

Dr. Klemens Joos

**Gründer und Geschäftsführer
First Holding GmbH**



Geboren am 20. April 1969 in Nonnenhorn (Bodensee);
verheiratet, drei Kinder

Diplom-Kaufmann Univ., Dr. oec. publ.

Ausbildung

- WS 1988/89 -
WS 1992/93 Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-
Universität (LMU) München, Abschluss: Diplom-Kaufmann Universität
- 1998 Promotion an der Fakultät für Betriebswirtschaft der Ludwig-Maximilians-
Universität (LMU) München zum Thema „Interessenvertretung deutscher
Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union“

Beruflicher Werdegang

- 1988 - 1990 Persönlicher Referent eines Abgeordneten des Europäischen Parlaments
- 1990 Gründung EUTOP International GmbH (Sitz: München)
- Aktuell Geschäftsführender Gesellschafter [First Holding GmbH](#) (Sitz: München)
- Die First Holding GmbH ist eine Unternehmensgruppe mit über 100 Mitarbeitern und aktuell 26 nationalen, europäischen und internationalen Gesellschaften, welche insbesondere in den Bereichen Real Estate (u. a. LUXARLON Real Estate BVBA), Interessenvertretung (EUTOP International GmbH), Strategieberatung (u. a. OnePager GmbH), Verwaltungsdienstleistungen (u. a. EUXEA Management & IT Services GmbH) und Handwerk (Joos Holzbau GmbH) aktiv sind.

Sonstiges

- Seit 2013
- heute Lehrbeauftragter an der Fakultät für Betriebswirtschaft der Ludwig-
Maximilians-Universität (LMU) München für das Aufgabengebiet „Convincing
Political Stakeholders“ im Masterstudium
- Seit 2018 Schatzmeister der Europäischen Akademie Bayern
- Seit 07/2019 Träger des Bayerischen Verdienstordens
- Seit 11/2019 Mitglied des Präsidiums des Wirtschaftsbeirates Bayern

Publikationen

- 1997 Klemens Joos, Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union, Dissertation Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München
- 1998 Klemens Joos, Interessenvertretung deutscher Unternehmen bei den Institutionen der Europäischen Union, BWV Berliner Wissenschafts-Verlag: Berlin
ISBN 978-3-87061-773-8
- 2001 Klemens Joos / Alexander Bilgeri / Dorothea Lamatsch (Hrsg.), Mit Mouse und Tastatur: wie das Internet die Politik verändert, OLZOG Verlag GmbH: München
ISBN 978-3-78928-072-6
- 2004 Klemens Joos / Franz Waldenberger, Successful Lobbying in the New Europe, BWV Berliner Wissenschafts-Verlag: Berlin
ISBN 978-3-8305-0857-1
- 2005 Klemens Joos / Franz Waldenberger, EUにおけるロビー活動 (Übers.: Successful Lobbying in the New Europe), 日本経済評論社 : Tokio
ISBN 978-4-8188-1746-3
- 2006 Gerhard Sabathil / Wolfgang A. Dietz / Klemens Joos / Bernd Keßler (Hrsg.), Das Räderwerk der Europäischen Kommission, 4. Auflage, economica Verlag: Heidelberg
ISBN 978-38708-1451-9
- 2008 Gerhard Sabathil / Klemens Joos / Bernd Keßler (Hrsg.), The European Commission. An Essential Guide to the Institution, the Procedures and the Policies, Kogan Page: London
ISBN 978-0-7494-5266-7
- 2011 Klemens Joos, Lobbying im neuen Europa. Erfolgreiche Interessenvertretung nach dem Vertrag von Lissabon, Wiley-VCH: Weinheim
ISBN 978-3-527-50564-7
- 2011 Klemens Joos, Lobbying in the new Europe. Successful representation of interests after the Treaty of Lisbon, Wiley-VCH: Weinheim
ISBN 978-3-527-50597-5
- 2014 Klemens Joos, Auf nach Brüssel!, in: *Harvard Business Manager*, Mai 2014, S. 86-87
- 2014 Klemens Joos, Erfolg durch Prozesskompetenz. Paradigmenwechsel in der Interessenvertretung nach dem Vertrag von Lissabon, in: Doris Dialer / Margarethe Richter (Hrsg.), *Lobbying in der Europäischen Union. Zwischen Professionalisierung und Regulierung*, Springer VS: Wiesbaden, S. 29-45
ISBN 978-3-658-03220-3
- 2015 Klemens Joos, Entscheidungen ohne Entscheider? Prozesskompetenz ist der entscheidende Erfolgsfaktor für die Reduzierung von Komplexität in der Interessenvertretung bei den Institutionen der Europäischen Union, in: Silke Bartsch / Christian Blümelhuber (Hrsg.), *Always Ahead im Marketing: Offensiv, digital, strategisch*, Springer Gabler: Wiesbaden, S. 405-416
ISBN 978-3658090296
- 2015 Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München, Klemens Joos, „Es reicht nicht mehr, ein paar Minister zu kennen“, in: *MünchnerUni Magazin*, Ausgabe 4 2015, S. 26-28

- 2015 Klemens Joos, Warum Europa so stark ist, in: *FOCUS* 46/2015, S. 32-33
- 2015 Klemens Joos, Politische Stakeholder überzeugen. Erfolgreiche Interessenvertretung durch Prozesskompetenz im komplexen Entscheidungssystem der Europäischen Union, Wiley-VCH: Weinheim ISBN 978-3527508594
- 2016 Klemens Joos, Convincing Political Stakeholders. Successful lobbying through process competence in the complex decision-making system of the European Union, Wiley-VCH: Weinheim ISBN 978-3527508655
- 2017 Klemens Joos, Die europäische Staatsräson erzwingt eine Große Koalition, in: *FOCUS* 50/2017, S. 46-47
- 2019 Klemens Joos, [Ausweg aus der Brexit-Falle](#), in: *FOCUS Online*, 17.01.2019
- 2019 Klemens Joos, [Warum Großbritannien nur die Wahl hat zwischen einem harten Brexit und dem No-Brexit](#), in: *FOCUS Online*, 19.04.2019
- 2019 Klemens Joos, [EU-Experte legt sich fest: Warum Brexit-Boris nie ans Ziel gelangen wird](#), in: *FOCUS Online*, 22.09.2019
- 2019 Klemens Joos, [EU-Experte sicher: Mit seinem Hard-Brexit-Trick wird Johnson scheitern](#), in: *FOCUS Online*, 20.12.2019
- 2020 Klemens Joos, [Obwohl Lage durch Corona dramatisch ist: Brexit-Boris wird harten EU-Ausstieg wagen](#), in: *FOCUS Online*, 19.05.2020

Vortragstätigkeit

- 2012 Klemens Joos, Gastvortrag „Lobbying as part of Stakeholder Management“, im Rahmen der Lehrveranstaltung „Convincing Stakeholders“ von Prof. Dr. Anton Meyer am 25.10.2012
- 2017 Klemens Joos, Vortrag „Successful representation of interests after the Treaty of Lisbon“, im Rahmen des Deutsch-Chinesischen Synergie-Gipfel in Hangzhou, China am 25.05.2017
- 2017 Klemens Joos, Vortrag „Managing Governmental Relations“, im Rahmen des 25. ICRM – International Colloquium on Relationship Marketing am 14.09.2017
- 2017 Klemens Joos, Gastvortrag „Convincing Political Stakeholders - wie können politische Stakeholder im komplexen Entscheidungssystem der EU überzeugt werden?“, im Rahmen der Lehrveranstaltung „Convincing Stakeholders“ von Prof. Dr. Anton Meyer am 19.10.2017

Lehrbeauftragungen Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München

- WS 2013/2014 Lehrbeauftragung
- Proseminar / Blockseminar: Convincing Political Stakeholders, 08.11. - 10.11.2013 in Brüssel, 2 SWS, 3 ECTS
- Projektbezogene Zusammenarbeit mit der FGM Fördergesellschaft Marketing e.V. im Rahmen der M.Sc. Lehrveranstaltung „Projektkurs Strategisches Marketing“

- WS 2014/2015 Lehrbeauftragung
Proseminar / Blockseminar: Convincing Political Stakeholders,
07.11. - 09.11.2014 in Brüssel, 2 SWS, 3 ECTS
- WS 2015/2016 Lehrbeauftragung
Proseminar / Blockseminar: Convincing Political Stakeholders,
15.01. - 17.01.2016 in Brüssel, 2 SWS, 3 ECTS
- WS 2016/2017 Lehrbeauftragung
Proseminar / Blockseminar: Convincing Political Stakeholders,
18.11. - 20.11.2016 in Brüssel, 2 SWS, 3 ECTS
- WS 2017/2018 Lehrbeauftragung
Proseminar / Blockseminar: Convincing Political Stakeholders,
19.01. - 21.01.2018 in Brüssel, 2 SWS, 3 ECTS
- WS 2018/2019 Lehrbeauftragung
Master-Seminar / Blockseminar: Convincing Political Stakeholders,
18.01. - 20.01.2019 in Brüssel, 2 SWS, 3-6 ECTS
- WS 2019/2020 Lehrbeauftragung
Master-Seminar / Blockseminar: Convincing Political Stakeholders,
17.01. - 19.01.2020 in Brüssel, 2 SWS, 3-6 ECTS
- WS 2020/2021 Lehrbeauftragung
Master-Seminar / Blockseminar: Convincing Political Stakeholders,
22.01. - 24.01.2021 in Brüssel, 2 SWS, 3-6 ECTS