

## #24. Investeren in NL. Met Wouter Bos

Intro: "Dus realiseer je nou dat de grote technologische omwentelingen van deze tijd, bijna nooit alleen maar uit private zak gefinancierd worden, maar vaak beginnen bij publieke financieringen. En probeer dat model nou ook te gebruiken om de nieuwe technologische innovatie die we nodig hebben, bijvoorbeeld in het kader van de energietransitie ook tot stand te brengen."

Intro: "Welkom bij Money Matters. Een podcast van Social Finance NL waarin geld en impact centraal staan. Door in gesprek te gaan met politici, investeerders, filantropen, banken, sociaal ondernemers en andere specialisten proberen we antwoord te krijgen op de vraag hoe je sociale impact het beste kunt financieren."

Ruben: "Hi en leuk dat je luistert. Weer een nieuwe aflevering en nieuwe seizoen van Money Matters. Mijn naam is Ruben Koekoek, Social Finance NL en vandaag als co-host..."

Jamy: "Jamy Goewie, onder andere partner bij Shaping Impact Group en bestuurslid bij het Oranje Fonds."

Ruben: "Welkom Jamy en leuk dat je er bent als co-host."

Jamy: "Dankjewel. Het viel mij op dat ik jullie verleden keer veel complimenten heb gegeven, Ruben. En volgens mij is dat ook gewoon de reden dat ik hier nu weer zit, toch?"

Ruben: "Klopt, dan mag je blijven zitten. Dus je weet wat je te doen staat."

Jamy: "Dat is de strategie, oké."

Ruben: "En we zijn alweer beland in seizoen 3. En natuurlijk gaan we het hebben over geld en impact. En we gaan ook wat uitstapjes maken dit seizoen. Dus blijf ons vooral volgen en dan hoor je vanzelf wat het seizoen je allemaal gaat brengen. De eerste aflevering gaat zoals je gewend bent over investeren in sociale impact. Tijdens de opnames hebben we net een nieuw kabinet, dat aardig wat geld uittrekt voor de grote, sociale vraagstukken. Een mooi moment om te bespreken welke rol publiek en privaat heeft bij het impact investeren. En dat doen we niet alleen. Jamy, wil jij onze gast introduceren?"

Jamy: "Vandaag bij ons te gast, iemand die we vooral kennen als politicus, vicepremier en minister van Financiën tijdens de kredietcrisis. Dat was een spannende tijd. In 2010 verliet hij de politiek, onder andere om meer tijd met zijn gezin door te brengen. Hij werd partner bij KPMG, later bestuursvoorzitter van het VUmc. Inmiddels is hij CEO van Invest-NL, het staatsinvesteringsfonds dat zich richt op grote maatschappelijke thema's, zoals de energietransitie. In zijn vrije tijd doet hij graag aan wielrennen, schaatsen en koken. Mag ik u voorstellen: Wouter Bos!"

Ruben: "Welkom, Wouter."

Wouter: "Goedendag."

Ruben: "Toen je de politiek verliet, zei je ik ga meer tijd aan mijn gezin besteden, maar je hebt een behoorlijke CV opgebouwd sindsdien, dus is dat een beetje gelukt?"

Wouter: "Ja, volgens mij vinden ze soms dat ik te veel tijd besteed aan ze. Dat is redelijk goed gelukt. Ik ben afgelopen jaren gelukkig in staat geweest om heel actief de schooljaren van mijn kinderen mee te maken, bijvoorbeeld. Vrijwilliger op de hockeyclub. Allemaal dingen waar ik in die politieke tijd echt helemaal geen tijd voor had. Dus dat is goed bevallen."

Ruben: "Dus ondanks die baan met grote verantwoordelijkheden is toch anders dan als je op de binnenhof rondloopt?"

Wouter: "Ja, ik denk dat een hele boel mensen geen idee hebben hoe zwaar en hoe belastend het politieke vak kan zijn. Nou was misschien mij voorbeeld ook niet standaard. Ik was vicepremier en minister van Financiën en partijleider en dan ook nog eens tijdens de bankencrisis. Dat is wel een opeenstapeling van factoren waardoor er echt extreem veel tijd in ging zitten. En waar je dan mee te maken hebt als je ook nog een gezinsverantwoordelijkheid hebt, is dat bijna altijd het werk belangrijker is. Het landsbelang gaat bijna altijd voor en het gezin heeft het nakijken. En dat houd je best een tijdje vol en sommige mensen houden dat heel lang vol. En ik vond het op een gegeven moment genoeg."

Ruben: "En vanaf maandag heb je weer een nieuwe opvolger erbij."

Wouter: "Ja, spannend. Sigrid Kaag."

Ruben: "Wat vind je van de discussie dat je een financiële achtergrond moet hebben voor Financiën."

Wouter: "Nou je moet hem niet hebben. Het helpt wel. Je moet je voorstellen, je zit in de ministerraad met een hele boel collega's en daar zegt iemand iets en als minister van Financiën helpt het als je op zo'n moment econoom bent. Dus je snapt meteen dat wat er gezegd wordt ook meteen consequenties heeft voor belastingen of voor geld wat op termijn uitgegeven moet worden. En als je die achtergrond niet hebt, laat ik het netjes zeggen, dan moet je nog beter opletten. Terwijl als je hem wel hebt, dan hoef je niet alleen maar notities van je ambtenaren steeds te krijgen om te weten wat er speelt, maar dan kan je dat op basis van eigen kennis en ervaring. Tegelijkertijd, heb ik genoeg voorbeelden gezien van mensen die minister zijn geworden op een gebied waar ze helemaal geen kennis hadden van tevoren en dat toch prima hebben gedaan. Dus het heeft absoluut voordelen als je weet waar het over gaat, maar dat betekent niet dat je zonder dat tot falen gedoemd bent."

Jamy: "Heb je dan weleens, dat vraag ik mij dan af. Je wordt dan minister, allemaal slimme mensen om je heen, heel ervaren. Heb je dan weleens last van zo'n imposter syndroom,

dat je denkt: ik kan dit helemaal niet. Er zijn mensen die dat beter kunnen. Dat zou ik dus hebben, dus dat zegt meer over mijzelf het antwoord, maar ik ben toch benieuwd.”

Wouter: “Het antwoord gaat ook wat zeggen over mij, denk ik dan. Ik heb er geen last van gehad. A, omdat ik zo arrogant was dat ik dacht: het meeste snap ik wel. Maar B, ik wilde ook alles snappen. Dus ik heb heel vaak situaties gehad waarin ambtenaren materie veel beter snapte dan ik. Alleen ging ik het ze wel vragen. Kom de minister maar gewoon een halfuur bijles geven. Hoe zit dit nou precies? Dat was in het begin raar, maar naderhand heel leuk. Want dat betekent ook dat je kennelijk belangstelling was voor wat ze deden. En dat motiveerde hen weer heel erg. Dus ik heb in die zin altijd wel willen snappen waar ik voor verantwoordelijk was. En op het ministerie van Financiën heb je gewoon de allerbeste ambtenaren van Den Haag. Die vinden het heel leuk om hun kennis en expertise te delen. Dus uiteindelijk moet je je een beetje kwetsbaar durven maken en word je daar enorm voor beloond.”

Ruben: “Zeggen meer ministeries dat? We hebben de allerbeste ambtenaren van Den Haag.”

Wouter: “Alle anderen hebben ongelijk.”

Ruben: “Misschien heeft het ook wel iets met man-vrouw te maken. Ook vrouwen zeggen vaker ‘nee’ op functies.”

Jamy: “Ik ga met deze vraag en het antwoord van Wouter wel weer naar mijn coach.”

Ruben: “Ja, precies.”

Jamy: “Waarom denk ik altijd dat ik de dingen niet kan?”

Wouter: “Het is natuurlijk een algemeen fenomeen dat mannen hun capaciteiten overschatten en dat vrouwen hun capaciteiten onderschatten. Volgens mij heeft Sigrid Kaag daar overigens geen last van. Dus dat komt wel goed.”

Jamy: “Dat idee heb ik ook niet.”

Ruben: “Dat is goed om te horen. Daar zullen we vast nog wel op terug te komen in dit interview. En een van de functies die je hebt aanvaard is voorzitter van de wielerbond.”

Wouter: “Ja, ik had een heel klein beetje tijd over. Het is gewoon vrijwilligerswerk. Het was heel grappig, want ik kreeg mailtjes met: gefeliciteerd met je nieuwe baan. Nee, het is gewoon liefdewerk oud papier, maar de koninklijke Nederlandse Wielerbond is natuurlijk wel een sportbond die er wezen mag in Nederland. Meeste gouden medailles gehaald van alle disciplines van de olympische spelen. Ongelofelijk succesvolle generatie. En tegelijkertijd kost het best moeite om ook jonge mensen op de fiets te houden en in beweging te krijgen en daar een paar hele goede sporters uit te halen. Dus daar is voor zo’n organisatie een boel werk aan de winkel. Dus dan is er een bestuur van vrijwilligers die de boel een beetje in de gaten houdt.”

Ruben: "Kijk, mooi. Maar als je dan te lang weg bent van huis dan mogen ze niet klagen, want ze hebben je zelf die fiets gegeven, las ik."

Wouter: "Ik heb zelfs die fiets gekregen. Dus die gekte van het fietsen daar kan ik de schuld afschuiven op mijn vrouw. Dan had ze dat cadeau niet moeten geven."

Jamy: "En ben je op de fiets? Want het hagelde net."

Wouter: "Nee, ik ben niet op de fiets. Het is echt pokkenweer."

Jamy: "Ik vind eigenlijk dat de voorzitter van de wielerbond altijd en overal op de fiets naartoe moet gaan. Dat is mijn mening."

Ruben: "Jamy, ik loop altijd hard langs de Amstel. Daar word je altijd voor de sokken gereden door wielrenners. Maar als er een druppel valt, dan heb je de hele weg voor jezelf."

Jamy: "Watjes, hè."

Wouter: "Het is ook gevaarlijk, hè. Op die dunne bandjes van een racefiets. Als het nat is dan glij je zo weg en dat is niet leuk."

Jamy: "Dat is ook een goede reden om gewoon alleen in de zonneschijn te fietsen."

Wouter: "Ik fiets niet alleen in de zonneschijn, maar het is wel het lekkerste."

Jamy: "Allright."

Ruben: "We beginnen deze podcast altijd met een persoonlijk vraag over investeren."

Wouter: "Jeetje, ik vond dit al zo persoonlijk."

Ruben: "Het is een soort Linda interview."

Jamy: "Dat breng is dus mee, beste luisteraars."

Wouter: "Lieve luisteraars."

Jamy: "Ohja lieve luisteraars."

Ruben: "Want we doen zelf natuurlijk op dagelijkse basis allerlei kleine en ook grotere investeringen. En daar maken we ook allemaal weleens een misser mee. Daarom ook aan jou de vraag: 'Wat is de meest onzinnige uitgave die je gedaan hebt?'"

Wouter: "Toen ik hem deed, leek ie heel zinnig, maar dat bleek ie achteraf niet te zijn. Ik woonde in Hong Kong. Daar werkte ik voor Shell. En ik was een heel actief duiker. Dus ik ging vaak duikvakanties boeken. Dus dan zit je aan die kant van de wereld natuurlijk prachtig. En ik wilde zo graag walvishaaien zien. Toen had men mij vertelt dat er een kleine eilandgroep was bij Australië, de Christmas Islands. En dat als je daar ging duiken

dat je dan walvishaaien kon zien. En walvishaaien zijn echt gigantisch groot. Die kunnen tussen de 5 en 15 meter groot worden en die zwemmen vrij langzaam, dus je zwemt echt met ze mee door het water als je mazzel hebt. Het is heel indrukwekkend. En toen kwam ik daar aan. En toen was het weer zo slecht dat we de hele week niet hebben kunnen duiken. We waren gehuisvest in een illegaal casino waar allemaal Indonesiërs kwamen gokken, die in Indonesië niet mochten gokken. En vervolgens bleek het ook het verkeerde seizoen te zijn om walvishaaien te zien. Dus het was drie keer afschuwelijk mis. Vroegtijdig afgebroken, geen walvishaai gezien, geen duik gemaakt en veel te veel geld kwijt.”

Jamy: “Ik vind het wel een stoer verhaal.”

Wouter: “Het blijft een prachtig verhaal, maar het is helaas waar.”

Ruben: “Heb je het wel naar je zin gehad of was het gewoon balen?”

Wouter: “Nee, het was helemaal niet leuk.”

Ruben: “Bedankt voor het inzichtje. Van een illegaal casino naar Invest-NL, dat is een grote stap.”

Jamy: “Dat hopen we dan.”

Ruben: “Precies. En we gaan drie stellingen aan je voorleggen. We hebben het over de rol die publiek en privaat spelen bij impact investeren. En we gaan naar de eerste stelling: ‘Invest-NL kan de Nederlandse impact investingsmarkt naar een hoger plan tillen.’”

Wouter: “Ik denk dat we dat kunnen. Daar zijn we ook druk mee bezig. Dat lukt niet allemaal in één keer. Wij hebben daar ook tijd voor nodig.”

Ruben: “Misschien ook voor de luisteraars. Wat is impact investing?”

Wouter: “Ja, het is goed dat je die vraag eerst stelt, want de meeste mensen zijn wel bekend met een begrip als ‘greenwashing’. En tegenwoordig heb je ook wel iets als ‘impact washing’. Je wilt niet meer dood gevonden worden zonder dat etiket ‘impact’ ergens meedraagt. Dus ik zie ook in toenemende mate dat het gebruikt wordt in omstandigheden dat ik denk, sorry, maar dit was nooit de bedoeling. Als een farmaceut nieuwe medicijnen voor een veel te hoge prijs op de markt brengt, zegt: ik ben ook impact investeerder, want mijn impact is dat die medicijnen goed zijn voor de gezondheid, dan is er iets fout gegaan in hoe we omgaan met het begrip impact investeren. Voor ons betekent impact investeren eigenlijk twee dingen. Ten eerste, dat bij het zoeken van de gebieden waar je in investeert primair kijkt naar maatschappelijk rendement en niet naar financieel rendement. En ten tweede, wat daar ook mee samenhangt, is dat je ook bereid bent om iets van je financieel rendement in te leveren, omdat je het maatschappelijk rendement zo hoog vindt. En dan heb je het echt over impact investeren. Voor ons betekent dat dat we een aandeelhouder hebben die zegt, en dat is natuurlijk de minister van Financiën, jullie moeten wel rendement maken, maar dat hoeft echt voor de hele portfolio niet zoveel te zijn zoals anderen. Ik hoef niet in een

Porsche te rijden, dat hoeven geen dubbele cijfers te zijn. We snappen dat jullie veel risico lopen, dus dat het ook af en toe mis gaat. Het moet voldoende zijn, maar niet maximaal. En de tweede invulling die we geven, is dat we zeggen van, dat maatschappelijk rendement dat wij zoeken, dat denken wij vooral te kunnen creëren door ons te richten op hele grote veranderingen die in onze samenleving en economie plaats moeten vinden. Waar hele grote risico's aan verbonden zijn, dus dat het eigenlijk voor private partijen in de markt te riskant is om in te investeren. En dan met name hele hele huts moeilijke woorden achter elkaar, maar met name de transitie naar een carbon neutrale en circulaire economie. Die we eigenlijk in 2050 tot stand willen hebben gebracht. Dat is de transitie waar wat ons betreft het meest van onze investeringen naar toegaan. Waar iedereen ook van zegt, dat moet gebeuren, maar jeetje daar hebben we technieken voor nodig waar we nog helemaal niet van weten of ze werken. Daar hebben we wetten voor nodig die nog helemaal niet gemaakt zijn. Allemaal omstandigheden waardoor private partijen in de markt zeggen, het zal allemaal best, maar dit risico is mij te groot. Als wij dan instappen, als wij ons deel van het risico nemen, dan verlaag je de drempel van andere partijen om mee te doen. En dat is de manier waarop we werken.”

Jamy: “En dat maatschappelijk rendement, daar wordt natuurlijk ook veel gesproken over impact meten. Hoe kijken jullie daar tegenaan? Of wat is jouw persoonlijke visie daarop?”

Wouter: “Nou mijn persoonlijke visie is dat het heel belangrijk is om impact washing tegen te gaan. Om te zorgen dat er niet allemaal fake impact geclaimd wordt, omdat het nou eenmaal goed scoort als begrip, is het belangrijk dat je heel transparant rapporteert en je kunt alleen maar rapporteren als je bereid bent om te meten. Het helpt natuurlijk dat we niet de enige zijn dat we niet de enige zijn die dat probeert, maar zo gauw je je er echt in verdiept en zo gauw je daar ook leidend in probeert te zijn, dan merk je dat het wel enorm in beweging is. En dat de manier waarop impact gemeten wordt ook constant verandert. Wij hebben ervoor gekozen om ook daar dan weer heel transparant in te zijn. Dus ook gewoon te laten zien als we het nog niet snappen. Of te laten zien als we moeten terugkomen op eerder ingenomen posities. Maar bijvoorbeeld, hoeveel CO2-reductie je claimt op het moment dat je een investering doet, daar zijn natuurlijk grote groepen mensen, ook professionals, accountants ook al jarenlang mee bezig. En dat verandert nog steeds. En dat is dan CO2-reductie, maar ook als je het hebt over, hoe meet je nou je bijdrage aan het circulair maken van de economie? Dat is nog veel ingewikkelder, dat staat nog in de kinderschoenen in vergelijking met CO2-reductie. Dus heel belangrijk, grote ambities, maar constant veranderend speelveld, omdat iedereen nog aan het leren is.”

Jamy: “Ja, nou ja, want ik leid twee kleinere impact fondsen. En de kleinere investeringen die wij doen, ondernemers zeggen ook wel, het is ook wel heel veel werk om al die impact te meten. Hebben jullie dat ook? Want jullie hebben grotere teams, maar bij ons is het ook wel echt een claim op een team om die impact in kaart te gaan brengen. Dat is pittig.”

Wouter: “Dat geldt niet alleen voor impact, maar ook voor alles wat we dan onder de noemer van ESG vatten. Je wilt ook dat mensen, dat bedrijven waar je in investeert zich rekenschap geven van hun effect op de omgeving, van sociale factoren, van bepaalde bedrijven waar je niet in wilt investeren, van bepaalde mensenrechten die gehonoreerd

moeten worden, allerlei van dat soort aspecten vind je ook belangrijk. En als je dan te maken hebt met start- en scale-ups en dat is wel de wereld waar wij in investeren, dan zijn dat vaak hele kleine bedrijven, waar iedereen alles moet doen en dan komt dit er ook nog bij. Zo wordt dat wel vaak gepercipieerd. Dat probeer je eigenlijk op te lossen door van een aantal dingen te zeggen, sorry dat is gewoon 'take it or leave it', dat is een eis waar je aan moet voldoen en bij andere dingen te zeggen, daar snappen we dat je in dit stadium waar je bent als bedrijf misschien nog niet aan toe bent, maar daar gaan we over in gesprek en bepalen we samen hoe we die voortgang wel realiseren. Dat heet dan 'engagement', dat je daar met die met die bedrijven over in gesprek blijft en samen vooruitgang probeert te boeken. En wat ook helpt, is dat er nu ook weer nieuwe bedrijven zijn die natuurlijk juist zich richten op het helpen in dit soort relaties. Er worden ook gewoon software ontwikkeld die investeerders en bedrijven waarin geïnvesteerd wordt, helpt om op dit soort dingen zicht te houden. Dus je hoeft het wiel niet steeds opnieuw uit te vinden."

Ruben: "Er is heel veel discussie over wat nou impact investing is. En je geeft zelf de definitie. Vaak wordt er ook aangegeven, het moet intentioneel zijn, zoals bij jullie. Maar het moet ook gemeten worden. Sommige partijen geven ook van, we willen alleen investeren in partijen die ook impact vooropstellen. Dus niet de winst als basis vinden, maar ook met dezelfde intentie eigenlijk erin stappen als een impact investeerder. Is dat voor jou ook een voorwaarde?"

Wouter: "Nee. We zullen als we bijvoorbeeld van de energietransitie een succes willen maken, dan hebben we ook gewoon een hele boel ondernemers en bedrijven nodig, die denken er is geld te verdienen met nieuwe batterij technologie. En dat het maatschappelijk rendement van de batterij technologie hoog is, dat vinden wij fijn en belangrijk. Dat die ondernemer gemotiveerd wordt, omdat ie denkt, ik heb hier goud in handen en dit wordt het helemaal, oké, dat is dan maar zo."

Jamy: "Kan wel een spannende situatie opleveren op een gegeven moment als het tijd is voor exit."

Ruben: "Zit jij daar anders in, Jamy?"

Jamy: "Wij hebben best wel soms uitdaging als je met commerciële investeerders samen met impact investeerders, dan vinden de commerciële investeerders soms dat wij niet snel genoeg gaan, dat wij niet ambitieus genoeg zijn, omdat wij meer focus hebben op die impact, die willen wij echt borgen. Dat is één. Dus dan heb je daar al een beetje soms gewoon een uitdaging op. En exits kunnen echt lastig zijn, want wij kunnen alleen een exit als de impact gewaarborgd is, maar een commerciële partij kan daar anders inzitten."

Wouter: "Wij hebben nog geen exits geleid, dus wij krijgen dat misschien nog. Maar hier helpt het in zekere zin wel dat de aandeelhouder van ons eist dat we wel nog een zeker rendement maken. Dat betekent dat we toch, zoals dat heet 'aligned' zijn met andere aandeelhouders die ook rendement willen maken. Als wij erin zouden zitten met een houding van, maakt niet uit of we winnen of verliezen of veel verliezen of weinig verliezen, het zal allemaal best. Dan ga je natuurlijk vroeg of laat op een conflict af met

andere aandeelhouders. Dus in die zin helpt het ons wel dat we in die zin een normale investeerder zijn.”

Jamy: “Ja, en van tevoren dat afspraken vastleggen. Dat is ook onze ervaring.”

Ruben: “En wij hebben natuurlijk in de podcast vaak, je hebt natuurlijk DOEN participaties of Rubio Impact Investment. Het zijn allemaal natuurlijk misschien net iets meer een niche, dan Invest-NL?”

Wouter: “Nou, Rubio weet ik niet. Wij komen ze allebei tegen als co-investeerder. Dus er zijn gewoon concrete investeringen waar we inzitten samen met Rubio of samen met DOEN. Rubio heeft ook gebruik gemaakt van een fonds wat wij hebben opgericht in Europa, waar investeerders zoals Rubio aan extra kapitaal kunnen komen, mede door ons gefinancierd. Dus het zijn wat ons betreft gewoon vooral partners. En dat zij eigen accenten leggen, Rubio zit wat meer op de social impact en wij wat meer op energy en environment en circular, dat is oké. En dat zij misschien een andere afweging maken tussen de balans tussen financieel en maatschappelijk rendement, dat is ook oké. In de praktijk vinden we elkaar gewoon als partners.”

Ruben: “Bijvoorbeeld Rubio staat daar bekend om, wat ze verdienen dat is niet alleen maar of er winst wordt gemaakt, maar vooral ook op de impact, Shaping impact stuurt daar ook op. Hoe stuur jij je investment managers aan? Wanneer doen zij het goed?”

Wouter: “Wij hebben gewoon vaste salarissen, geen bonussen en geen carried interest. Maar wij hebben natuurlijk wel te maken met partners waarbij dat natuurlijk wel allemaal het geval is. En wij proberen op het moment dat wij toetreden tot een deal, proberen we natuurlijk ook te kijken of we de beloning van het management van partijen waarmee we zaken meedoen, of we dat ook kunnen relateren aan impact die ze realiseren. Als je de enige bent die dat eist, dan is dat best moeilijk om tot stand te brengen. Dus dat is een langzame ontwikkeling. Ik bedoel, die wel plaats moet vinden denk ik, maar het is echt ingewikkeld en het gaat langzaam.”

Ruben: “Ik snap dat als je een vast salaris geeft, maar jij beloont ook op andere manieren je mensen. Dus hoe stuur jij ze aan? Wanneer is een investment manager, is goed bezig met zijn portfolio?”

Wouter: “Ja, dat is uiteindelijk door met elkaar afspraken te maken over waar willen we in investeren? Ga niet alleen voor het laaghangende fruit, deals en transacties die je snel kan realiseren en snel resultaten kan tonen, maar probeer ook je energie te steken in projecten die langer duren, maar uiteindelijk ook meer impact genereren. Dat gaat niet vanzelf. Als je niet stuurt dan gebeurt dat niet. En dus maken wij daar vooraf in de jaarplannen afspraken over, dat we willen dat daar ook de energie in gestoken wordt. En wat helpt, is dat wij elk jaar zo'n 10 miljoen subsidie krijgen van het Ministerie van Economische Zaken. Dat is om de ontwikkeling van projecten op gang te brengen. Dus als we dat niet zouden hebben, dan zouden we alleen maar op dat laaghangend fruit kunnen mikken, maar door die subsidie zijn we ook in staat om in zaken gewoon heel veel tijd en energie te stoppen waarbij het jaren duurt tot een transactie.”



Ruben: “En misschien de laatste vraag over deze stelling, want je geeft dus aan dat je de impact investing markt breng je naar een hoger plan door met ze op te trekken en samen te investeren. Je hebt ook een rol in het aantrekken van kapitaal, bijvoorbeeld bij Rubio. Kan je ook op andere manieren kennisdelen of zijn er ook andere manieren om de markt naar een hoger plan te tillen, om het professioneler te maken. Hoe kan je de kwaliteit verhogen of zo van deze markt? Of ben je vooral aan het leren? Dat kan ook.”

Wouter: “Natuurlijk zijn we aan het leren, want we bestaan pas twee jaar. Dus je moet uitkijken welke positie je dan claimt, maar in de manier waarop je de verslaglegging doet, verslag en andere rapportages hebben natuurlijk impact op hoe andere denken. Wat ook heel belangrijk is, is als je bepaalde risico's neemt en het vervolgens blijkt te lukken, dan is dat natuurlijk een goed voorbeeld wat doet volgen. Er is in de wereld van hoge risico investeringen met maatschappelijke impact, is er natuurlijk enorm veel angst, zorg, bij private investeerders of zij hun rendement wel halen. En het is wel typisch onze functie om te laten zien dat bij een hele boel van dat soort investeringen maatschappelijk rendement en financieel rendement hand in hand kunnen gaan. En dat is ook belangrijk, om op die manier een boel vrees eigenlijk uit de markt te halen en te laten zien dat eigenlijk bij te dragen aan het normaliseren van investeringen in een hoek waar nu misschien nog een hele boel zorg, angst, vrees bij private partijen voor bestaat. Maar dat zijn wel allemaal dingen die tijd nodig hebben, want ook voor ons geldt natuurlijk dat als we dit jaar ergens in investeren, dan duurt het een paar jaar voordat mensen zien, goh je kunt daar rendabel in investeren, ook al laat je je primair leiden door maatschappelijk rendement, daar heb je tijd voor nodig.”

Jamy: “Ik denk dat het mainstream maken van impact investeren een hele belangrijke rol is voor Invest-NL, want we zien dat de investeerders die dit al een tijdje doen, dat is een kleine groep koplopers die zijn ervoor bereid en hebben de mogelijkheid om heel veel risico te lopen tegen een laag rendement. Dus dat is niet een hele grote groep die dat nu doet. En het kan natuurlijk ook anders. Je kan ook best iets meer risico lopen. En ik denk dat daar Invest-NL een belangrijke rol heeft.”

Ruben: “Het mainstream maken van impact investing markt, herken je dat?”

Jamy: “Kan je dat regelen?”

Wouter: “Dat is een mooie manier om te verwoorden wat ik net probeer te zeggen, dat dat hand in hand kan gaan. Dat het ook voor “gewone” investeerders lonend en interessant kan zijn om zich in de wereld te begeven waar je nu alleen nog maar de klassieke impact investeerders vindt. Dus op die manier ben je een beetje een wegbereider ook.”

Ruben: “Kijk, dankjewel. We gaan naar de volgende stelling: ‘De rol van de overheid bij innovatie en groei wordt onderschat.’”

Wouter: “Ja, ik denk dat dat zo is, maar het verandert wel. Je ziet dat het economisch denken op dit punt verandert. Het klassieke beeld eigenlijk van de rol van de overheid in de economische literatuur is ook pas als de markt faalt, mag de overheid zich ergens mee gaan bemoeien. En dat klopt niet. Ook in het klassieke liberale denken, helemaal als

je teruggaat naar Adam Smith, zei hij al, de overheid moet eerst wel een hele boel regulering scheppen, bijvoorbeeld op eigendomsrechten, voordat de markt überhaupt kan werken. Je begint toch vaak met het neerleggen van een bepaald reguleringsrendement voordat je markten hun gang kan laten gaan. Maar wat je nou de laatste jaren ziet ontstaan in de wetenschappelijke literatuur is ook dat men zegt, ja maar misschien is er juist ontzaglijk waarde te boeken, niet door de overheid te laten afwachten tot een markt wel of niet faalt, maar door eigenlijk vanaf het begin af aan met markten samen te werken of zelfs markten te creëren. Een economie als Mariana Mazzucato is daar leidend in. En haar voorbeelden zijn bijvoorbeeld, kijk naar de opkomst van internet. Dat komt eigenlijk uit het overheidsapparaat, het leger en de ruimtevaart. Dus zwaar publiek gefinancierd allemaal. Dat leidde tot enorme innovaties waar de markt vervolgens de markt mee aan de loop is gegaan. Maar het begon met een publieke investering. Kijk naar de hele markt van life sciences en nieuwe medicijnontwikkeling. Dat begint op universiteiten en in universitaire medische centra, zwaar publiek gefinancierd. En vervolgens gaan de farmaceuten ermee verder. Dus realiseer je nou dat de grote technologische omwentelingen van deze tijd, bijna nooit alleen maar uit private zak gefinancierd worden, maar vaak beginnen bij publieke financieringen. En probeer dat model nou ook te gebruiken om de nieuwe technologische innovatie die we nodig hebben, bijvoorbeeld in het kader van de energietransitie ook tot stand te brengen. Wat je dan krijgt, wordt dan genoemd missie georiënteerd innovatiebeleid. Gooi niet alleen maar geld naar de markt en wacht af wat ze ermee doen, maar formuleer een missie waar we eigenlijk als samenleving voor staan. De opdracht die we als samenleving hebben en mobiliseer op grond van die missie bedrijven die zeggen, daar wil ik wel aan mee doen. Daar wil ik mij wel voor inspannen. En kanaliseer je middelen dan richting de coalitietjes die op die manier vormen.”

Jamy: “En wat zou volgens jou een goede missie zijn? Kan je er eentje formuleren?”

Wouter: “De belangrijkste missie is denk ik op dit moment de transitie naar een circulaire en carbon neutrale economie, maar het betaalbaar maken van onze gezondheidszorg, mede in het licht van wat we nu ook weer allemaal geleerd hebben tijdens de coronapandemie gaat waarschijnlijk ook een omwenteling vragen waarbij veel innovatie voor nodig is, zowel organisatorisch als technologische innovaties, dus dat zijn wel hele grote omwentelingen. En vooral als je je bedenkt dat waarschijnlijk meer dan de helft van de technologie die we nodig hebben om in 2050 op dat punt te zitten, bestaat nu gewoon nog niet. Misschien ergens op een zolderkamer waar een genie aan zit te knutselen. Dat is waar we staan op dit moment. Zo lang, zo veel hebben we nog te gaan met elkaar.”

Jamy: “Dat is ook het belangrijke van het maken van mainstream. Het gaat er ook om dat die knutselaar op die zolderkamer zelf ziet dat hij sociaal innovator is en ook zelf gaat beseffen dat er geld voor is. Dat is natuurlijk ook nog een stap dat veel mensen niet zien, van zichzelf niet, dat ze eigenlijk al ondernemer zijn.”

Wouter: “De stap van de zolderkamer naar een laboratorium, bij wijze van spreken, en vervolgens naar een proeffabriek. Wil dat in 2050 je economie dragen, dan moet het opschalen van financiering nu beginnen.”

Ruben: “Het lijkt wel, de rule van Mazzucato, maar ook door jou versterkt, dat dat wel opgevangen wordt in Den Haag? Nadat het besluit was genomen dat Invest-NL werd opgericht, had je natuurlijk ook het Wopke-Wiebesfonds en het Groeifonds. En je ziet nu ook dat he kabinet enorm veel geld extra uittrekt.”

Wouter: “Maar het Wopke-Wiebesfonds is wel een voorbeeld van grootschalig publiek investeren, maar dat was zeker in eerste instantie nog heel weinig verbonden aan de grote maatschappelijke uitdagingen. Het ging meer om groei bijvoorbeeld, niet in het algemeen maar groene groei of circulair groei bevordering. Dat komt er nu wel steeds meer in. Dat is wel een goede zaak.”

Ruben: “Dus eigenlijk is het geen Moonshot maar een losse flodder?”

Wouter: “Dat bestond zeker.”

Ruben: “Dus daar wordt aan gewerkt. Maar helpt dat jou? Dat er ook heel veel gratis geld beschikbaar is vanuit de overheid of is het juist een probleem?”

Wouter: “Ik probeer het zo te organiseren dat het ons helpt, maar als je daar niet alert op bent, wat je dan ziet, is dat de beschikbaarheid van enorme hoeveelheden subsidiegeld en het Wopke-Wiebesfonds, dat is natuurlijk subsidiegeld. Dat is gratis geld. En gratis geld heeft een enorme zuigkracht. Een heleboel bedrijven en ondernemers zullen zoveel mogelijk subsidie proberen te krijgen, voor ze proberen te kijken wat ervoor in de markt is. Eigenlijk moet je maximaal gebruikmaken van normale investeringsmogelijkheden en dan het stukje wat je niet redt, oké daar zou dan subsidie voor moeten komen. Dat wordt wel ingewikkeld als mensen weten dat er ergens achter een loket een enorme hoeveelheid gratis geld staat, dan gaan ze dat toch echt proberen daar eerst maximaal gebruik van te maken. Dus wij gaan gewoon, dus je kan beat them, joint hem, wij gaan gewoon in gesprek met het National Groeifonds om daar afspraken over te maken met elkaar, zodat we elkaar niet in de weg zitten maar samenwerken.”

Jamy: “Ik zit even te denken, maar als je het hebt over impact meten, is het dan niet logischer en meer relevant om te zeggen van op die subsidies moet je vooral impact op meten, want dat komt helemaal nooit meer terug, dat is het duurste geld. Ga daar vooral de impact meten, want wij proberen ook nog een stukje geld terug te halen.”

Wouter: “Ja, dat zou zeker logisch zijn en dat gebeurt natuurlijk niet. Want je hebt dan opeens een enorme uitvloeiingsorganisatie nodig. En zo'n organisatie is erop ingericht om eigenlijk in een keer een bedrag over te maken en niet meer naar om te hoeven kijken. Wij zijn gewend om jarenlange relaties te onderhouden met partijen die je financiert en milestones af te spreken en dan in tranges kapitalen uit te keren. Dat is een hele andere manier van werken. In subsidie in een keer je portemonnee trekken, in een keer geven en dan niks meer mee te maken hebben. Of dat optimaal is als je dit soort impact wilt realiseren, dat is natuurlijk de vraag.”

Ruben: “En we hadden Karen Maas in de uitzending, in de podcast. En als professor doet zij veel onderzoek naar impact meten. En zij gaf aan over Invest-NL, maar ik denk dat het ook geldt voor het Groeifonds, waarom wordt er nooit gestart met impact? Dus heel

snel wordt er een bedrag geroepen en een werkwijze, maar waarom zetten we niet eerst de impact centraal, de Moonshot, en gaan we dan de organisatie inrichten om daar te komen?"

Wouter: "Dat kunnen wij niet in formele zin, omdat wij wel een aandeelhouder hebben. En in de wet op basis waarvan wij zijn opgericht staat gewoon ook dat die aandeelhouder uiteindelijk positief rendement van ons mag verwachten. Dus we kunnen niet eerst zeggen, dit is de impact die we willen creëren en we kijken of het lukt met dat rendement of niet. We moeten daar vanaf het begin rekening mee houden. Dat zal anders zijn voor het Wopke-Wiebesfonds, want die hoeven geen rendement kunnen maken, dus die zouden gewoon kunnen zeggen, wij willen minimaal zoveel CO2-reductie per euro. Dat zou een impact doelstelling zijn. Wij willen daar uiteindelijk wel naartoe, maar dat vergt dus nog een paar gesprekken met de aandeelhouder voordat dat kan, maar het mooiste zou zijn als je dus op allerlei impactgebieden eigenlijk een minimale impact per geïnfesteeerde euro durft vast te stellen. En elke investering die daar niet aan voldoet, die doen we gewoon niet. Dat is niet de beste besteding van onze euro. Dat zou mooi zijn als ons dat lukt. Net zoals een normale investeerder zegt, ik wil een minimaal financieel rendement per geïnfesteeerde euro, kan je ook zeggen, ik wil een minimale impact per geïnfesteeerde euro."

Ruben: "Want stel je neemt over 10 jaar afscheid en je laat je resultaten zien, dan zou je eerder gepakt worden op, hé je hebt een negatief financieel rendement, dan heb je hebt je impact doelen niet gehaald?"

Wouter: "Ik denk eerlijk gezegd dat als wij enorm veel maatschappelijke impact kunnen laten zien en ons financieel rendement niet helemaal gelukt is, vermoed ik dat het oordeel nog best mild zou zijn. Als het zwaar negatief is. Als belastinggeld, want wij werken met belastinggeld, als dat leidt tot hele grote rode cijfers, dan gaan er natuurlijk Kamervragen komen van waarom gebeurt dit en gaat ons geld alleen maar een putje in? Kijk, ons probleem is ook nog een keer: wij investeren in een heel vroeg stadium. Dus de bedrijven die wij financieren, dat zijn bedrijven die nieuwe technologieën ontwikkelen om CO2 uit de lucht te halen of duurzame energie op te wekken. Maar in dat stadium waarin wij investeren, doen ze dat nog helemaal niet. Dat stadium waarin wij investeren wordt de technologie vooral ontwikkeld en wordt de technologie opgeschaald. Dus de complete technologie is nog een belofte, maar zit nog niet in de boeken. Over 10 jaar misschien pas. Dan zijn wij er misschien alweer uit, omdat dan private partijen het interessant genoeg vinden om er zelf in te stappen."

Ruben: "Dus op lange termijn is het eigenlijk niet voor te stellen wat de impact wordt."

Wouter: "Dus dat is heel mooi. Een van de dilemma's die wij hebben bij het rapporteren over de impact, rapporteren we nou onze impact belofte, dus wat onze investering potentieel over zoveel jaar tot stand zou kunnen brengen, of rapporteren we wat er concreet nu vandaag de dag, dus op het moment dat wij die euro erin steken aan impact gecreëerd wordt. Dat is natuurlijk vaak niet veel, omdat we al in dat vroegste stadium investeren. Maar het is wel een noodzakelijke investering."

Ruben: “Dan komen we weer terug bij Mazzucato, dat die Moonshot, we willen met z'n alle naar de maan, dat leidt tot nieuwe mobiele telefoons en andere internetoplossingen, maar dat kan je ook niet in 1980 meten van wat is de impact van een Moonshot.”

Wouter: “Nee, maar het helpt dus wel dat als je zo'n maatschappelijke uitdaging centraal stelt, omdat het je dwingt om elke investering die je doet af te meten, levert dat nou wel of niet een bijdrage aan?”

Ruben: “Dankjewel, Wouter. En dit waren de stellingen. Dus eigenlijk zeg je van, Invest-NL heeft juist een rol om impact investing meer mainstream te maken, om mensen met koudwatervrees over te halen door te laten zien dat het kan. En daarnaast heb je ook van Economische Zaken pot geld, geefgeld, subsidiegeld om in hele vroege technologieën en de markt verder te helpen zonder dat daar rendement voor moeten te staan. En ja, de overheid heeft een hele belangrijke rol bij het aanjagen van innovatie en duurzaamheid, want vaak is de overheid de first mover en komt daarna de rest als er investeringen zijn gedaan en het interessant wordt voor marktpartijen. We sluiten altijd af of eigenlijk dit seizoen sluiten we met niet de rode draad, maar de 'impact draad'. Dus je bent begonnen bij Shell, de politiek ingegaan voor de Partij van de Arbeid, en uiteindelijk via de zorg bij Invest-NL terecht gekomen. Wat is de impact draad door jouw carrière?”

Wouter: “Uiteindelijk, maar dat was nog niet zo, Shell was eigenlijk een grote voorbereiding geweest op de rest van mijn carrière. Mijn keuze voor Shell werd vooral ingegeven omdat ik dacht dat ik daar heel veel kon leren en dat was ook zo. Maar daarna, mijn tijd in de politiek, mijn tijd in de gezondheidszorg, nu een tijd bij Invest-NL, heb ik eigenlijk altijd heel bewust gekozen voor het werk in een wereld waarin publieke en private belangen elkaar raken, omdat ik denk dat daar hele grote winst voor de samenleving te boeken is, als je de innovatiekracht van de private sector, het creatieve en het ondernemende vermogen en ook het zakelijke van de private sector kunt aanwenden om doelstellingen te bereiken die we als samenleving belangrijk vinden. Of dat nou een betaalbare gezondheidszorg is of een transitie naar een carbon neutrale en circulaire economie, dan denk ik dat je toch dat er heel veel mogelijk is. En ik heb in mijn eigen carrière eigenlijk altijd met mijn ene been in die ene wereld, in de publieke wereld en met mijn andere been in de andere wereld, de private wereld, gestaan. En ik voel mij in beide werelden thuis. En op het grensvlak gebeurde hele mooie dingen. En dat is eigenlijk de rode draad in de afgelopen, nou zeg 20 jaar van mijn carrière. Daar voel ik mij thuis en dat motiveert mij, dat vind ik spannend.”

Jamy: “Ik vroeg mij af, even over die impact draad, is er eigenlijk al iets begonnen in jouw opvoeding, bij je ouders, waren die al met impact bezig?”

Wouter: “Dat woord niet.”

Jamy: “Nee, maar goed doen?”

Wouter: “Ja, mijn vader was altijd enorm actief in de wereld van kerken en ontwikkelingssamenwerking. En heftig politiek geïnteresseerd. Mijn moeder was verpleegkundige en ook altijd heel maatschappelijk betrokken. Dus ik denk dat ik iets

daarvan, je bent niet alleen maar op de wereld gezet, om aan jezelf te denken, maar ook in bredere zin iets goeds te doen en iets goeds achter te laten. Dat is op allerlei manieren naar binnen gegoten.”

Jamy: “En je kinderen? Zie je daar ook wat in terug? Ik maak de impact draad wat langer.”

Wouter: “Mijn kinderen komen nu a en toe hun vader nog weleens tegen in de lesboeken op school. En dan zien ze opeens dat ik 10 jaar geleden dus ook nog iets anders deed. Dat vinden ze dan buitengewoon komisch. En af en toe word ik op straat herkend en dat vinden ze ook heel komisch. Maar zij kennen mij natuurlijk meer van de afgelopen jaren.”

Jamy: “Maar maken zij zich ergens zorgen over in de wereld? Want zij komen uit de generatie die nogal wat problemen erven, zeg maar.”

Wouter: “De jongste twee, maar goed die zijn nog jong, geven daar wat minder blijk van. Maar de oudste is altijd erg bezig geweest met het milieu. Dus die vond het ook heel fijn dat ik overstapte van de gezondheidszorg naar deze plek bij Invest-NL, dan ging ik eindelijk iets doen aan het milieu.”

Jamy: “Ja, dat werd wel tijd.”

Ruben: “De impactdraad wordt doorgegeven”

Wouter: “Ja, en die zit mij ook constant achter de broek als ik weer een televisietoestel aan laat staan, terwijl het niet nodig is.”

Jamy: “Doe jij dat soort dingen?”

Wouter: “Dan begin ik over haar YouTube gebruik en dan houdt ze toch wel snel op.”

Ruben: “Kijk, de politiek is er niet helemaal uitgegaan hoor ik zo.”

Wouter: “Politiek, ik geloof dat Hans Wiegel het ooit gezegd heeft, is de mooiste hondenbaan die je kunt bedenken. Het was verschrikkelijk in de termen van hoeveel druk het op je legt en op je gezin, en wat het voor energie van je vraagt, maar het is ook prachtig en eervol om daar iets voor te doen.”

Ruben: “Het lijkt mij een mooie afsluiter van deze podcast. Jamy, wat neem jij mee uit dit gesprek?”

Jamy: “Ja, ten eerste natuurlijk het zelfvertrouwen van Wouter Bos, daar kan ik wat van leren. Dus daar ga ik met mijn coach wel over praten. Maar ik zit ook nog steeds te puzzelen op dat hele stuk van moet je inderdaad, moet je dat hele stuk afgeven op de belofte of op daadwerkelijke impact. Ik vind zelf de impact-meten discussie best wel lastig soms, soms ook best wel flauw. En dit is wel even een goede om verder over na te denken vind ik zelf ook. Dus die ga ik meenemen.”

Ruben: “Kijk, dankjewel Wouter.”

Wouter: "Graag gedaan."

Ruben: "Dankjewel Jamy. Ook ABN AMRO en het Oranje Fonds voor het mede mogelijk maken van deze podcast. Productie: Daniël van de Poppe. Redactie Daphne Sprecher en Nina Berculo. Wil je niks missen van deze reeks? Abonneer je dan op de podcast via jouw favoriete podcast kanaal. Of vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Tot ziens!"