

FMO slaat de brug

Als een van de weinige banken doorstond FMO de financiële crisis met glans. Nu is het tijd voor de volgende stap. In 2020 wil de ontwikkelingsbank mondiaal de leidende impact-investeerder zijn met investeringen die de helft minder vervuילend zijn. Impact en winst gaan prima samen, zegt CEO Kleiterp. “Wij richten ons op de voortrekkers van duurzame verandering. Zo dragen we er aan bij dat meer mensen toegang krijgen tot financiële diensten, voedsel en energie.” FMO wil bovendien de brug zijn voor Nederlandse ondernemingen in verre landen.

Wat inspireert een bankier? Dat loopt nogal uiteen, leeren we de afgelopen jaren. Maar bij Nanno Kleiterp is er geen ruimte voor twijfel. “Veel van wat wij doen en willen is hierop gebaseerd”, zegt hij, en wijst achter hem. In zijn werkkamer is een complete wand behangen met een schematische afbeelding van Vision 2050. De toekomstvisie van de World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) is ook die van de FMO-topman.

De visie laat zien hoe het mondiale bedrijfsleven kan helpen duurzame welvaart te creëren in 2050. “Een positief verhaal”, zegt Kleiterp, “waar ik meer mee kan dan met doemscenario’s. We gaan van 7 naar 9 miljard mensen. Dat is mooi voor bedrijven, want dat betekent veel extra consumenten. Maar het wordt alleen maar een mooi verhaal als we het duurzaam organiseren. Bedrijven moeten anders gaan produceren, consumenten moeten anders gaan consumeren. Alleen zo kunnen we overleven. Het inspireert mij ook omdat Vision 2050 laat zien waar wij als FMO het verschil kunnen maken.”

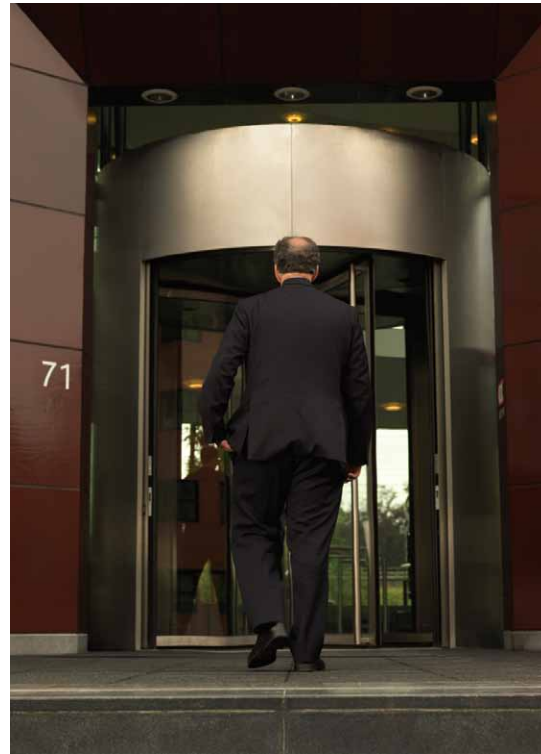
Dat verschil maakt de bank niet in volume. Een investeringsportefeuille van 6,6 miljard euro mag er zijn, maar in de wereld van mondiaal opererende investeringsfondsen en banken is de Financieringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden (FMO) vooralsnog een bescheiden speler. FMO wil echter leiden door te laten zien dat het anders kan. “Wij zien het als onze taak om grenzen te verleggen. We willen andere partijen duidelijk ma-

ken dat economisch rendement kan samengaan met duurzaam rendement. Sterker nog, móét samengaan. Alleen met een geïntegreerde benadering gaan we het redden.”

De ontwikkelingsbank voegt de daad bij het woord door onder meer te investeren in energiebesparing en duurzame energie. Zo is het een van de financiers van het 300MW windproject bij Lake Turkana in Kenia, het grootste windenergieproject in sub-Sahara Afrika. De 365 geplande windturbines moeten op termijn voorzien in 20 procent van de totale Keniaanse energiebehoefte. “Een heel mooi project” vindt Kleiterp ook de methaanwinning in Lake Kivu in Rwanda. Het levensbedreigende gas wordt verwerkt in een 25MW centrale en omgezet in energie, wat belangrijk is in een land waar de meerderheid van de bevolking geen toegang tot energie heeft. In Zuid-Afrika is FMO betrokken bij een ambitieus overheidsplan voor het vergroenen van de energievoorziening. Ook in Azië en Latijns-Amerika financiert het energieprojecten, zoals de opvang van zonne-energie en waterkrachtcentrales.

Duurzame energieprojecten in rurale gebieden bieden een uitgelezen mogelijkheid om milieu en armoedebestrijding te combineren. Het gaat veelal om kleinschalige, bewerkelijke projecten. Dat is lastig voor investeringsfondsen, die bij voorkeur grote bedragen wegzetten. Toch wil FMO juist die kant op, ook omdat het vaak om innovatieve projecten gaat. Zo is in Rwanda net een pilotproject van start gegaan met een business case voor het Nederlandse WakaWaka-initiatief. Duizenden

CEO Nanno Kleiterp laat zich steeds meer op MVO-bijeenkomsten in Nederland zien: “Als FMO kunnen wij helpen handelsketens te verduurzamen en efficiënter te maken.”



Kleiterp over het Dutch Good Growth Fund: "Ik vraag me af of 100 procent revolverend wel je belangrijkste ambitie moet zijn. Als het iets minder wordt, is het eigenlijk ook al mooi."

WIE IS NANNO KLEITERP?

Nanno Kleiterp (1953) studeerde sociologische economie aan de Universiteit Groningen in de jaren zeventig. Na een aantal jaren als ontwikkelingswerker kwam hij in 1987 bij FMO terecht, waar hij onder meer verantwoordelijk was voor investeringen in Zuid-Amerika. Sinds 2008 is Kleiterp CEO van de bank.

- huishoudens krijgen via microkredieten toegang tot zonne-energie. Bij succes wordt het model vanaf volgend jaar opgeschaald naar het hele land.

Om binnen een paar jaar uit te groeien tot leidende impactinvesteerder zijn twee reuzenstappen nodig. De portefeuille moet fors groeien, en de bank moet in harde cijfers aantonen dat de investeringen werkelijk bijdragen aan een duurzamer wereld.

Onderdeel van de 2020-ambitie is om voor elke euro die FMO zelf investeert eenzelfde bedrag van derden aan te trekken. Hoe lastig is dat?

"In het afgelopen jaar hebben we 1,5 miljard euro voor eigen rekening gedaan en 800 miljoen van derden gemobiliseerd. Het is een mooie uitdaging om dat te verdubbelen, bij een groeiende portefeuille. Een belangrijke stap was de lancering vorig jaar van het SNS FMO SME Finance Fund – opgezet samen met SNS Asset Management – met deelname van onder meer Zwitserleven, het Spoorweg pensioenfonds en het Pensioenfonds Openbaar Vervoer. Van de eerste 100 miljoen euro hebben we al 30 procent geïnvesteerd in de vorm van kredieten aan lokale banken. Zij financieren met dat geld kleine en middelgrote bedrijven, die normaal geen of weinig toegang hebben tot krediet. We werken ook aan een private equity fund-of-funds specifiek voor Afrika. Ook daarvoor zijn we in gesprek met pensioenfondsen die willen investeren."

Kleiterp: "In onze ambitie spelen de pensioenfondsen een belangrijke rol, net als particuliere stichtingen overigens. De interesse bij de grote jongens is er wel, maar ze moeten nog een

drempel over en de veronderstelling dat het rendement op duurzame investeringen lager is dan op niet-duurzame investeringen over boord zetten. Ik benadruk steeds dat het eerder andersom is. Zeker op de termijn waarop pensioenfondsen opereren, 20 tot 30 jaar. Dan kun je beter in Afrika investeren dan in Koninklijke Shell. Pensioenfondsen zoeken 6-8 procent rendement. Dat realiseren wij al jaren. Het begint nu te schuiven. In het nieuwe beleggingsbeleid gaan PGGM / PFZW voor het rendement dat ze nodig hebben om aan hun verplichtingen te kunnen voldoen, niet meer voor maximalisatie van het rendement. En ze zetten duurzaamheid centraal. Dat is revolutionair."

De achterban van de fondsen wil weten of hun geld goed wordt besteed. Dan moet je dus aantonen dat jouw investeringen behalve financieel rendement ook qua duurzaamheid impact hebben. Hoe ver is FMO daarin?

"Daar werken we hard aan. Met een team van specialisten ontwikkelen we een raamwerk voor impactmeting. Dat meetinstrument moet voor 1 januari klaar zijn. Vanaf volgend jaar gaan we ermee aan de slag. De kunst van het meten is het eenvoudig te houden. Dat is echt pionierswerk, een leerproces. Je moet aantonen hoeveel CO₂-uitstoot, gebruik van water of vervuiling door jouw investering is vermeden. Meting van sociaal rendement staat helemaal nog in de kinderschoenen. Dat kun je deels doen door de toename van werkgelegenheid te meten, maar dat is niet voldoende. Maar we komen er wel uit. De uitdaging is een prijskaartje te hangen aan natuurlijk kapitaal. Hoe waardeer je het gebruik van water, van bossen, CO₂-uitstoot? We beseffen nu dat we de natuur gebruiken zonder er voor te betalen. Er zit geen prijskaartje op, dus is er ook geen

beperking. Er zijn meer bedrijven die onderzoeken hoe je die prijs moet meewegen. Voor de financiële wereld is zo'n geïntegreerde benadering nog redelijk nieuw. Maar wij zijn ervan overtuigd dat het kan, en dat het moet. Je kunt niet meer zeggen: eerst economische groei, en dan ruimen we daarna de rotzooi wel op. Daar komen de Chinezen nu ook sterk van terug."

Milieu en maatschappij kunnen ook botsen. Zo berichtten de media onlangs over protesten van de lokale bevolking tegen een mede door FMO gefinancierde waterkrachtcentrale in Honduras.

"Ja, helaas. Je opereert met dat soort projecten altijd in een spanningsveld. Onze overtuiging is dat de meerderheid van de lokale bevolking dit project wil. Het gaat om een kleinschalige dam, die banen en goedkope energie oplevert. Maar een deel van de mensen blijft tegen. Het leidt tot een welles-nietesdebat, waar je op een gegeven moment niet meer uitkomt. Daarom hebben we nu een panel opgezet van onafhankelijke experts die klachten kunnen onderzoeken. Zij moeten nagaan of wij ons aan onze eigen maatstaven hebben gehouden. En of mensen daar desondanks last van hebben. Dat panel kan knopen doorhakken. Of als mediator optreden."

Wat opvalt is dat FMO zich ook in eigen land meer laat zien. U bent bestuursvoorzitter geworden van de koepel van natuurorganisaties IUCN NL, en neemt actief deel aan het debat over handel en ontwikkelingssamenwerking. FMO is onlangs partner geworden van het Initiatief Duurzame Handel. Sluit dat ook aan bij de nieuwe ambitie?

"We zijn een Nederlandse ontwikkelingsbank, de staat is voor 51 procent aandeelhouder. Het is dus niet meer dan logisch dat we de banden met Nederland aanhalen en verdiepen. Maar het heeft ook te maken met de wijze waarop wij kijken naar ons bedrijfsleven. De ketens van veel van onze bedrijven beginnen in opkomende markten. Daar ligt de basis van tal van eindproducten. De winning van die delfstoffen en de productie van die grondstoffen heeft een effect op het milieu, op de bossen, op de omstandigheden waarin mensen werken. Als FMO kunnen wij helpen die ketens te verduurzamen en efficiënter te maken. Daar hebben de Nederlandse bedrijven belang bij. En de consument wil het ook."

Kleiterp vervolgt: "Ik zie de ketenbenadering als de beste manier om het belang van Nederland te combineren met de belangen van ontwikkelingslanden. Het verminderen van de ecologische footprint van de BV Nederland is een essentieel onderdeel van de gecombineerde agenda van handel en ontwikkelingssamenwerking. Een tweede element is hoe wij als Nederland bijdragen aan grensoverschrijdende zaken als klimaatfinanciering, of de dreigende waterschaarste. Ook dat is ons belang. Daar moet je heel helder en transparant over zijn. De overheid laat nu studies doen naar de risico's op milieu- en sociaal gebied in sectoren waarin Nederlandse bedrijven internationaal actief zijn. Dat is belangrijk. Als je dat weet, dan kun je vervolgens een plan van aanpak maken om die risico's te verkleinen. Daar zien wij voor onszelf een duidelijke rol in weggelegd." ■

www.fmo.nl

WAT LEERT HET DUTCH GOOD GROWTH FUND VAN FMO?

Op 1 juli start het Dutch Good Growth Fund. Het beoogde vlaggenschip van het geïntegreerde beleid voor handel en ontwikkelingssamenwerking van minister Ploumen is een revolverend fonds. Mits goed ingezet werkt het kapitaal van zo'n fonds als een hefboom. Het kabinet wil het nieuwe fonds de komende jaren vullen met 700 miljoen euro aan ontwikkelingsgeld. Dat geld wordt vervolgens in de vorm van leningen, garanties en aandelenparticipaties ingezet om Nederlandse MKB'ers die activiteiten willen ontplooiën in arme landen en opkomende economieën te ondersteunen, evenals lokale ondernemers. Het fonds streeft naar 100 procent terugbetaling, zodat het geld steeds opnieuw kan worden uitgezet. Bij de opzet van het Good Growth Fund is goed gekeken naar het model van de Nederlandse Financieringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden. In de periode tussen 1999 en 2005 doneerde de staat een bedrag van in totaal 658 miljoen euro aan FMO, dat als kapitaal is opgenomen op de balans. Inmiddels is het eigen vermogen door winstinhouding gegroeid tot meer dan 2 miljard euro. Sinds 2005 heeft de FMO geen cent overheidsgeld meer nodig. In het afgelopen jaar bedroeg de nettowinst 133 miljoen euro.

Met een investeringsportefeuille van 6,6 miljard euro in 2013 is FMO uitgegroeid tot een belangrijke speler op ontwikkelingsgebied. De ontwikkelingsbank zette in datzelfde jaar 1,5 miljard euro aan nieuwe investeringen uit in lage- en middeninkomenslanden (minstens een derde van de gelden moet verplicht terecht komen in de allerarmste landen). Dat is ongeveer 40 procent van het hele ontwikkelingsbudget dat minister Ploumen dit jaar heeft te besteden.

Nanno Kleiterp nam actief deel aan de recente discussies over het Good Growth Fund. FMO zal er op verschillende manieren deel van uitmaken. Zo wordt de expertise die is opgebouwd met het eigen Fonds voor Opkomende Markten ingezet bij de opbouw van het Good Growth Fund, en wil FMO samen met het Initiatief Duurzame Handel (IDH) lokale producenten en boeren ondersteunen.

Twijfels houdt Kleiterp ook. Bijvoorbeeld over de veronderstelde behoefte vanuit het Nederlandse midden- en kleinbedrijf om te investeren in de armste landen, veelal fragiele staten. "Wij doen jaarlijks zo'n 35 tot 45 miljoen euro aan investeringen met het Nederlandse MKB, maar daar zijn de opkomende markten ook bij inbegrepen. Ik denk niet dat de totale vraag heel veel groter is. Alleen als het fonds hogere risico's neemt, zal die vraag toenemen. Prima, maar dan wordt het wel moeilijker al je geld weer terug te krijgen. Dus ik vraag me af of 100 procent revolverend wel je belangrijkste ambitie moet zijn. Ik snap wel dat de politiek dat wil, maar als het iets minder wordt, is het eigenlijk ook al mooi."