



**Only fools don't change their minds,  
en dat geldt ook voor lobbyisten**

**Tom Antonissen, EU Affairs Adviser sectoren Automotive,  
Transport en Logistics**

**Tom Antonissen is lobbyist én ‘proud to be one’. Tom, geboren en getogen in Brussel, is sinds 2006 zelfstandige EU Affairs Adviser in de sectoren Automotive, Transport en Logistics. Gestart bij Federauto – nu bekend als Traxio – groeide hij door in de Europese beleidszaken. Hij deelt zijn visie op lobbywerk in Europa.**

Tom Antonissen studeerde rechten aan de VUB en koos ervoor om in Europees recht te specialiseren. Een extra master European and Competition Law én een thesis over de automobielsector verder, startte hij zijn carrière bij Federauto, tegenwoordig bekend als Traxio (de federatie van de autosector en aanverwante sectoren). Tom Antonissen: “Ik kreeg er de taak om de beleidsontwikkelingen voor enkele federaties van distributeurs van landbouw- en burgerlijke bouwmachines op te volgen. Bovendien kreeg ik een overkoepelende functie bij de studiedienst als adviseur Europees Recht. Doordat Federauto ook het secretariaat van enkele Europese sectorfederaties voerde, kreeg ik snel ook de begeerde titel ‘Secretary General’ op EU niveau. Het waren twee leerzame, leuke en intense jaren waarbij ik diverse rollen tegelijk kon uitoefenen.”

#### Liever op Europees niveau lobbyen

Door de ervaring die Tom opdeed op Europees vlak werd hij gecontacteerd door de baas van de European Road Federation (ERF) tijdens hun zoektocht naar een *Director of Policy*. “Ze zochten een échte lobbyist, één van de rollen die me bij Federauto het meest beviel. Maar het Belgisch lobbywerk is eigenlijk veel te ingewikkeld. Een kluwen aan regeringen, ministers, kabinetten, commissies, ... Op Europees vlak bestaat er ook veel meer transparantie over wie met wie gaat spreken en op welke manier men probeert te beïnvloeden. Trouwens, zo’n goeie 80% van de nationale wetgeving komt rechtstreeks vanuit Europa. Daardoor was de keuze voor mij om Europees lobbywerk te gaan doen ook snel gemaakt. Langs de andere kant is het wel zo dat in België lobbyen veel meer draait rond publieke campagnes. Belangenorganisaties komen openlijk uit waarvoor ze strijden en dat kan soms veel effectiever zijn dan zo’n strijd achter gesloten deuren te voeren.”

Tom Antonissen: “Toch is het een groot misverstand dat nationale verenigingen geen invloed kunnen hebben op

Het is een groot misverstand dat nationale verenigingen geen invloed kunnen hebben op Europees niveau.

Europees niveau. Zowel in het Europees Parlement als in de Raad van Ministers zijn sommige nationale federaties heel actief en kunnen ze heel goed beïnvloeden want in beide beslissingsorganen zijn natuurlijk alle nationaliteiten vertegenwoordigd. Een Belgisch parlementslid zal bijvoorbeeld zeer graag een Belgische vereniging ontmoeten. Hetzelfde geldt voor andere landen. Bovendien zijn de lidstaten zelf de ultieme besluitvormers op EU niveau. Ik vind het fout om als nationale vereniging het Europese volledig uit te besteden aan de Europese overkoepelende vereniging. Wacht niet tot alle beslissingen op Europees vlak genomen zijn om dan nadien brandjes te proberen blussen.”

#### Parlementariërs hebben lobbyisten nodig

Het woord lobby heeft nog vaak een negatieve connotatie, maar Tom draagt de titel openlijk met veel trots. “Lobbyisten zijn over het algemeen zeer

bedreven in het vertegenwoordigen van hun leden of cliënten, maar niet in het verdedigen van zichzelf. Ik neem mezelf voor om overal waar ik ga uit te dragen dat ik trots ben om een lobbyist te zijn. Ik vind het nodig om daarvoor uit te komen. ‘Lobbyen is een deel van de democratie.’ Het is een knappe uitspraak van één van de commissarissen die verantwoordelijk was voor het Europese transparantieregister, waar ik jaren geleden ook aan meegewerkt heb. De Europese commissie blijft ook herhalen dat ze lobbyisten nodig achten. Parlementariërs zoeken zelfs actief contact met hen. Het juiste lobbywerk heeft een goede reputatie en dat vind ik zeer fijn. Zo haal ik echt waarde uit mijn job. Lobbyen gaat om mensen overtuigen via sterk onderbouwde argumentatie. Zodra er geld op de tafel gelegd wordt daarentegen, draait het om corruptie. *Money doesn't equal influence!*”

“Lobbyisten houden de beleidsmakers in evenwicht. Lobbyisten trekken langs beide kanten, langs de ene kant ‘big business’ en ondernemersbelangen en langs de andere kant vertegenwoordigers van de groene beweging, ‘civil society’ en vakbonden, en houden zo de beleidsmakers in evenwicht. Als er langs één kant te hard getrokken wordt, komt men niet tot een evenwichtige beslissing.”

Kan je je collega-verenigingsprofessionals nog raad geven om het beleid te beïnvloeden? “Uiteraard kent een goed lobbyist zijn ‘issues’ goed. Hij of zij moet met goede argumenten (liefst onderbouwd door cijfers) aan de slag en moet zelf geloven in het uiteindelijke streefdoel. Maak hiervoor gebruik van de expertise van uw leden, en ageer als “vertaler” naar de politiek toe. Probeer steeds een positief verhaal te brengen. Als je met goede argumenten en cijfers

een verhaal brengt, krijg je respect van de beleidsmakers. Het summum is dat ze op den duur jou opbellen als ze iets nodig hebben, maar *second best* is dat ze de telefoon opnemen als je hen belt”, aldus Tom.

“Een goed lobbyist moet sociaal zijn en moet trots zijn op zichzelf en de zaak waarvoor hij of zij staat. Je moet emotie hebben, zeker -of zelfs “vol”- zijn van jezelf. Door enkel mee te luisteren in debatten kom je nergens als lobbyist. Wat niet wegneemt dat goed luisteren en snel inspelen op andere standpunten erbij horen. Je moet heel veel info kunnen absorberen en filteren, en beredeneerde (tegen-) argumenten verwoorden.”

**De Europese commissie blijft ook herhalen dat ze lobbyisten nodig achten. Parlementariërs zoeken zelfs actief contact met hen.**

‘Only fools and dead men don’t change their minds’, zei John H. Patterson, een Amerikaans business man, ooit. “Een goed lobbyist moet zelf ook van gedachten of tactiek kunnen veranderen. Daarom is het belangrijk om te anticiperen en aan *expectation management* te doen binnen je organisatie. Als je als lobbyist merkt dat je argumentatie en je denken geen tractie krijgt moet je je kunnen aanpassen en via een andere invalshoek verdergaan. Lobbyisten die jaren aan een stuk het podium nemen met dezelfde argumentatie gaan iedereen op den duur vervelen. Als lobbyist ben je op dat moment niet goed bezig. Als je ziet dat je met je argumentatie geen vat krijgt op mensen dan moet je tot het besef kunnen komen dat jij je moet aanpassen.”

Voor lobbyisten is ook geduld een mooie deugd. “Je verandert als lobbyist geen wetten van vandaag op morgen. Op Europees vlak gaat er drie tot vijf jaar over vanaf het punt dat de Commissie iets voorstelt tot het echt doorvoeren van de wet. En dan is het voorbereidend werk daar nog niet bij gerekend. In totaal spreken we soms over tijdsspannes van acht à tien jaar. Mij frustreert dat niet, ik vind het ook wel mooi aan onze job. Je neemt beter de tijd om iets goed te doen, dan rap iets erdoor te willen krijgen dat halfbakken is.” (JD)