



Nederlands bedrijfsleven gaat wispelturig om met inzet van lobbyisten in Brussel

Ria Roerink en Martin Visser

Langzamerhand ontdekken bedrijven het belang van lobbyen in Brussel. Maar nog altijd onvoldoende, meent hoogleraar Rinus van Schendelen. Gezamenlijk optrekken is het devies.

Den Haag/Rotterdam/Brussel

'Brussel is de hoofdstad van Nederland', zegt Rinus van Schendelen, hoogleraar Europese politiek aan de Erasmus Universiteit van Rotterdam. 'En bedrijven beginnen dat eindelijk te ontdekken. Dat is ontzettend laat, maar eindelijk zie je dat de lobbykantoren van multinationals in Den Haag krimpen en die in Brussel worden uitgebreid.'

Lobbyspecialist Van Schendelen ('ik spreek altijd liever van public affairs') stond aan de wieg van besloten verenigingen van lobbyisten, de Koning Willem-kringen. 'In die vier kringen zitten bij elkaar ongeveer honderd Haagse lobbyisten uit bedrijven, overheden en brancheorganisaties. We komen nog steeds bij elkaar in Den Haag, maar die mensen kom ik tegenwoordig vaker tegen in Brussel dan in Den Haag.'

Willem Lely, directeur public affairs voor openbaarvervoerbedrijf Transdev-Connexion, benadrukt desalniettemin het blijvende belang van Den Haag en andere EU-regeringszetels. Ook hij is geregeld in Brussel te vinden, maar: 'Brussel zonder Den Haag is niks. Het zijn de 27 ministers van transport die van Brussel iets maken.' Daarom blijft hij de lobby in Den Haag van groot belang vinden. Hij probeert vooral de Nederlandse inzet in de EU te beïnvloeden. 'Als het Nederlandse kabinet een slap standpunt inneemt en ons belang niet goed vertegenwoordigt, dan hebben we in Brussel al een achterstand. Dat vergeten heel veel mensen.'

Maar Lely, die eerder tien jaar bij Fokker werkte, ziet wel degelijk het grote belang voor bedrijven om actief te zijn in Brussel. 'De Europese Commissie staat bij mij ook heel hoog op het lijstje. Daar worden de teksten geschreven. Ik probeer erbij te zijn nog voor de inkt van een voorstel droog is, liefst nog voor er iets geschreven is.'

Volgens Van Schendelen onderkent zelfs de Nederlandse politiek het belang van het werk van de Commissie niet. 'Slechts 15% van de voorstellen van de Commissie gaat langs de raad van ministers en het Europees Parlement. Alleen daar heeft het kabinet via de Permanente Vertegenwoordiging invloed. Maar liefst 85% van de besluiten van de Commissie wordt zelfstandig genomen. De Nederlandse ministeries moeten zich veel meer daarop richten. Maar die scoren in ons land het allerslechtst op Europabewustzijn.'

Hoewel bedrijven zich vaker richten op Europa, gaan er nog steeds Brusselse kantoren dicht, constateert Van Schendelen. Meestal zit daar een simpele bedrijfseconomische motivatie achter. 'Philips heeft zijn Haagse kantoor ingekrompen ten gunste van Brussel. Maar dat kantoor heeft acht tot tien jaar op een laag pitje gestaan, omdat het bedrijf vooral bezig was met bezuinigingen. Zo had ook Ahold een uitstekende lobbyist in Brussel, maar er zit in Zaandam nu een winstmaximalisator aan de top die denkt de Brusselse lobby wel van daaruit te kunnen doen.'

Dat sommige bazen public affairs louter als een kostenpost zien, vindt Van Schendelen een domme redenering. 'Daaraan zie je dat Europa nog steeds onvoldoende verinnerlijkt is. Je kunt de resultaten van lobbywerk nu eenmaal moeilijk meten. Zeker op korte termijn. Europese wet- en regelgeving is een proces van enkele jaren. Dan zijn op kortetermijnwinsten gerichte managers allang weer weg.'

Lely probeert daarom zo resultaatgericht mogelijk te werken. 'Ik rapporteer rechtstreeks aan de voorzitter van de raad van bestuur. Dat is al heel belangrijk. Verder heb ik een managementcontract dat mij ertoe verplicht elk jaar op te schrijven wat ik heb bereikt.' Maar de overwinningen komen een lobbyist niet aanwaaien. 'In dit vak heb ik geleerd dat je nooit moet opgeven. Een verlies is het begin om het werk weer op te pakken.'

Lely neemt deel aan de vergadering van de raad van bestuur. 'Die positie is van groot belang in mijn contact met ministers, bestuurders en ambtenaren.'

Van Schendelen: 'Een van de grote fouten die worden gemaakt, is dat de functie niet goed wordt opgehangen in de organisatie. Of niet hoog genoeg of met onvoldoende vertakkingen in de organisatie.' De hoogleraar meent dat een lobbyist heel moeilijk afrekenbaar is op resultaten. 'Daarom adviseer ik altijd aan een public affairs manager om in Europa een subsidie binnen te slepen. Dat is eigenlijk niet de grootste winst die er in Brussel te halen valt, maar dan heb je tenminste voor jaren je functie veiliggesteld.'

De complexiteit en omvang van de Europese politiek vereisen wel dat bedrijven gezamenlijk optrekken. Van Schendelen ziet dan ook een toenemende importantie van Europese brancheorganisaties in Brussel. 'In de ogen van de Europese Commissie score je als je een breed draagvlak voor een standpunt hebt. Dus organiseer dat draagvlak, liefst cross-sectoraal. Neem als bedrijf ook een milieugroepering mee. En ga zeker cross-nationaal, dat is een must. Alleen een ploegje Nederlanders maakt in Brussel absoluut geen indruk.'

Ook bestuursvoorzitter Dick Sluimers van de Algemene Pensioengroep (APG) signaleert het belang van de internationale koepelorganisaties. Voor de pensioenfondsen is dat de EFRP. 'Een lobby is des te sterker als je met een gemeenschappelijk standpunt komt', zegt Sluimers. 'Het zou zeer slecht werken als alle pensioenfondsen op eigen houtje zouden opereren. Dan denken Kamerleden of Europarlementariërs: wat moet ik met al die mensen? Waarom zou ik vandaag met pensioenfonds X spreken, ik heb gisteren toch al pensioenfonds Y over de vloer gehad?'

Lely weet uit recente ervaring hoe belangrijk het is om gezamenlijk met anderen op te trekken. Maar dan is het wel zaak het juiste samenwerkingsverband te hebben. 'Op Europees niveau behartigt het UITP de belangen van het openbaar vervoer. Maar op het dossier marktwerking is die club altijd tot op het bot verdeeld. Daarom hebben we Epto opgericht, een branchevereniging van private vervoerders in Europa.'

Analoog hieraan heeft Lely de Federatie Mobiliteitsbedrijven Nederland opgericht, die in april van start is gegaan. 'We zijn uit de openbaarvervoerorganisatie Mobis getreden, waardoor de private ondernemingen in het stads- en steekvervoer veel beter vertegenwoordigd worden. Dergelijke stappen moet je niet te snel zetten, maar als je gezamenlijke standpunt steeds een zwak compromis is, is het beter nieuwe gezamenlijke belangen te zoeken. Ik heb dat ooit van Van Schendelen geleerd. Spelen met coalities, noemt hij dat.'

En dan komt het erop aan het spel goed te spelen, zegt Sluimers. Hij is als oud-topambtenaar van Financiën goed bekend met de Haagse wereld. Het is heel belangrijk dat een lobbyist weet hoe de procedures in de Kamer of het Europarlement werken en bij de verschillende ministeries en commissies. Sluimers noemt het 'tamelijk dodelijk' als iemand met het verkeerde verhaal op het verkeerde moment bij de verkeerde mensen aankomt: 'Je moet het traject van wetgeving kennen.' Timing is daarbij heel belangrijk. 'Je kunt tijdens het proces ook niet twintig keer bellen. Je hebt een beperkt aantal momenten en die moet je dan ook goed benutten.'

Niet voor niets wil hij bij public affairs van APG graag mensen die voor de overheid hebben gewerkt. 'Er is betrekkelijk weinig kennis in het bedrijfsleven van de politiek. Men zegt wel vaak: de overheid weet weinig van het bedrijfsleven, maar ik vrees dat het bedrijfsleven nog minder weet van Den Haag of van Brussel.'

Op naar Brussel

Lobby bedrijfsleven verplaatst zich van Nederlandse naar Europese politiek

Kantoor dicht

Bezuinigingen zijn nog altijd reden om lobbykantoor in Brussel te sluiten

Weinig kennis

Bedrijfsleven weet veel te weinig van manier waarop politieke spel werkt

Onderonsjes in het gebouw van het Europees Parlement in Straatsburg.

Foto: Stuart Franklin/Magnum/HH

Metadata

Publicatie Datum

maandag, 4 augustus 2008 1:00