



Dutch Good Growth Fund

Supply Chain Finance Nederlands MKB

In opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken

Import voor ontwikkeling

Importeert u goederen uit een ontwikkelingsland of opkomende markt? Wilt u verder groeien en krijgt u de financiering niet rond met uw bank? Het Dutch Good Growth Fund (DGGF) ondersteunt import van Nederlandse mkb-ondernemers met garanties en leningen tot een maximum van 10 miljoen Euro.

Wat zijn de mogelijkheden?

Het DGGF ondersteunt Nederlandse importeurs om hun lokale leverancier(s) in DGGF landen voor te financieren. Ook is het, onder specifieke voorwaarden, mogelijk dat de Nederlandse importeur niet alleen een DGGF financiering verkrijgt voor de handelsgoederen maar ook een financiering verkrijgt om haar lokale leverancier in het betreffende DGGF land direct te ondersteunen in haar groei. Dit is bijvoorbeeld van toepassing bij lokale boeren die additioneel land, of machines moeten aankopen om aan de vraag te blijven voldoen. Het DGGF biedt de volgende financieringsmogelijkheden:

- Garanties aan EU en lokale banken: vindt uw bank of een lokale bank het risico op de financiering te hoog? Het DGGF kan een garantie verstrekken die eventuele verliezen op een lening of aandelenkapitaal beperkt. Doordat het DGGF een deel van het risico (60 tot 80 procent) overneemt, is een bank sneller geneigd u een lening te verstrekken.
- Lening aan de Nederlandse MKB'er: als een garantie niet mogelijk is dan kan het DGGF ook zelf een directe lening aan u verstrekken.

De belangrijkste voorwaarden voor de DGGF supply chain financiering zijn als volgt:

- De DGGF financiering bedraagt minimaal EUR 500.000 en maximaal EUR 10 miljoen;
- De looptijd van de financiering is maximaal 7 jaar;
- De rente of garantiepremie is marktconform;
- Up front fee: 1% van de DGGF lening of garantie.

Kom ik in aanmerking?

Om in aanmerking te komen voor financiering van uw import moet u in elk geval voldoen aan de volgende voorwaarden:

- Uw bedrijf is gevestigd in Nederland en u heeft hier substantiële activiteiten. Dit betekent dat uw Nederlandse vestiging voldoende omzet en winst heeft met activiteiten in Nederland;
- Uw importeert goederen uit een van de DGGF-landen. Voor een landenlijst zie www.dggf.nl/landenlijst;
- U heeft een gedegen (internationale) track record en dito management informatie systeem;
- U blijft uw core business uitoefenen samen met een gerenommeerde toeleverancier uit een DGGF land, waarbij de handelsrelatie voldoende substantieel moet zijn;
- U bent een mkb'er (volgens de Europese definitie). Voor grotere bedrijven kan echter een uitzondering worden gemaakt;
- U voldoet aan het IMVO-kader voor internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen. RVO.nl gebruikt hiervoor MVO-criteria die gebaseerd zijn op de OESO-richtlijnen en de IFC Performance Standards. RVO kan u hier nader over informeren of kijk op: www.rvo.nl/dggf;
- Ook uw toeleverancier in het DGGF land voldoet aan het IMVO-kader voor internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen. Alleen leveranciers die gecertificeerd zijn met een relevante IMVO certificering, of in staat geacht worden dit binnen een acceptabel termijn te realiseren, komen in aanmerking voor deze financieringsvorm;
- U moet een goed onderbouwd businessplan hebben. U biedt zicht op terugbetaling van de lening. Het DGGF financiert alleen projecten die commercieel haalbaar zijn;
- Uw investering is ontwikkelingsrelevant; u levert een bijdrage aan de lokale groei van werkgelegenheid, de duurzame overdracht van kennis en vaardigheden, technologie en innovatie en/of het verbeteren van de lokale productie.

Wat moet ik doen om in aanmerking te komen?

Om in aanmerking te komen voor een financiering kunt u vrijblijvend uw plan indienen bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl). Dit doet u door een formulier – genaamd quickscan - in te vullen voor Investeren of Export op de website www.dggf.nl en op te sturen naar klantcontact@rvo.nl.

Vervolgstappen?

Een adviseur van DGGF van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) neemt vervolgens zo spoedig mogelijk telefonisch contact met u op. Hij bespreekt met u de ingevulde quickscan. Tijdens dit gesprek licht u uw projectplan toe. Onze adviseur beoordeelt of deze haalbaar is voor DGGF en of het zin heeft om de aanvraagprocedure voor een DGGF-financiering in gang te zetten. Eventueel wordt gekeken of er andere mogelijkheden bestaan.