

Getting into business: Start-up capital in Africa

Ressely Kinga

DOI: 10.14267/VILPOL2023.03.21

A BBC Sounds podcast sorozatai, Business Daily, 2023.február 9.

A Business Daily podcast február 9-i epizódja napjaink afrikai start-up ökoszisztémájába nyújt betekintést. Felvázolja a startup finanszírozás főbb meghatározó tényezőit a kontinensen és három sikeres vállalkozás is bemutatásra kerül dióhéjban.

Az afrikai tech szektorba az elmúlt években több millió dollár áramlott, hirtelen elérhetővé vált a tőke, mely 5-6 évvel ezelőtt nem volt lehetséges. Míg a világ többi részén lelassult a startup finanszírozás, addig 2022-ben több mint 300 milliárd amerikai dollárt vontak be afrikai startup vállalkozások.

Lagos nemcsak Nigéria legnagyobb városa, hanem Afrika egyik meghatározó pénzügyi központja is. Itt alapította meg Nnamdi Okoh testvérével a Terminal Africa nevű vállalkozását, mely afrikai vállalkozásoknak és magánszemélyeknek segít nemzetközi szállítmányozásban. A vállalkozás kezdetekor a cél afrikai vállalkozások termékeinek egyszerűbb eljuttatása volt világszerte a vevőkhöz. Azonban időközben meg kellett változtatniuk az üzleti modellt, mert nem tudtak az utóbbi céllal skálázható tevékenységet kialakítani. Fontos üzenetnek tekintik ezt a változtatást és piachoz való alkalmazkodást, ugyanis azt látták, hogy logisztikai szolgáltatásra stabil kereslet van. Így mára segítenek vevőiknek többek közt szállítási költségeket és időt összehasonlítani, valamint különböző árufelvételi lehetőségekkel kalkulálni.

A finanszírozást tekintve kezdetben főállás mellett foglalkozott Nnamdi Okoh a vállalkozással és tőkére volt szüksége, hogy teljes állásban vállalhassa az irányítást. Így számos „accelerator” programra jelentkezett, de a tapasztalata az volt, hogy kontakt szükséges az „accelerator” szervezetekkel való összeköttetésre, ugyanis kevés helyen olvassák el az online jelentkezéseket. Ugyanők szerencsések voltak, hogy végül a kenyai Baobab Accelerator ezt megtette, majd be is kerültek a programba. A program kezdetekor ketten voltak a vállalkozásban, mára harmincan. Mr. Okoh és testvére kivételként erősíti a szabályt, miszerint a testvéri üzletalapítás rizikós, mely téma az accelerator program során górcső alá is került. Esetükben, mivel fiatal gyerekkoruk óta együtt csinálnak mindent, jól tudnak együttműködni. Ez nem azt jelenti, hogy sosincs vita köztük, de ilyen esetekben az alkalmazottak visszahúzódva kívárnák, míg dűlőre jutnak.

A podcast a továbbiakban bemutatja Lagost, mint vonzó vállalkozás-indítási helyszínt Nigériában. Érintőlegesen kitér egy 2017 óta Lagosban működő szépségzalon vállalkozásra, illetve egy jelzáloghitel közvetítéssel foglalkozó vállalkozásra. Két fő téma, egyrészt az adózás és annak terhelő mivolta, másrészt a jelzáloghitelt övező bonyolult papírmunka, melyet a startup próbál áthidalni, elérhetővé téve azt nagyobb célközönségnek. Mindezek gátat szabnak az egyébként rendkívül sok lehetőséget kínáló Lagosnak a vállalkozásalapítás és -növekedés szempontjából. A várost egyébként azért választja mégis számos vállalkozószellemű ember az országban, mert sok

potenciált látnak a több mint 20 millió lakosú és nagy piacnak számító gazdasági központban. Negatívumként azonban magát a zsúfoltságot, lassú közlekedést és ezáltal a nehéz tervezhetőséget, illetve az adószabályozás bonyolult kiismerhetőségét emelték ki. A jelzáloggal foglalkozó startup alapítója hangsúlyozta, hogy van, amikor öt, hat, hét különböző szervezet vetne ki adót a tevékenységükre és azt reméli, hogy a város bevezet ösztönzőket, akár egy befektetési alapot, hogy több ember indítson vállalkozást itt.

Lagos részletes áttekintése után a podcast Afrika egészével foglalkozik a következők mentén: hova áramlanak a befektetések és miként szereznek hozzá forrást. Tom Jackson a Drupt Afrika nevű startup hírek társalapítójának elmondása szerint, ami a figyelmet most megragadja, az a hirtelen hozzáférés a tőkéhez, mivel több milliárd dollár áramlik az afrikai tech cégekbe szerte a világból, mely 5-6 évvel ezelőtt egyáltalán nem állt rendelkezésre. Az időzítés magyarázatáért Mr. Jackson azt nyilatkozta, hogy a legnagyobb piacok, mint az Egyesült Államok, Európa, India vagy Kína elérték a telítettségi pontot, számos kockázati tőkealappal és startuppal, ellenben Afrikában számos megoldásra váró probléma (rossz egészségügy vagy oktatási rendszer például) és kiaknázatlan lehetőség van, melyek a startupok által megteremthető innovációra várnak. Továbbá a munkanélküliség az egyetemi friss diplomásokat is jelentősen érinti, kevés esélyük van olyan munkát találni, mely megfelel a képzettségüknek, ezért a vállalkozásindítás vonzó számukra.

Afrika élmezőnyében járó országként Tom Jackson Egyiptomot, Kenyát, Nigériát, Dél-Afrikát nevezte meg, mivel ezekben az országokban megtalálható a stabil internet, egyetemeik vannak és a legtöbb startup ezen országokban van jelen és a befektetések oroszán része is ide áramlik. Ugyanakkor az elmúlt években az előbb említett négyes országcsoportba csökken a tőkeáramlás, más afrikai országok javára. A podcast körbejárja, hogy milyen is a négy élmezőnybe tartozó országon kívül befektetéshez jutni és bemutatnak egy tárgyi eszköz finanszírozó startupot, az ugandai Asaak motorkerékpár bérléssel foglalkozó vállalkozást. Kezdetekben mezőgazdasági hiteleket, bérfizetésre szánt majd szabadfelhasználású hiteleket nyújtottak, azonban idővel látták, hogy ez nem működőképes, nem tudják az igénylők visszafizetni a hitelt, mert iskolázásra, lakbérre, élelmiszerre vagy olyan dolgokra költik a pénzt, mely nem generál bevételt. Ezért áttértek tárgyi eszköz finanszírozásra, mint motorkerékpár, okostelefon vagy üzemanyag, mely produktívabb és akár többszörös bevételt generál.

Az Asaak az első ugandai startup, mely kockázati tőkebefektetést kapott. Az alapítónak, Kaivan Khalid Satternek sikerült 30 millió dolláros finanszírozáshoz jutnia, azonban kiemelte problémaként, hogy a globális befektetők gyakran tévesen ítélik meg az afrikai befektetési kockázatot. Az Asaak alapításához először családi, baráti és ismerősi kölcsönök voltak szükségesek, majd bizonyítva a termék létjogosultságát és működőképességét, sikerült szilikon-völgyi kockázati tőkealaptól további tőkéhez jutni. Azonban ezt megelőzte számos kudarcos befektető megkeresés, arra az indokra hivatkozva, hogy nem értenek az afrikai piachoz és így nem vállalnák a vele járó kockázatot, vagy Afrikát vonzó területnek találták, de csak a fenteb említett négy országot, Ugandát nem.

Vállalkozásindítói tanácsként Kaivan Khalid Satter a személyes elérhetőséget és megközelítést nevezte meg, a vevők igényeinek és problémáinak megértését. Az Asaak esetében látták, hogy korábban azért nem tudtak a mezőgazdasággal foglalkozók hitelhez jutni, mert nem volt bejelentett, igazolható jövedelmük és így nem fordulhattak bankokhoz. Asaak motorkerékpárral viszont nemcsak a földekről a piacig tudnak eljutni ezek az emberek, hanem közben akár másokat is tudnak fuvarozni, így több tevékenységből tudnak bevételre szert tenni.