

CFP VERBINDT NGO'S MET BEDRIJFSWERELD

Goed doel op een schoteltje

Een goed doel steunen, oké. Maar als Vlaamse onderneming een ontwikkelingsproject in het Zuiden kiezen en opvolgen, dat is andere koek. Corporate Funding Programme (CFP) neemt al jaren die klus over en maakt de brug tussen ngo's en de bedrijfswereld. "Ze leren veel van elkaar", zegt coördinator Anne-Lise Passelecq. **JOHAN DE CROM, FOTOGRAFIE MICHEL WIEGANDT**

Vaak storten bedrijven geld op de rekening van een grote ngo en daarmee basta, klus geklaard. Maximaal staat hun logo in de sponsorlijst. Toch kiezen ook veel ondernemers voor een specifiek, kleinschalig ontwikkelingsproject met zichtbaar resultaat, bij voorkeur in hun eigen sector. Ze gaan voor een goed doel dat past bij hun bedrijfsimago en geven er graag ruchtbaarheid aan. Ze willen garanties dat het project correct verloopt. "Dat alles vergt veel tijd en energie die bedrijven niet hebben. Het behoort niet tot hun corebusiness, dus neemt CFP die rol op", zegt Passelecq.

Een tiental consultants van CFP klopt bij Belgische bedrijven aan om de projecten voor te stellen. Zij werken op vrijwillige basis, zoals Eric Beel. "We denken vooraf al na welk project past bij een bepaald bedrijf, vaak is er band met hun product of dienst, soms hebben bedrijven leveranciers in een Afrikaans land en willen ze onrechtstreeks iets terugdoen voor de lokale bevolking."

"Zodra de klant een keuze heeft gemaakt, volgen wij het project op de voet op en leggen de concrete cijfers en resultaten voor aan de bedrijfsleiding", licht Beel toe. "Op diens vraag communiceren we ook aan het personeel over de ontwikkelingen van het project. We schrijven dan iets in het personeelsblad of geven een toelichting. Dat zet het personeel weer aan tot inza-



ANNE-LISE PASSELECQ

"Geld schenken behoort niet tot de corebusiness van bedrijven. Die taak nemen wij over."

HAAST IS ZELDEN DRINGEND

“De klant is koning en wij doen voor hem het onmogelijke, maar de *just in time delivery* komt onder druk als hij drie kleine bestellingen na elkaar doet. Wij vragen dan om die voortaan te bundelen, dat is een vorm van klantenopvoeding”, zegt Michel Van de Vyver. De gedelegeerd bestuurder van Bastin & Co laat zich niet opjagen. Zijn inleefreis naar een ontwikkelingsproject in Niger is daar niet vreemd aan. “Klanten willen hun stocks zo laag mogelijk houden en plaatsen orders pas op het laatste nippertje. Zij nemen dan wel zelf het risico dat de productielijn stilvalt. Daar wijs ik hen ook op”, lacht Van de Vyver. Hij keerde met levenslessen terug uit Niger. Zijn verpakkingsbedrijf voor voedingsproducten uit Wetteren steunt

er “voor enkele duizenden euro’s” het voedingsproject Nouvel Nutrition Niger (NNN) van de ngo Aquadev. Die werd hem voorgesteld door een consultant van CFP.

Vrouwen aan de macht

“Het project versterkt de rol en de macht van vrouwen in rurale gebieden”, zegt Van de Vyver. “Aquadev helpt hen om vroegtijdig ziektes op te sporen bij hun kinderen en voorziet in de nodige hygiëne bij thuisbevallingen, maar geeft de vrouwen vooral controle over de graanvoorraden en leert hen die beheren. Afrikaanse mannen denken niet op lange termijn. Ze verkopen alles en doen het geld op, een vrouw denkt er meer op lange termijn. Ze staat dan ook in voor gemiddeld acht kinderen.” De



MICHEL VAN DE VYVER
(BASTIN & CO)

medewerkers van het NNN-project, uitsluitend Nigerezen, boren ook boorputten voor waterbeheer. “In een complete boekhouding houden de vrouwen dan bij wie

er hoeveel water kwam halen. Met de opbrengst worden de motoren onderhouden en de diesel geïmporteerd. Dit project bestaat nu elf jaar en is intussen zelfbedruipend. Achter zulke duurzame projecten willen wij ons scharen”, zegt Van de Vyver.

Kleinschalig

“We kiezen bewust voor de kleinschalige projecten van CFP”, zegt Van de Vyver. “Het geld kan daardoor grotendeels naar de projecten zelf gaan. Met weinig middelen kan je hier veel realiseren.” De gedelegeerd bestuurder communiceerde naar zijn personeel niet openlijk over dit kleine staaltje maatschappelijk verantwoord ondernemen, maar overweegt dat wel. “Het kan ook engagement losweken bij onze medewerkers.”

melacties voor dat goede doel en dat versterkt ook hun onderlinge band.”

Interactie

De ngo's genieten het sponsorgeld en de betrokken bedrijven een goede service, maar het CFP-netwerk leidt ook op een andere manier tot een win-win. “De ngo's leren iets bij over zaakvoeren van de bedrijfsleiders, die op hun beurt iets opsteken van de waarden en principes die de ngo's hanteren en hoe zij in moeilijke omstandigheden toch hun werk doen.”

CFP werkt samen met acht erkende ngo's die sponsoring krijgen van ruim honderd bedrijven. Daarnaast zijn nog organisaties steunend lid. De vzw telt naast haar tien vrijwillige consultants die de bedrijven benaderen, talloze vrijwillige experts en niet meer dan twee vaste personeelsleden.

“We laten ons op alle terreinen bijstaan

“We werken altijd samen met ngo's die met de lokale bevolking werken en het ondernemerschap bevorderen”

Anne-Lise Passelecq, CFP

door vrijwilligers met een uiteenlopende expertise voor de uitbouw van de organisatie, gaande van marketing- en communicatiespecialisten tot economische experts en voormalige topmanagers”, zegt Passelecq. CFP biedt bedrijven en hun personeel ook de kans de gesponsorde projecten te bezoeken. Tweejaarlijks bezoekt de vzw met een grote groep leden een land waar meerdere projecten tegelijk lopen.

Eind mei dit jaar ging de trip naar Peru, waar projecten over waardig werk in de

asperge-industrie, microkredieten voor vrouwen in de regio Cusco en ruraal toerisme, aardappel- en caviakweek in de Andes werden bezocht. “Rode draad is dat het steeds om ngo's gaat die met de lokale bevolking werken en het ondernemerschap bevorderen”, zeggen Passelecq en Beel. “Dat leidt tot gedragen projecten met een duurzaam effect.” ©

CFP houdt een fundraisingevent voor bedrijfsleiders op 15 september in het Afrika Museum Tervuren, meer info op www.cfp.be.