



datanews.knack.be

Date : **05/04/2019**
Page : --
Periodicity : **Continuous**
Journalist : --

Circulation : --
Audience : **10107**
Size : --

https://datanews.knack.be/ict/nieuws/waarom-trekken-belgische-start-ups-en-ondernemers-naar-nigeria/article-normal-1449283.html?cookie_check=1554473472

Waarom trekken Belgische start-ups en ondernemers naar Nigeria?

[Kristof Van der Stadt](#)

is hoofdredacteur bij Data News

Een delegatie Belgische start-ups, ngo's en ondernemers trok pas met minister van Digitale Agenda Philippe De Backer naar het Nigeriaanse Lagos en de buitenwijk Yaba, al eens "het Silicon Valley van Afrika" genoemd. Een terechte vergelijking?



Het begint al bij het online betalen van je noodzakelijke visumaanvraag: een waarschuwing dat je best eerst je bank contacteert om te controleren of je kredietkaart wel transacties naar Nigeria toe laat. Op de luchthaven van Lagos weigert de afstandse ATM - met bedieningschermen die uit het pre-DOS tijdperk lijken te stammen - ook maar één briefje lokale Nigeriaanse naira uit te spuwen. Maar geen nood: 10 meter verderop zien we iemand zwaaien met stapels briefjes van 1.000 naira. Netjes ingepakt in plastic folie. "You can buy cash from me, my friend". Het kan tellen als eerste kennismaking met een land dat al notoir bekend staat om oplichterij, gesjoemel en corruptie. "Maar ondanks die corruptie kan je hier wel degelijk goed zaken doen", vertelt **Frederik Tibau** van Startups.be/Scale-Ups.eu die de handelsmissie organiseert samen met de sociale onderneming Close the Gap. Op het goedgevulde programma: bezoeken aan de tech-incubator MEST, de co-working hotspot CcHub, maar ook bij onder meer de artificial intelligence hub van... Facebook. "Facebook, Microsoft, Google en vele anderen zetten zwaar in op Afrikaanse initiatieven zoals Andela en CCHub. Er wordt alsmaar meer geïnvesteerd in de interessantere start-ups uit die landen, door Amerikaanse en Chinese investeerders, en dat geeft de lokale scenes nog een extra push", weet Tibau.



© DN/CTG

Ondernemen omdat het moet

Als er iets is wat we tijdens de driedaagse missie al heel erg snel oppikken, dan is het dat de voedingsbodem van dat ondernemerschap ontstaat vanuit alledaagse, structurele problemen waarmee het land kampt. Internet is nog lang geen evidentie, zeker buiten de grote steden. Maar zelfs in een grootstad als Lagos - met een officieel bevolkingsaantal van 21 miljoen, voorsteden niet meegerekend, de grootste stad van Afrika - merken we dat het 4G-sigitaal wel heel erg wisselvallig is en dat verbindingen regelmatig wegvallen. Niet evident dus voor techbedrijven die het van mobiele apps moeten hebben. Uber is bijvoorbeeld wel actief in Lagos, maar het gebrekkige netwerk speelt hen parten. 'Netwerkddekking is slecht. De route kan duurder uitvallen. Vertrouw op je chauffeur', vertelt de app ons wanneer we in een Uber-taxi zitten op weg naar een volgende afspraak. Maar minstens zo erg zijn de problemen met de water- en energievoorziening. Overal zie je mensen sleuren met bidonnen drinkwater. En dagelijks zijn er stroomonderbrekingen. Het resultaat is dat zowat ieder bedrijf een eigen noodgenerator heeft om die onderbrekingen op te vangen. In het straatbeeld zien we een bus passeren met reclame voor een start-up die technologie levert om je apparatuur te beveiligen tegen fluctuerende voltages: ondernemen doe je in Nigeria duidelijk niet vanuit een luxepositie, maar vanuit een noodzaak.

Onze bus brengt ons naar een tussenstop bij Blackbit Energy: een energiebedrijf dat inzet op zonnepanelen. Het bedrijf fabriceert onder meer een eigen tv-set, inclusief ontvanger én geleverd met een zonnepaneel. Niet aan te sluiten op het elektriciteitsnet, maar volledig standalone te gebruiken.

In Europa hebben we stress door tijdsgebrek en het systeem waarin we meedraaien. In Nigeria heb je vooral people stress.

"Geen enkele stroomdistributeur is hier betrouwbaar. Digitalisering is de enige mogelijke oplossing om controle te nemen over je eigen business, het netwerk en de klanten", weet ook **Marc Eeckhout**, een Belg die al 25 jaar internationaal actief is in onder meer de energiesector, waarvan sinds 2001 in Nigeria. Als lid van de Nigerian-Belgian Chamber of Commerce wil hij mee de link naar Europa verzorgen. "Wie zaken in Nigeria wil doen heeft goede partners nodig. Je moet heel voorzichtig te werk gaan in de keuze van die partner en tijd en geduld hebben. Je moet ook flexibel zijn in je principes. In Europa hebben we stress door tijd en het systeem waarin we meedraaien. Hier heb je vooral *people stress*. Aan wie kan je delegeren? Wie kan je betrouwen?", stelt Marc Eeckhout.



© DN/CTG

Ontluikende ecosystemen

De voorbije jaren ontstonden er sterke tech start-up ecosystemen op het Afrikaanse continent in onder meer Kenia en Zuid-Afrika maar ook in Nigeria. In Lagos zijn er vandaag al ruim 1.000 tech start-ups actief en hun aantal blijft toenemen. De manier waarop de ecosystemen ontstaan, verschillen eigenlijk niet zo erg veel van de Westerse wijze: er zijn bijvoorbeeld incubatoren, leerscholen en co-workinghubs. Maar er zijn vooral ook de eerste succesverhalen die inspirerend werken en die als een katalysator werken voor het ecosysteem.

Andela bijvoorbeeld: opgericht in 2014. Het bedrijf zet in op gedistribueerde ontwikkelteams met Afrikaanse ontwikkelaars die vanuit Lagos - maar ook vanuit Nairobi en Kampala - voltijds werken aan projecten voor onder meer Amerikaanse en Europese bedrijven. De lokale tech-ecosystemen doen draaien door het wereldwijde tekort aan technische IT-werkkrachten mee helpen op te lossen, vat Andela dat zelf samen. Het bedrijf haalde pas nog 100 miljoen dollar op in een Series D investeringsronde geleid door een fonds van ex-presidentskandidaat Al Gore. Zo lijkt Andela goed op weg om een zogeheten *unicorn* te worden: een bedrijf met een waarde van meer dan 1 miljard.

Afrikaanse Alibaba of Amazon

De allereerste tech unicorn op het Afrikaanse continent is e-commerce speler Jumia: al eens het Afrikaanse antwoord op Amazon of Alibaba genoemd. **Juliet Anammah**, bezig aan haar vierde jaar als CEO van Jumia Nigeria, herinnert zich hoe moeilijk het bedrijf het initieel had.

"Amazon tekent één contract met UPS en that's it: je leveringen zijn al geregeld. Hier moet je zelf een netwerk voor de leveringen uitbouwen en verschillende partijen inzetten en laten samenwerken."

"We moesten Nigerianen overtuigen dat ze ons konden vertrouwen, dat ze veilig online konden bestellen via ons platform. Maar we moesten alle logistiek op orde krijgen. In de VS is dat bijvoorbeeld veel makkelijker. Amazon tekent één contract met UPS en *that's it*: je leveringen zijn al geregeld. Hier moet je zelf een netwerk voor de leveringen uitbouwen en verschillende partijen inzetten en laten samenwerken. Wij moeten dikwijls e-commerce partners trainen die nog nooit via een platform gewerkt hebben. Onze bezorging gebeurt voor de laatste kilometers met brommertjes. Je kan je inbeelden dat het opzetten van heel die logistieke keten allemaal wat moeizamer loopt", vertelt Anammah met een fijne glimlach.

"Er was toen ook helemaal geen vraag vanuit de verkopers. We moesten zelf die vraag creëren door een duidelijke *value proposition* naar voor te schuiven. In het begin moesten we ook zelf alle goederen aankopen, want het concept van een marktplaats was iedereen nog vreemd. Een duurzame strategie is dat niet bepaald om alles zelf aan te kopen", lacht Anammah. "Het nam hier tijd in beslag vooraleer we de transitie konden maken om verkopers hun goederen te laten afficheren in ons digitaal uitstalraam, in plaats van dat wij het meteen van de leveranciers kochten."

Het opzet van Jumia was wel van in het begin duidelijk voor de oprichters. "Er was een duidelijk *playbook* met de best practices van Amazon en Alibaba vanaf dag 1. Maar wat we wel meteen deden en nog steeds doen is dat model aanpassen aan de Afrikaanse markt."



Juliet Anammah, CEO van Jumia Nigeria. © DN/CTG

Technologie kan continent vooruithelpen

Jumia houdt vast aan een pan-Afrikaanse strategie. "Voorlopig gaan we zeker niet verkopen aan andere continenten zoals Alibaba bijvoorbeeld wel doet met Aliexpress. Er is hier nog een gigantische lokale opportuniteit en we blijven focussen op het vergroten van onze lokale *footprint* in Afrika", aldus Anammah. De technische IT-ontwikkeling gebeurt voor een groot deel wél vanuit Europa, vanuit Porto: "Het is bijzonder moeilijk om hier de juiste skills te vinden rond e-commerce."

Jumia is ondertussen in veertien Afrikaanse landen actief met zo'n 5.000 werknemers en bezorgde vorig jaar meer dan 13 miljoen pakjes. Een groot deel daarvan in Lagos - waar Jumia een duizendtal mensen telt. Een van de eerste investeerders is trouwens het in start-up middens erg bekende Rocket Internet, van onder meer Zalando en HelloFresh. Maar enkele kapitaalrondes verder wordt Jumia ondertussen op meer dan een miljard dollar gewaardeerd én zou het ook werken aan een beursnotering op de New York Stock Exchange. Voor CEO Juliet Anammah is Jumia een voorbeeld van hoe de toekomst van Afrika er kan uitzien.

We hebben in Afrika elke industriële revolutie gemist. Deze vierde industriële revolutie rond technologie mogen we absoluut niet missen.

"Technologie is zo belangrijk voor dit continent. De laatste jaren gaan we er écht op vooruit en ik wil meer zien. Niet alleen in e-commerce, maar ook in de gezondheidszorg, in het onderwijs, noem maar op. Met tech kunnen we heel wat efficiënter gaan werken. In Afrika denken we soms dat we iets nieuws moeten creëren om een probleem op te lossen. Soms is het beter om wat je al hebt efficiënter te gaan gebruiken. En dat is waar technologie kan voor zorgen. We hebben in Afrika elke industriële revolutie gemist. Deze vierde industriële revolutie rond technologie mogen we absoluut niet missen. De opportuniteiten rond digitalisering zijn een kans om onze achterstand in te halen", klinkt ze vriendelijk maar tegelijk vastberaden.



Laura Morel (links) en Khadijat Abdulkadir (midden). © DN/CTG

Vrouwen aan de macht

De vrouwelijke CEO bij Jumia blijkt geen uitzondering. Het valt iedereen tijdens de handelsmissie op hoeveel vrouwen het voor het zeggen hebben bij de Nigeriaanse tech start-ups, incubatoren, investeerders en technologiespelers. Of zoals **Laura Morel**, die samen met Domien Declercq de Belgische start-up Recy-Call oprichtte, het zelf verwoordde tijdens een pitchingsessie voor lokale investeerders: "Dit is de eerste keer dat ik onze start-up voorstel aan een groep met meer vrouwen dan mannen". Geen toeval dat zij meereisde met het gezelschap, want het bedrijf uit het West-Vlaamse Moorsele is al actief in Afrika. Recy-Call zamelt in Afrika afgeschreven telefoons in en brengt ze naar recyclagebedrijven in Europa.

Nog zo'n sterke vrouw in Nigeria is **Damilola Teidi**, directeur van de Co-creation Hub Nigeria (CchUB) incubator in Yaba; een regio waar meer en meer start-ups clusteren. "We noemen het hier daarom soms wel eens Yabacon Valley, maar dat wil niet zeggen dat we claimen dat Yaba het nieuwe Silicon Valley wordt", lacht Damilola Teidi. "Onderliggend zijn er wel gelijkenissen in de aanpak, maar met dat belangrijk verschil dat het onderwijs hier niet goed is." Ze weet waarover ze spreekt: zelf leerde ze software te ontwikkelen in het Verenigd Koninkrijk. "De Nigeriaanse overheid helpt niet om het onderwijs uit te bouwen, dus moeten we het zelf oplossen. Maar we moeten dat niet doen door scholen te gaan bouwen. Dat geld is er toch niet en daar kruipt ook teveel tijd in. Beter is om digitale leerplatformen in te zetten", klinkt het.



Minister van Digitale Agenda, Philippe De Backer: "Belgische starters kunnen ook kansen creëren in Afrika. Het hoeft niet altijd de Verenigde Staten of China te zijn." © DN/CTG

Elewa - een sociale start-up van computerwetenschapper **Jente Rosseel** - is sinds 2015 actief in Kenia, maar reisde ook mee af naar Nigeria. Elewa wil leraren helpen om de nodige kennis te vergaren en hen zo beter les te laten geven. Voor Rosseel is de missie een manier om mogelijke contacten te leggen in Nigeria, maar zeker ook om echo's op te vangen hoe het platform anders of beter zou kunnen werken. Damiaanactie is alvast van plan om het e-learningplatform van Elewa te gebruiken voor opleidingen rond tbc. "We willen versneld werk maken van digitalisering. Het inzetten van een opleidingsplatform is één stap die hier meteen een groot verschil kan maken", verduidelijkt **Patrick Suykerbuyk**, directeur van Damiaanactie. De organisatie wil ook met andere meegereisde start-ups in gesprek gaan over concrete projecten. Met Digital African Woman (DAW) bijvoorbeeld: een start-up die focust op het opleiden van Afrikaanse vrouwen in tech en ondernemerschap. DAW-oprichtster **Khadijat Abdulkadir** ruilde zo'n half jaar geleden Brussel in voor Nigeria - al is Brussel nog steeds het hoofdkantoor van de start-up. "Nigeria is een gigantische economie maar ook een bijzonder ingewikkelde markt. Dat maakt wél dat er heel wat opportuniteiten zijn. Ik zie voorbeeld in automatisering heel veel mogelijkheden", zegt Abdulkadir: "Zoveel werk gebeurt nu nog steeds manueel. Er is hier nood aan platformen om te automatiseren, bijvoorbeeld rond fintech en landbouw."

Complete Farmer is een mooi voorbeeld van een Afrikaanse start-up in *agritech*. **Zoussi Ley**, CMO van Complete Farmer: "Wat wij onder meer doen is onze op het platform aangesloten landbouwers in Ghana inzetten in een soort service provider model en de opbrengst van de oogst voorspellen door onder meer van machine learning gebruik te maken. Wie weet kunnen we dat zelfs ooit in België aanbieden."

"Landbouw en fintech zijn twee sectoren waarin België toch ook sterk staat", meent Khadijat Abdulkadir.



Damilola Teidi, directeur van de Co-creation Hub Nigeria (CchUB): op het dak van de incubator in Yaba. © DN/CTG

Kruisbestuiving met België

Een overtuiging die Abdulkadir alvast deelt met minister van Digitale Agenda, **Philippe De Backer** (Open Vld) die het volledige programma meevolgt in Nigeria. "In België doen we heel wat rond fintech, maar zeker ook rond landbouw. Daar kunnen we helpen om samenwerkingen op te zetten. Maar ook uit onze vele smart city initiatieven kan Nigeria leren", meent De Backer.

In Europa zijn we die ongelofelijke 'drive' die je hier voelt om te ondernemen helaas voor een stuk kwijtgeraakt.

Of wij ook iets van de Nigerianen kunnen opsteken? "Wat mij vooral blijft is die ongelofelijke *drive* om te ondernemen. Dat is iets wat we in Europa helaas voor een groot stuk kwijtgeraakt zijn", aldus De Backer. Dat de minister meereisde, heeft te maken met het Digital for Development-platform (D4D) dat op poten gezet werd door minister Alexander De Croo als een manier om ontwikkelingssamenwerking en digitalisering aan elkaar te koppelen. Via dat platform kunnen ngo's en start-ups in contact komen met elkaar om gemeenschappelijke projecten uit te werken. Een eerste concreet voorbeeld is het blockchainproject van Via Don Bosco en SettleMint. Dat werd vorig jaar aangekondigd in Kenia, maar de samenwerking staat ondertussen helemaal op de rails.



Matthew Van Niekerk (links) en Filip Lammens. © DN/CTG

"Wat gebeurt er met mijn donaties? En hoeveel bedragen de kosten? Dat zijn bij onze donoren de meest gestelde vragen en dat is waar dit project ons bij helpt. Het brengt transparantie in de geldstromen en sluit fraude helemaal uit", legt **Filip Lammens**, directeur van Via Don Bosco uit. Het is de blockchaintechnologie van SettleMint die voor die transparantie moet zorgen. "Het draait niet om de technologie op zich, maar om vertrouwen: dat is het allerbelangrijkste in onze sector. En met dit project kunnen we het vertrouwen bieden", zegt Lammens.

De eigenlijke applicatie vertrekt van een chatbot op Facebook Messenger - voor het ingeven van de nodige informatie - en een middleware die alles afcheckt met regels in de 'smart contracts'. een onkost kan niet langer dubbel ingegeven worden, en moet 'voldoen' aan de vastgelegde eisen.

"Zonder een consensus aan beide kanten, kan een uitgave nooit goedgekeurd worden. Maar de tijd om alle (financiële) informatie te controleren is ook veel korter: we spreken niet meer over maanden maar over seconden", voegt **Matthew Van Niekerk**, CEO van SettleMint daar nog aan toe. Op termijn wil Lammens nog een stap verder gaan en onder meer AI inzetten om patronen te herkennen maar ook om aan donoren exact te kunnen tonen waaraan hun geld precies gespendeerd werd.



© DN/CTG

Denk ook Afrikaans

"Veel Europese entrepreneurs kijken bijna automatisch naar de Verenigde Staten of naar China om te groeien of een kantoor te vestigen. Maar het kán ook in Afrika. En samenwerken kan ook in beide richtingen. Dat is wat een missie als deze zeker kan bewijzen", besluit minister De Backer.

"De eerste resultaten zijn er al", wil **Julie de Bergeyck** van Close the Gap daar nog aan toevoegen. "De Tony Elumelu Foundation (een stichting rond filantroop Tony Elumelu die ondernemerschap promoot en die ook bezocht werd door de delegatie, nvdr) organiseert volgende week een eerste meeting in Europa. En zij hebben aan Close the Gap gevraagd om hen te helpen in het vinden van de nodige contacten. Dus ja, zelfs partnerschappen van Zuid naar Noord zijn zeker mogelijk", aldus de Bergeyck.

WeCyclers: minimale tech, maximale impact

"We doen hier wat de overheid eigenlijk moet doen": het is een quote die we verschillende malen noteerden tijdens de driedaagse. Ook uit de mond van Wecyclers-oprichtster **Bilikiss Adebisi Abiola** en haar broer **Olawale Adebisi** die het bedrijf sinds twee jaar leidt. "Amper 40 procent van het plastic afval wordt door de overheid opgehaald", zegt Olawale Adebisi. Wecyclers haalt lege plastic flessen op en verkoopt die aan recyclagebedrijven. Het bedrijf werd daar op de handelsmissie voor in de bloemetjes gezet door de Koning Boudewijnstichting die Wecyclers de Prijs voor Ontwikkeling in Afrika gaf, ter waarde van 200.000 euro.

Opmerkelijk: broer en zus studeerden aan de gerenommeerde MIT Sloan School of Management. Maar in plaats van een - iets makkelijkere - carrière in de Verenigde Staten keerden ze terug naar Nigeria om met hun kennis bij te dragen tot een verandering in de maatschappij.

Iedereen met een fiets en een gsm kan mee plastic flessen verzamelen, inleveren en daarvoor beloond worden. Een smartphone is niet nodig: het platform werkt met eenvoudige sms'jes net omdat lang niet iedereen een smartphone heeft en omdat het mobiele datanetwerk minder betrouwbaar is. Of hoe je met minimale technologie al snel het verschil kan maken in Nigeria.



Bilkiss Adebiyi Abiola en haar broer Olawale Adebiyi (Wecyclers). © DN/CTG