

JA, LOBIST



Dubravko Miholić (38)
 izvršni direktor tvrtke
 Hauska&Partner i
 profesionalni lobist

Sada kad smo na pragu EU, zadaća lobista je pomoći našem gospodarstvu da se što bolje pozicionira na tržištu od 500 milijuna ljudi. Zato predlažu osnivanje "hrvatske lobističke kuće" u Bruxellesu kako bismo izravno utjecali na sve odluke

MOCNI I USPJESNI LJUDI IZ SJENE



Rado bih vidio Donalda Trumpa kako gradi golf-teren u Hrvatskoj, ali na tome treba raditi

Oni su produžena ruke politike i biznisa, no njihova djelatnost u Hrvatskoj (još uvijek) nije zakonski regulirana. Kako bi svoj posao učinili transparentnim, traže donošenje Zakona o lobiranju, onako kako to najbolje znaju – lobiranjem

RENATA RAŠOVIĆ

Oni su produžena ruka biznisa i politike, a javnost ih često percipira kao ljude iz sjene koji se šuljaju hodnicima najmoćnijih institucija diljem globusa. Sada kad je Hrvatska na pragu EU, znači li to da je njihov posao završen ili nam njihove usluge trebaju više no ikad? Ovo potonje, slažu se trojica profesionalnih hrvatskih lobista s kojima smo razgovarali. Njihov posao tek počinje: valja pomoći našem gospodarstvu da se što bolje pozicionira na tržištu od 500 milijuna

ljudi.

– Hrvatska se prilično dobro snalazi na vanjskopolitičkom planu, ali slabo na poslovnom i gospodarskom. Ušli smo u UN, NATO, a uskoro i u EU. No, na investicijskoj karti svijeta nas nema. Tu se može jako puno napraviti – tvrdi Natko Vlahović (36) i potom pristaje otkriti poneku tajnu svog zanata. Tijekom karijere, vodio je ured Hrvatske obrtničke komore u Bruxellesu i bio akreditirani lobist u Europskom parlamentu. Školovao se u SAD-u, Sloveniji i Hrvatskoj. Njegovi klijenti su kompanije, udruge, zaklade i razne interesne skupine. Kako je postao lobist?

– Postupno. Svidjela mi se interakcija politike, biznisa i prava. Moj prvi posao nakon studija u Americi bio je u hrvatskom veleposlanstvu u Washingtonu gdje sam radio na pripremi investicijskog foruma Republike Hrvatske u Teksasu. U Hrvatskoj obrtničkoj komori radio sam europske poslove

i predstavljao najveću poslovnu asocijaciju u zemlji, otvarali smo mogućnosti našim ribarima na Malti i proizvođačima u Omanu – kaže Natko, kojeg smo zatekli u Washingtonu gdje je trenutačno na usavršavanju u jednoj američkoj firmi. Kontakte u svijetu politike i biznisa, otkriva, stekao je dugotrajnim radom i upornošću.

– Hrvatskoj trebaju novi kontakti u svijetu i međunarodna promidžba. Često štedimo na tim stvarima i tu radimo grešku. Ja bih rado vidio Donalda Trumpa kako gradi najljepši golf teren na Mediteranu upravo u Hrvatskoj, ali na tome netko treba raditi i to košta – kaže Natko Vlahović.

Mreža kontakata i znanje

Ističe važnost uloga lobista u novijoj hrvatskoj povijesti, ali i sve veću potrebu za njima, zbog čega je prije četiri godine zaživjelo Hrvatsko društvo lobista.

– Imamo blizu stotinu članova, ali

U poslu lobista nema stereotipa, svaki dan donosi nove susrete i obuhvaća tzv. mingljanje, odnosno vrznanje po fancy mjestima

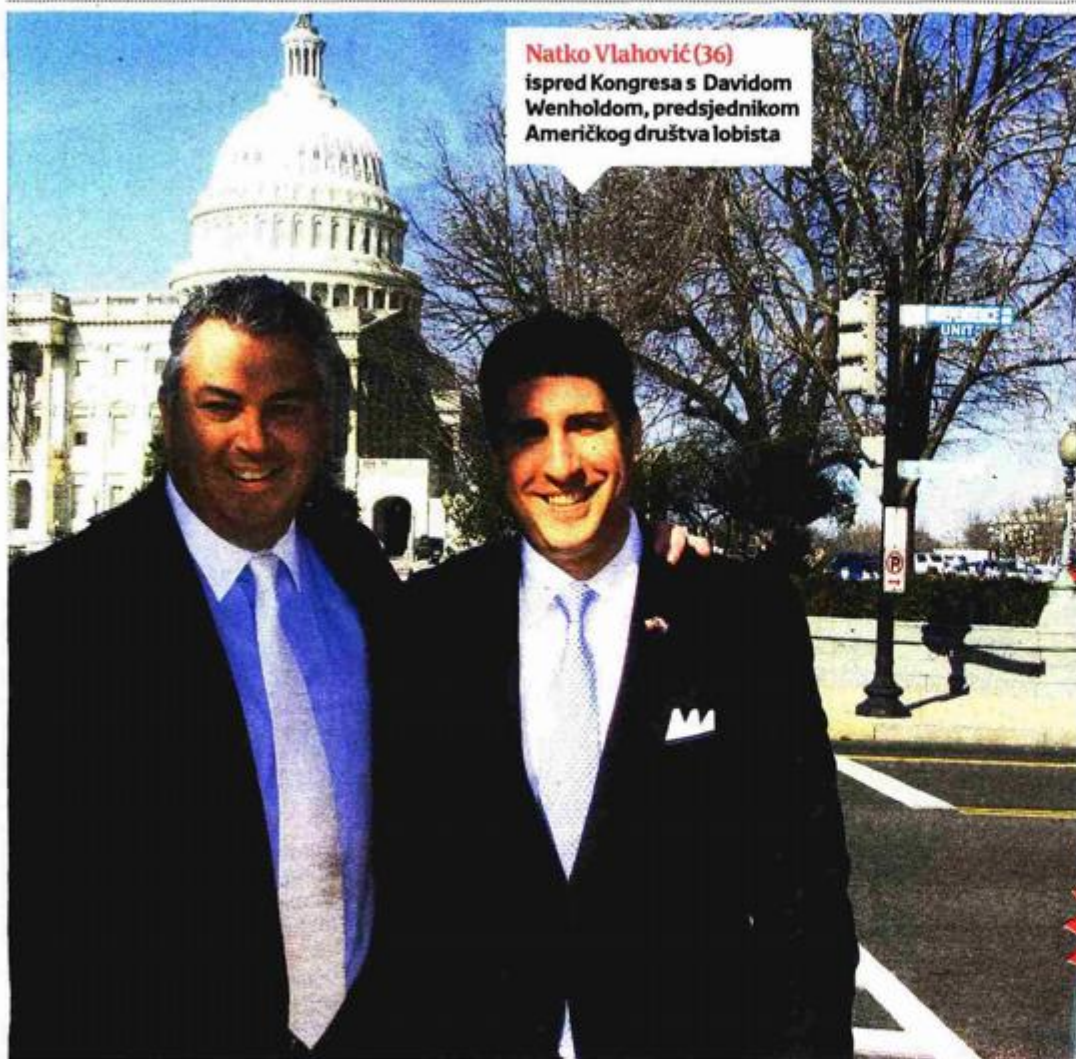
Profesionalni lobist koji se angažira kao stručna (i plaćena) pomoć nije isto što i lobiranje nekog direktora kompanije

nisu svi profesionalni lobisti. Ljudi raznih profila učlanili su se u HDL da nauče nešto o ovom zanimljivom poslu. Hrvatska ima desetak profesionalnih lobista, no mnogi se ljudi bave lobiranjem a da toga nisu niti svjesni – kaže Natko. Slaže se s njim i Dubravko Miholić (38), dak zagrebačkog Ekonomskog fakulteta, usavršavan u Sloveniji, "izdrilan" u Washingtonu, Bruxellesu i Londonu. Danas je izvršni direktor tvrtke Hauska&Partner i profesionalni lobist, kojega je Vlada RH 2005. imenovala članom radne skupine za pripremu pregovora o pristupanju EU za poglavlje 20, "Poduzetništvo i industrijska politika".

– Kako volim komunicirati s ljudima, imam dobar "network" i širok spektar znanja o ekonomiji, politici, komunikaciji, PR-u. Bilo je mnogo poslova tijekom godina, o nekima ne mogu govoriti, o nekima ne želim, a ima mnogo onih na koje sam ponosan – kaže Dubravko Miholić, iza kojega je

PROFESIONALNI POSREDNICI

Traže donošenje Zakona o lobiranju jer ne žele biti "lovci u mutnom"



Natko Vlahović (36)
 ispred Kongresa s Davidom
 Wenholdom, predsjednikom
 Američkog društva lobista



Marijan Banelli (58)
 vlasnik je privatne tvrtke,
 uvršten među 10 najboljih
 lobista u Hrvatskoj

**PRVI LOBIST
 HRVATSKE**
 Mate Granić,
 predsjednik
 udruge

“
 Romano Bolković, Đuro Dečak, Vladimir Gredelj, Franjo Gregurić, Josip Paladino, Leo Radeljak, Davor Štern, Roland Žužul i Miomir Žužul... tek su neka od stotinu imena članova Hrvatskog društva lobista, no profesionalnih lobista među njima tek je desetak



“ Ušli smo u UN, NATO, EU. No, na investicijskoj karti svijeta nas nema. Tu nastupaju lobisti!

desetogodišnje iskustvo savjetovanja članova uprava i tvrtki, poput IBM-a, Nestlea, Procter Gamblea i Vipneta.
 – Struka je doživjela prvi val ekspanzije i profesionalizacije osnivanjem Društva, a idući val i rast lobiranja očekujem ulaskom Hrvatske u EU u 2013. godini. Najbolji lobisti morat će djelovati na relaciji Zagreb – Bruxelles – upozorava Dubravko koji nimalo ne dvoji jesu li lobisti Hrvatskoj, sada kad smo bliži EU, više ili manje potrebni.
 – Svakako da će biti još potrebni jer zakonodavstvo se seli iz Zagreba u Bruxelles gdje je potrebno vrlo složeno,

Natko Vlahović: “Predstavnik turističke zajednice mora znati lobirati jednako dobro kao i ambasador ili predsjednik države koji vodi poslovnu delegaciju na novo tržište”

no, dugotrajno lobirati, ali svakako niz bitnih odluka donosit će se i u Zagrebu, no najčešće će to biti kombinacija lobiranja u oba grada. U Hrvatskoj je dosad praksa bila da se kretalo s pozicija “lako ćemo”, a kada bi se zaglibilo u dubokom snijegu, tada bi se zvalo lobiste da spašavaju i riješe problem preko noći. Najvažnija je priprema “za zimske uvjete”, a kod nas se još uvijek na put kreće s “ljetnim gumama i velikom brzinom” – kaže Dubravko Miholić. Marijan Banelli, 58-godišnji vlasnik privatne tvrtke za konzalting i lobiranje, slaže se da Hrvatskoj na pragu EU i te kako trebaju lobisti.
 – Naše gospodarstvo izlazi na novo, golemo tržište i zato trebamo osnovati i “hrvatsku lobističku kuću” u Bruxellesu kako bismo na “licu mjesta” imali direktan utjecaj na sve odluke EU koje će se sada i te kako ticati naše zemlje – kaže Banelli, kojega pitamo kako izgleda jedan tipičan dan profesionalnog lobista.

– U našem poslu nema stereotipa, svaki dan donosi nove susrete i nova poznanstva. To obuhvaća tzv. minglanje, odnosno naći se na nekom fancy mjestu, prilaziti ljudima koje ne poznajemo i ostvarivati prve (poslovne) kontakte. Na takvim okupljanjima ljudi su gotovo uvijek opušteni i otvoreni za upoznavanje, što vam omogućuje da se povežete, dogovorite sastanke i poslove ili samo razmijenite informacije. Dan je ispunjen sastancima s klijentima ili određenim interesnim grupama, političarima i gospodarstvenicima. Nipošto nije dosadno, ali zna biti jako naporno – priznaje Marijan Banelli.
‘Siva zona’ korupcije
 Sva trojica naših sugovornika dobro su upoznati s percepcijom javnosti o lobistima kao “lovcima u mutnom”, po njima pogrešnoj, ali ne zamjeraju onima koji ne prave razliku između profesionalnih posrednika i u nas raširenog

običaja potplaćivanja političara. Kako izbjeći da lobist ne uđe u ‘sivu zonu’ korupcije? Poštovanjem etičkog kodeksa, odgovaraju uglavnom. No, kako bi njihov posao postao transparentan, iznimno je važno da Hrvatska donese Zakon o lobiranju.
 – U današnjem svijetu teško je zamisliti da lobiste pokreće idealizam. Lobiranje se obično shvaća kao prijevara i protuzakonita djelatnost, što se događa kad se lobisti koriste potkupljivanjem. No, lobiranje može imati pozitivan efekt u razbijanju strankokracije koja vlada u parlamentima, time postaje način razvijanja demokracije i učinkovitijeg gospodarskog razvoja. Zato je takvu djelatnost nužno staviti u zakonske okvire i time spriječiti svaki oblik zloupotrebe – kaže Marijan Banelli. Stoga hrvatskim lobistima preostaje učiniti nešto i za sebe, pogurati što brže donošenje Zakona o lobistima, onako kako to najbolje znaju – lobiranjem.

Dubravko Miholić: “Registracijom lobista izgubit će tzv. lovci u mutnom ili kvazilobisti koji se bave lobiranjem, ali se ne žele deklarirati. Jedino Zakon o lobiranju može uvesti red”