



Expert meeting

“Ontwikkelings-NGO’s als actieve broker in ketenontwikkeling”

Stelling 1: De broker-rol van ontwikkelingsorganisaties in ketenontwikkeling komt bovenop de rol van financier, lobbyist en capacity-builder. Deze rollen zijn onverenigbaar.

Als je als ontwikkelingsorganisatie een goede broker wilt zijn, moet je compromissen sluiten, vuile handen maken (wheeling & dealing), je nek durven uitsteken, risico's durven nemen en kan je niet altijd even transparant zijn. Dit verhoudt zich slecht tot de rol van financier, lobbyist en/of capacity-builder. Je kunt niet in zee gaan met bedrijven om ketens van de grond te tillen, en tegelijkertijd een betrouwbare en integere partij zijn die deze processen kritisch bekijkt en opkomt voor de positie van de allerarmsten. Bovendien geeft vermenging van rollen ontwikkelingsorganisaties teveel macht. Zowel het MKB als doelgroeporganisaties en ketenspelers kunnen geen gelijkwaardige spelers zijn t.o.v. ontwikkelingsorganisaties die zowel de financiën beheren, zich met de inhoudelijke ketenontwikkeling bemoeien, P.R. en lobby activiteiten ondernemen en/of zich ook nog als trainer/adviseur bemoeien met de capaciteiten van de andere ketenspelers. Ontwikkelingsorganisaties kunnen maximaal één of twee van dit soort rollen overtuigend en betrouwbaar invullen.

Stelling 2: De broker-rol vraagt van ontwikkelingsorganisaties echt ondernemerschap. Ontwikkelingsorganisaties kunnen hieraan niet voldoen.

Ketenontwikkeling – zeker in de eerste fase van business development – vergt puur ondernemerschap. Gevoel hebben voor situaties, kansen zien die anderen niet zien, en er dan voor durven gaan. Het vraagt experimenteren, je nek uitsteken en een goed neusje voor zaken en kansen. Procedures, regels en protocollen zorgen voor een degelijk en transparant gebruik van publieke gelden, maar staan daardoor op gespannen voet met goed ondernemerschap. De meerderheid van de staf van ontwikkelings-NGO's hebben geen zakelijke achtergrond, zeer beperkte bedrijfskundige kennis en zijn meer risicomijdend dan ondernemend. Conclusie: ontwikkelings-NGO's zijn hier slecht uitgerust op een rol als actieve broker in ketenontwikkeling.

Stelling 3: De broker-rol in ketenontwikkeling verhoudt zich slecht tot de expliciete keuzes voor bepaalde doelgroepen. Voor wie ga je?

Het makelen tussen partijen en het streven naar ketenontwikkeling maakt dat de broker meer tussen partijen staat en gericht is op de grote lijnen. Een expliciete keuze voor bepaalde doelgroepen – bijvoorbeeld arme boeren – is dan veel minder makkelijk te maken. Boeren kunnen het bij het verkeerde eind hebben, en de samenwerking met het bedrijfsleven vraagt om compromissen. In de rol van financier, lobbyist of capaciteitsversterker is het veel eenvoudiger om partij te kiezen.

Stelling 4: Eerst capaciteitsontwikkeling en dan pas marktontwikkeling.

Het is de laatste jaren gemeengoed dat ketenontwikkeling en capaciteitsopbouw pas zinnig en mogelijk is wanneer een marktpartij met een marktvraag gevonden is. Dit is echter zeer risicovol. Door eerst met markt- en ketenontwikkeling aan de slag te gaan is het risico groot dat de zwakste schakels (arme boeren en boerinnen, het milieu) het nakijken hebben. Daarom is het veel zinniger om eerst de capaciteiten van lokale organisaties te versterken op economisch en governance vlak, en pas daarna te gaan werken aan ketenontwikkeling en het betrekken van marktpartijen.