

Overzicht antwoorden posten op bericht

De posten die een antwoord hebben gestuurd, al dan niet via persoonlijke email of via het berichtenverkeer, zijn:

Albanie, Argentinië, Australië, Bangladesh, Benin, Brazilië, Bulgarije, Burkina Faso, Duitsland, Ecuador, Egypte, Ethiopië, Filippijnen, Frankrijk, Ghana, Indonesië, Israël, Kenya, Mexico, Nigeria, Mozambique, Nieuw Zeeland, Rwanda, Senegal, Sri Lanka, Syrië, Uruguay, Verenigde Staten, Vietnam.

Belangrijkste punten, in antwoord op de vragen:

Posten in donorlanden:

- 1) *Bestaat er bij andere donoren een perceptie dat het aantal gewonnen tenders bij IFI's terug loopt? En dat het eigen land 'het slecht doet', ook in vergelijking met andere Westerse landen?*

Sommige landen nemen een terugloop waar. Dit wordt veelal als een gevolg van globalisering gezien (concurrentie India, China en Brazilië). In elk geval is het meestal geen reden tot ontevredenheid over de eigen positie. Frankrijk is echter maar matig tevreden, en de VS zeker ook niet. Voor Frankrijk is dit vreemd, omdat Frankrijk het in objectieve termen helemaal niet slecht doet. Bij de Wereldbank wordt dan ook gesteld dat Frankrijk het juist goed doet.

- 2) *Welke instrumenten worden ingezet? Bijvoorbeeld:*
 - *Trustfondsen bij IFI's. Tegenwoordig accepteren IFI's steeds minder gebonden trust fondsen; hoe gaat men daarmee om?*
 - *Cofinanciering van Wereldbank projecten (met gebonden/ongebonden/formeel ongebonden in praktijk gebonden zachte leningen). De Franse en Duitse samenwerking met het INFRA Platform van de Wereldbank zijn mogelijkterwijs interessant in dit verband.*
 - *Financiering van missies naar Wereldbank e.d.*
 - *Subsidiëring van tender kosten*
 - *Strategische inzet van consultants (op –in praktijk?- gebonden wijze), om op die manier internationale tenders te kunnen winnen.*

Inderdaad blijkt Duitsland het INFRA Platform te cofinancieren met € 100 miljoen, via KfW. KfW doet dus de aanbestedingen zelf. Alhoewel dit openbare aanbestedingen zijn en de hulp dus ongebonden, profiteren Duitse bedrijven in onevenredig grote mate van deze aanbestedingen. Hetzelfde geldt voor Frankrijk met Afd leningen.

Alhoewel er nog een aantal landen is dat ongebonden trustfondsen toch in praktijk wel binden (Italië, Spanje, Japan) worden trustfondsen door anderen niet gezien als een zinnig instrument om het eigen bedrijfsleven te ondersteunen. Duitsland doet dit maar in beperkte mate. De Wereldbank zelf stelt dat sectorale inzet toch nuttig zou kunnen zijn in deze.

Frankrijk heeft begin dit jaar een procedure opgetuigd om Franse bedrijven beter te informeren over tenders.

- 3) *Welke personele inzet wordt er gebruikt:*
- *Hoeveel mensen werken op het hoofdkantoor (in het donorland) aan multilaterale organisaties? (vergelijking: in Den Haag bij de EVD ligt dit aantal rond de 10)*
 - *Hoeveel mensen als PSO (Private Sector Officers), gestationeerd bij de hoofdkantoren van de organisaties? (vergelijking: Nederland heeft één persoon op HMA Washington specifiek voor de Wereldbank/IDB, één op het kiesgroepkantoor bij de EBRD in Londen, etc.);*
 - *Gedetacheerde mensen bij de relevante departementen van de organisaties (vergelijking: Netherlands' Water Partnership is in discussie om iemand te stationeren bij de AsDB, specifiek voor de watersector).*

Het lijkt erop dat Nederland, met ongeveer 10 mensen bij TIO (Team Internationale Organisaties) bij de EVD, er wat personeel betreft goed uitspringt. Frankrijk en Duitsland hebben vergelijkbare cijfers, alhoewel Duitsland lastig vergelijken is want daar zijn er meerdere entiteiten die zich met dit onderwerp bezig houden. De VS heeft er minder, alhoewel die wel meer bij de banken zelf hebben gestationeerd. Ook de Spanjaarden in Washington springen eruit met 5 man specifiek voor particuliere sector belangenbehartiging richting IFI's.

Overigens valt op dat een aantal landen geld vragen voor bepaalde ondersteunende activiteiten in dit verband.

Posten in OS-landen en opkomende markten:

- 1) *Voeren andere donorlanden, voor zover bekend, een specifiek beleid op aanbestedingen die door IFI's worden gefinancierd?*

De posten in OS-landen of opkomende markten berichten dat andere landen geen specifiek beleid hebben op IFI tenders. Hun beleid is tamelijk reactief: doorspelen van tender informatie, kopen van tender papieren (tegen een fee), optreden bij problemen. Maar geen pro-actief beleid om tenders binnen te halen voor de eigen bedrijven.

In een enkel bericht worden VS, Frankrijk en China genoemd als landen die iets actiever zijn. China omdat hun staatsbedrijven participeren in tenders, de VS en Frankrijk die wellicht iets actiever de tenderinformatie doorspelen naar hun eigen bedrijfsleven, maar om grote verschillen (behalve bij China) gaat lijkt het hier niet te gaan.

Het is interessant om te zien dat in een land als Senegal, Frankrijk verreweg de meeste aanbestedingen wint. De 'Francophonie' helpt dus zeker op economisch vlak.

Overigens worden nogal vaak de woorden '*voor zover bekend*', toegevoegd aan de antwoorden. Posten lijken hiermee te willen aangeven dat het niet gemakkelijk is om dit soort informatie boven tafel te krijgen. Eén post zegt daarover: '*men is zwijgzaam als het om details gaat. Men is in dezen elkanders concurrent*'.

- 2) *Bemoeit uw eigen post zich actief met zulke aanbestedingen, en zo ja, op welke manier? Ziet u mogelijkheden deze dienstverlening te versterken en wat zou u daar*

voor nodig hebben?

Het overgrote deel van de posten geeft aan dat ze zich niet actief bemoeien met IFI aanbestedingen. Men heeft een meer passieve houding: informatie doorgeven via EVD, en problemen oplossen indien daar om gevraagd wordt.

Er is een aantal posten dat zich wel actief opstelt. Zo is HMA Jakarta betrokken bij de voorbereidingen van WB aanbestedingen die met Nederlands geld worden gefinancierd. De ambassade heeft invloed op de ToR van de tender en de mate waarin kwaliteit een plaats krijgt in de besluitvorming itt slechts de prijs. De ambassade is ook in staat om informatie over opkomende tenders in een vroeg stadium door te geven aan Nederlands bedrijfsleven. Alhoewel de ambassade zich niet met de echte besluitvorming, en het om een internationale tender gaat en ongebonden hulp, heeft deze werkwijze toch een positieve uitwerking op de mate waarin Nederlandse bedrijven kunnen profiteren van deze aanbestedingen.

In Argentinië is de ambassade, in goede samenwerking met NWP en EVD, zeer actief geweest in het positioneren van Nederlandse bedrijven voor het Riachuelo Project, bijvoorbeeld door het organiseren van een seminar over waterbeheer, informatie verstrekking en contacten houden met de belangrijkste spelers rond deze tender.

In Egypte heeft de jarenlange OS-betrokkenheid bij dit land gezorgd voor een sterke positie van de Nederlandse watersector. Men werkt nu met een 'Advisory Project Panel' waar Egyptenaren en Nederlanders zitting hebben. Dergelijke fora en contacten zijn belangrijk voor het identificeren van eventuele mogelijkheden voor Nederlands bedrijfsleven.

Ook een aantal andere posten bericht over een actief volgen van tender informatie, om Nederlands bedrijfsleven beter te kunnen bedienen.

Er is een aantal posten dat geen heil ziet in het versterken van deze dienstverlening. Dit betreft ofwel kleine arme landen met een minimum aan aanbestedingen, ofwel landen waar Nederlands bedrijfsleven van oudsher niet sterk is vanwege bijvoorbeeld taalbarrières (Francophonie!).

De meerderheid van de posten vindt echter dat er ruimte is voor verbetering van de dienstverlening. De meest gegeven suggestie is: vroeger in het proces betere informatie over mogelijke aanbestedingen verspreiden onder Nederlands kansrijk bedrijfsleven, in samenwerking met de EVD. Hiertoe is training van ambassadestaf benodigd, zo opperen sommigen. Meer gemakkelijk toegankelijke informatie over Nederlandse sectoren en specialisten (consultants) is ook belangrijk, voor informatievoorziening naar de aanbestedende partij. Innovatief is ook het idee om een Nederlandse sectorspecialist te detacheren bij de nationale overheid. Of het maken van een handboek waarin stap voor stap wordt uitgelegd hoe je kunt meedingen naar aanbestedingen van de IFI's.

Ook zou het interessant kunnen zijn om beter te worden in het identificeren van lokale partners om gezamenlijk op aanbestedingen in te schrijven.

Door sommigen wordt gesteld dat de Wereldbank (en dus ook de lokale aanbestedingsinstantie) een graadje transparanter zou kunnen zijn met zijn aanbestedingen.

Ook wordt aangegeven dat het Nederlands bedrijfsleven soms aan de passieve kant is als het om dit soort zaken gaat. En wanneer het bedrijfsleven zelf niet actief is, valt er natuurlijk weinig succes te verwachten en is er ook minder reden voor een post om actief te blijven op dit vlak.

3) *Heeft u contacten met de aanbestedingsorganisatie van de lokale overheid en de Wereldbank procurement specialist? Zo ja, wat voor soort contact is dat? Zo nee, waarom niet?*

De meeste posten hebben geen direct contact met procurement autoriteiten in hun land of van het Wereldbank kantoor in hun land. Dit heeft een aantal oorzaken. Allereerst is het logisch dat als een post een reactief beleid heeft mbt IFI aanbestedingen (zoals blijkt uit vraag 2), dat dan het contact met procurement officers ook beperkt is. Daarnaast wordt het niet altijd op prijs gesteld door procurement officers om contacten te hebben met ambassades, omdat dit snel zou kunnen leiden tot verminderde transparantie.

Verschillende ambassades geven aan : *'er is geen netwerkvorming op dit gebied'*.

De ambassades die zeggen wel contacten te hebben, hebben deze contacten vaak om procurementbeleid te bespreken vanuit een OS-motief, en niet om specifieke aanbestedingen te bespreken. Sommigen zeggen dit wel te doen, vanuit een motief van informatievergarig of in gevallen waar van specifieke vragen over bepaalde procedures (bijv onregelmatigheden) sprake is.

4) *Verschillende Nederlandse bedrijven klagen dat 'Nederland altijd het beste jongetje van de klas wil zijn' en daarom het Nederlands bedrijfsleven te weinig ondersteunt. Overigens wordt door bedrijven de serviceverlening door de posten wel positief gewaardeerd. Herkent u zich in deze kwalificering?*

De meeste posten herkennen zich niet in dit beeld. Het Nederlands bedrijfsleven moet wel de eerste stap zetten om assistentie te krijgen, zo vinden de posten. Daar waar dit niet gebeurt, moet men niet gaan zeuren over gebrekkige dienstverlening.

Veel posten herkennen echter ook dat de opmerking *'het beste jongetje van de klas'* betrekking heeft op de mate waarin de posten bereid zijn om de regels op te rekken. Immers, zo stelt HMA Kairo, het is bekend dat sommige andere landen dit wel doen. Als inderdaad dat de teneur is van de vraag, zo stellen deze posten, dan herkennen zij zich er wel in maar hebben daar geen moeite mee. Nederland werkt niet mee aan dit soort praktijken.

Een aantal posten denkt dat de zegswijze *'beste jongetje van de klas'* ook te maken heeft met het ontbinden van ORET middels de nieuwe ORIO regeling.