

De impact van OVO in hun Afrikaanse focuslanden: een korte studie

31 december 2023

Opzet en aanpak

Sinds 2018 organiseert OVO het business-to-business programma genaamd SusTech4Africa, waarbij startende bedrijven in Afrika worden ondersteund door vrijwillige inzet en investeringen van Belgische of Nederlandse ondernemers. Het programma omvat een 'boostcamp' (intensieve training over het opstellen van businessplannen, promotie voeren en financiering zoeken), een coachingperiode en, mits aan de toekenningsvoorwaarden voldaan wordt, de mogelijkheid tot het verkrijgen van een krediet. Tot op heden werden op deze manier ongeveer 200 projecten gecoacht in Oeganda, Rwanda, Benin of Senegal. Hiervan ontvingen ongeveer 60 projecten een lening.

Nu het programma 5 jaar loopt, vond de Raad van Bestuur van OVO het opportuun om een inzicht te verkrijgen in de impact die het heeft gehad op de betrokken lokale belanghebbenden. Gezien de beperkte financiële ruimte van OVO is aan enkele vrijwilligers gevraagd een enquête op te zetten bij een beperkte selectie van initiatieven in Afrika waaraan Belgische ondernemers hun steun hebben verleend.

Met het oog op de doelstellingen en ambitie van deze oefening werd besloten om een aanpak te hanteren die geïnspireerd is op de methodiek van **outcome harvesting**¹. Hiervoor is een lijst samengesteld met projecten die bevestigd konden worden. Bij de samenstelling van deze lijst werd geen statistische representativiteit nagestreefd, gezien de beperkte aantallen en de unieke aard van elk project. De bedoeling lag er eerder in dat de selectie de diversiteit aan initiatieven, benaderingen en groeiperspectieven zou weerspiegelen.

De gegevens zijn verzameld aan de hand van interviews, voornamelijk met de lokale zaakvoerders. Voorafgaand aan de interviews werd een interviewgids en een rapportageformat opgesteld, die ter beoordeling zijn voorgelegd aan een aantal NGO's waarmee OVO samenwerkt. Daarnaast hebben de interviewers een korte instructie ontvangen. Oorspronkelijk was het plan om voor elk project triangulatie toe te passen, waarbij naast de respondent ook een tweede betrokkene zou worden geïnterviewd als validiteits- en betrouwbaarheidscontrole. In de praktijk bleek dit voor de meeste gevallen echter moeilijk haalbaar. Uiteindelijk zijn 11 casussen geselecteerd, verdeeld over de vier landen waar OVO actief is: 5 in Oeganda, 1 in Rwanda, 3 in Senegal en 2 in Benin. In totaal werden 14 personen geïnterviewd. De gegevensverzameling vond plaats gedurende de tweede helft van 2023.

¹ <https://www.civilsocietyacademy.org/post/outcome-harvesting-a-monitoring-evaluation-method-for-social-accountability-and-advocacy> "Outcome harvesting is a monitoring and evaluation (M&E) method that allows us to retrospectively determine changes achieved and the project's or initiative's contribution to these. This method helps the users identify the relevant changes ("outcomes") that took place, collect ("harvest") evidence of the changes, and then, working backwards, determine whether and how the intervention has contributed to these changes. In this sense, it differs from traditional monitoring and evaluation methods, which measure progress toward predetermined objectives." (Tereza Kaplan)

Overzicht van de casussen

Van de 11 projecten situeren 5 zich in de landbouw of veeteelt, 3 in de ambachtelijke sector en 3 in de dienstensector. Aan 7 projecten werd een lening verstrekt, variërend tussen € 5.000 en € 50.000, met een voorziene terugbetalingsperiode van 3 jaar tegen een jaarlijkse interestvoet van 7% (wat beduidend onder de lokale marktprijs ligt). Van die 7 zit de afbetaling bij 4 op schema; bij de andere 3 doen zich vertragingen voor.

In Benin werden Ento-Agro en A2D service geselecteerd. **Ento-Agro** produceert meel gemaakt van larven, afkomstig uit organisch afval. Het meel is in vergelijking met ingevoerd meel rijker aan proteïnen, goedkoper, en als circulaire economie beter voor het milieu. Het is bestemd voor de vis- en kippenkweek. Het bedrijf zit in een groeipad en heeft de lening van OVO gebruikt voor de aanschaf van machinerie. **A2D service** produceert orthopedisch ontworpen knie- en voetprothesen op basis van lokale grondstoffen. De bedoeling is om de klanten een betaalbaar en kwalitatief hoogstaand product aan te bieden. Er is duidelijk vraag naar. Met een mogelijke lening (desgevallend per januari 2024), zal een 3D-printer aangeschaft worden waardoor de productie opgevoerd en kwalitatief verbeterd kan worden.

In Senegal gaat het om 3 rurale projecten: Couve-Tech, Récoltes Vertes Ventures² en Lysa & Co. Bij **Couve-Tech** worden voor de plaatselijke veetelersmarkt broedkasten geproduceerd gebaseerd op lokale grondstoffen en zonne-energie. De bedoeling was om met de lening zonnepanelen aan te schaffen. Het project heeft op eigen initiatief besloten de gekregen lening terug te storten zodat met dit geld andere Afrikaanse ondernemers gesteund kunnen worden. **Récoltes Vertes Ventures** teelt rijst en groenten voor de lokale markt en heeft de lening van OVO gebruikt voor irrigatiemateriaal. **Lysa & Co** is een grote pindanotenplantage die sinds 1988 bestaat en zich zowel op de lokale als de internationale markt richt. Momenteel is het bedrijf in volle transitie van de informele naar de formele economie. De bedoeling is om met de lening aan productdiversificatie te doen (ook cereal bars en biscuits aanbieden op de lokale markt). Hoewel de terugbetaling van de lening op schema zit, werd deze investering uitgesteld wegens ziekte van de zaakvoerder.

In Rwanda was Xanaahealth het geselecteerde project. **Xanaahealth** maakt software en web applicaties voor de beheer van klantendata bij ziekenhuizen en verzekeraars. Er werd geen lening gevraagd omdat het bedrijf afhankelijk is van gesubsidieerde instanties en zelf niet op een groeipad zit.

Onder de Ugandese projecten in deze studie zijn er 2 die geen lening hebben aangevraagd of gekregen: Teso Farmers en Deploy, De andere 3 kregen wel een lening: SSEAL Oeganda, Trautbuck Energy en My Guardian. **Teso Farmers** doet aan graanopslag en -cleaning en levert aan lokale boeren. Het bedrijf is nog in opstart en vindt het omwille van hun bescheiden omzet nog te vroeg om een lening aan te gaan. Dezelfde redenering werd gevolgd door **Deploy**, een kleine zaak die schoenborstels maakt uit lokaal beschikbare materialen (o.m. koeienstaarten, die tegen een nominaal bedrag bij slachterijen worden gekocht). Deploy bestaat uit een zaakvoerder en 10 thuiswerkende vrouwen die op stukloon betaald worden. Men levert aan

² Dit is een schuilnaam. Op verzoek van de betrokken onderneming wordt de echte naam niet gepubliceerd.

plaatselijke winkels. **SSEAL Oeganda** teelt soyabonen en doet aan soortverbetering. De geogste soya wordt gedistribueerd onder een groot netwerk van meer dan 5000 lokale boeren. De OVO-lening was gericht op marketing en schaalvergroting, maar door de recente droogte en mislukte oogsten is de terugbetaling voorlopig gestaakt. **Trautbuck Energy** had zich gespecialiseerd in het trainen van bepaalde doelgroepen (o.m. vluchtelingenkampen) in het gebruiken van briquettes als alternatieve energiebron voor het koken van voedsel. Een belangrijk neveneffect was dat het de illegale houtkap in naburige bossen hielp voorkomen. Trautbuck Energy was en is echter indirect zeer donor- en subsidieafhankelijk. Momenteel liggen de activiteiten stil, en is de terugbetaling van de OVO-lening (bedoeld voor aanschaf van een briquette-machine) opgeschort. **My Guardian** biedt bijstandsverzekeringen aan voor Ugandezen die als gastarbeider in Saudi-Arabië werken. De bijstand moet ervoor zorgen dat de betrokken verzekeringsnemers correct en tijdig betaald worden, dat hulp wordt geboden bij eventuele ziektes of ongevallen en dat zij te allen tijde naar Oeganda kunnen terugkeren. Het bedrijf werkt tot nader order kleinschalig, met een minimum aan investeringen (voornamelijk telefonie). Met de recente lening van OVO wordt de huur van een bescheiden bureau in Saudi-Arabië bekostigd.

Dit overzicht toont dat OVO opereert in een contingente omgeving waar niet alle initiatieven naar succesverhalen leiden. Drie partners aarzelen om een lening aan te gaan, uit voorzichtigheid. Twee andere ondervonden door economische tegenslag problemen bij de terugbetaling. De overige zes blijken evenwel succesvol in hun ondernemerschap. Het toegestane krediet wordt gebruikt om te investeren en daardoor de omzet te stabiliseren of uit te breiden.

De impact van de door OVO ondersteunde initiatieven

We gaan in deze passage de impact na van het ondersteunde project, niet van de ondersteuning zelf. OVO's ondersteuning is bedoeld als duwtje in de rug, maar de verdienste van het welslagen van de projecten zelf en wat deze voor anderen betekenen komt helemaal toe aan de initiatiefnemers.

De eerste en voor de hand liggende vorm van impact situeert zich bij de bestaanszekerheid en (gestegen) **levensstandaard van de betrokken ondernemer** en zijn/haar familie. Dit werd in de meeste gevallen expliciet of impliciet vermeld. Omdat dit een belangrijke driver is voor het ondernemen zelf, en omdat succesverhalen doorgaans aanstekelijk werken mag deze vorm van impact niet onderschat worden.

In tweede instantie zorgt men voor **werkgelegenheid** en daardoor voor bestaanszekerheid bij werknemers en freelance werkers. In totaal worden door 10 projecten samen (in acht genomen dat Trautbuck Energy momenteel stil ligt en geen volk in dienst heeft) 114 permanente jobs gecreëerd. Daar zijn stageplaatsen en seizoenarbeiders niet bijgeteld, omdat hun aantal jaar per jaar varieert en ze slechts tijdelijk in dienst zijn, maar het gaat in totaal om nog zo'n 30 personen. Alles bij elkaar noteren we dus een tewerkstellingseffect van **ongeveer 150 personen**. Er wordt op toegezien dat de arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden tegemoet komen aan de minimumstandaarden van waardig werk, maar op bijkomende vormen van sociale bescherming is geen zicht. Het inkomen van zowel de ondernemer als de werknemers betekent niet alleen bestaanszekerheid voor de betrokken

families, maar houdt door hun aankoopgedrag ook een **multiplicatoreffect** in naar de gemeenschap toe.

Uiteraard hebben de projecten ook een economische impact doordat met hun producten of diensten aan een **maatschappelijke vraag** tegemoet gekomen wordt, vaak op domeinen waar consumenten niet evident elders terecht kunnen. In de gevallen van de broedkasten van Couve-Tech, de bijstand voor gastarbeiders van My Guardian, de patiëntensoftware van Xanaahealth kunnen we spreken van unieke aanbieders die voor **innovatie op de markt** zorgen. Bij Lysa & Co stellen we de doorgroei naar de formele sector vast en een verankering in een stabiele markt die productdiversificatie mogelijk maakt. Het larvenmeel van Ento-Agro, de prothesen van A2D service en de schoenborstels van Deploy vormen eerder productinnovaties: het maakwerk met behulp van inheems voorradige materialen zorgt voor kwalitatief hoogwaardige en tegelijk **betaalbare producten** die zodoende niet vanuit het buitenland moeten worden ingevoerd. Soms gaat het niet zozeer om innovatie maar om stabilisering. Zo worden in de gevallen van SSEAL Oeganda en Teso Farmers boerengemeenschappen bediend die voor de verduurzaming van hun activiteit op een betrouwbare toelevering moeten kunnen rekenen.

Een ander belangrijk impactgebied is de **milieu- en klimaatvriendelijkheid** van de productie en de aan de consument aangeboden producten. Projecten als Ento-Agro en Deploy categoriseren zich door het gebruik van respectievelijk uit bio-afval afkomstige larven en uit slachthuizen gerecupereerde koeienstaarten duidelijk onder de **circulaire economie**. Ook A2D (prothesen), Couve-Tech (broedkasten), Récoltes Vertes Ventures (landbouwproducten) en SSEAL Oeganda maken uitdrukkelijk de keuze te werken met **lokale grondstoffen**, waardoor voor consumenten de prijzen betaalbaar blijven en geen importgerelateerde kosten (o.m. transport) moeten worden aangerekend. Trautbuck Energy hield er bij het aanbieden van kookbriquettes een expliciet ecologisch doel op na, met name het **tegengaan van houtkap** en gebruik van houtskool als energiebron. Couve-Tech voedt zijn broedkasten met **zonne-energie**. Bij Lysa & Co, waar wel op hout wordt gestookt is men overgeschakeld op energiezuinige ovens.

Impact zien we ook inzake de versterking van de **economische positie van vrouwen**. Van de gecreëerde 114 permanente jobs over de gezamenlijkheid van de projecten worden er 56 door vrouwen opgenomen, dus zo goed als de helft. Voor een aanzienlijk gedeelte is Lysa & Co (pindanoten) hiervoor verantwoordelijk, waar 23 van de 30 werknemers en ook de zaakvoerster vrouwen zijn. Deploy werkt uitsluitend met vrouwen die door thuiswerk hun huishoudelijke taken kunnen combineren met het produceren van schoenborstels. Bij een aantal bedrijven in de landbouwsector (SSEAL Oeganda, Teso Farmers, Récoltes Vertes Ventures) geeft men toe dat vrouwen alleen de administratieve jobs krijgen, omdat het productie- en distributiewerk zich situeert in een omgeving waar het voor vrouwen niet altijd veilig is.

Wat betekent OVO voor de projecten?

Wat OVO betekent voor kleine, opstartende bedrijven kunnen we beter omschrijven in termen van contributie (bijdrage aan impact) dan van attributie (impact toegeschreven aan). OVO biedt aan geselecteerde projecten aan de hand van een intensief (in principe

residentieel) boostcamp en een persoonlijke coaching een **know-how** aan inzake het runnen van een business en, indien haalbaar, opportuun en van toegevoegde waarde, een klein **krediet**, afkomstig van geïnteresseerde Belgische of Nederlandse ondernemers uit OVO's netwerk. De betekenis hiervan kunnen we duiden in termen van kapitaal: **financial capital, human capital, en social capital**.

De lening is niet van een grootte-orde (5.000 à 50.000 €) die maakt dat men er vanuit het niets een zaak mee kan opstarten. Eerder gaat het om projecten die al onderweg zijn en die door een **bijkomende investering** aan schaalvergroting of kwaliteitsverbetering kunnen doen. De investering neemt dan vaak de vorm aan van productiegerichte machinerie (zoals bij Ento-Agro, A2D, Récoltes Vertes Ventures, Lysa & Co, Trautbuck Energy), energievoorziening (zonnepanelen zoals bij Couve-Tech), of infrastructuur (kantoorhuur zoals bij My Guardian). We zien dat de gevallen waar geen lening werd afgesloten (Xanaahealth, Teso Framers, Deploy) men ook geen concrete investering voor ogen had. Vaak was het de betrokken zaakvoerder zelf die tijdens of na het boostcamp tot het inzicht kwam dat het afsluiten van een lening in de fase waarin het bedrijf zich bevond eerder als een molensteen dan als een hefboom zou werken. We zien dat in vier van de acht gevallen waar een krediet vertrekt werd de terugbetaling vlekkeloos verloopt of al achter de rug is. In twee gevallen kan men van vertraging spreken, en wordt naar een flexibele oplossing gezocht om de terugbetaling terug op schema te krijgen. De overige twee gevallen dienen zich meer problematisch aan. Het project SSEAL Oeganda zag zich geconfronteerd met aan aanhoudende droogte toe te schrijven misoogsten en rekent op klimatologisch betere omstandigheden in de nabije toekomst. Bij het project Trautbuck Energy had het kennelijk te maken met een te grote afhankelijkheid van (intussen weggevallen) bronnen van inkomsten. Onderliggend lijkt het probleem zich te situeren op het niveau van een tekort aan ervaring bij het runnen van een business.

Dit toont dat de materiële ondersteuning (krediet) niet los gezien worden van de belangrijke immateriële ondersteuning (boostcamp en coaching) die aan de kredietperiode voorafgaat of ze begeleidt. Zowat alle bevroegde gesprekspartners waren vol lof over de **kennisinput** die men vanuit OVO gekregen heeft en de inzichten waartoe deze geleid heeft inzake marktpositie, groeipotentieel en -tempo, financieel beheer. Zoals hierboven aangehaald hebben sommige zaakvoerders zich hierdoor gerealiseerd dat ze zich momenteel gezien hun niveau van omzet en bedrijfsresultaten nog geen terugbetaalbare lening konden veroorloven. Ook communicatieve vaardigheden, zoals promotie maken, promotiekanalen zoeken en het pitchen van een project werden vaak genoemd als een meerwaarde uit het boostcamp en de begeleiding.

Last but not least kent de ondersteuning door OVO een impact op vlak van sociaal kapitaal, met name het **uitbouwen van een netwerk**. Niet alleen bij ruraal gelegen landbouwbedrijven (Teso Farmers, SSEAL Oeganda) maar ook bij innovatieve makers en dienstverleners (A2D, My Guardian) werd dit gezien als een belangrijk aspect waaraan OVO heeft bijgedragen, hetzij door zelf contacten te suggereren, hetzij door de betrokken zaakvoerder contactvaardiger te maken. Voorbeelden van contactlegging waarin OVO direct of indirect een rol heeft gespeeld zijn de NGO Energie Pour Impact (Couve-Tech), US Aid (Récoltes Vertes Ventures), HPO en Legs For Africa (A2D), BNP, Westerwelle, Oegandan Government (Xanaahealth), Einstein Rising (Teso Farmers), Oegandan Ministry of Science, Mastercard Foundation (Deploy).

De appreciatie van de gesprekspartners voor OVO betekent niet dat zij geen **verbeterpunten** zien. Enkelen zijn van oordeel dat de boostcamps te generiek worden opgevat en dat het gamma aan deelnemers te breed is om voor hun bedrijf daadwerkelijk inzichten op maat te kunnen bijbrengen. Een vaker aangehaalde commentaar is dat de coaching weliswaar zeer nuttig is, maar gedurende een veel langere periode zou moeten lopen. Bovendien zijn de contactmomenten te occasioneel en te afstandelijk (via videoconference). Met oog op de complexiteit van sommige problemen verwacht men dat een coach te allen tijde zou moeten kunnen opgeroepen worden en dat minstens een aantal contacten ook de vorm zouden aannemen van een bezoek ter plaatse.

Tot slot

De laatstgenoemde opmerking, over het brengen van meer continuïteit en intensiteit in de begeleiding, verdient de nodige aandacht. Het ligt in de cultuur van veel Afrikaanse organisaties om een zakelijk contact uit te bouwen tot een duurzame persoonlijke band, die niet uitdooft en zich niet beperkt tot communicatie op gezette ogenblikken. Voorts lijkt de manier waarop OVO en de meeste projecten elkaar initieel gevonden hebben het loutere gevolg van toevalligheden. Niettemin zijn er ook voorbeelden van andere organisaties (Einstein Rising, Woord en Daad, ...) die veelbelovende Afrikaanse ondernemers op de mogelijkheid wijzen om bij OVO aan te kloppen voor ondersteuning. Dit wijst erop dat OVO nog meer kan inzetten op netwerking bij organisaties die ondernemers naar hen kunnen toeleiden. Bovendien blijkt uit de bevraging dat het helpen uitbouwen van een netwerk voor de geselecteerde ondernemers een grote toegevoegde waarde kan vormen van de begeleiding.

Dit neemt niet weg dat de in dit overzicht opgenomen casussen tonen hoe OVO op zijn eigen bescheiden manier ten aanzien van ondernemerschap in Afrika een unieke **rol** speelt die maar weinig organisaties durven op te nemen. Er wordt niet gekozen voor noodhulp of caritatieve aanpak. Evenmin wordt de gemakkelijke weg gevolgd van projecten te steunen die reeds mede door andere donoren op kruissnelheid zitten. OVO zet in op starters met een duidelijk doel, met potentieel, waar zich gunstige condities aandienen, maar waar ook nog essentiële kennis over bedrijfsvoering moet worden eigengemaakt. De aangehaalde voorbeelden laten zien hoe op die manier een significante impact wordt gegenereerd waaruit hele gemeenschappen voordeel plukken.

Eindnoot

Deze Impactstudie is uitgevoerd door externe Impact Expert Ignace Pollet, met waardevolle ondersteuning van OVO-vrijwilligers die verantwoordelijk waren voor het afnemen van interviews en andere essentiële bijdragen. De inzet en samenwerking van zowel de externe expert als de OVO-vrijwilligers hebben bijgedragen aan het succes en de diepgang van deze evaluatie. We willen hen allen van harte bedanken voor hun toewijding en betrokkenheid bij het in kaart brengen van de impact van OVO in zijn Afrikaanse focuslanden.