

✍ SANDRA DE HAAS

Heb je een goed investeringsplan voor het buitenland, maar durft je bank het niet aan? In dat geval zijn er vanuit de overheid alternatieven aanwezig: Dutch Good Growth Fund en het Dutch Trade and Investment Fund.

Fondsen bij buitenlandse investeringen

Een steun in de rug

Voor het mkb is de toegang tot krediet niet goed, weet Koen Hamers, Manager Team Bedrijfsontwikkeling bij Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl). “Helemaal als je het nodig hebt voor een investering in een ontwikkelingsland of opkomende markt. Hierdoor investeren Nederlandse bedrijven minder in die landen.” Overheidsfondsen kunnen hier het verschil maken.

De overheid wil bedrijven ondersteunen, waarmee ze wil aantonen dat investeren in ‘risicovolle’ landen wel degelijk een goed plan is. Het is een uitvloeisel van de Aid & Trade Agenda van de overheid. Bij investeren in ontwikkelingslanden geldt dan ook een hoger doel: lokale productie en werkgelegenheid vergroten én kennisoverdracht. Bij investeren in opkomende markten gaat het de

overheid vooral om het oplossen van marktfalen. Om dit te realiseren heeft RVO.nl twee fondsen in het leven geroepen: het Dutch Good Growth Fund (DGGF) en het Dutch Trade and Investment Fund (DTIF).

Risicospreiding

Het DGGF ondersteunt bedrijven die willen ondernemen in ontwikkelingslanden. Dit fonds bestaat uit drie onderdelen: exportfinanciering en –verzekering, financiering van lokale bedrijven en financiering van Nederlandse bedrijven die willen investeren in die ontwikkelingslanden. In totaal zit er 700 miljoen euro in de pot. Dit wordt steeds weer aangevuld. Door de ondernemers zelf. Hamers: “Op elke financiering die we hebben uitstaan, wordt afgelost. Het geld dat terugkomt, zetten we weer uit. Met

hetzelfde geld kunnen we dus meerdere bedrijfsdoelstellingen helpen realiseren.” Een lening bij DGGF bedraagt maximaal 10 miljoen euro én is maximaal 50 procent van de investering. De andere helft moet van de bank komen. Ook de ondernemer zelf dient eigen vermogen in te zetten, zodat het risico wordt gespreid.

“Overheidsfondsen kunnen het verschil maken.”

Tony’s Chocolonely

Dat deze manier van financieren werkt, laat Tony’s Chocolonely zien. De duurzame chocoladefabrikant wilde in meer Europese landen in het schap liggen. Voor uitbreiding is meer cacao nodig en die importeren ze uit Ghana en de Ivoorkust. Financiering van de cacaostroom was te risicovol, oordeelde hun huisbank, mede omdat het eigen vermogen van de



Tony's Chocolonely heeft om uit te kunnen breiden meer cacao nodig. Op de foto een plantage in Guatemala.

choco-ondernemer te laag zou zijn. Geen financiering belemmert groei en daarom klopte Tony's Chocolonely aan bij RVO.nl. Met resultaat. Na overleg tussen RVO.nl en de huisbank financiert de bank de ene helft van de uitbreiding en komt de andere uit DGGF. Hamers: "Tony's Chocolonely past perfect bij het ontwikkelings Samenwerkingsdoel dat DGGF heeft. Hun businessmodel drijft op 'het goed willen doen': een leefbaar loon voor de cacao-boeren en geen kinderarbeid. Dat kost geld. En daar ontbreekt het bedrijven die in de opschalingsfase zitten vaak aan."

Marktconform

Sinds 1 september van dit jaar heeft DGGF een zusje: het Dutch Trade and Investment Fund, oftewel DTIF. Het principe van de fondsen is gelijk, met één verschil. DTIF is er niet voor handel met ontwikkelingslanden, maar met opkomende markten als China, Argentinië en Turkije. Bij dit fonds is het doel de groei van het Nederlandse bedrijfsleven en de Nederlandse economie te bevorderen. "Het budget komt bij ons ministerie

dan ook niet van Ontwikkelings Samenwerking zoals bij DGGF, maar van Buitenlandse Handel", verklaart Hamers.

Er zit 80 miljoen in deze pot, verdeeld over financiering van export en investeringen. RVO.nl bekijkt het businessplan en praat met de huisbank. Additioneel aan hen financiert RVO.nl. Dat gebeurt marktconform. De rente van DGGF en DTIF is vergelijkbaar met die van de bank. Omdat de overheid een deel van het risico pakt, zal de bank wel de rente verlagen, dus wordt de financiering goedkoper.

Hamers: "Een bank heeft logische redenen waarom ze niet willen financieren. Denk aan de eisen vanuit De Nederlandsche Bank en de relatief hoge kosten voor kleine financieringen. Dat maakt het voor ondernemers met goede plannen lastig om een volgende stap te zetten. Door hen te helpen bij de financiering helpen we het Nederlandse bedrijfsleven, de Nederlandse economie én doen we goed in ontwikkelingslanden. Het mes slijdt aan meerdere kanten." ■

Voor wie is DGGF en DTIF?

De fondsen zijn er voor Nederlandse ondernemingen met een rendabel businessplan. Het moet een goede ondernemer zijn. In het geval van DGGF moet het om een investering gaan die leidt tot werkgelegenheid en kennisoverdracht in een ontwikkelingsland. DTIF staat open voor alle andere landen, mits er sprake is van additionaliteit aan de markt. De voorkeur van RVO.nl gaat uit naar mkb-bedrijven, omdat die meer moeite hebben om financiering rond te krijgen bij hun bank. Uiteraard komen ook grotere bedrijven in aanmerking voor financiering. Meer weten? Kijk op www.rvo.nl/dggf en www.rvo.nl/dtif

Subsidie voor marktverkenners

Om een goed businessplan te realiseren en de volgende stap te maken, is een marktverkenning van essentieel belang. Ook ondernemers die in deze fase zitten, biedt RVO.nl hulp. Denk aan subsidie voor het doen van demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies of investeringsstudies (DHI). De steun staat open voor alle landen waarmee men zaken wil doen. Meer info: www.rvo.nl/dhi.