

Start-upplatformen Start It @KBC en Ondernemers voor Ondernemers kijken elkaar in de ogen

'Een oplossing moet niet altijd hightech zijn'

De een helpt start-ups hier met hun eerste stappen, de ander geeft kleine bedrijfjes in het Zuiden een zetje. Begin september ontmoetten Start It @KBC en Ondernemers voor Ondernemers elkaar, om met een open geest van ideeën te wisselen en te onderzoeken wat ze van elkaar konden leren. Na afloop schoven wij aan voor een evaluatie.

Buiten is het zonnig, in de moderne start-uphub The Beacon in hartje Antwerpen is het lekker koel. Aan tafel zitten Lode Uytterschaut van Start It @KBC en Jan Flamand en Björn Macauter van Ondernemers voor Ondernemers. En omdat men altijd best bij het begin start, vragen we:

Met welke verwachting is deze ontmoeting belegd?

Uytterschaut: 'We hebben ooit overwogen om met Start It @KBC ook in Afrika te beginnen, maar uiteindelijk besloten we om toch maar eerst uit te breiden in Centraal-Europa, waar KBC al thuis is. Dat was toch net iets makkelijker. Maar uitbreiden naar het zuiden blijft voor mij geen taboe.'

Integendeel: ik zou dat graag doen, want we kunnen daar veel van leren. Het heeft dus zeker zin om met mensen en organisaties te praten die daar al expertise hebben, en ons de markt kunnen leren kennen.'

Start It @KBC is ondertussen een gevestigde waarde in het Vlaamse bedrijfslandschap, Ondernemers voor Ondernemers beweegt daar iets meer onder de radar. Waar komen jullie vandaan?

Flamand: 'OVO is opgericht door wijlen Fons Verplaetsen, de voormalige gouverneur van de Nationale Bank, die ook adviseur was van de Nationale Bank van Congo. Het was door die



LODE UYTTERSCHAUT, BJÖRN MACAUTER, JAN FLAMAND

betrokkenheid met Afrika dat hij CFP oprichtte: Corporate Funding Program, dat later Ondernemers voor Ondernemers werd. Hij kwam immers tot de conclusie dat hoe goedbedoeld ook, men het continent niet enkel kon steunen via ngo's; ook het stimuleren van economische activiteit was nodig. Het hele idee dat men mensen beter een vislijn geeft dan een vis.

Uiteindelijk groeide zo een organisatie die middelen ter beschikking kreeg van grote Belgische bedrijven als Arcelor Mital, Roularta Media Group, Lotus, Denys, Umicore, en ga zo maar door. Met vijf vaste medewerkers en een netwerk van 120 vrijwilligers proberen we heel concreet ondernemers en projecten te steunen in Oeganda, Rwanda, Senegal en Benin. We doen dat op

twee manieren. Aan de ene kant doen we rechtstreeks business-to-business, maar we werken ook samen met ngo's zoals Louvain Cooperation, Congo Dorpen, Via Don Bosco of Join for Water. Wij werven fondsen voor hen, zij vertalen dat naar concrete projecten. Zo zet Louvain Cooperation heel erg in op het opbouwen van een ziekenfonds. Dat is niet evident in het Afrikaanse denken, maar daarom niet onbelangrijk.'

Macauter: 'Wat heeft dat met ondernemerschap te maken? Heel veel. U wilt immers een klimaat waarin ondernemerschap kan floreren, en zeker in Oeganda merkt u dat veel ondernemers tijdelijk uitvallen door ziekte. Veel daarvan kan makkelijk vermeden worden, mochten ze tijdig hulp zoeken, maar dat vindt men vaak te duur.

Daar komt het idee van een mutualiteit kijken, die gezondheidszorg goedkoper maakt door wederzijdse verzekering.'

Daarbovenop werken jullie ook met microkredieten om beginnende ondernemers op weg te helpen.

Hebt u daar een voorbeeld van?

Flamand: 'Dat zijn vaak heel kleinschalige bedrijven. Zo helpen we een ondernemer die aanmaakt briketten maakt van gedroogde bananenbladeren in plaats van houtskool. Dat is heel innovatief, en erg belangrijk om de ontbossing tegen te houden. Agrarische gebieden staan dan soms weer zwak omdat er erg in monocultuur wordt geteeld, daar steunen we de teelt van hibiscus, waarvan men dan thee kan maken. Zo veranderen we de markt niet alleen landbouwkundig, maar ook commercieel en productmatig.'

Jullie zagen elkaar daarnet voor het eerst. Hebben jullie meteen dingen in elkaar herkend?

Uytterschaut: 'Ja, ik denk dat wij alle twee organisaties zijn die ondernemers ondersteunen. Ondernemers voor Ondernemers bestaan al wat langer, maar het deed me plezier om te zien dat we allebei focussen op de verkoop en het succesvol naar de markt brengen. Daar komen we helemaal overeen.'

Macauter: 'Daarbij is financieel management vaak een knelpunt. Daar moeten wij veel tijd en energie in stoppen omdat het natuurlijk ook heel belangrijk is om uw bedrijf in een goede richting te laten evolueren. Vaak gaat er veel te weinig aandacht naar het sales-aspect, en is er ook weinig focus. Wij moeten er blijven op hameren dat ze beter eerst één of enkele diensten of producten ontwikkelen tot iets sterks, en dan pas moeten uitbreiden. U moet niet schieten op al wat een opportuniteit lijkt.'

Uytterschaut: 'Wij begeleiden vanuit België overigens ook enkele Afrikaanse start-ups,

waarvan de founders in België gevestigd zijn, maar die een Afrikaanse markt hebben. Ugani Prosthetics, bijvoorbeeld, dat op een heel goedkope manier protheses maakt voor de vele slachtoffers van landmijnen. Of Sunulex, dat Afrikanen op een snelle manier toegang geeft tot een advocaat via telefoon, want dat is daar niet altijd even eenvoudig. En mobiele telefonie is er nu eenmaal nog meer verspreid dan bij ons.'

Jullie organisatie heet Ondernemers voor Ondernemers, dus jullie trekken naar Belgische ondernemers met de vraag mee het Zuiden te helpen. Wat kunnen zij voor jullie betekenen? Gaat dat puur om geld?

Macauter: 'Nee, expertise. Zo brengen we binnenkort mensen van een Senegalees bedrijf naar België, om ze hier stage te laten lopen. Dat is een vorm van capacity building die we meer en meer toepassen. Het werkt immers beter dan dat wij naar daar trekken om het daar even te gaan uitleggen. We halen mensen naar hier, laten ze meelopen in een bedrijf, en zo krijgt u een kruisbestuiving. Want omgekeerd kunnen Belgische bedrijven ook heel veel leren van hun Afrikaanse collega's. Zo hebben wij de neiging om onze oplossingen meteen in hightech te zoeken, waar zij zich vaak noodgedwongen tot lowtech moeten richten. En dan blijkt dat, hoe beperkt ze ook zijn in hun middelen, ze toch altijd een oplossing vinden voor hun probleem. En waar men hier vaak heel lang aarzelt om iets te lanceren, eindeloos werkt met focusgroepen en dergelijke, trekt men daar heel snel de markt op, om daarna pas in te spelen op de feedback op zijn product. Op die manier zijn de kosten om iets in de markt te zetten veel lager.'

Kunnen jullie van elkaar leren?

Uytterschaut: 'Waar onze ondernemers iets van kunnen leren, is dat men in het Zuiden bezig is met oplossingen die ertoe doen. Sommige van onze start-ups bedenken vaak een product dat hun ingenieurs slechts aan een kleine groep ingewijden uitgelegd krijgen, en waarvoor u dus ook geen

investeerders of klanten kunt warm maken. Ten tweede denk ik dat we heel erg onderschatten hoeveel potentieel dat continent heeft. Enkele jaren terug zat ik in een jury bij de Koning Boudewijn Stichting die een aantal Afrikaanse start-ups voor steun moest selecteren, en ik viel achterover van de ideeënrijkdom. Hun ideeën zijn daarom niet allemaal toepasbaar in het Westen, maar dat hoeft ook niet. Ook zonder dat kunnen wij met de expertise die wij hebben veel bijdragen.'

Macauter: 'Het was fijn om bevestigd te zien dat de problemen en uitdagingen van ondernemers in Afrika net hetzelfde zijn als hier. En dan denk ik ook dat het belangrijk is dat wij leren om commerciëler te denken, en onze bedrijven ook te leren verkopen. Ik denk daarbij aan de duurzaamheidsdoelstellingen (SDG in het Engels) die de Verenigde Naties hebben vastgelegd voor 2030. Vanaf 2024 moeten bedrijven op dat vlak heel wat verantwoording beginnen af te leggen, en er zijn heel wat van onze start-ups die Belgische bedrijven op dat vlak kunnen helpen. We zouden daarmee actief naar hen moeten trekken, en zeggen: dit bedrijfje kan u helpen deze doelstelling te halen.'

Uytterschaut: 'We kunnen ook kijken naar wat wij gemeenschappelijk hebben. Ik denk nu aan een start-up bij ons, Forest Base, die er met een asset systeem voor zorgen dat bomen een economische waarde krijgen, waardoor het gekkigheid wordt om hen te kappen. We zouden perfect een situatie kunnen creëren waarbij bedrijven van hier via hen zorgen dat de ontbossing in Afrika een halt wordt toegeroepen.'

Want dat is het doel: zorgen dat in Afrika ook een bloeiend ondernemersklimaat kan ontstaan?

Macauter: 'Absoluut. Er is heel veel potentieel. Afrika wordt een economisch powerhouse, want ze zitten met een jonge bevolking die beter en beter opgeleid raakt en veel dynamiek vertoont. Het enige wat er ontbreekt is een ecosysteem

dat hen ondersteunt. In België hebt u een hele omgeving die starters omringt, daar is het meer plantrekken. En wij proberen een kleine bijdrage te leveren om daar iets aan te veranderen. Ik merk bijvoorbeeld hoe belangrijk het is om het idee van netwerken te introduceren, want dat gebeurt in Afrika nog veel te weinig. Nochtans is het zo dat u potentiële klanten en partners vindt. We zijn daar voorzichtig mee begonnen met de OVO Business Clubs voor onze alumni, maar ik zou heel graag van Start It @KBC horen hoe we zo'n starterscommunity kunnen activeren. Want zulke beginnende bedrijven zijn nog veel flexibeler dan gevestigde, zij kunnen veel van elkaar leren inzake businessmodellen bijvoorbeeld. En het kan veel kruisbestuiving genereren. Daarom proberen wij er nu voor te zorgen dat ondernemers die ons programma al hebben doorlopen zich op termijn ook ontfermen over nieuwe start-ups.'

Uytterschaut: 'Ook bij ons zijn de meeste mentoren mensen die het al gedaan hebben, en dat is het beste dat u kunt hebben. U wilt begeleiders die de technologie, de markt nog kennen, voor wie het allemaal nog niet te lang geleden is. De beste mentoren zijn degene die anderhalf jaar tot twee jaar voorsprong hebben.'

Macauter: 'Mensen onderschatten vaak wat het is om te ondernemen. Het is niet gemakkelijk, maar het geeft heel veel voldoening als u dan toch succes kunt boeken. En zo hebben we er meer nodig, zeker in Afrika. Door de grote bevolkingsaanwas komen daar immers jaarlijks meer mensen op de arbeidsmarkt dan er werkgelegenheid is. Dan is het vaak noodzakelijk om een eigen bedrijfje op te richten. Veel daarvan is overlevingsondernemerschap, mensen die blij zijn als ze elke week genoeg geld verdienen om in hun basisbehoeften te voldoen. De kunst is om de groep van wannabe-ondernemers die meer ambitie hebben te ondersteunen. Want zij zijn het die de arbeidsplaatsen kunnen creëren voor anderen.'