

Kære læser,

Efter at have medvirket i Udviklings artikel, vil jeg her benytte lejligheden til at nuancere det billede af MYC4, som udvikling tegner.

Lad mig starte med at slå fast, at artiklen til en vis grad er berettiget. Vi lægger ikke skjul på, at vi i øjeblikket står over for en række udfordringer i vores forretningsmodel. Vores investorer tjener ikke afkast i den størrelsesorden, som hverken vi eller de selv havde forventet, vores partnere har generelt en for høj risiko i deres portefølje, og 10 procent af lånene er indtil i dag mislykkedes. Men lad os ikke glemme, at på bare to år har MYC4 formået at bygge bro mellem 16.000 investorer og 5.000 afrikanske virksomheder og formidlet lån for i alt 75 millioner kroner. Det er vi stolte af. Men som en ambitiøs virksomhed med en ambitiøs vækststrategi, har vi desværre løbende måttet nedjustere vores mål, og vi har måttet erkende, at det er mere komplekst end som så at bygge en stærk og bæredygtig struktur i Afrika. En del af udfordringerne erkender vi ansvaret for, mens en del kan tilskrives det generelt negative økonomiske klima.

Størstedelen af vores investorer har som sagt ikke positive afkast i den størrelsesorden, som hverken de eller vi selv havde forventet. Som beskrevet i artiklen er nettoafkastet for 2009 i gennemsnit 1,6 % p.a., hvor det i 2008 var 5,7 %. Totalt er 10 % af lånene indtil videre *defaulted*, det vil sige mislykkedes, hvoraf størstedelen stammer fra den uheldige og heldigvis enestående situation i Elfenbenskysten, som også omtales i artiklen. Her gik en forsikring, som skulle sikre investorenes penge, konkurs. MYC4 stod inde for forsikringen, og besluttede derfor at dække investorenes tab.

Da MYC4 startede, havde vi en god ide, men intet bevis og ingen stor pose investeringskapital i hånden. Derfor var vores tre første partnere nogen, som startede fra scratch – ligesom MYC4. Disse partnere havde, set i bagklogskabens lys, ikke den fornødne kapacitet og de fornødne systemer til at håndtere opgaven. Det har vi nu rettet op på. Og set fra den positive side har MYC4 gennem disse partnere været med til at skabe flere hundrede arbejdspladser i Afrika. Siden september 2008 har vi gennemført såkaldt 'kapacitetsopbygning', træning og uddannelse hos alle partnere, og flere af partnerne gør store fremskridt. Samtidig arbejder vi nu ud fra en strategi om at indgå partnerskaber med mere etablerede og erfarne organisationer i Afrika, så vi kan sikre en høj kvalitet på markedspladsen fremadrettet. Men den usunde portefølje af de tidlige lån har vi måttet kæmpe med gennem især sidste del af 2008 og første del af 2009. Vi lærer af vores erfaringer, desværre nogen gange på den hårde måde, men vi må også huske på, at vi træder en sti, som ingen har trådt før, og det kræver en gang imellem en omvej, før man kommer på rette spor.

Udvikling forholder sig kritisk til MYC4's underskud i 2008 og forventede ditto i 2009. Vores strategi har fra starten været, at vi ikke vil være det fordyrende led for de afrikanske entreprenører. Derfor tjener vi kun hvad der svarer til cirka 3 procent af hvert enkelt lån. Med det setup er det klart, at vores break-even punkt ligger nogle år ude i fremtiden. Det har været en bevidst strategi, og derfor ser vi de negative resultater som en investering i virksomheden og ikke som tab.

Jeg håber, at jeg har opklaret nogle af MYC4's udfordringer, og været med til at tegne et mere nuanceret billede af vores virksomhed og vores vision. Jeg står til enhver tid til rådighed for uddybende informationer og interviews og kan kontaktes på [mads@myc4.com](mailto:mads@myc4.com).

Venlig hilsen  
Mads Kjær, CEO, MYC4