

SettleMint in the press

Donderdag 04 April 2019

Inhoud

- 1) **'Heel veel mensen vergissen zich in Afrika' Trends - 05 Okt. 2017 - Pagina 92**
Start-ups zoeken nieuwe markten of talentvolle softwareontwikkelaars in de Verenigde Staten, Azië of Oost-Europa, maar zien Afrika over het hoofd. Deze Belgische start-ups zien wel het potentieel van het continent.

‘Heel veel mensen vergissen zich in Afrika’

Trends - 05 Okt. 2017

Pagina 92

* Trends : Trends

Start-ups zoeken nieuwe markten of talentvolle softwareontwikkelaars in de Verenigde Staten, Azië of Oost-Europa, maar zien Afrika over het hoofd. Deze Belgische start-ups zien wel het potentieel van het continent.

In 2015 gaf Merijn Campsteyn zijn baan als consultant bij Deloitte op om een IT-bedrijf op te richten. Het eerste jaar was het worstelen, maar anno 2017 is het in Leuven gevestigde Accounteer al winstgevend. Toen hij twee jaar geleden begon, had hij niet verwacht dat hij als enige van zijn team in België zou werken. De overige werknemers opereren vanuit Nigeria en Zuid-Afrika. Nigeria is ondertussen zijn grootste groeimarkt.

Campsteyn schreef zelf de software voor het product dat Accounteer aanbiedt, een onlineboekhoudprogramma voor ondernemers met een bedrijfje tot tien werknemers. “Toen ik bij Deloitte werkte, merkte ik dat er iets ontbrak. Er was geen boekhoudprogramma voor kleine ondernemers dat tegelijk compleet en toegankelijk was – je hebt geen financiële kennis nodig.” Accounteer lanceerde zijn boekhoudprogramma in maart vorig jaar.

Knelpuntberoep

“Ik ben het programma redelijk snel in Afrika beginnen uit te rollen, omdat ik twee jaar in Kenia heb gewoond”, herinnert Merijn Campsteyn zich. “Zowel hier als in Afrika is behoefte aan zo’n pakket. Na een paar maanden werd het drukker. We probeerden in België softwareontwikkelaars te vinden, maar dat is moeilijk en ze zijn ook vrij duur.” De Nigeriaanse start-up Andela bracht uitkomst. Het bedrijf koppelt jonge softwareontwikkelaars uit Afrika aan technologiebedrijven in de Verenigde Staten. Vooral Amerikaanse bedrijven krijgen hun vacatures voor softwareontwikkelaars moeilijk ingevuld. Het is geen toeval dat het bedrijf Chan Zuckerberg Initiative, genoemd naar de Facebook-oprichter Mark Zuckerberg en zijn vrouw Priscilla Chan, en GV (het vroegere Google Ventures) tot de investeerders van Andela behoren. Zuckerberg bezocht Nigeria – de belangrijkste Afrikaanse markt voor Facebook – vorig jaar nog.

Andela haalde sinds zijn oprichting in 2014 40 miljoen dollar op en heeft meer dan 500 werknemers in kantoren in het Nigeriaanse Lagos, het Keniaanse Nairobi en het Oegandese Kampala. Start-ups overal ter wereld kunnen die softwareontwikkelaars – alleen de beste worden toegelaten – inhuren. Niet alleen grote bedrijven uit het Californische technologiecentrum Silicon Valley doen dat, maar ook prille start-ups zoals de Leuvense bedrijven Accounteer en SettleMint.

“Andela zet iemand echt in je team”, zegt Merijn Campsteyn. “Je zit elke dag via videoconferencing met hen samen. Het voelt niet alsof het iemand van een extern bedrijf is.” Via Andela schrijven nu een ontwikkelaar uit Kenia en een uit Nigeria mee aan de software van Accounteer. De Leuvense blockchainspecialist SettleMint, die net als Accounteer kantoor houdt in de Leuvense vestiging van de incubator start it@kbc, doet ook een beroep op Andela. Het heeft nu softwareontwikkelaars in Nairobi.

“Voor een senior softwareontwikkelaar in België betaal je gauw 6000 euro per maand. Wij betalen ongeveer 600 euro per maand rechtstreeks aan de ontwikkelaars. Voor Nigeria is dat een bovengemiddeld loon”, zegt Merijn Campsteyn. Softwareontwikkelaars via Andela kosten wel een veelvoud daarvan, omdat je meebetaalt voor de opleiding die ze kregen. Andela is ondertussen niet meer de enige IT-outsourcingfirma die Afrikaanse ontwikkelaars koppelt aan technologiebedrijven uit landen waar dat een knelpuntberoep is.

Voor Accounteer was de zoektocht naar personeel niet de enige reden om de blik op Afrika te richten. Merijn Campsteyn: “Voor ons product was er al redelijk veel concurrentie in de VS en in Azië. Het was dus niet zo zinvol naar daar te gaan. Heel veel mensen vergissen zich in Afrika. In Nigeria alleen al wonen 180 miljoen mensen, dat is bijna vergelijkbaar met de VS. In Franstalig Afrika zijn er zeventien landen met dezelfde boekhoudwetgeving. Met één aanpassing kunnen we met ons product een enorme markt bereiken. Dat geldt ook voor veel andere diensten.” Nairobi, Lagos en Kaapstad zijn de voornaamste technologiehubs op het continent, waar ondertussen ook de term ‘Afrikapitalisme’ werd bedacht. Het is een strekking die weg wil van internationale ontwikkelingssamenwerking en de export van grondstoffen, maar via de Afrikaanse privésector het continent internationaal op de kaart wil zetten (lees ook blz. 100).

Afrikaanse taaltechnologie

Guy De Pauw heeft een organisatie als Andela niet nodig om interessante softwareontwikkelaars op het spoor te komen. Tot voor kort werkte de computerlinguïst nog als academicus voor de Universiteit Antwerpen. Ondertussen richtte hij met twee collega’s in 2015 Textgain op, een bedrijf dat in augustus het Antwerpse kantoor betrok van de accelerator The Birdhouse, dat Textgain zes maanden zal begeleiden. “Aan de universiteit ontwikkelde ik taaltechnologische toepassingen voor Afrikaanse talen. Voor dat onderzoek werkte en woonde ik tot 2013 in Nairobi. Ik gaf er onder meer les aan masterstudenten computerwetenschappen. Er zitten heel getalenteerde programmeurs bij.” Guy De Pauw hield contact met zijn Keniaanse collega, die professor is van het departement computerwetenschappen. “Hij heeft directe toegang tot de meest getalenteerde

artificiële-intelligentieprogrammeurs. Ook in Kampala in Oeganda is er een fantastisch departement computerwetenschappen. Er is nu een gebouw waar de klok rond cursussen worden gegeven. Zo kunnen mensen die overdag een job hebben, 's avonds computerwetenschappen studeren. Het is indrukwekkend.”

Textgain richt zich vooral op Europa, maar de businessopportunity vloeide wel gedeeltelijk voort uit het onderzoek naar Afrikaanse talen van Guy De Pauw. “We doen eigenlijk aan datawetenschap, maar toegepast op taaltechnologie”, legt de ondernemer uit. “Heel wat Afrikaanse talen hebben geen volledig gestandaardiseerde spelling, maar je moet teksten uit die talen wel kunnen verwerken”, zegt Guy De Pauw. “Er is een interessante parallel met taal op sociale media, waar ook weinig sprake is van standaardspelling. Mensen schrijven hoe ze de woorden horen en gebruiken veel afkortingen en slang. Wat ik destijds over Afrikaanse talen had geleerd, kon ik toepassen op de verwerking van taal op sociale media. Dat biedt veel commerciële kansen. Een organisatie kan bijvoorbeeld kijken wat op sociale media gezegd wordt over haar merk.”

Textgain ontwikkelde tools, bijvoorbeeld om via sentimentsanalyse te onderzoeken of mensen positief of negatief staan tegenover een merk. “Er zijn redelijk wat bedrijven die dat kunnen. Wij kunnen mensen profileren. Daar maken we het verschil. Op basis van iemands schrijfstijl kunnen we zijn geslacht, leeftijd, persoonlijkheid en opleidingsniveau afleiden. Dat kunnen bedrijven dan gebruiken voor hun marketingstrategie. De technologie is klaar, maar we blijven nieuwe modules en talen toevoegen.” Een kleine maand geleden vroeg een ngo aan De Pauw een module toe te voegen voor het Swahili – de lingua franca in Oost-Afrika. “Een geweldige kans om mijn oude en nieuwe leven te laten samenkomen”, zegt Guy De Pauw.

Textgain kan nu sentimentsanalyse en een auteursprofilering doen voor een vijftiental talen. Bedrijven betalen abonnementsgeld op basis van het aantal analyses dat ze willen laten uitvoeren. De voorlopig met eigen middelen gefinancierde start-up overtuigde een aantal betalende klanten, krijgt van het overheidsagentschap Vlaio subsidies voor een project met de burgerparticipatiebegeleider Tree Company en zoekt naar smart money- investeerders die naast geld ook een voor Textgain nuttig netwerk of kennis kunnen inbrengen.

Snel groeien

Accounteer, de handelsnaam van de bvba Leanx, vond meer dan klanten en softwareontwikkelaars in Afrika. Oprichter Merijn Campsteyn breidde het oprichtersteam uit met twee vennoten, een van de eerste medewerkers in Nigeria en een Zuid-Afrikaan die vanuit zijn thuisland achter deals met grote bedrijven aangaat. “We zochten niet alleen softwareontwikkelaars, maar ook mensen die een blog konden bijhouden of de verkoop konden leiden”, zegt de jonge dertiger. “Ondertussen zijn we met acht, ik ben de enige die in België zit. Mijn vennoot in Nigeria is eigenlijk countrymanager voor dat land omdat het grootste deel van het team daar werkt. Veel mensen vergeten dat Afrika dezelfde tijdzone heeft als wij. Dat maakt het makkelijker te werken met elkaar. Er zijn wel culturele verschillen over e-mails en stiptheid, maar daar wen je snel aan.” Campsteyn vliegt om de twee maanden naar Afrika, vooral voor grote potentiële klanten die met de CEO willen onderhandelen. Campsteyn probeerde zijn Nigeriaanse teamgenoten ook al eens naar België te halen voor een bezoek, maar dat mislukte. “Het is moeilijk visa te krijgen voor Nigerianen, maar we hopen dat later nog te doen.”

Goed twee jaar na de oprichting is de start-up rendabel, zegt Merijn Campsteyn. Bedrijven betalen 10 dollar per maand voor een abonnement, al is er ook een premiumversie voor klanten die met meer dan één munt werken. “We hebben 6000 klanten. De helft daarvan is er pas het jongste kwartaal bij gekomen. Van die 3000 komen 2000 klanten uit Nigeria”, legt Merijn Campsteyn uit. Dat komt omdat we deelnamen aan het Nigeriaanse acceleratieprogramma Ventures Platform. Je kunt het vergelijken met start it@kbc. Zij hebben ons met de juiste mensen in contact gebracht. In Afrika is de juiste mensen kennen heel belangrijk. Het was een intensief programma, waarvoor we vier maanden in Abuja zaten. Abuja is de hoofdstad van Nigeria, maar eigenlijk is Lagos de economische hoofdstad van het land.”

Accounteer richtte een dochteronderneming op in Nigeria, en zal dat ook doen in de andere landen waar het wil groeien. “Dat is in de meeste landen verplicht als je in Afrika je product wil verkopen”, zegt Merijn Campsteyn. “In Nigeria staan de bancaire diensten redelijk ver, maar het is een nogal afgescheiden financieel systeem. Met een kredietkaart van Nigeria kun je in België niets doen. Er zal op korte termijn nog een aantal dochterbedrijven bij komen. Het is niet gemakkelijk omdat er veel administratie bij komt kijken. De juiste mensen kennen is belangrijk, er wordt vaak met je voeten gespeeld. Je moet of betalen of de juiste personen kennen. Wij hebben voor het tweede gekozen.”

Accounteer wil sneller groeien. Tegen oktober volgend jaar wil het van 6000 naar 25.000 klanten. Via de accelerator Ventures Platform kwam Accounteer in contact met Afrikaanse investeerders. De Leuvense start-up plant tegen het einde van de maand een kapitaalronde van een kwart miljoen euro. “Het investeringsklimaat is er zeker niet slecht”, zegt Campsteyn. “Er is een redelijk actieve start-upgemeenschap in nogal wat Afrikaanse landen, zeker voor financiële technologie. Enkele zaken die we niet konden doen met Belgische banken, lukte wel in Nigeria omdat we hier sneller kunnen schakelen. Toegang krijgen tot de bankhistoriek van een bedrijf bijvoorbeeld, of betalingen rechtstreeks uitvoeren vanuit een boekhoudprogramma. Dat kun je in Nigeria in een paar dagen opzetten, terwijl dat hier bijna twee jaar duurt.”

Benny Debruyne - FOTOGRAFIE Dieter Telemans