

Dutch Good Growth Fund

Onderzoek en Aanbevelingen

Ralph Menzing
Hermen Molendijk
Jan Peter van den Toren
Tijmen Altena
Olivier Paling

12 augustus 2013

Dutch Good Growth Fund

Onderzoek en aanbevelingen

Inhoud

1. Inleiding	3
1.1 Achtergrond	3
1.2 Vraagstelling	4
1.3 Onderzoeksverantwoording	4
2. Export en exportfinanciering	8
2.1 Exportfinanciering	8
2.2 Export	8
2.3 Belemmeringen	9
2.4 Exportkredietverzekering (EKV)	11
2.5 Potentiële dealflow exportkredietverzekering	12
2.6 Voorwaarden voor succes	12
3. Internationale investeringen	14
3.1 Internationale samenwerking	14
3.2 Private sector investeringen (PSI)	14
3.3 Fonds Opkomende Markten	22
4. Internationale publiek-private samenwerking	26
4.1 Internationalisering in vier sectoren	26
4.2 Publiek private samenwerking met OS-landen	31
5. Groei in dealflow?	38
6. Conclusies en aanbevelingen	42
6.1 De deal flow van de onderzochte instrumenten	42
6.2 Export	43
6.3 De topsectoren	43
6.4 Aanbevelingen	43
Bijlagen	47
1. Gesprekspartners	47
2. Literatuur en bronnen	48
3. Landenlijst DGGF	49
4. Houtskoolschets DGGF	50
5. Nederlandse Export naar DGGF landen 2012 (CBS)	51
6. Voorbeelden mogelijke EKV- transacties onder DGGF	53

| 1. Inleiding

| 1.1 Achtergrond

Op 5 april 2013 heeft de minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking de beleidsnota *‘Wat de wereld verdient: Een nieuwe agenda voor hulp, handel en investeringen’* uitgebracht. Daaruit blijkt dat het kabinet drie belangrijke ambities heeft voor de internationale contacten van Nederland, te weten: 1) het uitbannen van extreme armoede in één generatie; 2) duurzame en inclusieve groei overal ter wereld; 3) succes voor Nederlandse bedrijven in het buitenland. De beleidsnota schetst vervolgens de inzet voor de komende kabinetsperiode op de terreinen handel en investeringen, armoedebestrijding en toenemende raakvlakken daartussen.

Eén van de nieuwe beleidsinstrumenten is het *Dutch Good Growth Fund*. Dit fonds biedt financiering aan ondernemers in lage- en middeninkomenslanden en aan Nederlandse bedrijven die activiteiten met ondernemers in die landen willen opzetten. Ook Nederlandse ondernemers die op zoek zijn naar financiering voor export naar deze landen kunnen een beroep doen op het fonds.

Het doel van het fonds is om landen te ondersteunen bij de ontwikkeling van hun private sector. Belangrijk is om knelpunten in de productie- en handelsketen weg te nemen en daarbij oog te hebben voor mens en milieu. Het fonds beoogt hulp- en handelsactiviteiten zodanig te combineren dat zij leiden tot wederzijds voordeel.

Het Fonds biedt hiertoe op maat gesneden financieringsvormen aan ondernemers in Nederland en de lage en middeninkomenslanden met goede (investerings-)plannen. Hierbij worden drie sporen c.q. pijlers onderscheiden:

- I. Ondersteuning van directe investeringen van Nederlandse MKB-ondernemers in lage- en middeninkomenslanden;
- II. Directe investeringen in lokale MKB-ondernemingen, waarbij het gaat om verschillende financieringsinstrumenten in combinatie met business development ondersteuning aan investeringsfondsen en innovatieve concepten die zich richten op het bevorderen van financiering voor het ‘missing middle’ segment in ontwikkelingslanden;
- III. Exportfinanciering van ontwikkelingsrelevante projecten, waarbij het gaat om het faciliteren van transacties voor bedrijven die ten goede komen aan ontwikkelingsrelevante activiteiten maar waar de markt zijn werk onvoldoende doet alsmede het bewerkstelligen van een level-playing field voor het Nederlandse bedrijfsleven, met behulp van directe financiering en aanvullende exportkredietverzekeringen.

Voorwaarde is dat de activiteiten die worden gestimuleerd met behulp van financiering uit het fonds ontwikkelingsrelevant zijn: het creëren van werkgelegenheid, de overdracht van kennis en vaardigheden en het uitbreiden van de productiecapaciteit in ontwikkelingslanden staan daarbij voorop. Ook moeten deze activiteiten maatschappelijk verantwoord en duurzaam zijn.

Het Fonds heeft een revolverend karakter. Dat betekent dat middelen worden terugbetaald en opnieuw kunnen worden ingezet. Om het financiële en maatschappelijke rendement van het fonds te verhogen zal zogenoemd ‘flankerend beleid’ worden gehanteerd in de vorm van bijvoorbeeld technische assistentie, hulp bij het schrijven van een goed ondernemingsplan of het maken van een marktscan. Dit flankerende beleid wordt niet vanuit het fonds gefinancierd. Het Fonds beoogt ook private financiers over de streep trekken (hefboomwerking).

Een flexibele landenlijst geeft aan op welke landen activiteiten zich moet richten om in aanmerking komen voor financiering uit het Fonds. Met deze flexibele landenlijst sluit het kabinet zo veel mogelijk aan bij de lijst die nu wordt gehanteerd bij het huidige PSD-bedrijfsleveninstrumentarium.

| 1.2 Vraagstelling

Het ministerie van Buitenlandse Zaken heeft Birch Consultants gevraagd een marktonderzoek uit te voeren ten behoeve van het *Dutch Good Growth Fund*. Op basis van een uitgebreid consultatietraject heeft het ministerie reeds een houtskoolschets van het fonds uitgetekend. Het beleidsproces om te komen tot de aanpak voor het beheer c.q. de uitvoering van het fonds is in volle gang.

In dit rapport verkennen we de omvang van de te verwachten *dealflow* voor spoor 1 (Nederlandse investeringen) en spoor 3 (Nederlandse ontwikkelingsrelevante export), waarbij het gaat om het aantal te verwachten aanvragen door bedrijven, de financiële omvang van die aanvragen alsmede het type projecten (welk spoor). Het gaat met name om de cijfers en de onderverdeling van deze cijfers per spoor. De specifieke vraag die het ministerie heeft gesteld luidt:

“Wat is de omvang van de problematiek die door het fonds moet worden opgelost met betrekking tot de sporen 1 en 3? M.a.w. wat zal de markt vraag voor deze sporen zijn, zodra het fonds in de markt komt te staan (hoeveel bedrijven (incl. inzicht in grootte van de bedrijven) en mogelijk ook grootte van de financieringsvraag.”

Daarbij is gevraagd om aanbevelingen over de compartimentering, kernboodschap(-pen) van het fonds alsmede vervolgstappen.

| 1.3 Onderzoeksverantwoording

Wij hanteren een model waarbij wij export-samenwerking-buitenlandse investeringen als een oplopende vorm van internationalisering van bedrijven zien. Voor elk van deze activiteiten kunnen Nederlandse ondernemers nu al een beroep doen op bestaande voorzieningen en regelingen. Het huidige beroep op deze regelingen biedt zicht op de aard en omvang van de activiteiten van Nederlandse ondernemingen in OS-landen, de landen waarin zij actief zijn en de ondersteuning die zij daarin nodig hebben. Ondernemingen die activiteiten in het buitenland overwegen, doen dat in samenspraak met hun branches en sectoren. Ondernemingen die voor de eerste keer samenwerking met partners in een OS-land willen verkennen, kunnen gebruik maken van sectorspecifieke regelingen als Partners voor Water, FDW en FDOV. De Partners voor Water-regeling is de meest laagdrempelige, omdat er geen partner in het OS-land hoeft te zijn, maar alleen geldt voor de watersector. Voor grootschaliger samenwerkingsprojecten zijn er sinds 2013 de fondsen Fonds Duurzaam Water en Fonds Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid. Voor deze regelingen is samenwerking met tenminste één partner in een OS-land voorwaarde. Ondernemingen die daadwerkelijk een investering willen plegen in een OS-land kunnen gebruik maken van het Private Sector Investeringsprogramma (PSI). Daarvoor moeten zij daadwerkelijk een investering plegen en een ondernemingsactiviteit starten in een OS-land. Voor omvangrijker investeringen tenslotte is er het Fonds Opkomende Markten.

Met deze regelingen en fondsen is in beeld te brengen:

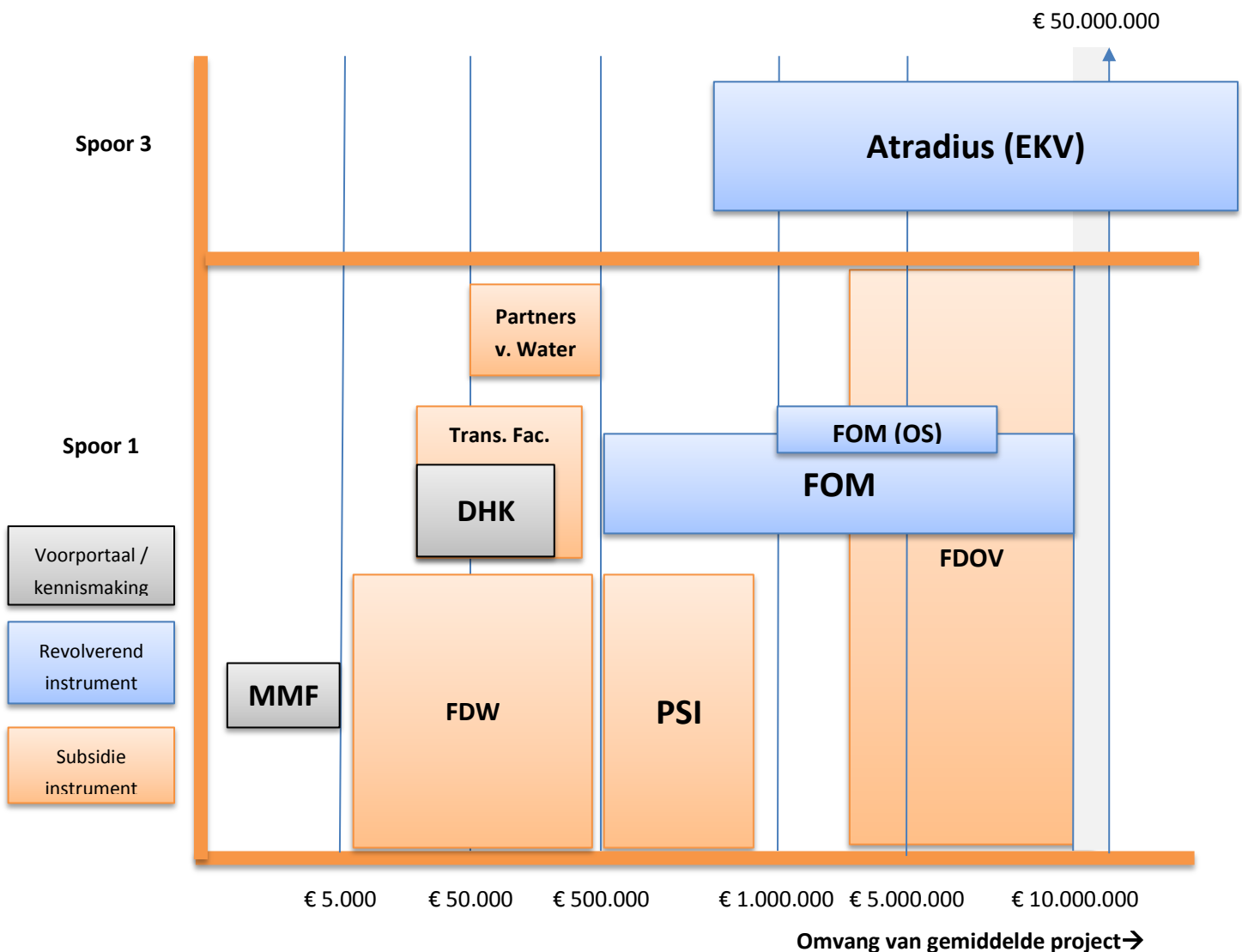
- de huidige deelname van Nederlandse ondernemingen aan deze regelingen en fondsen en daarmee hun activiteiten in OS-landen,
- de behoefte aan méér ondersteuning; deze is onder meer af te leiden uit de afgewezen aanvragen en de redenen daarvan,
- waar 'gaps' zitten in de huidige financieringsketen.

Wij hebben voor ons onderzoek gebruik kunnen maken van de volgende databestanden en bronnen.

- Met behulp van databestanden van onder meer OECD en eerder verricht onderzoek hebben wij een schatting gemaakt van de huidige investeringsstromen en exporten van Nederlandse bedrijven naar OS-landen.
- De bestaande en potentiële ondersteuning van export naar OS-landen is in beeld gebracht op basis van documenten van Atradius, Panteia en ING, alsmede door interviews met experts van Atradius, ING, Rabobank, ABN AMRO en FME-CWM.
- De populatie van ondernemingen die overweegt in OS-landen actief te worden is in beeld gebracht via interviews met degenen die in de vier meest relevante (top)sectoren verantwoordelijk zijn voor internationalisering (water, tuinbouw en uitgangsmaterialen, agro&food en HTSM).
- Voor één sector kon de belangstelling voor verkenningen in OS-landen in beeld worden gebracht door een analyse van het programma Partners voor Water.
- Grootschaliger samenwerkingsprojecten zijn in beeld gebracht door een analyse van FDW en FDOV.
- De gerealiseerde en niet-gerealiseerde PSI-aanvragen zijn geanalyseerd op basis van data van alle PSI-aanvragen 2008-2013.
- De huidige met overheidsinstrumenten ondersteunde investeringen in OS-landen is in beeld gebracht door een analyse van de FOM (2008-2013) en FOM/OS-(2012-2013) portefeuille van FMO.

| 1.3.1 Onderzochte instrumenten

Het huidige instrumentarium op het vlak van ontwikkelingssamenwerking wordt via meerdere programma's aangeboden. In onderstaande afbeelding zijn de verschillende programma's die onder spoor 1 vallen afgebeeld, met daarbij een indicatie van de projectgroottes (X-as), de totale grootte van het instrument (de hoogte van de figuren) en het type (kleur van de figuren).



(Ter vergelijking is tevens de onder spoor 3 vallende EKV opgenomen.)

In deze studie zijn de volgende instrumenten niet nader onderzocht:

- Transitiefaciliteit:** De transitiefaciliteit is een faciliteit specifiek gericht op de landen Colombia, Vietnam en Zuid-Afrika (onderdeel van de CIVETS groep van transitielanden). De transitiefaciliteit bestaat uit vier onderdelen, waarvan vier (Demonstratie, Haalbaarheid en Kennisdeling) worden uitgevoerd binnen het DHK programma. Het vierde onderdeel van de transitie faciliteit betreft projecten die het ondernemersklimaat in één van de drie landen verbeteren. Hier is € 4 miljoen voor beschikbaar, en omdat dit een zeer beperkt budget is in vergelijking tot de andere instrumenten is dit instrument voor deze studie buiten beschouwing gelaten.

- **PIB** (Partners International Business): Het PIB programma is een relatief jong instrument. Op 11 juli 2013 is er € 3,4 miljoen gecommiteerd. Omdat dit instrument relatief klein is in vergelijking met de andere instrumenten en nog weinig toekenningen heeft waarop een analyse kan worden gebaseerd, is het PIB programma niet meegenomen in deze studie.
- **ORIO** (Ontwikkelingsrelevante Infrastructuurontwikkeling): Doel is de publieke infrastructuurontwikkeling te stimuleren in ontwikkelingslanden. Het beschikbare budget voor ORIO-projecten is 90 miljoen euro per jaar. ORIO biedt weliswaar kansen voor (Nederlandse) bedrijven, maar aanvragen komen nu van de centrale overheden van ongeveer 50 landen. Het is in principe mogelijk om te onderzoeken welke Nederlandse bedrijven baat hebben of zouden kunnen hebben van dit instrument, maar dat was in het tijdsbestek van dit onderzoek en met de beschikbaar gestelde data niet mogelijk.
- **FIB**: Het nieuwe instrument Finance for International Business (FIB), dat bovendien een revoluerend karakter heeft met een 'equity kicker', is evenmin geanalyseerd. Het instrument is recent gestart en bij Agentschap NL was nog geen gedetailleerde informatie beschikbaar over de voortgang van dit programma, en daarom is besloten dit programma niet mee te nemen binnen de analyse van spoor 1.

| 1.3.2 Data verzameling

In een ideale situatie baseert men een dealflow analyse op uitgebreide informatie over de daadwerkelijk voorgenomen investeringen van de doelgroep en de daaruit voortvloeiende potentiële opbrengsten, zowel historisch gezien als op basis van een huidige pipeline. Daarvoor was binnen dit verkennende onderzoek van enkele weken geen tijd en budget beschikbaar. Ook bij de instrumenten was deze informatie op dit niveau niet verkrijgbaar. Er moest dus gezocht worden naar benaderingen van het huidige portfolio en de financiële performance van dit portfolio om te komen tot een gedegen deal flow analyse.

In sommige gevallen was het mogelijk om op basis van (gedeeltelijke) databestanden steekproeven te reconstrueren van de programma's om zo gevoel te krijgen bij het type projecten dat binnen deze programma's tot stand komt, de projecten binnen PSI konden bijvoorbeeld op dit niveau geanalyseerd worden. Bij andere instrumenten, zoals bijvoorbeeld bij FOM en FOM(OS) was er een compleet beeld van de gerealiseerde deals en moest verder gewerkt worden met tertiaire (kwalitatieve) informatie over projecten die niet tot deals zijn gekomen.

Deze beperkte beschikbaarheid van data betekent dat de hieruit volgende analyses een beeld geven dat minder precies is dan gewenst. Hoewel de validiteit van de gegevens hiermee beperkter is geworden, geven de analyses een indicatie en vormen ze een beeld van de huidige situatie. Door het combineren van een aantal bronnen kunnen we ook een beeld geven van de verwachte groei in aanvragen en deals. Deze verwachting niet meer dan indicatief maar de best denkbare schatting bij het ontbreken van een gerichte survey onder de doelgroep.

| 2. Export en exportfinanciering

| 2.1 Exportfinanciering

Spoor 3 van het DGGF richt zich op exportfinanciering van ontwikkelingsrelevante projecten, waarbij het gaat om het faciliteren van transacties voor (MKB) bedrijven die ten goede komen aan ontwikkelingsrelevante activiteiten, en waar de markt zijn werk onvoldoende doet, alsmede het creëren van een ‘level playing field’ voor het Nederlandse bedrijfsleven, mogelijk met behulp van concessionele leningen en aanvullende exportkredietverzekeringen. De onder het DGGF geïnitieerde exportkredietfaciliteit zal aanvullend zijn aan de bestaande EKV-regelingen.

| 2.2 Export

Nederland behoort al sinds lange tijd tot de top-10 van exporterende landen: in 2012 was een goederenuitvoer van € 429 miljard goed voor een 5^e plaats (exclusief doorvoer een 6^e plaats). Het zwaartepunt van de export betreft de ontwikkelde landen, met name in West –Europa (tabel 1). CPB-cijfers over de stand van de Nederlandse economie onderstrepen dat export de komende jaren de groeimotor is die Nederland uit de recessie moet trekken.

Tabel 1: Aandeel in goederenexport

Aandeel in goederenexport (2012)	
Ontwikkelde landen	76,5%
Oost-Europa	5,8%
Overig BRICS	4,2%
Overig Azië	4,3%
Overig Afrika	0,5%
Overig in ontwikkeling	1,5%
DGGF	4,4%
<i>Waarvan Afrika</i>	2,2%
<i>Waarvan Azië</i>	1,9%
<i>Waarvan Europa</i>	0,07%
<i>Waarvan Latijns Amerika</i>	0,2%
<i>Waarvan overig</i>	0,01%

Bron: CBS, 2012

Zoals in bijlage 5 duidelijk wordt exporteert Nederland op twee landen na in principe naar alle 66 DGGF-landen, zij het in een groot deel van de opgenomen landen maar in beperkte mate. De tien belangrijkste landen zijn opgenomen in tabel 2.

Tabel 2: DGGF bestemmingen van NLse export

DGGF-landen waarnaar Nederland exporteert

(% export naar DGGF Totaal)

Nigeria	14,33%
Zuid-Afrika	11,65%
India	10,21%
Egypte	7,06%

Ghana	6,20%
Thailand	5,58%
Marokko	4,92%
Algerije	4,08%
Indonesië	3,35%
Vietnam	3,05%

Bron: CBS 2012

De in het kader van de Atradius/Fenedex publicatie 'Trends in Export 2013' ondervraagde bedrijven, gaven aan te exporteren naar de volgende DGGF-targetlanden (tabel 3). Deze verdeling en landenlijst komt goed overeen met de top 10 landen in de CBS tabel waar Nederland naar exporteert (tabel 2).

Tabel 3: DGGF bestemmingen van Nederlandse bedrijven

DGGF-landen waarnaar Nederlandse bedrijven exporteren

(% van respondenten)

India	27
Egypte	20
Thailand	18
Indonesië	17
Vietnam	16
Marokko	14

Bron: Atradius/Fenedex, 2013

Het MKB is in aantal bedrijven ruim vertegenwoordigd in de bedrijven die exporten. Van de ca. 100.000 exporterende Nederlandse bedrijven heeft 75% minder dan 10 werkzame personen (wp) en 1% meer dan 250 wp. In waarde van de export is het MKB ondervertegenwoordigd: in euro's leveren deze beide groepen een bijdrage van respectievelijk 11% en 25% aan de totale export (bron: Panteia Exportindex MKB).

| 2.3 Belemmeringen

Van alle exporterende bedrijven geeft 41% aan gebruik te maken van de EKV. De belangrijkste manier om betalingsrisico af te dekken is door middel van vooruitbetaling (64%), en daarnaast het gebruik van Letter of Credits (32%). Als belangrijke redenen voor het niet gebruiken van EKV worden genoemd:

- de kosten (45%);
- geen risicovolle klanten (30%);

- de complexiteit van regelingen c.q. de administratieve rompslomp (25%).

Een deel van de ondervraagde bedrijven geeft aan dat geen gebruik wordt gemaakt van de EKV, omdat geen dekking wordt verleend op 'risicovolle landen en/of klanten'. Dit valt onder de categorie 'Andere reden' die 18% groot is (Bron: Atradius/Fenedex 2013). Hier zou een latente vraag onder kunnen zitten.

Uit de interviews met drie grote banken blijkt dat er op centraal niveau weliswaar inzicht is in de gerealiseerde dealflow ten aanzien van exportfinanciering, maar niet of slechts ten dele van de te verwachten dealflow, omdat de transacties veelal op decentraal niveau worden geïnitieerd (en niet-gedane deals dus niet centraal bekend zijn). Wel komt naar voren dat kleinere transacties met het midden- en kleinbedrijf hoge transactiekosten met zich mee brengen in relatie tot de risico's en de te verwachten rendementen. Een enkele bank geeft aan bereid te zijn vanuit de maatschappelijke verantwoordelijkheid die de bank heeft serieus de financieringsmogelijkheden voor kleinere exportfinancieringstransacties te willen bestuderen.

Uit het recente rapport van de High-Level werkgroep Exportfinanciering (juli 2012) blijkt dat overheden van exporterende landen traditioneel een zeer belangrijke rol spelen in de export naar opkomende landen. Dit geldt met name voor de export van kapitaalgoederen en diensten (vanwege de onverzekerbare risico's). In dat verband beschikken overheden wereldwijd over diverse instrumenten om export en buitenlandse investeringen van het nationale bedrijfsleven te bevorderen. De belangrijkste zijn: exportfinanciering, herfinanciering, export- en investeringsgaranties, concessionele hulpprogramma's en rentesteunfaciliteiten.

Een doelstelling van het DGGF is om eventuele belemmeringen ten aanzien van de financiering van export te mitigeren. Tabel 4 geeft een overzicht van de door Nederlandse bedrijven genoemde belemmeringen ten aanzien van zaken doen met BRIC-landen. Verondersteld kan worden (en dit is ook bevestigd in interviews) dat voor DGGF-landen een vergelijkbare opsomming geldt.

Tabel 4: Zakelijke belemmeringen

Genoemde zakelijke belemmeringen	
(% van respondenten t.a.v. BRIC-Landen)	
Handelsbarrières	18
Bureaucratie	12
Geen lokaal contact	11
'Andere wijze van zakendoen'	10
Taal	9
Betalingsrisico's	7
Financieringsrisico	2

Bron: APE, 2011.

Het hiervoor genoemde rapport van de High-Level Werkgroep Exportfinanciering laat zien dat het Nederlandse bedrijfsleven meerdere fundamentele knelpunten en uitdagingen ervaart. Sommige van deze uitdagingen zijn een uitvloeisel van de crises, Basel III-regelgeving en andere externe factoren zoals de toegenomen concurrentie uit opkomende markten. Andere knelpunten zijn van typisch Nederlandse aard en bestaan al langer. Sommige ervaren knelpunten betreffen het instrumentarium. De Werkgroep noemt de volgende knelpunten en uitdagingen:

1. Beperkte beschikbaarheid van langjarig exportkrediet tegen internationaal concurrerende tarieven;
2. Het ontbreken van een adequaat instrument voor rentesteun;

3. Het ontbreken van adequate bilaterale concessionele financiering;
4. Toenemende concurrentie uit niet-OESO landen;
5. De Export- en investeringsgarantiefaciliteit behoeft op een aantal punten verbetering;
6. Het financieel instrumentarium is gefragmenteerd en onvoldoende flexibel¹.

Naast bovengenoemde belemmeringen, kwam tijdens de interviews naar voren dat het voor met name MKB-bedrijven lastig is om inzicht te krijgen in de mogelijke projecten waar zijn voor in aanmerking zouden kunnen komen als exporteur.

2.4 Exportkredietverzekering (EKV)

Steun bij exportfinanciering wordt in Nederland veelal verstrekt door middel van garanties. Exportgaranties dekken de betalingsrisico's die voortvloeien uit een exporttransactie en investeringsgaranties dekken veelal de politieke risico's die verbonden zijn aan een buitenlandse investering. De uitvoering van deze instrumenten is in handen van Atradius Dutch State Business, de Nederlandse Export Credit Agency (verder: Atradius).

Tabellen 5 en 6 geven een overzicht van de in 2013 en 2012 door Atradius uitgereikte EKV-polissen in DGGF-landen.

Tabel 5

EKV uitgereikte polissen 2013 (t/m 14 juni)			
Totaal bedrag	€ 1.743 miljoen		
DGGF landen	<i>Bedrag</i>	<i>Land</i>	<i>Exporteur</i>
	29	Sri Lanka	Simed International
	231	Indonesië	Damen
	6	Nigeria	Damen
	18	Vietnam	Boskalis
Totaal DGGF	€ 284 miljoen		

Tabel 6

EKV uitgereikte polissen 2012			
Totaal bedrag	€ 1.737 miljoen		
DGGF landen	<i>Bedrag</i>	<i>Land</i>	<i>Exporteur</i>
	8	Sri Lanka	FFS Lease
	48	Sri Lanka	Enraf Norius
	55	Sri Lanka	Enraf Norius
	8	Indonesië	(nng)
	9	Indonesië	VMI Holland
	141	India	Damen
	58	India	Danieli Corus
	22	Benin	Boskalis
	11	Colombia	Damen
	0,5	Nigeria	Kronenburg bv
Totaal DGGF	€ 361 miljoen		

In 2012 hebben 85 exporteurs in totaal 180 aanvragen ingediend onder de EKV, waarbij het profiel van de aanvragers grotere bedrijven en bedrijven uit het hogere MKB-segment is. Het totaal bedrag aan uitgereikte polissen in de betreffende landen is minder dan 1% van het totale exportvolume door Nederlandse bedrijven.

In 2012 bedroeg het aandeel van DGGF-landen in het totaal aan EKV 20% (in 2013 tot nu toe 16%), met slechts een beperkt aantal landen waarvoor de polis is uitgereikt. Ook lijkt het EKV met name door grotere bedrijven te worden aangewend op deze landen. Wel nemen zij in hun exportopdrachten vaak kleinere toeleveranciers mee.

|2.5 Potentiële dealflow exportkredietverzekering

Teneinde inzicht te kunnen geven in de potentiële deal flow als de mogelijkheden van EKV door het DGGF zouden worden uitgebreid, is door Atradius een inschatting gemaakt op basis van ervaringscijfers en een interne inventarisatie van deals die wel zijn besproken, maar nooit het formele stadium van een aanvraag hebben bereikt. Bijlage 6 geeft een overzicht van de voorbeelden van transacties die geen doorgang hebben gevonden onder de EKV, maar die wel voor aanvullende dekking onder het DGGF in aanmerking zouden kunnen komen.

Naar schatting zullen 25-30 exporteurs jaarlijks 60 aanvragen indienen die zouden kunnen vallen onder de aanvullende EKV-regeling van het DGGF. Daarvan zal uiteindelijk 40% met een polis worden gehonoreerd (d.w.z. 60% wordt afgewezen of de transactie wordt uiteindelijk niet uitgevoerd). Uitgaande van additionele toetsingscriteria in het kader van het DGGF, zouden uiteindelijk 20 transacties per jaar additioneel doorgang kunnen vinden. Uitgaande van een gemiddelde omvang van €5 mln (DGGF zal zich met name richten op de kleinere posten, zie ook gezien de voorbeelden in bijlage 3), betekent dit een additionele deal flow van €100 mln (circa 30% van de huidige EKV op DGGF-landen). De verwachting is wel dat ook hier sprake zal zijn van een concentratie op slechts een beperkt aantal landen en aanvragen door een beperkt aantal grote bedrijven die in hun exportopdrachten kleinere toeleveranciers meenemen.

Transacties die Atradius onder de EKV in verzekering neemt, hebben meestal een lange kredietduur, maar er zitten ook transacties tussen met contante betalingscondities die snel revolveren. Kredietduren van 7 tot 10 jaar zijn daarentegen ook mogelijk. Onder DGGF zullen de meeste transacties naar verwachting een kredietduur van hebben van contant tot 5 jaar. Dat wil zeggen dat een debiteur gedurende deze 5 jaar (normaliter in gelijke halfjaarlijkse termijnen) na levering, een verstrekt krediet dient terug te betalen uit de opbrengsten van de geleverde goederen. Gewogen gemiddeld is dat een kleine 3 jaar (namelijk $(6+60)/2 = 33$ maanden). Daarbovenop komt nog vaak een fabricatieperiode van grof geschat een jaar. Zodoende zal in de eerste twee jaar met name een opbouw van het obligo te zien zijn, dat vanaf halverwege het derde jaar daalt naar gelang de terugbetalingen.

Onder DGGF zullen wellicht meer schadebeperkende maatregelen nodig zijn dan onder de EKV, omdat het risicoprofiel hoger is. Dat zal zich onder meer kunnen vertalen in het verlenen van uitstel van betaling, de meest voorkomende wijze van schadebeperking. Dat remt enigszins het tempo van de revolverendheid. De verwachting is bovendien gerechtvaardigd dat er meer schades dan onder de EKV zullen ontstaan (met name omdat het vaak (maar niet exclusief) om particuliere debiteuren zal gaan). Atradius geeft aan dat een groot deel van de uitgekeerde schades uiteindelijk wordt gerecupereerd, maar daar gaat doorgaans enige tijd overheen.

|2.6 Voorwaarden voor succes

Tijdens de interviews kwam een aantal voorwaarden voor succes naar voren, waaraan zal dienen te worden voldaan wil de inzet van het DGGF daadwerkelijk leiden tot een substantiële toename van de deal flow gericht op DGGF-landen:

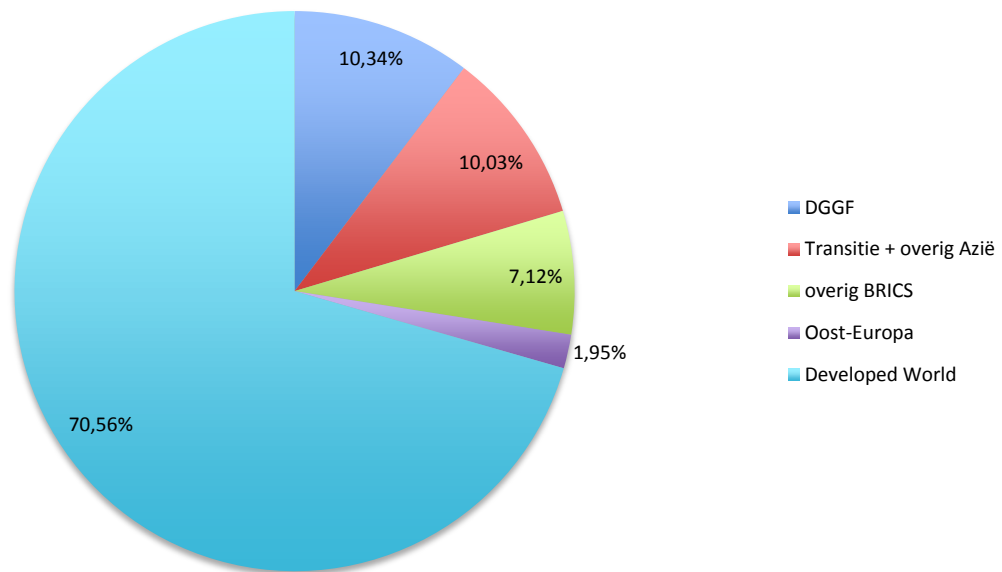
1. Zet DGGF in als een zelfstandig compartiment binnen EKV voor kleine en/of 'lastige' deals (de vergelijking met de onder het Ministerie van Economische Zaken resorerende SENO-faciliteit uit de jaren '90 is regelmatig gemaakt).
2. Zorg voor zo min mogelijk beperkende voorwaarden (genoemd werd onder meer de beperking van de Exportversneller t.a.v. het aantal werknemers op groepsniveau, waardoor veel bedrijven geen toegang hebben tot deze faciliteit).
3. Maak de regeling helder en toegankelijk (standaardpolis, eenduidige criteria, 'verkoopbaarheid' door bankmedewerkers die direct contact met MKB-bedrijven hebben).
4. Zorg voor flankerend beleid (ook gezien de belemmeringen genoemd in paragraaf 2.3), waarbij door meerdere partijen werd gewezen op de mogelijke rol van de Nederlandse ambassades in de DGGF-landen. FME gaf aan na de succesvolle introductie van de ondersteunende Netherlands Agro Food and Technology Centre (NAFTC) in India en China, bezig te zijn met het opzetten van deze dienst in Afrika (Kaapstad).

|3. Internationale investeringen

|3.1 Internationale samenwerking

De netto directe buitenlandse investeringen (FDI Outflow) van Nederland bedragen € 29 miljard euro in 2011. Het gaat hier onder andere om greenfield investeringen of overnames in het buitenland. Hieronder een verdeling van deze outflow naar landencategorie.

Verdeling Nederlandse FDI Outflow 2011 (landencategorie)



We zien dat het overgrote deel van de investeringsstromen naar de ‘developed world’ lopen ofwel de ontwikkelde westerse landen. Het gaat hier vaak om investeringen in de omliggende buurlanden.

De investeringsstroom naar DGGF landen is zo’n 10 procent. Dit percentage wordt vooral gevormd door de grote investeringen in Nigeria door de Nederlandse oliemaatschappijen.

Als we kijken naar de overige BRICS, transitielanden, en landen in overig Azië zijn we vergelijkbare aandelen. Er wordt gespreid geïnvesteerd door Nederland in meerdere landen.

Opvallend is dat de investeringen in Oost-Europa relatief laag zijn.

|3.2 Private sector investeringen (PSI)

Met het subsidie instrument Private Sector Investment (PSI, voorheen PSOM) van het ministerie van Buitenlandse Zaken worden bedrijven uit binnen- en buitenland voor 50% of 60% (in geval van PSI Plus landen) ondersteund bij het opzetten van een project in een ontwikkelingsland. Bij dit project dient altijd een lokale partner betrokken te zijn. Naast deze voorwaarden is er nog een aantal aanvullende officiële voorwaarden:

- Geen negatieve effecten op vrouwen en de omgeving. Projecten met een positief effect op vrouwen of op de omgeving of met een goede score voor CSR krijgen voorrang.
- Projecten moeten passen in de lokale omgeving: bewezen technologie zonder noodzaak voor hoog gespecialiseerd management capaciteit of arbeid die lokaal niet beschikbaar is.

- Het project moet bijdragen aan kennisoverdracht: Het moet bestaan uit een combinatie van bijvoorbeeld technische ondersteuning, kennisoverdracht, training, marktonderzoek en hardware.
- Het moet passen binnen CSR richtlijnen: tegen corruptie, maar met sociaal en maatschappelijke impact.
- Het moet binnen twee jaar afgerond worden (al wordt in de praktijk een termijn van 1-3 jaar gehanteerd).
- Het project moet additioneel zijn (Volgens de Ecorys definitie)
- Het project moet uniek en innovatief zijn. Dat betekent dat het project vernieuwend is voor de lokale markt, en dat er dus nog geen lokale concurrentie is waarvoor de markt verstoord zou worden. Het is tevens niet toegestaan dat eenzelfde combinatie van aanvrager en lokale partner een tweede aanvraag indient.

De regeling PSI was voorheen bekend als PSOM (tot 2008), maar heeft sinds 2009 een andere naam. Sinds 2009 zijn er 51 landen die in aanmerking komen voor een PSI subsidie, waarvan 23 beschikbaar zijn op een ongebonden wijze.

Achtereenvolgend zal nu eerst een kwalitatieve beschrijving gegeven van de omvang, sector, bestemming en oorsprong van PSI projecten, daarna zal iets meer ingegaan worden op de aard van aanvraag en indiener en tot slot wordt gekeken naar afgewezen projecten en het succes van PSI projecten.

| 3.2.1. De omvang van Projecten

De PSI-projecten hebben een maximale omvang van € 1,5 miljoen, de gemiddelde begroting van PSI projecten is €1.274.202¹. Over de gehele looptijd van PSI wordt er per project gemiddelde € 676.816 bijgedragen, dat komt neer op een gemiddeld subsidiepercentage van 52,3%.

Tabel 7

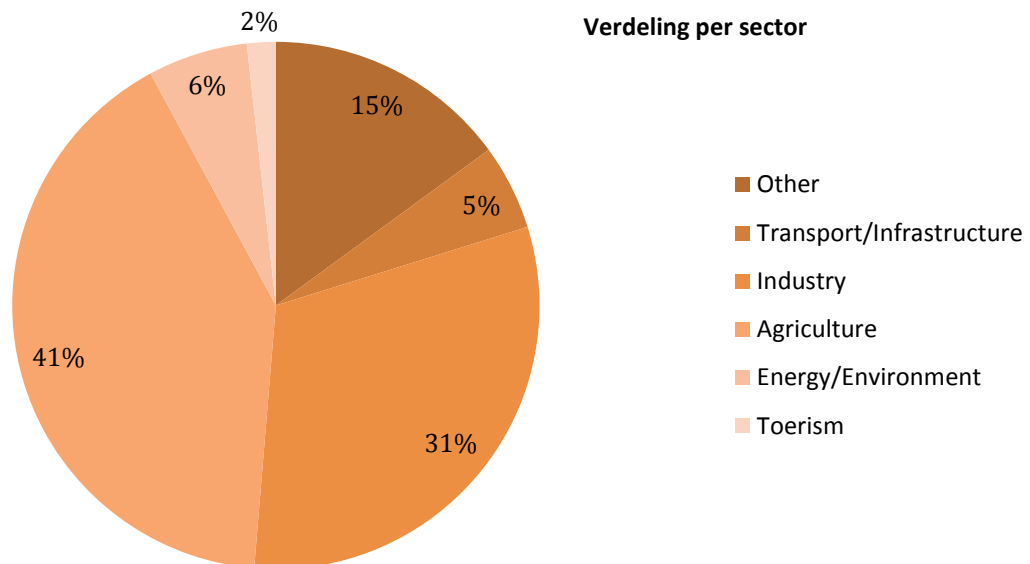
Jaren	Gemiddelde PSI-bijdrage	Aantal Toekenningen	Aantal Aanvragen	Totaal aanvraag-bedrag ²	Totaal PSI-bijdrage	PSI bijdrage NLS projecten
2009	€ 676.999	153	209	€ 89.700.172	€ 37.911.951	€ 28.218.268
2010	€ 640.484	152	207	€ 89.542.042	€ 35.226.596	€ 23.958.039
2011	€ 667.721	253	300	€ 82.866.834	€ 30.715.178	€ 16.821.759
2012	€ 686.763	127	240	€ 109.556.583	€ 77.604.168	€ 45.049.125
2013	€ 702.462	67	117	€ 104.116.403	€ 35.123.086	€ 16.572.710
Totaal	€ 676.816	752	1.073	€ 475.782.033	€ 216.580.979	€ 130.619.901

¹ Het betreft hier toegewezen PSI-projecten. Van afgewezen PSI projecten wordt het aangevraagde bedrag niet altijd bijgehouden, maar uit een steekproef (230 afwijzingen in 2009 en 2010) volgt dat er geen reden is om aan te nemen dat afgewezen projecten in omvang significant verschillen van toegekende PSI projecten ($p > 0,99$).

² Omdat voor afgewezen PSI projecten het bedrag vaak niet bijgehouden wordt, is dit een schatting op basis van de omvang van toegewezen projecten.

| 3.2.2. De sectoren

In onderstaande figuur worden de relatieve porties van een aantal sectoren weergegeven binnen de toegewezen projecten.



De verdeling over de verschillende categorieën over de tijd is vrij constant, in 2010 en 2011 was er bovengemiddeld aandacht voor de agrarische sector.

Tabel 8

Categorie	2009	2010	2011	2012	2013	Alle jaren
Overig	12,0%	13,0%	20,4%	14,0%	18,0%	15,0%
Transport/Infrastructuur	6,1%	4,3%	2,6%	8,0%	0,0%	5,2%
Industrie	34,2%	28,8%	21,5%	35,3%	29,2%	31,1%
Agrarisch	37,2%	49,2%	52,3%	33,0%	44,2%	40,8%
Energy / Milieu	6,4%	2,2%	2,4%	8,4%	8,6%	6,1%
Toerisme	4,1%	2,5%	0,8%	1,3%	0,0%	1,8%

| 3.2.3. Welke landen investeren in PSI Projecten

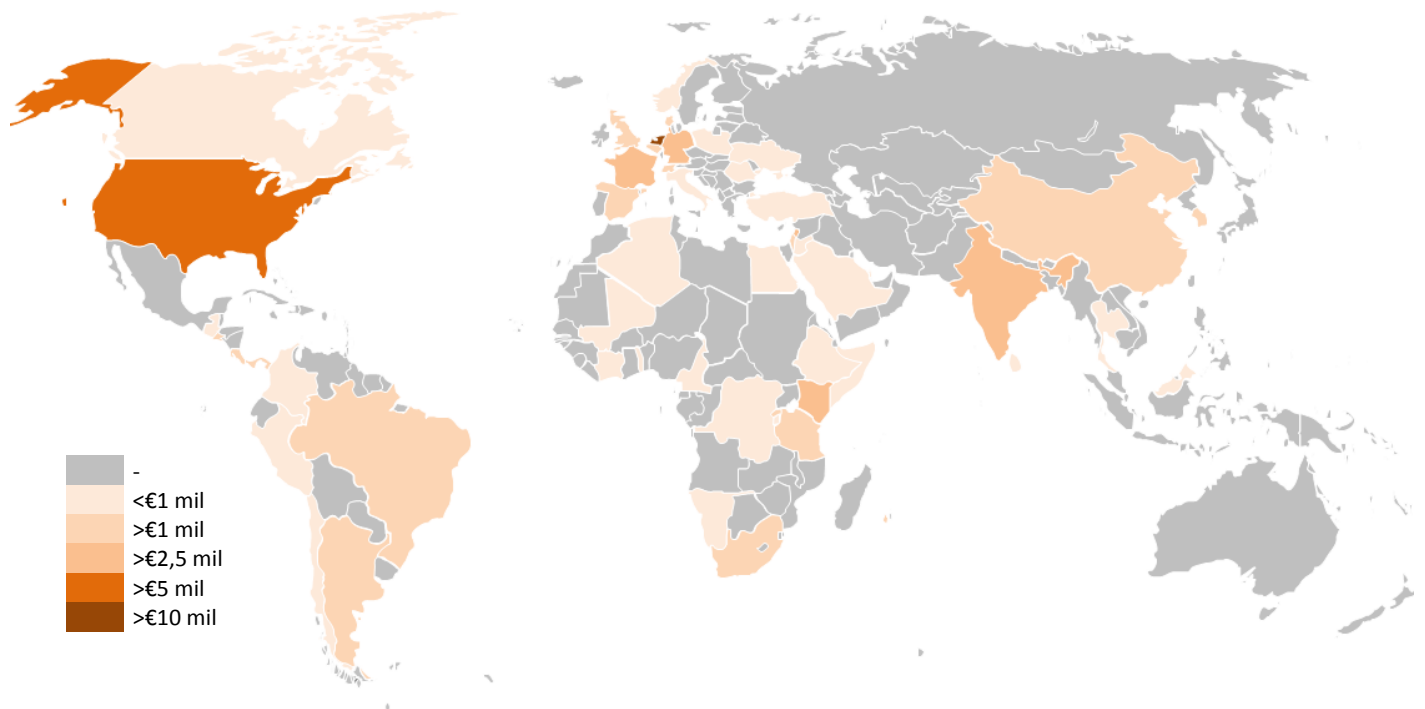
Omdat PSI een ongebonden subsidie is, kunnen aanvragers uit andere landen dan Nederland ook een aanvraag indienen. In onderstaande tabel is de top 10 weergegeven van landen die aanvragen indienen binnen het PSI met de bijbehorende projecttotalen en aantallen projecten.

Tabel 9

Nr.	Land van indiener	PSI Bijdrage	Projecten	Afgewezen	Goedgekeurd	%
1	The Netherlands	€ 130.619.901	688	489	199	29%
2	USA	€ 8.080.296	35	23	12	34%
3	France	€ 4.811.467	12	5	7	58%
4	India	€ 4.535.139	11	5	6	55%
5	Kenya	€ 4.445.681	16	9	7	44%

6	Germany	€ 3.270.775	19	15	4	21%
7	Lebanon	€ 2.549.754	6	3	3	50%
8	South Africa	€ 2.479.683	7	3	4	57%
9	Spain	€ 2.400.000	4	1	3	75%
10	Israel	€ 2.208.300	26	23	3	12%

In onderstaand figuur is op een geografische wijze weergegeven welke landen een PSI-bijdrage ontvangen (verdeeld in 5 groepen).



| 3.2.4 In welke landen vinden de PSI projecten plaats?

Het PSI maakt gebruik van een onderverdeling in vier geografische gebieden. Voor elk van deze vier gebieden wordt de top 5 landen van weergegeven met daarbij de totale hoeveelheid toegekende PSI-bedragen. De landen die zijn onderstreept zijn PSI plus landen. Landen in rood zijn geen DGGF-landen.

Tabel 10

Afrika		€ 107.693.681	Zuid- en Midden Amerika		€ 32.725.260
1	Burundi	€ 11.046.321	1	Bolivia	€ 10.170.413
2	Ethiopia	€ 9.277.576	2	<u>Guatemala</u>	€ 5.166.301
3	Morocco	€ 6.069.173	3	Peru	€ 4.999.501
4	Egypt	€ 5.684.615	4	Nicaragua	€ 4.539.793
5	Tanzania	€ 5.207.709	5	Brasil	€ 2.998.875
Azië		€ 52.229.109	Balkan		€ 23.932.929
1	<u>Afghanistan</u>	€ 7.074.915	1	Moldova	€ 6.419.930
2	Indonesia	€ 6.338.739	2	Bosnia and Herzegovina	€ 5.932.816
3	<u>Palestinian territories</u>	€ 5.675.879	3	Kosovo	€ 3.609.525

4	Nepal	€ 4.745.454	4	Armenia	€ 2.508.702
5	Vietnam	€ 4.671.872	5	Macedonia	€ 2.418.597

Tabel 11

Relatieve PSI bijdrage per Werelddeel	
1	Afrika 49,7%
2	Azië 24,1%
3	Midden Amerika 15,1%
4	Balkan 11,1%

Naast de indeling die door PSI zelf wordt gehanteerd, wordt verder in dit rapport onderscheidt gemaakt tussen DGGF, BRIC, transitie- en focuslanden. Voor de vergelijkbaarheid van de resultaten wordt deze indeling in onderstaande tabel ook opgetekend. De landenlijst van de DGGF is grotendeels gebaseerd op de afgelopen jaren van het PSI programma en daarom vormt deze groep ook het grootste gedeelte van deze categorieën. Van de DGGF landen is alleen de top 5 weergegeven, van alle andere landen wordt de hele categorie gepresenteerd.

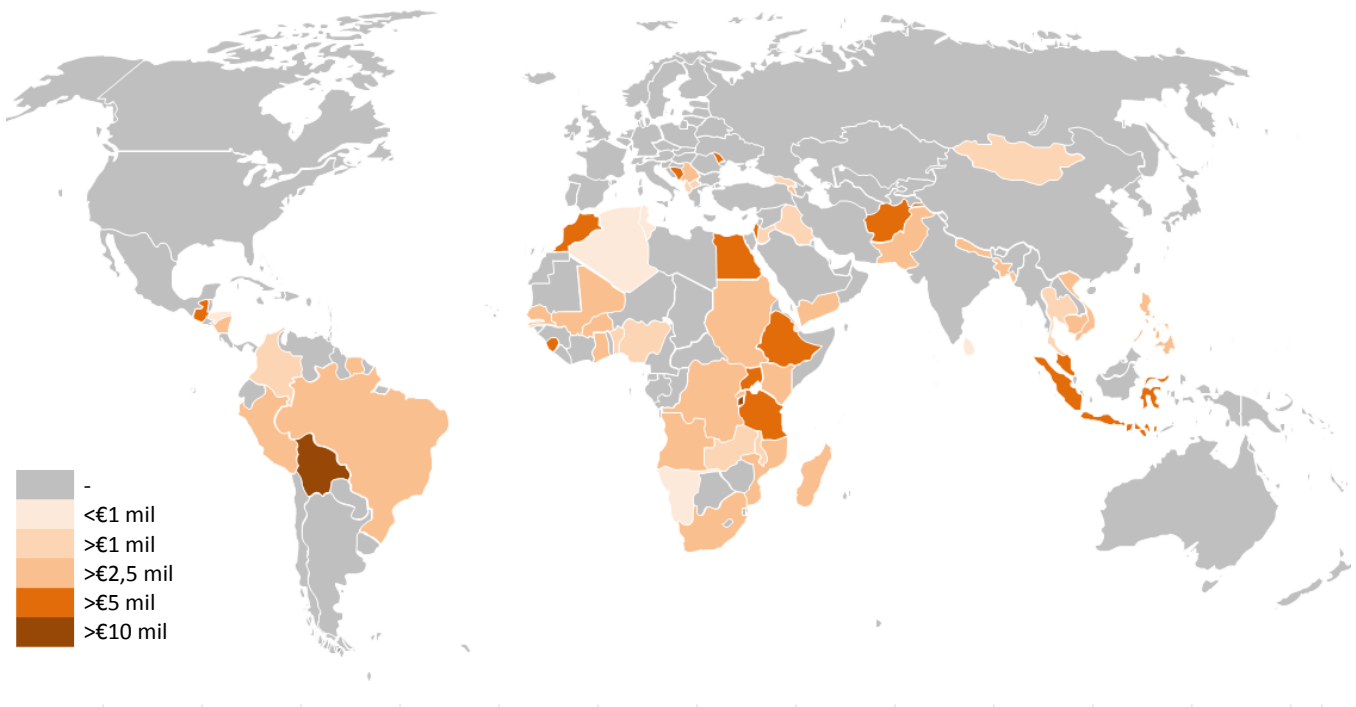
Tabel 12

BRIC	€ 2.998.875
1. Brazilië	€ 2.998.875
DGGF	€ 206.265.533
1. Burundi	€ 11.046.321
2. Bolivia	€ 10.170.413
3. Ethiopia	€ 9.277.576
4. Afghanistan	€ 7.074.915
5. Moldova	€ 6.419.930
Transitie en overig Azië	€ 7.316.571
1. Sudan	€ 2.624.573
2. Iraq	€ 1.874.150
3. South Sudan	€ 1.583.123
4. Namibia	€ 750.000
5. Honduras	€ 484.725

Bijna de helft van alle PSI-bijdragen gaat naar Afrika, gevolgd door Azië, Midden-Amerika en de Balkan.

Binnen het PSI programma wil men een aantal landen extra stimuleren door middel van een PSI Plus status. voor PSI Plus landen geldt een hogere maximumbijdrage (namelijk 60% van de begroting).

Als men de totale PSI-bijdrage per land weergeeft op een wereldkaart ziet dit er als volgt uit:



| 3.2.5 De aard van PSI-projecten

In een evaluatie van Triodos Facet in 2010 is bij een subselectie van projecten bekeken wat voor een type projecten door het PSI werden ondersteund. De resultaten hiervan worden ter indicatie weergegeven in de volgende tabel. Binnen de afbakening van het huidige rapport is geen aanvullend onderzoek gedaan naar de doelstellingen van de projecten na 2009.

Tabel 13

Model	Beschrijving	Portie
Export-model	De Joint Venture is opgericht om een lokale markt te creëren voor het centrale product van de indiener, samen met lokaal geworven producten en diensten.	10%
Her-export model	De Joint Venture produceert halffabrikaten of eindproducten bestemd voor de Nederlandse of Europese markt.	55%
Migratie / herlocatie-model	De Joint Venture is het resultaat van de migratie van (een deel van) de activiteiten van het land van de indiener naar het land van het project.	0%
Globaliseringsmodel	Het is de bedoeling dat de nieuw opgerichte Joint Venture een integraal onderdeel wordt van de globale operatie van de indiener.	26%

Bron: PSOM/PSI beleidsevaluatie van Triodos Facet (2010)

Om ook in kwalitatieve zin een gevoel te krijgen bij de inhoud van de verschillende projecten binnen de PSI portfolio is in onderstaand figuur weergegeven welke woorden vaak voorkomen in de aanvragen. De frequentie waarmee een woord wordt gebruikt in de projectaanvrager vertaalt zich in een groter lettertype.

Uit bovenstaande tabel valt ook op dat de aanvragers niet toe lijken te werken naar meer risicovolle landen bij hun latere PSI aanvragen.

| 3.2.7 Gronden voor afwijzing

Aanvragen voor een PSI-subsidie kunnen op diverse gronden worden afgewezen. De afgewezen PSI-projecten zijn interessant omdat ze deel uitmaken van de potentiële totale deal flow van het te vormen Dutch Good Growth Fund.

De gronden voor afwijzing zijn gebaseerd op een analyse van afzonderlijke afwijzingen bij Agentschap NL. De studie omvatte in totaal 215 projecten in de periode 2005 tot en met 2012. In de volgende tabel worden de voornaamste redenen genoemd (ze vertegenwoordigen ruim 80% van alle gronden van afwijzing). De overige gronden voor afwijzingen zijn slechts op een paar projecten van toepassing en worden daarom niet meegenomen als indicatief voor een significante portie van de totale deal flow.

Tabel 15

Grond van afwijzing	Aandeel van afwijzingen	Binnen DGGF
Onvoldoende financiële ruimte bij één van de partners	16,52%	Nee
Commerciële haalbaarheid onvoldoende (grote markt, markttoegang etc.)	13,62%	Nee
Operationele plan is onvoldoende	15,07%	Nee
Project is niet innovatief en verstoort dus de lokale markt	8,12%	Ja
Project is te groot of een vervolginvestering	8,70%	Ja
Link met huidige activiteiten van indiener is onvoldoende	5,51%	Nee
Lokale partner heeft onvoldoende kennis of ervaring	4,06%	Nee
Eén van de partners heeft onvoldoende lange termijn commitment (JV)	3,19%	Nee
Incomplete aanvraag	3,19%	Deels
Het ingeschatte risico is te groot	2,61%	Nee
Positieve beoordeling, maar de ranking is te laag.	1,45%	Ja
<i>Bron (rapport afgewezen projecten Agentschap NL)</i>	Totaal	82,03% 18,26%

Een aantal van de gronden voor afwijzing heeft betrekking op de commerciële kwaliteit van het project. Het gaat dan bijvoorbeeld om de commerciële haalbaarheid van een initiatief of het geschatte risico. Deze projecten vallen naar verwachting ook buiten de deal flow van een DGGF, des te meer omdat de huidige intentie is om een revolverende doelstelling aan het DGGF te koppelen.

Er zijn echter ook afwijzingsgronden die voortvloeien uit specifieke toelatingseisen van het PSI. In een DGGF constructie zouden deze criteria kunnen komen te vervallen, waardoor de deal-flow proportioneel toeneemt. Deze afwijzingsgronden zijn in bovenstaande tabel vetgedrukt weergegeven.

Projecten die in aanmerking willen komen voor een PSI moeten uniek zijn, dat betekent dat vervolginvesteringen of projecten die lokaal niet uniek zijn, afvallen. Deze projecten vallen op dit moment af omdat met een PSI subsidie ingegrepen wordt in een lokaal reeds bestaande marktstructuur en dat leidt tot marktverstoring. In een revolverende opzet van het DGGF geldt de bijdrage niet langer als een subsidie, en daardoor is het er in veel kleinere mate sprake van staatssteun in een marktsituatie. Dit betekent dat zowel projecten die nu worden afgewezen om redenen van marktverstoring als projecten die worden afgewezen om gebrek aan innovativiteit (zoals bijvoorbeeld vervolginvesteringen) beschikbaar kunnen komen voor het DGGF (samen 16,8%). Het is daardoor aannemelijk dat deze 16,8% van de afwijzingen van PSI binnen de criteria van DGGF zou kunnen vallen.

De overige twee afwijzingsgronden betreffen incomplete aanvragen, die actief opgevolgd kunnen worden om ze volledig te maken. Wij nemen aan dat de helft van deze aanvragen compleet gemaakt kan worden. Tot slot zijn er projecten die wel goed genoeg zijn, maar het budget dat toegewezen is aan het

desbetreffende land wordt besteed aan andere projecten die hoger scoren op de diverse beoordelingscriteria. Deze projecten komen ook in aanmerking bij een groter DGGF.

Als 18,3% van de afgewezen PSI projecten binnen het DGGF zou vallen, betekent dit dat, bovenop de bestaande gebonden deal flow van €26.1 miljoen, per jaar nog eens €7,1 miljoen aan deal flow ontstaat.

3.2.8 Vervolginvesteringen bij PSI Projecten

Zoals hierboven vermeld is één van de criteria voor een PSI subsidie dat een project voldoende uniek is. Vervolgfinanciering voor bijvoorbeeld uitbreidingen van bestaande locaties vallen daarom automatisch af. Dit zou echter wel een mogelijke bron van aanvragen kunnen zijn voor het DGGF, en daarom wordt gekeken naar de huidige invulling van de behoefte voor vervolgfinanciering.

In maart 2010 is er onder een selectie van PSI projecten (de steekproef betrof 60 projecten, 42 respondenten reageerden) een studie gedaan naar de financieringsbehoefte van de projecten na afronding van het PSI traject. In dat rapport is ook onderzocht óf en hoe deze investeringsbehoefte is ingevuld. De volgende bevindingen volgen uit dit onderzoek:

- 88% van de projecten zoekt vervolgfinanciering voor uitbreiding.
- De projecten doen na afloop van het PSI project gemiddeld €1,6 miljoen aan vervolginvesteringen. In Afrika liggen de investeringen gemiddeld rond €2 miljoen, in Azië liggen ze lager, rond 1,5 miljoen. De grootste vervolginvesteringen vinden plaats in de agrarische sector (€2,1 miljoen), terwijl investeringen het minst opgevolgd worden in de industrie (€0,6 miljoen)
- 56,67% van de respondenten geeft aan externe middelen te zoeken. De meeste respondenten benaderen een bank voor vervolgfinanciering. Men start vaak bij een lokale bank (35,1%), vervolgens volgt een bank in Nederland (21,6%). Daarna worden andere organisaties benaderd: FMO (16,22%) en andere ontwikkelingsbanken (13,41%). De rest komt uit bij giften, IFI's en de wereldbank.
- Maar liefst 90% van de projecten financierde een vervolginvestering met eigen middelen of de cashflow vanuit het PSI project. In 21,6 procent van vervolgfinanciering deed een commerciële bank mee, terwijl de Wereldbank bij 2,7 procent van de gevallen was betrokken.
- In 3 van de 49 gevallen (6,1%) lijkt de respons te wijzen op marktfalen, bijvoorbeeld in geval van banken die bepaalde sectoren of landen bij voorbaat uitsluiten.

De resultaten van dit beperkte onderzoek geven aan dat er bij bestaande projecten ofwel ruimte is voor terugbetaling, of dat het project voldoende interessant is voor vervolginvestering. Daarnaast is er voor een beperkte groep sprake van marktfalen.

| 3.3 Fonds Opkomende Markten

FMO is de Nederlandse ontwikkelingsbank die investeert in duurzame private sector groei. Binnen haar Fonds Opkomende Markten (FOM) investeert zij specifiek in de emerging markets. Sinds 2011 is er binnen dit fonds een onderscheidt gemaakt tussen de ontwikkelingslanden zoals deze omschreven zijn door Buitenlandse Zaken en de overige landen. Hiervoor is het fonds FOM-OS opgericht dat zich richt op financiering aan het MKB ter bevordering van ontwikkelingsrelevante investeringen in deze landen.

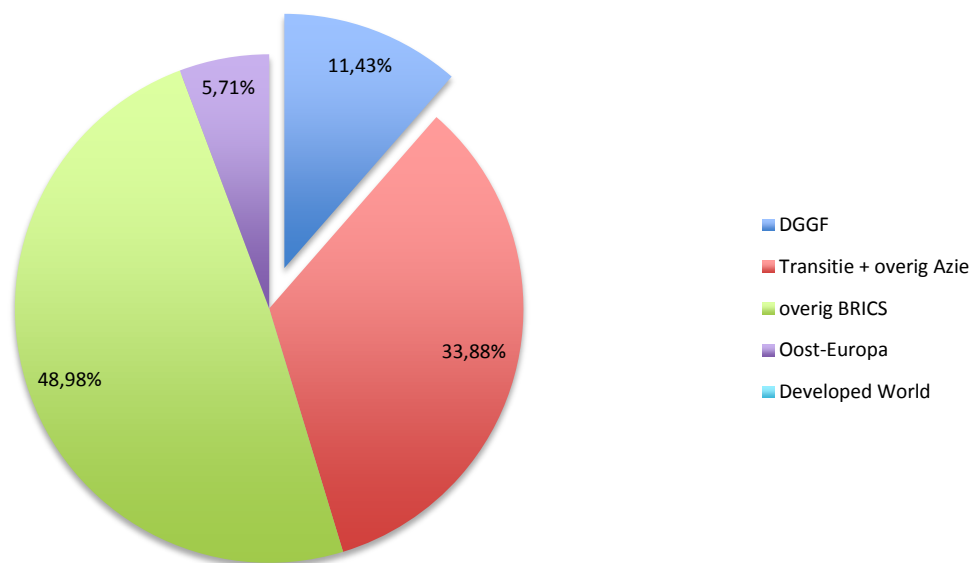
FOM-OS richt zich op de investeringsinitiatieven die niet passen binnen de schenkingsvoorwaarden van PSI maar te risicovol zijn voor commerciële banken. Hiervoor heeft FOM een nauwe samenwerking met de PSI regeling. Daarnaast zijn er veel projecten die na de PSI een doorinvesteringen behoeven. Deze doorinvesteringen kunnen plaatsvinden door de inbreng van eigen vermogen, een lening bij een Nederlandse of lokale bank of door een FOM-investering. Dit hangt af van het risicoprofiel van het project. Veel banken zijn voornamelijk terughoudend als het gaat om OS-landen, vaak is er niet genoeg

eigen vermogen beschikbaar en kan de FOM oplossing bieden mits het project aan de bancaire voorwaarden voldoet.

Er wordt vaak gesproken van een gat tussen de PSI en FOM financiering, waardoor het lijkt alsof weinig projecten doorgang kunnen vinden binnen FOM. Dit heeft te maken met het feit dat de PSI projecten een gemiddelde omvang hebben van 600.000 euro. FOM en in het bijzonder FOM-OS werkt met financieringen van minimaal 1 miljoen tot 5 miljoen; deze omvang is nodig in verband met de handelingskosten die nodig zijn voor beoordeling en monitoring. PSI biedt subsidies, terwijl FOM een omvangrijke beoordeling verricht vanuit het perspectief van een investering, waardoor FOM voor ondernemers een hogere drempel biedt dan PSI. FMO schat in dat nu gemiddeld 5 deals per jaar uit PSI komen met een gemiddelde omvang van 2 miljoen euro.

Als we een vergelijking maken tussen de investeringen binnen FOM in 2011, in onderstaande cirkeldiagram en de totale netto buitenlandse investeringen (FDI outflow) in 2011 zoals beschreven in 4.1, valt een aantal dingen op. De FOM concentreert zich hoofdzakelijk op de opkomende markten. Om deze reden komt de 'developed world' of ontwikkelde landen zoals meegenomen in de FDI outflow verdeling niet voor in onderstaande verdeling.

Verdeling FOM Dealflow 2011 (landencategorie)



Daarnaast is de relatief lage dealflow van Oost Europese investeringen binnen FOM te verklaren door de toetreding van veel Oost-Europese landen tot de EU. FOM geeft aan dat dergelijke investeringen in Oost-Europa langzaam uit de boeken verdwijnen. De toetreding van deze landen maakt het voor bedrijven die investeren in die landen makkelijker om (door) financiering te verkrijgen via Nederlandse/lokale banken.

Toch blijkt uit de cijfers van de netto buitenlandse investeringen dat ook via de normale kanalen relatief weinig geïnvesteerd wordt in Oost-Europa.

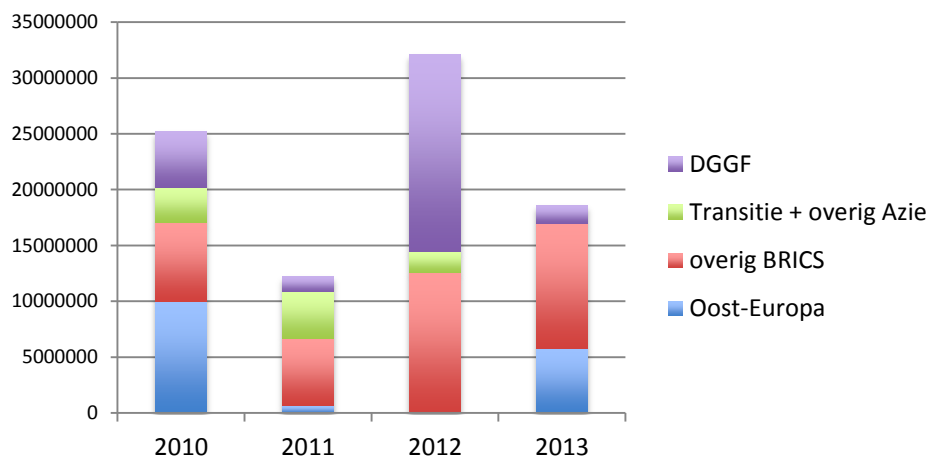
De dealflow naar DGGF landen geeft voor beide verdelingen vergelijkbare percentages, zij het dat binnen de netto buitenlandse investeringen een groot deel van de investeringen worden gedaan in de olieproductie en de FOM projecten overwegend investeringen in agro, voedsel, tuinbouw en transport bevatten.

We zien vooral een sterke dealflow binnen de overige BRICS landen (49%), de transitielanden en overig Azië (34%) van 80%. Zoals ook al uit de FDI outflow verdeling bleek wordt er bovengemiddeld veel geïnvesteerd in deze landen. Deze landen worden vaak gezien als opstapje naar de OS/DGGF landen.

Zo'n 75 procent van de FOM projecten betreft zogenaamde repeat deals. Dit zijn projecten waarbij het bedrijf dat aanvraagt al eerder financiering heeft gehad van de FOM voor een dergelijk project in een ander land.

Hieronder een overzicht van de FOM dealflow 2010-2013. In deze periode zijn 42 projecten goedgekeurd met een totale waarden van € 94 miljoen tussen 2010 en juli 2013 waarvan € 3,4 miljoen FOM-OS. We zien een sterke groei in de investeringen in OS-landen na de introductie van het nieuwe FOM-OS fonds in 2011. Wat betreft de projecten in DGGF landen in 2013 zit er nog een aantal projecten in de pijplijn voor goedkeuring wat het beeld enigszins vertroebelt. Het aanvraagproces binnen FOM-OS neemt namelijk meer tijd in beslag door de complexiteit en risicoprofiel, dan de doorlooptijd bij reguliere FOM projecten.

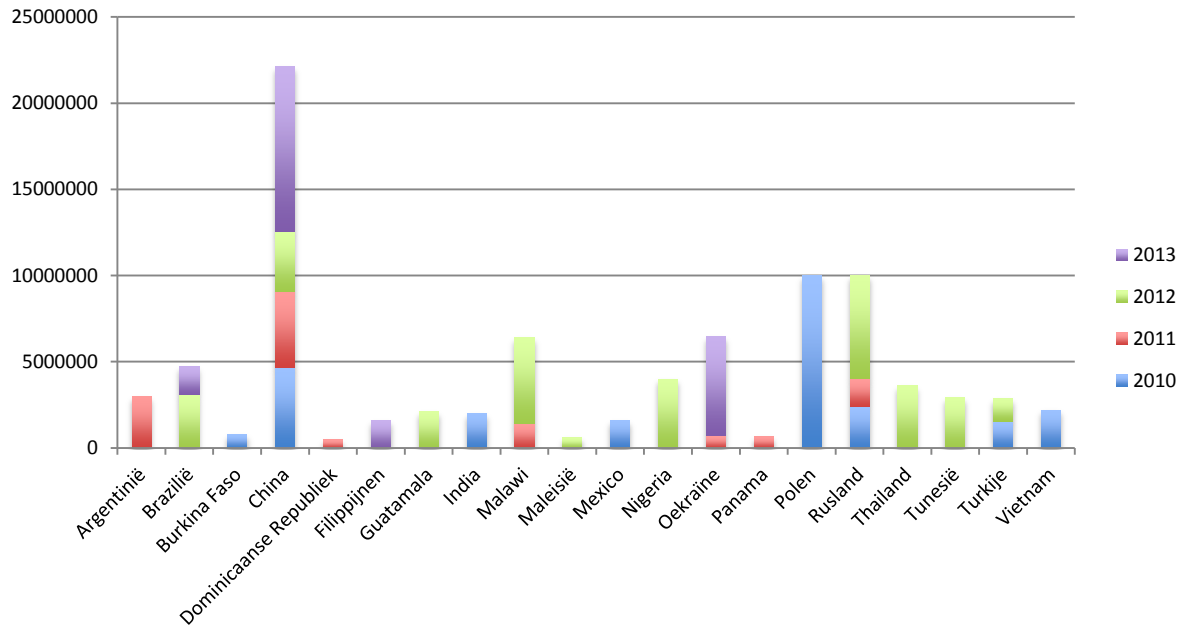
Overzicht Dealflow FOM en FOM/OS 2010-2013 (naar landencategorie)



Ook zien we een licht stijgende groei in de projecten in overige BRICS landen. Dit wordt vooral getrokken door de vele projecten in China en Rusland. Dit is goed te zien in onderstaand overzicht van dezelfde dealflow maar nu verdeeld per land. Zoals ook al bleek uit het cirkeldiagram FOM dealflow 2011 zit er nog veel dealflow in deze BRICS-landen. De transitielanden en Azië lijken een steeds kleiner aandeel te krijgen over de jaren, al hebben we nog geen volledig overzicht van 2013. Wat betreft Oost-Europa, dit verdwijnt deze langzaam uit de dealflow maar laat in 2013 nog een sterke groei zien door één groot project in Polen.

Overall kunnen we voorzichtig samenvatten dat Oost-Europa als grootste dealflow minder wordt ten gunste van een sterk groeiend dealflow in DGGF landen en een toenemende groei naar de BRICS landen.

Overzicht Dealflow FOM en FOM/OS 2010-2013 (landen)



FMO heeft een beoogde FOM productie van goedgekeurde projecten in 2013 van € 22-25 miljoen. De beoogde portefeuille aan het eind van 2013 komt hiermee op € 65 miljoen. FMO verwacht dat deze FOM portefeuille in 2014 op kan lopen tot € 75 miljoen gezien de huidige pijplijn.

4. Internationale publiek-private samenwerking

| 4.1 Internationalisering in vier sectoren

| 4.1.1 – High tech Systemen en Materialen (HTSM)

De internationale agenda van de topsector HTSM wordt ondersteund door FME-CWN (verder: FME), de ondernemersorganisatie voor de technologische industrie. Binnen FME zet FME Internationaal haar kennis op het gebied van specialistische en sectorspecifieke kennis in voor business development, belangenbehartiging, advies en ondersteuning van haar leden. De focus ligt hierbij op sectorale en marktgerichte exportactiviteiten (spoor 3).

| Huidige situatie

FME houdt geen systematisch overzicht bij van de huidige activiteiten van de leden met betrekking tot export of investeringen in het buitenland. Een belangrijke bron van export en investeringen voor HTSM is de groei van agrofood in het buitenland, wat leidt tot vraag voedselverwerkende machines. Vanuit het buitenland komen steeds meer potentiële cases binnen via The Netherlands Agro, Food & Technology Centre (NAFTC). Hier wordt in samenwerking met de topsector Agro&Food gekeken naar potentiële cases in spoor 1 waar HTSM optreedt als leverancier van benodigde materialen.

| HTSM en de DGGF landen

Naast de bekende groeimarkten zijn de bedrijven uit de sector zeer actief in opkomende ontwikkelingslanden. Uit het FME-onderzoek: 'Internationaal ondernemen 2013' blijkt dat gemiddeld zo'n 30% van de 3500 bedrijven in de sector actief is in ontwikkelingslanden. Het gaat hier zowel om exporteren, investeren als het uitvoeren van projecten voor ontwikkelingssamenwerking op het gebied van medische technologie, technologische toepassingen in de agro-foodsector en infrastructurele projecten. De Nederlandse bedrijven ondervinden wel steeds meer barrières bij het internationaal zakendoen vanwege de groeiende protectionistische maatregelen die deze landen opleggen. Daarnaast is financiering een blijvend probleem vanwege de hoge eisen die hier door kredietverstrekkers aan worden gesteld worden bij deze landen.

| Potentie

FME is van mening dat zij haar investeringstromen via onder meer NAFTA in spoor 1 verder kan uitbreiden met hulp van het DGGF. Daarnaast zit er nog veel groei in de sectorale en marktgerichte exportactiviteiten binnen spoor 3. In het FME-onderzoek: 'Internationaal ondernemen 2013' geeft, naast de 30% van de bedrijven die al actief is, zo'n 10% van de ondervraagde bedrijven aan op korte termijn nog een ambitie (exporteren, investeren, samenwerking in projecten) te hebben in ontwikkelingslanden. Dit zou dus kunnen gaan om zo'n 350 bedrijven.

| Sectorspecifieke behoeften met het oog op het DGGF

1. Een deel van de groei binnen spoor 3 stagneert op dit moment vanwege te ingewikkelde constructies voor exportfinanciering. 30% van de FME leden geeft aan de stap naar export niet te (kunnen) nemen door deze belemmering blijkt uit een onderzoek van FME onder haar leden.
2. Een deel van de potentiële projecten zal pas op de lange termijn winstgevend blijken. Dergelijke projecten komen op dit moment niet in aanmerking voor bancaire leningen. OS en MVO criteria kunnen meegewogen worden in de vorming van het risicoprofiel. Wel uit de sector zorg dat OS en MVO criteria zoveel aandacht vragen voor ontwikkelingsrelevantie dat de ondernemer zich weer belemmerd voelt te ondernemen.
3. Diverse instrumenten maken op dit moment gebruik van de MKB toetsing. Hierdoor kunnen bedrijven met meer dan 250 werknemers geen aanspraak maken op de betreffende regeling. De sector HTSM geeft aan veel bedrijven te bevatten die deze grens net passeren en dus geen

aanspraak kunnen maken. Veel bedrijven in de sector zitten gezamenlijk in een holding. Hierdoor vallen ze als holding niet binnen de criteria, maar zouden ze als zelfstandige vennootschap wel aan de voorwaarden voldoen.

| 4.1.2 – Agri&Food (A&F)

De internationaliseringsagenda van de topsector A&F bestaat sinds 2012 en sluit goed aan bij de brede agenda van de sector. Binnen A&F brengt het team A&F Internationaal de kansen en knelpunten voor de sector in kaart als het gaat om investeringsstromen naar het buitenland. Deze kansen focussen zich veelal op de lokale productie van A&F in spoor 1.

| Focuslanden

De topsector A&F focust zich op de BRICS en Next Eleven. Negen van deze zestien landen komen terug in de voorgenomen landenlijst van het DGGF.

| Huidige situatie

De topsector A&F schat in dat er op dit moment 10% van de MKB bedrijven in de voedingsindustrie betrokken is bij een investering in het buitenland. Driekwart hiervan doet dit via sectorale en marktgerichte exportactiviteiten.

Sinds 2012 heeft de topsector A&F 15 projecten geïnitieerd in 8 focuslanden. Deze projecten hebben een gemiddelde omvang van € 4 miljoen. Het gaat hier om projecten in lokale productie van A&F in spoor 1. A&F focust zich op spoor 1 omdat zij van mening is dat Nederland een grote toegevoegde waarde heeft in de wereldwijde voedselproductie en hier niet uitsluitend met export vanuit Nederland in kan voorzien. Dit zou kunnen betekenen dat de export van machines voor dergelijke lokale productie (HTSM) kan stijgen.

De vraagsturing voor deze deals komt volledig uit het buitenland. Vragen komen binnen via de aan de ambassades verbonden landbouwraden in de focuslanden. Deze worden vervolgens in samenwerking met onder meer Wageningen Universiteit (WUR) uitgebouwd tot potentiële cases. Ook de WUR zelf initieert potentiële cases door haar nauwe betrokkenheid met lokale partijen in het buitenland.

A&F creëert in een aantal gevallen zelf een markt door het aanjagen van de primaire sector in OS-landen. Hierdoor ontstaat een zuigkracht naar leveranciers.

| Agri&Food en de DGGF landen

Van de 16 focuslanden zijn er 9 DGGF landen. Waar voorheen veel kansen werden gezien in de export naar dergelijke landen worden nu ook steeds meer kansen zichtbaar in lokale initiatieven. Deze landen beschikken namelijk vaak niet over de kennis, kapitaal, opleiding en technologie om de hoge productiviteitsopbrengst te realiseren die we in Nederland kennen. Vanuit deze landen komt dan ook een groeiende vraag naar Nederlandse kennis en kunde op het gebied van Agri&Food. Deze vraag wordt voor een deel gestuurd door het opkomende protectionisme binnen deze landen en de behoefte tot het zelf organiseren van de voedselketen. Een deel van deze uitvraag wordt verwerkt tot potentiële business cases welke door de sector worden opgepakt. Het schort op dit moment alleen aan de capaciteit om de volledige buitenlandse uitvraag vanuit deze landen te verwerken tot potentiële business cases. Daarnaast komt deze uitvraag op dit moment ook grotendeels uit de overige BRICS en overige Next Eleven landen die niet zijn opgenomen in de DGGF lijst.

| Potentie

De topsector A&F is van mening dat onder de juiste voorwaarden het portfolio in 2015 uitgebreid kan worden tot 20 projecten in spoor 1 met een gemiddelde omvang van € 10 miljoen.

| Sectorspecifieke behoeften met het oog op het DGGF

1. Extra capaciteit in het begeleiden van de buitenlandse vraag naar lopende business cases. Financiering en technische begeleiding van haalbaarheidsstudies, pilots en business development zou hierbij kunnen helpen.
2. Het verplichte criterium 'Uniekheid' zoals bij PSI zet veel projecten buitenspel.
3. Er liggen veel kansen in BRICS en Next Eleven. Deze landen komen niet allemaal terug in de landenlijst DGGF.

| 4.1.3 – Tuinbouw en Uitgangsmaterialen (T&U)

De topsector T&U wordt vertegenwoordigd door Greenport Holland, het tuinbouwcluster en de belangenvereniging van het bedrijfsleven binnen T&U. Binnen Greenport Holland zet de stichting Greenport Holland International (GHI) zich in voor internationale duurzame tuinbouwprojecten en hiermee het vergroten van de verdien capaciteit van het Nederlandse tuinbouwcluster. Deze stichting is een samenwerkingsverband tussen het bedrijfsleven, kennisinstellingen en de overheid. Deze projecten focussen zich vooral op spoor 1.

| Focuslanden

De topsector T&U heeft geen specifieke focuslanden aangewezen. GHI geeft wel aan betrokken te zijn in DGGF en BRIC-landen. Zij ziet dergelijke landen ook niet als ontwikkelingslanden, maar eerder als productielanden vanwege het vaak gunstige klimaat.

| Huidige situatie

In de topsector T&U zijn er nu ongeveer 115 bedrijven actief in OS-landen. Deze bedrijven breiden hun activiteiten regelmatig uit naar andere landen. Jaarlijks zetten ongeveer 20 bedrijven de stap naar een OS-land. Hiervan heeft bijna 50% een achtergrond in de sierteelt. Daarna volgen uitgangsmaterialen (het totale plantaardige agrocomplex) voedingstuinbouw, bollenteelt en toeleveranciers. Deze deals komen niet boven de € 10 miljoen per project. Dergelijke projecten kunnen door middel van doorgroeifinanciering vervolgens opschalen. Het gaat hier veelal om lokale productie in spoor 1. Er wordt veel gebruik gemaakt van de mogelijkheid van 'omgekeerde seizoenen'.

De vraagsturing voor deze deals komt veelal uit Nederland. Nederlandse bedrijven willen naar het buitenland vanwege de relatief lage kosten en het gunstige klimaat. Zij zetten vaak zelf lokale producties op en creëren hiermee werkgelegenheid.

Er zit al 20 jaar groei in de deals met een achtergrond in de uitgangsmaterialen. T&U verwacht dat dit in de toekomst doorzet. De export naar OS-landen wordt in de toekomst steeds meer overgenomen door de lokale productie in spoor 1. Daarnaast zit er een grote potentie binnen het MKB. Deze groep wordt op dit moment belemmert in het aanvragen van een lening door te hoge criteria aan eigen vermogen.

| T&U en de DGGF landen

Steeds meer ondernemers kijken naar ontwikkelingslanden voor de productie én verwerking van voedsel in plaats van alleen inkoop. Naast het voordeel van de lage salarissen worden er nog een aantal grote voordelen om te investeren in ontwikkelingslanden herkend door de sector: minder kwaliteitsverlies door rijping op locatie, lagere transportkosten door verwerking op locatie en een vaak gunstig klimaat waardoor heel het jaar door geproduceerd kan worden. Daarnaast loopt Nederland voorop als het gaat om kennis op het gebied van zaadveredeling. Hierdoor komen hogere opbrengsten binnen handbereik en kan voldaan worden aan de groeiende vraag naar voedsel met toevoegingen vanuit het buitenland. De sector ervaart op dit moment vooral problemen op het gebied van de financiering van dergelijke projecten in DGGF landen. Het gaat veelal om 'risico landen' waardoor kredietvestrekkers vragen om

hoge inbreng van eigen vermogen en garanties op persoonlijke titel. Dit is vooral een probleem voor het MKB.

| Potentie

De topsector T&U is van mening dat onder de juiste voorwaarden de behoefte aan financiering door het DGGF verder zal groeien, vooral in de categorie uitgangsmaterialen.

| Sectorspecifieke behoeften met het oog op het DGGF

1. Het verplichte criterium 'Uniekheid' zoals bij PSI zou moeten vervallen. Soortgelijke projecten als het wel gehonoreerde eerste, 'unieke' project genereren ook economische groei in het desbetreffende land.
2. Er moet op dit moment veel eigen vermogen worden ingebracht bij buitenlandse investeringsprojecten. Dit is een belemmering voor veel MKB bedrijven.
3. Kredietverstrekkers vragen om garanties op persoonlijke titel. Dan moet de ondernemer zijn bedrijf in Nederland als onderpand inzetten. Dit is voor veel ondernemers een te hoog risico.
4. Banken zijn erg terughoudend in het verstrekken van leningen in de T&U sector vanwege de lage verwachte rendementen. Een borgstelling van 80% zou hierbij kunnen helpen.
5. Te hoge rentes op leningen en een te laag rendement. Een rentesubsidie zou helpen en investeringen in het buitenland rendabel maken.
6. Naast financiering zijn ook technische begeleiding en training relevant.
7. Ook BRICS landen zouden een plaats moeten hebben in de DGGF landenlijst vanwege de vele kansen. Bedrijven starten hun internationalisering in nabije landen als Oekraïne en zetten dan de stap naar OS landen.

| 4.1.4 – Water

De internationale activiteiten van de topsector water worden uitgevoerd door het Netherlands Water Partnership (NWP). NWP ondersteunt de watersector bij export en internationale samenwerking. NWP is een publiek-private netwerkorganisatie waarbinnen bedrijven, overheden, kennisinstellingen en non-profit organisaties samenwerken.

| Focuslanden

NWP focust zich binnen zijn OS Programma op 11 DGGF-landen. Daarnaast heeft NWP een deltaprogramma met 40 landenplatforms en is het uitvoerder van het programma Partners voor Water dat pilot- en haalbaarheidsprojecten en business development initieert in een groot aantal DGGF landen. Dergelijke projecten hebben vervolgens de potentie om door te kunnen groeien met een PSI regeling en/of het fonds duurzaam water (FDW).

| Huidige situatie

Binnen het OS Programma van NWP valt het overgrote deel van de projecten onder twee subsectoren:

1. Watertechnologie: Veel kleine bedrijven (120 MKB bedrijven) met relatief weinig internationale omzet.
2. Deltatechnologie: een beperkt aantal grote bedrijven (20 bedrijven) met relatief veel internationale omzet

In een van de interviews is aangegeven dat investeren in delta- en watertechnologie in ontwikkelingslanden in beginsel weinig goede businesscases op lokaal niveau oplevert. Het betreft vooral

kortlopende *repeat deals* van Nederlandse bedrijven met opdrachtgevers in het buitenland, maar er ontstaan geen lokale vestigingen van het Nederlandse bedrijfsleven. Het MKB is minder actief dan het grootbedrijf. De vraagsturing voor deze deals komt veelal uit het buitenland via lokale overheden en bedrijfsleven. Er is wel een vraag naar Nederlandse kennis en kunde op het gebied van water. Op dit moment is 75% van de projecten zijn gerelateerd aan deltatechnologie.

| Water en de DGGF landen

De topsector water investeert veel in de ontwikkelingslanden. Veel van haar opdrachten hebben dan ook een hoge mate van ontwikkelingsrelevantie. De sector herkent hierin een sterke vraag vanuit het buitenland naar Nederlandse kennis en kunde op het gebied van deltatechnologie en in mindere mate watertechnologie. Zoals hierboven al kort beschreven gaat het hier veelal om eenmalige projecten waar de grote Nederlandse waterbedrijven worden ingehuurd door lokale overheden en/of bedrijven. Het gaat hier nog niet om langlopende lokale betrokkenheid en vestiging van Nederlandse ondernemingen. Deze ambitie is er wel maar wordt voor een deel beperkt door het groeiende protectionisme binnen deze landen. Binnen de watertechnologie liggen nog veel kansen in deze landen voor het MKB. Het ontbreekt op dit moment aan de juiste financieringsconstructies en technische ondersteuning om daadwerkelijk stappen te zetten.

| Potentie

NWP is van mening dat onder de juiste voorwaarden de dealflow naar het buitenland verder zal groeien. NWP ziet veel kansen voor het MKB binnen watertechnologie en heeft de ambitie voor 2020 de internationale omzet uit watertechnologie te verdubbelen.

Hiermee wil NWP inzetten op lange termijn projecten in OS-landen. Een voorbeeldcase hiervan is het faciliteren van schoon drinkwater en sanitair. Nederland kan hier niet alleen in opdracht de voorzieningen aanleggen maar ook onderhouden.

De grote bedrijven kunnen hier in potentie de weg vrijmaken voor het kleinere MKB. Daarnaast is er de ambitie om het MKB meer te clusteren waardoor deze sterker staat naar mogelijke kansen in het buitenland.

| Sectorspecifieke behoeften met het oog op het DGGF

1. Maatwerk van instrumenten. Niet alle projecten vallen binnen de drie schotten. Ook de kortlopende *repeat deals* brengen economische groei en hebben een ontwikkelingsrelevantie.
2. Technische ondersteuning projecten MKB.
3. Ondersteuning voor Financial Engineering (strategic equity).

| 4.2 Publiek private samenwerking met OS-landen

Voor dit marktonderzoek hebben we een drietal subsidieprogramma's in kaart gebracht ter bevordering van de publiek private samenwerking met OS-landen: Partners voor Water, Fonds Duurzaam Water en Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid. Daarnaast hebben we twee laagdrempelige kennismakingsprogramma's bekeken.

| 4.2.1 Kennismakingsprogramma's voor internationaal ondernemen

Naast de instrumenten die een substantiële bijdrage kunnen leveren aan de uitvoering van een project zijn er programma's die de vorming van nieuwe projecten stimuleren. Dit zijn de Demonstratie, haalbaarheid en kennisverwervingsprojecten (DHK) en de MatchMakings Faciliteit (MMF). Achtereenvolgens worden deze regelingen nu beschreven. Voor het MMF wordt ook bijgehouden welke projecten uiteindelijk tot PSI-Projecten uitgroeien, deze informatie wordt ook gepresenteerd.

Demonstratie, Haalbaarheid en kennisverwervingsprojecten (DHK)

Binnen dit programma worden subsidies beschikbaar gesteld voor demonstratie-, haalbaarheid- of kennisontwikkelingsprojecten. Er zijn medio 2013 226 intakegesprekken geweest (waarvan 24 voor Brazilië en 26 voor China). In totaal zijn er 50 aanvragen, waarvan 16 zich richten op de transitie-faciliteit (Colombia, Vietnam, en Zuid-Afrika. Van deze aanvragen betreffen 15 aanvragen demonstratieprojecten (max. €200.000 en 50% van de begroting), 19 betreffen haalbaarheidsstudies (max.€ 100.000) en 16 betreffen kennisverwervingsprojecten (max. €50.000) .

De populairste landen betreffen Zuid-Afrika, Brazilië en China, alleen Zuid Afrika is daarvan ook aangemerkt als DGGF land. De aanvragen richten zich voornamelijk op de sectoren water en duurzame energie. Het totale budget is €6,5 mln., €2,5 mln. is afkomstig uit de transitiefaciliteit, €3,5 mln. van de focuslanden en €0,5 miljoen van de Golf en Rusland. Per 11 juli 2013 is € 1.009.710, gecommiteerd, waarvan € 797.435 op de landen in de transitie-faciliteit. Het totale aangevraagde bedrag betreft € 4.410.000.

MatchMakings Faciliteit (MMF)

De matchmaking faciliteit (gestart in 2006) is een mogelijk voorportaal voor PSI aanvragen. Agentschap NL stelt vouchers van € 5.000 beschikbaar waar een aantal consultants van te voren een dienstaanbod op heeft geschreven. De dienst richt zich op (1) het vinden van Nederlandse partners die kunnen bijdragen aan het project en (2) het vinden van lokale partners die in een PSI aanvraag mee kunnen doen. Het MMF staat ook open voor buitenlandse partijen die (eventueel in combinatie met een Nederlandse partij) toe willen werken naar een ontwikkelingsproject, bijvoorbeeld voor een PSI aanvraag.

In de evaluatie van PSI van Triodos Facet in 2010 is ook het succes van het MMF bekeken. In de periode 2006-2009 heeft het MMF uit 457 aanvragen 277 bedrijven geselecteerd, hiervan hebben 150 partijen een voucher gekregen, en voor 174 bedrijven zijn matches gevonden.

Agentschap NL heeft recentelijk onderzocht welke MMF aanvragen van 2009 tot 2012 tot een PSI aanvraag geleid hebben. In totaal zijn er 33 PSI aanvragen gedaan na een MMF subsidie. Van deze 33 aanvragen zijn er 15 gerealiseerd. Dit percentage van 45,5% ligt dicht in de buurt van het slagingspercentage van de gehele deal flow van PSI (47,6%).

| 4.2.2 Partners voor Water (PvW)

PvW richt zich sinds 2000 op het bundelen van krachten om de internationale positie van de Nederlandse watersector (overheid, bedrijfsleven, kennisinstututen en NGO's) te verbeteren en zo een bijdrage te leveren aan oplossingen voor de wereldwaterproblematiek. In 2010 is de derde programmaperiode voor

PvW gestart (2010-2015). Hiervoor is een jaarlijks budget van € 9,5 miljoen gereserveerd. PvW 1 en 2 hadden een totaal budget van respectievelijk € 30 miljoen en € 49 miljoen.

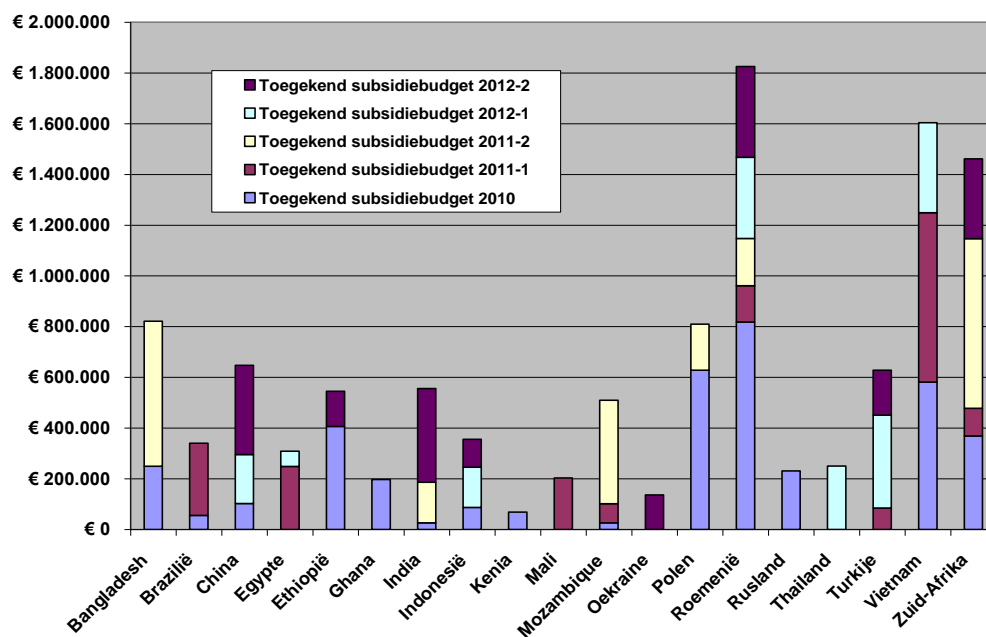
Het programma zet in op een drietal typen projecten: haalbaarheidsstudies, pilotprojecten, kennisversterkingsprojecten of een combinatie daarvan. De subsidie kan hierbij oplopen tot maximaal 80% van de totale kosten van het project. Voor de tender 2013-1 zijn inmiddels 11 projecten gehonoreerd.

Tussen 2010-2012 zijn er 150 aanvragen gedaan en 55 projecten gehonoreerd (37%). De aanvragen worden gedaan door één penvoerder maar betreffen vaak consortia van 2 tot 5 partijen; de belangstelling voor de regeling c.q het aantal betrokken bedrijven is dan ook een veelvoud van 150.

Het programma PvW ondersteunt projecten en activiteiten in 28 doellanden. In PvW3 zet zij extra in op vijf deltalanden: Bangladesh, Egypte, Indonesië, Mozambique en Vietnam (allen DGGF-landen). Deze focus komt voort uit het Nationaal Waterplan.

Hieronder een overzicht van de toegekende subsidiebudgetten naar land voor de eerste twee jaar van PvW3.³

Cumulatief toegekend subsidiebudget naar land, periode 2010-2012

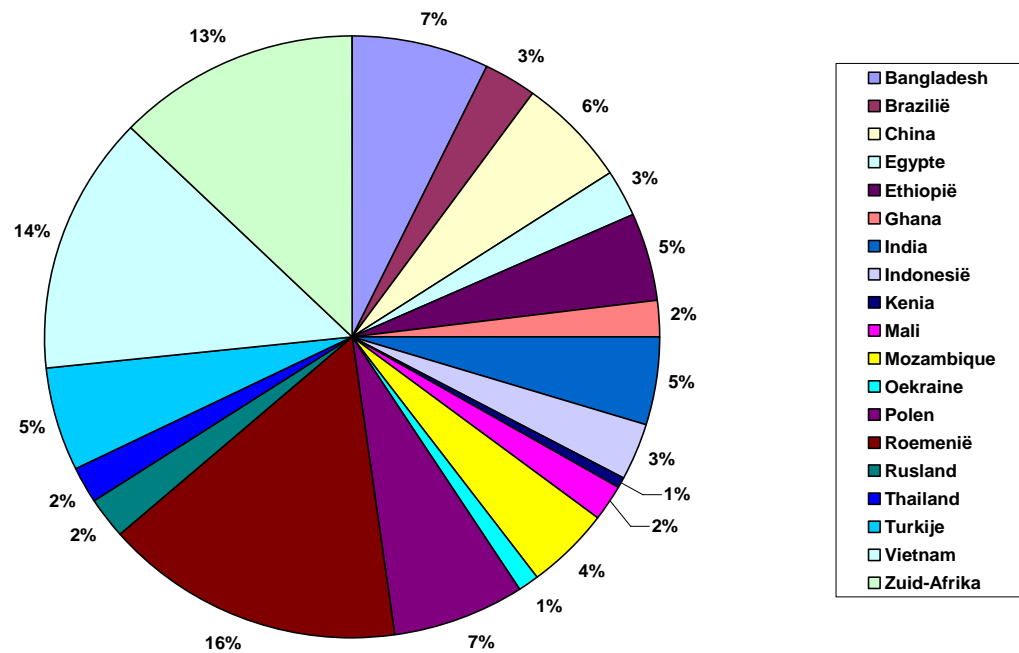


Uit bovenstaand overzicht wordt duidelijk dat Roemenië bovenaan staat qua toegekende subsidiebudgetten. Hierna volgen Vietnam en Zuid-Afrika. Van deze drie landen behoren Vietnam en Zuid-Afrika tot de DGGF-landen. In onderstaand figuur worden bovenstaande gegevens nogmaals gepresenteerd in een cirkeldiagram ter visualisatie van de relatieve aandelen van de landen in het totaal budget 2010-2012.⁴

³ 21/12/2012 Programmabureau Partners voor Water – Trendanalyse 2010-2012 PvW subsidieprogramma. [P. 5]

⁴ 21/12/2012 Programmabureau Partners voor Water – Trendanalyse 2010-2012 PvW subsidieprogramma. [P. 6]

Verdeling van de toegekende subsidiebudgetten naar land, periode 2010-2012



Het totaal budget van de vier tenders 2010-2012 komt neer op zo'n € 11,5 miljoen. De DGGF-landen nemen gezamenlijk bijna de helft van het toegekende subsidiebudget voor hun rekening.

De aanvragen worden beoordeeld door middel van een puntensysteem op basis van de kwaliteit van de aanvraag en het voldoen aan de criteria. Het komt voor dat er meer projecten zijn met het minimum aantal punten van 65 dan dat er budget beschikbaar is. De beste projecten blijven dan over. Met een verhoogd financieel plafond zouden er meer goede projecten gehonoreerd kunnen worden.

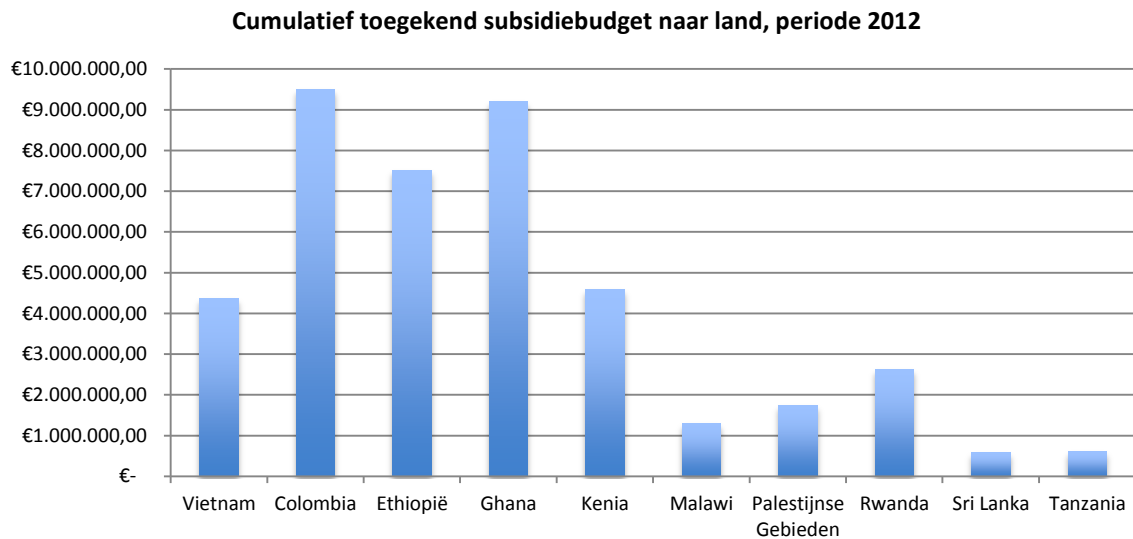
| Fonds Duurzaam Water (FDW)

FDW richt zich sinds 2012 op de stimulatie van publiek private samenwerking in de watersector voor verbetering van waterveiligheid en waterzekerheid in 45 OS-landen waarvan 15 partnerlanden. Hiermee wordt op de lange termijn bijgedragen aan duurzame economische groei, zelfredzaamheid en armoede bestrijding.

FDW stimuleert de publiek private samenwerking door het subsidiëren van gezamenlijke initiatieven van overheden, het bedrijfsleven en NGO's of kennisinstellingen. FDW heeft hiervoor de volgende subthema's opgeworpen om in aanmerking te komen: verbeterde toegang tot drinkwater en sanitatie, efficiënt en duurzaam watergebruik (landbouw) en veilige delta's en verbeterd stroomgebied.

Voor de eerste tender van 2012 was 50 mio budget beschikbaar en zijn voor 42 mio ingevuld. Voor de tweede call (2013) is inmiddels 50 mio gereserveerd. Totaal is er voor 150 mio beschikbaar in het fonds. In 2012 hebben 81 partnerschappen een aanvraag ingediend voor de pre-qualificatie fase waarvan 12 projecten uiteindelijk zijn gehonoreerd. Het budget van deze 12 projecten loopt uiteen van 0,5 tot 15 mio over een maximale looptijd van 7 jaar. FDW draagt maximaal 50% bij aan de financiering van een programma.

Hieronder een overzicht van de toegekende subsidiebudgetten naar land voor de eerste tender uit 2012.⁵

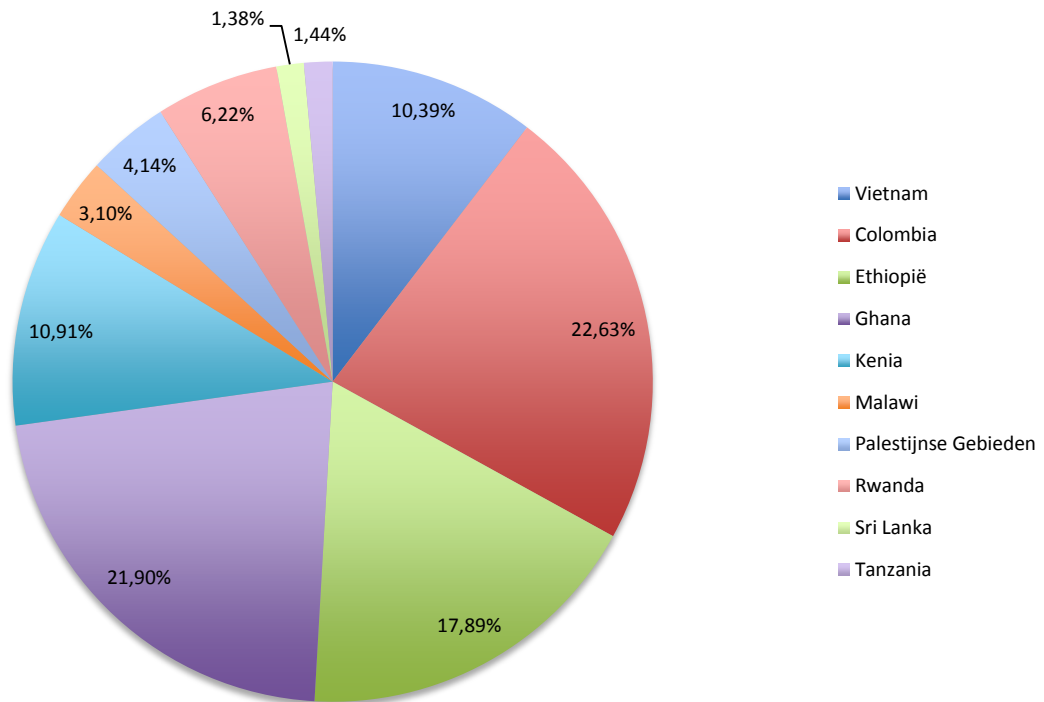


Uit bovenstaand overzicht wordt duidelijk dat Colombia bovenaan staat qua toegekende subsidiebudgetten. Hierna volgen Ghana en Ethiopië. Deze landen behoren allemaal tot de DGGF OS-landen. In onderstaand figuur worden bovenstaande gegevens nogmaals gepresenteerd in een cirkeldiagram ter visualisatie van de relatieve aandelen van de landen in het totaal budget 2012⁶

⁵ 25/07/2013 Database gehonoreerde projecten Fonds Duurzaam Water 2012 tender

⁶ 25/07/2013 Database gehonoreerde projecten Fonds Duurzaam Water 2012 tender

Verdeling van de toegekende subsidiebudgetten naar land, periode 2012



De 2012 tender had een totaal budget van 42 mio. Colombia(23%), Ghana (22%) en Ethiopië (18%) nemen respectievelijk 63% van het totale budget van 42 mio voor hun rekening.

De aanvragende partnerschappen bestaan uit tenminste één publieke instelling en een bedrijf. Daarnaast is betrokkenheid van een NGO of kennisinstelling verplicht. Van alle deelnemende partijen is tenminste één partij afkomstig uit Nederland en één partij afkomstig uit het land waar de activiteit is opgezet.

De aanvragen worden beoordeeld door middel van een puntensysteem op basis van de kwaliteit van de aanvraag en het voldoen aan de criteria. De meeste projecten vallen af door het ontbreken van een partnership met een lokale partij, het niet rond krijgen van de financiering en het ontbreken van tijd.

Met een transparantere gunstigere kredietverstrekking zouden er meer deals, die vanwege financieringsredenen afvallen, gehonoreerd kunnen worden.

FDW verschilt van PvW door een andere doelstelling. PvW wil het Nederlandse bedrijfsleven positioneren in het buitenland, waar FDW vasthoudt aan OS-doelstellingen en een blijvende impact wil genereren op dit gebied. Bij PvW projecten ligt de primaire focus op het creëren van business. Hiervoor is na een pilotproject extra financiering nodig. FDW maakt gebruik van langlopende projecten met als primaire focus ontwikkelingsrelevantie. De totale project budgetten voor FDW zijn dan ook een stuk hoger dan voor PvW.

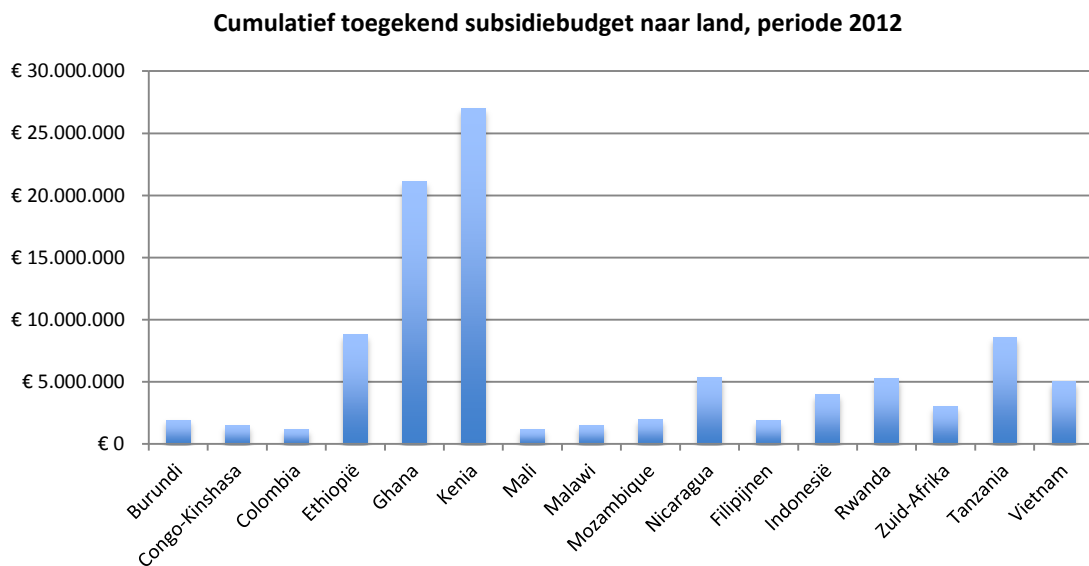
| 4.2.4 Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid (FDOV)

FDOV richt zich sinds 2012 op het stimuleren van publiek private samenwerking op het gebied van voedselzekerheid en private-sectorontwikkeling in 60 OS-landen (15 partnerlanden). Hiermee wordt op de lange termijn bijgedragen aan duurzame economische groei, zelfredzaamheid en armoede bestrijding.

FDOV stimuleert publiek private samenwerkingsverbanden tussen aan de ene kant het ministerie van Buitenlandse Zaken en aan de andere kant overheidspartijen, het bedrijfsleven en eventuele NGO's en/of kennisinstellingen. Zij doet dit door het subsidiëren van projecten binnen de volgende subthema's: toename van duurzame voedselproductie, betere toegang tot gezond voedsel, efficiëntere markten en de verbetering van ondernemersklimaat.

Voor de eerste tender van 2012 was € 60 miljoen budget beschikbaar maar door het grote aantal aanvragen en kwaliteit is dit bedrag verhoogd tot 100 miljoen. Totaal is er voor € 125 miljoen beschikbaar in het fonds. In 2012 hebben 108 partnerschappen een aanvraag ingediend voor de pre-qualificatie fase waarvan 28 projecten uiteindelijk zijn gehonoreerd. Het budget van deze 28 projecten loopt uiteen van € 1 tot 11 miljoen over een maximale looptijd van 7 jaar. FDW draagt maximaal 50% bij aan de financiering van een project.

Hieronder een overzicht van de toegekende subsidiebudgetten naar land voor de eerste tender uit 2012.⁷

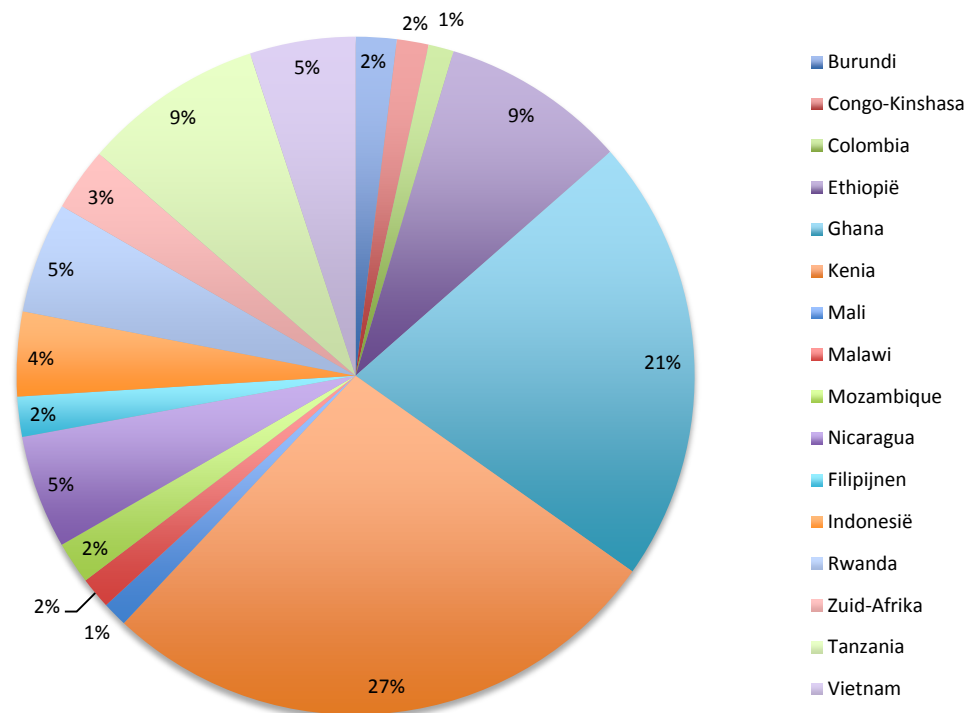


Uit bovenstaand overzicht wordt duidelijk dat Kenia bovenaan staat qua toegekende subsidiebudgetten. Hierna volgen Ghana en Ethiopië/Tanzania. Deze landen behoren allemaal tot de DGGF OS-landen. In onderstaand figuur worden bovenstaande gegevens nogmaals gepresenteerd in een cirkeldiagram ter visualisatie van de relatieve aandelen van de landen in het totaal budget voor 2012.⁸

⁷ 22/07/2013 Database gehonoreerde projecten Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid 2012 tender

⁸ 22/07/2013 Database gehonoreerde projecten Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid 2012 tender

Verdeling van de toegekende subsidiebudgetten naar land, periode 2012



De 2012 tender had een totaal budget van € 100 miljoen. Kenia (27%), Ghana (21%), Ethiopië (9%) en Tanzania (9%) nemen respectievelijk 66% van het totale budget van € 100 miljoen voor hun rekening.

De aanvragen worden beoordeeld door middel van een puntensysteem op basis van de kwaliteit van de aanvraag en het voldoen aan de criteria. De meeste projecten vallen af door het ontbreken van een partnership met een lokale partij, het niet rond krijgen van de financiering en het ontbreken van tijd. Daarnaast zou een hoger financieringsplafond ervoor kunnen zorgen dat de projecten die door ranking af zijn gevallen maar in essentie wel goed waren ook gehonoreerd kunnen worden.

Daarnaast is de doorlooptijd van de openstelling tot honorering op dit moment bijna een jaar. De kwaliteit van de initiatieven moet omhoog waardoor de doorlooptijd verkort kan worden. Daarnaast moet het proces versterkt worden met extra capaciteit om dealflow te kunnen verhogen.

Net als het FDW ligt de focus veelal op ontwikkelingsrelevantie. Het gaat om langlopende projecten met als focus een blijvende lokale impact op de subthema's. Mogelijkheden voor verdere doorgroei in spoor 1 komen in dat opzicht pas over 5-7 jaar in beeld. In dat opzicht verschilt de regeling sterk van het PSI instrumentarium waar ook, net als PvW, het positioneren van het Nederlandse bedrijfsleven centraal staat. Dergelijke projecten hebben een relatief kortere doorlooptijd waarna een doorgroeifinanciering nodig is.

Door de project based benadering binnen FDOV met een hoge mate van ontwikkelingsrelevantie is de vraag of het DGGF in kredietverstrekking kan bijdragen bij dergelijke projecten die in theorie volledig zijn gefinancierd voor de periode en het doel dat ze hebben. Daarnaast is de vraag of deze projecten zich op deze manier zullen ontwikkelen tot financierbare business cases.

|5. Groei in dealflow?

Op dit moment melden zich jaarlijks zo'n 150 bedrijven voor een matchmakingsfaciliteit. Zo'n 200 bedrijven melden zich daarnaast voor een project dat zich richt op haalbaarheid, pilot of samenwerking in een OS-land en zo'n 150 Nederlandse bedrijven vragen jaarlijkse een PSI-subsidie aan. Zo'n 20 bedrijven vragen een exportkredietverzekering aan voor een (omvangrijke) export naar een OS-land; dit gaat om grote bedrijven die in hun exportactiviteit ook vaak hun toeleveranciers meenemen.

In totaal gaat het om zo'n 500 aanvragen per jaar waarvan nu gemiddeld een derde wordt gehonoreerd. Het aantal bedrijven dat enige internationale samenwerking heeft met (bedrijven in) een OS-land is veel groter, dat bedraagt naar schatting zo'n 20 duizend bedrijven. Ook de totale export naar OS-landen en de totale FDI naar deze landen is veel groter dan nu wordt ingediend bij EKV of PSI.

In veel gevallen is er kennelijk geen sprake van marktfalen. In andere gevallen exportereren of investeren ondernemers minder in OS-landen dan ze zonder marktfalen hadden gedaan.

Op welke wijze kan een DGGF leiden tot een grotere dealflow dan op dit moment? In beginsel zijn er de volgende mogelijkheden.

1. Ondernemers die nu al gebruik maken van één van de instrumenten (zoals PSI) gaan méér dan nu gebruik maken van aanvullende instrumenten (zoals investeringsfinanciering al bij FOM).
2. Ondernemers die nu worden afgewezen door vermijdbare oorzaken komen bij méér begeleiding, ruimere voorwaarden (bijvoorbeeld meer landen) of ruimere budgetten wel tot een honorering.
3. Ondernemers die nu al actief zijn in OS-landen gaan, bij ruimere ondersteuning, méér exportereren of investeren in deze landen.
4. Ondernemers die nu nog niet actief zijn in OS-landen gaan, bij ruimere ondersteuning, voor het eerst exportereren naar OS-landen (om daar vervolgens te groeien in export- of investeringsvolume).

We gaan ze achtereenvolgens na.

Ad 1 Méér achtereenvolgend gebruik van instrumenten.

De meest ruime faciliteit is de Matchmakingsfaciliteit (MMF). Van alle MMF aanvragen leidt ruim een derde tot een match en uiteindelijk komt 7% tot een PSI aanvraag. Ongeveer één op de zes matches leidt tot een PSI-aanvraag. Er zijn dus veel meer bedrijven die belangstelling hebben om tot samenwerking te komen dan bedrijven die uiteindelijk tot een investering komen.

Van alle PSI-projecten zoekt 88% vervolfinanciering voor uitbreiding, de uiteindelijke vervolginvesteringen zijn gemiddeld 1,6 miljoen per project. Daarvan zoekt 57% externe middelen, waarvan 16% bij FMO.⁹ Van de diverse aanbieders van kapitaal voor investeringen in OS-landen is FOM niet de degene die als eerste wordt benaderd vanwege de meest toegankelijke voorwaarden. De kapitaalskosten die FOM in rekening brengt zijn niet lager dan de kosten die banken maken, wel kan FOM iets meer risico nemen vanwege een gemiddelde ex post revolverendheid van 80-100% bij FOM/OS.

Er zal ook een categorie projecten zijn tussen PSI (0% revolverend, 50-60% subsidie) en FOM (100% revolverend als uitgangspunt, marktconforme rente) die nu niet opgepakt kan worden. Dat kunnen ook

⁹ Van de gemiddeld 45 Nederlandse PSI's projecten die jaarlijks gehonoreerd worden vragen uiteindelijk gemiddeld 7 steun aan bij FMO; dit getal sluit aan bij de jaarlijkse aanvragen bij FOM en FOM/OS met een PSI-achtergrond. Van de 20 FOM-projecten die in 2012 en 2013 zijn goedgekeurd hebben 6 een PSI achtergrond (6 PSI-aanvragen waarvan 4 PSI-goedkeuringen).

projecten zijn die nu pas uitbreidingsinvesteringen plegen als de cashflow het toelaat (90% financierde vervolginvesteringen uit eigen middelen of cashflow), terwijl de activiteiten daar sneller kunnen groeien bij eerdere vervolginvesteringen. Ook de figuur in paragraaf 1.3.1 laat zien dat er nu nog geen sprake is van een sluitende kapitaalstructuur. Als DGGF de volledige financieringsketen ondersteunt kan de dealflow kan toenemen.

Ad 2 Minder afwijzingen bij betere projecten en ruimere voorwaarden

Bij een analyse van de afwijzingen bij PSI (zie paragraaf 4.2.7) hebben we gezien dat 18% relatief gemakkelijk vermijdbaar was. Bij een meer actieve dealbegeleiding zouden nog meer voorstellen aan de kwaliteitseisen voldoen en gehonoreerd worden. Ook het landencriterium is in een aantal gevallen een belemmering. Uit de afgewezen PSI-aanvragen blijkt al dat er meer behoefte is aan PSI dan nu kan worden toegekend. Veel van deze behoefte is echter niet zichtbaar, omdat de voorwaarden (zoals 'geen vervolginvestering') bekend zijn en daarom al reden zijn om niet in te dienen. Dit is een 'latente behoefte'.

De groei in aanvragen voor een fonds als het DGGF zal vooral komen van actievere dealsourcing zoals bij Partners voor Water. Ook de diverse topsectoren geven aan dat bij een actiever dealsourcing méér export- en investeringsprojecten gerealiseerd kunnen worden.

Op ad 1 en 2 gaan we in het volgende hoofdstuk nader in.

Ad 3 Ondernemers die nu al actief zijn gaan méér investeren en méér exporteren

Nederlandse bedrijven leveren met hun internationale activiteiten een bijdrage aan de economische activiteiten in OS-landen. Wanneer bedrijven internationaal actief zijn, is er vrijwel altijd sprake van export (94%), in 35% is er (ook) sprake van buitenlandse investeringen en in 60% (ook) van een andere vorm van samenwerking.¹⁰ De bedrijven die exporteren zijn dus een goede benadering van alle bedrijven die internationaal actief zijn. Ook uit diverse empirische studies blijkt de positieve relatie tussen export en FDI, op macroniveau en op micro niveau.¹¹ Over exporterende bedrijven is het meeste bekend. Er zijn in Nederland volgens het CBS 113.390 bedrijven die exporteren (CBS). Daarvan is 99 procent afkomstig uit het MKB (1 tot 250 werknemers). Van alle MKB-bedrijven (1 tot 250 werkzame personen) exporteert volgens Panteia 33% naar enig ander land.¹² Het survey van Panteia onder bedrijven in topsectoren¹³ maakt nog een ander perspectief mogelijk.¹⁴ Tenminste 10 duizend bedrijven wil meer gaan ondernemen in en met OS-landen. Dit getal is als volgt opgebouwd:

- Van alle MKB-bedrijven zijn er circa 110 duizend internationaal actief.¹⁵

¹⁰ En bij 61% van de bedrijven (ook) van eigen import. Topsectoren in beeld. Internationale oriëntatie topsectoren. Panteia Zoetermeer, juli 2013.

¹¹ Clausing, K. (2000). *Does multinational activity displace trade*. Economic Inquiry, Head, K. en Ries, J., (2001). Overseas investment and firm exports, *Review of International Economics*, 9:1; pp. 108-122.

¹² EIM/GDCC, Internationalisation of European SME's, Survey 2009.

¹³ Topsectoren in beeld. Internationale oriëntatie van topsectoren. Panteia, Zoetermeer 2013.

¹⁴ Daarbij nemen we aan dat, hoewel de huidige mate van internationalisering onder bedrijven in topsectoren groter is dan onder bedrijven uit niet-topsectoren, de behoeften aan méér internationalisering bij alle bedrijven in dezelfde verhouding zullen staan tot de huidige mate van internationalisering.

¹⁵ Van alle internationaal actieve bedrijven exporteert zoals gezegd 94%. Dat betekent dat het aantal exporterende en investerende bedrijven in ieder geval gelijk is aan het aantal exporterende bedrijven.

- Daarvan is 83% nu al actief buiten de EU.
- Daarvan overweegt 61% zijn internationale activiteiten de komende jaren uit te breiden,
- waarvan 16-34% in landen die behoren tot de OS/BRICS landen; dit zijn uiteindelijk circa 12 duizend bedrijven.

Ad 4 Méér ondernemers gaan investeren of exporteren in OS-landen

Kunnen we op basis van een vergelijking met andere landen aangeven of Nederlandse ondernemingen nu minder actief zijn in OS-landen dan elders? Waar blijven we achter? In onderstaande tabel is weergegeven welk deel van alle MKB-bedrijven exporteert naar één van de landen die centraal staan in dit onderzoek, waarbij we tevens het percentage hebben aangegeven voor alle EU-MKB bedrijven en van een benchmark land met het hoogste aandeel exporterende MKB-ers.

Tabel 16: Aandeel van alle Nederlandse MKB bedrijven dat nu exporteert naar een BRICS, transitie of OS-land.

	Aandeel van NL-se MKB-s (%)	Aandeel van EU-exporterende MKB-s (%)	Aandeel bij best-in-class benchmark (%) ¹⁶
Rusland	3	3	3 (België) ¹⁷
Midden Oosten	5	4	8 (Denemarken)
Noord Afrika	5	4	5 (Nederland)
Overig Afrika	6	3	8 (Denemarken)
China	5	2	5 (Nederland)
India	3	2	3 (Finland)
Overig Azië (niet Japan China India)	4	2	9 (Denemarken)
Brazilië	2	2	4 (Oostenrijk)
Overige Zuid en Midden Amerika	3	3	3 (Nederland)

Bron: Berekend op basis van EIM/GDCC, *Internationalisation of European SME's, Survey 2009*.

Er lijkt nog enige groei mogelijk te zijn in ondernemingen die voor het eerst gaat exporteren in een OS-land, al zitten we hier internationaal gezien al hoog. Dit blijkt ook uit het genoemde Panteia-onderzoek. Van alle 110 duizend internationaal actieve bedrijven is nu 17% alleen actief binnen de EU,

- Daarvan overweegt 14% internationale activiteiten te gaan ondernemen buiten de EU,
- waarvan 16-30% in landen die behoren tot de OS/BRICS landen; dit zijn uiteindelijk circa duizend bedrijven.

Van de bedrijven genoemd bij ad 3 (10 duizend bedrijven) en ad 4 (duizend bedrijven) geeft tweederde van desgevraagd aan overheidssteuning nodig te hebben. Daarvan wil weer 14% ondersteuning bij

¹⁶ Nederland, België, Denemarken, Oostenrijk, Finland, Zweden, VK, Ierland

¹⁷ Bij Rusland is Finland met 55% niet meegenomen in de vergelijking.

dealmaking en ook 14% wil financiële ondersteuning. Dat betekent dat op korte termijn zo'n duizend MKB-ondernemers een beroep zou kunnen doen op een financieel instrument.

Als door actieve begeleiding bij dealmaking (zoals dat nu ontstaat in enkele topsectoren) nog eens duizend MKB-ondernemers de stap zetten naar OS-landen, zal ook bij een deel van hen de behoefte aan financiële ondersteuning ontstaan.

| 6. Conclusies en aanbevelingen

| 6.1 De deal flow van de onderzochte instrumenten

Op basis van de beschikbare gegevens van de diverse programma's is geprobeerd zo gedetailleerd mogelijk in kaart te brengen welke dealflow er op dit moment is, en welke dealflow verwacht kan worden wanneer een instrument opgaat in het DGGF.

In de onderstaande tabel wordt deze dealflow per instrument weergegeven. Waar beschikbaar wordt ook de totale instroom aan aanvragen weergegeven. Alle waarden zijn gebaseerd op de flow van één jaar.

Tabel 17

Instrument	Dealflow aangevraagd (per jaar)	Dealflow toegekend (per jaar)	Extra dealflow DGGF (per jaar) uit huidige aanvragers	Latente behoefte	Totalen (schatting)
FOM en FOM/(OS)	Onbekend	€ 8,2 miljoen DGGF landen € 3 miljoen transitie landen	€ 24 miljoen uit PSI-ers die vervolfinanciering nodig hebben	€ 25 miljoen	€ 60 miljoen
PSI	€ 95,2 miljoen	€ 43.3 miljoen (ongebonden) € 26,1 miljoen (gebonden)	€ 7.1 miljoen vermijdbaar afgewezen	€ 15 miljoen	€ 50 miljoen
Totaal DGGF Spoor 1	> € 130 miljoen	€ 58.1 miljoen	€ 45.7 miljoen		€ 140 miljoen
Export DGGF Spoor 3	Onbekend	(EKV nu € 430 miljoen)	€ 100 miljoen bij een aanvullende EKV	€ 100 miljoen bij verdubbeling export	€ 100-200 miljoen
<i>FDW</i>	<i>€ 91 miljoen</i>	<i>€ 42 miljoen</i>	<i>€ 31,5 miljoen</i>		<i>€73 miljoen</i>
<i>FDOV</i>	<i>€ 385 miljoen</i>	<i>€ 100 miljoen</i>	<i>€ 7,1 miljoen</i>		<i>€ 100 miljoen</i>
<i>Partners voor Water</i>	<i>€ 10,8 miljoen</i>	<i>€ 4 miljoen</i>	-		<i>€ 4 miljoen</i>
Totaal flankerend beleid	€ 485 miljoen	€ 146 miljoen	€ 38.6 miljoen		€ 180 miljoen

Alleen de FOM en FOM(OS) regelingen, alsmede de EKV, hebben op dit moment een revolverend karakter. Op deze instrumenten wordt een klein verlies getolereerd binnen de portefeuille (de revolverendheid ligt dus lager dan 100%).

De andere instrumenten richten zich voornamelijk op OS-doelstellingen en worden niet structureel opgevolgd op financiële resultaten. Het is dus niet met zekerheid vast te stellen wat de verdien capaciteit van deze projecten is. Binnen de PSI portfolio is echter wel een opvolgstudie gedaan naar vervolfinanciering. Uit deze studie bleek dat 88% van de projecten die geslaagd zijn op zoek gaat naar vervolfinanciering. Deze zoektocht naar een vervolfinanciering is een indicator voor een succesvol project: voor een mislukt project hoeft geen vervolfinanciering gezocht te worden. Daarnaast wordt in 90% van de gevallen eigen geld gebruikt (vrije cashflows uit het PSI project of eigen vermogen van de Nederlandse onderneming) om vervolginvesteringen te doen.

Als men aanneemt dat men alleen vervolginvesteringen doet met eigen kapitaal als het project ook commercieel interessant is, volgt daaruit dat 79% (90% eigen geld van 88% vervolginvesteringen) van alle PSI projecten commercieel interessant is. Deze vervolffinanciering kan revolverend worden aangeboden. Opvallend is dat slechts een gering deel van de huidige PSI-projecten bij FOM terechtkomt. Het verschil tussen de PSI-voorwaarden en FOM-voorwaarden is groot. Als van de toegekende en om vermijdbare redenen afgewezen PSI projecten (nu 33 miljoen euro per jaar) 79% voor revolverende vervolffinanciering in aanmerking komt, is de potentie daarvan 24 miljoen euro per jaar.

Wij veronderstellen daarnaast dat de potentie van een instrument als PSI groter is, als een aantal belemmerende voorwaarden wordt weggenomen (waardoor minder voorstellen worden afgewezen en vooral meer projecten worden ingediend) en wanneer actiever aan dealsourcing wordt gedaan. Het georganiseerd bouwen van business cases bij cases uit OS-landen of Nederlandse bedrijven, gebeurt nu nog slechts in enkele sectoren en nog maar kort (de enige sector waar het al langer gebeurt met financiële ondersteuning is de watersector met Partner voor Water).

| 6.2 Export

De verwachting van Atradius is dat circa 25-30 exporteurs ongeveer 60 aanvragen onder het DGGF zullen indienen. Op basis van EKV ervaringen wordt circa een kwart van de aanvragen afgewezen. Ongeveer 40% van de ingediende aanvragen wordt gehonoreerd en de transactie wordt ook uitgevoerd. Een extrapolatie naar DGGF levert dan op dat ook circa 40% met een polis wordt gehonoreerd, dus ongeveer 25. Daarop zou een – nog niet onderbouwde - correctie van 20% kunnen worden losgelaten voor het feit dat transacties wellicht niet geaccepteerd worden vanwege de extra toetsing aan de DGGF-criteria. Dat zou dan leiden tot 20 transacties per jaar.

Atradius maakt de inschatting dat de gemiddelde transactie-omvang circa € 5 miljoen bedraagt, gecorrigeerd voor een enkele uitschieter naar boven of naar beneden. Bij dit soort grote deals is MKB vaak als toeleverancier betrokken. Gebaseerd op de aanname dat circa 20 transacties doorgang vinden, dan is een budget in opbouw fase nodig van $20 * € 5 \text{ miljoen} = € 100 \text{ miljoen}$ per jaar. In het eerste jaar is een capaciteit nodig van € 100 miljoen en een capaciteit uit hoofde van dekkingstoezeggingen.

| 6.3 De topsectoren

Binnen de huidige dealflow zien de topsectoren een aantal veranderingen in de verdeling van investeringsstromen naar het buitenland ten opzichte van vroeger. Naast de altijd groeiende exportmarkt in spoor 3 wordt het buitenland voor steeds meer ondernemers bereikbaar voor lokale activiteiten en worden kansen in de markt gezien. Daarnaast is er een groeiende vraag uit het buitenland naar Nederlandse kennis en kunde om deze lokale activiteiten op te zetten in spoor 1. De topsectoren stellen hierdoor vast dat er een sterke groei is in spoor 1 investeringen en een aanhoudende groei in spoor 3. Zij hebben dan ook het vertrouwen dat deze trend in spoor 1 in de nabije toekomst doorzet en de trend in spoor 3 nog niet uitgeput is.

De topsectoren zijn dan ook van mening dat onder de juiste financieringsvoorwaarden en structurering van de buitenlandse vraag naar potentiële cases het MKB binnen de topsectoren voor 2020 zo'n 500 miljoen euro zal investeren in buitenlandse projecten in lage- en middeninkomens landen.

| 6.4 Aanbevelingen

Dit onderzoek biedt eerste inzichten in de te verwachten dealflow van het Dutch Good Growth Fund.

1. In het kader van deze analyse hebben we geen onderzoek gedaan naar de effecten van de omzetting van subsidies naar revolverende instrumenten. In het algemeen mag worden aangenomen dat niet alle

subsidies omgezet kunnen worden naar revolverende middelen. Als een terugverdienmodel ontbreekt, kan een omzetting beleidsmatig niet effectief zijn of zelfs ongewenste maatschappelijke effecten opleveren. Een van de kernvragen die derhalve steeds dient te worden gesteld is in hoeverre de aard van de beleidsmatig gewenste activiteiten zich voor een revolverende aanpak leent.

Voorbeeld: aanscherping TOK

In Nederland zijn er instrumenten waarbij in het verleden de regels rondom terugbetaling zijn verscherpt. Een voorbeeld hiervan is het Technisch Ontwikkelings Krediet, dat een veel strengere definitie kreeg van de gevallen waarin terugbetaald moest worden bij de overgang naar het Innovatiekrediet. In het algemeen kan gesteld worden dat het aantal aanvragen terugloopt naarmate de overheid meer marktconforme voorwaarden hanteert (c.q. minder gift, meer lening). Dit is echter lastig te kwantificeren omdat er in de regeling veel meer voorwaarden (zoals de doelgroep) veranderden, en tegelijkertijd veranderde ook de financieringsmarkt (onder andere onder de druk van Basel 3). Hierdoor zijn de veranderingen in deal flow niet één op één aan stringenter terugbetalingsvoorwaarden zijn toe te schrijven.

Het effect op de achtergrond en motivatie van de aanvragers blijkt groter als de wijziging in de voorwaarden groter is. Bij met Innovatiekrediet werden ondernemers initieel afgeschrikt door de eis van borgstelling van de holding. Voorwaarden die het risico op van de andere activiteiten van de onderneming vergroten maken de regelingen een stuk minder populair.

Volgens eerdere ervaringen met de TOK geven bedrijven aan de ene kant aan dat ze terugbetalen in geval van succes een redelijke voorwaarde vinden. Aan de andere kant het voordeel ten opzichte van de reguliere markt opwegen tegen de administratieve lasten van een regeling. Agentschap NL gaf aan dat hun ervaring binnen het Innovatiekrediet is dat de grotere MKB ondernemingen en het grootbedrijf vaak ook zelf kunnen financieren, en zij investeren vaak alleen tijd in subsidies. Onder deze groep was de afname in aanvragers substantieel.

2. De inzichten uit dit rapport kunnen worden aangevuld met behulp van de volgende methoden:

- Representatieve enquête onder MKB-ondernemingen over verwachte directe investeringen in lage- en middeninkomenslanden. Het Panteia-onderzoek onder MKB-ondernemingen biedt enig inzicht, maar een aanvullend onderzoek is nodig voor een representatief beeld.
- Uitzetten van een Call for Expressions of Interest, waarmee MKB-ondernemingen worden opgeroepen een summier beschrijving te geven van projectvoorstellen die ze ter financiering aan het DGGF zouden willen aanbieden, waarna een selectie plaatsvindt;
- Pilots zijn een relatief goedkope bron van kennis over de effecten van beleid. Bijkomend voordeel is dat de resultaten beschikbaar komen op relatief korte termijn. Starten met een pilot-openstelling van DGGF alvorens tot definitieve vormgeving van het revolverende fonds over te gaan is derhalve een optie die overwogen kan worden.

3. Een reële inschatting van de kwaliteit en omvang van de dealflow is afhankelijk van de uiteindelijke vormgeving van het revolverende fonds (I). Uit de interviews met de genoemde topsectoren komen onder andere de volgende aanbevelingen naar voren:

- a) Heroverweeg de voorwaarde van *innovatieve* of *unieke* projecten. Een dergelijke voorwaarde is zinvol voor innovatiestimulering, maar heeft mogelijk als neveneffect andere ondernemersactiviteiten die significant kunnen bijdragen aan de economische groei en werkgelegenheid in lage- en middeninkomenslanden buiten spel te zetten;
- b) Een ondernemer met een financieringsvraagstuk rondom internationaal ondernemen is niet persé op de hoogte van de categorieën, regelingen en lokketten die voor hem relevant kunnen zijn. Overweeg derhalve één zichtbaar en herkenbaar loket te creëren en maatwerk financiering

te bieden (werk met één loket waar de ondernemer kan aankloppen voor informatie en begeleiding als hij/zij wil investeren in het buitenland).

[Het beeld dat wij gedurende dit onderzoek hebben opgebouwd komt overeen met de inzichten van de High-Level Werkgroep Exportfinanciering waar deze stelt dat de spreiding van de uitvoering van het instrumentarium over verschillend aangestuurde loketten c.q. uitvoerders het gefragmenteerde karakter versterkt. Mede door de mate van fragmentatie komt het instrumentarium onvoldoende tegemoet aan de behoefte van klanten aan maatwerk: de mogelijkheid om steeds de voor het land en project meest geschikte mix (totaalpakket) van instrumenten te kunnen kiezen (Een wereld in beweging, 2012)];

- c) Overweeg ruimere financiële ondersteuning mogelijk te maken voor technische begeleiding en training. De inbreng van kennis en ervaring met internationaal ondernemen verhoogt de succes rate en daarmee de terugverdien capaciteit van projecten;
- d) Verbreed het landencriterium ('Learning by doing': MKB-ondernemingen maken in veel gevallen eerst de stap naar overig BRICS en Next Eleven voordat ze zich begeven naar de OS-landen zoals opgenomen in het DGGF). Hiermee leren ondernemers internationaal te ondernemen.
- e) Werk met een dynamische landenlijst: voor een kleine MKB-ondernemer is een eerste investering in een Midden Amerikaans land een uitdagender opgave dan een relatief groot en ervaren voedingsmiddelenbedrijf dat een vestiging opent in een derde Afrikaans land. Voor de eerste stap in een OS land kan een ruimere landenlijst worden gehanteerd.

4. De huidige vier (top)sectoren waarmee wij gesproken hebben, hebben nu ieder een eigen systematiek van dealsourcing en dealmaking. Agro&food volgt de behoeften van OS-landen, zoals gesignaleerd door Landbouwraden, Tuinbouw&uitgangsmaterialen volgt de signalen van Nederlandse bedrijven. Als alle (top)sectoren een breed instrumentarium zouden volgen, zou hun bereik veel groter zijn. Wij schatten in dat nu een kwart van de potentiële deals wordt begeleid door de topsectoren, ook omdat ze, met uitzondering van de sector water die al lang werkt met het programma Partners voor water, nog maar recent zijn begonnen met deze systematische begeleiding.

5. Een reële inschatting van de kwaliteit en omvang van de dealflow is afhankelijk van de uiteindelijke vormgeving en uitvoering van het revolverende fonds (II). Betrek bij de inschatting van de toekomstige dealflow in relatie tot de vormgeving en budgettering van het revolverende fonds nadrukkelijk de aanbevelingen van de Atradius, FMO en AgentschapNL. Zij zijn de uitvoerders van een aantal instrumenten, hebben veel contacten met de markt en monitoren de voortgang van projecten in hun dagelijkse gang van zaken.

6. Naar onze overtuiging kan een betekenisvolle, ontwikkelingsrelevante projectenportefeuille met terugverdien capaciteit het beste worden opgebouwd, indien maatwerk in een *smart fundingmix* kan worden geleverd vanuit een bij de ondernemers betrokken (semi-publieke of publieke) investeerder. Een flexibel fonds onder het DGGF van waaruit passende financieringsvormen kunnen worden aangeboden die zijn afgestemd op de verschillende fasen van een in lage- en middeninkomenslanden investierend c.q. daarnaar exporterend bedrijf biedt hiervoor mogelijkheden.¹⁸

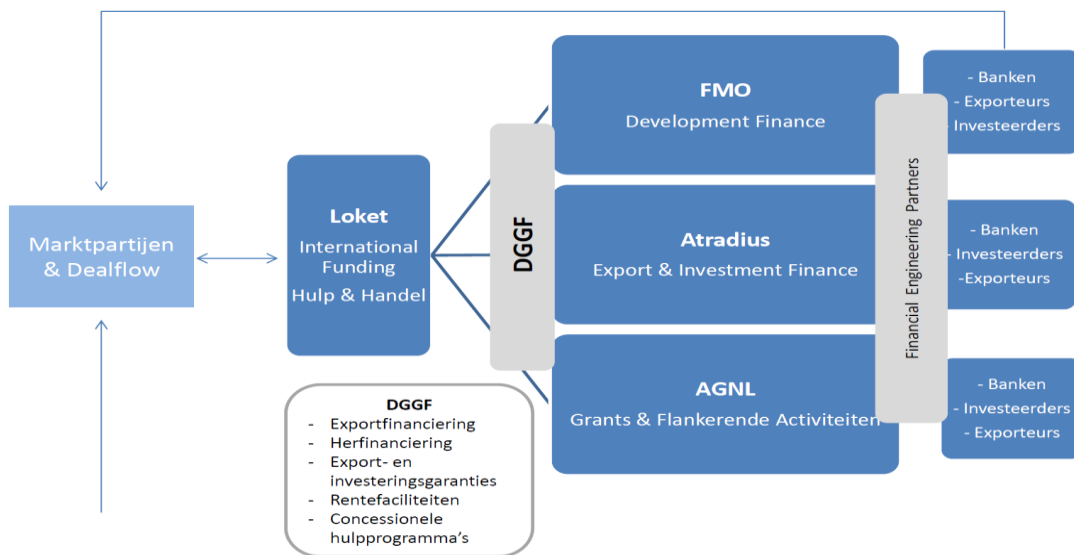
7. In het algemeen mag worden gesteld dat het succes van een revolverend fonds mede afhangt van de professionaliteit en kwaliteit van het fondsmanagement, operationele ondersteuning en monitoring van de projectvoortgang. In combinatie met de bovenstaande aanbevelingen leidt dit tot de aanbeveling om:

- a) De uitvoering van het DGGF te delegeren naar een professionele uitvoerder die actief interacteert met de ondernemers;

¹⁸ Vergelijk naar analogie: JP Morgan, Global Social Finance Research (Yasemin Saltuk), *A Portfolio Approach to Impact Investment. A Practical Guide to Building, Analyzing and Managing a Portfolio of Impact Investments* (October 2012).

- b) Gebruik te maken van de professionaliteit en ervaring van de huidige uitvoeringsorganisaties, Atradius, FMO en AgentschapNL;
- c) Hen samen te laten werken in een gemeenschappelijke frontoffice ten behoeve van de één-loket-functie voor MKB-ondernemingen en het kunnen organiseren van passende *smart mix funding* en operationele ondersteuning;
- d) Deze uitvoeringsorganisatie gezamenlijk verantwoordelijk te maken voor de uitvoering van het revolverende DGGF, zodat revolverende en – in eerste instantie - minder revolverende activiteiten in de verschillende fasen van internationaal investerende ondernemingen effectief en op basis van overeengekomen deliverables kunnen worden gefinancierd.
- e) Overweeg de governance van het fonds op afstand van de Rijksoverheid te plaatsen.

Governancemodel Revolving DGGF: Shared Responsibility



| Bijlagen

| 1. Gesprekspartners

Organisatie	Naam	Titel
NWP	Joris van Oppenraaij	Programme Manager Business Development
Topsector T&U / Greenport Holland	Rubert Konijn	Secretaris Internationaal
Topsector Agri&Food	Bob Steetskamp	Program Director
FME Internationaal	1. Mischa van Lin 2. Patrick Walison	1. Hoofd Internationaal Ondernemen 2. Adviseur Internationaal Ondernemen
Nederlands Centrum voor Handelsbevordering	Jan Siemons	Managing Director
Fenedex	Frannie Flinterman	Manager Department Export Services
Kamer van Koophandel	Ron Baats	Landelijke Coördinator Internationale Handel
Atradius	1. Vinco David 2. Heleen Quint	1. Senior Manager Dutch State Business 2. Manager claims & recoveries
ING Nederland	1. Ruud van Dusschoten 2. Arnold Esser 3. Art van Bruggen 4. Ron Hansen	1. Executive Director Business Banking 2. Programma Directeur Externe Betrekkingen Zakelijke Kredieten 3. Marketing MKB 4. Managing Director/Export Finance
ABN AMRO	1. Janet Nieboer 2. Carmen Jessurun	1. Head Global Export & Project Finance 2. Hoofd Export Finance
Rabobank	1. Diane Boogerd 2. Harry Weinands	1. Global Head Trade & Commodity Finance 2. Hoofd Export Finance
Triodos Bank	1. Daniel Povel 2. Michael Jongeneel 3. Marilou van Golstein Brouwers	1. Hoofd Kredietbedrijf 2. Managing Director of Triodos Investment Management 3. Algemeen Directeur Triodos Investment Management
Agentschap NL	1. Jeroen Heijs 2. Annelies Drost 3. Koen Hamers 4. Aad de Koning 5. Simon Warmerdam	1. Sectormanager Policy Intelligence Unit 2. Project Advisor 3. Team Manager Private Sector Investments and Knowledge Cooperation Asia 4. Unit Manager Fonds Duurzaam Water en Faciliteit Duurzaam Ondernemen en Voedselzekerheid 5. Programme Manager Partners for Water
FMO	Steven Duyverman	Team Manager FOM
Erasmus Universiteit Rotterdam	1. Karen Maas 2. Kellie Liket	1. UD 2. PhD
Panteia	Lia Smit	Senior account manager

| 2. Literatuur en bronnen

Literatuur niet elders genoemd:

Agenda voor een strategische inzet van het instrumentarium voor exportfinanciering (2012) Rapport High Level werkgroep export financiering, Den Haag.

Agentschap NL: Analyse van Afgewezen voorstellen (steekproef onder 215 projecten van 2005-2012).

Agentschap NL: Stand van Zaken PIB en DHK (juli 2013)

Agentschap NL: Tenderdatabases PSI 2009 t/m 2012 (inclusief PSI plus)

APE: Knelpunten in de Nederlandse export naar BRICs, november 2011.

Atradius/Fenedex: Trends in Export 2013.

Dumitru, A., Hartsema, E. en Valstar, M. (2010) PSI Spin-off Investments, Agentschap NL.

FME-CWN: Rapport Onderzoek Internationaal Ondernemen, juni 2013

ING Economisch Bureau: Nederlandse handel meer Europees dan mondiaal, december 2011.

Panteia: Exportindex MKB/ontwikkelingen 2008-2011, mei 2013.

| 3. Landenlijst DGGF

Afghanistan
Albanië
Algerije
Angola
Armenië
Bangladesh
Benin
Bhutan
Bolivia
Bosnië-Herzegovina
Burkina Faso
Burundi
Cambodja
Colombia
Congo Dem. Republiek
Djibouti
Egypte
Eritrea
Ethiopië
Filippijnen
Gambia
Georgië
Ghana
Guatemala
India
Indonesië
Jemen
Jordanië
Kaapverdië
Kenia
Kosovo
Laos
Libië

Macedonië
Madagaskar
Malawi
Maldiven
Mali
Marokko
Moldavië
Mongolië
Mozambique
Myanmar
Nepal
Nicaragua
Niger
Nigeria
Pakistan
Palestijnse Gebieden
Peru
Rwanda
Sao Tomé
Senegal
Sierra Leone
Somalië
Sri Lanka
Suriname
Tanzania
Thailand
Tunesië
Uganda
Vietnam
Zambia
Zimbabwe
Zuid-Afrika
Zuid-Sudan

|4. Houtskoolschets DGGF

1. Het Fonds verstrekt financiering aan ondernemers in Nederland en in de lage- en middeninkomenslanden, vooral het midden-en kleinbedrijf.
2. Het Fonds biedt hiertoe op maat gesneden financieringsvormen aan ondernemers in Nederland en de lage en middeninkomenslanden met goede (investerings-)plannen. Hierbij worden drie sporen c.q. pijlers onderscheiden:
 1. Ondersteuning van directe investeringen van Nederlandse MKB-ondernemers in lage- en middeninkomenslanden;
 2. Directe investeringen in lokale MKB-ondernemingen, waarbij het gaat om verschillende financieringsinstrumenten in combinatie met business development ondersteuning aan investeringsfondsen en innovatieve concepten die zich richten op het bevorderen van financiering voor het 'missing middle' segment in ontwikkelingslanden;
 3. Exportfinanciering van ontwikkelingsrelevante projecten, waarbij het gaat om het faciliteren van transacties voor bedrijven die ten goede komen aan ontwikkelingsrelevante activiteiten maar waar de markt zijn werk onvoldoende doet alsmede het bewerkstelligen van een level-playing field voor het Nederlandse bedrijfsleven, mogelijk met behulp van concessionele leningen en aanvullende exportkredietverzekeringen.
3. Het fonds springt in op marktfalen (banken (NL en lokaal) verstrekken moeilijk financiering aan bedrijven (NL of lokaal) die willen ondernemen in ontwikkelingslanden).
4. Het fonds heeft een revolverend karakter.
5. Uitvoering en beheer komt buiten BZ te staan.
6. Activiteiten die worden ondersteund met financiering uit het fonds moeten ontwikkelingsrelevant zijn en aan IMVO voorwaarden voldoen, waarbij de administratieve lasten tot een minimum worden beperkt.
 - a. Definitie van ontwikkelingsrelevant: het creëren van werkgelegenheid, de overdracht van kennis en vaardigheden en het uitbreiden van de productiecapaciteit in ontwikkelingslanden.
 - b. IMVO richtlijnen: OESO Richtlijnen voor Multinationale Ondernemingen en - afhankelijk van de omvang van het bedrijf, de aard van de sector en de ernst van de MVO-risico's - aangevuld met de IFC Performance Standards. Bedrijven die, op het moment dat financiering wordt verstrekt, nog niet aan alle criteria voldoen, krijgen alsnog de gelegenheid om benodigde wijzigingen stap voor stap door te voeren. Dit gebeurt op basis van een vooraf afgesproken plan.
7. Het Fonds staat open voor de PSD-landenlijst plus 5 (India, Libië, Jordanië, Somalië, Zimbabwe).
8. Bestaande programma's als FIB, FOM, FOM/OS, PSI, MASSIF en ORIO zullen zoveel mogelijk onder het fonds worden gebracht, en mogelijk niet zelfstandig blijven bestaan. Middelen uit deze bestaande programma's kunnen aan het fonds worden toegevoegd bijvoorbeeld om:
 - concessionele leningen mogelijk te maken
 - in te zetten voor flankerend beleid

Bron: BHOS notitie van 5 april 2013

| 5. Nederlandse Export naar DGGF landen 2012 (CBS)

Land	Export (% Totaal DGGF)	Export (EUR x 1.000)
Nigeria	14,33%	€ 2.689.767
Zuid-Afrika	11,65%	€ 2.186.226
India	10,21%	€ 1.915.789
Egypte	7,06%	€ 1.324.704
Ghana	6,20%	€ 1.163.807
Thailand	5,58%	€ 1.047.445
Marokko	4,92%	€ 922.590
Algerije	4,08%	€ 765.049
Indonesië	3,35%	€ 629.153
Vietnam	3,05%	€ 573.148
Angola	2,32%	€ 435.195
Libië	2,14%	€ 401.790
Filipijnen	1,76%	€ 331.138
Colombia	1,75%	€ 328.495
Senegal	1,60%	€ 300.342
Pakistan	1,58%	€ 296.499
Jordanië	1,41%	€ 264.990
Tunesië	1,30%	€ 243.582
Suriname	1,27%	€ 238.369
Congo (Democratische Republiek)	1,16%	€ 217.594
Jemen	1,13%	€ 212.093
Peru	1,09%	€ 203.702
Kenia	0,96%	€ 180.204
Benin	0,79%	€ 147.503
Bangladesh	0,75%	€ 141.601
Kaapverdië	0,65%	€ 122.893
Niger	0,59%	€ 110.590
Tanzania	0,55%	€ 103.332
Bosnië-Herzegovina	0,53%	€ 99.967
Ethiopië	0,48%	€ 90.704
Afghanistan	0,45%	€ 84.956
Macedonië	0,42%	€ 78.132
Georgië	0,41%	€ 76.385
Sri Lanka	0,29%	€ 55.293
Guatemala	0,28%	€ 53.461
Bolivia	0,28%	€ 52.725
Oeganda	0,28%	€ 52.005
Moldavië	0,27%	€ 51.267
Burkina Faso	0,25%	€ 47.108
Mozambique	0,24%	€ 45.344
Nicaragua	0,24%	€ 44.225
Zambia	0,23%	€ 43.602
Armenië	0,23%	€ 42.803

Mali	0,22%	€ 40.537
Albanië	0,20%	€ 38.254
Sierra Leone	0,19%	€ 35.520
Mongolië	0,17%	€ 32.000
Rwanda	0,15%	€ 28.300
Djibouti	0,14%	€ 26.606
Gambia	0,14%	€ 25.737
Kosovo	0,13%	€ 23.850
Zimbabwe	0,12%	€ 22.826
Madagaskar	0,08%	€ 14.641
Cambodja	0,06%	€ 12.014
Nepal	0,06%	€ 11.236
Malawi	0,05%	€ 9.695
Burundi	0,03%	€ 6.495
Palestijnse gebieden	0,03%	€ 6.250
Maldiven	0,03%	€ 6.119
Somalië	0,02%	€ 3.874
Eritrea	0,01%	€ 2.645
Laos	0,01%	€ 1.700
Sao Tomé en Príncipe	0,00%	€ 881
Zuid-Sudan	0,00%	€ 0

| 6. Voorbeelden mogelijke EKV- transacties onder DGGF

Voorbeelden van transacties die geen doorgang hebben gevonden onder de EKV, meestal als gevolg van het landenbeleid, maar die wel voor DGGF in aanmerking zouden kunnen komen.

Het betreft transacties waarvoor wij vanaf begin 2012 zijn benaderd, maar waarvoor geen aanvragen zijn ingediend. Sommige van onze klanten weten de underwriters te vinden en toetsen eerst of een aanvraag indienen zin heeft. Omdat er alleen is gepolst en er n.a.v. dit polsen geen aanvragen zijn ingediend, hebben wij niet altijd details van de transacties beschikbaar. Onderstaande transacties geven wel een beeld.

Belangrijke klanten van ADSB:

Klanten van DSB zijn zowel mkb als grote bedrijven zoals Damen, IHC, Philips Medical Systems, VDL. Deze maken ook vaak gebruik van NL toeleveranciers uit het MKB segment.

Aannemingsbedrijven zoals Boskalis, van Oord en BAM maken over het algemeen lokaal gebruik van toeleveranciers, voor de inkoop van stenen en ander materieel. Bovendien huren ze lokaal werknemers in.

Toeleveranciers van Damen die in het MKB segment vallen zijn onder meer:

Heinen & Hopman (airco systemen), Alpatron (navigatie), Van Wingerden (ramen), Ekels (Elektrotechniek), Econosto (Afsluiters),

VDL maakt minder gebruik van toeleveranciers maar VDL maakt zoveel mogelijk zelf door de inzet van dochterondernemingen die individueel vaak tot het mkb behoren. VDL is belangrijk voor de werkgelegenheid in de gehele Brabantse regio.

Transacties waarvoor Atradius benaderd is

Burkina Faso

Levering van bussen door Van Vliet) aan particuliere afnemer in Burkina Faso. Bussen zouden worden ingezet ter vervanging en uitbreiding bestaande wagenpark. Levert een bijdrage aan de lokale economie omdat meer mensen, inclusief de productie en handelswaar van kleine boeren, veiliger vervoerd kunnen worden. De leverancier levert ook kennis over busonderhoud.

Geen EKV, omdat Debiteur zonder extra zekerheden niet paste in acceptatieregels EKV.

Burundi

Betreft waterinfrastructureel project ten bedrage van ca Euro 10 mln. Debiteur is de overheid. Dit project is vooral ontwikkelingsrelevant en voorziet ook in structurele kennisoverdracht ten aanzien van watermanagement. Project komt lokale hygiëne en landbouwirrigatie ten goede.

Geen EKV vanwege geen dekking Burundi

Congo (DRC)

Levering loods en door NL MKB bedrijf, ten bedrage van ca Euro 500K. Debiteur is een publieke koper. De loods zou worden gebruikt als opslagplaats voor goederen en levert in die zin bijdrage aan lokale economie, voorkoming voedselbederf, werkgelegenheid en de lokale belastinginkomsten.

Geen EKV vanwege geen dekking op Congo

Malediven

Levering van een bevoorradingschip door Damen, ca Euro 1 mln. Debiteur: publieke koper. Schip zou naar verwachting worden ingezet voor bevoorrading vakantieparken. Zou bijdrage leveren aan lokale werkgelegenheid en genereert belastinginkomsten.

Geen EKV vanwege concessionaliteitsvereisten op Malediven, en EKV biedt geen dekking op Malediven.

Myanmar

Levering reserve-onderdelen voor baggerschepen ten bedrage van Euro 300K. Debiteur: lokale havenautoriteiten. IHC zou deze transactie graag willen gebruiken als een opstap naar de levering van baggerschepen.

De levering van onderdelen zelf wordt gebruikt om de bestaande vloot van de haven te moderniseren. Er is sprake van kennisoverdracht op het gebied van montage en onderhoud. De aldus gemoderniseerde baggerschepen worden ingezet om de haven te verbeteren en lokale handel en economie te stimuleren, waardoor de lokale overheid meer belastinginkomsten krijgt.

Voor Myanmar hebben overigens diverse exporteurs belangstelling getoond

Geen EKV vanwege geen dekking op Myanmar

Oeganda

Leggen van pijpen ten behoeve van de aanleg van de Kenia-Oeganda oliepijplijn. Bedrag: ca Euro 15 mln. Debiteur is een particuliere onderneming. De transactie levert een bijdrage aan de lokale economie vanwege verbeterd olietransport, en verhoogt aldus de belastinginkomsten. De aannemer zal lokaal werknemers inzetten.

Geen EKV omdat Debiteur op eerste gezicht niet acceptabel leek zonder zekerheid

Pakistan

Levering twee sleepboten door Damen, gezamenlijk groot Euro 15 mln. Debiteur : Karachi-Port trust. Sleepboten zouden worden gebruikt voor diverse sleepwerkzaamheden in de haven van Karachi/Pakistan.

Stimuleert lokale economie, lokale werkgelegenheid en naar verwacht mag worden profiteert lokale MKB daar van mee. Havengelden en extra activiteit genereren extra belastinginkomsten lokaal.

Geen EKV vanwege dicht op publieke debiteuren Pakistan

Sierra Leone

Aanleg en verbeteren haven. Een transactiebedrag werd niet genoemd. Dergelijke werkzaamheden stimuleren in zijn algemeenheid de lokale economie en dragen ook bij aan de lokale werkgelegenheid. Aannemer zal voor werkzaamheden ook lokale mensen inhuren. Extra lokale belastinginkomsten door meer havengelden en meer economische activiteit.

Geen EKV op Sierra Leone

Soedan

Levering bussen door VDL. Debiteur is de centrale overheid van Soedan. Bussen zouden worden ingezet ter vernieuwing en verbetering van bussempark van de overheid, opdat meer mensen, inclusief productie van kleine boeren, veiliger kunnen worden vervoerd. Levert bijdrage aan lokale economie, lokale werkgelegenheid.

Geen EKV dekking op Soedan

Soedan en Zuid Soedan

We zijn diverse keren telefonisch benaderd met de vraag of we de levering van ziekenhuis(apparatuur) konden verzekeren op (Zuid)Soedan. Daar zijn geen verdere gegevens van. De verwachting is gerechtvaardigd dat we aanvragen zullen krijgen indien er verzekeringsmogelijkheden zijn. Dergelijke transacties voorzien in de regel in structurele kennisoverdracht en inhuur lokale werknemers. Bovendien bevordert dit de gezondheid van (tevens) mensen in de productieve leeftijd, zodat er minder arbeidsuitval is.

Geen EKV dekking op (Zuid)Soedan

Zuid Soedan

Levering 4 olietankers door Damen à Euro 2,5 mln tbv particuliere onderneming die olieraffinaderijen bevoorraadt. Draagt bij aan lokale werkgelegenheid vanwege stimuleren olieproductie en levert dan dus ook lokale belastinginkomsten op. Damen heeft voldoende toeleveranciers in het Middensegment, zie boven.

Geen EKV dekking op Zuid Soedan

Zuid Soedan:

Levering computerhardware, ten bedrage van Euro 100K. Exporteur: een NL MKB bedrijf. De computerhardware was bedoeld voor een lokale oliemaatschappij in Zuid Soedan. Transactie zou

bijdragen aan lokale economie, en de lokale werkgelegenheid en zou dan ook een verhoging van de lokale belastinginkomsten met zich meebrengen. Tevens kennisoverdracht in het gebruik van de software.

Geen EKV dekking Zuid Soedan

Suriname

Levering van een sleepboot door Damen à Euro 1,6 mln aan particuliere onderneming in Suriname (lokaal bouwbedrijf). Zou worden gebruikt voor verscheping bouwmaterialen. Draagt bij aan stimuleren lokale economie en werkgelegenheid en zou dan ook belastinginkomsten genereren.

Geen EKV, omdat Debiteur zonder zekerheden niet in acceptatiecriteria viel.

Tanzania

Philips is mogelijk in de race voor ORIO transactie op Tanzania. Betreft levering van 31 ziekenhuizen, ten bedrage van ca Euro 15 mln (daarbovenop een schenking van ca Euro 11 mln)

Ontwikkelingsrelevant, structurele kennisoverdracht, stimuleert de lokale werkgelegenheid. Bovendien bevordert dit de gezondheid van (tevens) mensen in de productieve leeftijd, zodat er minder arbeidsuitval is.

Transactie voldoet mogelijk niet aan EKV landenbeleid vanwege het feit dat landenplafond bijna is bereikt.

Tot slot heeft Simed belangstelling getoond voor de levering van medische apparatuur naar diverse landen in Centraal Afrika.

ⁱ Voor de verdere toelichting op de conclusies van de High-Level werkgroep verwijzen wij naar het desbetreffende rapport.