

Lobbyen op z'n Amerikaans

De kloof tussen kiezer en gekozene, en ook die tussen het bedrijfsleven en het parlement is groot. Dit uit zich onder meer in geringe kiezerstrouw. Bij iedere verkiezing zijn de mutaties tussen de partijen weer groter dan de vorige keer zodat de winnaar van vandaag vrijwel bij voorbaat de verliezer van morgen is. De belangrijkste reden hiervan moet wellicht worden gezocht in het geringe verschil dat tussen de verkiezingsprogramma's van de belangrijkste partijen bestaat. Hoewel de woorden en het taalgebruik verschillen, lijkt er sprake te zijn van een monsterverbond tussen de belangrijkste maatschappelijke stromingen in ons land.

Als deze constatering juist is, dan zijn er geen redenen meer om uitvoerige regeerakkoorden te maken die het parlementaire bedrijf tot een bloedeloze aangelegenheid hebben gemaakt. Ook het bedrijfsleven zou graag een meer receptief parlement zien. Immers, als kamerleden meer ruimte krijgen om het beleid te sturen, wordt het ook voor bedrijven en hun organisaties gemakkelijker om invloed uit te oefenen op het regeringsbeleid. Op basis van het regeerakkoord is nu voor elk besluit van het kabinet haast bij voorbaat een meerderheid in de Kamer verzekerd, waardoor de lobby zich met name richt op de overheidsbureaucratie. Invloed uitoefenen is immers het meest effectief in de fase die aan de indiening bij het parlement voorafgaat.

Vergelijk deze situatie met die in de Verenigde Staten. Als president Clinton een beslissing van het congres wenst, moet hij een senator of een lid van het huis van afgevaardigden zoeken die voor hem een wet indient. Niet zelden neemt hij een lobbyist in de arm om het bemiddelende werk te doen. Hetzelfde doen de andere leden van zijn regering. Het indienen van wetten is immers het exclusieve recht van het Amerikaanse congres. Doordat de fractiediscipline gering is, moeten regering en alle andere belanghebbenden trachten steeds voor elk wetsvoorstel een meerderheid te vinden. Dit systeem heeft onder meer tot gevolg dat het aantal wetsvoorstellen overvloedig is en Amerikaanse ondernemingen en belangenbehartigende organisaties zich veel inspanningen moeten getroosten om grip te houden op het dagelijks gebeuren in Washington. Blijkbaar is deze inspanning effectief want ondernemingen en anderen besteden grote bedragen aan de contacten met het congres. Deze kosten betreffen niet alleen de declaraties van de zelfstandige lobbyisten en van de eigen kantoren van de ondernemingen, ook de bijdragen aan de verkiezingskassen van de senatoren en afgevaardigden liegen er niet om. Een senator die na een zesjarige zittingsperiode een campagne wil voeren om te worden herkozen, besteedt hieraan drie tot tien miljoen dollar. De bedragen van de afgevaardigden, die iedere twee jaar worden gekozen, zijn lager maar liegen er ook niet om. Door de overvloedigheid van deze gelden wordt het grootste gedeelte van de verkiezingskassen

besteed aan tv-spots, ook het aanbieden van gratis popconcerten aan potentiële kiezers is geen uitzondering. Critici geven aan dat het verzamelen van gelden voor de verkiezingskas twee derde van de werktijd van de afgevaardigden opeist. Overigens speelt deze financiering zich in de openbaarheid af aangezien de betalingen worden geregistreerd en gepubliceerd. Het zijn ook niet alleen de financieel sterkere actoren die in het lobbycircuit meedraaien. Ook vele 'single issue'-groepen brengen jaarlijks miljoenen dollars bijeen, onder meer om te pleiten voor of tegen wapenbezit en om op te roepen tot maatregelen tegen drankmisbruik.

De gedachte dat een Nederlands parlementslid in de periode tussen twee verkiezingen vijf duizend gulden per dag moet vergaren om te worden herkozen, doet erg onnederlands en tegelijkertijd erg onaantrekkelijk aan. Voegen wij hierbij het gangbare beeld van het Amerikaanse 'casino'-kapitalisme dan lijken de Verenigde Staten meer gebaat bij het Nederlandse stelsel van coalitievorming en bij de daaraan verbonden eis tot het vinden van consensus bij schijnbaar onoverbrugbare tegenstellingen. Hierdoor komen algemeen maatschappelijke belangen beter aan bod en krijgt de samenleving een menselijker gezicht.

Tegelijkertijd is Nederland er bij gebaat om belangrijke elementen van het Amerikaanse systeem over te nemen. Na de hierboven gedane constatering dat de maatschappelijke eenstemmigheid over de richting van het beleid in Nederland toeneemt, is het dringend noodzakelijk dat de parlementsliden zich losser maken van de fractiediscipline en zich meer richten op de kiezer dan op de processen die zich in het gebouw van de Kamer afspelen. Daarnaast zouden zij meer mogelijkheden moeten krijgen om zich publiekelijk op hun eigen herverkiezing te concentreren. Zij worden dan aantrekkelijker objecten voor lobbyisten en in hun kielzog voor de media die de politiek met graagte bij de kiezer thuis brengt.

In de VS gaat Ross Perot door de porseleinkast en heeft op eigen kosten een derde van het electoraat achter zich gekregen; in Nederland laat Henry Mens zich hierdoor inspireren en maakt zich op om 'ongeleid' in de politiek te penetreren. Wij wisten al dat veranderingen zich altijd in vreemde vormommingen aandienen. Blijkbaar is de tijd rijp om de Nederlandse relatie van kiezer en gekozene eens met een Amerikaanse bril te bekijken.



W.J. de Ridder