

## Jaarplan Stichting Sengerema 2015

### Introductie

Stichting Sengerema is al zeven jaar actief in Tanzania en in deze zeven jaar hebben we, mede dankzij onze donors en onze partners in Nederland en Tanzania het Young Entrepreneurship Development Program ontwikkeld.

Doelstelling van de stichting is om met behulp van dit programma kansarme jongeren in staat te stellen, om met het uitoefenen van een eigen bedrijf zichzelf en hun naasten te voorzien van duurzaam inkomen. Hierdoor verbeteren de levensomstandigheden van het gezin en neemt de kans op goede educatie toe.

### **De kern van het programma bestaat uit de volgende onderdelen:**

1. Stichting Sengerema is meerdere jaren (5-7) actief in een zelfde gebied.
2. Jaarlijks wordt een jaargroep met 25-35 ondernemers getraind en opgestart.
  - De jaargroepen doorlopen allemaal het volledige trainings- en selectiejaar\*, dat afgesloten wordt met het maken en presenteren van de individuele business plannen.
  - Voor de financiering verdelen we de jaargroepen in co-guarantee groepen die wederzijds verantwoordelijk zijn voor de verstrekte leningen.
  - Bij administratie en rapportage betrekken we lokale banken. Om kosten te besparen gebruiken we zoveel mogelijk hun standaard producten.
3. Bij de training van nieuwe groepen worden eerder getrainde en opgestarte ondernemers betrokken.
  - Inmiddels zijn er 8 Young Entrepreneurship Program (YEP) trainers en 4 trainees beschikbaar vanuit twee verschillende locaties, die volledig (trainers) respectievelijk deels (trainees) zijn opgeleid om nieuwe ondernemers te trainen. Zij hebben het programma zelf in het verleden doorlopen en draaien al 2-3 jaar hun eigen bedrijf.
4. De nieuw opgestarte ondernemers worden gedurende minimaal anderhalf jaar gevolgd en gecoacht om de kans op faillissement te reduceren.
  - Elk half jaar worden de jaargroepen bezocht en in 4-5 daagse workshops worden de co-guarantee groepen getraind in het signaleren van problemen, het elkaar helpen en het elkaar ondersteunen bij het maken van individuele actieplannen om verbeteringen te realiseren.
5. Op iedere locatie wordt een lokale CBO opgericht, waarin alle jaargroepen tezamen komen om kennis en ervaringen te delen en in de toekomst ( na de 5-7 jaar) zorg te dragen voor het trainen en opstarten van nieuwe leden.
  - Binnen de CBO doen de gekozen bestuurs- en commissieleden bestuurservaring op, die zij in geen elke andere organisatie zouden hebben gekregen.
6. Stichting Sengerema heeft een uniforme set van training- en implementatietools ontwikkeld, die zijn gebruikt en getest op drie verschillende locaties.

\*) zie bijlage 1 voor overzicht van de activiteiten binnen het jaar programma

### **Voornaamste resultaten tot nu toe**

In de zeven jaar die we in Sengerema, Meatu en in Tarakea actief zijn geweest, zijn de volgende resultaten gerealiseerd:

#### **Sengerema;**

Dit is de plaats waar onze roots liggen. Een recent bezoek (februari 2015) gaf zicht op de volgende situatie:

- Meer dan 54 ondernemers zijn nog actief met het uitoefenen van een eigen bedrijf.
- In het jaar 2014 heeft de CBO-SYE zelf haar eerste groep ondernemers opgeleid. Voor het opstarten van deze groep vragen ze nog een 50% bijdrage.
- Het lokale bestuur is zeer geïnteresseerd in samenwerking voor nieuwe programma's en is bereid daar zelf ook bijdrage in te leveren, in geld of in natura.
- De CBO heeft een democratisch bestuur: na acht jaar is de voorzitter na de maximale twee termijnen vervangen door een nieuwe, gekozen, voorzitter. Tijdens deze verkiezing is de huidige penningmeester herkozen en is er ook een nieuwe secretaris gekozen.
- De CBO heeft een eigentijds bestuur, met onder meer een "discipline committee", die toezicht houdt op de discipline van bestuur en leden en een "coaching & education committee", die bestaande leden ondersteunt en nieuwe leden traint.
- Het lokale CBO office is een ontmoetingspunt voor leden en bestuursleden van de CBO en is voorzien van meubilair, twee computers en een printer en beschikt over internetfaciliteiten waar de leden gebruik van kunnen maken.



*Foto's: verkiezingen in Sengerema*

## Meatu

Hier is samen met ICS een volledige jaargroep opgeleid en opgestart. Deze groep is inmiddels twee maal bezocht voor de zogenaamde coaching- en monitoringworkshops.

- Van de in 36 in 2013 getrainde en in begin 2014 opgestarte ondernemers zijn er nog steeds 34 volop actief.
- Drie van deze ondernemers zijn geselecteerd als YEP trainer of YEP trainee om te helpen bij het trainen van ondernemers op andere locaties.
- Door het verleggen van de focus van activiteiten van ICS zijn er in 2014 geen nieuwe activiteiten opgestart.

## Tarakea/Rombo

In Tarakea is de Stichting Sengerema, in samenwerking met BellHill Management Consultants uit Nederland gestart met een eerste project in samenwerking met het lokale bestuur. De uiteindelijke projectverantwoordelijkheid ligt bij de Stichting Sengerema, maar de lokale aansturing wordt in de eerste drie jaar uitgevoerd door leden van de Government. Hierbij zijn betrokken Glory Makuru, community development officer uit Tarakea en Gilbert Manyaga, youth sport officer uit Mkuu.

- Na een intensieve promotiecampagne en daarop volgende intakegesprekken zijn we in maart 2014 met 50 personen gestart aan de basic training.
- In maart 2014 is er een trainingslokaal ingericht met een leslokaal en een aparte computerruimte met 10 computers en printer.
- Begin 2015 zijn er uiteindelijk 24 business plannen gepresenteerd en na enkele aanpassingen goedgekeurd.
- De kandidaat ondernemers starten op in de maanden maart, april en mei 2015.



## De plannen voor 2015 – 2017

Door het succes van het programma en de wens het programma op meer plaatsen in te zetten, is er in de afgelopen twee jaar veel aandacht geweest voor het ontwikkelen van nieuwe programma's. Desalniettemin heeft de uitvoering en de afronding van bestaande programma's nog steeds de hoogste prioriteit.

### Doelstelling 1:

Afronden van de implementatie van de jaargroepen 2014 in Tarakea, Meatu en Sengerema.

### Doelstelling 2 :

Oprichten van lokale NGO en onderzoek naar samenwerking met lokale bestuur op gebied van programma ontwikkeling en funding.

### Doelstelling 3:

Opstarten van een nieuwe jaargroep in Tarakea.

## Focus op 2015

**Doelstelling 1:** Afronden van de implementatie van de jaargroepen 2014 in Tarakea en Sengerema

**Doelstelling 2 :** Oprichten van lokale NGO en onderzoek naar samenwerking met lokale bestuur op gebied van programma ontwikkeling en funding

### Budget voor het jaarprogramma 2015 is :

	€
• Afronden implementatie in Tarakea, Meatu en Sengerema :	67.915
• NGO + onderzoek naar samenwerking en funding met en door lokale overheid	3.500
• Organisatie kosten:	<u>5.000</u>
<b>Totaal</b>	<b><u>76.415</u></b>

## Toelichting activiteiten en budget afronding implementatie:

### Activiteiten

1. Februari t/m Juli 2015 Opstarten bedrijven: beoordelen businessplannen en uitvoeren uitbetalingsproces;
2. September 2015 Coaching- and monitoring workshop eerste ronde;
3. Maart 2016 Coaching- and monitoring workshop tweede ronde;
4. September 2016 Coaching- and monitoring workshop derde ronde.

### Budget (zie bijlage 1 voor detaillering opstart kapitalen)

		€
<i>Sengerema</i>		
1. Opstarten bedrijven	13 ondernemers = 47,5 million Tsh	23.165
2. Coaching and monitoring 1	Yep trainers + SF trainer = 8 million Tsh	4.000
3. Coaching and monitoring 2	Yep trainers = 3,5 million Tsh	1.750
4. Coaching and monitoring 3	Yep trainers = 3,5 million Tsh	1.750
<i>Meatu</i>		
1. Coaching and monitoring 3	Yep trainers = 3,5 million	1.750
<i>Tarakea</i>		
1. Opstarten bedrijven:	12 ondernemers = 44.5 million Tsh	21.750
2. Coaching and monitoring 1	Yep trainers + SF trainer = 9,5 million Tsh	4.750
3. Coaching and monitoring 2	Yep trainers = 4,5 million is	2,250
4. Coaching and monitoring 3	Yep trainers = 4,5 million	2.220
Overige kosten 8-10 %	materiaal, logistiek, local MT	<u>4.500</u>
 <b>Totaal</b>		 <b>€ 67.915</b> =====

## Detailling opstartkosten

### Sengerema

	NAMES OF STUDENTS	BUSINES PLAN	AMOUNT	10% guarantee fund	total loan
1	ALBERT FRANCIS	ELECTRICT EQUIPMENT SHOP	3,855,500	385,550	4,241,050
2	JACKLINE PASCHAL	SALOON	3,129,000	312,900	3,441,900
3	JOACHIM JOANSEN	FERTURE MAKING	3,100,000	310,000	3,410,000
4	MTONI GALEYA	HOME NEEDS	3,844,000	384,400	4,228,400
5	PAUL LAURENT	HOME NEEDS	3,200,000	320,000	3,520,000
6	LIDIA MADAKA	SERIAL CROPS	2,600,000	260,000	2,860,000
7	WILLIAM DAUD	GROCERY	3,697,500	369,750	4,067,250
8	VELONICA DAUD	STATIONARY	3,360,000	336,000	3,696,000
9	AMINA RASHID	NEW CLOTHES	3,000,000	300,000	3,300,000
10	NAOMI MALEMI	NEW CLOTHES	3,575,000	357,500	3,932,500
11	ELDA BANDOMA	PHAMACY	3,736,000	373,600	4,109,600
12	LEONIA ANTHONY	TAILORING	2,201,500	220,150	2,421,650
13	TATU JOSEPH	SERIAL CROPS	3,873,300	387,330	4,260,630
	exchange rate	TOTAL TSH	43,171,800	4,317,180	47,488,980
	2050	euro			€ 23.165

### Tarakea

NAME	TYPE OF BUSINESS	total BP	10% guarantee fund	total loan
MUSA MARANDU	CARPENTRY	3,563,400	356,340	3,919,740
PIUS KANDIDI	CARPENTRY	4,112,500	411,250	4,523,750
COSMA ROMAN	HOME NEEDS	2,100,000	210,000	2,310,000
MARRY MARTINE	AGROVET	1,970,000	197,000	2,167,000
JOHN F TARIMO	FOOD FOR LIVE STOCK	3,139,800	313,980	3,453,780
FIDEA MREMA	HOME NEEDS	2,712,800	271,280	2,984,080
LUCY SHAO	SWEATER SEWING	3,585,650	358,565	3,944,215
BEATRICE SHIRIMA	BOOKS & STATIONARIES SHOP	3,266,600	326,660	3,593,260
YEP Tanzania	Copy/comp and printer	3,000,000	0	3,000,000
GODFREY SAFIEL	M-PESA & PHONES	3,600,000	360,000	3,960,000
NICKSON TARIMO	M-PESA & PHONES	3,949,000	394,900	4,343,900
REHEMA GERVAS	HOME NEEDS	2,893,300	289,330	3,182,630
BEATRICE MLAY	HOME NEEDS	2,900,000	290,000	3,190,000
exchange rate	TOTAL TSH	40,793,050	3,779,305	44,572,355
2050	euro			€ 21.743

### Doelstelling 3:

Het opstarten van een nieuwe jaargroep in Tarakea, jaarplan 2016

#### **Budget opstarten jaargroep:**

**(120 inschrijvingen - 60 basic training - 30 start ups)**

Exchange rate 1 euro= 2050 TSH

	<b>EURO</b>	<b>% of total</b>
<b>costs supplied by government</b>		
Promotion + daily allowances Government members	2.683	2.2%
Stationary costs and food for students, trainers	13.659	11.3%
Trainings accommodation including facilities	6.098	5.0%
	<hr/> <hr/>	
	22.439	18.5%
<b>loan part of Start up capitals (70%)</b>	34.932	28.8%
<b>Grant part of the program</b>		
Start up capitals (30%)	14.971	12.4%
program management and administration costs	7.293	6.0%
trainers costs: basic training, 9 day-workshop, loan approval, business plan and coaching and monitoring	23.829	19.7%
traveling costs	11.220	9.3%
other	6.415	5.3%
	<hr/> <hr/>	
	63.727	52.6%
Grand total: loan + grant	121.098	100.0%

#### **Opstart kapitaal :**

26 (volledig) x 3,850,000 Tsh , inclusief bijdrage aan garantie fonds = 100.100.000 TSH = € 48.830.

4 (kleine) x 550,000 TSh , inclusief bijdrage aan garantie fonds = 2,200,000 TSH = € 1.075.

#### **70% is lening en 30 % is gift**

De startkapitalen worden aan de ondernemers verstrekt als lening. Omdat naar verwachting maximaal 70% wordt terugbetaald, is 30% van de startkapitalen in de begroting opgenomen als gift:

- 70% = 36.246 euro is een renteloze lening aan het programma ( loan part of start up)
- 30% = 15.534 euro is een gift aan het programma ( grant part of the loan)

## **Bijlage 1 : Activiteiten opstarten / trainen van een jaargroep**

Het programma van een jaargroep bestaat uit de volgende onderdelen:

### **Promotie- & inrichting**

#### *Promotie*

Dit is de eerste stap in het programma. De belangrijkste doelstelling is ,om breed de start van het programma, of het opstarten van een nieuwe jaargroep aan te kondigen. Dit gebeurt op lokale wijze door de zogenaamde “local leaders” te informeren gedurende bijeenkomsten en om vervolgens met geluidwagens door de streek te rijden en door op scholen en in kerken informatie aan te bieden. Deze informatie beschrijft in het kort het programma en vermeldt de aanmeldings- en selectieprocedure.

#### *Inrichting*

Gedurende de opeenvolgende jaren willen we dat er een trainingsfaciliteit is, waar de aspirant ondernemers zich kunnen verzamelen en waar de basistraining en de diverse workshops worden gegeven. Deze ruimte wordt ingericht met 10 computers en een printer. Tevens wordt het nodige meubilair aangeschaft. De kosten vallen in het eerste jaar maar worden aan de eerste 4 jaar van het programma doorberekend.

### **Aanmelding en selectie aan de poort**

De aspirant ondernemers moeten een “application form” invullen en laten ondertekenen door de local leader uit hun buurt. Deze formulieren zijn beschikbaar op het trainingscentrum en bij het community development bureau van het locale bestuur. Op het formulier beschrijven ze hun eigen profiel ( leeftijd , opleiding, ervaring, business idee etc.), hun familiesituatie en of zij in hun omgeving iemand hebben die zich garant zou willen stellen.

Doelstelling is om zich tweemaal het aantal gewenste kandidaten te laten aanmelden, zodat we tijdens de selectie interviews 50% van de aanmelders kunnen selecteren. Bij deze selectie wordt bekeken of de kandidaat inderdaad tot doelgroep behoort (25 % mag buiten doelgroep “underpriveleged” vallen, mits door deze aanvulling de gehele groep sterker wordt) en daarnaast wordt veel aandacht gegeven aan motivatie en familieachtergrond.



## **Basic Training**

Na de selectie starten alle aspirant ondernemers met de zogenaamde basic training. Deze basisopleiding voor de kandidaten bestaat uit Engelse les (met name luister- en spreekvaardigheden), computervaardigheden (met name Word, Excel en het gebruik van Internet), “Basic Business Knowledge” (rekenvaardigheden, basisbegrippen bedrijfsfinanciën en het ontwikkelen van een eigen bedrijfsidee) en Aflateen (zie [www.aflatoun.org](http://www.aflatoun.org)). Het Aflateen-programma inspireert de jongeren zichzelf sociaal en economisch te ontwikkelen en hun toekomst in eigen handen te nemen, zodat ze in staat zijn doelbewuste veranderingen te realiseren in hun eigen leven, maar ook in hun directe omgeving. Hiertoe leren zij essentiële sociale en economische vaardigheden, waar ze de rest van hun leven baat bij hebben. Na de basistraining vindt er wederom een selectieronde plaats en worden de kandidaten die het meest actief zijn en zij die zichzelf het meest hebben ontwikkeld doorgelaten naar de 9 day workshop . De basisopleiding wordt gegeven door lokale leraren en trainers.

## **9-Day Workshop – ‘Hoe start ik een eigen onderneming’**

Tijdens de 9-daagse workshop worden de geselecteerden verdeeld in groepen en begeleid door Tanzaniaanse mentoren en Nederlandse vrijwilligers. De workshopcoördinatie, het geven van de training en begeleiding van de lokale trainers is in handen van programmamanager van de Stichting Sengerema. Tijdens de workshop krijgen de deelnemers (o.a. door gastsprekers , business games, individuele- en groepsopdrachten) inzicht in onder meer de lokale “rules and regulations”, hun vaste kosten en variabele kosten, kostprijzen van hun producten, verplichtingen, inzicht concurrentie, inzicht in het belang van marktonderzoek, verschillende typen klanten, het belang van promotie en onderscheidend zijn, mondeling presenteren en financiële berekeningen. Tijdens de workshops zal iedere deelnemer zijn/haar eigen business-idee verder uitbouwen en leren om dat te presenteren in een zogenaamde ‘elevator pitch’.

Na de 9 day workshop vindt de laatste selectie plaats. Na deze selectie kunnen de overgebleven deelnemers alleen nog maar afvallen indien ze zich niet aan de regels houden.

## **Internship (stage)**

Vervolgens doen de jongeren een stage van twee maanden bij een bedrijf, om zoveel mogelijk kennis te verkrijgen en ervaring op te doen met de activiteiten van de bedrijfseigenaar: inkopen, transport regelen, verkopen, administratie, en kennismaken met het inspelen op de vraag van de klanten, etc. Op basis van de opgedane kennis en ervaring, maken de kandidaten hun business idee concreter en werken hun business plannen bij.

### **Practical assignment (praktische opdracht)**

Met door henzelf geformuleerde praktijkopdrachten gaan de kandidaat ondernemers twee maal een maand aan de gang met het draaien van een minibedrijfje. Hiertoe wordt twee maal een microkrediet verstrekt van ca. € 100,- per persoon. Tijdens de uitvoering wordt veel ervaring opgedaan met geld verdienen, het terugbetalen van de lening, het administreren en het tevreden stellen van de klanten en ontwikkelen de jongeren inzicht in kostprijs, type klanten en vraag naar producten en diensten.

### **Afronden van het business plan en voorbereiding van de “loan approval”**

Na de doorlopen opleiding hebben de aspirant ondernemers inmiddels een goed inzicht in het type bedrijf dat ze willen opstarten. In twee weken worden de uiteindelijke businessplannen geschreven en worden de aspirant ondernemers voorbereid op de afrondende interviews. Hierbij wordt veelvuldig gebruik gemaakt van de computers in de trainingsruimte. Het uiteindelijke businessplan bestaat uit een beschrijvend deel, wat aandacht geeft aan o.a de ondernemer zelf, zijn familie achtergrond, verschillende risico's en locatiekeuze en uit een financieel stuk waarin aandacht voor verwachte omzet, vaste en variabele kosten en het benodigde/gewenste investeringsbedrag.

### **Loan Approval**

Tijdens 4-5 dagen worden alle ondernemers geïnterviewd. Op basis van hun persoonlijke vaardigheden en de kwaliteit van het business plan zelf, wordt er een start kapitaal toegekend wat afhankelijk is van de kracht van de persoon en van het plan, maar dat normaal gesproken in de range van 500- 1750 euro ligt.

Hierna vormen de ondernemers groepen die voor elkaar garant zullen staan voor een deel van de lening. Tijdens een contractworkshop worden de ondernemers en hun garantie-gevers op de hoogte gesteld van het contract en de daarbij behorende rechten en verplichtingen en de gevolgen als de afbetalingen niet gedaan worden.

### **Opstart activiteiten**

Na het toezeggen van de leningen worden de ondernemers groep voor groep opgestart. De uitbetaling van het startkapitaal gebeurt in 3-4 stappen en elke stap wordt gecontroleerd op uitvoering. Zo wordt de huur pas overgemaakt na bezoek aan de locatie, en wordt het deel wat gebruikt gaat worden voor gereedschappen en inrichting pas betaald als het receipt voor de huur is overhandigd. Het opstarten van een co garantie groep duurt ongeveer 2-3 weken, wat inhoudt dat na 8-12 weken de gehele jaargroep is opgestart.

### **3x intensieve coaching en monitoring gedurende de eerste twee jaar**

In de eerste twee jaar van hun ondernemerschap worden de jonge ondernemers drie maal gedurende een 4 daagse workshop geëvalueerd en gecoacht. Dit gebeurt wederom in groepen en de groepen zijn gelijk aan de lening-garantie groepen. Op deze manier weten alle leden van de groep hoe het met hun medegroepsleden gaat en ontwikkelen ze de vaardigheden om elkaar te helpen en te ondersteunen.

### **Algemene activiteiten**

Dit zijn activiteiten in Tanzania en Nederland die niet rechtstreeks aan een locatie/programma onderdeel zijn toe te wijzen. We hebben het hier over de algemene administratie met bijbehorende accountantskosten, activiteiten gericht op publiciteit, zoals de website, fondsenwervingskosten, maar ook over het onderhouden van contacten met lokale overheden en de lokale trainingsteams.