

DE GELUIDSVERSTERKER

*Washington weet er alles van. Brussel is leergierig.
Ernest en Elisabeth Wittenberg, Amerikaanse lobbyers,
publiceren: How to win in Washington.
Een kassakraker aan de Berlaymont.*

Washington.

HET interview is in Washington, met zicht op het Witte Huis, en de boekpresentatie in Brussel, op drie huizenblokken van de EG-Kommissie; Washington en Brussel, de dubbelhoofdstad van het lobbyen. Ernest en Elisabeth (Ernie en zijn Wenerin Lies) Wittenberg staken de oceaan over met een drukvers exemplaar van *How to Win in Washington*.

Plaats van de Brusselse doop was het nieuwe kantoor van hun Europese relatie Andersson, Elffers, Felix, een Nederlands raadgevend bureau voor de overheid en bedrijven dat, om zijn klanten excellent te bedienen, de noodzaak voelde om aan de Livingstonselaan 33 een etage te huren. Peter Kramer, ex-PR-adviseur van de PvdA, en Marcel van den Heuvel zijn er geluidsversterker voor bedrijven en pressiegroepen bij de 17 EG-kommissarissen, de 12.000 EG-ambte-

naren en de 518 europarlementariërs. Zij sloten een samenwerking af met professor Nakamura, een in Europa geïnteresseerde Japanse lobbyist.

Ernest en Elisabeth zijn bekend en oud en wijs; hij werkte voor John Kennedy na journalistieke baantjes in Cleveland, Ohio, zij is voltijds auteur. Hun partnerschap werd opgezet in 1963 en in 1986 versmolten met E. Bruce Harrison aan Pennsylvania Avenue, in het oog van de windhoos die het wetgevende werk in Washington is. E. Bruce Harrison behoort tot de Top-20 van de onafhankelijke lobbybedrijven, omzet 5 miljoen dollar. In Washington werken 11.000 geregistreerde lobbyers, Wittenberg raamt hun aantal in Brussel op 2000. Bij een National Press Club Burger in Reliable Source, het snelrestaurant van de journalistenvereniging, waar hij zijn gasten graag heen troont, balt hij het boek samen in het woord *grassroots*: „Je moet in het bespelen van Washington een onderscheid maken tussen voor en na Watergate. Voor Watergate was de voorzitter van elke parlementaire commissie een alleenheerser. Hem moest je overtuigen en je won. Sedert Watergate is het autoritaire overwicht van de voorzitter verleden tijd. Nu telt elke senator en kongreslid voor het volle pond. Vanuit die waarneming

heb ik mij in mijn lobbywerk zeer vroeg toegespitst op het thuisfront; de burgers en de kranten in het kiesarrondissement van de politicus die ik wil overtuigen. Het *grassroots*-werk is doelmatiger dan veel geld, het kost dollars maar is efficiënter dan de belangenbehartiging met apartjes, borrels, dokumenten, mondaneïten in Washington. Je moet de brievenbus van de parlementariër vullen met oproepen van zijn kiezers, de telefoon moet rinkelen, hij moet de commentaren voor of tegen in de thuiskrant zien rijzen en dalen”. Uit een werfingsbrochure van E. Bruce Harrison: „Harrison does *grassroots communications*. It pays to position your message back home where voters live and where you have a chance to be heard by interested local publics”.

— Je kan de Europese „grassroots” niet vergelijken met het achterland van Wisconsin of Ohio?

— Wittenberg: „In Europa spelen de politieke partijen de rol die bij ons de *grassroots*-groepen vervullen. Van Carters graansancties tegen de Sovjetunie hadden de boeren in Idaho destijds meer last dan de Moskovieten. Die boeren uit de Midwest begonnen te lobbyen. Waarom zal dit niet in Europa ook zo gaan?”

How to Win in Washington is een dun, geestig en praktisch boekje, 161 bladzijden, inclusief index. Op één avond leer je hoe het oog en het oor te winnen van de wettenmakers in Brussel, Luxemburg en Straatsburg. Het werd uiteraard niet geschreven voor Europeanen, maar de parallellen zijn frappant. De Wittenbergs doceren per anekdote.

Sleutelwoorden voor lobbyers zijn, in Washington én Brussel, en laten we het bij de vakttaal, het Engels, houden: *access* en *entry*. Zij zijn niet inwisselbaar. *Entry* is de blote, simpele toegang tot een gebouw. Daar ben je al iets mee, maar niet veel. *Access* leidt je naar de afspraak om samen te zitten met de man/vrouw die je wil beïnvloeden, informeren, inschakelen. Lobbyen draait rond het woord *access*; het hebben of niet hebben bepaalt je marktwaaarde.

Hoe win je „access”? Ernest Wittenberg: „Door de waarheid te spreken, klaar en kort. Onderschat je tegenstander niet en help je vrienden hun herverkiezing winnen. Ken je dossier en wees bereid tot compromissen. Een half brood geeft ook veel mensen te eten. Verlies je geduld niet, als je dit seizoen niet oogst is het volgende misschien beter. Hou van je naaste, de volgende maal is hij je koalitiepartner. Verzorg je wiskundeknobbel en leer tellen tot 51, dan heb je gewonnen in een parlementaire democratie.”

Ernest en Elisabeth Wittenberg,
Washington en Brussel
**Tweeduizend lobbyers in
de hoofdstad van Europa.**

PHOTO NEWS

Tips

- „How to Win in Washington, very practical guide about lobbying.” Ernest & Elisabeth Wittenberg, Basil Blackwell, Oxford.
- „The Power Game”, Hedrick Smith, Ballantine Books, New York.
- „Répertoire des organisations professionnelles de la CEE”: namen en adressen van 500 groepen en verenigingen, vertegenwoordigd in Brussel.
- „Euroconfidentiel 1989”: overzicht van de info beschikbaar bij de Europese Gemeenschap.