but in 95 or 97%, yes, yes, I have to say. And we have to catch the time where the drafting and discussion is. [04:46] And when the groups have decided, it's very hard to change. So, if, you know, if we bring Mr Sarkozy to say: I want to have a change, or Mr Cameron, you name it, not the Austrian, the Austrian, if they say something then nothing [happens], but Merkel, Sarkozy, Cameron, Berlusconi, or something like that, Zapatero, But then is the end, yes. If they say: Hey, guys, this is wrong, discuss it once again. But, you don't have the chance to, this is fantastic. This doesn't work.

CN: ... One of the other bits we are looking at is the legislation that is going in on genetically modified food. And I think it's in a committee and they've just appointed [start rec 16] a Rapporteur but they're going to do the first reading in the spring. Is that early enough?

ES: This is early enough, this is early enough, we are on the right track to work on it. This is early enough.

[talk about sugar in coffee]

JC But then we would have to presume we would start working on it by January, I would have thought, yes?

ES If you are fine with that, I will check my calendar. We will make the telephone. If we try, in the next three weeks. ... I will come to London for a day, and we will have this discussion. Perhaps, from my point of view, uh, final discussion, and then lets do it.

CN Yes, I think our client was saying they are having more and more going on in Europe, so

ES And perhaps, if there is anything I should prepare for, you send me an e-mail,

CN I will send you an e-mail on a couple of things I know are issues, and if you have any thoughts, it would be great

ES I have to say sorry for my very bad English,

CN No, your English is good.

JC it's a lot better than my German!

ES No it is very bad but I hope it works.

JC: If, and I am talking hypothetically at the moment, say for example, one of our clients happened to be Google, would you be able to help us with that, given that you're on the committee that is deciding it?

ES: Once again, please? Excuse me.

JC: Say if our client happened to be Google and had an interest in, say the whole street maps issues, would you be able to help us with that?

ES: To do what?

JC: Well, I am not sure what the issues are at the moment, but if they had an issue that they wanted to change at the committee stage?

ES: Yes, of course, yes of course. [02:25] In this stage of the discussion, yes.

CN: It's early enough.

JC: Because you are on the committee, aren't you?

ES: Yes.

JC: And you'd be able to?

ES: Yes.

JC: Because presumably you could put amendments down in the committee.

ES: Yes, yes, of course I can. This is another situation. For this I am not paid for, yes, from you.
[02:48]

JC: Right, I see.

ES: So, you are the lobbyist, and you come to me and I'm, and of course, you know how the firewall works, yes. But we have to, this is another play.

JC: I see. So as long as we're not specifically paying you for that element of it.

ES: No, no.

CN: We're just paying you for general consultancy.

ES: No, no, no, there is someone who has a wish and as an MEP I hear to this, I take it in my mind and I do what I think is good for Europe, yes. But this is not a lobby, lobby story, yeah. We have to make, I have to make, and also for you, very strong and if it's not amoral, I think we'll find a resolution. [03:43]

JC: No, there is something in the back of my mind, but I'd rather go away and have a discussion about it before I came back to you on it.

ES: Yeah, yeah, yeah, yeah.

JC: That was the only thing. And have we discussed a fee at all? Do you have a fee that you charge, or?

ES: Excuse me?

JC: Do you have a fee that you charge? I know everyone hates talking about money but it's practical.

ES: No, no, no, no, this is normal, this is normal, this is a business lunch. Of course. No, we we had some ideas but nothing

CN: Yeah, I think we did, we were talking about retainers before, and then there would be money for consultancy, but we're flexible, really, you just need to let us know whatever works best.

ES: There are, there are, I prefer, that we have a contract on an, let's say, annual basis. Of course, I have to do my work, and I'm not really a fan of counting my hours and sending bills, if we can decide that this is an annual fee or whatever, it would best for me. And I talked to you, that for such a consultancy [consultancy], I would [start rec 17] name it like this, without, if I have anything to travel, or whatever, that's is

JC: That's expenses.

ES: Another story, but the fee, so my clients pay me for a year 100,000 Euro, yes. This is let's say, every quarter or whatever, I send a bill from my company or something like that.

JC: 25,000 Euro, so every three months, say.

ES: Whatever, yes. And there is tax, yes. But this is.

JC: How does it work?

ES: In Austria, it's 20 percent.

JC: Right.

ES: And this is an Austrian company.

JC: Where would we? Oh, I see so we would be paying you in Austria.

ES: At an Austrian company, yes, the bill would come from an, from my Austrian company.

CN: Yeah, that sounds fine. I remember us broadly discussing those things.

ES: This is what we discussed last time.

JC: So we wouldn't be paying you, we would be paying your company?

ES: My company, yes, this is my company. And I give you

JC: And how many people does your company employ?

ES: I am working on projects, basically. Employers are my secretary and I. And if I have a project, yes, in Russia, we had 30 people. Only on this project. Perhaps sometimes when you are in Vienna I will show you my office. It's in the center, or somewhere in the center. It's about 500 square meters, and there I have a lot of places, if I have a project, people can work in my office and take my infrastructure, but when the project is closed, they are leaving. They work on their own basis, yes. And I don't want to have employees. Because if I have no project, when I was campaigning for my own campaign, yes, for the European elections, I had no time for projects, yes. So I had no people who I had to give money, yes.

JC: So how many people are you currently acting as a consultant on this basis. I don't expect you to say who they are but how many?

ES: Now, at the end of September, this project is closed, now, I can't say it on one man, but it's around twenty. [02:46]

CN: So you have about twenty clients?

ES: No, twenty people working for clients. I have erm, twenty people working on clients. No, clients, I have thirteen, I know it very exact.

JC: And your 100,000?

ES: No, there's a [holds hands to show range]. The lottery, they are paying more, they are paying more. They have a lot of money, it was very good money and I think we did a good job. They had to pay a lot of

JC: With those people you do projects, rather than with us, you'd prefer it as sort of a one-off consultancy for each year. Do you regard that as a project, in effect, the one-year contract?

-6A-

ES: No, this is, I have huh, [03.34] I now have erm five, hopefully from tomorrow I have six clients where I make such an advisor. Hopefully tomorrow six, hahaha. Not, not, you are not included. You would be the seventh. I want to underline the e-mail address where the information only comes to me. Because there are two e-mail addresses I am very sorry I have to leave...

JC Wonderful meeting you. This was a very profitable meeting. This was very good. And the next stage is we meet in London

CN Yes, and why don't you drop me an e-mail just letting me know what is good for you, and I

ES I will send two or three dates. Thank you and excuse me ...

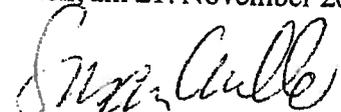
[say goodbyes]

With reference to my oath
I herewith confirm that the above
is an exact and correct translation
of the attached document.

Vienna, this 21 November 2011

Die genaue Übereinstimmung der
vorstehenden Übersetzung mit dem
angeschlossenen Dokument
bestätige ich unter Berufung auf meinen Eid.

Wien, am 21. November 2011


Mag. Susan Ambler Smith





Beilage ./2

3. Treffen Strasser in London am 3. Dezember 2010

DVD 4 (Mikrofon und Kamera von Claire Newell) (Alle Bezugnahmen auf Zeiten auf der Aufnahme beziehen sich auf diese Aufnahme, wenn nicht anders angegeben „DVD 5“)

Rec1_0005

(Ankunft)

Rec1_0006

(Gespräch über Verkehr, Wetter, Reiseführer London)

Claire (00:51) Also vielen Dank, dass Sie uns besuchen kommen, es ist gut, dass wir wieder sprechen. Ich weiß nicht wirklich, wie Sie weitermachen wollen und was Sie mit der heutigen Besprechung erzielen wollen, ist der heutige Termin nur damit wir uns besser kennenlernen, und genauer zu zeigen, was wir machen -

Strasser: Ja, vielleicht könnten wir ein bisschen darüber sprechen, was Sie machen, gibt es Bereiche, in denen Sie spezialisiert sind, ich habe Ihr E-mail gestern oder vorgestern bekommen. Und natürlich können wir zum Ergebnis unseres Gesprächs kommen.

Claire: Nur um über die Themen zu sprechen, die ich Ihnen gemailt habe, da die recht dringend sind.

(Bestellung)

Claire: Die WEEE Richtlinie ist schon sehr weit. Aber einer unserer Klienten ist eine Gruppe von Geschäften in ganz Europa, und sie expandieren, aber sie werden recht stark von der WEEE Richtlinie betroffen werden, weil, ich weiß nicht ob Sie das wissen, ich wusste nicht viel darüber, aber die WEEE Richtlinie wird einfach alles elektronische beeinträchtigen, und eines der Dinge, die der Einzelhandel wird machen müssen, ist Konsumenten zu helfen, ihre Waren zurückzubringen, und einer unserer Klienten führt Sportschuhe mit Lichtern darin, Sie wissen, ein Modeschuh, aber nach dieser Richtlinie wird es bedeuten dass der Konsument diese Sportschuhe zum Geschäft zurückbringen kann, und das Geschäft muss sie entsorgen, also ist es unglaublich mühsam.

Strasser: Vielleicht kann Ihr Klient oder sie die letzte Version dieser Änderung überprüfen, weil jetzt ist es, sagen wir, all diese schlechten Dinge, ich glaube die wurden herausgenommen, aber ich habe es hier und ich gebe es Ihnen, ins Englische übersetzt, damit alle nachschauen können, und das ist jetzt der Text, der vom Ausschuss genommen wird. Ich glaube das war letzte Woche, und jetzt kommt es ins volle Parlament, die Entscheidung vielleicht im Jänner oder März. Also wenn wir jetzt in dem Stadium sind, wie das letzte Mal besprochen, wo es schwer ist, etwas zu ändern. Aber wenn es etwas gibt, es um Leben oder Tod geht, ja, lassen Sie es mich wissen, und dieser Schritt, das ist nicht der erste Entwurf, und das ist jetzt der Entscheidungstext und wir können versuchen, aber ich habe gehört, ich habe auch unsere Industrie gefragt, sowohl in Österreich als auch in Deutschland, und sie sind sehr zufrieden mit dem Text, also hat Ihr Klient vielleicht nicht die letzte Version, vielleicht, ich weiß es nicht.

Claire Nein, ich werde überprüfen müssen, welche Version sie haben. Soweit ich weiß gibt es in dieser Version auch einen Teil wo sie darüber sprechen, welche Waren inkludiert werden. Und es gibt etwas neues über sehr kleine Güter, und es könnte sein -

Claire 00.05.00 Vielleicht ist es eine andere Zahl der Änderung, nein.

Strasser Okay, in dieser Änderung ist es nicht.

Claire Nein, sie haben mir gegenüber über Änderung 35 gesprochen, aber da ist nicht von kleinen Gütern die Rede, vielleicht ist das auch problematisch.

Strasser 00.05.15 Aber erst heute, erst heute - das ist ein Beispiel, das können wir wirklich schnell machen. Wenn ihr Mitarbeiter mir ein E-mail schickt, wo drinsteht: „He, Ernst, unser Klient hat dieses Problem“, können wir die Recherchen machen und es ist wirklich - Sie wissen, das ist das Büro, sie müssen das für mich machen, und ich kann zur Kenntnis nehmen, was wirklich die letzte Version ist. Oft scheint es binnen Stunden Änderungen zu geben.

JC Ja, das ist wichtig.

Strasser Wenn, wenn äh.

Rec1_0007

Strasser Wenn Ihr Klient weiß, was er wirklich will und Sie können ihm helfen, herauszufinden was er wirklich will, können wir versuchen, Lösungen für ihn zu finden, um den Rapporteurs oder den Rednern oder wem Informationen zu geben, also das ist, ich glaube das ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir weitermachen, besser als wir, als ich in der letzten Besprechung erwähnte, ist vor diesem Stadium.

Claire Ja, absolut.

Strasser Wir sind im Leben, und manchmal passieren diese Dinge sehr spät.

JC Ich bin nicht mit den Feinheiten vertraut, also glaube ich, was wir machen müssen ist unseren Klienten das anschauen lassen.

Strasser Ja, natürlich.

JC Wenn sie einen Teil des Wortlautes ändern wollten, wie einfach wäre das zu erreichen, glauben Sie?

Strasser In diesem Stadium ist es schwer.

JC Ach so?

Strasser Ich muss mit dem Rapporteur sprechen. Natürlich kenne ich ihn sehr gut, er ist Deutscher, er ist wirklich, er ist wirklich erfahren, und ein sehr zähes Mitglied des Parlaments, ich glaube seit 15 oder 20 Jahren im Parlament, und was ich von ihm weiß, ist er kein Grüner, er ist wirtschaftlich gesinnt, ja. Also ich hoffe, dass wenn das die Abänderung ist die für Sie passt, für den Klienten, aber wenn nicht, könnten wir es probieren.

Claire 00.01.37 Ja, ich glaube, so wie ich es verstanden habe gäbe es eine Abstimmung über verschiedene Änderungen, die wahrscheinlich später in diesem Monat stattfindet, oder ja,

wir haben schon Dezember, nicht wahr? Also später in diesem Monat, und ich weiß nicht, welcher MEP die Änderung beantragt hat, und dann -

Strasser Karl-Heinz Florenz

Claire 00.01.53 Ich weiß nicht, ob [Klopfen an Tür], hallo?

Mike Hallo.

Claire Ah, Mike.

Mike 00.01.57

Claire Ja, haben wir. Mike, das ist Dr. Ernst Strasser.

Strasser Schön Sie kennenzulernen.

Claire Das ist unser Geschäftsführer.

Mike 00.02.05 Schön, dass Sie da sind, schön, dass Sie es geschafft haben.

Strasser Ja, natürlich.

JC Wie schrecklich das Wetter in letzter Zeit war, wir haben ganz Zentrallondon zugesperrt, wegen dem Schnee.

Strasser Es war wunderbar, ja, London mit Schnee ist wirklich schön.

Mike 00.02.23 Sie mehr als ich, wie lange sind Sie da?

Strasser Bitte?

Mike Wie lange werden Sie da sein?

Strasser 00.02.28 Für diese Besprechung, ich fahre heute zurück und habe ein Abendessen in Wien.

Mike Guter Mann, nun gut, ich lasse Euch, schön Sie kennenzulernen, hoffentlich klappt es für uns.

Strasser Auf Wiedersehen.

Mike Wir sprechen heute Nachmittag.

Claire 00.02.39 Danke Mike, bis später.

Strasser Wenn irgendeine Änderung erforderlich ist, muss ich mit ihm sprechen.

Claire Wie, mit dem Rapporteur, oder -?

Strasser Mit dem Rapporteur, weil er, weil er der handelnde Mensch ist, und wenn er sagt, he Ernst, wenn wir einmal die Tür öffnen, es gibt mehrere Themen von den Grünen, von den Linken oder was auch immer, machen wir es schlimmer als es ist, es könnte sein, ich weiß nicht, ja, also wir müssen vorsichtig sein in diesem Stadium, was das Beste ist.

00.063.23 Aber wenn es etwas gibt, das wir ändern wollen, könnten wir es überprüfen.

Claire Ja, ich wusste nicht genau, wie einfach es wäre, offensichtlich werden die Leute über diese Änderungen abstimmen, und wenn es eine Änderung gäbe, die vorgelegt wurde, war das, das ist problematisch, wie einfach ist es für uns, Leute davon zu überzeugen, nicht so abzustimmen?

Strasser 00.03.45 Wir müssen schauen, wir müssen schauen, wie es im Grünen Ausschuss funktioniert hat, wenn es knapp war, ja oder nein, haben wir eine Chance. Es hängt davon ab, welche Partei was gemacht hat, und, sagen wir, ob als die britischen Konservativen nicht mit Herrn Florenz mitgegangen sind, haben wir eine Chance. Also müssen wir auf jede Art nachschauen, wo es eine Gelegenheit gibt, es fallenzulassen, aber das ist nicht leicht.

Claire 00.04.27 ja, weil es so spät ist, nein, ich dachte eigentlich weil es äh, die Abstimmung findet im Plenum statt, richtig?

Strasser Hmm mmm.

Claire Also bis dahin ist es spät.

Strasser 00.04.36 Ja, aber es ist so, es kann gehen, aber es ist nicht einfach.

Claire Nun, ja, wir müssten sehen, was wir machen können. Ich werde mit dem Klienten sprechen und genau herausfinden was das Problem ist, weil es sein kann, dass es zu verschiedenen Stadien verschiedene Änderungs-35(?) gibt, ich weiß es nicht. Wir müssen absolut auf dem Laufenden sein.

JC: (unverständlich) sehen ob sie irgendetwas vorschlagen wollen.

Strasser: Aber vielleicht gibt es eine andere Änderung, ich habe nur diese mitgebracht, da Sie es erwähnt haben.

Claire: Ja, absolut. Und dann war noch das mit dem gentechnisch veränderten Saatgut.

Strasser: Das ist eine andere interessante Geschichte. Weil es eine Initiative war von vielen, ich weiß nicht, auf welcher Seite ihr Klient ist -

Claire Pro Gentechnik (GM).

Strasser: Pro. Also es gibt viele Mitgliedstaaten, die Kommission war am Anfang auch Pro.

Rec1_0008

Strasser: Aber viele Mitgliedstaaten haben gesagt: Nein, wir wollen auf nationaler Ebene machen. Und alle Berichte, die ich erhalten habe, sagen das wird durchgehen und es gibt nur ein paar Länder, ähm, Entschuldigung, diese Information gibt es nur auf Deutsch, also Frankreich, Spanien, Tschechien, Großbritannien, und Irland, die waren pro-GM, aber viele Länder (zählt) 15 oder 16 wollen es auf nationaler Ebene haben. Und Deutschland, Polen, Italien, Griechenland und Slowenien, die haben noch keine Position, also wenn es für Ihren Klienten und für Sie notwendig ist, haben wir jetzt die Chance, die Informationen diesen Ländern zu geben, sie sind, wir können die Meinung der anderen Länder nicht ändern, aber Deutschland, Polen, Italien, Griechenland, Slowenien, das könnte funktionieren, wenn wir etwas machen.

Also, aber am Ende des Tages glaube ich nicht das wir eine Veränderung bekommen.

Claire: Wie einfach wird es sein, die Gesetzgebung so wie sie ist zu ändern? Weil ich glaube, dass es einen Teil gibt, der über Anbau spricht, und unser Klient fragt sich ob es möglich wäre, etwas einzufügen, nach dem die Landwirte das Recht haben, GM Saatgut zu verwenden, wenn sie wollen.

Strasser: Interessante Idee. Die Entscheidung nicht den Mitgliedsstaaten zu geben, sondern dem Bauern.

Claire: Nun, das bedeutet irgendwie dass die Landwirte einen Beitrag zum Verfahren leisten können, dass sie zumindest ein Anhörungsrecht besteht, und weil was ist, wenn zB in Mitgliedstaat X ein Landwirt GM verwendet oder verwenden will, aber nicht involviert ist, es sollte zumindest eine Anhörung geben, wo sie ihre Ansichten darlegen können. Ich bin mir nicht sicher, in welchem Stadium wir sind, und ob es möglich ist, Änderungen vorzubringen.

Strasser 00.03.14 Wissen Sie, die kritischen Staaten argumentieren, dass sie die Landwirtschaft auf der Grundlage biologischer Felder, und auch Tiere, schützen wollen, ich glaube nicht, dass es funktionieren würde, zu argumentieren, dass es eine Entscheidung des Landwirtes ist, weil: wenn man eine Grenze hat und es die Entscheidung des Landwirtes ist, das funktioniert nicht. Es gibt auch einige Entscheidungen wie man an der Grenze eines Mitgliedstaates arbeiten kann, und in Wahrheit ist das das gleiche. Ich glaube, wenn wir das wollen, ist das ein hoher Aufwand, wir müssen die Deutschen, die Polen und die Italiener bekommen. Wenn es eine Chance gibt, dann ist das in diesem Stadium nicht im Parlament, das ist in den Mitgliedstaaten. Weil jetzt sind wir in einer Phase in der die Kommission einen Vorschlag machen muss, und mit den Mitgliedstaaten sprechen muss, und wenn es eine Entscheidung innerhalb der Kommission gibt, und die Mitgliedstaaten zum Parlament gehen, und dann geht es in den Ausschuss, natürlich ist das der Umweltausschuss, also ein für dieses Thema kritischer Ausschuss, ja.

Aber wenn man Deutschland und Italien bekommt, vielleicht haben wir eine Chance.

Claire: Also mit wem müssten wir sprechen in Deutschland und in Italien, mit den MEP, den deutschen und italienischen?

Strasser: Nein, wir müssen mit der Regierung in Berlin oder Rom sprechen, aber in diesem Fall wäre das kein Problem, weil ich manche kenne, also mit ihnen Kontakt herzustellen, das sind Länder mit einer konservativen Regierung, also könnten wir Zugang bekommen.

JC: Aber wäre die Frage, würden Sie dann zu ihnen gehen, oder würden wir zu ihnen gehen?

Stasser: Das müssen wir entscheiden.

Rec 1 0009

(DVD 5: Rec. 1_0007 3:50)

Strasser: Ich glaube es würde Sinn machen, besonders in Deutschland, dass ich mit Ihnen, ich muss überprüfen, wer es in Polen ist, ich weiß nicht, wer der Verantwortliche ist, es ist der Umweltminister, ich weiß nicht ob es ein Mann oder eine Frau ist, da müsste ich nachschauen, es

hängt von der Person ab und von der Partei in der er ist. Es nützt nichts, wenn ich zu einem Sozialisten oder einem Liberalen gehe. Das ist kontraproduktiv.

JC: Ich glaube, dass der allgemeine Punkt unseres Klienten ist, unser Klient mag diese Gesetzgebung nicht, und will es im wesentlichen irgendwie verwässern, sie finden es mühsam. Ich glaube, wenn wir einen Weg finden könnten, das geschickt zu machen, wir könnten einen Weg finden, das zu machen.

Strasser: Es zu stoppen?

JC Nicht notwendigerweise stoppen, aber es nicht ganz so konkret zu machen. Damit es Umwege und einen geheimen Weg durch gibt.

Strasser Aber ich sehe die Länder -

JC: Sie sind, alle Länder, sie sind fix und stehen hinter einander

(unverständlich) Es ganz zu stoppen wäre unmöglich.

Claire Nun, es ist schon recht weit, in dem Sinne, dass -

Strasser Das würde nicht funktionieren. Also Herr Barroso hatte das bei seinen Leitzielen für seine zweite Amtszeit.

Claire Aha, verstehe.

Strasser Ich habe das Thema überprüft, also er selbst ist dem verpflichtet. Das ist, ähm -

JC: Schwierig. Ich nehme an, wir sollten es mehr überdenken, wie wir vielleicht, wir sind es im Detail noch nicht durchgegangen, um es annehmbarer zu machen.

Claire, Ich glaube, sie wollen nur, dass wir mehr Flexibilität hineinbringen, weil im Moment ist es wirklich recht konkret, nicht wahr, dass die Entscheidung den Mitgliedstaaten gegeben werden wird, anstatt auf europäischer Ebene gemacht zu werden.

Strasser: Es war eine Initiative mehrerer Mitgliedstaaten, das ist das Problem. Die Kommission, vor zwei Jahren, war auf der Linie Ihres Klienten. Und dann kamen einige Mitgliedstaaten, und sagten, nein, wir wollen das nicht haben, und jetzt für die zweite Amtszeit hat Barroso diese Tür aufgemacht, also jetzt haben wir eine andere Richtung eingeschlagen, muss man sagen. Und um es zu stoppen, ist Ihr Klient britisch oder amerikanisch?

Claire Nein, es sind Amerikaner.

Strasser: Wenn es ein Brite gewesen wäre,

JC: ...hätte man es der britischen Regierung vorlegen können, nicht wahr.

Strasser Ja. Das könnte auch mit einem amerikanischen Klienten ein Punkt sein, natürlich. Aber, das ist jetzt nur Brainstorming. Wenn es irgendwie, was ist es, Mais ist, es ist eine Frucht. Und wenn dieser Fruchtproduzent alle seine Dinge nach Europa exportieren will. Und er will nicht von irgendeinem Mitgliedstaat blockiert werden. Das ist der Punkt. Und um es zu stoppen, würde er natürlich die britische Regierung brauchen, und mit viel Glück sind auch Frankreich und Spanien auf seiner Seite, das funktioniert gut. (04:50) Aber er braucht Deutschland, und