

Hill+Knowlton Strategies

Hill+Knowlton Strategies ist eine der ältesten PR-Agenturen. Sie wurde 1927 in Cleveland gegründet. Heute gehört sie zur [WPP Group](#), einem der weltweit größten Medien- und Kommunikationskonzerne. Bekannt wurde die Agentur als bezahlter Partner der Tabakindustrie bis ins Jahr 1968: Das *Krisenmanagement* von Hill+Knowlton sollte den weiteren Rückgang des Zigarettenumsatzes in den 1950er Jahren vermeiden. Hierfür wurden Zweifel an wissenschaftlichen Untersuchungen gestreut, die Verbindungen von Zigarettenkonsum und Krebs aufzeigten. In Brüssel sitzt Hill+Knowlton noch heute mit Philip Morris International (PMI) im gleichen Gebäude.

Hill+Knowlton Strategies, Inc.

| | |
|--------------------------|--|
| Rechtsform | Subsidiary |
| Tätigkeitsbereich | Public Relations, Lobbying |
| Gründungsjahr | 1927 |
| Headquarters | New York City |
| Lobbybüro | |
| Lobbybüro EU | Rue Montoyer 51, Box 7, 1000 Brüssel |
| Webadresse | hkstrategies.com |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|---|
| 1 Kurzdarstellung und Geschichte | 1 |
| 2 Organisationsstruktur und Personal | 1 |
| 3 Finanzen | 2 |
| 4 Beispiel für die Arbeit von Hill+Knowlton | 2 |
| 5 Weiterführende Informationen | 2 |
| 6 Aktuelle Informationen aus der Welt des Lobbyismus | 2 |
| 7 Einelnachweise | 2 |

Kurzdarstellung und Geschichte

- 1927 wurde das Unternehmen von John W. Hill in Cleveland, Ohio gegründet; Hill+Knowlton wurde es nach dem Einstieg Donald Knowltons wenige Zeit später.
- 1934 zieht Hill+Knowlton nach New York City um.
- 1980 kauft das Agenturnetzwerk J. Walter Thompson (heute JWT) Hill+Knowlton.
- 1987 JWT wird von der [WPP Group](#) übernommen.

Quelle: [\[1\]](#)

Organisationsstruktur und Personal

Global:

- Jack L. Martin, Global Chairman und CEO
- Thomas Tindemans, Co-Lead Global Public Affairs Practice [\[2\]](#)

Finanzen

Der Umsatz der Organisation aus der Lobbyarbeit, die für die Klienten bei den EU-Organen getätigt wurde, betrug im Geschäftsjahr 01/2012-12/2012 nach Angaben im EU-Transparenzregister 8.433.819 Euro. Größte Kunden der Agentur waren dabei u.a. Lundbeck (Pharma), Wrigley, VISA Europe, Amgen, Janssen Pharmaceutica NV und die Managed Funds Association. ^[3]

Beispiel für die Arbeit von Hill+Knowlton

Hill+Knowlton hatte im Jahr 2004 durch Anwendung von (<http://lobbypedia.de/wiki/Entwurf:Grassroots-Lobbying>) versucht eine Kampagne für den Energieversorger <http://lobbypedia.de/wiki/Vattenfall> zu initiieren. Durch das Versenden von Postkarten an Bundeskanzler Gerhard Schröder sollte eine Beeinflussung der Regeln für die Zuteilung von Verschmutzungsrechten im Emissionshandel (sogenannter Nationaler Allokationsplan) erreicht werden. ^[4]

Weiterführende Informationen

- Kampagnen von Hill+Knowlton bei Powerbase
- Hill+Knowlton bei PowerBase
- Hill+Knowlton bei SourceWatch
- Stauber, J. und Sheldon Rampton (1995): *Toxic sludge is good for you: lies, damn lies and the public relations industry*. Monroe, MA: Common Courage Press.

Aktuelle Informationen aus der Welt des Lobbyismus

[Newsletter](#)

[Bluesky](#)

[Facebook](#)

[Instagram](#)

Einelnachweise

1. ↑ Geschichte der WPP Group, abgerufen am 30.04.2014
2. ↑ Webseite von Hill+Knowlton Strategies, abgerufen am 30.04.2014
3. ↑ Eintrag zu Hill+Knowlton Strategies Belgium im Transparenzregister der EU, abgerufen am 30.04.2014
4. ↑ LobbyPlanet Berlin 2010, S.34