



ondernemers voor ondernemers

Duurzame samenwerking met Afrika



Ondernemers maken het verschil

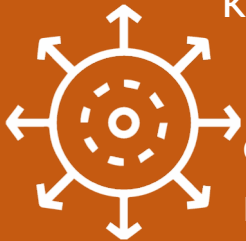
Spectaculaire groei van de bevolking in Afrika, veel groter dan de groei in tewerkstelling



Afrika is sterk blootgesteld aan de gevolgen van klimaatverandering



Economische en ecologische migratie neemt toe



Ondernemerschap aanmoedigen om iedereen kansen te bieden in eigen regio



Investeren in duurzaam ondernemerschap in Afrika





De missie van OVO

OVO moedigt duurzaam ondernemerschap aan in Afrika

- We zien lokaal ondernemerschap als een motor voor meer kansen.
- We selecteren, begeleiden, financieren en volgen Afrikaanse ondernemingen en organisaties om hun doelen te helpen realiseren.
- We bouwen actief aan een internationaal netwerk van partners, experts en organisaties met dezelfde doelstelling.



Hoe creëren we impact?

DONATIES

De basisvoorwaarden bevorderen om ondernemerschap te stimuleren, een samenwerking met 6 ngo's

BETAALBARE LENINGEN

Kmo's helpen groeien met sociale leningen
Focuslanden: Oeganda, Rwanda, Senegal en Benin

EXPERTISE

Coaching, mentoring en kennisuitwisseling



Een onafhankelijke netwerkorganisatie met een ondernemersgeest





Onze troeven



Duurzame economische projecten met sociale impact: een gedifferentieerde projectportefeuille



Due diligence: begeleiding en advies door ervaren experts en grondige screening door het OVO-investeringscomité



Toegang tot expertise ter bevordering van creativiteit en kennisoverdracht



Een professioneel team ondersteund door ervaren vrijwilligers



Onze impact in 2023

OVO in figures



network of
+110 companies



+140 volunteers



4 focus countries



5 NGO partners



8,6 full-time equivalent
employees
(3,9 in Belgium/4,7 in Africa)



€ 1.132.360
invested in social-economic
projects in low- and middle-income
countries



Onze impact in 2023

Donaties

€ 700.000 donaties, geïnvesteerd in **21** socio-economische projecten van onze ngo-partners

Leningen

- € 432.360 aan leningen voor **18** ondernemers in Afrika
- Via **Business Angels** en het **OVO Acceleration Fund**

Expertise

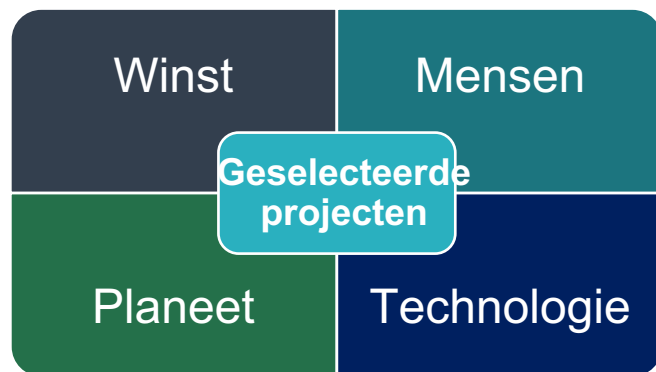
- **+90 coaches** die Afrikaanse ondernemers hebben begeleid.
- **28** Afrikaanse ondernemers begeleid tijdens **4** edities van **SusTech4Africa**
- **22 stages** in Afrika van AFD, Humasol, Thomas More en ICHEC

Donaties: 2014 - 2022: € 7.023.000 donaties aan projecten van onze NGO-partners

Leningen: 2014 - 2022: € 2.057.000 geïnvesteerd in 66 start-ups/scale-ups in de vorm van gesyndiceerde leningen van 100 Belgische Business Angels



SusTech4Africa





Projectpijplijnen opbouwen met complementaire lokale partners

1 - IDEATIE + VAN IDEE NAAR ONDERNEMING

Lokale partners volgen de ideatie van bepaalde projecten en zetten de beste ideeën om in commerciële projecten.



IDEE

1

2 - BEDRIJFSINCUBATIE

Een geselecteerde lokale partner structureert en valideert de bedrijfsincubatieprojecten.



INCUBATIE

2

3 - ST4A - ACCELERATIE VAN DE ACTIVITEIT

OVO coacht de meest veelbelovende ondernemingen in zijn acceleratieprogramma SusTech4Africa en bereidt ze voor op de investering.



ACCELERATIE

3

4 - INVESTERING

Dankzij OVO, geïnteresseerde investeerders en het OVO Acceleration Fund hebben veelbelovende Afrikaanse kmo's toegang tot leningen tegen gunstige voorwaarden.



INVESTERING

4



ST4A in 4 Afrikaanse landen – Lokale partners



BENIN



Partners



SENEGAL



RWANDA



UEGANDA





Coaching door interculturele en intergenerationele teams

AFRIKA DUURZAME ONDERNEMINGEN

Projecten voorstellen die tegemoetkomen aan lokale behoeften en met een sociale meerwaarde

BELGIË & AFRIKA STUDENTEN

Alternatieve perspectieven, nieuwe technieken, innovatie en dynamiek toevoegen

BELGIË EXPERTS

Commerciële ervaring en technische expertise inbrengen om het project sterker en investeringsklaar te maken

LOKAAL EXPERTS

Kennis van de lokale context verbeteren en rechtstreeks met de ondernemer interageren.





SusTech4Africa - Tijdlijn

- Boostcamp *3 dagen*
 - Inleiding tot ST4A
 - Opleiding in Impact Business Model Canvas
 - Pitch
- Onlinecoaching *6 tot 9 maanden*

Wekelijkse of tweemaandelijks vergadering (vaste dag bepalen, 2 uur) om:

 - het project grondig te analyseren
 - het dossier voor te bereiden en vervolgens voor te leggen aan het Investeringscomité
 - Businessplan
 - Financieel plan
 - Beoordeling van de SDG's
 - Syntheseverslag

We raden aan om te beginnen met de SDG-beoordeling, daarna het Businessplan op te stellen om tot slot aan het financieel plan te werken: Alle tools vind je op <https://ondernemersvoorondernemers.be/nl/team-projects-nl>

- Na toekenning van de lening:
 - Verdere opvolging van het Businessplan / Coaching
 - Terugbetaling en interestbetalingen





SusTech4Africa - Tijdlijn

- De projecten worden voorgesteld aan het investeringscomité zodra de vereiste documenten klaar zijn en de slaagkansen voldoende groot zijn.
- Het Investeringscomité (IC) komt maandelijks samen
 - De definitieve documenten worden ten minste een maand vóór het IC naar de nationale coördinator gestuurd.
 - De nationale coördinator controleert de kwaliteit van de documenten.
 - Wanneer de nationale coördinator instemt met de documenten, stuurt hij/zij ze naar het IC.
- Groen licht van het Investeringscomité
 - Zoektocht naar Business Angels gaat van start
 - Het beheercomité van het OVO Acceleration Fund bepaalt de bijdrage van het fonds (bedrag tussen 25% en 50% van de aan OVO gevraagde lening).



SusTech4Africa – Leenvoorwaarden

- Lening in EUR
 - Vaste rentevoet van 7% per jaar
 - Doorgaans halfjaarlijks of jaarlijks betaalbaar
- Aanvaardbare waarborg
 - Bijvoorbeeld de machine gekocht met het geleende geld, een stuk grond met vergelijkbare waarde, een derde als borg, enz.
- Op maat
 - Afhankelijk van het terugbetalingsvermogen (zie financieel plan; kasstroomanalyse)
 - Terugbetaling van het kapitaal:
 - Vaste of progressieve bedragen
 - Halfjaarlijks of jaarlijks
 - Uitstel van betaling mogelijk



SusTech4Africa - Coachingproces

Onlinecoaching. De Business Coach:

- ✓ Is de single point of contact tussen de Afrikaanse ondernemer en het OVO-team
- ✓ Neemt het initiatief om de calls met de onderneming waaraan hij werd gekoppeld te organiseren en te leiden
- ✓ Brengt zijn expertise en deelt zijn ervaring met die onderneming
- ✓ Ziet erop toe dat de onderneming op de goede weg is of blijft
- ✓ Helpt de ondernemer bij de samenstelling van zijn investeringsdossier
- ✓ Neemt deel aan de maandelijkse vergadering en maakt de balans op van de vooruitgang of het gebrek aan vooruitgang van de onderneming
- ✓ Stelt het eindselectieverslag op en stelt het voor aan het investeringscomité met de aanbeveling om al dan niet een sociale lening toe te kennen

Nadat de lening is toegekend:

- ✓ Kan beslissen om de coach van het project te blijven tot de lening volledig is terugbetaald
- ✓ Moet het tussentijdse verslag invullen



SusTech4Africa - Coachingproces

Ondersteunen, begeleiden en uitdagen

- Jouw rol is om de ondernemer te helpen op zijn weg naar groei en (mogelijk) een investering. Als je de indruk hebt dat een ondernemer niet gemotiveerd is of zich niet inzet, is het beter om het proces stop te zetten dan voortdurend te proberen hem bij de les te houden.
- Neem de tijd om zijn activiteiten, zijn klanten en de marktdynamiek te leren kennen en begrijpen. Afrika is Afrika, niet Europa.
- Je deelt je expertise, je ervaring en je netwerk om de onderneming in haar ontwikkeling te begeleiden en te ondersteunen.
- Je daagt de ondernemer continu uit. Wees gedurende het hele proces realistisch en eerlijk met hem.
- Je bent zijn werknemer niet, je bent zijn adviseur, je doet zijn werk niet in zijn plaats. Je bent er om te luisteren en om feedback en gepaste opmerkingen te geven.
- Dit is zijn onderneming, niet de jouwe.



SusTech4Africa - Coachingproces

Om deze doelstelling te bereiken, staat de Business Coach in

contact met:

- de nationale coördinator in het zuiden
- de nationale coördinator in het noorden
- de aangestelde expert(s)
- de compliance officer

Als spil communiceert de Business Coach in beide richtingen zodat

alle betrokken partijen:

- ✓ correct worden geïnformeerd over de gerealiseerde vooruitgang
- ✓ tijdig worden verwittigd bij (nieuwe) problemen
- ✓ realistische verwachtingen hebben

Belangrijke opmerking: het kan gebeuren dat de ondernemer na het coachingproces uiteindelijk geen lening aanvraagt en dit om diverse redenen: businessmodel zodanig herzien dat er geen lening meer moet worden aangevraagd, onderneming niet klaar in deze fase om een lening te kunnen aflossen, enz. Voor OVO is het coachingproces even belangrijk als de aangeboden lening. Capaciteiten opbouwen maakt deel uit van OVO's missie, namelijk ondernemerschap in Afrika ondersteunen.

SOCIETAL IMPACT CANVAS

Projet : _____ Date : _____ Version : _____

| | | | | |
|-----------------------------|--|---|--|--|
| RAISON D'ETRE | | PROPOSITIONS DE VALEUR <small>(fonctionnelles, sociétales, environnementales)</small> | ENJEUX SOCIETAUX | |
| PARTENAIRES CLÉS | PROBLEMES <small>(macro & micro)</small> | | CANAUX & RELATIONS CLIENTS | SEGMENTS CLIENTS <small>(utilisateurs / bénéficiaires)</small> |
| RESSOURCES CLÉS | SOLUTIONS EXISTANTES | SOLUTION | | |
| STRUCTURE DE COÛTS | | IMPACTS SOCIETAUX <small>«-» «+»</small> | SOURCES DE REVENUS | |
| GOUVERNANCE (EQUIPE) | | | RÉAFECTATION DES BÉNÉFICES ET DES SURPLUS | |



Viabilité



Faisabilité



Désirabilité



Impact sociétal positif