

P+

SPECIAL

Jaargang 19  
Week 24 | 2021

Steun aan kwetsbare  
ondernemers in Jordanië

FMO staat  
garant



# Garant staan beter dan geld geven

## FINANCE STEUN KWETSBARE KLEINE ONDERNEMERS

Banken in opkomende economieën zijn niet erg geneigd risico's te lopen in de kredietverlening aan kleine ondernemers. Vrouwelijke ondernemers, jongeren en migranten hebben daar het meest last van. Ontwikkelingsbank FMO biedt de banken nu garanties voor als het misgaat. De covid-pandemie zorgt voor een sterk groeiende vraag naar dit soort garantstellingen. "Dit is een revolutionair idee." Jordanië gaat voorop.

**C**ovid-19 heeft complete sectoren in ontwikkelingslanden weggevaagd", zegt Maurits Fliche Boeschoten. "Toerisme, restaurants, hospitality. Noem maar op. Neem Jordanië, waar ze net een vierde lockdown achter de rug hebben. Een bedrijf als Royal Jordanian overleeft het wel, omdat de overheden ondersteunt. Maar als jij een kleine cateraar bent die aan de vliegtuigmaatschappij levert, dan red je het niet." "In Mexico zie je hetzelfde", vult Angelica Ortiz de Haas aan. "De situatie heeft een grote impact op het midden- en kleinbedrijf. En daar hebben kwetsbare ondernemers het meeste last van. Een jaar geen inkomen betekent dat ze door hun reserves heen zijn. Dan is het einde verhaal."

De twee landen waar beide FMO-medewerkers naar verwijzen zijn niet toevallig gekozen. Fliche Boeschoten werkte een aantal jaren als financieel specialist in Jordanië, en zag in de praktijk de barrières waar kleine bedrijven bij lokale banken tegenaan lopen. Ortiz de Haas is geboren in Mexico, waar ze ondervond hoe moeilijk het voor vrouwelijk ondernemers is om financiering te verkrijgen. Het was vanuit die achtergrond dat beiden enkele jaren geleden aan de wieg stonden van een nieuw FMO-programma, Nasira geheten. Het is Arabisch voor: 'Zij staat naast je'.

**Nasira moest voor FMO** iets geheel nieuws gaan doen: steun bieden aan kleine ondernemers die het vaak extra lastig hebben, omdat ze bij lokale banken niet in het normale format passen. Vrouwelijke ondernemers, die door erfvetten niet over eigen kapitaal beschikken. Of die routineus afgewimpeld worden door mannelijke bankemployees. Jongeren die nog geen trackrecord hebben opgebouwd, of de benodigde skills missen, en dus niet voor een lening in aanmerking komen. Migrantinnen, die zonder identiteitsbewijs geen eigen zaak kunnen beginnen. Nasira geeft garanties aan lokale banken, zodat zij alsnog bereid zijn kredieten te verschaffen aan deze ondernemers. Behalve van FMO ontvangt Nasira ook financiering van de Europese Unie. Vanuit het Team Europe Package (een programma om het mkb in Afrika en het Midden-Oosten te steunen tijdens de covid-pandemie) ontving Nasira in totaal 100 miljoen euro. Met als voorwaarde dat de focus ligt op moeilijk te financieren ondernemers. De Nederlandse overheid draagt nog eens 10 miljoen aan bij via het Massif fonds, dat door FMO beheerd wordt.

Dit stevige startkapitaal stelt Nasira in staat een programma op te tuigen dat volgens de initiatiefnemers in meerdere opzichten revolutionair is. Belangrijk daarbij is dat de EU bereid is het grootste risico te dragen. "We hebben tot nu toe drie deals afgesloten, voor bedragen van 20 tot 50 miljoen dollar", zegt Fliche Boeschoten. "Daarvan is per deal een paar miljoen afkomstig van

*"In veel landen is het onmogelijk krediet te krijgen alleen op basis van je businessplan"*

Europa. Als het mis gaat, wordt – na het verlies van de lokale bank – allereerst dit geld aangesproken. De EU doet dit omdat ze impact willen maken. Dat stelt FMO in staat nog eens 20 of 25 miljoen in zo'n deal te stoppen, tegen een lager risicoprofiel. Doordat de EU bereid is het grootste risico voor z'n rekening te nemen, kunnen wij die 100 miljoen van Europa opschalen tot een portefeuille van 600 miljoen. Dat is het mooie van deze aanpak."

**Het begin is gemaakt.** Bescheiden: "Wij zijn nog maar in de opstartfase. We denken in totaal zo'n dertig deals te doen, in vier jaar tijd. Daarbij willen we het accent geleidelijk aan verschuiven naar de meer uitdagende markten. De eerste deals doen we in landen met goed ontwikkelde financiële markten: Jordanië, Kenia en Zuid-Afrika. In de toekomst denken we bijvoorbeeld ook aan Mozambique en de Sahellanden. Dat zullen kleinere deals zijn, eerder 10 dan 30 miljoen. Maar de focus blijft dezelfde."

"Vrouwelijke ondernemers zijn voor veel lokale banken een nieuwe groep", vult Ortiz de Haas aan. "Hetzelfde geldt voor jongeren en migranten. We accepteren dat het af en toe fout zal gaan. Wij monitoren nauwgezet, op maandelijkse basis, wat er in de lokale situatie gebeurt. Als een lening niet terugkomt, vragen we ons af hoe dat komt. Kunnen we het kredietaanbod bijvoorbeeld aanpassen, samen met de bank? Uiteindelijk is het doel dat Nasira weer vertrekt en dat de bank zegt: ik heb veel geleerd en kan het nu wel zelf. Maar op dit moment zien we dat veel van de lokale financiële instellingen het nog niet proberen. Dit programma zet ze daartoe aan." >



Groepen ondernemers die gaan profiteren van de garantstelling zijn vrouwen en vluchtelingen uit bijvoorbeeld Syrië die in Jordanië een bedrijf willen starten.

“Als dit lukt stimuleer je productieve leningen die zich richten op kleine ondernemingen”



Is niet het gevaar dat lokale banken onverantwoorde risico's nemen, als het hen toch geen geld kost?

Ortiz de Haas: “Om dat te voorkomen is de deal dat de lokale partij het eerste risico draagt. Tot een maximum van 5 procent op de lening. Dat is de incentive voor hen om problemen allereerst zelf op te lossen. En wij hebben natuurlijk onze checks and balances, om te zorgen dat de leningen aan onze voorwaarden voldoen. En bij de specifieke doelgroep terecht komen. Dus de volgorde is dat de lokale partij het eerste risico op zich neemt, dan de EU en dan wij.”

Hoe werkt het in de praktijk. Gaan jullie al die kleine bedrijven in de gaten houden?

Fliche Boeschoten: “Nee, dat kunnen we niet. De lokale partij stelt een leningenportfolio samen van honderd of duizend mkb-bedrijven. Daar staat Nasira dan garant voor. Wij monitoren online wat er met die portfolio gebeurt, verzamelen data, en proberen er lessen uit te destilleren. We geven de banken ook technische assistentie. Deskundigen die hen helpen. Hoe bereik je deze specifieke doelgroepen? Hoe communiceren ze? En hoe moeten de banken zich daaraan aanpassen? Dat vind ik zelf heel mooi. Jonge mensen vormen de meerderheid van de bevolking in veel landen. Veel van hen hebben ideeën voor een eigen bedrijf. Maar ze weten niet wat ze daarvoor moeten doen. En de banken spreken hun taal niet. Nasira wil helpen daar verandering in te brengen.

“De slag die lokale banken moeten maken is dat ze niet meer uitsluitend kijken naar het beschikbare onderpand dat de kredietvrager heeft, maar meer naar de kwaliteit van het businessplan. Dat vinden we in Nederland heel normaal. Mede omdat we een heel oerwoud aan garanties hebben. Maar in veel landen is het onmogelijk krediet te krijgen alleen op basis van je businessplan. Daar moet je echt je hele hebben en houden op tafel leggen. Onze garantstelling moet banken aanzetten om zo'n businessplan veel serieuzer te nemen.”

En je merkt dat daar behoefte aan is?

Ortiz de Haas: “De vraag was al groot, maar door covid trekt die exponentieel aan. Het opmerkelijke van de huidige situatie is dat, in tegenstelling tot bij vorige crises, er veel geld beschikbaar is. Dat komt vooral door het vele geld dat overheden in de markt pompen. Maar banken in die landen vinden het nog steeds lastig te investeren in die ondernemers die zij als 'moeilijk te financieren' zien. Onze analyse was dat onze taak hier niet is om extra geld beschikbaar te stellen maar om risico's af te dekken, zodat de lokale banken hun eigen geld gaan inzetten. “We hebben klanten die hier heel open voor staan. Maar ze vinden het moeilijk de risico's te kwantificeren, daarom doen ze het nog niet. Bij andere moeten we meer zendingswerk doen. Ook voor ons is dit een uitdaging. Onze missie is om de taart groter te maken. We hebben de middelen daartoe, nu nog de banken vinden die het willen uitvoeren.”



## Welke bank in Jordanië gaat voorop?

Een van de eerste deals die Nasira sloot was met Bank al Etihad. Deze Jordaanse bank krijgt een garantstelling van 30 miljoen dollar om daarmee door Covid-19 geraakte midden- en kleinbedrijven te steunen.

“Ik heb gedurende mijn jaren in het land die bank goed leren kennen”, zegt Maurits Fliche Boeschoten. “Zij hebben een duidelijke missie om een financieel-inclusieve bank te zijn. Dat maakt ze tot een partner waarmee wij het verschil kunnen maken in Jordanië. Hun aanpak wordt daar ook gewaardeerd, ze zijn de afgelopen jaren gegroeid van de achtste plek naar de derde grootste bank van het land. Dat zien we vaker, dat banken die zich specifiek op deze doelgroepen richten een voordeel hebben. De belangstelling voor financiering van het mkb groeit sterk.”

Bank al Etihad zal de garantstelling vooral gebruiken voor kredieten aan door vrouwen geleide ondernemingen, jongeren en startups. Om door de corona-pandemie getroffen ondernemingen te steunen zette de bank al een speciaal noodfonds op. Naast financiële steun kunnen ondernemers bijvoorbeeld ook digitale workshops volgen waarin ze tips krijgen hoe hun bedrijf in deze moeilijke tijden overeind te houden. Het Nasira-pakket biedt ook technische ondersteuning aan de bank zelf, waarmee het de interne capaciteit kan versterken om de doelgroepen te steunen en nieuwe producten voor hen te ontwikkelen.

Wat betekent deze aanpak voor FMO zelf?

Fliche Boeschoten: “Deze aanpak is heel goed uit te breiden. Naar andere delen van de wereld, of op andere terreinen. FMO heeft altijd garantstellingen als onderdeel in het pakket gehad, maar die waren meestal gericht op het faciliteren van handel. Dat is een heel ander product. Wat wij met Nasira doen mikt echt op de core activiteiten van financiële instituties in opkomende markten. Hen steunen op gebieden waar zij risico's zien, die hen hinderen in lokale kredietverlening. Als dit lukt stimuleer je productieve leningen die zich richten op kleine ondernemingen. Dan is het ook voor FMO als geheel aantrekkelijk hier vaker op in te zetten.”

Ortiz de Haas: “Wij krijgen nu ook al vragen van banken in andere regio's. Maar we willen eerst zekerheid hebben dat deze aanpak werkt en leren van de ervaringen. Pas dan kunnen we deze manier van ondersteunen ook elders toepassen.” ■

Website

➤ [FMO over Nasira](#)

➤ TEKST HANS VAN DE VEEN • FOTOGRAFIE OPMEER REPORTS EN DEPOSITPHOTOS • ART DIRECTION BUREAU BOUDEWIJN BOER EN STUDIO 10 • UITGEVERIJ ATTICUS BV • [WWW.P-PLUS.NL](#)