



Jan Telgen



Ontwikkelingshulp

Zo af en toe laaien de debatten over de omvang van de Nederlandse ontwikkelingshulp weer op. Vaak is dat meer een herhaling van politiek-ideologische standpunten dan een echte analyse van de feitelijke situatie. Die situatie is niet altijd even bekend. Ik ben de laatste jaren met drie aspecten ervan geconfronteerd, die allemaal rechtstreeks met inkoop te maken hebben.

Zo was ik niet bekend met het feit dat het overgrote merendeel, zo'n 75 procent, van de zeg 3 miljard euro aan Nederlandse ontwikkelingshulp zogenaamde *tied aid* is. Dat betekent dat we geld geven aan land X voor waterpompen of zaaigoed, maar dat land X die waterpompen of dat zaaigoed wel in Nederland moet kopen. In feite stimuleren we hiermee dus onze eigen economie. Indirect levert het de schatkist geld op via extra belastingontvangsten. Overigens is Nederland hierin niet uniek; het merendeel van de internationale ontwikkelingshulp bestaat uit *tied aid*. Met onze 75 procent zitten wij nog aan de lage kant; er zijn landen die op 100 procent zitten.

Niet alleen verkopende bedrijven, maar ook de inkoopgemeenschap profiteert hiervan. Zo heeft Nederland een aantal jaar geleden 2,5 miljoen euro aan Oeganda gegeven voor *capacity development* op het gebied van inkoop. Daarvoor werden trainingen gegeven en opleidingsprogramma's ontwikkeld, maar er is ook een gebouw neergezet en er zijn enkele tientallen computers aangeschaft. MSM was hierbij projectmanager, Pursive zorgde voor het trainingsdeel, en bij veel van het opleidingsprogramma van MBA's en PhD's was de Universiteit Twente betrokken. Dat project duurde ongeveer 5 jaar. Daarna was ik betrokken bij soortgelijke activiteiten van bescheidener omvang in Rwanda en Ethiopië.

Een nieuwe ervaring op inkoopgebied had ik in Ethiopië. Daar begeleid ik een promovendus, die zich bezighoudt met de manier waarop de overheid de beste leverancier selecteert. In Nederland en Europa schuiven we daarbij steeds meer weg van het gunnen op laagste prijs ten gunste van de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI). Naast prijs tellen dan ook andere aspecten als kwaliteit of plan van aanpak mee bij het bepalen van de beste aanbieder. Wij doen dat om meer waarde

te krijgen dan een kwalitatief acceptabel bod (maar ook niets meer) tegen de laagste prijs.

In Ethiopië, maar ook in andere landen, mag dat niet. Dat komt mede doordat organisaties als de Wereldbank en de Verenigde Naties in hun handboeken hebben staan dat andere gunningsmethodieken dan de laagste prijs alleen in zeer uitzonderlijke gevallen gebruikt mogen worden. De reden daarachter is eigenlijk even eenvoudig als veelzeggend: als je op andere criteria dan prijs moet gaan beoordelen, zit er een element van subjectiviteit in. Hoe beoordeel je kwaliteit of een plan van aanpak? Wat de een maar

matig vindt, zal de ander mogelijk al geweldig vinden. Daarmee ontstaat voor de beoordelaars ruimte om bepaalde inschrijvers te bevoordelen en de opdracht te gunnen. Het is deze ruimte voor fraude en corruptie waar men bang voor is. Dan maar wat minder aandacht voor kwaliteit: voorkomen van fraude en corruptie staat voorop! ◉

Dan maar wat minder aandacht voor de kwaliteit: het voorkomen van fraude en corruptie staat voorop!

Jan Telgen is hoogleraar Inkoopmanagement voor de publieke sector aan de Universiteit Twente.