

De vraag van tien miljoen

Brussel, een donkere novemberdag in 2016. Mannen in pak en das en vrouwen in mantelpakken lopen de inkomsthal van een kantoorgebouw in de Europese wijk binnen. Ze wonen de jaarlijkse conferentie van het European Defence Agency bij, een evenement waar politici, lobbyisten en vertegenwoordigers van de defensie-industrie elkaar in alle discretie ontmoeten. Journalisten zijn alleen op uitnodiging welkom, pottenkijkers zijn niet toegelaten. Terwijl binnen belangrijke contacten gesmeed, deals gemaakt en discussies gevoerd worden, protesteert buiten een groepje vredesmanifestanten. Louter symbolisch. Ze hebben (nep) bloed aan hun handen en roepen slogans tegen de Europese wapenindustrie. ‘Geen geld voor wapendealers’, staat op een spandoek. Invloed hebben de actievoerders niet op wat er binnenin gebeurt of op wat politici beslissen, hoezeer ze dat ook zouden willen. Lobbying is vaak een ongelijke strijd in Europa. En niet alleen daar.

Maar de vraag is: wat is lobbyen? En wat is een lobbyist? Zijn de vertegenwoordigers van de industrie in het voorbeeld hierboven lobbyisten? Zijn de vredesmanifestanten dat ook? Een evident antwoord is er niet. Er bestaat nogal wat discussie over het begrip. Voor sommigen is lobbyen per definitie iets schimmigs of verdorvens. Achterkamerpolitiek waarbij er van alles geregeld wordt met behulp van enveloppen met geld en met drank overgoten diners: het is het clichébeeld dat vaak opduikt. Maar lobbying hoeft die negatieve betekenis helemaal niet te hebben.

Lobbying is het proberen beïnvloeden van de politieke besluitvorming in functie van bepaalde belangen. Op zich is daar niets fout mee: vakbonden, milieugroeperingen, middenveldorganisaties, professionele lobbyisten, bedrijven, beroepsfederaties, ngo's en denktanks, ze doen het allemaal. De een met petities, de ander met studies, nog een ander door rond de tafel te zitten met politici, ambtenaren of kabinetsmedewerkers. Niets mis mee.

Andere koek is het als lobbyisten een onevenredig grote toegang hebben tot politici, kabinetsmedewerkers en beleidsmakers. Als bepaalde lobbyisten veel meer middelen hebben en zo andere belangengroepen met fluitend gemak overschaduwten. En als er beslissingen genomen worden waarbij sterkere lobby's hun invloed weten door te drukken. Een belangrijk deel van dit boek gaat daarover: lobby's die een buitenmatig grote invloed hebben op de Wetstraat, vaak buiten het zicht van pers en publiek. Maar waarom precies de Wetstraat? Als het over lobbying gaat, komt Europa vaak in beeld. Begrijpelijk, daar worden belangrijke beslissingen genomen en zijn lobbykantoren heel actief. Schandalen genoeg die duidelijk maken wat er op dat niveau zoal kan fout lopen. Google even 'Louis Michel' en 'privacywet' en je hebt een schandaal waar een Belgische excellentie bij betrokken was. Maar hoe zit het in de Wetstraat? Er bestaat veel minder, om niet te zeggen geen aandacht voor. 'Ik weet daar niets van af', zei een vooraanstaand Wetstraatjournalist toen ik hem polste voor een gesprek over het onderwerp. Misschien wou hij zijn geheimjes niet zomaar delen met een andere journalist, dat kan natuurlijk, maar toch. Het is een lacune in de berichtgeving in België. Een lacune die in dit boek aan bod zal komen.

Lobbying is vergroeid met onze moderne democratie. Het vindt volgens verschillende bronnen zijn oorsprong in de wachtkamers en inkomsthallen van het Britse Parlement, waar het publiek volksvertegenwoordigers kon aanklappen om hun zaak te bepleiten. Een andere uitleg verwijst naar het feit dat de onbekende Amerikaanse president Ulysses Grant (1869-1877) vaak mensen ontving in de lobby van een hotel terwijl hij genoot van een sigaar en een brandy. Ook zij kwamen hem overtuigen van hun zaak – al dan niet tegen betaling van drank of een sigaar. Er is dus onduidelijkheid over de precieze oorsprong van het woord, maar niet over het feit dat het al een hele tijd meegaat. Democratie en lobbying horen bij elkaar, als peper en zout.

Lobbyen is een fascinerend fenomeen. Zeker vandaag en zeker in België. Ga maar even na: in ons land is het aantal communicatie- en pr-bureaus dat alle mogelijke vormen van communicatie voor bedrijven voor zijn rekening neemt, in tien jaar tijd verdrievoudigd. Wellicht speelt de ingewikkelde staatsstructuur en juridische omkadering daar een belangrijke rol in: het aantal politici en beleidsniveaus waarmee bedrijven te maken krijgen, is toegenomen. Alleen al domweg weten bij wie je terecht moet, vergt heel wat kennis. Maar het is een vaststelling die ook elders geldt: naarmate de rol van de overheid is gegroeid in de 20^{ste} eeuw is het belang van lobbyen toegenomen en is ook het aantal lobbyisten gestegen. Waar meer belangen op het spel staan, wordt er meer gelobbyd. Logisch. Maar hoe wordt er gelobbyd? Wie zijn de lobbyisten die onze politici proberen te beïnvloeden? Welke middelen hebben ze? En hoe vaak slagen ze erin om hun doel te bereiken?

Zonder op de zaken vooruit te lopen, is het duidelijk dat lobbyen in en rond de Wetstraat op heel veel verschillende manieren gebeurt: gesprekken met politici, studies die in de media opduiken, discrete ontmoetingen, vertrouwelijke mails, rondetafelgesprekken, politici die zelf lobbyen, dossiers en studies die aan kabinetsmedewerkers bezorgd worden, kleine geschenken, uitnodigingen voor voetbalwedstrijden en concerten, etentjes, gesprekken in exclusieve zakendeals – het spectrum van beïnvloeding is breed. Sommige lobby's zijn vertegenwoordigd in de kabinetten van ministers, administraties of overheidsinstellingen, om zo beslissingen op de eerste rij mee te sturen. Andere lobbyisten hoeven maar hun gsm te nemen om in contact te komen met een minister of beleidsmedewerker. Omwille van die verscheidenheid neemt dit boek drie sectoren onder de loep. Sectoren waar het beïnvloeden van politici en *decision makers* telkens op een andere manier gebeurt: de nucleaire lobby, de farmaceutische lobby en defensie, waar de beslissing rond de opvolger van de F-16 volop bezig is. Sectoren waar er druk gelobbyd wordt en die tonen hoe de beïnvloeding van politici in de praktijk gebeurt.

Om tot een zo volledig mogelijk beeld te komen van het fenomeen lobbyen in de Wetstraat heb ik voor dit boek tientallen gesprekken gevoerd met politici, kabinetsmedewerkers, adviseurs, experts en lobbyisten. Sommigen lieten heel weinig los, anderen waren verrassend open. Nog anderen – zoals een minister in de huidige regering of lobbyisten die mijn vragen net iets té vervelend vonden – vertikten het om een interview toe te staan. In sommige

sectoren bleek transparantie niet meteen hoog op de prioriteitenlijst te staan. Ook niet bij de overheid. Het vloekt hardop met wat we verwachten van een democratie. Maar eerst laat ik lobbyisten zelf aan het woord. Hoe zien zij hun job? Hoe gaan ze te werk? Wat vinden ze van het imago dat ze hebben bij het grote publiek? En hebben ze de Wetstraat écht in hun achterzak, zoals sommigen denken?