**verslag van Wim Smit**

Op verzoek van de board PN  ben ik in de 2e helft van augustus 2021 voor PN naar Tanzania gereisd. De nadruk lag op workshops voor het Tanzaniaanse team.

Hoofddoel was kennis en vaardigheden van hen vergroten opdat zij naast het verstrekken van leningen ook meer konden bijdragen aan succesvoller ondernemerschap van de vrouwen die van PN een lening hadden gekregen.

In totaal zijn we 5 volle dagen aan de slag geweest.
Op de eerste dag hebben we 12 onderneemsters bezocht. Ik werd, ondanks de voorbereidingen, toch verrast over de effectiviteit van de leningen.
Omzetten verdubbelden vaak. In alle 12 situaties werd meer ingekocht en het werd ook weer verkocht. Investeringen bleken effectief. De onderneemsters vertelden met dankbaarheid dat hun levensomstandigheden en die van de kinderen waren verbeterd. Ze konden dat in concrete termen benoemen: Ze konden nu wel het schoolgeld betalen, wel 2 of 3x daags eten.
Met zulke kleine leningen? Ik was oprecht verrast en om eerlijk te zijn vermoedde ik bij de eerste ontmoetingen gewenst gedrag. De ervaringen keerden echter keer op keer terug.

Ook opvallend was de relatie tussen het PN-team en de onderneemsters. Er leek geen (machts) afstand, maar een vriendelijke en open onderlinge relatie. Het drietal wist opvallend veel over de vrouwen, zowel zakelijk als persoonlijk.

Bij het begin van de workshop bleek hoe ingewikkeld voor het team het spanningsveld "banker" versus –ook - "developer" was.
Ze stonden geheel achter de gedachte dat PN als microkrediet-organisatie naast de leningen ook de vrouwen wil stimuleren en adviseren om een succesvollere onderneemster te worden.
Hun praktijk was echter dat hun kopzorgen en focus vooral uitgingen naar de “bad loaners”: De lening moest toch terug?
Die aanpak hebben we anders gestructureerd en anders aangepakt. Kort gezegd: een teamaanpak en slechts enkele dagen per maand in de spotlight.
Het gaf hen lucht en hun inschatting is dat het ook effectief is.

We hebben om hun rollen steviger neer te kunnen zetten sociale vaardigheden getraind: counselling, adviesvaardigheden, slecht nieuwsgesprekken, one minute compliments en reprimandes.
Hun vertrouwen om de vrouwen veel breder te helpen dan de primaire inzet, de kredieten, groeide in een zeer verrassend hoog tempo.

Voorts hebben we een concept uitgewerkt voor goede onderneemsters om in kleine groepen van circa 8 vrouwen, hun zakelijke uitdaging/probleem uiteen te zetten en vervolgens input te krijgen van de andere onderneemsters. De andere onderneemsters zijn collega’s of runnen aanverwante bedrijfjes, zijn klanten en leveranciers.
Als voorbeeld: aan een groente en fruit verkoopster worden toegevoegd: 1-2 telers, 1-2 afnemers ( bijv restaurantjes), groothandel, 2-3 goede collega’s AGF. De verkoopster vertelt haar verhaal over hoe zij haar bedrijf is gestart en wat de lening van PN voor haar heeft betekend, de anderen kunnen daarop reageren.
We beogen kruisbestuiving en samenwerking in die groep en vernieuwende en realistische ideeën voor hun markten.
Op iets langere termijn denken we dat hun succes navolging zal hebben bij andere onderneemsters.
Het concept is gebaseerd op Ubuntu denkbeelden (een humanitaire filosofie uit het zuidelijk deel van Afrika: "ik ben omdat wij zijn") én op westerse methodiek met korte en lange termijn doelen.  Het kent een overzichtelijke 3 stappen aanpak. De gezamenlijke bijeenkomst duurt circa 1 uur.

Het team van PN, had voorgesteld om de thema’s van alle sessies in een actieplan om te zetten en de volgende dag te presenteren, opdat het mee kon naar Nederland.
Resultaat van 5 dagen werken?  Het actieplan bevatte alle relevante zaken op een heldere en realistische wijze. Top dus!

Hun leergierigheid was al gebleken. De samenwerking in de voorgaande dagen was ontzettend plezierig, grappig en inspirerend. Net als hun geweldige intrinsieke motivatie voor de PN missie en doelen. Dat na 5 dagen zoveel zichtbare stappen voorwaarts in hun ontwikkeling en die van PN  waren gezet…..

Een van mijn mooiste momenten tijdens dit verblijf was de uitspraak van de manager Fahtma over de doelgroep : “I want to be a marker in their life”.
Als je zo in het leven kunt staan en al op die leeftijd…..
Het was weer zo’n moment waarop ik me realiseerde hoe waardevol en inspirerend het dan ook voor mij weer was, om voor een mooie NGO als PN een bijdrage te mogen leveren

Wim Smit, augustus 2021