

#27. Investeren in Europa, juist nu. Met Els Sweeney-Bindels

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 weer luistert naar Money Matters. Ik ben Ruben Koekoek, Social Finance NL, en vandaag als co-host:"

Björn: "Björn Vennema."

Ruben: "Je bent weer terug."

Björn: "Ik ben weer terug ja."

Ruben: "Grote wallen onder je ogen."

Björn: "Haha, beetje wel he?"

Ruben: "Hoe is het?"

Björn: "Het is heel goed. Het is heel goed. Tijdje eruit. Kindje gekregen. Een zoon. En dat gaat heel goed."

Ruben: "Hoe heet hij?"

Björn: "Jens."

Ruben: "Jens. Jens."

Björn: "Nu zes weken oud en daar zijn we heel trots en heel blij mee."

Ruben: "Kijk. En je bent blij dat je er even uit mag?"

Björn: "Ja precies. Af en toe heb ik een uitje. En nu mag ik naar de podcast. Dat is ook wel weer eens leuk."

Ruben: "Ja en je laat Jens natuurlijk niet alleen voor niks want we hebben een hele bijzondere gast. We gaan het hebben over investeren in sociale impact. Zoals altijd. En we gaan ook even buiten de landsgrenzen kijken en over hoe er in Europa gefinancierd wordt. En dat doen we niet alleen, Björn. Wil jij onze gast introduceren?"

Björn: "Ja natuurlijk. Ja vandaag hebben we een gast die alles weet over publiek private samenwerkingen en hoe je daarmee duurzame en innovatieve ondernemingen kan financieren. Ze begon haar carrière bij de rijksoverheid in Nederland. Bij het ministerie van financiën. Ze

maakte tussenstops in Namibië, Londen waar ze ook aan publiek private samenwerkingen werkte, maar dan in Engeland. En eindigde bij de Europese investeringsbank, de EIB, en daar is ze nu het hoofd van het Amsterdamse kantoor en zet ze leningen op, allerlei projecten die normaal naast het reguliere financiering grijpen, maar wel kunnen bijdrage aan een duurzame en innovatieve samenleving. En daarnaast is ze een enorme liefhebber van kunst en cultuur, heb ik begrepen, daar gaan we misschien ook nog even bijilstaan. Maar we horen heel graag meer. Mag ik aan u voorstellen: Els Sweeney-Bindels.”

Els: “Dankjewel Björn en dankjewel Ruben. Superleuk om hier te zijn.”

Ruben: “Els, hoe kom je in Namibië terecht?”

Els: “Ja, goeie vraag. Mijn man die had een opdracht voor een- als econoom werd hij uitgezonden om daar te werken en toen dacht ik: hé dat is leuk! Ik ga ook mee. En heb toen voor dat we gingen al contact gezocht met PharmAccess, een Nederlandse NGO, en daar ontzettend leuk werk verricht in Namibië. Dus het was een geweldige ervaring.”

Ruben: “Wat doet PharmAccess?”

Els: “PharmAccess is een NGO, die zorgt voor toegang tot gezondheidszorg. In heel veel landen, overigens niet meer in Namibië: daar zijn ze uit gefaseerd. Maar ze werken in heel veel andere landen waar ze ook gezondheidszorg en verzekeringssystemen opzetten. En ze zitten hier in Amsterdam overigens, met het hoofdkantoor.”

Ruben: “Geweldig en een mooie carrière en uiteindelijk in Amsterdam weer terecht gekomen als hoofd van de Europese investeringsbank hier. Björn gaf het al aan; jij hebt iets met kunst en cultuur en in het bijzonder het Muiderslot. Wat doe jij met zo’n kasteel?”

Els: “Nou, ik ben er pas heel kort bij betrokken hoor. Pas sinds afgelopen zomer. En er is via een organisatie, Cultuur en Ondernemen, en die hebben weer een ander initiatief opgezet, Cultuur Herstel, om culturele organisaties te helpen na de corona-tijd. Of in de corona tijd. Door een link te maken tussen mensen uit het bedrijfsleven en mensen uit de culturele wereld. Dus ik ben gekoppeld aan het Muiderslot en dat is ontzettend leuk. Morgen ga ik er weer heen en ga ik- ik probeer mee te helpen, mee te denken over innovatieve dingen. Bijvoorbeeld hoe kunnen we donateurs verder binden, hoe kunnen we daar meer input krijgen, maar ook- ze zijn daar bezig met een enorme ontwikkeling om het buiten terrein te ontwikkelen en ik probeer een beetje mee te denken. Ik heb natuurlijk geen achtergrond in de museumwereld maar wel een achtergrond vanuit de financiële kant. Dus ik kom- ik hóóp met een frisse blik daarbinnen te komen en het is ontzettend leuk om daarbij betrokken te zijn.”

Ruben: “Nou geweldig. En we gaan het hebben over financieren in Europa. Het is nu drie weken na de brute aanval van Rusland in Oekraïne. Er is volop oorlog. Dus we gaan er zeker- we kunnen dat niet parkeren. Gaan we het uitgebreid ook over hebben en ook hoe de EIB daarin staat, maar eerst beginnen we altijd met onze vaste rubriek ‘de Uitglijder’.

We hebben altijd financiële eindverantwoordelijken aan tafel die altijd heel verantwoordelijk werk doen, maar ook zijn doen privé allerlei uitgaven en dat gaat niet altijd goed. Dus daarom vragen we ook altijd aan onze gast: Wat is de grootste financiële uitglijder die je hebt gedaan?"

Els: "De grootste weet ik zo snel niet, maar de meest recente mag dat ook?"

Ruben: "Zeker."

Els: "Ik probeer steeds meer dingen tweede hands te kopen, maar dat gaat niet altijd even goed. De laatste miskoop was dat mijn jongste zoon had een bureau nodig voor op zijn kamer. Ik had op marktplaats echt een heel mooi heel degelijk, staal, met houten bureau gevonden in de buurt dus we gingen dat ophalen. Hartstikke goed. Betalen. We zetten het in de auto, we denken 'hmm best wel zwaar eigenlijk dat bureau'. 'Hmm als dat maar lukt'. Nou en toen we thuiskwamen hebben we dat, nou ik denk een uurtje, getracht de trap op te krijgen wat absoluut niet lukte. Veel te zwaar. Dus dat bureau staat nou op mijn werkplek. Mijn jongste heeft mijn hele mooie houten, wat dus wel nieuw was, bureau waar inmiddels al de vlekken opzitten van de scheikunde set die die had gekregen. Dus nou ja, geen enorme financiële uitglijder, maar wel weer een les dat tweedehands aankopen helaas niet altijd even kritisch zijn en niet succesvol."

Björn: "Ja en ik heb inmiddels geleerd nu na 6 weken, als ervaringsdeskundige, blijkbaar je kind gaat altijd voor met de mooie spullen. Dus dat is nu ook. Wie eindigt met het mooie bureau? En jij met het uh..."

Els: "Het is wel een heel degelijk bureau in ieder geval met hele mooie ijzeren metalen laden."

Ruben: "Kijk, en hij is tevreden?"

Els: "Ja hij is dus heel blij met zijn bureau. Dus inderdaad, de uitkomst is op zich prima."

Ruben: "Ja super. Nou ja, Björn ik moet je weer even opnieuw inwerken, maar in principe doen wij geen uitglijders meer."

Björn: "Ja dat scheelt weer ja."

Ruben: "Al moet ik zeggen, verleden week was ik dus op bezoek bij een familie lid, een wat ouder familielid in een verzorgingstehuis, en mijn dochters waren in de speeltuin met stepjes en ik moest langsrijden en het was allemaal enorme chaos. Dus ik reed langs, deed m'n dochters in de auto en we reden weg. En de stepjes heb ik achtergelaten."

Björn: "Ai."

Ruben: "Ja twee van die mooie mini maxi- nou ja de stepjes die iedereen wil hebben. Dus mocht iemand in het Beatrixpark twee roze stepjes zien, benader Money Matters en ja, dan ben ik ook weer helemaal blij. Anyway, bedankt voor deze uitglijder en we gaan door naar de volgende rubriek."

In deze podcast zijn we op zoek naar de vraag hoe je sociale impact het best kan financieren en we gaan dat nu bekijken vanuit Europees perspectief en ook in het bijzonder wat de Europese Investeringsbank doet. Maar voordat we daar dieper op ingaan, wat is de EIB, De Europese Investeringsbank?"

Els: "De EIB is de bank van Europa dus de Europese landen, de lidstaten, zijn onze aandeelhouders en die bepalen dus ook ons beleid. En wij financieren projecten in Europa, maar ook daarbuiten, die in lijn zijn met Europese doelstellingen. En daarbij hebben we een hele belangrijke focus op klimaat, maar ook op innovatie en ook op het MKB ondersteunen. En klimaat is echt ons speerpunt op het moment. En wij bestaan overigens uit twee delen. Dus we hebben de bank, de Europese Investeringsbank, maar ook het Europees Investeringsfonds, wat zich specifiek richt op het NKB en ook meer risico kan nemen dan het bankgedeelte. En hierbij hebben we heel veel steun van de Europese commissie. Dus we voeren verschillende programma's uit waarbij wij een garantie of een achtervang hebben van de Europese commissie."

Björn: "En met bedrijven klagen wel eens over ingewikkelde aandeelhouders, meningen en betrokkenheid. Met alle lidstaten van de EU kan ik me voorstellen dat dat ook best divers is. Hele verschillende meningen en zeker ook denk ik over onderwerpen zoals klimaat. Hoe werkt dat?"

Els: "Ja, dat is bij ons natuurlijk ook zo want we hebben 27 lidstaten die niet allemaal precies dezelfde belangen hebben, maar tegelijkertijd zie je dat we tot hele belangrijke beslissingen hebben kunnen komen zoals onze Energy Lending Policy waar wij afscheid nemen van fossiele brandstoffen, is door alle landen goedgekeurd. En ook EBS Klimaatbank is door al onze aandeelhouders wordt dat ondersteund. Dus uiteraard worden daar ook compromissen gesloten en te kijken hoe we landen weer kunnen helpen om op dat traject te komen naar een beter klimaat. Maar over het algemeen is er natuurlijk in de EU ook heel veel overeenstemming over veel onderwerpen."

Ruben: "Dus je bent niet, zoals je vaak in die Europese top ziet, dat ze tot diep in de nacht al die regeringsleiders met elkaar vergaderen. Zo gaat dat niet bij beslissingen binnen de EIB?"

Els: "Nou, ik denk niet tot diep in de nacht, maar er wordt wel redelijk wat vergaderd door onze aandeelhouders inderdaad om tot conclusies te komen."

Ruben: "Ik ga snel door naar de eerste stelling: de EIB kan het verschil maken in Oekraïne."

Els: "Nou dat is natuurlijk een hele heftige uitspraak. Ik denk niet dat de EIB die oorlog daar kan oplossen. Ik hoop uiteraard wel dat er snel een oplossing komt. Maar als EIB proberen we wel echt ons steentje bij te dragen. We hebben een paar dagen geleden een enorm steunpakket goedgekeurd waarbij we 668 miljoen aan leningen direct beschikbaar maken. Dat is nog nooit eerder gebeurd. Daar kan Oekraïne gebruik van maken voor bijvoorbeeld eerste levensbehoeften als voedsel en medische voorzieningen. Dus daarmee hopen we snel actie te ondernemen. We hebben ook via onze EIB Institute, dat is een onderdeel van de EIB, 2.5 miljoen gedoneerd ook om via NGO's zoals bijvoorbeeld Rode Kruis, Médecins Sans Frontières

om te helpen met de respons op dit moment. Dus wij kunnen die oorlog niet oplossen. Wij kunnen wel duidelijk ons statement, onze visie, onze mening erover laten zien en dat doen we ook. Maar we staan natuurlijk dadelijk ook klaar om te helpen bij de wederopbouw. En om te helpen bij de vluchtelingenstromen die nu opgang komen. Zowel in Oekraïne, maar ook in de omliggende landen. En daar zijn we heel, heel duidelijk in dat wij echt ons uiterste best om hier te ondersteunen en ook om onze eigen mensen, hebben we natuurlijk ook die daar werken, hebben we natuurlijk al geholpen, maar we willen natuurlijk veel meer doen dan dat. Ja, wij staan klaar om nu te helpen, maar ook in de toekomst. We hebben ook al heel veel de afgelopen jaren natuurlijk daar gefinancierd. Dus sinds 2014 hebben we daar heel veel infrastructuur gefinancierd. Dus we hopen dat er snel een einde komt aan deze toestand en dat wij ook een rol kunnen spelen in de wederopbouw.”

Ruben: “Want je hebt, de EIB is actief in Oekraïne, je hebt daar ook collega’s?”

Els: “Ja, we hebben daar een klein kantoor. We hebben daar sinds 2014 rond de 6 miljard gefinancierd aan basisinfrastructuur, ziekenhuizen, scholen, wegen en dat is één van de grootste ontvangers in die regio van onze financiering. En die financiering wordt overigens gedekt door de Europese Commissie. Dus ook de leningen die we nu willen verstrekken, daar zit een garantie van de Europese Commissie achter. Dus die spelen een belangrijke rol. Dus hier kan je ook weer het belang van Europa zien in de steun aan Oekraïne.”

Björn: “En ik kan me voorstellen want de EIB, je zegt het zelf al, financiert heel veel infrastructuur, wederopbouw. Het zijn heel veel lange termijn investeringen en nu is er acute hulp nodig. Even los van de oorlogssituatie, maar ook waar het geld voor nodig is. Waar wordt dan nu het geld voor ingezet? Hoe werkt dat voor de EIB?”

Els: “Wat we nu proberen is tweeledig, dus ene kant die donatie dat is echt een donatie aan NGO’s en het andere is een lening op korte termijn voor de basisbehoeften voor de bevolking zoals voedsel, medische voorzieningen. Maar goed, het land zal dadelijk meer nodig hebben en ik denk dat onze rol dadelijk belangrijker wordt bij de wederopbouw. Dat we daar een flinke steun kunnen geven en liquiditeit beschikbaar kunnen maken.”

Ruben: “Want de EIB is dus niet alleen binnen de EU actief, maar ook daarbuiten?”

Els: “Ja precies.”

Ruben: “Of is dat de EIB Global?”

Els: “Nou inderdaad. Dat is een goeie vraag. We hebben zowat 10% van onze activiteiten is buiten Europa. Wij doen, vorig jaar hadden we rond de 95 miljard totaal gedaan. Nou, 10% daarvan is dus nog steeds best wel veel. We hebben nu inderdaad EIB Global opgericht. Dat is om meer duidelijkheid te geven voor onze activiteiten die we daar doen. Ook onze technische assistentie te versterken, de lokale kantoren te verstevigen. Dus inderdaad, we zijn ook actief buiten Europa. Dat is dan altijd in lijn met het ontwikkelingsbeleid van de Europese Commissie.”

Ruben: "Helder. Want ik las het persbericht van de EIB. Normaal zijn bankiers natuurlijk altijd heel voorzichtig en diplomatiek, maar het is wel heel duidelijk ook politiek dat jullie aangeven: wij veroordelen de brute en illegale invasie in Oekraïne en we helpen waar mogelijk. Was dat altijd al zo?"

Els: "Nou, ik denk dat dit z'n verschrikkelijke daad is dat wij daar niet stil over willen zijn en dat wij ook heel duidelijk stelling willen nemen over wat onze mening daarover is en ik ben blij dat we dat durven doen en dat we daar heel duidelijk in zijn. Ja, als EIB zijn wij natuurlijk de bank van de Europese landen dus het is ook in lijn met de mening van Europa."

Björn: "Moet z'n persbericht dan ook langs de politieke kanalen van alle lidstaten of zijn jullie enigszins vrij om daar ook, zoals nu, echt stelling in te nemen zelf?"

Els: "Ik weet niet precies hoe deze tot stand is gekomen moet ik eerlijk zeggen, dus dat durf ik niet te zeggen."

Ruben: "Ik mag hopen dat je geen 27 vinkjes hoeft- of 26 vinkjes nu.."

Els: "27. Het waren er 28."

Ruben: "Oja, ja sorry."

Els: "Nee, nou ik neem aan dat de snelheid was behoorlijk snel dus het zal niet langs alle lidstaten zijn gegaan dat lijkt me niet waarschijnlijk. Dat is niet de logische gang van zaken."

Ruben: "Wat ik wel merk, jij bent natuurlijk dagelijks met Europa bezig, wij zitten er ook redelijk bovenop, maar ik heb wel het gevoel dat Europa speelt nu veel meer door de oorlog en die verbondenheid. Merk jij dat ook dat er meer interesse is in je werk?"

Els: "Ik merk het eigenlijk het laatste jaar, 1 à 2 jaar al dat er meer interesse voor Europa is. Dat er- ik denk ook door de politieke partijen in Nederland die actief zijn die het meer op de kaart hebben gezet ook met de verkiezingen. Het is natuurlijk ook het nieuwe kabinetsprogramma laat ook heel duidelijk meer betrokkenheid bij Europa zien. Ik merk ook dat steeds meer mensen bijvoorbeeld de EIB kennen. Toen ik hier begon bijna niet zo was. Dus volgens mij is er wel verandering in. En inderdaad nu, ik denk dat er nu ook veel meer aandacht is voor waarom was Europa en dat vrede een van de beginselen was voor Europa om samen te werken."

Ruben: "Dankjewel, en we gaan snel door naar de tweede stelling: Alleen Europa kan de klimaatcrisis oplossen."

Els: "Nou dat is een stelling waar ik het niet mee eens ben, maar wel een nuance aan wil geven. Ik denk Europa kan een voortrekkersrol spelen, maar we kunnen het natuurlijk niet alleen. Alles met het klimaat heeft impact op andere landen buiten Europa, landen buiten Europa hebben weer impact op Europa dus het zou onzinnig zijn om te denken dat wij in Europa de wereld kunnen veranderen. Ik denk wel dat we als Europa bezig zijn met hele duidelijke doelen te zetten en daarmee wel verandering kunnen brengen. Dus we zullen zeker een verschil kunnen

maken, maar we moeten het écht samen doen en als ik het even terugbreng naar de EIB, dan willen we daar ook echt een voorloper in zijn en zijn wij ook hebben we ook heel veel gedaan op het gebied van klimaatobligaties en we zijn ook heel erg aan te kijken naar hoe kunnen we klimaat meenemen in onze risico beoordeling, in de beprijzing. En niet alleen klimaat, maar ook biodiversiteit. Dus zeker, Europa kan denk ik een voortrekkersrol spelen en is daar ook mee bezig wat mij betreft, maar absoluut niet alleen. Dan gaan we het niet redden.”

Ruben: “We hebben ook andere continenten nodig.”

Els: “Ja precies. En die andere continenten hebben ook steun nodig.”

Björn: “En volgens mij, ik heb jullie jaarrapport van afgelopen jaren erbij- eigenlijk geven we nog best wel minder uit dan bijvoorbeeld een VS en een China op dit thema, als Europa. Hoe komt dat of hoe kunnen we zorgen dat we daar echt een koploper in gaan worden?”

Els: “Door onze regulering aan te passen. Duidelijke richtlijnen voor bedrijven. Ik denk ook dat we daar wellicht ook versnelling in moeten aanbrengen. En ik denk ook dat daar draagvlak voor is. Bij wellicht bedrijven wat minder. Maar wel bij consumenten om hier meer actie op te ondernemen. We hebben laatst ook een onderzoek gedaan, wat we ieder jaar doen, en daar kwam nu ook uit dat de meerderheid van de ondervraagden, dat waren er volgens mij 30.000, aangeven dat overheden strengere maatregelen moeten zetten. Dus voor mijn gevoel is er een enorme rol voor Europese Commissie ook voor landen om meer sterkere regulering aan te brengen.”

Björn: “Ja en zeg jij eigenlijk dat er ook niet voldoende afname is van, inderdaad, vanuit bedrijven. Want in dezelfde cijfers uit volgens mij 2014, was het jaar waarin jullie het meest uitgaven aan klimaatverandering. En dat is daarna redelijk gelijk gebleven. Maar ik denk dat de aandacht voor het thema tussen 2014 en nu natuurlijk waanzinnig gegroeid is, ten positieve. Is er dan een gebrek aan afname van financiering, bedrijven die daar echt meer aan de slag gaan?”

Els: “Ik kan alleen spreken eigenlijk over wat wij financieren en wat wij dan zien als climate action en dat is wel echt omhoog gegaan in de jaren. Daar willen we toe naar in 2025 dat 50% van onze projecten een climate action element hebben, een klimaat element hebben. Nou daar zitten we nu ergens in de 40. Maar in Nederland, onze financiering in Nederland is al veel hoger. Dat is rond al meer dan 60% gaat naar klimaat. Dus wij zien daar wel een stijgende lijn en vanuit onze organisatie pushen we heel erg om dat soort projecten te financieren, maar ook in ieder normaal project. Dus spreken wij met een ziekenhuis, want we financieren best wel veel ziekenhuizen in Nederland, dan gaan we ook vragen als we rond de tafel zitten ‘wat zijn de energie efficiëntie investeringen die jullie gaan doen?’ En ‘in het nieuwe gebouw, hoe zit het daar met besparingen? In die manieren proberen we eigenlijk ook al in de ‘orgination’ om maar even een mooi Engels woord te gebruiken, al die aandacht voor het klimaat mee te nemen en te stimuleren dat dat iets is wat wij in ieder geval graag willen financieren. Dus als je onze financiering wil hebben, dan zien wij daar heel graag klimaatelementen in.”

Ruben: “En wat is dan precies de rol, wanneer investeert de EIB in een project of in een bedrijf?”

Els: “Ja, dat hangt een beetje af van het product, maar in principe willen wij investeren om goede projecten van de grond te krijgen. Dat kan zijn via een venture debt product, dus een soort quasi equity lening aan bedrijven die willen opschalen. Dat hebben we in Nederland afgelopen jaar ook met een aantal innovatieve bedrijven gedaan, ook in de Med Tech, medische technologie, die verstrekken wij een lening. Dat is dan vaak een eerste lening, dus nadat ze equity hebben opgehaald een aantal keren en dan komen wij erin. Dus dat is een mooie manier. Het andere is dat we ook vaak een langere duur leningen kunnen verstrekken. Dus dat maakt dat een project wellicht nét iets goedkoper kan financieren, net iets eerder haalbaar is en daardoor eerder van de grond kan komen. Maar het andere doel is ook om R&D in Nederland te stimuleren, dus het kan ook zijn dat wij een grote R&D lening verstrekken aan een bedrijf om dat mogelijk te maken. Maar we willen nooit concurreren met de lokale bank, dus het is niet dat als wij erin zitten en de klant zegt tegen ons: “Ik heb hier een mooie lening of een aanbod van een andere bank, die is net iets goedkoper”, dan zeggen wij: “Nou, hartstikke fijn voor je, dan moet je daar vooral mee doorgaan.”. Dus we willen niet concurreren, maar we zijn er voor projecten op het gebied van klimaat of innovatie om die verder mogelijk te maken.”

Ruben: “Dus eigenlijk, je kan wat andere voorwaarden bieden, dus wat langer financieren en je kan er nét iets risicovoller instappen. Ik dacht van, een partij die eerst leent maar aandelen kon aantrekken omdat het heel risicovol was, dan zijn jullie de eerste partij die het ook met een lening kunnen doen, wat je normaal met een wat lager risicoprofiel doet.”

Els: “Ja dat is ons venture debt product, waar dus inderdaad de garantie van de Europese Commissie achter zit.”

Ruben: “Ja precies”

Els: “Een soort reclame dit, maar dat moet wel duidelijk zijn want we blijven een bank, dus kijk, als het bank gedeelte kunnen we beperkt risico nemen, dus we kunnen dan wat spannendere dingen doen als we een garantie van de Europese Commissie hebben. Nou ons gedeelte Europese Investerings-fonds, die zitten echt in Venture Capital fondsen in Nederland en investeren daar en nemen dus hoog risico. We werken ook heel veel samen met Invest-NL, om ook het MKB te bedienen en ook om de groene financiering verder te stimuleren.”

Bjorn: “Ja, er was een vraag, want invest NL die financiert vergelijkbare doelstellingen kan ik me voorstellen, maar doen die dan net wat kleinere deals dan jullie als EIB zouden doen?”

Els: “Ja, nou het mooie aan Invest-NL is dat ze heel veel lokale kennis hebben en dat ze iets kleiner kunnen en dat ze meer risico kunnen nemen. Zij nemen ook equity stakes in bedrijven en dat doen wij niet. Dus wat dat betreft zitten zij daar iets verder in. Op sommige vlakken zouden we wellicht dezelfde soort deals kunnen doen, maar goed wij zitten over heel Europa en kunnen ook niet alle deals doen die we soms zouden willen doen. Dus we werken heel veel samen met Invest-NL, we hebben we garantie afspraken met hun, maar we hebben ook samen Dutch Alternative Credit Instrument opgezet, dus dat is wat mij betreft een heel mooi voorbeeld hoe je met Europees geld de pot weer kan vergroten. Voor ons is het heel fijn dat Invest-NL er is, omdat die veel meer die lokale toegang hebben.”

Ruben: "Ik denk over die tweede stelling he, alleen Europa kan de klimaatcrisis oplossen, nee maar je zegt juist je moet nóg groter denken, het is echt een mondiaal probleem. Maar ik kan me wel voorstellen dat Europa wel meer kan doen dan Nederland in zijn uppie en we hebben het gehad over de rol die de EIB kan doen. Invest-NL is denk ik een mooi opstapje naar de derde stelling: "Nederland maakt te weinig gebruik van Europees geld"."

Els: "Ja, ik vind dat een hele leuke stelling, want ik hoor hem regelmatig."

Ruben: "Ja, ik ook!"

Els: "Ik ben het er absoluut niet mee eens."

Ruben: "Nee?"

Els: "Nee!"

Ruben: "Maar we betalen toch continue en er komt niets terug?"

Els: "Als ik kijk naar de EIB dan klopt het überhaupt al niet, als ik het vergelijk met bijvoorbeeld Duitsland, Frankrijk, Denemarken, beetje landen in de buurt, in termen van financiering gerelateerd aan het bruto nationaal product, dan zitten we allemaal in dezelfde lijn. Soms hebben wij veel meer het ene jaar en het andere jaar iets minder, maar dat loopt ongeveer gelijk. Qua EIB is dat zeker niet waar, als je kijkt ook naar de EIF specifiek, dan is het natuurlijk het ene jaar heel anders dan het andere jaar, maar daar doen we het de laatste jaren erg goed vergeleken met andere landen. Dus vanuit ons is dat zeker niet waar maar ik krijg die vraag regelmatig. Er is ook een ander programma dat recentelijk in het nieuws was van de Europese Commissie, dus niet van ons, maar we zijn er wel zijdelings bij betrokken, en dat is de European Innovation Council. Die geven subsidies aan hele spannende innovatieve bedrijven. Totaal was dat 360 miljoen, daarvan is 60 miljoen naar Nederlandse bedrijven gegaan. Dat is natuurlijk geweldig, maar ook gigantisch in vergelijking met totaalbedrag en ook te danken aan het RVO wat heel goed helpt in die voorbereiding met die bedrijven."

Bjorn: "Waar komt dat vandaan denk je? Want ergens moet dat ontstaan dat we dat met zijn allen denken."

Els: "Ik denk wel dat wij bij de EIB, maar misschien ook wel verder in Europa, schuldig zijn aan het niet communiceren van wat we doen en dat we daarin kunnen verbeteren. Er stond vorige week een artikeltje in volgens mij het FD over het Circular Bioeconomy Fund bijvoorbeeld, nou dat is opgericht door de Europese Commissie en de EIB. Daar zit heel veel geld van ons in, maar dat staat er niet bij. Ik denk dat wij daar ook nog wel een verbetering in kunnen aanbrengen van wat doen we nou eigenlijk? Wat wordt er door de EIB, maar ook door de Europese Commissie gefinancierd, dat dat niet altijd zichtbaar is. Maar ik weet niet of dat alles verklaart hoor, of dat er ook een algehele..."

Ruben: "Maar je kunt ook netto betaler wel naar Brussel gewoon, dus niet de leningen, maar we zijn wel gewoon qua bijdragen aan de Europese Commissie, dus is denk dat het ook wel daarmee te maken heeft."

Els: "Precies dat denk ik ook, maar dan vergeten we wel even alle onderzoeken die gedaan zijn, de toegevoegde waarde van de handel..."

Ruben: "Ja natuurlijk, natuurlijk."

Els: "En vrede, op dit moment denk ik misschien dat die mening ook wel gaat veranderen. Maar ik herken het zeker, ik hoor het regelmatig, maar ik denk dat het niet klopt."

Ruben: "En volgens mij dat corona herstellfonds, daar moet je ook plannen voor indienen en dat hebben we volgens mij ook nog niet gedaan toch?"

Bjorn: "Daar waren we niet zo goed in nee."

Els: "Ja dat klopt inderdaad, daar zijn ze wel hard mee bezig en volgens mij komt het eerste concept de komende maand, volgende maand wordt het volgens mij aan de Tweede Kamer aangeboden, dus er wordt wel hard gewerkt. Maar inderdaad, dat is er nog niet, maar het komt wel begrijp ik."

Ruben: "Want hoe Wouter Bos begon een jaar geleden of hij is ietsje eerder begonnen met voorbereiding, maar toen zei hij ook we gaan het Invest-NL ook oprichten om meer Europees geld aan te trekken. Hoe werkt dat dan?"

Els: "Er zijn inmiddels twee fondsen met Invest-NL en het EIF opgericht, dus dat is zeker gelukt. Qua EIF is er dus laatste jaren ook wel echt meer geld naar Nederland gegaan."

Ruben: "Door Invest-NL mede?"

Els: "Ik denk het wel ja, mede daardoor ja."

Bjorn: "En misschien, want Invest-NL is natuurlijk een grote partij, maar er luisteren vast ook allemaal mensen mee in Nederland die op zoek zijn naar financiering en heel veel daarvan is waarschijnlijk helemaal niet geschikt voor de EIB, maar wanneer kunnen partijen wel bij jullie aankloppen in Nederland?"

Els: "Nou we doen directe leningen vanaf 7,5 miljoen en dan moet er het dubbele aan investeringen zijn, want we mogen altijd maar de helft hebben. Dan gaat het dus om dat venture debt product, dus voor bedrijven die al een aantal equity rondes hebben die willen opschalen. Dat is waar we beginnen, daar hebben we een potje voor met garantie van de Europese Commissie. Onze directe leningen die beginnen vanaf 25 miljoen, dan heb je het over senior leningen. Dat is natuurlijk groot, dat is niet voor iedereen toegankelijk. Daarom lenen we ook via intermediairs, dus via banken bijvoorbeeld de Rabobank hebben een impact lening, wat is voor bedrijven die een bepaalde impact maken. Dus dan lenen we aan de Rabobank of één van de andere banken, die dan doorlenen en de rente korting door moeten geven. Dus zo hopen we dan toch meer te kunnen bereiken. Het andere is via het EIF investeren we weer in Venture Capital fondsen of garanties, we hebben ook bijvoorbeeld een garantie voor de cultuur sector. Dus zo proberen we wel meer in Nederland te bereiken, maar we doen tussen de 2,5 a 3 miljard in Nederland. Dus dat is in vergelijking met de totale financiering in Nederland nog steeds maar een klein deel, eerlijk gezegd."

Bjorn: "Ik zag trouwens in de voorbereiding op deze stelling ook een interessant onderzoek van de EIB over de drempels om financiering te ontvangen, hoe dat ervaren wordt door alle

Europese lidstaten. Daar scoort Nederland echt verreweg het laagste. We ervaren echt heel weinig drempels, echt veel lager dan alle andere lidstaten. Dus dat verrast me wel, echt op alle scores. Misschien denken we daarom ook wel niet dat er zoveel komt, omdat we het minder zwaar ervaren.”

Ruben: “Tot slot, want we moeten afronden, jullie hebben ook een technische tak toch? Jullie geven ook advies?”

Els: “Ja, we hebben een Advisory Hub, die inderdaad op heel veel vlakken advies kan geven en daar kan je een aanvraag doen. Als je een project hebt wat al een beetje loopt maar je hebt bijvoorbeeld een soort visibility study nodig of zoiets, dan hebben we verschillende teams, een aantal die gefocust zijn op bijvoorbeeld circulaire economie, maar ook op social outcomes contracting, dus daar zit ook een team bij wat daarop focust, een team op fondsen, dus ja inderdaad. Die linken dan ook weer in met het gedeelte van de bank met alle technische experts die ook de leningen beoordelen. Dus we hebben sowieso voor iedere lening, we zijn eigenlijk een heel ouderwetse bank, waarbij we alle technische kennis nog in-house hebben. Die mensen zien dus projecten over de hele wereld die we financieren en die kunnen ook weer in zo’n advisory traject betrokken worden.”

Ruben: “En daar ben jij ook bij betrokken Bjorn, ik hoor je af en toe in zoom calls zitten met allemaal collega’s in heel Europa.”

Bjorn: “Zeker ja, collega’s van Els waar we dan door Europa heen hopen op social outcomes contracting traject. Echt overheden van een lidstaat te helpen, daar stappen op te leggen, dat is heel erg leuk.”

Ruben: “Nou binnenkort een rondje Litouwen, misschien wil je daar nog wel eens een keertje over vertellen.”

Bjorn: “Absoluut.”

Ruben: “Dan zijn we bijna bij het eind gekomen van deze podcast en we eindigen altijd niet met de rode draad maar de impact draad. Je bent nu hoofd van de EIB in Nederland, maar je bent begonnen bij het ministerie van financiën in Namibië, in Londen voor de overheid gewerkt, maar wat is nou de impact draad in jouw carrière?”

Els: “Ik denk die combinatie tussen het publieke en het private. Dus dat je publiek geld kan gebruiken of privaat geld, maar voor een breder doel. En dan dat samen combineren, dat vind ik ontzettend leuk en ook ontzettend interessant hoe je dat kan doen. En ja nu doen we dat bij de EIB natuurlijk, maar ik heb het ook heel concreet gedaan in Namibië, waar we mobiele klinieken hebben opgezet. Daar hebben we allerlei potjes aangebroken, zowel van de Postcode Loterij Nederland als een lokale gezondheidsverzekering die de kliniek weer wilde betalen en ook lokale boeren die dus voor hun personeel betaalden. Dat die puzzel van alles samenbrengen en zorgen dat het iets wordt wat echt meerwaarde biedt, ja dat vind ik ontzettend leuk. Daarvan hoop ik dat dat de rode draad mag blijven in de toekomst.”

Ruben: “Dankjewel, ik vond het heel interessant om je verhaal te horen en ook hoe belangrijk Europese samenwerking is, nu heel urgent met de veiligheids crisis maar ook de klimaat crisis die nu heel duidelijk aan het oppervlak komt, ook door de oorlog in Oekraïne en hoe je daar als EIB daarop kan inspelen en kan samenwerken. Bjorn, wat neem jij mee uit deze podcast?”

Bjorn: “Ja, nou, misschien is dat niet de podcast zelf, maar ik neem heel veel over het EIB werk mee, want ik heb echt wel dingen geleerd over wat jullie allemaal financieren. Maar ik hoop vooral dat jullie heel snel de wederopbouw in Oekraïne kunnen financieren, omdat daar dan de oorlog afgelopen is en Oekraïners weer echt een stap vooruit kunnen gaan helpen.”

Ruben: “Dankjewel Els voor je tijd en inzichten en ook nogmaals Bjorn bedankt voor dat je weer hier als co-host wilde zijn. Productie: Daniël van de Poppe, redactie: Daphne Sprecher en Nina Berculo. Ook dank voor ABN-AMRO en het Oranje Fonds voor het mede-mogelijk maken van deze podcast. Willen jullie niks missen van deze reeks? Abonneer je dan nu via je favoriete podcast kanaal en vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app! Of neem een kijkje op onze website: www.socfin.nl. Tot volgende keer!”