

Jaarverslag

2017

Stichting Kwartels voor Afrika

Nederland

MARQT breidde niet uit met nieuwe winkels en er kwam slechts een enkel nieuw verkooppunt bij. Dit zorgde voor een stabiel inkomen. Genoeg om de projecten in Uganda te ondersteunen. De partners die de hennen houden, blijven wisselen naast een vast aantal die vanaf de start meedoen.

Een nieuwe vorm van samenwerking diende zich aan die de slagkracht van de stichting vergrootte. Een kerkelijke organisatie DVN en een particulier stelden fondsen ter beschikking om in Bundibugyo en in Bwera projecten te starten.

De start van deze projecten was anders dan de voorgaande jaren. Niet de groepen leren om kwartels te houden maar de dames leren om de eieren te verkopen. Als markt verkenning en als oefening het vermarkten. Als er geen markt voor kwarteleitjes is, heeft het produceren van eieren geen zin.

De aanleiding voor deze ommezwaai van dierverzorging naar marketing was een inventarisatie in het vroege voorjaar. Daaruit bleek dat de hennen veel te weinig eieren legden en de eieren die er waren niet verkocht werden. Het bevrozen van het aantal groepen, inzetten via coaching en 'Golden Rules' op beter renderende kwartelhouderijen en het verplicht stellen van het vermarkten leidde enerzijds tot het stoppen van groepen die niet in staat waren om de dieren goed te verzorgen en/of die niet wilden verkopen en anderzijds tot verhoogde inzet op het vermarkten. Dit leverde het mooie resultaat op van een jaaromzet van ruim € 5.500 in fors verschil met de voorafgaande jaren.

Voor een groot deel is dit resultaat mee bereikt door de nieuwe groepen die zonder de dieren te houden de eieren verkochten.

Uganda

Dit jaar geen werkreis naar Uganda door privé-omstandigheden. Coaching was er des te meer via Jesca Nantaba, de fulltimer van de Stichting in Afrika. Zij zag het nut van de ommezwaai in en communiceerde die met verve naar de oma's.

Het Ugandese bestuur heeft eenmaal vergaderd zonder enig concreet resultaat.

De directe coaching door de dagelijkse communicatie via email en What's app met de Branch Manager (Jesca) is effectief.

Bijna alle fondsen lopen nu via haar in plaats van via hulporganisaties. Dit zorgt voor een veel directere besteding van de fondsen waarvoor ze bedoeld zijn.

Jesca legt bijna dagelijks via een financieel dagboek op Google Drive verantwoording af van de bestedingen en onkosten.

Ook de inventarisatie van vrouwen die meedoen en de hoeveel dieren, mannelijk en vrouwelijk, wordt eens per kwartaal genoteerd.

De teleurstellende resultaten in een oogopslag zichtbaar in de lijst in Drive leidde tot de ommezwaai in de benadering.

In Nederland is het makkelijk om via Drive calculaties op het gebied van bijvoorbeeld zelf mixen van voer te maken. Het rendement in Uganda wordt hierdoor zeer versterkt.

Kampala/Wakiso

De markt in 2017 in Kampala bleef teleurstellend. In Jinja, Kasese, Kamuli, Bwera en Bundibugyo daarentegen liep de verkoop een stuk beter. In deze regio's hebben de groepen geld gemaakt en gespaard!

Onze partners in Kampala hebben in 2017 geen fondsen aangevraagd. Ze zagen dat ze de zaken niet op orde hadden en waren te druk met beider werkzaamheden. Een dieptepunt precies op de plek waar het allemaal begon.

Njeru

Jesca, de Branch Manager, heeft in 2017 wederom een geld generende kwartelfarm. De resultaten zijn goed, tegelijk lijkt de zelfstandigheid van deze best lopende farm nog ver weg.

De omagroepen (soms één oma) die overgebleven zijn, doen het goed; zijn gecommitteerd en actief. Jesca rapporteert een sfeer van saamhorigheid. Haar achtergrond als sociaal werkster komt helemaal naar voren.

Soroti

Een aantal oma groepen in Awaliwal heeft geld kunnen maken met de kwartels. Sommigen rapporteerden dat ze daarmee het schoolgeld van een of meerdere kinderen konden betalen.

Een directe aansturing van Jesca en het opleiden van lokale vrouwen helpt enorm om niet al te veel fondsen te laten verdwijnen in grote hulporganisaties. Hoe meer fondsen via haar lopen hoe directer het besteed wordt waar de stichting het voor bedoeld heeft.

In getallen

Eind 2017 is Q4A actief in 6 regio's met oma's in groepen met een opbrengst van € 5500. (Twee jaarsalarissen van een modale Ugandees)