

Eindevaluatie GhanaMoves 2007

28 september 2007

Inleiding

Dit verslag is een eindevaluatie van het project GhanaMoves 2007. Dit project is uitgevoerd door Tim van Dooren en Frank van Delft, twee studenten Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit, in de periode van juni t/m augustus 2007. Het project is geïnitieerd vanuit Movendi Foundation in Nederland en een vervolg op de start van GhanaMoves in 2006. In 2006 is er in samenwerking met vier studenten van de TU Delft een speciale Tricycle ontwikkeld in Ghana, waarmee lichamelijk gehandicapten Ghanezen deel kunnen nemen aan de straathandel. Straathandel is van levensbelang in West-afrika en voor de meeste inwoners één van de weinige manieren om dagelijks een inkomen te genereren. Omdat lichamelijk gehandicapten in deze landen een zeer kansarme positie op de arbeidsmarkt hebben, en omdat ze daardoor vaak in het bedelcircuit terecht komen, is GhanaMoves in het leven geroepen. Het doel van GhanaMoves 2007 was de organisatorische aspecten van het project vorm te geven. Door de speciale Tricycles goed in de markt te zetten kan een zo groot mogelijke groep gehandicapten van deze voorziening gebruik maken, en daarbij een menswaardiger bestaan op bouwen.

Om dit doel te realiseren hebben we na enkele maanden voorbereiding in Nederland onze koffers gepakt om drie maanden in Ghana aan de slag te gaan. Het werk wat we verricht hebben, is eigenlijk in drie fases op te delen; een eerste fase van inventarisatie, een tweede fase met de herstart van GhanaMoves en een afsluitende fase met het neerzetten van een duurzame structuur. In dit verslag zullen we deze fases apart behandelen, met bij iedere fase de nadruk op de ontwikkelingen die zijn doorgemaakt.

Fase 1 Inventarisatie



De eerste twee weken in Ghana hebben we met de verschillende partijen gesproken die bij GhanaMoves betrokken zijn en een inventarisatie gemaakt van de huidige situatie. Het was voor ons belangrijk om de rol van iedere stakeholder duidelijk te krijgen en goed op papier te krijgen welke voordelen GhanaMoves kan bieden aan iedere stakeholder. De eerste partij waar we mee gesproken hebben was Michael Amewornu, eigenaar van Mak-D Metal Works. Deze metalworkshop vervaardigt eigenlijk alles wat met metaal te maken heeft en is ook de producent van de speciale Tricycles. Michael is een erg gedreven en bekwamen man die het liefst zijn bedrijf inzet om gehandicapten te helpen. Hij hoopt dat GhanaMoves zo succesvol kan worden dat hij genoeg inkomsten kan genereren met het produceren van de Tricycles, zodat hij zich niet meer bezig hoeft te houden met de productie van bijvoorbeeld containers, tafels en hekken.



De tweede partij werd gevormd door de deelnemende bedrijven. In 2006 was FanMilk Limited al betrokken bij het project. FanMilk is een groot bedrijf wat met behulp van de Deense overheid is opgezet en op dit moment al rond de 10.000 verkopers heeft rond rijden die o.a. yoghurtjes in verschillende smaken verkopen. Zij hebben in 2006 al drie Tricycles besteld, waarmee ook de gehandicapten hun FanMilk producten op straat konden verkopen. Vanwege een slechte begeleiding van de gehandicapten is dit in 2006 geen succes geworden en hebben de Tricycles voornamelijk in de schuur gestaan. De directie van FanMilk was nog steeds erg enthousiast over het project en was meer dan bereid om er nieuwe energie in te steken. Voor de deelnemende bedrijven is het een perfecte manier om hun sociale karakter aan het publiek te tonen en tegelijkertijd is het een extra verkoopkanaal voor hun producten. Met dit verhaal zijn we ook op FrieslandFoods afgestapt, een Nederlandse multinational die in Ghana melk en melkpoeder verkoopt onder de naam Peak. Naast dat ze ons een werkplek op hun kantoor aanboden besloten ze na een aantal gesprekken ook deel te nemen aan GhanaMoves en twee Tricycles te bestellen.

Een andere partij is de overheid. Zij zijn gebaat bij werkende in plaats van bedelende gehandicapten omdat dit een positieve invloed op het imago van het land zal hebben. Om deze reden zou de overheid een dergelijk project dus (financieel) kunnen steunen, echter hebben we hier bewust weinig energie ingestoken. Het bleek erg lastig om iets op korte termijn voor elkaar te krijgen bij de Ghanese overheid en zeker als het om geld ging bleven alle deuren gesloten. De laatste en belangrijkste partij vormde de gehandicapten zelf. We waren op zoek naar sterk gemotiveerde gehandicapten die een positieve impuls aan hun leven wilden geven door aan het werk te gaan. De enige voorwaarden waren dat ze het werken op de Tricycle echt als hun eigen



bedrijfje zouden zien en dat ze bekwaam moesten zijn om op de Tricycle te rijden. Gek genoeg leek dit in eerste instantie de bottleneck van het project te zijn. Het vergde behoorlijk wat moeite om gemotiveerde personen met een handicap te vinden. Veel lichamelijke gehandicapten zijn aangesloten bij de Ghana Society of the Physically Disabled (GSPD). We hebben in de eerste weken dan ook een aantal vergaderingen van de GSPD bezocht om de gehandicapten in te lichten over de kans die ze hebben als ze op de Tricycle gaan werken. Uiteindelijk hadden we een lijstje van ongeveer 15 gehandicapten in en rondom Accra die interesse hadden in het project.

Na twee weken waren de voordelen voor de stakeholders van Ghana Moves helder:

- (1) Werkvoorziening en mobiliteit voor personen met een lichamelijke handicap,
- (2) Maatschappelijk ondernemen en een extra verkoopkanaal voor deelnemende bedrijven,
- (3) Orders en dus inkomsten en werkgelegenheid voor Mak-D Metal Works
- (4) De overheid is met het oog op toerisme de bedelaars liever kwijt dan rijk; Ghana Moves kan hier een belangrijke rol in spelen

Nu werd het tijd om GhanaMoves in beweging te brengen.

Fase 2 Herstart van GhanaMoves



Met behulp van sponsoring vanuit Nederland (Students 4 Sustainability) hebben we nog een vierde Tricycle kunnen laten produceren die we aan FanMilk geschonken hebben. Na het opknappen van de eerste 3 Tricycles en de nieuwe order van Friesland Foods zouden er dus zes fietsen bemand moeten gaan worden. Uit de gesprekken van de eerste weken hebben we ook de oorzaken van het mislukken in 2006 kunnen halen. De motivatie van de gehandicapte verkoper is cruciaal, en ook een goede begeleiding van de verkopers zal het succes van GhanaMoves bevorderen. Om de motivatie van de gehandicapten goed in te kunnen schatten hebben we geïnteresseerde

gehandicapten aan een selectieprocedure onderworpen. Door ze uit te nodigen voor een sollicitatiegesprek, konden we een goede inschatting maken van hun werkelijke motivatie maar ook bijvoorbeeld van de beschikbare tijd, de afstand tot de werkplek en de achtergrond van de verkoper. Op basis van deze gesprekken hebben we de selectie gemaakt voor de eerste zes verkopers.

De begeleiding was het tweede punt dat we aangepakt hebben. Na een maand hebben we een goed gesprek gehad met Dhr. Korsah, voorzitter van de GSPD in Ashaiman (stad buiten Accra). Hij had dezelfde gedachten over GhanaMoves als wij en was erg bereid om zijn tijd in het project te steken. Naast het voorzitterschap is Dhr. Korsah dominee, en leidt hij twee keer per week de dienst in zijn eigen kerk. Hij is zelf ook gehandicapt en prima in staat om andere gehandicapten te motiveren en enthousiasmeren voor het project. Als coördinator van GhanaMoves heeft Dhr. Korsah de laatste twee maanden met ons meegedraaid met de insteek om in augustus zelfstandig het project te gaan leiden.



Half juli waren de eerste vier Tricycles van FanMilk klaar en hadden wij de eerste vier gemotiveerde gehandicapten geselecteerd. We wilden veel publiciteit voor de herstart van GhanaMoves omdat dit in onze ogen meerdere doelen zou dienen. Op de eerste plaats zou bekendheid van het project bij het publiek de integratie van de fietsen in de straathandel bevorderen. Ten tweede zouden meer bedrijven geïnteresseerd kunnen raken in deze vorm van sociaal ondernemen. En als laatste zou het ook nieuwe gehandicapten op kunnen leveren die graag op de Tricycles wilden werken. Voor de officiële herstart van de vier FanMilk Tricycles had den we dan ook groots uitpakkt met een officiële “launch” op het terrein van de GSPD in Accra. Drie nationale tv zenders en twee nationale dagbladen waren aanwezig om verslag uit te brengen van deze gebeurtenis. De geselecteerde verkopers kregen een werktenu van FanMilk, tekenden een contract waarin al hun rechten en plichten als Tricycle verkoper stonden en konden de volgende dag dan echt aan de slag.

Twee weken later waren alle details met FrieslandFoods geregeld en konden ook deze twee Tricycles de straat op. De start van deze twee verkopers was iets minder spectaculair, maar de aandacht van de mensen op de straat was er niet minder om. Al binnen een halve dag hadden ze hun hele voorraad verkocht en moest er weer bijgevuld worden.



Eind juli reden er dus zes Tricycles rond in de straten van Accra. De laatste maand in Ghana hebben we vooral gebruikt om de prestaties van deze verkopers te monitoren en te evalueren. Op een paar kleine aanpassings- en gezondheidsprobleempjes na, presteren deze Tricycle verkopers tot tevredenheid van alle partijen. Een verkoper op de Tricycle kan per dag ongeveer 2 à 3 euro verdienen, een bedrag wat vergelijkbaar is met het gemiddelde daginkomen van een Ghanee. Omdat de inkomsten van de verkopers volledig afhankelijk zijn van zijn/haar verkoopprestaties, zijn er wel grote verschillen zichtbaar tussen de verkopers. Een goede verkoper kan op een drukke dag een inkomen van soms wel 6 euro generen, waar een verkoper op een mindere dag niet veel meer dan 1,5 euro verdient. Over het algemeen geldt hoe beter ze hun best doen hoe hoger hun inkomen is. Alle verkopers beseffen dat ze puur op provisiebasis werken en er is gelukkig bij de meeste verkopers een stijgende lijn in verkoopaantallen te zien. Het publiek waardeert het

dat de gehandicapte werkt voor zijn geld en er niet meer voor aan het bedelen is. Een van de verkopers, Vivian, vertelde dat ze van een man zomaar 2 Cedi (bijna een dagloon) kreeg, puur omdat ze niet meer aan het bedelen was. Een andere verkoper, John, zegt dat het regelmatig voorkomt dat mensen een ijsco kopen en het wisselgeld laten zitten.

Gedurende deze fase zijn we bezig gebleven met de promotie van het project bij de gehandicapten. Een tweede ronde van sollicitatiegesprekken resulteerde in een wachtlijst met bekwame gehandicapten die op de volgende Tricycles plaats kunnen gaan nemen.

Fase 3 Een duurzame structuur voor GhanaMoves

Een belangrijk aspect is dat we GhanaMoves een stuk duurzaamheid mee willen geven. Hier hebben we de laatste maand veel tijd in gestoken. We hebben een systeem bedacht waardoor GhanaMoves op de lange termijn financieel zelfvoorzienend is.

GhanaMoves is vanaf 1 september 2007 een zelfstandig inkomensgenererend project onder de Ghana Society for the Physically Disabled (GSPD). Onze coördinator, Dhr. Korsah, is in dienst bij de GSPD en is daarbinnen eindverantwoordelijke voor het project GhanaMoves. Er is een aparte bankrekening geopend voor GhanaMoves, zodat al het inkomende geld volledig voor GhanaMoves gebruikt zal worden. De coördinator zal elke maand verantwoording afleggen aan de directeur van de GSPD en aan de Movendi Foundation in Nederland.

We hebben GhanaMoves in de markt gezet als een tussenschakel tussen de deelnemende bedrijven en de minder valide verkopers. GhanaMoves biedt de bedrijven een aantal diensten in ruil voor een maandelijkse bijdrage zoals:

- Volledig onderhoud van de Tricycles voor de eerste 3 levensjaren
- WA-verzekering voor iedere Tricycle
- Gratis afleveren van nieuw bestelde Tricycles
- Een gemotiveerde, minder valide verkoper voor iedere Tricycle
- Eén contactpersoon tussen het bedrijf en de Tricycle verkopers, die:
 - de verkoopcijfers registreert en presenteert;
 - eventuele problemen met de verkopers oplost;
 - communiceert met de verkopers namens het bedrijf;
 - een verkoper vervangt als deze niet goed presteert.

GhanaMoves neemt alle zorgen met betrekking tot de Tricycle verkopers uit handen van de deelnemende bedrijven, zodat deze hier geen omkijken naar hebben. Naast de maandelijkse bijdrage dienen bedrijven alleen de Tricycles aan te schaffen. Voor hen is het een prachtig stukje MVO (maatschappelijk verantwoord ondernemen) èn een investering die zich op den duur terug betaalt doordat de bedrijven ook een marge op de producten hebben.



De 'service fee' voor de deelnemende bedrijven bedraagt 35 Cedi (30 euro) per maand, en loopt per vijf nieuw rondrijdende Tricycles op. Op deze manier heeft GhanaMoves elke maand een inkomstenbron waarvan de kosten voor de services en het salaris van de coördinator betaald kunnen worden. Naast de maandelijkse service fee is de verkoopprijs voor een Tricycle verhoogd waardoor GhanaMoves per Tricycle een marge heeft van 50 Cedi (40 euro). Door deze unieke aanpak kan GhanaMoves bij voldoende deelnemende bedrijven en voldoende Tricycles genoeg inkomsten genereren om in al haar onkosten te voorzien. Tot dit punt bereikt is, krijgt GhanaMoves financiële steun van Students 4

Sustainability via Movendi Foundation. Eén van de belangrijkste taken van de coördinator is het actief zoeken naar nieuwe bedrijven en nieuwe orders van bestaande bedrijven binnenhalen. Het eerste succesje is geboekt want Friesland Foods heeft besloten om het aantal Tricycles uit te breiden van 2 naar 5, waardoor het totale aantal tricycles op 9 uitkomt. Een andere belangrijke taak van de coördinator is de huidige verkopers goed in de gaten houden en mogelijke problemen adequaat oplossen. Het project is voor een jaar ondergebracht bij de GSPD, waarna het project grondig geëvalueerd zal worden en besloten zal worden of GhanaMoves onder de vleugels van de GSPD blijft of een andere gestalte krijgt, zoals bijvoorbeeld een autonome Ghanese stichting of een zelfstandig opererende onderneming waarvan eventuele winsten terugvloeien naar het project. Het grote voordeel van een dergelijke structuur is dat de verwachtingen voor alle partijen helder zijn. Een nadeel is dat alles tot in detail uitgewerkt en op papier gezet moet worden. Zo zijn er contracten getekend tussen de GSPD en Movendi Foundation, tussen GhanaMoves en Dhr. Korsah, tussen GhanaMoves en de deelnemende bedrijven, tussen GhanaMoves en de verkopers en tussen GhanaMoves en Mak-D. Verder zijn alle taken van de coördinator tot in detail op papier gezet in het draaiboek GhanaMoves en is er veel tijd en geld gestoken in het professionaliseren van de "onderneming" GhanaMoves. Zo is er een laptop aangeschaft voor GhanaMoves, zijn alle Tricycles uitgerust met een reparatiekit en moeten de verkopers hun verkopen bijhouden in een zogenaamd 'sales logbook'.

De toekomst

Door dit tweede bezoek van GhanaMovers is er een goede basis gelegd voor het project. Echter moeten we opmerken dat er wel degelijk risico's zijn. Dit is het geval bij elk startend project of bedrijf, en dit wordt nog eens versterkt doordat het project is opgezet in een ontwikkelingsland als Ghana. Als we kijken naar externe factoren die het succes van GhanaMoves kunnen belemmeren dan zijn dit vooral de deelnemende bedrijven (uitblijven van orders) en het uitblijven van nieuwe bedrijven. Het uitblijven van nieuwe orders kan worden beïnvloed door het slecht presteren van de verkopers of het niet goed functioneren van GhanaMoves (Dhr. Korsah). Een interne risicofactor is de prestaties van de coördinator. Dhr. Korsah heeft twee maanden met ons meegewerkt en wij geloven dat hij GhanaMoves draaiende kan houden en mogelijk kan uitbreiden. De toekomst zal echter uitwijzen of dit in werkelijkheid ook het geval is. Een andere belangrijke risicofactor is de doelgroep waar het hele project om begonnen is, de gehandicapten. Indien de gehandicapte verkopers niet gemotiveerd zijn en niet te motiveren zijn dan kunnen we onszelf het nut van GhanaMoves afvragen.

Gelukkig geloven wij wel in de gehandicapten en in het project. Er is nu een structuur om GhanaMoves de komende jaren levensvatbaar te houden. Het is nu aan de mensen in Ghana om er gezamenlijk de schouders onder te zetten. Tot begin 2008 blijven Frank en Tim namens Movendi Foundation GhanaMoves volgen en zal er regelmatig contact zijn tussen Ghana en Frank en Tim. Uit de maandelijkse rapportages van de heer Korsah zal moeten blijken hoe succesvol de huidige structuur is. Op basis van deze rapportages zal een evaluatie volgen waarna beslissingen moeten worden genomen over de toekomst van GhanaMoves. In ieder geval is de potentie van het project zeer groot en we hopen van harte dat het aantal Tricycles in Ghana

explosief zal groeien. Bovendien is het concept niet gebonden aan alleen Ghana, maar kan het naar in principe elk ontwikkelingsland gekopieerd worden.

Financiën

GhanaMoves 2007		Begroot		Werkelijk	
Kostenpost	Per persoon	Totaal	Per persoon	Totaal	
A. KLM studententicket	€ 846	€ 1.692	€ 846	€ 1.692	
B. Kosten gastgezin	€ 300	€ 600	€ 106	€ 212	
C. Reiskosten in Ghana	€ 100	€ 200	€ 157	€ 314	
D. Visa	€ 100	€ 200	€ 86	€ 172	
E. Anti-malaria pillen	€ 300	€ 600	€ 100	€ 200	
F. Vaccinaties	€ 100	€ 200	€ 205	€ 410	
G. Levensonderhoud	€ 300	€ 600	€ 577	€ 1.154	
H. Onvoorzien, waarvan:	€ 204	€ 408	€ 912	€ 1.823	
> Communicatie (bellen, internet)			€ 130	€ 259	
> Aanschaf laptop GhanaMoves			€ 175	€ 350	
> Startkapitaal GhanaMoves			€ 410	€ 820	
> overig			€ 197	€ 394	
Totaal	€ 2.250	€ 4.500	€ 2.989	€ 5.977	

GhanaMoves 2007		Frank	Tim	Movendi Foundation	
Inkomsten					
A. Bijdrage Rotaryclub Jacobswoude				€ 4.500	
B. Bijdrage Wellco				€ 1.000	
C. Bijdrage A.A. van Beek fonds		€ 246	€ 246		
Totaal		€ 246	€ 246	€ 5.500	€ 5.992

Verschil	€ 15
-----------------	-------------

Kosten:

A. Studententicket KLM retour Amsterdam–Accra

B. Kosten gastgezin waren aanmerkelijk lager dan ingeschat. Dit kwam omdat we vooraf dachten dat eten en drinken bij de prijs inbegrepen zat. Dit bleek echter niet het geval, waardoor de kosten voor het gastgezin alleen bestonden uit de huurkosten.

C. De lokale reiskosten zijn hoger dan verwacht. De oorzaak hiervan is de ongunstige locatie van het gastgezin, waardoor we vrijwel dagelijks van Madina naar Accra pendelden. Ook hadden we zeer veel afspraken op verschillende locaties waardoor het gebruik van taxi's soms noodzakelijk was.

D. De kosten voor de visa zijn uiteindelijk iets lager uitgevallen, omdat een single-entry visum 50 euro bleek te kosten in plaats van 100 euro. Helaas moesten de visa nog wel verlengd worden, omdat we langer dan 3 maanden in Ghana verbleven.

E. De kosten voor anti-malariapillen zijn lager doordat we het goedkopere Lariam hebben ingenomen i.p.v. het duurdere Malarone.

F. Via een bevriende huisarts kregen we de vaccinaties voor inkoopprijs. Echter hadden we veel meer vaccinaties nodig dan we op voorhand bedacht hadden, waardoor de kosten uiteindelijk hoger zijn uitgevallen.

G. Het levensonderhoud (met name eten en drinken) heeft de begroting flink overtroffen, en dat terwijl we allebei flink afgevallen zijn. Zoals vermeld bij puntje B bleken we eten en drinken apart af te moeten rekenen, wat vooraf verkeerd naar ons gecommuniceerd was.

H. De onvoorziene kosten zijn opgedeeld in communicatie, de aanschaf van een laptop voor de aangestelde coördinator, een startkapitaal om GhanaMoves in de eerste periode van genoeg liquide middelen te voorzien en een post 'overig' waaronder onkosten gemaakt voor de coördinator en kosten voor de officiële launch van het project.

Inkomsten:

A. De bijdrage van de Rotaryclub Jacobswoude bedroeg 4500,- euro en is gestort op de rekening van de Movendi Foundation

B. De bijdrage van Wellco (www.wellco.nl) bedroeg 1000,- euro en is gestort op de rekening van de Movendi Foundation

C. De bijdrage van het A.A. van Beek Fonds (een fonds verbonden aan de Erasmus Universiteit ter stimulatie van academisch onderzoek over de grenzen) bedroeg 246,- euro per persoon. Dit bedrag wordt op onze eigen rekening gestort, waarvan 196,- euro voor de reis is gestort en de resterende 50 euro na een goede afhandeling bij terugkomst.

Wij hebben erg genoten van onze tijd in Ghana en wensen iedereen die in de toekomst op wat voor manier te maken krijgt met GhanaMoves heel veel succes!





Tim van Dooren
timvandooren@gmail.com
06-20962999

Frank van Delft
fmvandelft@hotmail.com
06-53969671