

Privégeld

L. Polman

Privédonaties worden steeds belangrijker in de wereldwijde hulpindustrie. Privégiften aan humanitaire noodhulporganisaties stegen van twee miljard dollar in 2006, naar bijna zes miljard dollar totaal in 2010.

Mooie tijden breken aan voor hulpverleners. Hulporganisaties zullen vlotter aan het werk kunnen, want privéged is snel beschikbaar. Als NGO slinger je een fondsenwervend tv-spotje over – pakweg – honger op de buis en de donaties van meelevende burgers staan diezelfde avond nog op je girorekening. Hoe anders werkt dat als je afhankelijk bent van officiële (overheids)donoren! Als NGO wacht je óf maanden op antwoord, óf tot je zelf ook een ons weegt: gemiddeld genomen betalen officiële donoren slechts 50 procent van wat ze beloven te zullen betalen.

Dankzij privéged hoeven NGO's in principe voortaan ook minder kluitjesvoetbal te spelen. Private giften maken hulporganisaties immers minder afhankelijk van de richting waaruit internationale politieke modewinden waaien. Vijfenzeventig procent van alle officiële hulpfondsen, beschikbaar gesteld door regeringsdonoren en donorinstituten, zoals de Europese Commissie en de Wereldbank, worden bestemd voor inwoners van landen waar de officiële donoren politieke of militaire belangen hebben. Bovenaan de Top-5 van humanitaire rampen die in 2011 de meeste officiële hulpdollars ontvingen stonden de Palestijnse Gebieden, Irak, Afghanistan, Sudan en Ethiopië, waar respectievelijk politiek belang, olie, Taliban, al-Qaida en nogmaals al-Qaida de prikkels voor officiële donoren-hulp vormen en waar dus ongeveer net zoveel hulporganisaties rondrennen als er hulpdollars vloeien. Bovenaan de Top-5 van humanitaire rampen die in 2011 de minste officiële hulpdollars ontvingen stonden Nicaragua en El Salvador (waar zowat een miljoen mensen door tropische stormen en overstromingen alles verloren en op drift raakten), West-Afrika (honderdduizenden vluchtelingen en ontheemden door oorlog, honger, armoede en droogte), Namibië (dertig procent van de bevolking op de vlucht voor overstromingen) en Zimbabwe (eenderde van de kinderen ondervoed). Privéged, niet door officiële donoren geormerkt om politieke doelen te dienen, zou NGO's in staat

kunnen stellen om voortaan aan dit soort 'vergeten rampen' ook een beetje aandacht te besteden.

Nog een trend: van de particuliere hulpdonoren vormen privépersonen de grootste groep: u en ik, met de tientjes die we storten op de girorekening van onze favoriete hulporganisatie, zijn goed voor driekwart van alle privédonaties. U en ik zullen dus nog veel meer dan voorheen het doelwit van fondsenwervingsstrategieën worden. Vaker dan nu zullen wij in winkelstraten klemgelopen worden door fondsenwerfers, onze maaltijden verstoord zien door collectanten aan telefoon en deur en de post op onze deurmatten zien verdubbelen door ongevraagde acceptgirokaarten van goede doelen.

Ook gaan steeds meer van ons zélf hulp bedrijven. We gaan op vakantie naar pakweg Gambia, worden daar verliefd op schoolkinderen zonder schoolje en beginnen bij thuiskomst een MONGO, 'My Own NGO', met onszelf als directeur én hoofd fondsenwerving. Dat mogen wij ook doen, want humanitaire hulp speelt zich af op een vrije markt, waar eenieder die dat wil zijn kraampje mag opzetten. We vinden het heerlijk om te doen. Henri Dunant zei het al: 'De kwellingen van zoveel mogelijk arme stakkers te verlichten is nu eenmaal een diep menselijk verlangen'. Voor ons en voor échte NGO's is de toename van privédonaties dus hartstikke leuk. Voor de slachtoffers van humanitaire rampen heeft de medaille een keerzijde: op de zinvolheid van de besteding van privéged is nauwelijks of geen controle. Wat de impact van onze MONGO-hulp is bijvoorbeeld weten we niet, want we doen geen onderzoek en verantwoording afleggen doen we in een gestencilde nieuwsbrief waarin we melden wat voor weer het ter plekke is, maar niet wat onze activiteiten werkelijk voor onze doelgroepen hebben betekend. En van de verfoeide 'donorsnuisterijen' krijgen NGO's minder last. Verkennende studies, haalbaarheidsrapporten, prioriteiten, budgetlijnen, projectaanvraagchecklists, kwartaalrapportages en evaluatieprogramma's: privédonateurs malen er niet om. Privéged wordt in de hulpindustrie ook wel *free money* genoemd. Dat is niet voor niets. ■