

Hieronder een korte impressie van de Business Case 2014

Vorbereiding

De weg richting deze Business Case begon in Februari 2014 met een aantal online testen en een eerste intake bij Share Business met Tim en Camiel gericht op het matchen van mijzelf met een geschikte Business Case. De maanden daarna zijn Tim en Camiel aan het werk gegaan en na een aantal maanden met diverse opties werd het in Juni concreet met een Business Case in Cambodja. Het bleek te gaan om het Anjali House in Siem Reap. Een NGO met als missie supporting street children through healthcare, education and arts (www.anjali-house.com).

Over de mail en middels skype in Juli contact gehad met de Board en het Management van het Anjali House. Tijdens deze sessies werd de Business Case verder verduidelijkt en afgebakend. Na een eerste opzet en feedback ronde vanuit de board en het management kwamen we samen tot een omlijnt plan van aanpak. Met als doel om in 3 weken samen met de staff en de board te werken aan een strategisch plan voor de komende 3 tot 5 jaar.

De Reis

Op 1 Augustus was het dan eindelijk zover en vertrok ik van schiphol naar Siem Reap, Cambodja. Ik werd zaterdag op het vliegveld opgehaald door Simon van het Anjali House en Mr. D de Tuk-tuk driver van mijn accommodatie bij Thida's House. Dit betreft een housing community gericht op vrijwilligers. Hierdoor op dat vlak tijdens mijn verblijf in Cambodja niks te klagen gehad. De rest van het weekend door middel van de eerste indrukken begonnen om Siem Reap en Cambodja langzaam aan te leren kennen, met als hoogtepunt gelijk op de eerste avond als gast aanwezig op een Cambodjaanse bruiloft.

Maandag en de gehele 1ste week stonden in het teken van het in kaart brengen van de huidige situatie van de organisatie. Dus voornamelijk gericht op het leren kennen en in gesprek gaan met de gehele staff. Dit om in 1^{ste} instantie uit te leggen wat ik kwam doen en welke input ik daarvoor van hun nodig had en ten 2^{de} om een goed beeld van iedereen en de huidige situatie te krijgen. De eerste dag in de middag aan de gehele staff gevraagd of iedereen halverwege de week hun input konden geven over de goede dingen en verbeterpunten binnen het Anjali House zelf en welke kansen en bedreigingen zij zagen buiten het Anjali House met betrekking tot de organisatie. Dit zelfde verzoek bij de board neergelegd en de aanwezige feedback formulieren van vorige vrijwilligers gebruikt om hieruit voor deze groep 'stakeholders' de sterktes en zwaktes van het Anjali house mee te nemen. De rest van de week door middel van interviews en het doornemen van financiële en overige aanwezige informatie een beeld kunnen vormen van de huidige situatie. De input kon ik gebruiken voor de zogenoemde SWOT analyse, die de basis voor het strategisch plan vormde.

Week 2 was gericht op de toekomst. Of te wel waar wil iedereen naartoe met het Anjali House. Ten eerste in deze week iedereen geïnterviewd om tegelijkertijd ook verder inzicht te krijgen in onderliggende redenen van de aangegeven sterktes en zwaktes. Verder viel deze week samen met een externe cursus voor de gehele staff om te focussen op persoonlijk leiderschap, teamwork en de visie en missie van het Anjali House. Deze cursus werd bij Possibilities World gehouden. Deze 2 dagen waren erg gezellig en leerzaam en gelukkig voor mijzelf werd alles in het engels vertaald. Dit gebeurde door de 2 uitstekende facilitators van Possibilities World of door een van de leraren zodat ook ik alles kon volgen en kon participeren. Al met al waren deze 2 dagen erg nuttig voor de gehele staff van het Anjali House en tegelijkertijd erg aanvullend aan het doel van de Business Case. Voornamelijk voor ons allen om een overzicht te krijgen van bij welke sterktes, zwaktes, kansen en

bedreigingen de prioriteit lag. In deze week ook buiten op de speelplaats tijdens de pauzes de mening van de students opgenomen en meegenomen in de SWOT analyse.

De laatste week was gericht op de vertaling van wat en waar het Anjali House over 3 tot 5 jaar wil zijn. In de eerste 2 weken hadden we de activiteiten onderverdeeld in een 3 tal hoofd area's; Students, Family and Organisation. Per area hadden we in deze laatste week een kleinere werkgroep waarbij we in 2 uur durende sessies de strategische doelen vertaalde in concrete (SMART) doelen en vervolgens deze vertaalden in specifieke kleinere activiteiten.

De strategische doelen kwamen voort uit het combineren van de meest belangrijke elementen uit de SWOT analyses per area. In deze sessies voornamelijk de rol van facilitator op me genomen zodat ik de laatste 2 dagen voornamelijk de ideeën en oplossingen vanuit de staff zelf heb vastgelegd in de activiteitenlijst. Dit betrof tevens de output en het laatste hoofdstuk van het draft strategisch plan. Tegelijkertijd met als oogpunt dat het management de activiteitenlijst als management tool kan gebruiken in het monitoren van gestelde doelen en afspraken.

Als voorbeeld 1 van de doelen was om de hygiënestandaard te verbeteren. Dit hebben we concreet gemaakt en prioriteit gegeven door te stellen dat er een cursus en regels moesten worden geïmplementeerd om een betere kwaliteit schoonmaak rondom de keuken te realiseren voor het einde van het 3^e kwartaal van dit jaar. Dit vervolgens opgesplitst in diverse activiteiten:

- Simon contact leggen met management Thida's om cursus te regelen gericht op kennis inzake hygiëne en tips voor de uitvoering. Plannen van het cursusdeel met keukenpersoneel Anjali en de mensen van Thida's met kennis op dit gebied door werkervaring in de keuken bij goede hotels in de Siem Reap area.
- Naomi lijst op te stellen die opgehangen kan worden voor schoonmaker om aan te geven wanneer area is schoongemaakt. Dit om te zorgen dat management makkelijker kwaliteit van afgesproken werk kan opvolgen.

Inmiddels heb ik begrepen dat de cursus voor 10 USD heeft plaatsgevonden en het nu ook daadwerkelijk het gewenste effect heeft.

Persoonlijk gezien in de gehele maand in Cambodja en voornamelijk mijn 3 weken bij het Anjali House mezelf op diverse vlakken beter leren kennen. Time management, luisteren, reflectie, delen en pro-activiteit zijn 5 eigenschappen die ik deze periode meer in mezelf heb leren herkennen en gebruiken. Deels had en gebruikte ik deze eigenschappen al wel, maar sommige zaten toch iets verder verstopt. Voor een meer gedetailleerde sfeer impressie van de gehele reis voor mij persoonlijk; <http://cd7ivo.waarbenijj.nu/> voor alle verslagen en foto's.

Dank

Voor de realisatie van deze Business Case wil ik de volgende mensen heel graag bedanken:

Tim, Bart en Camiel van ShareBusiness bedanken voor hun inspanningen in het eerste half jaar van 2014 om mij aan dit project te koppelen. Verder natuurlijk Geert, Jasper en iedereen bij mijn huidige opdrachtgever in Baarn om mij de vrijheid te geven dit avontuur aan te gaan voor de gehele maand augustus. Tenslotte natuurlijk de staff, het management en de Advisory Board van het Anjali house die ik in juli en augustus heb mogen leren kennen en zonder wiens hulp ik niet tot het eindresultaat voor Anjali en tegelijkertijd mijn persoonlijke lessen had kunnen komen. Derhalve knyom tjang aw coen Sok, Ean, Pov, Kea, Sophy, Chanthoun, Seiha, Bunthorng, Kim San, Sangha, Sarouert, Rattana, Simon, Naomi, Don, Sue, Remko en Richard.

Going forward

De komende maanden in 2014 blijf ik op afstand beschikbaar voor het beantwoorden van alle aanwezige vragen vanuit het management en de board voor het definitief maken van en advies geven over het implementeren van het strategisch plan. De afgelopen weken al geschakeld met de staff, board en nieuwe Business volunteer en zodoende al kunnen merken dat de geplande activiteiten en het strategisch plan navolging krijgen. Daarnaast zal ik na enige reflectie bepalen op welke wijze ik in de komende jaren een bijdrage kan leveren aan het goede werk dat het Anjali House in zijn community verricht.

Sowieso zal ik voor 100% zeker in de komende jaren weer een keer in de ochtend door het hek van het Anjali House lopen om iedereen weer te begroeten. Tegelijkertijd dan ook erg benieuwd of de gestelde doelen van het strategisch plan dan ook zijn gerealiseerd. Bijvoorbeeld of in de komende jaren de IT-policy is beschreven, ingevoerd en werkt en dat de bathroom area is gerealiseerd in lijn met het constructie plan. Dit is natuurlijk onzeker aangezien we in de toekomst kijken en natuurlijk niet altijd alle doelen haalbaar blijken. Maar hoop dan te kunnen zien dat de mensen en het Anjali House zich als organisatie verder hebben ontwikkeld en zodoende een nog grotere positieve impact in hun community hebben.

Tot slot

Ter illustratie van mijn 3 weken en het Anjali House een aantal foto's.



De organisatie is in afgelopen periode verhuist en dus momenteel in proces om alle faciliteiten weer tip-top in order te krijgen. Een voorbeeld hiervan was de outdoor luncharea. Nog in aanbouw tijdens mijn 1^e week en plaats van onze lunch de laatste 2 dagen. Hierboven lunchtime van de students.



Lunchtime met v.l.n.r. Seiha, Sangha, Bunthorng, myself, Saroueth en Rattana



Voetbal op zondag met de Anjali students georganiseerd door Seiha de social worker van Anjali.

Meer weten of doen

Indien iemand door het lezen van dit verslag geïnteresseerd is geraakt en meer wil weten of doen:

Voor meer informatie over mijn ervaringen en of interesse in dit soort Business Cases mail info@ivhfinance.nl en ik beantwoord graag alle vragen.

Voor meer informatie en eventuele steun aan het Anjali House in Siem Reap Cambodja vanuit Nederland kijk op <http://www.friendsofanjali.nl/>