

Hieronder een impressie van de Business Case 2015

Vorbereiding

Na Cambodja in 2014 dit jaar mijn 2^{de} Business Case en ditmaal in Ethiopië. Begin dit jaar weer samen met Share Business de gesprekken ingegaan voor het project deze zomer. We waren het al snel overeen dat het ditmaal een meer financieel georiënteerde case zou worden en in Afrika. De afgelopen maanden zijn ze weer hard aan de slag gegaan en uiteindelijk is het een project bij RandD Ethiopia in Addis Abeba geworden. Het bedrijf voert hier in samenwerking met Cordaid een programma uit ter ondersteuning van lokale ondernemers. Begin juli op het Cordaid kantoor in Den Haag kennismaking met Mattijs van Cordaid en Raheel en Eveline van RandD Ethiopia. Na een zeer prettige kennismaking en verdere bespreking van de concrete invulling van mijn 3 en halve week in Addis de afgelopen weken voor project alvast de nodige info ontvangen over het programma, de ondernemers en de bestaande financiële module binnen het programma.

Het programma heeft nu een vijftiental uiteenlopende ondernemers met een midden en klein bedrijf die zichzelf bewezen hebben maar net tussen wal en schip vallen om investeringen op te kunnen halen om hun groeipotentie te benutten. Het programma is erop gericht om in 1 jaar deze ondernemingen door middel van cursussen, experts en coaching op diverse vlakken (o.a. finance, HR en marketing) professioneler en robuuster te krijgen. Het verbinden van de benodigde expertise moet er dus toe leiden dat de ondernemingen toegang gaan krijgen tot externe investeringen en zodoende verder kunnen groeien. Het programma loopt ook in Sierra Leone, Burundi, Guatemala en de Filipijnen heeft als doel om in die economieën bijdrage te leveren om de 'missing middle' te creëren. Mijn rol hier was om de finance cursus te geven aan de groep ondernemers en daarna gekoppeld te worden aan individuele ondernemers met hun specifieke problemen inzake financieel management. Ik ben samen met de ondernemers, hun accountants en de lokale finance expert binnen RandD aan de slag gegaan om een oplossing te vinden voor de huidige problemen en tegelijkertijd wederzijdse kennisoverdracht te bewerkstelligen.

De Reis

5 Augustus vertrok ik en net na middernacht voet op Ethiopische bodem gezet. Vrijdag vroeg opgepikt en op kantoor collega's voor de komende 3 weken ontmoet en voor gaan bereiden op de cursus die ik de volgende dag mocht geven aan de ondernemers. Gezien mijn cursus zaterdag van 9 tot 15 zou duren en ik vanuit RandD input had gehad over de huidige problemen inzake financieel management waar de ondernemers tegen aanliepen, aan de slag gegaan met de huidige bestaande 2 daagse module om deze zover mogelijk custom made te krijgen. De volgende ochtend wat vroeger op om wat eerder op kantoor te kunnen zijn om hand-outs te kunnen printen, beamer op te zetten etc. Naast de geplande voorbereiding waren er nog aantal extra mensen voortijdig aanwezig wat de camera en geluidsman bleken te zijn. Dus mocht me half uitkleden want de zender moest achter in mijn broek en het draadje met de microfoon mocht absoluut niet zichtbaar zijn en moest onder mijn overhemd. Van deze gehele situatie zijn als het goed is ook nog wat foto's genomen en van de lichte spanning die ik had voor het geven van mijn eerste cursus was na deze situatie weinig meer over aangezien ik in mijn hoofd echt heel hard moest lachen.

De cursus ging over kosten allocatie en financiële planning en de interactie tussen theorie, oefeningen en vragen en antwoorden volgens mij vrij goed. Het algemene doel was om de basis principes en vooral het nut van kosten allocatie en cashflowplanning uit te leggen en dat is op basis vanuit de feedback van de groep gelukt.

De basis woordjes Amhaars bleven na de eerste volle week langzamerhand hangen en die week verder ondergedompeld in het Ethiopisch leven. Maandag de eerste bezoeken gehad bij tweetal ondernemers samen met de lokale coaches en in dit geval nog met Irosha en Mattias, 2 Nederlanders vanuit Cordaid, die diverse projecten langs gingen. Deze bezoeken gebruikt om te zien wat al hun activiteiten waren en kort te inventariseren wat er wel en niet aanwezig was qua financieel management en wat hun problemen op dit gebied waren. Op basis hiervan een checklist gemaakt om aan alle ondernemers te versturen om dit als basis te gebruiken voor meetings de rest van de week om zo efficiënt mogelijk totaal inzicht te krijgen van huidige situatie per ondernemer.

De rest van de 2de week gependeld tussen kantoor en diverse ondernemers om voor de ondernemers waar ik aan gekoppeld ben nu een overzicht te hebben van de huidige situatie. Sommige punten gelden voor alle ondernemers en aantal zaken zijn per ondernemer specifiek. Verder veel geschakeld met de lokale finance expert binnen RandD zodat we op een lijn zitten met de gekozen benadering, templates en specifieke punten per onderneming. Daarnaast waar nodig de externe accountant erbij betrokken om alle betrokken partijen op een lijn te hebben.

De ondernemers waar ik aan gekoppeld ben zijn divers: productie en verkoop van decoraties voor inrichting en kleding, produceren en export van honey wax, productie en verkoop van kaarsen voor lokale markt, fashion designer met eigen werkplaats voor verkoop aan lokale markt en export. Bij bezoek van Obama paar weken terug was zij als gast uitgenodigd aangezien ze daarvoor op CNN geweest was met haar designs. Al met al diversiteit aan ondernemers met groeipotentie en genoeg energie en creativiteit aanwezig om wat van te leren en genoeg uitdagingen op financieel gebied om wat terug te geven. Daarbij ligt de uitdaging om de mix te vinden tussen wat al binnen de onderneming bestaat en hoe idealiter sommige dingen ingericht zouden moeten worden. Tegelijkertijd rekening houdend met de problemen en uitdagingen waar ze mee te maken hebben als ondernemer in Ethiopië.

In de avonden een goeie mix gevonden tussen de nodige rust, sport en wat culturele interactie. Afgelopen woensdag en vrijdag mijn eerste Taekwondo lessen gehad bij Juventus Sports Club.

Op cultureel gebied nog op uitnodiging van Mehammad, 1 van de ondernemers hier, een exhibition van de Alle School of Arts and Design bezocht. Dit betrof tentoonstelling met het werk van de graduates van 2015 met hoog bezoek van de first lady van Ethiopië. Werk bestond uit schilderijen, beeldhouwwerk en een modeshow.

In de derde week echt aan de gang gegaan bij de ondernemers en zodoende meer ervaren hoe de dingen hier in Ethiopië werken en mijn consumptie van injera aanzienlijk verhoogd tijdens de lunches op locatie bij de ondernemers. Als bij initiële bezoeken al gemerkt verschilt het per onderneming in hoeverre de basic accounting staat en waar ze zelf specifiek dingen willen verbeteren en advies voor nodig hadden.

Hiervoor halve of hele dagen naast elkaar gaan zitten en concreet aan de slag gegaan. Dit liep uiteen van budgettering en cashflow planning tot werken aan initiële registraties. Waarbij de mate van detail uiteenliep op basis van de interactie gedurende de bezoeken. Bij sommige vervolgspraken gemaakt, waarbij anderen een 3 uur sessie voldoende was voor hun om het zelf verder op te pakken en te gaan implementeren. Hierbij afgesproken dat ik deze week nog per telefoon bereikbaar ben en going forward initieel beschikbaar ben op afstand.

Daarnaast lag er bij 1 van de bedrijven een business plan met financiële onderbouwing voor toekomstig op te zetten nieuwe productielijn. Hier samen doorheen gegaan en op basis van hun reëlere inschattingen leidde dit in huidige vorm in opzet al tot een cashflow probleem. Derhalve 2de

versie gemaakt met als voorstel alternatieve financieringsstructuur waarbij winstgevendheid en cashflow beide positief blijven. Derhalve liggen beide versies nu weer bij overige betrokken partijen voor feedback en leidt dit hopelijk derhalve tot gezondere investering bij aanvang.

Deel van de bezoeken was met Solomon, de lokale financial expert, en deel alleen gedaan, dus deze week voor vertrek nog samen inplannen om zeker te zijn van goede overdracht van al het werk tot nu toe. Hier deels deze week ook al de vrijdagochtend voor gebruikt en ook om update te geven in de wekelijkse call met Cordaid Nederland en overige landen waar dit programma gedraaid wordt. Op opmerking van het team uit Sierra Leone dat ik daar meer dan welkom was om hetzelfde te komen doen nog maar even gezegd dat dit de komende tijd er voor mij niet inzit. Maar in ieder geval werken we hier met gemeenschappelijke drives, dus wellicht kunnen de diverse gebruikte templates wel in de overige landen navolging krijgen.

De laatste week stond in het teken van afronding, overdracht en afscheid. Voor de afronding nog bij ondernemers langs geweest om halve of hele dag aan initiële registratie te kunnen werken zodat voor bank, kas, productie en voorraad de opzet duidelijk werd en samen begin kunnen maken met invoer van input. Overdracht lag voornamelijk in het vastleggen en delen van alle meeting reports en gebruikte documenten op de gemeenschappelijke schijf. Dit gecombineerd met laatste sessie met Solomon die na mijn vertrek de finance begeleiding op zich zal nemen. Afscheid ging verdeeld over de week bij de diverse ondernemers, op de taekwondo, van de Nederlandse garde, de oude garde en natuurlijk met afscheidslunch met de collega's van R&D.

Dank

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

Tim, Bart en Camiel van ShareBusiness voor hun inspanningen in het eerste half jaar van 2015 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 om wederom zo'n avontuur aan te gaan voor de gehele maand augustus. Tenslotte natuurlijk de mensen die ik in juli en augustus heb mogen leren kennen van Cordaid, RandD Ethiopia en alle ondernemers.

Dus Amesagenalu Rahel, Abesalom, Nahom, Solomon, Eveline, Joost, Mattijs, Vincent, Hiwot, Emebet, Tadele, Biruk, Mehamud, Ermias, Alwin, Bereket, Mekdes, Emebet en een ieder van de mensen die ik in dit lijstje vergeten in aanloop naar en tijdens mijn tijd in Ethiopië.

Going forward

Het afscheid was, net als in Cambodja vorig jaar, naar mijn gevoel geen definitief afscheid. Dit was een gevoel wat de afgelopen maand vertaald is naar concreet vrijgemaakte tijd om beschikbaar te hebben om te zien hoe ik vanuit hier een bijdrage kan blijven leveren aan het project en de ondernemers. Dit is ook een van de lessen geleerd in de maanden na de Business Case van 2014.

Derhalve werk ik de komende maanden niet meer fulltime op opdracht richting afronding per einde jaar. De overige dagen zal ik inrichten om enerzijds exacte manier te vinden om vanuit hier ook gewenste bijdrage te blijven leveren aan R&D en de ondernemers. Anderzijds zal ik me gaan richten op het ontwikkelen van kennis op het gebied van Social Return on Investment wat ik begin volgend jaar wil gaan toepassen en verder ontwikkelen tijdens een project in Zuid of Midden Amerika

De benodigde ondernemingsgeest voor het regelen van mijn uitgezette doelen is verder aangestoken door de spirit van alle collega's en ondernemers die ik in Ethiopië heb mogen ontmoeten.

Tot slot

Ter illustratie van mijn 4 weken in Addis Abeba een aantal foto's.



Voor het 'bord' tijdens de cursus voor de ondernemers tijdens mijn 2^{de} dag in Ethiopië.



Lunchtime met Hiwot en Ermias tijdens werkbezoek aan Abugida Fashion



Afscheidslunch met collega's van RandD.

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 dit type programma's vanuit Nederland kijk op <http://www.cordaid.org/nl>