



> To Make a Difference

Best Practices Migranten en Ontwikkelingssamenwerking



> To Make a Difference

Best Practices Migrants en Ontwikkelingssamenwerking

INHOUD	PAGINA
VOORWOORD	5
Hoofdstuk 1	
INTERVIEWS	
> Fadumo Alin, Doses of Hope, Somalië	8
> Jan Lawalata, Kumpulan Paperu, Molukken	10
> Mohamed Sghir, Al Jisr, Marokko	12
> Wads Wijnberg–Tionsoc & Mercy Palpallatoc, Kapatiran, Filippijnen	14
> Freddy Karekezi, Sokca, Malawi	16
> Soekdew Ramdhani, Ram Mandir, India	18
> Sylvia van den Berg–Ortega, Ayni, Bolivia	20
> Tom Marfo, CARE, Ghana	22
Hoofdstuk 2	
SUCCESVOL OPSTARTEN VAN EEN ONTWIKKELINGSPROJECT	24
Hoofdstuk 3	
SUBSIDIE- EN ONDERSTEUNINGSLOKETTEN BIJ HET MAKEN VAN PROJECTVOORSTELLEN EN SUBSIDIEAANVRAGEN	29
NAWOORD DOOR DE MINISTER VOOR ONTWIKKELINGSSAMENWERKING, MEVROUW VAN ARDENNE	33
OVER OIKOS EN CORDAID	34



Memisa-Mensen in Nood-Yastenactie

COLOFON

Tekst interviews Jelle van de Meer

Tekst & Redactie Nanneke Nix en Miranda Broersen (Oikos)

Vormgeving In Ontwerp, Assen

Druk De Pelmolen, Utrecht

Omslagfoto (rechts en achterkant), p. 6, p. 18 en p. 34 WHO, P. Viro

To Make a Difference!

Voor u ligt de brochure “To make a difference!”. Een verschil willen maken. Daar gaat het immers om. Of het nu gaat om het betalen van het schoolgeld voor een aantal kinderen, de inrichting van een computer-lokaal of het steunen van een groep plattelandsvrouwen door middel van het verstrekken van microkredieten. Wanneer je armoede van dichtbij kent, dan weet je dat dit vaak tot mens onwaardige situaties kan leiden. Er zou onmiddellijk iets aan gedaan moeten worden. Veel migranten komen daarom zelf in actie en sturen geld of zetten kleinschalige projecten op. Zo kunnen zij vanuit Nederland een grote bijdrage leveren aan de ontwikkeling van hun land van herkomst.

Vanuit die gedachte werken Cordaid en Oikos samen aan het project Migrant en Ontwikkelingssamenwerking. Binnen dit project proberen wij de bijdrage van migranten aan ontwikkelingssamenwerking zichtbaar te maken, te steunen en tot zijn recht te laten komen. Mede door de activiteiten binnen dit project kwamen we er achter dat er onder migranten veel positieve dingen gebeuren op het gebied van ontwikkelingssamenwerking.

Er is bij een deel van hen echter ook dringend behoefte aan ondersteuning bij het opzetten van dit soort projecten. Hoe moet je beginnen en hoe maak je een succesvolle start? Met deze brochure proberen wij u een handvat te bieden bij het opstarten van een succesvol project in een ontwikkelingsland. Wij geven migranten, die deze stap al hebben gemaakt, het woord om te vertellen over hun eigen ervaringen in de praktijk van ontwikkelingssamenwerking. Jelle van de Meer, journalist en schrijver van Stille gevers, heeft hen voor ons geïnterviewd en in deze publicatie kunt u hun verhalen teruglezen. Onderaan de interviews zijn telkens een aantal wijze lessen van deze ervaringsdeskundigen te vinden. In de twee andere delen proberen wij u een overzicht te geven van alle stappen die nodig zijn voor succes. Wij geven u praktische tips maar ook gegevens van organisaties en loketten waar u terecht kunt voor technische ondersteuning en subsidies.

Wij hopen dat de verhalen en informatie in deze brochure een bron van inspiratie voor u zullen zijn, waardoor u de stap durft te zetten om zelf een eigen project op te zetten in uw land van herkomst!

René Grotenhuis, directeur Cordaid
Hielke Wolters, directeur Oikos



Interviews



Fadumo Alin en haar Somalische vrienden gaven niet op toen hun stichting *Doses of Hope* in het begin geen financiële steun kreeg van de bekende ontwikkelingsfondsen. Ze zochten verder en kwamen in contact met de *Rabobank Foundation*. Een fonds van de grote spaarbank. Alin: “We kregen een afspraak. Ze stelden kritische vragen maar ze waren vervolgens heel enthousiast over ons plan. In 1999 kregen we een ‘ja’ en tot aan vandaag zijn we partners.”

Alin ontvluchtte midden jaren negentig de burgeroorlog in Somalië. Meteen na aankomst in Nederland becroop haar het gevoel: ‘ik moet iets doen voor mijn land’. Met andere Somalische-Nederlanders richtte ze de stichting *Doses of Hope* op. Wat ze precies gingen doen, wisten ze nog niet. Alin: “Iets met vrouwen en kinderen. Pas na een bezoek aan Somalië kregen we een concreet plan. In de stad Hargeysa in het noordelijke Somaliland kwamen we in contact met vrouwengroepen die een heel praktisch probleem hadden: wel een gezin om te onderhouden maar geen werk. Daarom wilden ze graag voor zichzelf beginnen maar daar heb je een beetje geld voor nodig en er is geen bank om iets te lenen. Zij vroegen dus eigenlijk om een microkrediet.” Zo hadden ze een duidelijke doelgroep gevonden met een concrete vraag. Op basis daarvan schreven ze een plan. De vrouwen in Hargeisha organiseerden zich in *Doses of Hope Somaliland* en werden de lokale partner.

Het project is simpel: vrouwen kunnen zo’n 100 tot 150 dollar lenen tegen een kleine rente, waarmee ze landbouw of ambachtelijke activiteiten kunnen opzetten. Ze moeten sparen om de lening af te lossen en daarom is een training in sparen en kredietbeheer een verplicht onderdeel voor de vrouwen. Met de aflossingen kunnen weer nieuwe kredieten uitgegeven worden. In totaal zijn sinds de start inmiddels zo’n 4500 mensen geholpen met een lening. Behalve de Rabobank als belangrijkste sponsor krijgt het project steun van anderen; deels in Somaliland, van de UNHCR, UNDP en Care International, en voor een ander deel van de Nederlandse organisaties Kerkinactie, NCDO en Mama Cash. Het totale werkkapitaal (uitgeleende bedrag) is nu zo’n 200 duizend dollar.

Uitbreiding van het project

Doses of Hope is een paar jaar geleden een tweede project begonnen, namelijk een werkplaats voor het maken van arm- en beenprothesen en een trainingscentrum voor het gebruik van die prothesen. Steun voor dit project komt van onder andere Wilde Ganzen, Johanna Kinderfonds en Novib. *Doses of Hope* in Hargeysa is een professionele organisatie met 22 mensen in dienst. In Nederland bestaat de organisatie uit vier vrijwilligers. Alleen Alin heeft sinds kort een salaris. De Sociale Dienst van de gemeente IJmuiden, de woonplaats van Alin, is te hulp geschoten en heeft haar uitkering omgezet in een subsidie aan *Doses of Hope*. De organisatie Kerkinactie sponsort de (goedkope) kantoorruimte voor de stichting, in een door de gemeente Amsterdam gesubsidieerd verzamelgebouw voor migrantenorganisaties (‘Wereldpand’).

Alin gaat voor controle één of twee keer per jaar naar Somalië. “Het is van belang dat je bij de subsidieaanvraag een reisbudget opvoert. Je moet daar af en toe aanwezig zijn.” Tegen migranten die net als zij ook het gevoel hebben ‘iets te willen doen’ voor het oude vaderland, zegt ze: “Geloof in wat je wil, maar wees ook realistisch. Bedenk dat het heel zwaar is en dat het veel tijd en energie kost.” Ze heeft ook nog een praktische tip: “Formuleer een heel concreet doel en een specifieke doelgroep; zoek daar vervolgens een passende donor bij. Over donoren is overal informatie te vinden. Begin maar op internet.”

“Geloof in wat je wil maar wees ook realistisch”



- Er zijn meer geldgevers dan u denkt; ook bedrijven hebben soms fondsen voor goede doelen;
- Ga ter plekke kijken of mensen hulp willen hebben en welke precies;
- Kies een concreet en haalbaar doel; wees realistisch;
- Ga op zoek naar een donor die bij uw plan past;
- Werk samen met een lokale organisatie, zij moeten de uitvoering doen;
- Ga zelf regelmatig op bezoek voor toezicht op de voortgang.

Corruptie maakt hulpverleners heel lastig en dat geldt zeker voor Indonesië, vertelt Jan Lawalata. “Veel geld verdwijnt er in verkeerde zakken. Het dorpshoofd, de radja, wordt benoemd door de gouverneur en is onderdeel van het corrupte systeem. Dat betekent dat wij alleen hulp verlenen op verzoek van de officieuze dorpsraad, de Sanniri. Verder laten we alle contacten lopen via vertrouwenspersonen in het dorp.”

Jan Lawalata (63) is lid van de *Kumpulan Paperu*. *Kumpulan* is een Moluks begrip; het is een organisatie van migranten die afkomstig zijn uit hetzelfde dorp op de Molukken. Zo vormen de afstammelingen uit het dorp Paperu, die nu in Nederland wonen, samen de *Kumpulan Paperu*. Bij oprichting in de jaren vijftig was de *kumpulan* vooral gericht op onderlinge steun. Later zijn de *kumpulans* zich steeds meer gaan bezighouden met het dorp van afkomst en de nood daar. Paperu is een klein dorp, met zo'n 1500 inwoners, en heeft dus ook maar een kleine *kumpulan* met zo'n zestig gezinnen, maar er zijn ook *kumpulans* met honderden leden.

De leden van Paperu betalen vijftig euro per jaar contributie, plus extra donaties bij verzoeken om hulp uit het dorp. Zo zijn er inzamelingen geweest voor reparaties aan wegen, het slaan van een nieuwe waterput, renovatie van het dorps huis en herstel van de kerk. Lawalata: “De mensen geven gul, het gaat tenslotte om je eigen dorp. Voor herstel van de kerk heeft de *kumpulan* meer dan tienduizend euro ingezameld.”

Steun van die omvang vraagt om extra aandacht. “Met honderd euro per maand heb je op de Molukken een topsalaris, dus dat hulpgeld kan een verleiding zijn. Daarom zorgen we voor zoveel mogelijk toezicht op de werkzaamheden. Je probeert zekerheden in te bouwen. Mijn broer is bouwkundige en is er naar toe geweest voor controle. De materialen zijn ingekocht waar iemand van ons bij was.” En toch gebeurde het dat de architect er vandoor ging met een deel van het geld.

Onlusten tussen christenen en moslims

Sinds 19 januari 1999 is er veel veranderd op de Molukken. Op die dag begonnen de gewelddadige onlusten tussen moslims en christenen. Paperu heeft weinig schade opgelopen maar in andere dorpen is heel veel vernield. De *kumpulans* in Nederland hebben in die periode enorm veel geld opgehaald. Lawalata: “Zeker de *kumpulans* van dorpen die in de frontlinie lagen

haalden tienduizenden euro's op. Een deel van dat geld is waarschijnlijk naar wapens gegaan.” Dat geldt ook voor Paperu. “Wij hebben ongeveer vijftienduizend euro opgehaald en daarover hebben we geen precieze verantwoording gevraagd. Het is voor een deel gebruikt voor voedselhulp, die toen hard nodig was, maar deels ook voor wapens. Het dorp en de wegen rond het dorp moesten bewaakt worden en de bewoners hebben daarvoor wapens aangeschaft.”

Samenwerking in Nederland

In 2001 leidden de onlusten in Nederland tot de oprichting van de landelijke vereniging van *kumpulans*, VKN. “Het was tijd om te gaan samenwerken, om van elkaar te leren en niet steeds opnieuw het wiel uit te vinden. En om gezamenlijk hulp te vragen van de ontwikkelingsfondsen.” Tot 1999 hadden de *kumpulans* geen steun nodig van buiten maar dat is nu veranderd. “Er is zoveel kapot, dat gaat de mogelijkheden van de *kumpulans* te boven.”

Ontwikkelingsfondsen als ICCO, Novib en Cordaid zaten altijd al op de Molukken. Lawalata: “Geen idee wat zij deden, er was namelijk geen contact. Wij gingen onze eigen gang, ook omdat samenwerken zou betekenen dat we aan hen rekening en verantwoording moesten gaan afleggen. Dat wilden we natuurlijk niet.” De *kumpulans* hebben de ontwikkelingsfondsen iets te bieden, meent Lawalata. “Neem die corruptie, omdat wij aan de basis werken, goede contacten hebben en betrouwbare personen kennen, kunnen wij de kans op verspilling verkleinen.”

Kumpulan Paperu onderzoekt de mogelijkheden van een visserijproject in het dorp. Lawalata: “In de baai zit genoeg vis voor niet te grootschalige visserij. Er is materiaal nodig en deskundige professionele begeleiding.” Om het plan te laten slagen moet het eerst goed op papier komen. Lawalata kent inmiddels het belang hiervan. De VKN is een cursus begonnen voor de *kumpulans* over het opzetten van een hulpproject. Lawalata: “Een goed project begint met een goed plan.”



Wijze
Lessen

- Pas op voor corruptie en andere lokale problemen;
- Wees u zich bewust van de aantrek-kingskracht van de hulp-euro's; hou toezicht op de besteding;
- Politieke onlusten en gewelddadigheden kunnen u in morele dilemma's brengen (welke partij steunt u?; waar gebruiken ze uw geld voor?);
- Vraag hulp bij het schrijven van een plan: een goed project begint met een goed plan op papier.



Al Jisr Marokko

Al Jisr Marokko

Heel trots is Mohamed Sghir op de school die dankzij hem en zijn Marokkaanse vrienden gebouwd is, zodat nu 126 kinderen –in drie lokalen– les krijgen. Maar toen de school nog in oprichting was, heeft hij wel eens gedacht: ‘het kost zoveel tijd en energie, waar ben ik aan begonnen’.

Sghir (39) woont sinds 1987 in Nederland. Hij is afkomstig uit de Marokkaanse stad Aklim, vlakbij het dorpje Beni Attia waar zijn familie vandaan komt en waar hij heel vaak was. Beni Attia is armoedig plattelandsdorp met nauwelijks voorzieningen. “Als jonge jongen dacht ik al wel eens: als ik later geld heb of minister ben, ga ik zorgen dat het hier beter wordt.” Uiteindelijk was het eind jaren negentig toen hij ook echt actie ondernam. Op vakantie ontdekte hij dat kinderen uit het dorp niet naar school gingen, omdat er geen school was. Onacceptabel, vond hij. Hij liep een universitair docent tegen het lijf, afkomstig uit het dorp, die vanuit dezelfde frustratie een organisatie had opgericht om het dorp ‘te ontwikkelen’. Sghir: “Hij had met het ministerie van Onderwijs gesproken, die wilden wel leraren betalen, maar er was geen geld voor een gebouw. En het dorpsbestuur kon niet meer doen dan een stuk grond geven. Toen hebben we afgesproken samen te werken, en dat ik zou proberen in Nederland geld in te zamelen.”

Lokaal samenwerken

Een ding wil Sghir met grote kracht benadrukken: “Mijn advies aan iedereen die een project in het oude thuisland wil gaan doen: werk samen met een organisatie daar. Je bent vrijwilliger, je kan daar niet steeds heen, het werk moet gebeuren door mensen die in de buurt zitten, die tijd hebben, die de cultuur kennen.” Dat laatste wil Sghir graag onderstrepen. “Migranten denken dat ze nog steeds weten hoe dingen werken in hun herkomstland. Dat is vaak een vergissing. Al die autoriteiten, de loketten, de papieren, de mensen die daar wonen weten veel beter de weg. Sterker nog: ik zou die boel willen veranderen, het maken zoals hier, en dan vraag je natuurlijk om moeilijkheden.”

In Nederland richtte hij met kennissen de stichting *Al Kantara* op: ‘het bruggetje’. Via via hoorde hij van de NCDO, en na een afspraak en een officieel projectvoorstel wilde die met hem in zee. Dat betekende dat de NCDO de helft wilde mee betalen als Sghir en kornuiten zelf de andere helft bijeen zouden krijgen: 33 duizend gulden (toen nog). In een half jaar tijd kregen

ze dat bedrag bij elkaar. Voor tweederde bij moskeeën in Rotterdam, die inzamelingen hielden. De rest bij particulieren. “We hebben folders gemaakt en posters, we hielden voorlichtingsbijeenkomsten in moskeeën, we gingen praten met imams om het vertrouwen te winnen. Belangrijk was dat we de afspraak met het NCDO konden laten zien dat zij mee zouden betalen.” In Rotterdam wonen veel Marokkanen uit die regio en die dus het dorp kennen, of zelfs familie hebben in het dorp. Die mensen hadden een soort eigen belang. Van hen hebben we grote giften gekregen.”

Informeren van de donors

Tijdens de periode van geldinzameling en vooral ook tijdens de bouw gingen Sghir en collega’s regelmatig terug naar de donateurs. Sghir: “Als ik nog een advies mag geven: informeer donateurs regelmatig over de stand van zaken. Vertel ze hoe ver het is, laat foto’s zien van de vorderingen en van het eindresultaat als het klaar is. Mensen willen graag zien hoe hun geld gebruikt is. Daarmee win je vertrouwen en dat is belangrijk voor een eventueel vervolg.”

Dat vervolg komt er wellicht want Sghir heeft plannen voor de bouw van een kleine bibliotheek in Aklim. “Ik heb een contactpersoon daar die mee wil doen. Dat is belangrijk.” Want hij wil nog maar eens gezegd hebben dat zonder een partnerorganisatie in Beni Attia het schooltje er niet gekomen zou zijn. “De afspraken met een aannemer en het toezicht daarop, maar ook de hulp bij de bouw want vrijwilligers hebben meegebouwd om de prijs te drukken. En verder het opzetten van de school, de boeken, dat hebben zij allemaal gedaan. Dat hadden wij vanuit Nederland onmogelijk kunnen doen.” Voor het plan van de bibliotheek is al een subsidieaanvraag de deur uit, naar Wilde Ganzen. Sghir: “Nog één tip dan: vraag bij het indienen van zo’n plan om hulp van iemand die zo iets eerder gedaan heeft. Het kan je teleurstellingen besparen.” Ondertussen hebben Sghir en zijn vrienden stichting *Al Kantara* omgedoopt tot *Al Jisr*: ‘de brug’.

“Als jonge jongen dacht ik al wel eens: ik ga zorgen dat het hier beter wordt”



Wijze
Lessen

- Bedenk dat een project beginnen en afmaken heel veel tijd en energie kost;
- Zonder een samenwerkingspartner ter plekke is een project niet realiseerbaar;
- Sommige fondsen (zoals het NCDO) verdubbelen het geld dat u weet in te zamelen;
- Maak bij geldinzameling gebruik van intermediairs als kerken, moskeeën en migrantenorganisaties;
- Donateurs willen graag weten hoe hun geld besteed wordt, hou ze op de hoogte van de voortgang van het project;
- Vraag bij het opstellen en indienen van een subsidieplan hulp van iemand met ervaring.

“Migranten zijn thuis in het land van herkomst, maar dat voordeel kan ook een nadeel zijn.” Wads Wijnberg-Tiongson is afkomstig van de Filippijnen en heeft via de stichting Kapatiran vele jaren ervaring met hulpprojecten. Bij het zaken doen op de Filippijnen is het ons-kent-ons heel belangrijk, zo legt ze uit.

“Dat is een valkuil. Als wij tegenover Filipino’s zitten, zien zij ons als landgenoten, terwijl wij op een westerse manier zaken willen doen. Dat botst. Zij vinden ons arrogant als we doorvragen. Alsof wij hen niet vertrouwen. Maar wij moeten verantwoording afleggen aan onze donateurs en subsidiegevers en zeker de laatsten willen meer horen dan alleen dat ‘het allemaal wel ongeveer goed gaat’.”

Wads Wijnberg-Tiongson richtte in de jaren negentig samen met andere Filippijnse-Nederlanders *Kapatiran* op. Ze hebben allerlei soorten projecten gedaan voor de dorpen en regio’s waar ze vandaan komen. Van kleinschalige steun aan huishoudens om twee varkens te kopen ten behoeve van de fok, tot de oprichting van een zeepfabriek. Niet alles lukte. Wijnberg-Tiongson: “Die zeepfabriek was een goed bedrijf met een goed product maar er was geen marketing. Filipino’s werken heel informeel, je kan vandaag koekjes gaan verkopen en kijken of dat wat oplevert. Maar voor een zeepfabriek moet je natuurlijk een plan hebben hoe je het gaat afzetten en dat was er niet. Het bedrijf ging failliet.” Hun kernproject is *Basis Literacy 2000*. Arme gezinnen worden geselecteerd op een aantal criteria en krijgen een kleine bijdrage om een kind naar de basisschool te kunnen sturen. Inmiddels zitten er 250 kinderen in het programma.

Deuren openen

Het vinden van donoren voor de projecten ging in het begin moeilijk. De eerste deur die openging was van Novib en haar Filippijnse partnerorganisatie Asset Philippines. Nu komt er steun van meerdere fondsen. Kapatiran vindt ook langs andere weg geld. Zo levert de Nieuwsbrief, die ruim verspreid wordt via het eigen Filippijnse netwerk, donateurs op. Wijnberg-Tiongson: “Dan belt een katholieke kerk in Den Haag of een protestantse in Middelburg dat ze een inzameling of actie willen doen.”

Hun grootste project is een microkredietprogramma voor

vrouwen. Hiervoor is op de Filippijnen een organisatie opgericht met betaalde krachten: *Kapatiran-Filippijnen*. Linkis/Novib steunt dit programma met 126 duizend euro voor drie jaar. De eerste twee jaar zijn een succes, er staan inmiddels zeshonderd kredieten uit. Toch twijfelt Kapatiran of ze er mee door moet gaan.

Mercy Palpallatoc, sinds ruim een jaar bij Kapatiran: “Kapatiran-Filippijnen doet het werk maar wij zijn verantwoordelijk en wij moeten verslag doen aan de Novib. Om de juiste informatie te krijgen over zo’n grote afstand valt niet altijd mee.”

En daar komt nog iets bij. Palpallatoc: “We zijn vrijwilligers en ervaren in het organiseren van projecten maar geen deskundige op gebied van microfinanciering. Dat maakt toezicht op de uitvoering lastig.” Wijnberg-Tiongson: “Een vrijwilligersorganisatie heeft beperkingen: we hebben geen kantoor, beperkte tijd, geen geld om deskundigen in te huren, en krijgen daar van de sponsors ook geen cent voor. Al het geld moet in de projecten gestoken worden.” Dit is geen klacht, zo benadrukken de dames, maar een constatering. Ze hebben dan ook een dringend advies aan migranten die plannen hebben. Wijnbergen-Tiongson: “Hou goed voor ogen welke capaciteiten je hebt. Het ene project vraagt iets heel anders dan het andere.” Palpallatoc: “Migrantenorganisaties moeten investeren in eigen kwaliteit. Voldoende kennis van ontwikkelingshulp ontbreekt vaak; dat is geen schande, maar je moet het onderkennen.”

Kritisch blijven

De dames van Kapatiran hebben nog een advies: wees kritisch op je zelf. Daartoe zijn ze zelf ook bereid. Bij een recent bezoek ontdekten ze een minpunt van het Basis Literacy programma. Palpallatoc: “We spraken een moeder van zes kinderen van wie een kind een ‘beurs’ heeft, wat bij de andere kinderen tot jalousie leidt. Op dezelfde manier is er jalousie bij gezinnen die geen steun krijgen op gezinnen die dat wel krijgen.” Wijnberg-Tiongson: “Daar hebben we het vooraf wel over gehad, maar ja, het is een beetje helpen of niet helpen.” Ook bij het varkensproject werd iets over het hoofd gezien. De varkens braken wel eens los en gingen dan de rijstvelden in. Boze rijstboeren hebben heel wat varkens doodgeschoten.



Wijze
Lessen

- U moet zich als migrant bewust zijn van uw dubbele identiteit;
- Denk bij de start al ver vooruit (bij opzetten handel: hoe verkoop je een product?; bij opzetten school: wie betaalt leraar?);
- Een nieuwsbrief levert bekendheid op en daardoor donateurs;
- Een passend fonds kunt u ook vinden via een zusterorganisatie van zo’n fonds in het land dat u gaat helpen;
- Het dragen van de eindverantwoordelijkheid voor een project op grote afstand is niet gemakkelijk;
- Ken uw eigen kwaliteiten: specifiek projecten vragen om specifieke kennis;
- Investeer in uw eigen kwaliteiten: ga op training of cursus;
- Wees kritisch op uzelf: evalueer en geef uw fouten toe.



In 2002 ging Freddy Karekezi op reis, op onderzoek, zoals hij dat zelf noemt. Op eigen kosten trok hij door de landen van centraal Afrika om ter plekke te kijken welke hulp nodig was. “Op eigen kosten ja. Niemand geeft je geld voor zoiets. Dat hoeft ook niet. Ik had een idee en ik had duizend euro gespaard. Het is een investering. Je moet bewijzen dat je de kracht hebt.”

Karekezi (44) kwam in 1997 vanuit Ruanda naar Nederland. Twee jaar later richtte hij *Sokca* op, *Stichting Ondersteuning Kinderen uit Centraal Afrika*. Karekezi: “Kinderen zijn de grootste slachtoffers van de oorlogen en andere slechte omstandigheden.” Het Nederlandse ontwikkelingwereldje is voor hem onbekend terrein, zegt hij, maar Afrika is dat niet. Zijn inzet is om tot een nieuwe aanpak te komen, een nieuwe methode. Wat is effectieve ontwikkelingshulp, die vraag wil hij gaan beantwoorden.

Malawi was het land waar hij een project wilde beginnen, zo besloot hij op zijn reis. Niet Ruanda, daar is hij niet eens geweest. Dat land is voor hem niet toegankelijk, bovendien was hij nog niet toe aan een bezoek. Malawi is het ‘goede’ land omdat het extreem arm is, een relatief stabiel bestuur heeft en om die reden ook veel vluchtelingen opvangt uit de regio. De tweede beslissing was de keus voor onderwijs: “Dat is de basis voor ontwikkeling, het opleiden van kinderen.” In een achterstandwijk in de hoofdstad Lilongwe kwam hij bij toeval op een basisschool terecht en trof daar een zeer armzalige situatie aan. De school heeft 2400 kinderen en maar zes lokalen, dus de meeste kinderen krijgen buiten les, zittend op de grond. “Met regen worden ze naar huis gestuurd. Ter plekke heb ik een tent gekocht, zodat ze in ieder geval droog kunnen zitten.” Na gesprekken met het hoofd van de school besloot hij zich op deze school te gaan richten. Daarvoor had hij ook een praktische overweging: “Deze school is heel bereikbaar, zo in de hoofdstad, en dat is een voordeel.” Het was heel duidelijk wat de school nodig had: lokalen, banken, boeken en schriften, training van leerkrachten.

Heel slachtofferig

Kritisch was hij ook. “Op mijn vragen over de oorzaken van de slechte voorzieningen werd alles geschoven op de omstandigheden. Een hele lauwe reactie: ‘er was nu eenmaal armoe’, zeiden ze. Heel slachtofferig. Dat heb ik ze gezegd.”

Terug in Nederland schreef hij een projectplan. Daarbij kreeg hij hulp. Sokca is geen éénmansbedrijf, de stichting heeft vijf bestuursleden, waaronder ook autochtone Nederlanders. “Dat laatste is belangrijk. In de eerste plaats vanwege de taal, niet alleen de spelling maar ook om de juiste woorden te weten die je moet gebruiken op de verschillende plekken. Verder weten ze de weg en hebben contacten.” Ook Vluchtelingen Organisatie Nederland en het regionale COS hielpen hem zijn weg te vinden. Die steun krijg je niet vanzelf, benadrukt Karekezi. “Hulp komt niet bij je thuis aanbellen, die moet je zelf vragen.”

Katholieke achtergrond

De eerste fondsorganisatie waar hij op afstapte was Cordaid. Vanwege de katholieke achtergrond van Cordaid vond hij die het meest passen bij zijn plannen. “Dat bleek te kloppen want ik kreeg een positieve reactie.” Hij moest wel zijn plan aanpassen: de aanvraag moest omlaag. “Ik had gedacht: Cordaid is rijk en er is hoge nood in Afrika. Toen ik mijn ambitie moest bijstellen was dat echt een moeilijk moment van frustratie.” Maar hij had, zoals hij dat zelf noemt, de kracht om een stap terug te doen. In plaats van drie lokalen was er geld voor één lokaal, plus schoolbanken en schoolmateriaal en geld voor training van leerkrachten en directie.

Hij kreeg elfduizend euro van Cordaid en dit bedrag wist hij te verhogen met donaties uit zijn omgeving. De school van zijn kinderen hield een inzamelingsactie. “We organiseerden een voorlichtingsdag. Daar kan je geld voor krijgen, bijvoorbeeld van het NCDO.” Ook zijn eigen Baptistengemeente hield een inzameling. “Je moet contacten opbouwen en soms moet je daar geduld bij hebben. Het is heel nuttig om naar conferenties te gaan. Als je je inschrijft als stichting krijg je onmiddellijk allerlei uitnodigingen voor bijeenkomsten. Je moet mensen leren kennen en ze overtuigen. Dat is niet alleen belangrijk voor geld, maar ook voor je draagvlak. Inzamelacties leveren niet altijd heel veel op maar voor een organisatie als Cordaid is draagvlak een pre om met je in zee te gaan.”

“Je moet contacten opbouwen en soms moet je daar geduld bij hebben”



- Het realiseren van uw plannen vraagt om een investering, soms ook financieel;
- Kies het land dat u gaat helpen: zijn de omstandigheden zodanig dat helpen zin heeft?;
- Kies bewust voor een plek: is het bereikbaar, is er behoefte aan hulp, etc.?
- Waak voor slachtofferschap bij degene die u gaat helpen, dat leidt tot afhankelijkheid;
- Hulp bij het opzetten van uw project krijgt u niet vanzelf, daar moet u uw best voor doen;
- Hou rekening met tegenslagen; het gaat altijd anders dan u gehoopt had;
- U kunt soms subsidie krijgen voor activiteiten in Nederland (voorlichting, fondswerving);
- Donateursacties brengen niet altijd veel geld op maar leveren wel krediet op bij fondsorganisaties.



“Als ik migranten die een hulpproject willen beginnen één advies mag geven: werk niet met familieleden.” De Boliviaanse Sylvia van den Berg-Ortega spreekt uit ervaring. De stichting Ayni, waarvan zij medeoprichtster is, heeft onder andere een groot onderwijsproject in Bolivia.

De contactpersoon daar was in het begin haar broer. Hij begeleidde het project. “De familieband maakt het moeilijk om zakelijk te zijn; misverstanden en meningsverschillen worden dan snel grote ruzies.” Later ging het ook mis met haar zus die hand en spandiensten verleende. Nu werken in Bolivia meer dan tien mensen voor Ayni maar geen enkel familielid meer. Van den Berg: “Die les heb ik geleerd.”

Sylvia van den Berg-Ortega (39) is geboren en getogen op de Altiplano in Bolivia. Ze woont sinds 1994 in Nederland maar de band met het thuisland bleef. Op een gegeven moment besloot ze met twee Boliviaanse vriendinnen tot een inzamelingsactie van afgedankte spullen. “Voor scholen en ziekenhuizen stuurden we een container met van alles: meubilair, computers, dokterspullen, dekens, gereedschap, etc.” Na de tweede container ging ze echter twijfelen aan de zin ervan. “Tamelijk ongericht verscheepten we spullen die daar wel nodig waren, maar de armoede situatie maar weinig verbeterde. Dan ben je Sinterklaas aan het spelen. Ik wilde preciezer te werk gaan.”

Computers en docenten

Na enig onderzoek bleek dat de scholen in haar geboorteplaats Oruro behoefte hadden aan apparatuur die nodig is voor beroepsopleidingen. Er was met name een tekort aan computers en computerdocenten. “Daar besloten we wat aan te gaan doen. Maar dan vanuit de filosofie ‘voor wat, hoort wat’: niet alleen computers neerzetten en weglopen. Scholen moesten bij ons een aanvraag indienen met een plan waarin continuïteit gegarandeerd was.” Dat hield in dat scholen moesten laten zien hoe ze die computers gingen gebruiken, het onderhoud gingen doen, training van docenten verzorgen en hoe dit alles te financieren. Het plan moest ondertekend worden door directie, leerkrachten en ouders om brede medewerking aan te tonen. “Een project slaagt pas als er sprake is van ownership. Ik heb teveel mislukte projecten gezien: scholen waar computers ongebruikt in een hoek staan of een nieuw practicumlokaal dat verwaarloosd werd omdat niemand de verantwoordelijkheid voelt.”

Inmiddels was de stichting Ayni (‘wederkerigheid’)

opgericht, samen met ongeveer zes Boliviaanse Nederlanders. Ze slaagden er in voor het computerproject sponsors te vinden: Cordaid, Wilde Ganzen en vooral het International Institute for Communication and Development (IICD) in Den Haag. “Die laatste vonden bij toeval. Via via hoorde ik de naam en toen heb ik ge-googled. Het instituut was net opgericht door toenmalig minister Pronk om het ICT-gebruik in de derde wereld te stimuleren. Ons geluk was dat ze een partner zochten voor Latijns Amerika. Ze waren zeer kritisch en eisten goede onderbouwing op inhoud en financiën. Ik wilde met honderd scholen in zee gaan, zij zeiden: ‘vergeet het maar, maximaal vijf’. Uiteindelijk werden het twintig locaties.” Het project loopt over drie jaar (2002–2005) voor in totaal 200 duizend dollar, wat een enorm bedrag is voor een vrijwilligersorganisatie. Het beheer daarvan was niet gelukt, aldus Van den Berg, als ze niet de hulp hadden gekregen van een gepensioneerde boekhouder, die ze vonden via de plaatselijke Vrijwilligerscentrale.

Eigen fondsenwerving

Als aanvulling op de steun van fondsen haalt Ayni zelf ook een beetje geld op. Door te bedelen bij vrienden en bekenden en met incidentele inzamelingen. Zo hadden ze een actiedag op een school in Sneek (“omdat een ex-vrijwilligster daar les geeft”), ze waren aanwezig op het Latijns-Amerika Film Festival en ze staan met stands op markten.

Ayni heeft een prachtige website met een helder overzicht van de projecten, maar zonder actuele verslagen van de resultaten. De site wordt mondjesmaat bijgehouden. “De website-vrijwilliger is zwanger, en heeft niet veel tijd.” Met hetzelfde probleem kampt ook de nieuwsbrief: het laatste nummer verscheen in 2002. “We hebben geen schrijver.”

De sterke kant van dit Ayni-project is naast ownership ook de duurzaamheid, meent van den Berg. “Als ons project straks stopt, kunnen de scholen er zelf mee verder. De computers staan er, leerkrachten hebben hun ICT opleiding afgemaakt, het toezicht is in eigen handen, de salarissen komen uit eigen inkomsten, meestal die van ouders. We proberen nu ook het ministerie van Onderwijs er bij te betrekken omdat daar uiteindelijk de verantwoordelijkheid moet komen te liggen.”

Ze weet ook onmiddellijk wat de zwakke kant is van Ayni. “We draaien op heel weinig personen, en dat is een wankele basis. Professionalisering, dat wil zeggen met betaalde krachten gaan werken, is onvermijdelijk.”



- Werk in het herkomstland niet samen met uw familieleden: dat kan leiden tot conflicten;
- Spullen ongericht cadeau doen zorgt niet voor structurele verbetering;
- Zorg dat de organisaties die u helpt zich ook verantwoordelijk voelen voor het project;
- Zorg voor continuïteit; zorg dat uw hulp op de lange termijn niet meer nodig is;
- Haal de nodige deskundigheid bij uw organisatie (ga eens langs bij de vrijwilligerscentrale);
- Donateursacties kosten veel tijd en leveren niet altijd veel geld op;
- Een vrijwilligersorganisatie kan minder dan u wel zou willen.



“Ik ken het systeem niet in Nederland, ik spreek de taal niet, ik weet de weg niet. Er was een adviesbureau dat mij wilde helpen geld te vinden, voor 10 procent provisie. Dat leek me een goed idee. Maar toen wilden ze van mij horen bij wie ze moesten wezen, en met welk verhaal! Tsja, als ik dat zou weten had ik hen niet nodig.”

Tom Marfo (49) is dominee van *House of Fellowship*, een pinkstergemeente van West-Afrikanen in de Bijlmer. Marfo, afkomstig uit Ghana, vecht tegen de vrouwenhandel. Jonge vrouwen of meisjes uit West-Afrikaanse landen worden door hun ouders verkocht en komen in Europa in de prostitutie terecht. Hij probeert die vrouwen in Nederland uit de handen van de handelaren te krijgen. Hij biedt ze onderdak en vervolgens ook scholing en cursussen, via de stichting *Christian Aid and Resources Foundation (CARF)* die in 2002 de Marga Klompé-prijs ontving. Maar Marfo wil meer. “De handel begint bij armoede in Afrika. Moeders met grote gezinnen en zonder inkomen geven een kind weg voor een paar dollar en een verhaal over een mooie toekomst voor die meisjes. Hoe jonger en mooier, hoe hoger de prijs. Het is slavernij.”

Marfo kocht in Accra, de hoofdstad van Ghana, een stuk land waar hij een school wil bouwen voor de meisjes die over straat zwerven – het voorportaal van de handel. De bedoeling is ze praktische vaardigheden te leren: naaien, haren doen en computervaardigheden. “Wie kan typen op de computer heeft een baan.” Hij wil in de school honderden computers neerzetten. Ieder meisje krijgt een dagdeel les en dan drie ‘ploegen’ per dag, zo hoopt hij duizenden meisjes van de straat te halen.

De activiteiten van CARF in Nederland worden betaald uit collectes onder de eigen Bijlmergemeenschap. Maar voor het plan in Accra is veel meer nodig. Marfo: “Ik heb nog niet gezocht naar een sponsor en eerlijk gezegd weet ik ook niet waar ik moet wezen. Ik heb iemand nodig die meedenkt over hoe ik hier een concreet voorstel van maak en bij wie ik dan steun kan vragen.”

De reactie van een mogelijke financier

Kerkinactie is een ontwikkelingsorganisatie van de Protestantse kerken en Gonda de Haan is medewerker van het team Afrika/ Midden Oosten. Wat zou ze tegen Marfo zeggen als hij met bovenstaande plan langs kwam? De Haan: “Mijn vraag

zou zijn: is je doel bestrijding van vrouwenhandel of meisjes een kans geven? Marfo lijkt het eerste te willen en dan is een lobby voor betere regels en scherpere controle een veel betere strategie. Dat is politieke actie, geen klassieke hulp. Meisjes les geven, is heel goed maar stopt de handel niet. Kerkinactie is voor andere regio’s bezig met die lobby tegen vrouwenhandel dus ik zou Marfo daarheen verwijzen.”

“Als hij toch meisjes wil helpen moet hij een lokale partner hebben die in Accra het werk doet. Vervolgens is het de vraag of zijn plan iets toevoegt, want we doen al een groot scholingsproject voor meisjes die op straat leefden in Accra, met een evangelische kerk daar.”

De Haan krijgt veel verzoeken van migranten om steun voor een hulpplan. “Bijna elke dag wel één, vooral van Congolezen. Trouwens ook van Nederlanders die op vakantie iets ellendig gezien hebben. Gros van de aanvragen is voor de bouw of renovatie van een weeshuis.” De meeste wijst ze af. Haar belangrijkste criteria zijn de aanwezigheid van een lokale partner en de continuïteit. De Haan: “Beiden ontbreken vaak. Het is traditionele hulp: vanuit hier vóór hen en niet dóór hen. Migrant denken dat ze één van hen zijn, maar daar denken mensen in dat land zelf heel anders over; die zien migranten als rijken van buiten.”

De Haan neemt de belangstelling van migranten voor het ontwikkelingswerk heel serieus. “We kunnen niet zeggen dat wij het altijd beter weten. Er is bovendien veel te winnen bij deze groepen. Kerkinactie zou meer moeten proberen haar projecten onder de aandacht te brengen van migranten zodat ze zich daar bij aan kunnen sluiten. Het is een nieuwe achterban. We kunnen veel aan elkaar hebben.”

“Is er een lokale partner aanwezig?”



Wijze
Lessen

- Ga goed na of het project dat u wilt opzetten wel past bij het doel dat u wilt bereiken;
- Ga na of u iets toevoegt aan wat anderen ook al doen;
- Zoek een lokale partner en maak die zoveel mogelijk verantwoordelijk voor het project;
- Zorg voor continuïteit; maak uw hulp op termijn overbodig;
- U moet zich realiseren dat uw oud-landgenoten u niet zien als een van hen maar als een rijk iemand van buiten;
- Laat de Nederlandse fondsorganisaties zien dat ze iets te winnen hebben met uw plan: u neemt tenslotte een nieuwe achterban mee (uw migranten-landgenoten).

Succesvol opstarten van een ontwikkelingsproject

Steeds meer migranten nemen het initiatief om iets te doen voor de mensen in hun land van herkomst, het land van hun ouders of een ander ontwikkelingsland. Zij willen wat betekenen voor dat land en de mensen daar. Misschien bent u één van hen. Hoe kunt u dit dan zo succesvol mogelijk aanpakken? Een ontwikkelingsproject begint meestal met een concrete vraag vanuit het land van herkomst. Maar soms nemen mensen in Nederland zelf het eerste initiatief. U ziet wat er allemaal niet goed gaat en denkt: “Hier wil en kan ik iets aan doen”. In een ontwikkelingsland is er meestal veel verschillende hulp nodig. U kunt echter niet alle problemen tegelijk oplossen. Soms is het oplossen van één probleem al lastig genoeg. Probeer voor uzelf af te bakenen waar u iets aan wilt en kunt doen. Wees daarin zo concreet mogelijk en probeer prioriteiten te stellen. Het is aan te bevelen om eerst ter plekke te kijken wat er precies nodig is en wat er aan gedaan kan worden. Probeer als het even kan bij een al bestaand project aan te sluiten.



Maak een projectplan

Het is nuttig om een plan van aanpak te schrijven. Het is misschien typisch Nederlands om dit allemaal uitgebreid op papier te zetten, maar vaak wordt zo'n plan van aanpak als grote steun ervaren. Elk jaar kunt u kijken of u uw doelen heeft gehaald, kunt u eventueel uw doelen bijstellen en nieuwe zaken aan het project toevoegen. Het geeft u en uw subsidiegevers veel informatie en een duidelijk overzicht over het totale project.

Wat staat er allemaal in een projectplan?

- 1 Wat is uw doel?
- 2 Hoe gaat u uw doel bereiken?
- 3 Met wie gaat u samenwerken (samenwerkingspartners)?
- 4 Wie gaat wat doen (projectstructuur)?
- 5 Wanneer gaat u de verschillende onderdelen uitvoeren (tijdsplan)?
- 6 Hoe gaat u alles betalen, hoeveel kosten uw plannen (budget: inkomsten en uitgaven)?
- 7 Hoe gaat u meten welke resultaten er zijn bereikt (controle en verantwoording)?
- 8 Hoe gaat u er voor zorgen dat het project in de toekomst blijft draaien (duurzaamheid en continuïteit van het plan)?

1 Wat is uw doel?

Probeer zo goed mogelijk te beschrijven wat precies uw doelstelling is en welke doelgroep u wilt bereiken. Wees daarin heel concreet en realistisch. Begin vooral niet te groot en probeer prioriteiten te stellen. Een heldere doelstelling is vervolgens ook makkelijk bij het evalueren van de resultaten.

2 Hoe gaat u uw doel bereiken?

Als u eenmaal heeft bedacht wat u wilt gaan doen en wat het uiteindelijk doel is, komt de vraag: hoe ga ik het doen? Het is goed om verschillende scenario's te beschrijven. U werkt dan verschillende manieren uit waarmee het doel gerealiseerd kan worden. Daarbij is het goed om na te denken over de problemen en belemmeringen die u onderweg allemaal tegen kunt komen. Na vergelijking van de verschillende scenario's, kiest u vervolgens het beste scenario uit en op basis van dit scenario maakt u een plan van aanpak.

3 Samenwerkingspartners

Het is het beste om met een partner samen te werken: zowel in Nederland als in het doelland. Zo kunt u kennis en ervaringen met elkaar delen en elkaar motiveren en inspireren. Ook voor het werven van fondsen kan het handig zijn. Sommige fondsen eisen namelijk dat u samenwerkt met een lokale partner in het doelland.

PARTNERS IN NEDERLAND

In Nederland kunt u kijken of u aansluiting kunt vinden bij een zelforganisatie van migranten, landgenoten, andere betrokken medeburgers of bijvoorbeeld een religieuze groep (kerk/moskee/tempel). Het kan ook goed zijn om autochtone Nederlanders bij uw project te betrekken. Zo kunt u het draagvlak voor uw project vergroten. Het kan ook een voordeel zijn dat zij de Nederlandse taal waarschijnlijk beter spreken en meer en vooral ook andere contacten hebben in Nederland.

PARTNERS IN HET LAND VAN HERKOMST

Wanneer u een ontwikkelingsproject opzet is het goed om met een lokale partner samen te werken. Zij zijn vaak goed

op de hoogte van de lokale situatie. Ze kennen de problemen en behoeftes in het land of de regio. Zij kunnen ook een brugfunctie vervullen tussen u en de lokale bevolking. Denk goed na over de keuze voor een samenwerkingspartner. Het samenwerken met familieleden kan soms leiden tot conflicten binnen de familie. Wanneer een project bijvoorbeeld onverhoeds niet zo goed loopt, kunnen er spanningen ontstaan. Het blijkt in praktijk namelijk vaak moeilijk om kritiek te leveren op eigen familieleden. Voor een goed verloop van het project kunt u het beste met een onafhankelijke derde partij samenwerken.

4 Projectstructuur

Spreek van tevoren goed af wie wat gaat binnen het project. Dit is vooral belangrijk wanneer u samen werkt met lokale partners. Pak het zakelijk aan en leg alle belangrijke afspraken schriftelijk vast. Stel een contract op dat door alle betrokken partijen getekend moet worden. In het contract staat bijvoorbeeld wie er voor welk onderdeel van het project verantwoordelijk is en wanneer bepaalde onderdelen afgerond moeten zijn. Maak ook afspraken over hoe, wanneer en door wie er financiële voortgangsrapportages worden gemaakt. Zo voorkomt u misverstanden en onduidelijkheid.



5 Tijdsplan

Een realistische tijdsplanning maken is moeilijk. Het is van tevoren vaak lastig om in te schatten hoe lang bepaalde dingen gaan duren. Zelfs simpele zaken kunnen onverwachts tijdrovend zijn. Tevens kan het zo zijn dat verschillende onderdelen van het project met elkaar samen hangen waardoor het totale project vertraging kan oplopen. Neem daarom altijd meer tijd op in uw plan van aanpak, dan u in eerste instantie heeft bedacht. Vraagt u eens naar de ervaringen van mensen in uw omgeving die met soortgelijke projecten bezig zijn.

6 Budget

Het voeren van een boekhouding is belangrijk voor zowel een klein als een groot project. Aan grotere projecten worden echter vaak strengere eisen gesteld. Bij het krijgen van subsidie wordt namelijk vaak de eis gesteld dat u tot in detail verantwoordt wat er met het geld is gebeurd.

INKOMSTEN

Er zijn vele manieren om aan geld te komen voor een project. We noemen hier slechts enkele voorbeelden: vraag subsidie aan bij diverse fondsen, vraag vrienden en familieleden om steun, probeer sponsors te vinden, houd een collecte in de kerk of moskee of organiseer een evenement (bijv. een sponsorloop, een bazaar, een buurtfeest). Het is altijd lastig om voldoende geld voor een project te vinden. Maar er zijn meer geldgevers dan u denkt. Ook bedrijven hebben soms fondsen voor goede doelen. Probeer in ieder geval niet afhankelijk te worden van één financiële bron. Een fonds kan onverwachts besluiten om uw project niet langer te steunen en dan heeft u niets meer. Kijk ook of er mogelijkheden zijn om in het doelland geld te verdienen of in te zamelen. Kijk voor meer informatie over verschillende fondsen en ondersteuningsmogelijkheden in het laatste hoofdstuk van deze publicatie.

UITGAVEN

Probeer een zo realistisch mogelijk overzicht te maken van de te verwachten uitgaven voor het project. Het is misschien moeilijk om van tevoren goed in te schatten wat het project gaat kosten. Begroot de kosten /uitgaven daarom



liever iets te hoog dan te laag. Het kan achteraf lastig zijn om extra geld voor uw project te krijgen. Voor de uitvoering van het project moet u misschien allerlei bouwmaterialen of andere goederen aanschaffen. Dit doet u waarschijnlijk in het land waar het project wordt uitgevoerd. Uw lokale partner of andere zakelijke contacten kunnen de nodige informatie voor u verzamelen. Soms kunt u er via internet vanuit Nederland ook al achterkomen hoe duur bepaalde grondstoffen of bouwmaterialen daar zijn. Dit kan een goed controle middel voor u zijn. Houd er bij het maken van een begroting rekening mee dat de prijzen in veel ontwikkelingslanden erg kunnen schommelen. NB: De meeste fondsen geven geen subsidie voor overhead- en reiskosten.

7 Controle en verantwoording

Bespreek met uw lokale partner welke onderdelen van het project goed meetbaar moeten zijn en wat voor bewi-

jsstukken er door u gevraagd zullen worden om te kijken of de doelen echt zijn gehaald. Als u bijvoorbeeld via uw project kinderen wilt ondersteunen om naar school te gaan, kunt u vragen om officiële inschrijfformulieren, kopieën van eindrapporten van de leerlingen etc. Zo kunt u controleren of het aantal leerlingen ook echt naar school gaat. Naast deze controle is het natuurlijk goed om uw project regelmatig te bezoeken. Zo kunt u met eigen ogen zien of de doelstellingen worden behaald.

8 Duurzaamheid en continuïteit van het plan

Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat het project duurzaam is, dat wil zeggen dat ook op de lange termijn de continuïteit gewaarborgd kan worden. U moet er op een bepaald moment uit kunnen stappen zonder dat de voortgang van het project in gevaar komt. Denk hier van tevoren goed over na. Stel u financiert de bouw van een schooltje, wie zorgt er dan straks voor het onderhoud van het gebouw en wie gaat de salarissen van de leraren betalen?

Zoals al eerder is gezegd is het verstandig om meerdere sponsors te hebben. Maar in het project land zelf kunnen natuurlijk ook (commerciële) activiteiten worden opgezet om het project selfsupporting van te maken. Ook hier geldt dat u het beste samen met uw lokale partner kunt kijken

welke activiteiten daarvoor het meest geschikt en haalbaar zijn. Ook kan er gekeken worden naar lokale subsidies. Misschien willen lokale bedrijven, instellingen, overheden, kerken, moskeeën of particulieren in het doeland financieel bijdragen aan het project.

Nog enkele tips en tricks voor succes!

Oprichten van een stichting of vereniging

Het is belangrijk om na te denken of u uw activiteiten niet binnen een stichting of een vereniging wilt onderbrengen. Dit is in ieder geval aan te bevelen als u zich bij de fondsenwerving gaat richten op onbekenden. Het geeft voor mensen en bedrijven die u niet kennen meer vertrouwen wanneer u hen benadert vanuit een stichting of vereniging. U staat dan namelijk ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en u heeft dan een officieel bestuur. Eventuele donateurs kunnen navraag doen naar de bestuursleden en ze bijvoorbeeld aanspreken op slechte praktijken. Tevens kunnen er belastingvoordelen met betrekking tot schenkingen zijn als u uw activiteiten in een vereniging of stichting onderbrengt. Kijk op de website van de belastingdienst (www.belastingdienst.nl) voor meer informatie. Ook in de Goede Doelen Gids staat hierover meer informatie.

Houdt donateurs op de hoogte

Donateurs vinden het belangrijk en vaak ook leuk om op de hoogte te blijven van de voortgang van een project waar ze aan meebetaald hebben. Zorg daarom voor goede informatie over het project. Dit kunt u bijvoorbeeld doen door middel van een nieuwsbrief of een simpele website. Bereidt u ook voor op kritische vragen. Vertel de waarheid. Ook wanneer een project mislukt. Mensen komen er vaak, eventueel via een omweg, toch wel achter. Als blijkt dat u niet alles heeft verteld, verliezen mensen misschien het vertrouwen in u.

Bedenk mogelijke tegenslagen

Bedenk van tevoren welke tegenslagen er binnen uw project eventueel kunnen optreden en bedenk vervolgens hoe u daarop kunt reageren. Kijk bij het opzetten van een project of het daadwerkelijk haalbaar is. Denk aan corruptie, sociale onrust, problemen met autoriteiten, betalen van belasting over goederen die u wilt invoeren, weersomstandigheden etc.

Feeling & respect met het land en de lokale bevolking

Vaak bent u al een tijdje weg uit uw land van herkomst. Bedenk dat de zaken in de loop van de tijd veranderen. U trouwens ook. De kans is groot dat u een beetje de 'feeling' met het gebied bent kwijt raakt, ook al gaat u er misschien elk jaar op vakantie. Probeer goed te kijken voor wie u een project opzet en of er daadwerkelijk behoefte aan is. Tevens moet u er rekening mee houden dat u soms door de lokale bevolking als een rijke buitenstaander. Probeer bescheiden te blijven en benader iedereen met respect.

Het versturen van tweedehands spullen

Vaak worden in Nederland inzamelingsacties gehouden voor tweedehands kleding en andere spullen. Vaak is dit goed bedoeld, maar de verzamelwoede kan ook nadelige gevolgen hebben. Zo kan het zijn dat uw tweedehands kleren er voor zorgen dat de lokale naaisters geen zaken meer doen of lokale winkeltjes geen klanten meer hebben, omdat ze nu immers gratis spullen uit Nederland krijgen. Vaak is het ook ontzettend duur om spullen te vershippen. Het is eigenlijk beter om dat geld te stoppen in het stimuleren van lokale bedrijfsactiviteiten.

Subsidie- en ondersteuningsloketten bij het maken van Projectvoorstellen en subsidieaanvragen

Deze lijst van subsidie -en ondersteuningsloketten is niet uitputtend. Kijkt u voor subsidies ook eens in de Fondsen Almanak (ISBN 9068826689, Elsevier) het Fondsenboek (ISBN 9057302810, Walburg Pers) of de Goeden Doelen Gids (ISBN 9789075458176). Op internet zijn ook veel fondsen te vinden. Naast de reguliere fondsen zijn er ook bedrijven te vinden die hun steentje willen bijdragen aan ontwikkelingsprojecten. Soms doen ze dit in de vorm van geld maar ook in de vorm van goederen. Grote ondernemingen hebben hier vaak een apart fonds voor opgericht. Hierover is op internet vaak wel het een en ander te vinden. Kleine tot middelgrote ondernemingen geven meestal niet expliciet aan dat ze goede doelen willen ondersteunen. Dit wel echter niet zeggen dat ze daar niet open voor staan. Benader ze met een goed plan en u zult zien dat het soms gemakkelijker gaat dan u ooit had gedacht.

Technische ondersteuning bij het maken van projectvoorstellen en subsidieaanvragen

LINKIS LOKETTEN

Linkis is een samenwerkingsverband van Cordaid, ICCO, Novib, Hivos, Plan Nederland, de NCDO en COS Nederland. Iedere financierende organisatie die deelneemt aan Linkis hanteert eigen criteria bij het beoordelen van aanvragen voor subsidie. Sommige organisaties zijn niet in alle landen actief en anderen financieren weer bepaalde activiteiten wel of juist niet. Projecten die door één van de Linkis-organisaties worden gefinancierd, komen niet in aanmerking voor subsidies van één van de andere aangesloten organisaties. De COSsen kunnen u helpen een keuze te maken uit één van de organisaties en geven u advies en begeleiding bij het formuleren van projectvoorstellen. www.linkis.nl

COS, CENTRUM VOOR INTERNATIONALE SAMENWERKING

Het COS is een regionaal kennis- en expertisecentrum op het gebied van ontwikkelingsvraagstukken en internationale samenwerking. Zij geeft voorlichting en informatie aan burgers, particuliere initiatieven, steden- en vriendschapsbanden, maatschappelijke organisaties, scholen, instellingen, ambtenaren en bedrijven.

Via de website: www.cosnederland.nl kunt u kijken welke COS er bij u in de buurt zit.

STICHTING MONDIALE SAMENLEVING (SMS)

SMS is een organisatie van en voor vluchtelingen in Nederland. SMS wil bijdragen aan de integratie en participatie van vluchtelingen in alle geledingen van de Nederlandse samenleving. SMS organiseert trainingen en conferenties en beheert daarnaast een helpdesk. Bij de helpdesk kunt u terecht met vragen over organisatie-opbouw, het maken van projectvoorstellen, fondsenwerving, netwerken en het organiseren van activiteiten. www.sms-vluchtelingen.nl

STICHTING INTENT

Veel migranten willen vanuit Nederland een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van hun land van herkomst door over de grens heen te ondernemen. IntEnt ondersteunt deze ondernemers door middel van voorlichting, training, advisering en bemiddeling. Ook verstrekt IntEnt in sommige gevallen aanvullende garanties. Dit geldt niet voor al hun programmalanden. www.ondernemenoverdegrens.nl



Financiële ondersteuning

CORDAID

Cordaid is een ontwikkelingsorganisatie met een katholieke traditie. Cordaid ondersteunt mensen in ontwikkelingslanden en hun organisaties ongeacht hun leeftijd, sekse, geartheid, afkomst, geloof of politieke overtuiging. Met het Particulier Initiatief Fonds financiert Cordaid kleinschalige projectinitiatieven in ontwikkelingslanden en biedt zo nodig gevraagde expertise. Cordaid steunt met Projecten Nederland Internationaal migrantengroepen als het Selam Netwerk (moslims), Seva Network Foundation (Hindoe) en de Vereniging AfrikaNetwerk in hun activiteiten. De aanvragers dienen actief te participeren binnen één van deze netwerken. Zij moeten bereid zijn om door middel van training en begeleiding te werken aan de eigen capaciteitsversterking. Verder wordt er van hun verwacht dat zij hun ervaringen en deskundigheid met andere lidorganisaties uit te wisselen. www.cordaid.nl

DIVERSE NETWERKEN

Voor meer informatie over het Seva Network: www.sevanetwork.net
Voor meer informatie over het Selam Netwerk: www.selamnetwerk.nl
Voor meer informatie over het AfrikaNetwerk: www.afrikanetwerk.org

ICCO, INTERKERKELIJKE ORGANISATIE VOOR ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

ICCO financiert in ontwikkelingslanden, projecten die mensen helpen een bestaan op te bouwen. Speerpunten van ICCO zijn o.a. duurzaam land- en bosgebruik, plattelandsontwikkeling, watermanagement, inkomenswerving, kredietverstrekking, bevordering van handel en economie, aids preventie en de positie van vrouwen. Door middel van het Deelgenotenfonds steunt ICCO ontwikkelingsinitiatieven van particulieren. Het initiatief moet aansluiten bij het beleid en landenkeuze van ICCO. www.icco.nl



HIVOS, HUMANISTISCH INSTITUUT VOOR ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

De belangrijkste activiteit van Hivos bestaat uit het verschaffen van financiële en politieke ondersteuning aan lokale particuliere organisaties. Beleidsthema's van Hivos zijn duurzame economische ontwikkeling, mensenrechten, hiv/aids, kunst&cultuur, de positie van vrouwen en de rol van ICT bij ontwikkeling. Hivos heeft in totaal vier verschillende fondsen voor samenwerking met Nederlandse organisaties en individuen. Het Hivos Diversiteitsfonds is (primair) bedoeld voor initiatieven van migranten en vluchtelingen organisaties in Nederland. In eerste instantie komen voor dit fonds alleen projecten in aanmerking die aansluiten bij de beleidsthema's van Hivos. Het Hivos Particulier Initiatief Fonds is specifiek bedoeld om ondersteuning te bieden aan kleinschalige particuliere initiatieven of activiteiten in Nederland ten behoeve van projecten in ontwikkelingslanden die draagvlak creëren voor ontwikkelingssamenwerking in Nederland. www.hivos.nl

NOVIB, NEDERLANDSE ORGANISATIE VOOR ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

Het doel van Novib is het verlenen van steun aan partnerorganisaties in ontwikkelingslanden. Novib besteedt extra aandacht aan de positie van vrouwen, het milieu en mensenrechten. Aanvragen die worden ingediend moeten de armsten helpen, passen binnen bestaande sociaal-culturele structuren en gericht zijn op onafhankelijkheid van de doelgroep. www.novib.nl



PLAN NEDERLAND

Plan is een wereldwijde, humanitaire, kindgerichte ontwikkelingsorganisatie en stelt zich ten doel de levenssituatie van kansarme kinderen, hun families en hun levensgemeenschappen te verbeteren. Belangrijke thema's voor Plan zijn gezondheidszorg, onderwijs, leefomgeving, inkomensverbetering en wereldwijde communicatie. Plan Nederland ondersteunt projecten die kindgericht zijn en inhoudelijk aansluiten bij de thema's van Plan.

www.plannederland.nl

NCDO, NATIONALE COMMISSIE VOOR INTERNATIONALE SAMENWERKING EN DUURZAME ONTWIKKELING

De diverse financieringsprogramma's die de NCDO uitvoert, hebben als gemeenschappelijk doel de betrokkenheid van de Nederlandse bevolking bij ontwikkelingssamenwerking te vergroten, meningsvorming te stimuleren en mensen te betrekken bij nieuwe ontwikkelingen en initiatieven. NCDO heeft vier verschillende subsidieregelingen waar uw project mogelijk voor in aanmerking komt. Kijk op de website welke regeling het beste aansluit op uw voorstel.

www.ncdo.nl

STICHTING WILDE GANZEN

Wilde Ganzen steunt vanuit oecumenische inspiratie personen en instellingen in ontwikkelingslanden. Wilde Ganzen geeft voornamelijk éénmalige schenkingen aan concrete, kleinschalige projecten die materieel van aard zijn (zoals bijvoorbeeld de renovatie van een school of bouw van een waterput) in ontwikkelingslanden.

www.wildeganzen.nl

STICHTING DOEN

DOEN is een fonds dat zich inzet voor een leefbare wereld. Dit doet ze o.a. door het ondersteunen van initiatieven op gebied van Ontwikkelingssamenwerking en mensenrechten. DOEN ondersteunt geen projecten met een uitgesproken politiek of religieus karakter, projecten in de gezondheidszorg, en bouwactiviteiten. Voor overige criteria kunt u kijken op de website van DOEN.

www.doen.nl

MAMA CASH

Mama Cash is een internationaal, onafhankelijk financieringsfonds voor vrouwen overal ter wereld. Mama Cash verleent nationaal en internationaal subsidies voor innovatieve projecten van vrouwen, reisbeurzen en voor algemene ondersteuning van vrouwengroepen.

www.mamacash.nl

RABOBANK FOUNDATION

Dit gezamenlijke fonds van de coöperatieve Rabobanken richt zich op de positieverbetering van kansarme groepen in de samenleving. De foundation steunt alleen projecten waarbij de lokale bevolking actief betrokken is bij het project en geeft geen ondersteuning aan projecten in de gezondheidszorg en het onderwijs. Kijk voor overige criteria op de website.

www.rabobankfoundation.nl

Nawoord door de Minister voor Ontwikkelingssamenwerking, Mevrouw van Ardenne

Migranten voelen zich vaak betrokken bij de ontwikkeling van hun land van herkomst. Dat blijkt eens te meer uit deze nieuwe brochure van Cordaid en Oikos. Het is de afwisseling van individuele verhalen en praktische tips voor en door migranten die deze brochure aantrekkelijk en bruikbaar maakt. Achter ieder verhaal schuilt een eigen wereld vol indrukken, wijze lessen en onverwachte gebeurtenissen. De brochure biedt naar mijn idee een goede handreiking aan een ieder die overweegt om zelf dan wel samen met anderen een ontwikkelingsproject in het land van herkomst op te zetten. Waar loop je allemaal tegenaan? Met wie werk je samen, met wie niet? Hoe breng je succes dichterbij en wend je onnodige teleurstellingen af? Op deze en andere vragen geeft de brochure nuchtere en praktische antwoorden.

Cordaid en Oikos hechten belang aan de relatie tussen ontwikkeling en migratie. Samen met de Stichting Mondiale Samenleving hebben beide organisaties een reeks van initiatieven op hun naam staan. Of het nu om een ideeënwedstrijd voor migranten gaat om de situatie in het land van herkomst te verbeteren, of een brochure zoals deze: Cordaid en Oikos zetten zich ervoor in. Ik juich dit soort initiatieven uit de samenleving van harte toe. Een ander initiatief dat mijn interesse heeft, is de oprichting van een platform voor migranten en ontwikkelingsorganisaties. Cordaid en Oikos zien dit toekomstige platform als een netwerk voor migranten en hun organisaties en ontwikkelingsorganisaties. Het potentieel voor ontwikkelingssamenwerking onder migranten in Nederland is groot en naar ook ik vermoed nog onderbenut. Ontwikkelingsorganisaties en de overheid moeten actief op zoek blijven naar kennis en betrokkenheid bij migranten op het gebied van ontwikkelingsamenwerking. Daartoe biedt het huidige overheidsbeleid van ontwikkeling en migratie een goed kader. Ik zal ook de komende tijd met migranten blijven praten en samenwerken om van hun ideeën en ervaringen te profiteren. Juist omdat migranten dikwijls in twee werelden staan, kunnen zij tussen beide werelden een brug slaan. De suggesties uit deze brochure, of zoals de auteurs dat noemen, de "tips en tricks", komen daarbij goed van pas.



Minister Agnes van Ardenne

Over Oikos en Cordaid

Het project migranten en ontwikkelingssamenwerking

Sinds 2003 werken Cordaid en Oikos samen aan het project Migranten en Ontwikkelingssamenwerking. Binnen dit project proberen zij de bijdrage van migranten aan ontwikkelingssamenwerking zichtbaar te maken, te steunen en tot zijn recht te laten komen. De activiteiten lopen uiteen. Samen met migranten worden er bijvoorbeeld expertmeetings georganiseerd waarbij iedere keer een relevant thema centraal staat. Het afgelopen jaar waren dit “de remittances”, “partnerships” en “de rol van migranten in ontwikkelingssamenwerking”. Het belangrijkste doel van deze meetings is dat er kennis en ervaringen met elkaar worden gedeeld. Verder organiseren Cordaid en Oikos samen met Stichting Mondiale Samenleving (SMS) de ideeënwedstrijd. Deze wedstrijd geeft migranten de kans om een idee in te dienen dat meehelpt aan de verbetering van de situatie in het land van herkomst en tevens bijdraagt aan de positieverbetering van de migrant hier. De drie beste ideeën kunnen hierbij een geldbedrag winnen ter ondersteuning van hun project.

Het nieuwste initiatief binnen dit project is de oprichting van een kennisplatform voor Migranten & Ontwikkelingssamenwerking. Dit platform zal in de toekomst gaan functioneren als een netwerk voor migranten, migranten- en ontwikkelingsorganisaties. Er is bij al deze partijen veel kennis en ervaring aanwezig. En op deze manier stellen Cordaid en Oikos deze verschillende partijen in staat deze informatie met elkaar te delen en de samenwerking tussen deze partijen te verbeteren.

STICHTING OIKOS

Postbus 19170

3501 DD Utrecht

T (030) 236 15 00

F (030) 236 49 03

oikos@stichtingoikos.nl

www.stichtingoikos.nl

CORDAID

Postbus 16440

2500 BK Den Haag

T (070) 313 63 00

F (070) 313 63 01

cordaid@cordaid.nl

www.cordaid.com

“Als jonge jongen dacht ik al wel eens: als ik later geld heb of minister ben, ga ik ervoor zorgen dat het hier beter wordt.” Dit zijn de woorden van Mohamed Sghir, één van de geïnterviewden uit de brochure. Het gevoel van ‘To make a difference’ zat er bij Mohammed al op jonge leeftijd in. Dit geldt voor meer migranten. Maar de stap om ook echt actie te ondernemen, is soms iets lastiger. Waar te beginnen, hoe het geld bijeen te krijgen om te starten en hoe zal het project ook in de toekomst blijven draaien? Met deze brochure proberen wij een antwoord op dit soort vragen te geven en bieden wij u een handvat om zelf een succesvol project op te starten. Dit doen wij onder andere door middel van interviews en tips & tricks van migranten die u zijn voorgegaan. Er zijn nog vele wijze lessen die de ‘experts’ u kunnen geven. Deze tips staan allemaal in deze brochure ‘To make a difference’ die door Cordaid en Oikos tot stand is gebracht.



Memisa-Mensen in Nood-Vastenactie

