



## Ondernemerschap kun je niet brengen

### En waarom investeren in Malawi een goed idee is én succesvol zal zijn

*Er is een gat in de economische ontwikkeling van Malawi, zoals bij meerdere typische Afrikaanse ontwikkelingslanden. Het midden- en kleinbedrijf (mkb) heeft nauwelijks kansen om tot wasdom te komen. En dat terwijl het mkb door velen gezien wordt als de motor van een economie. En in Afrikaanse landen een economie draaiend krijgen en daarmee perspectief bieden aan (vaak werkloze) jongeren wordt ook steeds meer gezien als een oplossing voor het huidige migratievraagstuk, vanuit Europees perspectief vaak benoemd als 'vluchtelingencrisis'. Accesserator is in dit gat gesprongen en biedt mkb-ondernemers in Malawi nieuwe kansen. In dit artikel onze analyse over het ontbreken aan kansen voor mkb in ontwikkelingslanden en onze oplossing ervoor in Malawi.*

*Accesserator  
Utrecht, februari 2018*

Landen die zichzelf ontwikkelen doen dat vanuit een gezonde dosis ondernemerschap, een brede basis die de drager van banencreatie en de economie is. Juist in ontwikkelingslanden moet nog hard worden gewerkt aan deze basis. Ook de Europees-Afrikaanse top in Ivoorkust afgelopen november onderstreepte vanuit een andere invalshoek het belang om mensen in ontwikkelingslanden perspectief te bieden in eigen land; geld verdienen in eigen regio voorkomt dat Afrikanen naar Europa migreren.

De EU steunde met miljoenen euro's de cashewnoten industrie in Mali, ook om banen te creëren voor jongeren, maar een net nieuwe fabriek staat alweer leeg. Te weinig begeleiding van de medewerkers, mislukte cashewnoten oogst, afgunst en sabotage, te weinig betrokkenheid van lokale gemeenschap en stijging van de cashewnoten prijs zijn genoemde oorzaken. Een voorbeeld dat aantoont dat perspectief bieden aan jongeren nog niet zo eenvoudig is en het stimuleren van ondernemerschap al evenmin.

Ondernemerschap kun je niet 'brengen', kenmerkend voor ondernemen is dat je zelf het stuur in handen neemt. Wij denken dat je ondernemerschap stimuleert door samen een haalbaar perspectief te schetsen en een ondernemer zelf in staat te stellen zijn of haar bedrijf op te bouwen en een droom na te jagen.

Wij vinden dat ondernemerschap bij de mensen in de regio zelf moet komen te liggen. Mooi dat Heineken 100 miljoen investeert in een nieuwe fabriek in Mozambique, dat creëert lokaal vele banen, maar hoe stimuleert dat lokaal ondernemerschap? En welke economie wordt er gestimuleerd van de winst? Juist het eigenaarschap van bedrijven moet in het land zelf blijven om uiteindelijk wat voor de nationale economie te kunnen betekenen. En juist dit eigenaarschap stimuleert ook weer ondernemerschap. En laten we ondernemerschap op mkb niveau dan niet overslaan. Vanuit het migratieperspectief ook nog: een baan waarin lokaal 100 euro/maand kan worden verdiend houdt emigratie van jongeren niet tegen. In Europa verdienen deze jongeren (illegaal) al snel 10 keer zo veel.

Ook in Malawi zijn er mogelijkheden voor dergelijke 'grote spelers' gecreëerd. De private sector, banken en ook de Europese Investeringsbank, richten zich op financiering van bestaande bedrijven om echt grote spelers te worden: de 1 miljoen plus leningen. Een



andere optie in Malawi is het net opengestelde programma van USADF (United States African Development Foundation) waarin startende bedrijven startsubsidies kunnen krijgen van 100.000 – 250.000 US-dollar. Voor bedrijven in Malawi heeft USADF als voorwaarde gesteld dat je bedrijf rijst, groenten of zonnebloemen teelt. Maar heeft een start-up van een mkb-ondernemer dergelijke bedragen wel nodig? Wat als je een ander creatief idee hebt? En waarom een subsidie en geen investering?

“Gaan de kippen jongeren in Senegal houden?”, een stelling waar de Volkskrant afgelopen november over schreef. Het beschreven project past bij de werkwijze van de vaak succesvolle microfinanciering. Maar de schaal om mkb-ondernemers te prikkelen moet groter: ‘Van 20 kippen voor eieren voor het gezin naar enkele stallen met kippen voor handel in eieren en vlees’. Zo krijgen jonge ondernemers meer eigenwaarde en een betere financiële positie. En hebben deze jongeren ook echt wat te doen met een interessant financieel perspectief. Dat is een goede start om je leven verder in te richten zoals je dat zelf wilt, zonder afhankelijk te zijn van hulp van anderen of een gevaarlijke reis te ‘moeten’ ondernemen naar Europa.

Door met veel mensen te spreken ontdekten we waar de behoeften bij startende mkb-ondernemers in Malawi wel liggen. Deze ondernemers zoeken een partner met kennis die hen verder kan helpen en startkapitaal tussen de 10.000 - 50.000 euro. Onze partners hebben zelf ideeën over ‘het gat in de markt’ en erkennen dat ‘business-vaardigheden’, zoals financiële planning, ontbreken. Vaak willen ze ook een duurzaam bedrijf zijn en werkgelegenheid in de omgeving creëren.

Wij, als Accesserator B.V., werken samen met ondernemers in Malawi om deze mkb-bedrijven op te richten. We gaan partnerships aan om samen het bestaande idee verder te ontwikkelen tot een business case voor een duurzaam bedrijf. En we investeren het benodigde startkapitaal in dit bedrijf waarvan we beide eigenaar worden. Cruciaal blijkt het bepalen van de schaal waarop het bedrijf start en het bespreken dat een bedrijf niet ‘ontstaat’ maar ‘groeit’.

Veel meer bedrijven en investeerders zouden met ons juist in mkb in ontwikkelingslanden moeten investeren. En dan met een perspectief hoe je lokaal ondernemerschap ook echt stimuleert: passende schaal, lokaal eigenaarschap en ruimte voor een paar groeistuipen. En het mooie van investeren is: je krijgt je geld terug, met winst. Overheden en NGO's moeten bij het stimuleren van economische ontwikkeling af van het ‘hulp-model’: juist een gelijkwaardige en zakelijke benadering prikkelt deze mensen het lot van hun economie in eigen hand te nemen.