

P+

SPECIAL

Jaargang 15
week 9 | 2017

FMO
succesvol met
Massif-fonds

Beloning voor hoog risico

Hoog risico loont

Kleine ondernemers in het onrustige Midden-Oosten krijgen ook bedrijfskapitaal vanuit het Massif-fonds van FMO.



Hoeveel kleine ondernemers financiële steun kregen vanuit het Nederlandse Massif-fonds van FMO? Het is een schatting. Het afgelopen decennium bereikten de investeringen zo'n één miljoen micro-ondernemers en 50 duizend bedrijven in het midden- en kleinbedrijf. Hard is wel het cijfer van de groei die dit jubilerende fonds van de ontwikkelingsbank FMO maakte. Met een rendement van 4,7 procent per jaar groeide het kapitaal van 324 miljoen naar 550 miljoen euro. Een gesprek met fondsmanager Jeroen Harteveld over het succesvol investeren in landen, waarvan je zou denken: daar moet je vooral weg blijven.



Vrijwel geen bank of fonds durft het aan: investeren in kleine ondernemers in landen als Congo, Nigeria of Afghanistan. FMO's Massif-fonds doet het al tien jaar en vaart daar wel bij. Hetzelfde geldt voor de lokale bedrijven. Dat trekt de aandacht. "Er wordt goed op ons gelet. Als wij aan een partij risicodragend kapitaal verschaffen, zie je ook andere partijen instappen. Men weet dat wij er dan al grondig naar hebben gekeken." Gevraagd naar een illustratie van de aanjaagfunctie van Massif verwijst fondsmanager Jeroen Harteveld (1978), al 12,5 jaar actief bij ontwikkelingsbank FMO, naar zijn verleden als *investment officer* Afrika. "Ik heb toen veel Massif-deals afgesloten. Bijvoorbeeld in Nigeria. Een extreem moeilijke markt voor bedrijven en investeerders. Gedomineerd door zeer hoge rentetarieven. Impact investors zoals wij zie je daar nauwelijks. Wij selecteerden bijvoorbeeld een lokale microfinancieringsinstelling die nog niet eerder met buitenlands kapitaal had gewerkt. We hebben toen leningen

verstrekt, waardoor ze zijn gaan groeien. Niet lang daarna gingen onze collega-fondsen er ook investeren. Daar waren we heel blij mee. Zo willen we werken, als katalysator om ook andere internationale partijen aan te trekken."

"Wij werken met een ander risicoprofiel"

Tien jaar geleden ging Massif van start, als een fusie van drie al langer bestaande FMO-fondsen. Met een stevig startkapitaal, verstrekt door de Nederlandse overheid, moest het nieuwe fonds zich richten op kleine ondernemers in lage- en middeninkomenslanden. Het moest wel de eigen broek ophouden: Massif werd opgezet als een revolverend (ronddraaiend) fonds: de uitgezette middelen moeten worden terugbetaald, met rente of rendement. Het kapitaal dat in het revolverende fonds terugvloeit kan zo steeds opnieuw worden ingezet. Dat is bij Massif uitstekend gelukt. Vanuit het budget voor ontwikkelingssamenwerking is er de afgelopen jaren tien jaar 324 miljoen euro in

Massif gestopt. Dankzij het rendement van gemiddeld 4,7 procent is het fonds in die tijd met ruim de helft gegroeid. Massif beschikt inmiddels over een gecommiteerde portefeuille van 550 miljoen euro. Daarmee behoort het wereldwijd tot de grootste fondsen die zich richten op *financial inclusion*, het financieren van groepen die geen toegang hebben tot reguliere financiële dienstverlening. Van de uitstaande gelden bestaat een derde uit leningen en twee derde uit deelnames in bedrijven en fondsen (*equity*). Naar schatting bereikten de investeringen het afgelopen decennium één miljoen micro-ondernemers, en 50 duizend bedrijven in het midden- en kleinbedrijf.

Wat maakt Massif anders dan andere investeringsfondsen, waardoor kunnen jullie succesvol opereren in een markt waar anderen voor terugschrikken? Harteveld: "Met ons rendement van 4,7 procent hebben we het goed gedaan. Maar onze collega's doen het ook goed. Het is inmiddels echt een foutieve perceptie dat dit een verlies- ➤



Fondsmanager Jeroen Harteveld van FMO: "Voor mij is het Massif-fonds een absolute droom. We kunnen een volledig pakket aanbieden. Je kunt met *seed capital* beginnen. Als het groeit, maar nog niet rijp is voor een aandeleninvestering, kun je een extra lening verstrekken. En als de kwaliteit van de organisatie tekort schiet bieden we deskundige ondersteuning aan. Vaak is de administratie nog niet op orde, of de organisatie van het financieel management. Met die steun kunnen we fondsen en bedrijven naar een hoger niveau brengen. En tegelijkertijd onze eigen risico's verkleinen."

DURFT MASSIF ZELFS IN LIBIË TE INVESTEREN?

Ja, via een financiële constructie in drie stappen, maar wel met een hoog bedrag. “Ook voor ons aan de hoge kant”, noemt Hartevelde Massif’s meest recente investering van 15 miljoen dollar in een fonds voor kleine ondernemingen in het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Maar het gaat dan ook om ‘een heel inspirerend initiatief’. Het Sanad-fonds investeert in een lastige regio, gekenmerkt door instabiliteit. “Het gaat om hoog-risicodragend kapitaal, in landen als Jordanië, Libië, en Jemen. Daar moet je een bepaalde omvang voor hebben. We hebben ons daar echt gecommitteerd, om Sanad voldoende armslag te geven. Het gaat om een investering die voor FMO zelf nog te risicovol is. Maar Massif is er geschikt voor.” Sanad (‘ondersteuning’ in het Arabisch) wil met microfinancieringen bijdragen aan meer stabiliteit. “FMO’s betrokkenheid moet leiden tot het aantrekken van verdere financiering, zodat we kleine ondernemingen kunnen blijven steunen en werkgelegenheid voor jongeren in de lage- en middeninkomensregio’s van het fonds stimuleren”, zei Sanad’s bestuursvoorzitter Wolfgang Reuss.

Feitelijk is de Massif-investering onderdeel van een drietrapsraket: ook Sanad financiert ondernemers niet rechtstreeks. Dat doet het door weer te investeren in lokale financiële instellingen. Die lokale partners van Sanad hebben tot nog toe 83 duizend leningen verstrekt, het overgrote deel aan kleine ondernemers. Met de investering vanuit het Massif-fonds wil Sanad zich meer richten op initiatieven in de landbouw, huisvesting, werkgelegenheid voor jongeren en vrouwen.

De macro-economische verwachting voor Noord-Afrika en het Midden-Oosten is niet erg optimistisch: de economische groei zal de komende jaren beperkt zijn. Investeerders zullen hun geld vooral stoppen in grote bedrijven. Daar schiet de bevolking niet zoveel mee op, omdat vooral het midden- en kleinbedrijf banen creëert. Dat is het belang van investeringen zoals die van Sanad. De Massif-investering sluit aan bij het streven van de Nederlandse overheid om de economie in deze regio te ondersteunen, met name in landen die te maken hebben met een sterke toestroom van vluchtelingen.

➤ gevende markt is, waar je veel investeringen moet afschrijven. Maar je moet wel onderscheid maken. Vooral kleinere fondsen hebben het vaak moeilijk. Als een van onze 125 klanten omvalt is dat heel vervelend, maar het beïnvloedt onze overall resultaten niet zo snel. Dat is anders als je maar 10 klanten hebt. Het voordeel van FMO is dat we een organisatie hebben van 450 personen. We doen dit ook al ruim 45 jaar. We zijn in vrijwel elk land al eens geweest. We beschikken over uitgebreide netwerken. Dat geeft ons een voorsprong in de selectie van partijen waarmee we willen werken. Goede projecten vinden is het probleem niet; dagelijks krijgen we verzoeken voor financiering.”

Hartevelde: “Onze collega’s richten zich vaak uitsluitend op één werkwijze. Ze kopen delen van bedrijven. Of ze verstrekken alleen maar leningen. Wij doen beide. En we verstrekken ook seed capital, waarmee we jonge startups financieren. Dat is heel succesvol. We hebben geïnvesteerd in lokale banken die startkapitaal verstrekken, die ons inmiddels niet meer nodig hebben. Die opereren nu vanuit New York

of Londen. Dat zijn absolute succesverhalen. Waar we ook anders in zijn is dat we vooral leningen verstrekken in lokale valuta. Dat ligt rond de 80 procent. We promoten dat actief. We vinden dat de man of vrouw op de hoek van de straat niet geconfronteerd moet worden met valutabewegingen op de internationale markt. Als al jouw inkomsten in shillings zijn, moet het niet nodig zijn dat jij je zorgen maakt over wat de dollar internationaal doet. Dat risico op valutaschommelingen nemen wij voor onze rekening. Voor mij als fundmanager is het een hele uitdaging. We hebben meer dan 30 local currencies in onze portfolio. Als de Indiase roepie devalueert, kost ons dat geld. Maar door de omvang van het fonds kunnen we spreiden, waardoor de negatieve impact minder is.”

Groeit de markt voor het investeren in kleine ondernemers in moeilijke landen?

“Zeker, zonder twijfel. Er is de afgelopen jaren veel extra geld beschikbaar gekomen. Tien jaar geleden ging het om twee miljard aan investeringen, nu zitten we op 13 miljard. Is dat voldoende? Nee. By far nog niet. Maar er is nu brede overeenstemming dat inclusive finance een

“Van Nigeria tot Myanmar tot Libië”

goede investering is. Kijk maar naar de fondsen van Triodos, die hebben inmiddels een behoorlijke omvang. Er zijn veel Nederlandse beleggers die succesvol willen investeren, maar ook iets goeds willen doen.”

De goede resultaten van het Massif-fonds werden vorig jaar in een externe evaluatie erkend. Reden voor het ministerie om de samenwerking opnieuw met tien jaar te verlengen. Daardoor kan het fonds de komende jaren 60 tot 65 miljoen euro per jaar uitzetten. Eén procent van het werkkapitaal is bestemd voor capaciteitsontwikkeling bij de partners. En er komt meer geld beschikbaar voor startups. Massif mikt erop het komende decennium 1,2 miljoen bedrijven in het mkb of de microsector te ondersteunen, waarvan ruim de helft vrouwelijke ondernemers. En het fonds moet zich in de nieuwe taakstelling nog meer dan voorheen richten op de moeilijkste markten: ondernemers in fragiele staten. Hartevelde: “Het zijn markten waar we deels al wel actief zijn, maar dat gaan we nog nadrukkelijker doen. Daarnaast zullen we ons nog meer richten op vrouwen en jongeren, vooral op het platteland. En we focussen meer op innovatieve betalingsstructuren. We geloven sterk in het potentieel van mobiel in het betalingsverkeer, the way to go. Een heel efficiënt middel om mensen te bereiken.”

HOEVEEL LOKALE ONDERNEMERS ZITTEN ZONDER FINANCIERING?

Lokale ondernemers kloppen vaak tevergeefs aan bij banken in hun eigen land. De Wereldbank schat dat minstens 40 miljoen ondernemers in lage- en middeninkomenslanden geen toegang hebben tot financieringskapitaal. Hun gezamenlijk financieringstekort bedraagt meer dan 800 miljard dollar.



Wat wordt de komende tijd de uitdaging?

“We gaan de grenzen opzoeken. Op plekken waar onze collega-fondsen nog niet actief zijn. Dat gaat om zo’n dertig landen. We onderzoeken nu bijvoorbeeld wat we verder in Afghanistan kunnen. Vooral nog in en rondom de hoofdstad Kabul. Dat is een enorme uitdaging. We kunnen om veiligheidsredenen geen bijeenkomsten in het land zelf plannen. Dus moet je elders bijeen komen, en via de ambassade werken. Lastig, maar daar is Massif voor bedoeld.

Het geldt ook voor onze thema’s. Zoals landbouw. Veel microfinanciers zijn sterk gericht op de stedelijke bevolking. Ze zien het platteland als een hoog-risicomarkt, die ze bovendien niet kennen. Dan zeggen wij: we kunnen ondersteunen door een studie te financieren naar de mogelijkheden. En we bieden aan de risico’s te delen. Dat doen we regelmatig.”

Met de nieuwe aanpak nemen ook voor jullie zelf de risico’s toe. Blijft het rendement op peil?

“Ik verwacht van wel. Onze investeringen hebben altijd al een ander risicoprofiel dan dat van andere partijen. Ook bij vergelijkbare fondsen als van Triodos of ASN. We werken met langere looptijden. Onze collega’s geven vaak lening van een of twee jaar, wij vanaf drie jaar. Regelmatig ook vijf of zeven jaar. Dat kunnen we mede dankzij de toezegging van het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ) om weer voor tien jaar met ons in zee te gaan. Die zekerheid geven wij door aan onze klanten. Waardoor ze hun kosten flink kunnen verlagen en zelf ook langer lopende leningen aan

ondernemers bieden. Met lagere rentes. Dat vinden wij belangrijk, want we willen niet dat onze doelgroep te hoge rentes betaalt. Hoewel je niet ontkomt aan hogere rentes dan wij gewend zijn. Microfinanciering is nu eenmaal een heel kostbaar model. Stel je voor dat de bank waar jij spaart elke week langskomt om je geld op te halen. En dan gaat het ook nog om korte-termijnfinanciering. Dan zit je zo in de tweecijferige rentepercentages. Ik vraag vaak aan mensen waarom ze bereid zijn 30 tot 40 procent rente te betalen. Daar zitten over het algemeen hele duidelijke economische afwegingen achter. Ik sprak een vrouw met een kledinghandeltje. Door haar lening hoefde ze niet meer iedere week naar de stad te reizen. Ze kon grotere partijen inkopen. Dus minder transportkosten, geen overnachtingen. Ik haal dat er zo weer uit, zei ze. De vaak hoge inflatie maakt het ook dragelijker. Mensen zijn niet gek. En zodra er een kans op financiering is, zie je de echte ondernemers bovenkomen. Dat vind ik altijd mooi om te zien.” ■

Website

FMO Massif-fonds www.fmo.nl

✦ TEKST HANS VAN DE VEEN

✦ FOTOGRAFIE OPMEER REPORT EN SANAD/FMO

✦ ART DIRECTION BUREAU BOUDEWIJN BOER + STUDIO 10

✦ UITGEVERIJ ATTICUS BV

✦ WWW.P-PLUS.NL

< Het ministerie van Buitenlandse Zaken gaat nog eens tien jaar door met het Massif-fonds, goed voor 60 tot 65 miljoen euro per jaar aan investeringskapitaal.

HELPT MASSIF OOK BIJ OPBOUW MYANMAR?

“Typisch een land voor Massif”, zegt Hartevelde over Myanmar. Het Aziatische land opende nog maar een paar jaar geleden de luiken voor de buitenwereld. Met een inwonertal van 57 miljoen mensen biedt het volop mogelijkheden voor economische ontwikkeling. Een van de grote barrières is de weinig ontwikkelde bankensector. “Daar is ruim voldoende werk voor ons te doen.” Een paar maanden geleden investeerde Massif drie miljoen dollar in lokale valuta in een van de belangrijkste microfinancieringsfondsen van Myanmar, Dawn. Een belangrijke versterking van het fonds, dat nu over een kapitaal beschikt van 10 miljoen dollar. Het was een van de eerste goedgekeurde buitenlandse investeringen in de microfinance sector in Myanmar. FMO heeft sinds 2014 een positie opgebouwd in Dawn, en bezit nu 30 procent van de aandelen. De andere aandeelhouders zijn Triodos (ook 30 procent) en de Amerikaanse ‘small business borrower’ Accion (40 procent). Met de buitenlandse fondsen steunt Dawn zo’n 70 duizend vrouwelijke ondernemers, met leningen van tussen de 100 en 800 dollar. Een gemiddeld lening bedraagt 200 dollar. Volgens Gonzalo González, CEO van Dawn, kan het fonds met de FMO-investering verder uitbreiden naar delen van het land waar nu nog geen of nauwelijks krediet beschikbaar is voor kleine ondernemers. Hartevelde noemt Dawn een belangrijke partner. “Dit fonds kan vele kleine ondernemers, met name ook vrouwen, voor het eerst in hun leven toegang geven tot financiële middelen om te investeren in hun business.”

Profiteer • van de planeet

DUURZAME ENERGIE LOONT



Samen met ruim 630.000 klanten stimuleren wij van ASN Bank al sinds 1960 duurzame vooruitgang. Het mooie is: daar profiteert iedereen van. In de vorm van goed geld én een mooiere wereld. Bij ASN Bank bankier je met respect voor mens, dier en natuur. Onze inzet voor bijvoorbeeld duurzame energie, maar ook voor

een rijkere natuur en betere arbeidsomstandigheden levert een leefbaardere wereld op. Duurzaam bankieren is op termijn in ons aller eigenbelang. En het levert als bonus meteen al een goed gevoel op. Meer weten? Ga naar asnbank.nl voor meer informatie of open direct een betaalrekening.

Zo maakt geld gelukkig | asn  bank