



Beleidsplan



2021-2025

"Helping small scale African Entrepreneurs"

1 Inhoud

1	Inhoud.....	2
2	Doel, visie en hoe we werken.....	3
2.1	Doel	3
2.2	Visie	3
2.3	Hoe we werken	4
2.3.1	Selectie procedure	4
2.3.2	Wat gebeurt en na de business training.....	4
2.3.3	Aanvullende activiteiten	4
3	Project strategie 2021-2025	5
4	Organisatie.....	6
4.1	Netherlands bestuur	6
4.1.1	Bestuursleden	6
4.1.2	Taken van bestuursleden.....	6
4.2	Doelstelling per jaar	7
4.3	Jaarlijks budget.....	8
5	Marketing	9
6	Administratie en beloningssysteem	10
6.1	Administratie.....	10
6.2	Vergoedingsbeleid.....	10

Colofon

Adres in Nederland:

Surinameweg 9

5451 GL, Mill

Url: www.jacana.help

E-mail: info@jacana.help

Triodos bank

IBAN: NL89 TRIO 0390 3594 16

KvK-nummer: 63033747

Bel Nr: 855064596

2 Doel, visie en hoe we werken.

2.1 Doel

Het doel van Jacana is steun te verlenen aan kleinschalige ondernemers in Zambia die hun bedrijf willen uitbreiden, zodat zij economisch kunnen groeien en betere levensomstandigheden kunnen creëren voor henzelf en hun omgeving.

- Armoede bestrijding: Versterking en ondersteuning van kleinschalige ondernemers resulteert in extra banen en ontwikkeling van de lokale economie. De begeleide ondernemers zullen rolmodellen zijn voor andere mensen in hun omgeving.
- Duurzaamheid: De Zambiaanse ondernemers vragen om ondersteuning en dat maakt hen eigenaar van hun eigen groeiproces. Jacana begeleidt de ondernemers, maar neemt geen verantwoordelijkheden over. Zo waarborgt Jacana de onafhankelijkheid van de Zambiaanse ondernemers.
- Kennisuitwisseling: Naast trainingen in het schrijven van een business-, financieel- en marketingplan, faciliteert Jacana indien nodig ook kennisuitwisseling tussen Zambiaanse ondernemers en experts.

2.2 Visie

De reden voor deze doelstellingen is dat veel kleine ondernemers in ontwikkelingslanden niet de kans krijgen om hun bedrijf uit te breiden. Velen van hen missen vaardigheden en kennis. Jacana vervult een rol in het verschaffen van deze ontbrekende kennis en vaardigheden. Door begeleiding op maat helpt Jacana ondernemers hun financiële situatie te analyseren, plannen te maken en brengt hen in contact met deskundigen en organisaties die hen op hun specifieke vakgebied kunnen ondersteunen

Jacana traint en begeleidt kleinschalige ondernemers om het leven van hun gezinnen te verbeteren en banen voor anderen te creëren.

Op 31-03-2015 is stichting Jacana notarieel opgericht en ingeschreven bij de Kamer van Koophandel onder nummer 63033747 in Nederland.

Jacana foundation is door de Nederlandse Belastingwetgeving erkend als Algemeen Nut Beogende Instelling (ANBI).

2.3 Hoe we werken

Niet iedereen is in staat om een groeiend bedrijf te leiden, daarom hanteert Jacana strenge normen om ondernemers te selecteren die training en begeleiding willen krijgen.

2.3.1 Selectie procedure

De selectie van ondernemers die willen worden opgeleid in zakelijke en andere vaardigheden is voor Jacana van groot belang.

- 1) Wanneer Jacana de middelen heeft voor bedrijfs-, technische vaardigheidstraining of gedeeltelijk gesponsorde pompen voor kleinschalige ondernemers, wordt het programma aan de doelgroep gepresenteerd. Dit gebeurt tijdens dorpsbijeenkomsten.
- 2) De volgende stap is dat Jacana elke potentiële ondernemer interviewt en een eerste selectie maakt.
- 3) De geselecteerde groep wordt uitgenodigd voor een twee- of driedaagse business, financiële en marketing training en uit deze groep worden de meest gemotiveerde en bekwame mensen gekozen voor verdere training, begeleiding of deels gesponsorde pump.
- 4) Indien nodig worden de ondernemers thuis bezocht om na te gaan of hun bedrijfsplannen realistisch en uitvoerbaar zijn.

2.3.2 Wat gebeurt en na de business training

Er zijn verschillende mogelijkheden na de business training, afhankelijk van het doel van het project.

- 1) Wanneer een technische training nodig is en Jacana heeft niet de vaardigheden om het onderwerp te trainen, zullen we op zoek gaan naar een expert die lokale trainers kan trainen. Bijvoorbeeld train de trainer programma's voor handmatig boren, bijenteelt of champignonteelt.
- 2) De lokale trainers zullen de kleinschalige ondernemers trainen in kennis en praktische vaardigheden.
- 3) Begeleiding van de kleinschalige ondernemers zal on the job plaatsvinden
- 4) Jacana zal het proces monitoren.

2.3.3 Aanvullende activiteiten

In specifieke sectoren waar fondsen zijn geworven (bijvoorbeeld in de watersector) verleent Jacana aanvullende diensten zoals:

- Deels meefinancieren van apparatuur.
- Helpen bij het tot stand brengen van een duurzame markt door het gedeeltelijk sponsoren van early adopters, van nieuwe producten en/of diensten.

3 Project strategie 2021-2025

In Zambia valt er gedurende zes maanden geen druppel regen en daarom heeft Jacana zich vooral gericht op water voor ondernemers. We hebben ondernemers opgeleid die boreholes drillen en pompen installeren en we hebben voornamelijk veel boeren opgeleid in het uitbreiden van landbouwactiviteiten. Met toegang tot water waren zij in staat hun bedrijf uit te breiden.

We hebben gemerkt dat een oplossing voor één ondernemer vraag genereert voor andere ondernemers, bijvoorbeeld als we kijken naar de bijenhouders. Het begon met water voor boeren, een aantal van die boeren wilde zich meer gaan specialiseren in bijenteelt. Als gevolg daarvan is Jacana begonnen met het opleiden van trainers. De trainers leidden de imkers op; zij hebben weer goed materiaal nodig, zoals bijenkasten, berokers en beschermende pakken. Daarom zijn we op zoek gegaan naar een aantal ondernemers die het gat in de uitrusting konden opvullen. Kortom, er is vraag naar diversiteit.

Daarom wil Jacana zich de komende jaren wat meer op diversiteit richten zonder te proberen allerlei verschillende fronten te verkennen. We willen een logische en overzichtelijke selectie maken van een scala aan sectoren zonder te proberen zoveel mogelijk af te dekken. Daarom richten we ons vooral op innovatieve ontwikkelingen en de vraag van klanten.

Een van deze nieuwe innovatieve ontwikkelingen is "renewable energy". In 2020 is daar al een begin mee gemaakt.

Jacana is van plan om in de komende vijf jaar nog een SMART training centre op te richten in een nieuw district.

Het nieuwe kantoor en bedrijventrum zal een verzameling zijn van activiteiten van allerlei soorten ondernemers, waaronder de Eastern Manual Drilling Cooperation (EMD) en de Eastern Beekeeping Cooperation (EBC). Voor de laatste groep zal een voedselverwerkende eenheid worden gebouwd waar honing kan worden geperst en was kan worden gescheiden. Beide coöperaties zullen de nodige management- en productiebegeleiding nodig hebben

Daarnaast blijft er ruimte voor nieuwe ondernemers die belangstelling hebben voor een ruimte voor verdere groei of begeleiding op andere gebieden, zoals management, marketing, productie, enz.

4 Organisatie

Jacana heeft een platte organisatiestructuur. Dit betekent dat de directeur de uiteindelijke beslissingen neemt, maar altijd in samenwerking met de lijnmanagers. Naast de directeur zijn er managers Chipata en Lundazi, veldwerkers en een resource manager. De managers doen veldwerk, beheren het project en werken samen met andere veldwerkers die te maken hebben met het project dat zij beheren.

De managers van Jacana werken veel samen met consultants. Deze consultants zijn kleinschalige ondernemers, meestal opgeleid en begeleid door Jacana. Zoals trainers in handboren, trainers in bijenhouders, trainers in pompproductie etc.

4.1 Nederlands bestuur

4.1.1 Bestuursleden

Voorzitter:	Rene van Dongen
Penningmeester:	Erik Dijk
Secretaris:	Dinie Nijssen
Bestuurslid:	Ria de Vries

Het bestuur belegt ieder kwartaal een vergadering.

4.1.2 Taken van bestuursleden

De taken van de voorzitter zijn:

- Begeleiden van de organisatie, vergaderingen, bestuursleden en vrijwilligers;
- Het vertegenwoordigen van de stichting;
- Delegeren en ook uitvoeren van werkzaamheden;
- Het in de gaten houden van werkdruk en samenwerking;
- Rapporteren over bestuursvergaderingen.
- Deelnemen aan bestuursvergaderingen.

De taken van de penningmeester zijn:

- Financiële follow-up van inkomsten en uitgaven in relatie tot de feitelijk geplande inkomsten en uitgaven;
- Controle van de financiële administratie;
- Samenstellen van financieel jaarverslag;
- Rapporteren over financiële zaken in bestuursvergaderingen;
- Deelname aan bestuursvergaderingen.

De taken van de secretaris zijn:

- Behandelen en archiveren van inkomende en uitgaande post en e-mails;
- Het maken van notulen en indienen van verslagen van de bestuursvergaderingen.

De taken van andere bestuursleden:

- Strategie planning;
- Fondsen werving;
- Deelname aan bestuursvergaderingen.

Alle leden van de raad van bestuur hebben gelijke stemmen en worden geacht deel te nemen aan de meningsvorming en de besluitvorming tijdens bestuursvergaderingen.

4.2 Doelstelling per jaar

De geraamde jaarlijkse streefcijfers geven het aantal begunstigde ondernemers aan dat Jacana nastreeft. De werkelijke aantallen hangen onder meer af van de beschikbaarheid van fondsen.

Geschatte jaarlijkse doelstellingen					
	2021	2022	2023	2024	2025
Training van ondernemers	262	317	383	464	562
Begeleide ondernemers	65	79	96	116	140
Geïnstalleerde SMARTechs	82	100	121	146	177

4.3 Jaarlijks budget

De geraamde jaarlijkse begroting wordt gebruikt als streefcijfer. De werkelijke inkomsten en uitgaven zijn onder meer afhankelijk van de beschikbaarheid van middelen

Schatting van Jacana budget in Euro's					
	2021	2022	2023	2024	2025
Inkomen					
Algemene ondernemers	117,400	140,300	167,700	200,400	239,500
Ontwikkeling van de sector (bijvoorbeeld: water of solar)	176,800	211,300	252,500	301,700	360,500
Totaal	294,200	351,600	420,200	502,100	600,000
Uitgaven					
Aanschaf van vaste activa	8,100	9,500	11,400	13,600	16,300
Gereedschappen	10,000	11,700	14,000	16,800	20,100
Salarissen	86,000	100,800	120,700	144,800	173,400
Experts & trainers	36,800	43,100	51,700	61,900	74,100
Transport	26,900	31,500	37,800	45,300	54,300
Materialen	87,300	102,200	122,600	146,900	175,900
Jaarlijkse audit		7,000	7,000	7,000	7,000
Anders	39,100	45,800	55,000	65,900	78,900
Totaal	294,200	351,600	420,200	502,200	600,000

5 Marketing

De marketingstrategie van Jacana Business Empowerment richt zich op drie verschillende groepen:

1. Marketing gericht op kleine Afrikaanse ondernemers die door Jacana zullen worden ondersteund;
2. Marketing gericht op gepassioneerde experts;
3. Marketing gericht op het werven van donateurs door crowd funding en goede doelen organisaties.

Om zelfvoorziening op gang te brengen en meer werk voor het SMART Centre te genereren, bouwt Jacana een Show case area. Een Show case area bestaat uit een paar dorpen waar SMARTechs in het dagelijkse leven worden gebruikt en waar mensen en organisaties de voordelen kunnen zien. Jacana zal NGO's of andere organisaties die geïnteresseerd zijn in SMARTechs uitnodigen om de impact met eigen ogen te zien. Wanneer de bezoekers gemotiveerd zijn om (een deel van) onze aanpak te introduceren dan kunnen mogelijkheden besproken worden om een soortgelijk project in hun omgeving te implementeren. Op deze manier zal dit programma een spin-off ervaren door het concept op te schalen naar verschillende delen van het land en zal Jacana als SMART trainingscentrum zelfvoorzienend zijn.

Jacana levert informatie op verschillende manieren:

- Website, informatie over Jacana en haar projecten (www.jacana.help).
- Social media, up-to-date informatie over Jacana
 - Facebook (www.facebook.com/jacana.help)
 - LinkedIn (www.linkedin.com/company/jacana-business-empowerment)
 - YouTube (<https://www.youtube.com/c/JacanaHelp>)
 - Twitter (https://twitter.com/Jacana_help)
- Maandelijkse nieuwsbrieven

Door contacten te leggen met andere organisaties, probeert Jacana deskundigen en donoren te vinden. Jacana blijft voorstellen schrijven. Crowd funding gebeurt voornamelijk via de Jacana website en social media.

(* Self supply wordt gedefinieerd als verbeteringen aan de watervoorziening van huishoudens of gemeenschappen die volledig door de eigenaars zelf worden gefinancierd. Noch regeringen, noch NGO's verstrekken subsidies voor kapitaalinvesteringen of voor exploitatie en onderhoud. De producten en diensten voor de verbetering van de watervoorziening worden gewoonlijk op commerciële basis geleverd door plaatselijke particuliere ondernemingen. (RWSN)

6 Administratie en beloningssysteem

6.1 Administratie

Het bestuur in Nederland geeft het financiële personeelslid schriftelijk toestemming voor financiële transacties in Afrika.

Bepaalde transacties worden door het bestuur beperkt, door de transactielimiet. Alvorens een project te starten, moeten alle fondsen geworven en verzameld zijn.

Het verantwoordelijke financiële staflid brengt maandelijks verslag uit aan de penningmeester.

De penningmeester controleert elk kwartaal de boekhouding. Hij zal adviseren als de fondsenwerving of de uitgaven aanpassingen behoeven. De administratie wordt vergeleken met de vooraf opgestelde exploitatie- en projectbegrotingen

6.2 Vergoedingsbeleid

Bestuursleden krijgen een vergoeding voor de kosten die zij voor de organisatie hebben gemaakt.

Vrijwilligers krijgen een vergoeding volgens de belastingwetgeving.