Besuchsprotokoll Berufsschule (V.T.C.) Kilema/Tansania April 2019

Ort: Kilema, Tansania
Datum: 27. bis 29. April 2019

Teilnehmer von Tansania:
Projektteam mit Pater Aidan Msafiri, Henry Natai, Mary Mchaki, Sr. Cecilia, usw...

Teilnehmer aus Österreich:

Walter Koch / Chairman der P.A.P.A.-Bridge und Heinz Sackl

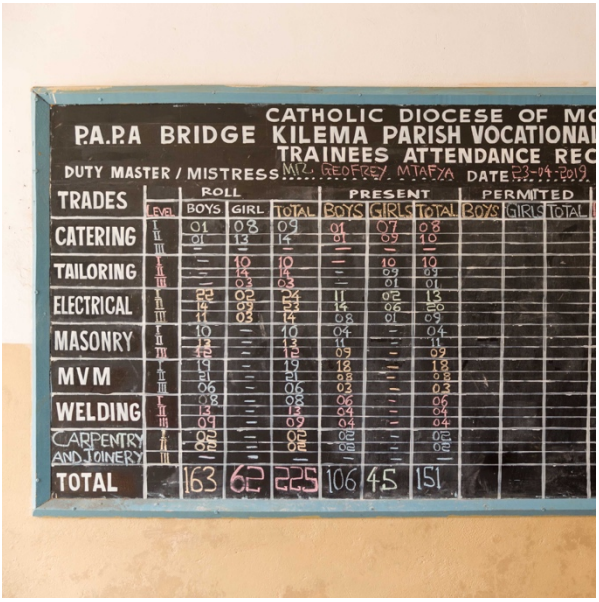
Kurzzusammenfassung

In Kürze auf den Punkt gebracht, können wir über viele sehr gute Fortschritte berichten, welche ebenso mit großen Herausforderungen gekoppelt sind. Zusätzlich dürfen wir mitteilen, dass Direktor Joel leider nach seiner Probezeit im März ausgeschieden ist. Damit haben wir seit 1.April nochmals einen neuen Direktor namens Henry Natai bekommen. Erfreulich ist, dass er wirklich ein High Performer ist, mit dem das Projekt nun eine positive und professionelle Dynamik bekommt.

Der Besuch im Dorf

Wie immer, wurden wir sehr herzlich von den Leuten im Dorf willkommen geheißen. In diesen drei Tagen konnten wir uns einen sehr guten Überblick über unsere Investitionen, die wir vor einen halben Jahr getätigt haben, verschaffen. Der Höhepunkt war natürlich das traditionelle Boardmeeting, in dem alle Weichenstellungen und Lernschleifen besprochen wurden. Schön war zu sehen, dass mehrere Vertreter aus dem Dorf, aus der Diözese, vom Lehrkörper und von unserer Organisation kooperativ an den besten Lösungen gearbeitet haben.

Der laufende Schulbetrieb



Wie aus dem Foto ersichtlich ist, konnte die Schülerzahl auf 225 gesteigert werden! Das ist prinzipiell gut. Die Pläne unseres neuen Direktors sind sogar noch ambitionierter, denn er möchte bis Ende 2019 bis zu 400 Schüler aufgenommen haben. Dies macht natürlich nur Sinn, wenn auch die Ausbildungsqualität steigt. Und genau in diesem Punkt hatten wir unsere Schwachstelle; bei Erstellung des letzten Berichtes waren die Ergebnisse der Jahresprüfung für 2018 noch nicht klar. Leider müssen wir berichten, dass diese nicht gut ausgefallen sind. Damit gilt es nun, mit dem neuen Direktor, einen klaren Kurswechsel beim Lehrkörper, den Prozessen und Inhalten einzuleiten und dann konsequent umzusetzen.

Personal und Lehrinhalte

Wie schon angedeutet, war dies unsere Schwachstelle. Erfreulich ist, dass wir nun wirklich zwei A-Player im Führungsteam haben: Den neuen Direktor Henry Natai und seine Stellvertreterin Mary Mchaki, die auch das Business Development Center leitet. Zusätzlich werden diese beiden noch von unserer Finanzchefin Sr. Cecilia unterstützt. Erstmals in der Geschichte unseres Projektes haben wir den Eindruck, dass wir jetzt ein Führungsteam installiert haben, dass unsere Ansprüche mit uns teilt, und ambitioniert umsetzen möchte. Unser neuer Direktor hat in Dar es Salam seinen Universitätsabschluss absolviert und die letzten Jahre in einer Berufsschule als Vizedirektor gearbeitet. Er bringt damit viel praktische Erfahrung mit. Und Mary Mchaki hat mit unglaublich viel Fleiß und Engagement seit dem letzten Besuch für Konstanz und Stabilität gesorgt und speziell das BDC hervorragend weiterentwickelt. Unser Direktor möchte nun einen radikalen Kulturwandel im Lehrkörper einleiten, sowie talentierte Lehrer nachschulen, und neue professionelle Lehrer dazu holen, um bis spätestens zur nächsten VETA Prüfung im November 2019 deutlich bessere Ergebnisse mit den Schülern zu erzielen. Er hat bereits nach vier Wochen einen umfassenden Maßnahmenkatalog im Boardmeeting präsentiert, den es umzusetzen gilt!

Business Development Center (BDC)

Vorneweg möchten wir ganz besonders unserer neuen Direktorin des BDC, Frau Mary Mchaki ganz herzlich danken, die mit Herzblut und Zielstrebigkeit den nächsten Level für das BDC eingeläutet hat. Wir haben nun quartalsweise genaue Finanzzahlen und Lagerwerte vorliegen, und können damit zielgerichtet an den richtigen Stellen nachschärfen bzw. investieren. Die Budgetplanung für 2019 weist einen Umsatz von EUR 20.000,- und einen Gewinn von EUR 5.000,- für alle BDC Aktivitäten auf. Es haben sich in vielen Bereichen seit November 2018 bereits klare wirtschaftliche Erfolge eingestellt, seitdem Mary hier die einzelnen Aktivitäten enger betreut. Weiters haben wir in einen Pickup-Truck investiert, um einfacher denTransport unserer Güter gewährleisten zu können. Dieser Klein-LKW ist bereits in der Berufsschule angekommen und wird intensiv genutzt. Ein wesentlicher nächster Schritt im Sinne der

Verkaufsbeschleunigung könnte ein eigener Showroom in einem Ballungszentrum sein. Diese Option wurde während des Boardmeetings intensiv diskutiert, aber noch nicht final entschieden.

Die Schlosserei

Hier haben wir seit dem letzten Besuch EUR 10.000,- investiert. Es wurde die Werkstatt-Fläche mit einer Veranda erweitert und im Innenbereich zusätzlich etwas umgebaut. Weiters wurden kleinere Ausrüstungsgegenstände und Materialien angeschafft. Bzgl. Infrastruktur fehlt jetzt noch eine Fräsmaschine, um den Werkzeugpark zu komplettieren. Der nächste Schritt ist nun, einen wirklich hervorragenden Schlosserei-Lehrer mit an Bord zu holen, um die Schüler entsprechend auszubilden und die Produktion zu professionalisieren. Durch das große Netzwerk von Henry Natai erwarten wir uns hier bald einen großen Schritt nach vorne.

Die Bäckerei

Hier läuft alles planmäßig und nachhaltig. Einzig die Gewinnmarge könnte besser sein. Daran arbeiten wir, damit für die hervorragende Arbeit, die geleistet wird, auch besser/fairer verdient wird. Ebenso soll der Aktionsradius im Sinne des Marketing und des Verkaufes deutlich erweitert werden. Wir werden dazu nächstes mal entsprechend berichten.

Die Tischlerei

Im Bereich der Tischlerei gibt es wirklich sehr gute Fortschritte. Nachdem wir genügend Rohmaterial in Form von Holzbrettern gekauft hatten, gibt es nun auch eine größere Vielfalt an produzierten Produkten. Hierzu gehören Schränke, Türen, Betten, Särge (sehr wichtig in Afrika), Sessel, Tische, Kleinmöbel usw.. Ebenso haben wir die Schlagkraft durch einen weiteren guten Berufsschul-Lehrer erhöht, der erst seit kurzem im Team ist. Mit dieser Mannschaft und der vorhandenen Infrastruktur können wir jetzt voll durchstarten. Deshalb werden wir auch nochmals zeitnahe weitere Holz-Bretter im Wert von EUR 1.200,- anschaffen, um das Wachstum zu beschleunigen.

Hühnerfarm

Im Wesentlichen ist die Hühnerfarm eine Erfolgsgeschichte mit guter Ertragskraft. Derzeit haben wir einen Bestand von 1.600 Hühner in unterschiedlichen Altersgruppen. Doch nun gibt es leider eine neue Herausforderung. Seit kurzem wurden seitens der Regierung neue Gesetze erlassen, die eine Fortführung wie bisher (also semi-professionell) nicht mehr zulassen. Damit werden wir einen Schlachthof bauen müssen, der den neuen gesetzlichen Regelungen entspricht und auch die Verpackungs- und Transportbedingungen entsprechend berücksichtigt. Details dazu werden wir in den nächsten Monaten erarbeiten und zu Entscheidungen führen.

Ziegelproduktion

Erfreulicherweise können wir berichten, dass durch die letzte Investition von rd. EUR 3.000,- in Sand und Zement, ein nachhaltiges Momentum aufgebaut werden konnte. Seit dem letzten Besuch wurden 3.000 Ziegel verkauft. Speziell Mary Mchaki ist es zu verdanken, dass wir jetzt eine laufende Produktion haben und diese nun hoch-skalieren können. Dazu wollen wir in eine professionelle 4-fach Ziegel-

Produktions-Maschine investieren. Diese wird EUR 6.200,- kosten und kann deutlich schneller produzieren. Ebenso soll die Qualität der Ziegel dadurch deutlich steigen, da diese Maschine die Ziegel viel besser verdichtet. Somit soll die Ziegelproduktion rasch zu einem sehr starken Business-Zweig werden.

Photovoltaik / Solar Technology

Dieser Bereich entwickelt sich langsamer als erwartet, wobei immerhin im ersten Quartal 2019 bereits 13 Solar-Kits verkauft wurden. Dies entspricht der selben Stückzahl, die im gesamten Jahr 2018 verkauft wurde. Doch nun wollen wir die Verkaufszahlen bis zum Jahr 2020 verzehnfachen. Dies soll über gezieltes Marketing, einen Showroom und ein Provisionsmodell für das Solar-Team erreichet werden. Dazu werden der neue Direktor Henry Natai, Mary Mchaki und der Teamleiter des Solarteams, Philip Msoma, die nächsten Schritte definieren.

Der Verkaufsladen / Großhandel

Dieser Schul-Shop läuft bestens und konstant. Somit stellt sich die Frage, wie wir uns hier weiterentwickeln können? Die Conclusio ist, dass der nächste logische Schritt in Richtung Großhandel (Wholesale) geht. Derzeit ist der Plan, in einen 70m2 großen Wholesale Verkaufsladen, der rd. EUR 15.000,- kostet, zu investieren, um für die vielen kleinen Detail-Läden im Dorf die notwendigen Verkaufs-Artikel zur Verfügung zu stellen. Davon sollen zusätzlich auch die Bäckerei und die diversen Workshops im BDC profitieren, die dann auch billiger einkaufen können. Offen ist noch, wo die beste Platzierung für diesen Laden in Kilema ist.

Weitere Business Möglichkeiten

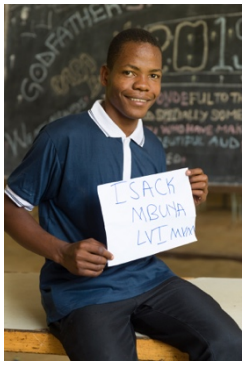
Es wurde entschieden, auch die Schneiderei als produzierende Einheit in das BDC aufzunehmen. Dazu sollen im großen Stil Uniformen für Schulkinder außerhalb des Dorfes genäht werden. Weiters wurde wieder einmal das Thema Wasserproduktion in Flaschen intensiv diskutiert. Dies könnte ein mächtiges Zukunftsprojekt werden, welches aber auch einen sehr hohen Grad an Komplexität mit sich bringen würde. Wir werden darüber nach dem nächsten Besuch berichten.

Das Alumni Programm

Wie schon das letzte mal angedeutet, haben wir jetzt im Boardmeeting beschlossen, dass erstmalig zur Graduierungsfeier im November 2019 der PAPA-Bridge-VTC-Alumni-Award an ehemalige Schüler verliehen wird. Dazu sollen die früheren Absolventen der Berufsschule ihre Erfolgsgeschichten einsenden. Die besten drei Stories sollen prämiert werden und einen tollen Preis bekommen. Ebenso ist dann geplant, die interessantesten Geschichten auch auf unserer Homepage zu veröffentlichen, um die positiven Auswirkungen unseres Projektes in der Region transparent zu machen.

Das Patenschafts Programm

Unser Patenschaftsprogramm läuft sehr erfolgreich dank der intensiven Zusammenarbeit von Claudia Schanes in Österreich und Mary Mchaki in Tansania. Wir sind allen Spendern von Herzen dankbar, dass sie diesen ärmsten Kindern die Möglichkeit geben, eine Ausbildung zu machen, um damit aus der Armutsfalle zu entfliehen. Aktuell gibt es 68 direkte Patenschaften zu je EUR 30,- monatlich. Zusätzlich haben wir nun das sogenannte Pool-Sponsorship Programm eingeführt, bei welchem die Unterstützer und Spender monatlich einen Betrag von EUR 25,- in einen Spendentopf einzahlen. Aus diesem Topf wird dann mehreren Schülern geholfen, deren Familien sich nicht das gesamte Schulgeld leisten können.



Nächste Schritte

- Im Juli 2019 wird Pfarrer Josef Windisch wieder mit einer Gruppe aus Österreich nach Tansania reisen.
- Im November 2019 ist die nächste Projektreise geplant.

An dieser Stelle nochmals ein herzliches DANKE an alle Spender!

Liebe Grüße und Gottes Segen,

Walter Koch – Chairman
Pater Aidan – Tansania
und der Vorstand der P.A.P.A.-Bridge