



'Actiegroepen hebben vaak een eenzijdige visie op technologie'

FOTO: RITA VAN BIESBERGEN

## IR. MARCEL SCHUTTELAAR: COMMUNICATIEADVISEUR EN ONDERNEMER

*'De druk op het ecosysteem wordt zo groot dat iedereen de consequenties zal voelen. Die problemen moeten opgelost worden, daar maken wij onze business van'*

**Hij voerde actie tegen CFK's in spuitbussen, hormonen in vlees en kwik in batterijen, en werkte onder meer bij Milieudefensie en de Consumentenbond. Toch was hij pragmatisch ingesteld. Ir. Marcel Schuttelaar: 'Van mij hoefden we de wereld niet te veranderen. Ik wilde wel problemen oplossen.' In 1995 begon hij met die instelling zijn eigen communicatieadviesbureau. Oogmerk: mondiale problemen helpen oplossen, zonder angst voor nieuwe technologie.**

Marcel Schuttelaar (Voeding van de mens, 1980) adviseert bedrijven, overheden en NGO's over communicatie rond duurzame ontwikkeling, biotechnologie, landbouw en voeding. Zijn bureau Schuttelaar en Partners begon als eenmansbedrijf in één kamertje. Nu is de kantoorvilla in hartje Den Haag alweer te klein voor de veertig medewerkers, en bedraagt de jaaromzet drie miljoen euro.

Schuttelaar adviseerde onder meer multinational Monsanto over de introductie van genetisch gemodificeerde soja in Nederland, en de Stichting Ideële Reclame (SIRE) over de campagne 'Zeg vaker nee tegen kinderen'. Het bedrijf schrijft adviesnota's, organiseert discussies en doet opinieonderzoek met 'burgerpanels'. Schuttelaar heeft voor enkele branches gedragscodes opgesteld, bijvoorbeeld voor duurzame houtimport, en begeleidt crises, zoals het terughalen van producten door voedingsbedrijven.

Schuttelaar: 'Voor de ene klant fungeer je even als praatpaal, voor andere klanten nemen wij bijvoorbeeld de hele organisatie van een lang-

durig stakeholderdebat op ons. Voor een goed debat moet je niet alleen verstand van zaken hebben, maar ook ervaring met verschillende vormen van discussies. Je moet een netwerk hebben van journalisten en debaters. Grote bedrijven kunnen dat zelf, maar niet iedereen heet Unilever.'

Marcel Schuttelaar kwam in 1971 naar Wageningen voor een studie Milieuhygiëne, maar koos uiteindelijk voor Voeding. 'Ik ging twijfelen toen ik zag hoeveel mensen er milieu gingen studeren. Ik stapte over naar voeding omdat ik iets wilde doen aan het probleem van ondervoeding. Gaandeweg kwam ik erachter dat dat geen voedingskundig probleem is, maar dat het veroorzaakt wordt door landbouwkundige problemen en economie. Toen heb ik me gericht op voeding in eigen land.'

### Idealist

In zijn studententijd speelde Schuttelaar bij het Konsumententoneel. 'Wij voerden toneelstukken op voor plattelandsvrouwen waarin alle wereldproblemen verwerkt waren, van honger tot kleurstoffen en van emancipatie tot milieu.' En zo kwam hij in contact met Milieudefensie. De organisatie vroeg hem om mee te werken aan een boek, en bood hem uiteindelijk een tijdelijke baan aan als campagneleider voeding. Later stapte Schuttelaar over naar Konsumentencontact en de Consumentenbond. Hij voerde actie tegen CFK's in spuitbussen, hormonen in vlees en kwik in batterijen. 'Mensen in het bedrijfsleven denken dat alleen daar hard wordt gewerkt, maar in die tijd werkte ik ook zestig uur. Alleen toen deed ik dat voor het minimumloon. Er was nu eenmaal niet meer geld.'

Een echte idealist dus? 'Dat hangt ervan af wat je daarmee bedoelt. Ik was ook als student wel idealistisch, maar toch een beetje afwijkend. Ik

stemde in mijn studietijd CDA en was lid van het corps. Bij Milieudefensie was ik begin jaren tachtig een beetje atypisch pragmatisch. Van mij hoefden we de wereld niet te veranderen. Ik wilde wel problemen oplossen. Ik was bijvoorbeeld niet per se tegen kernenergie. Als we het afval veilig kunnen opslaan is er volgens mij niets mis mee. Toen we een keer een schaduwverkiezing hadden gehouden bij Milieudefensie was er één stem uitgebracht op D66. Iedereen keek naar mij. Overigens niet terecht, maar dat terzijde.'

### Middenstanders

'Misschien heeft mijn pragmatische aanpak te maken met het middenstandsmilieu waarin ik ben opgegroeid. Onder middenstanders is het gebruik om elkaar het licht in de ogen te gunnen. Voor wat hoort wat, van een goede deal word je allebei beter. Ook bij Milieudefensie probeerde ik dat in het oog te houden. Als je met een fabrikant van spuitbussen aan tafel zat, moest hij met opgeheven hoofd naar zijn eigen mensen kunnen gaan. Overigens mis ik die kijk nog steeds bij veel actiegroepen. Mij valt op dat ze vaak een eenzijdige visie hebben op technologie. Zij maken geen reële afweging tussen voor- en nadelen, maar houden bijvoorbeeld star vast aan het standpunt dat biotechnologie fout is omdat het niet natuurlijk is.' Regelmatig gebruiken actiegroepen tegen biotechnologie het onderzoek van Árpád Pusztai om hun verhaal kracht bij te zetten. De Hongaar publiceerde in 1998 onderzoeksresultaten waaruit zou blijken dat genetisch gemodificeerde aardappelen giftig waren voor raten. De wetenschappelijke gemeenschap viel over de onderzoeker heen en verweet hem methodologische fouten. Toch blijven verschillende actiegroepen schermen met het onderzoek. 'Dat moet je niet doen', vindt oud-actievoerder Schuttelaar. 'Ik vind dat je de feiten moet volgen. Dat onderzoek van Pusztai is overtuigend weerlegd, daar moet je niet mee aan willen komen. Ik vind nu, en dat vond ik in mijn tijd bij Milieudefensie ook al, dat je mensen niet onnodig bang moet maken. Het is

*'Bij Milieudefensie was ik begin jaren tachtig een beetje atypisch pragmatisch'*

*'Professor Nooij liet ons zien hoe je met statistieken kunt liegen en bedriegen'*

## | Marcel Schuttelaar over toen |



FOTO: RITA VAN BIESBERGEN

FOTO: RITA VAN BIESBERGEN

### Actief?

'Ik heb, met twee anderen, de beruchte bezetting van het Wiskundegebouw in 1972 door studentenvakbond WSO op mijn geweten. Iemand vroeg na het college wie er zin had om actie te voeren tegen de verhoging van het collegegeld. We besloten toen de kamer van hoogleraar Costen te bezetten. Dat ging verbazingwekkend makkelijk. Een paar uur later kwam de gebouwbeheerder ons vertellen dat we, als we één kamer bezet hielden, in feite het hele gebouw bezetten, en dat hij iedereen naar huis had gestuurd. Dat nieuws verspreidde zich snel en de volgende dag zat het hele gebouw vol. Na enkele dagen had de WSO de bezetting overgenomen en ben ik naar huis gegaan. Ik wilde een signaal afgeven, niet langdurig het onderwijs verstoren. Uiteindelijk hebben de corpsballen de bezetting licht hardhandig opgeheven. Die waren geïnspireerd door het schoonvegen van de Dam door de mariniers. Ik was ook lid van Ceres en heb de bezetters nog gewaarschuwd.'

### Favoriete docent?

'Prof. Ad Nooij van Methoden en technieken. Een man die je leerde om zin van onzin te scheiden in onderzoek. Hij was pedagogisch briljant en liet met praktische voorbeelden zien hoe je met statistieken kunt liegen en bedriegen. Een fantastische docent, ik hoop dat hij dit leest.'

### Huis?

'Ik heb wel in een stuk of acht huizen gewoond. Leuk was in ieder geval de Eekmolenweg. Daar werden we gedoopt als kraker. Ik heb er een hoop geleerd: gasfitten, waterleidingen solderen, dakkapel aanleggen. Vaardigheden waar je wat aan hebt in het leven.'

echt heel makkelijk om mensen wakker te laten liggen met verhalen over hormonen in het eten van hun kinderen of allerlei gifstoffen, maar dat wil je toch niet op je geweten hebben. Bovendien is het op lange termijn niet goed voor je geloofwaardigheid.'

Neem een ander voorbeeld: de discussie over de toekomst van de Waddenzee. Boren of niet, was jarenlang de vraag. 'Op zich respecteer ik het als mensen daar tegen zijn vanwege de aantasting van de natuur, maar tegenstanders van gasboringen wezen lang op de gevaren van bodemdaling in het gebied.'

Wetenschappers die de verwachte bodemdaling uitrekenden met computermodellen, kwamen tot de conclusie dat die in het niet viel bij de verwachte stijging van de zeespiegel. Ik vind dat actiegroepen de resultaten van dergelijk wetenschappelijk onderzoek te makkelijk terzijde schuiven als ze slecht uitkomen', zegt Schuttelaar.

'De burgerij rekt er natuurlijk wel op dat actiegroepen algemene belangen vertegenwoordigen, en daarbij mogen ze best een beetje overdrijven. Dat blijkt ook uit panelonderzoek dat wij hebben uitgevoerd. Je moet bij maatschappelijke discussies rekening houden met de emoties en percepties. Feelings are facts. Alleen moet je daarin niet te ver gaan. Uiteindelijk hoop je toch dat discussies op basis van argumenten worden beslist.'

### Gensoja

Na vijftien jaar als lobbyist gewerkt te hebben, besloot Schuttelaar in 1995 om een eigen bedrijf te starten. 'Ik vroeg me af of ik met al mijn opgedane ervaring ook iets zou kunnen opbouwen. Dat is veel moeilijker dan afbreken.' Eén van zijn eerste opdrachtgevers was Monsanto. Dat bedrijf wilde advies over de introductie van genetisch gemodificeerde soja in Europa. De soja is genetisch resistent gemaakt tegen het bestrijdingsmiddel Roundup. Monsanto claimt dat boeren daardoor effectiever onkruid kunnen bestrijden, en dat de teelt van gensoja minder schade toebrengt aan de omgeving dan die van de gangbare variant van het gewas.

Schuttelaar: 'Dat was toen een nieuw concept. Ik heb me verdiept in het dossier, en kwam tot de conclusie dat het een positieve ontwikkeling was.' Maar daar was de Europese milieubeweging niet van overtuigd. Milieudefensie wilde zelfs een poosje geen zaken meer doen met haar oud-medewerker, omdat ze bang was de vijand in huis te halen. 'Bij een aantal mensen was ik toen even niet bepaald populair. Ik heb contact opgenomen met de directeur van Milieudefensie en gezegd dat ik hem niet in problemen wilde brengen. Dat was een heel vriendelijk gesprek, waarna we de zakelijke beslissing hebben genomen de samenwerking



*'Feelings are facts. Maar uiteindelijk hoop je toch dat discussies op basis van argumenten worden beslist'*

tijdelijk op te schorten. De verstandhouding is overigens goed nu.'

Uiteindelijk heeft de samenwerking met Monsanto drie jaar geduurd. Schuttelaar adviseerde het bedrijf om zoveel mogelijk onderzoeksresultaten over de milieuvordelen van de gensoja naar buiten te brengen. 'Ik vond dat ze moesten laten zien dat ze hun claims konden waarmaken'. Maar Monsanto was bang te verzanden in een welles-nietesspel met tegenstanders en kwam te laat met gegevens over de brug. 'Toen ik Monsanto na drie jaar nog niet had overtuigd van die aanpak, heb ik besloten er een punt achter te zetten.'

De breuk veranderde niets aan het standpunt van Schuttelaar over de gensoja. 'Ik vind dat nog steeds een goede ontwikkeling. Recent onderzoek heeft dat ook weer aangetoond. Bij boeren die de Roundup-resistente soja gebruiken is bijvoorbeeld duidelijk minder bodemerosie.'

Een optimistisch kritische kijk op technologische ontwikkeling is volgens hem het handelsmerk van zijn bureau. 'Wij leven met z'n allen in één ecosysteem. De druk op dat systeem wordt door de economische ontwikkeling in Azië zo groot dat iedereen de consequenties

zal gaan voelen. Je kunt natuurlijk bij de pakken neer gaan zitten. Je kunt ook denken: die problemen moeten opgelost worden, daar maken wij onze business van. Dat is de insteek van ons bureau. Wij weten ook niet waar de oplossing van de mondiale voedings- en milieuproblemen ligt, maar we willen helpen om het denkproces te stimuleren.'

### **Commercieel**

Bij het oplossen van de mondiale problemen past volgens Schuttelaar in ieder geval geen angst voor nieuwe technologie. 'We zullen de bio- en de nanotechnologie hard nodig hebben. Want laten we eerlijk zijn, wij zijn hypocriete wezens. Ik rijd ook in mijn auto, terwijl ik weet van het broeikaseffect. Een aardig voorbeeld is de koffie van Max Havelaar. Ik was betrokken bij de start van dat project. We hebben toen een marktonderzoek laten houden. Daaruit bleek dat zeventig procent van de mensen belangstelling had voor eerlijke koffie. Vijftig procent zei zelfs dat ze het elke dag gingen drinken. En als het wat minder smaakt? 25 procent bleef over. En als het dan ook nog eens duurder is dan gewone koffie? Maakt niet

uit, zei 15 procent, wij kopen het echt! Nu zie je dat nog geen twee procent die belofte ook waarmaakt. Mensen willen wel, alleen moet je het ze wel héél makkelijk maken om het goede te doen.'

Het klinkt allemaal nobel. Maar Schuttelaar en Partners is een commercieel bureau. Hoeveel ruimte laten de wetten van vraag en aanbod voor idealen? 'Omdat we commercieel gezond zijn hebben we ruimte om kritisch mee te denken. Commercie staat onze visie niet in de weg. Soms nemen we een klus niet aan omdat hij niet in ons profiel past. Zo hebben we ooit het verzoek gekregen van letselschadeadvocaten na te denken over de vraag hoe Nederland rijp gemaakt kon worden voor miljoenenclaims van rokers tegen de tabaksindustrie. Dat hebben we niet gedaan. Ik ben blij dat we niet in een samenleving leven waarin mensen om de haverklap naar de rechter stappen. Bovendien heeft zo'n claim weinig te maken met het gezonder of duurzamer maken van de maatschappij. Wij merken dat klanten mede vanwege onze visie bij ons blijven. Zo'n opdracht past daar niet in.'