

P⁺
SPECIAL
Jaargang 16
Week 29 | 2018

FMO gaat 'Pioneer Gap' te lijf



De ambities van **NL Business**

De ambities van **NL Business**

Te vaak sneuvelen veelbelovende projecten in opkomende markten door een gebrek aan financiering in de beginfase. Ontwikkelingsbank FMO gaat zich meer richten op deze 'Pioneer Gap'. Dit via de nieuwe dochteronderneming NL Business, en in nauwe samenwerking met koepels als het Netherlands Water Partnership en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. NL Business wil in een vroeg stadium meedenken met bedrijven – ook de kleinere – met internationale ambities. “Wij bieden iets dat nog niet bestaat: het ontwikkelen van projecten met een bancaire pet op.”

“We zijn er nog maar net, maar hebben al 45 projecten in de pijplijn”

“**W**at wij zien in de markt is dat er altijd ongelooflijk veel geld wordt besteed aan de ontwikkelfase van projecten, maar dat er uiteindelijk veel te weinig van die projecten van de grond komen”, zegt Aart Mulder van NL Business. “Vaak is dit het gevolg van het onvoldoende rekening houden met de financierbaarheid van een project. Ik denk dat wij daar een oplossing voor hebben door continu wel naar de financiële haalbaarheid te kijken. Wij prikken al snel door een project heen dat straks niet economisch rendabel zal zijn. Dat is echt aanvullend. Ik geloof heel erg in dit verhaal.”

Hulp en handel: de twee zijn niet alleen het domein van minister Sigrid Kaag van het ministerie van Buitenlandse Zaken, ook ontwikkelingsbank FMO richt zich steeds nadrukkelijker op de belangen van het Nederlands bedrijfsleven. Mulder leidt binnen het nieuwe NL Business het team dat zich richt op de financiering van projecten in de ontwikkelfase. Daar is veel belangstelling voor. “We zijn er nog maar net, maar hebben al 45 projecten in de pijplijn. Via het FMO-netwerk, onze contacten bij de ambassades, enzovoorts. Men weet ons al te vinden.”

Het portfolio moet verder groeien door partnerschappen met partijen die zich nu al richten op de kansen van Nederlandse bedrijven op de wereldmarkt. Zoals het platform van de watersector, het Netherlands Water Partnership (NWP). De huidige samenwerking wordt eind dit jaar geëvalueerd. Ook de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) is een voor de hand liggende partner. “RVO heeft een goed netwerk. Ze zijn belangrijk in advisering. En ze beheren overheidsfondsen voor bedrijven. Maar vaak hebben bedrijven die een beroep doen op een van die fondsen de overige financiering nog niet rond. Daar kunnen wij in voorzien. Wij bieden oplossingen om hun project rond te krijgen. Zo kunnen we die moeilijke opstartfase overbruggen. Na een succesvolle ontwikkeling bieden wij financiële mogelijkheden met bijvoorbeeld leningen,



Hoe maakt India een business case van rijststro?

Het verbranden van agrarisch restmateriaal zoals rijststro in open velden zorgt voor veel milieuschade en gezondheidsproblemen in heel India. Terwijl rijstro een potentieel waardevolle grondstof is voor tal van producten.

MVO Nederland brengt Nederlandse en Indiase partijen bij elkaar die zoeken naar geavanceerde toepassingen en recycling. Meubelgigant Ikea is geïnteresseerd in een eindproduct waarbij rijststro tot panelen wordt geperst. FMO's NL Business is beschikbaar voor financiering van veelbelovende pilots en startups.

Het zal ze niet zijn ontgaan, de uitgebreide Nederlandse handelsdelegatie (120 bedrijven) en vijf bewindslieden onder aanvoering van premier Rutte die eind mei India bezochten: de ernstige luchtvervuiling in de grote steden van het land. De ruim twintig miljoen inwoners van metropool New Delhi ademen de meest vervuilde lucht ter wereld in. Met drie keer zoveel fijnstof als in Beijing. De vervuiling wordt voor ongeveer een derde veroorzaakt doordat boeren in Punjab hun stro verbranden na het oogsten van de rijst. Delhi ligt in een soort kom waar de smog in blijft hangen. Tijdens het bezoek zetten zestien Nederlandse en Indiase partijen hun handtekening onder het programma Biomass for All. Aan Nederlandse zijde nemen onder meer Avans Hogeschool en Wageningen Universiteit deel, aan Indiase zijde naast kennisinstellingen, ngo's en bedrijven ook de overheid van de provincie Punjab. Doel van het programma is samen te werken aan innovatieve projecten voor het recyclen van biomassa. De eerste uitdaging is het upcyclen van het rijststro, waarvan de verbranding voor zoveel problemen zorgt. De deelnemende bedrijven en kennisinstellingen willen het afval omzetten in hoogwaardige

producten voor de lokale markt. Dat kan ook zorgen voor extra inkomsten voor de plattelandsbevolking.

Biomass for All is een initiatief van het **INDUS-forum**, het online matchmaking platform van MVO Nederland en de Nederlandse ambassade in New Delhi, waar Nederlandse en Indiase zakenpartners elkaar vinden. Zij delen oplossingen en uitdagingen en werken zo samen duurzame businesscases uit. "Het is een wederkerig project, met samenwerking op basis van gelijkwaardigheid", zegt programmamanager Gerdien Dijkstra, "dus niet alleen Indiase bedrijven die hun uitdagingen plaatsen en Nederlandse die met oplossingen komen." De aanpak van het rijststro-probleem is een van de eerste concrete resultaten van het INDUS-forum. Een mogelijke toepassing voor het stro is het gebruik in plaatmateriaal in de bouw. Meubelgigant Ikea is geïnteresseerd om deze toepassing in een productielijn op te nemen. "In Nederland zijn verschillende partijen die hiervoor de benodigde kennis in huis hebben", zegt Dijkstra. "We zijn nu in de fase aanbeland van het matchen van bedrijven en kennisinstellingen in beide landen."

FMO is met NL Business aangehaakt bij de INDUS-coalitie. "Dit is een mooi project", zegt Mulder. "Juist door die concrete interesse van partijen als Ikea maar ook omdat wij als Nederland technologieën hebben om deze producten te vervaardigen. Voor ons is het lastig om marktrisico te nemen. Maar als je al een afnamepartij hebt, en het gaat tegelijk om iets



Minister Sigrid Kaag van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking droeg tijdens het handelsbezoek aan India een 'circulaire' jurk, als symbool voor hergebruik van allerlei vezels, ook die van rijst.

heel innovatiefs waar we een bancaire oplossing voor kunnen vinden: dat vinden we prachtig." Dijkstra is er ook blij mee. "Voor pilots en de opstartfase van projecten is het altijd lastig geld te vinden. Met name voor kleinere bedrijven. Als MVO Nederland zijn we facilitator, we onderzoeken of er overheidsfondsen beschikbaar zijn, bijvoorbeeld via RVO. De deelname van FMO breidt de mogelijkheden sterk uit. We gaan zeker vaker met hen dit soort constructies uitproberen." Dat de aanpak van het matchen van partijen op uitdagingen en oplossingen succesvol is blijkt uit de circulaire jurk, die minister Kaag van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking droeg tijdens het handelsbezoek aan India. "Als MVO Nederland zijn we al langer actief in de textielsector. Aan het ontwikkelen van circulaire vezels op basis van textielafval wordt al jaren gewerkt. De proeffase is inmiddels voorbij. Die jurk van de minister liet dat heel erg goed zien. We kunnen nu de mainstream markt er bij betrekken, en voor textielproductie moet je dan natuurlijk in India zijn."

"Wij prikken al snel door een project heen dat straks niet economisch rendabel zal zijn"

➤ mogelijk tegen zachte voorwaarden door samenwerking met RVO. Of we zoeken andere partijen die er in willen stappen."

De oprichting van NL Business vindt plaats tegen de achtergrond van de aanstaande lancering van Invest-NL, de nieuwe duurzame investeringsinstelling met de Staat als enige aandeelhouder. Met oud-politicus Wouter Bos aan het roer als bestuursvoorzitter krijgt Invest-NL een startkapitaal mee van 2,5 miljard euro, onder meer bedoeld om de energietransitie vlot te trekken. Met geld van pensioenfondsen, verzekeraars of Europese fondsen moet een hefboomeffect ontstaan dat 12,5 miljard euro oplevert. Maar Invest-NL zal zich vooral op de Nederlandse markt richten. NL Business zou in de toekomst de internationale zuster van Invest-NL kunnen vormen, in nauwe samenwerking met RVO. Mulder wil zich er nog niet over uitlaten: "Er zijn diverse scenario's. Tot duidelijk is welke kant het op gaat zijn we nog terughoudend in onze marketing."

NL Business richt zich met de ontwikkelingsactiviteiten nadrukkelijk op kernthema's van de Nederlandse hulp- en handelsagenda: water, klimaat en gezondheidszorg. Op die thema's wordt nu in snel tempo expertise opgebouwd. Ook voedsel is een kernthema. Daarnaast ligt de focus op de positie van vrouwen, op innovatie en waar mogelijk op het Nederlandse mkb. "Dat sluit aan bij het kabinetsbeleid. We gaan nadrukkelijk op die aspecten sturen."

NL Business onderscheidt zich ook doordat het, anders dan FMO, zich niet exclusief richt op bedrijven maar ook op de publieke sector. Zoals met projecten in de watersector, die in veel landen door de overheid wordt aangestuurd. Maar het duidelijkste onderscheid met moeder FMO is de nadrukkelijke focus op Nederland. Als NL Business een lening verstrekt moet een project voor minimaal 25 procent een Nederlandse inbreng hebben. In de vorm van diensten of producten, aandelen of activa. De rest van de financiering kan komen van commerciële banken of internatio-

nale financiële instellingen als de Wereldbank. En er is nog een andere voorwaarde voor financiering in de ontwikkelingsfase door NL Business: de deelname van minimaal één lokale partij. Het gaat uiteindelijk ook om ontwikkelingssamenwerking, en een lokale partij is daarbij onontbeerlijk.

NL Business praat over partnerschappen met uiteenlopende partijen als MVO Nederland, het Wereldnatuurfonds en de internationale ngo Amref. Maar het Netherlands Water Partnership is de eerste concrete partner. Vanwaar die keuze?

"Als je water vergelijkt met energie zie je dat die laatste sector al een stuk verder is in ontwikkeling. De markt kan het daar steeds meer alleen af. Maar om de watersector in ontwikkelingslanden rendabel te maken, is nog volop financiering nodig. Kansen zijn er wel: ruim de helft van de projecten die we in portefeuille hebben richt zich op de watersector.

"Bij FMO heb ik me volop bezig gehouden met duurzame energie. Wij waren daarin een koploper: een van de weinige partijen die grootschalig investeerde, vooral ook in Afrika. Dat was toen een markt waar we alles uit de kast moesten halen om projecten economisch haalbaar te maken. Met achtergestelde leningen en met overheids subsidies om het financiële plaatje rond te krijgen. Nu kan die duurzame energiemarkt voor een steeds groter gedeelte op eigen benen staan en concurreren met alle andere vormen van energie. Zonnepanelen zijn een derde van de prijs van een paar jaar geleden. Projecten zijn daardoor al in een vroeg stadium rendabel, waardoor commerciële partijen instappen. Wij financieren alleen projecten waarin we additioneel zijn aan de markt. Neem Zuid-Afrika. Dat lanceerde tot een paar jaar terug het ene na het andere grootschalige hernieuwbare energieprogramma. Projecten die grotendeels door commerciële banken zijn gefinancierd. Maar Zuid-Afrika heeft nog wel waterprojecten waarin wij kunnen deelnemen. Projecten die op dit moment niet commercieel te financieren zijn. Uitdagende projecten ook, want water ligt politiek nog gevoeliger dan energie. Die sector zit dus in een fase waar een



Aart Mulder over de rol van NL Business: "Er zijn volop partijen met prachtige masterplannen en consultancyrapporten. Maar gelijk al een partij aan boord brengen die een bankiersoplossing bedenkt en de kar wil trekken, die zie je niet."

zetje nodig is, en daar kunnen wij mogelijk bij helpen. Met projecten waar Nederlandse waterpartijen, kennisinstellingen en consultants in zitten. Die zijn verenigd in het NWP, dus ligt samenwerking voor de hand."

Nederlandse adviesbureaus zijn goed in het ontwikkelen van grootschalige waterprojecten, zoals het miljardenproject van de Giant Sea Wall dat Jakarta moet gaan beschermen. De klacht is vaak dat voor de uitvoering geen Nederlandse financiering te vinden is. Gaan jullie je daar ook op richten?

"Als FMO hebben we geleerd ons niet te focussen op enorm grote consortia. Meestal is het beter daar hoogstens een stukje uit te pakken. Als dat werkt, ga je opschalen. We zijn met Nederlandse partijen bezig in de primaire gezondheidszorg. Daar doen we het ook zo. Maar wel het spel volgens de regels spelen. En overheden goed adviseren. Het Sea Wall project in Jakarta gaat ten onder aan de ambities, vrees ik. Men kijkt naar Aziatische partijen, die de uitvoering combineren met een pakket goedkope overheidsfinanciering. In zekere zin is wat we nu doen daar een antwoord op. Zie dit als een onderdeel van zo'n totaalpakket vanuit Nederland. Maar het moet wel te overzien zijn, qua scope. Geen enorm grote masterplannen financieren, maar kleinschalig beginnen: sluizen renoveren, kanalen uitbaggeren.

➤

Hoe komen er meer rendabele waterbedrijven?

In november vorig jaar besloten FMO en het Netherlands Water Partnership tot een éénjarige samenwerking. Doel: door minstens twee waterprojecten te ontwikkelen ervaring opdoen, op weg naar een langduriger strategisch partnerschap.

“De samenwerking met NWP bevalt goed”, zegt Aart Mulder van NL Business. Een evaluatie is aanstaande, maar alles wijst op voortzetting van het partnerschap. “Onze insteek is heel pragmatisch: gewoon beginnen met een paar projecten, en als dat werkt kun je opschalen.” Een van de projecten die nu worden ontwikkeld is gericht op een drinkwaterbedrijf in West-Afrika. Een onrendabel nutsbedrijf, zoals er zoveel zijn in dat continent. Door beperkte budgetten gedwongen om te werken met verouderde apparatuur, en met lekkages in het leidingstelsel die kunnen oplopen tot wel de helft van het geleverde water. NL Business onderzoekt nu samen met het Amsterdamse Waternet hoe dit bedrijf efficiënter te maken. Zoals met het plaatsen van zonnepanelen, die de huidige dieselgeneratoren kunnen vervangen. En door het aanpakken van de lekkages in het distributiesysteem. “Dan blijkt dat met dit soort oplossingen het bedrijf goedkoper water kan leveren”, zegt Mulder. Hij ziet het project als een voor-

beeld van de wijze waarop NL Business wil werken. “Het efficiënter maken van zo’n nutsbedrijf is voor de Wereldbank niet sexy genoeg. Die internationale financiële instellingen geven vaak gigantische bedragen aan overheden om waterprojecten op te zetten. Mooie grote en vooral ook zichtbare zaken, zoals zuiveringsinstallaties. Maar een relatief kleine investering van een paar miljoen heeft veel impact. Je maakt zo’n bedrijf er rendabel mee, waardoor ze de lening gemakkelijk kunnen terugbetalen.”

De Nederlandse drinkwaterbedrijven staan al jarenlang collega-bedrijven in ontwikkelingslanden bij met advies en door het sturen van experts. Maar financieel hebben ze weinig armslag. Daar kan NL Business in voorzien. En dat levert dan weer nieuwe mogelijkheden op voor Nederlandse bedrijven die bijvoorbeeld pompen leveren, of meetapparatuur. “Dit is echt een nieuwe aanpak”, zegt Mulder. “Een project gericht op het efficiënter maken van een drinkwaterbedrijf waarbij je gelijk ook een financingsoplossing biedt: als het lukt is dat in West-Afrika de eerste keer dat zoiets gebeurt.”



“Ruim de helft van de projecten die we in portefeuille hebben richt zich op de watersector”



Dat soort werk. Til het op die manier van de grond. Zorg dat het betaalbaar is. En dan verder opschalen. Dan krijg je een heel ander speelveld.”

En wat kan NL Business doen op klimaat- en energiegebied? Daar zijn Nederlandse bedrijven internationaal nog niet zo sterk vertegenwoordigd. “We brengen de sector nu in kaart. Er zijn voldoende Nederlandse partijen met ervaring, die zich kunnen meten op de internationale markt. Neem een bedrijf als Lagerweij Wind. Of Alliander, met z’n slimme meter technologie. Er is een opkomende zonne-energiesector met off-grid toepassingen, zonder aansluiting op centrale elektriciteitsnetwerken. En denk ook aan de baggeraars, met het oog op aanpassing aan klimaatverandering. Er hangt veel geld boven de markt uit allerlei klimaatfondsen. Maar het is weer hetzelfde verhaal. Er zijn volop partijen met prachtige masterplannen en consultancyrapporten en overheidsinstellingen die dat maar blijven financieren. Maar gelijk al een partij aan boord brengen die eventueel ook de kar wil trekken, die een bankiersoplossing bedenkt, dat zie je niet. Dus ook op klimaatgebied ben ik positief, we kunnen ook daar wel wat lostrekken.”

Wanneer kunnen we de eerste afgeronde projecten verwachten?

“Als NL Business financieren we de komende tijd tal van projecten met Nederlandse bedrijven. Maar wat betreft de projecten waarbij we vanaf de ontwikkelfase meedenken: daarvan willen we er uiterlijk eind 2021 minstens zes financieel rond hebben. In de energiesector praat je over gemiddeld zeven jaar, van idee tot realisatie. Dat vinden we onaanvaardbaar lang. Daarom deze doelstelling. Ambitieuw, gezien het feit dat we nog in opstartfase zijn. Maar haalbaar, denken wij.” ■

✦ TEKST HANS VAN DE VEEN

✦ FOTOGRAFIE BAS JONGERIUS EN FMO/INGMAR TIMMER

✦ ART DIRECTION BUREAU BOUDEWIJN BOER EN STUDIO 10

✦ UITGEVERIJ ATTICUS BV

✦ WWW.P-PLUS.NL

Hoe bescherm je megasteden tegen water?

Bedenk samen met lokale partijen een vernieuwende aanpak voor de waterproblematiek en andere stedelijke problemen waarmee Aziatische miljoenensteden worstelen. Met deze uitdaging richt de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) zich tot experts uit wetenschap en bedrijfsleven. NL Business helpt de projectvoorstellen economisch rendabel te maken.

Via RVO daagt minister Kaag van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking stedelijke en waterexperts uit projecten te ontwerpen voor drie geselecteerde steden: Chennai (India), Khulna (Bangladesh) en Semarang (Indonesië). De voorstellen moeten zich richten op een structurele aanpak van de waterproblemen in deze steden, en daarmee samenhangende andere stedelijke problemen. Achterliggende gedachte is dat er meer financiële middelen vrijkomen voor waterprojecten als ook andere problemen worden opgepakt, zoals betere huisvesting, beter vervoer en het aantrekkelijk maken van wijken voor investeerders. Het programma wordt behalve door RVO en FMO’s NL Business ook ondersteund door de Asian Infrastructure Investment Bank, het nieuwe Global Centre of Excellence on Climate Adaptation (met vestigingen in Rotterdam en Groningen), de ngo-bundeling Partners for Resilience en het internationale stedennetwerk 100 Resilient Cities.

Het voorkomen van wateroverlast of tekort in steden is complex, zeker in Aziatische steden met hun sterk informele karakter. Zware regenval, overstromingen en droogte veroorzaken steeds meer schade. De Nederlandse aanpak met breed samengestelde teams van experts heeft z’n nut bewezen in steden als New York en San Francisco. Die aanpak maakt het ook mogelijk burgers te mobiliseren en vernieuwende waterprojecten te realiseren die lokaal worden ontwikkeld en ondersteund. Dergelijke integrale stedelijke waterprojecten leveren vaak ook andere oplossingen op, zoals het verbeteren van de stadsplanning, stadsvernieuwing, verbetering van de sociale samenhang, bescherming van cultureel erfgoed, recreatie, luchtkwaliteit. Met de nieuwe aanpak ‘Water as Leverage for Resilient Cities in Asia’ daagt RVO partijen uit om internationale multidisciplinaire teams te vormen die een pilot kunnen starten in een van de drie steden. Geïnteresseerde partijen heb-

ben inmiddels hun voorstellen ingediend, op korte termijn volgt de selectie van de beste drie voorstellen. Daarna kunnen de bekroonde teams lokaal hun plannen gaan pitchen, en de financiering rondkrijgen. In april 2019 volgen het definitieve besluit over de winnende ontwerpen en worden de hoofdaannemers gecontracteerd. “De teams zijn geselecteerd op basis van de financiële haalbaarheid van het project”, zegt een RVO-woordvoerder. “Maar ook op basis van de kans dat hun voorstellen ook in andere steden uitgevoerd worden. Dat maakt het tot een innovatieve aanpak: het leren van lessen in de ontwikkelfase en die overdraagbaarheid naar steden met vergelijkbare problemen staan centraal.”

Zie voor meer informatie de website van Water als hefboom.

De Indonesische stad Semarang (1,5 miljoen inwoners) kampt met regelmatige overstromingen die tot in het centrum komen.

