

Ideas at Work (IaW) – Overzicht 2008



Hoogtepunten

- 657 water pompen verkocht, 20% meer dan 2007
- Fabriek technisch volledig in Cambodjaanse handen
- 2^{de} Contract met Impulsis Nederland
- 3^{de} Fabriek Open-Dag: 19 Augustus 2008 in Phnom Penh
- Eerste pomp en designs verkocht aan Vietnam en Noord Korea.

Kernpunten IaW

Intermediair zijn ter verbetering van de levensomstandigheden in Cambodja. Daarbij wordt gewerkt aan de vergroting van de Cambodjaanse capaciteit zodat minder afhankelijkheid van buitenlandse hulp verkregen wordt.

IaW tracht dit te verwezenlijken door:

- *directe samenwerking ter plaatste met Cambodjanen, organisaties en bedrijven.*
- *begeleiding van groepen en/of individuen met ideeën gericht op de groei van Cambodja en de realisatie daarvan.*
- *doorgeefluik te zijn van Nederlandse/ Europese directe financiële steun aan Cambodjaanse projecten.*

Fabriek

Voor 2008 lag de focus op het verbeteren van het productie proces en de werkplaats over te dragen aan de Cambodjaanse medewerkers. In december waren we zover dat onze Engelse Technische Advisor Vince Whitehead zich na 2,5 jaar kon terugtrekken en Mr Eng San, de werkplaats supervisor, het roer overnam. Hij heeft 7 medewerkers die samen gemiddeld 80 pompen per maand produceren (van vorig jaar 47 per maand).



San



In april kregen we een PUM expert, Ad de Beer, op bezoek die verbeteringen in het productie proces voorstelde. Hiermee zag het personeel dat de productie eenvoudig naar 70 ROVAI pompen per maand kon groeien.

Onvoorziene omstandigheden:

In mei werd op de deur geklopt met de mededeling dat de weg voor de fabriek verbreed moest worden, en wel per direct. Met als gevolg dat we 4 meter fabrieksruiimte en 2,5 meter parkeer ruimte moesten inleveren.



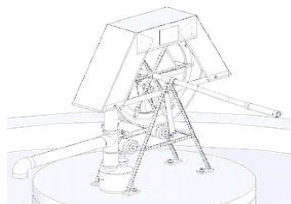
Mei 2008

Anderhalf uur later werd met grof geschud de muren weggetrokken.

Veel zijn we nog niet opgeschoten want de weg ligt nog steeds open voor, dit keer, riolerings buizen maar we zijn wel 60m² oppervalkte kwijt.



December 2008





Door de uitstekende kwaliteit van huidige ROVAI pomp kunnen wel 20 families 1 pomp gebruiken maar is ze ook relatief duur (US\$130). Daardoor zijn we bezig met het ontwerpen van een goedkopere versie, de Family Rovai Pump (FP) voor 1-3 families.



Deze pomp pompt nog steeds even eenvoudig 40 liter per minuut op maar door gebruik van andere materialen en een aangepast productieproces kan de verkoopprijs hopelijk 30-40% dalen. De testfase van deze pomp loopt nog.

Onze fabrieks en verkooppersoneel vindt de FP een aantrekkelijke pomp, wat erg belangrijk is voor Cambodjanen. De koper wil niet een armoedig uitziende pomp die uitstraalt

voor arme mensen te zijn ontwikkeld. Ze willen een technologie en een uiterlijk wat bij hun past en waar ze trots op kunnen zijn en wat ook nog eens hun leven vereenvoudigt.

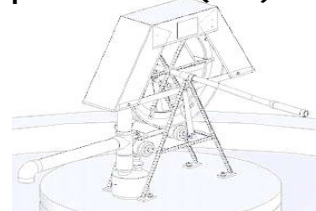


Open dag foto: 11 van de 13 IaW-ers

ស្តង់ដារ of ROVAI nieuws

In 2008 is er een rapport uitgekomen (RDI-2008) dat bevestigt dat 90% vermindering van bacteria in ondiepe putten (tot 10meter) is geconstateerd wanneer een ROVAI pomp geplaatst is. Dit betekent in ieder geval een enorme verlaging van het aantal diarree gevallen binnen een familie die dit water gebruikt. Daardoor worden minder werk- en schooldagen gemist en is men meer productief. Drinkwater kwaliteit wordt het alleen verkregen als er een waterfilter de laatste 10% bacteria eruit haalt.

In februari 2008 is een klanttevredenheids onderzoek gedaan dat laat zien dat 100% van de klanten tevreden is met de pomp maar ook dat onze verkoper in Kandal (RDI) zich niet los kan



maken van het product. Alle geïnterviewde mensen beantwoordden namelijk dat bij problemen RDI gebeld zou worden en niet, zoals gehoopt, dat de eigenaar zelf de benodigde producten (meestal het touw) zou kopen op de lokale markt en zelf vervangen. Meer aandacht aan het doen van onderhoud is belangrijk.

Het Distributiekanaal

Na een jaar werken om infrastructuur te vinden die werkt zijn we vooral wijzer geworden hoe het niet moet. Onze "Tupperware" aanpak wordt gehinderd door de hoge prijs van de ROVAI pomp en ongeloof dat een pomp per micro credit gekocht kan worden. Mogelijk is de nieuwe Family Rovai Pump een antwoord voor 2009.

In 2008 zijn:

- 617 pompen verkocht aan constructie bedrijven die werken voor organisaties als PLAN internationaal, Rode Kruis, World Vision, LWF, EU/ECOSORN. De ROVAI-pomp is nu te vinden in 12 provincies in Cambodja.
- Een grotere variëteit aan kopers hebben de pomp gekocht dan in 2007, wat betekent dat we bekender worden.
- 40 pompen (7%) zijn rechtstreeks aan de mensen verkocht in provincie Kampong Chhnang waar we het distributie kanaal uitproberen.
- In 90% van de dorpen met een demonstratie pomp wordt de demo pomp verkocht voor de demo periode verstreken is.
- 2 pompen verkocht aan Noord Korea (via UNICEF) en 3 pompen aan Vietnam (SNV).



Sinds de start van de fabriek in 2006 zijn er in Cambodja totaal 1229 pompen geplaatst voor ongeveer 35,000 mensen.

ROVAI en Micro Krediet

Het blijft een uitdaging om producten als waterpompen en waterfilters direct aan de dorpelingen met weinig geld te verkopen. De interesse is er zeker wel maar het "kat uit de boom" kijken is een bekend fenomeen. In 2008 bleek dat onze micro krediet partner PRASAC, net als alle andere MFIs, niet ingesteld is op het afhandelen van krediet-aanvragen voor pompen. Met als gevolg dat er in 2008 geen enkele pomp op die manier verkocht is en er naarstig gewerkt is aan training voor de PRASAC medewerkers.

Het is nog een onbekend systeem om huishoudelijke apparatuur met een lening aan te schaffen en als de PRASAC's Krediet Officer dat zelf niet promoot zal de dorpeling er niet om vragen.



Daarom is met gezamenlijk krachten een folder ontwikkeld die beiden producten aan elkaar linkt.

Relaties opbouw en onderhoud

De meeste prive supporters van het eerste uur hebben hun uitgeleende bijdrage/gift opnieuw toegezegd voor ons werk in 2008/9. Dat maakt het mogelijk wederom een samenwerking aan te gaan met het Nederlandse Impulsis. Zij werden bereid gevonden voor de 2^{de} keer de donaties van 2008 te verdubbelen en ons daarmee te steunen tot eind 2009 om onderzoek te blijven doen naar distributie kanalen.

IaW is erop gebrand geen langdurige donor afhankelijkheid te creëren en werkt er hard aan de fabriek zelfstandig en, uiteindelijk natuurlijk, winstgevend te krijgen.

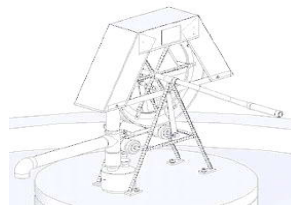
In 2008 en de voorgaande jaren waren we erg blij met de onderstaande supporters.



NCRV TV heeft in januari 2008 een programma opgenomen over de ROVAI water pomp en ons werk dat in mei werd uitgezonden onder de naam "Blauw Goud".



In December hebben we een LokaalMondiaal filmmaker André van der Stouwe op bezoek gekregen. In deze productie wordt onze distributie kanaalmanager Huy Dara voor enkele dagen gevolgd voor een portret. Wanneer dit uitgezonden gaat worden is nog niet duidelijk.



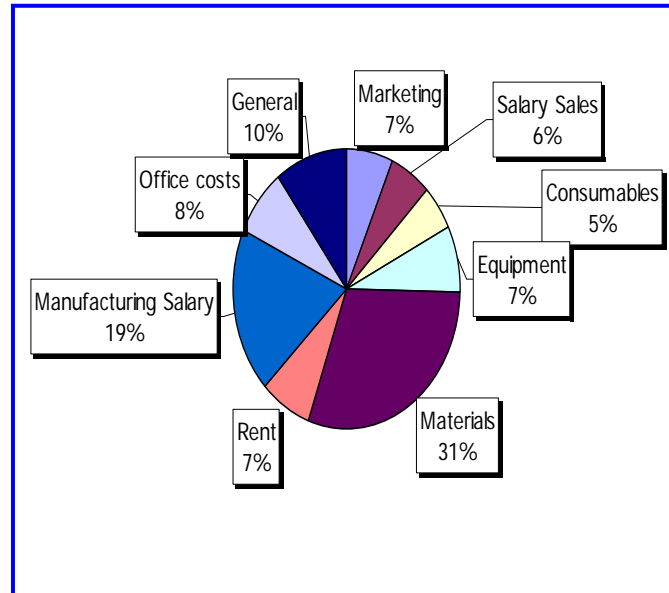
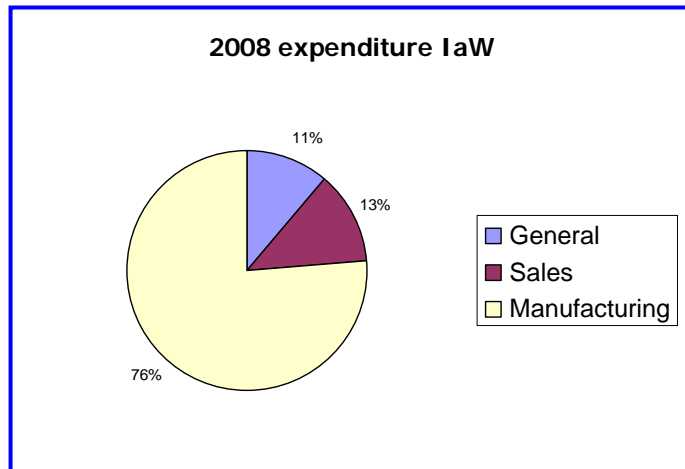


Financieën

Totaal inkomsten: US\$ 157.629

waarvan \$ 71.171 verkoop van de ROVAI pomp

Totaal uitgave: US\$ 142.708



General	US\$ 15,395
Sales	US\$ 21,525
Manufacturing	US\$ 105,788
totaal uitgave	US\$ 142,708

Natuurlijk blijft de grootste kostenpost het voor-produceren van de ROVAI pomp maar in 2008 is er ruim 40% meer eigen inkomen verkregen door verkoop. Als dezelfde trend in 2009 doorzet komt het break-even point heel dichtbij.



Aangepaste website

www.ideas-at-work.org heeft een nieuw gezicht en alle Engelstalige pagina's zijn verbeterd en ge-update in december 2008.

Daarnaast:

- publicaties van ons
 - o klanttevredenheid-onderzoek
 - o laboratorium onderzoek (dat 90% bacterie-reductie registreerde met ROVAI pomp gebruik)
- ROVAI pomp onderhouds handboek
- ROVAI installatie handboek
 - o (in het Engels en Khmer).



Ideas at Work

LIJSTER 1, 1713 SH
OBDAM, NEDERLAND

#5, STREET 21
PHNOM PENH, CAMBODIA

INFO@IDEAS-AT-WORK.ORG
WWW.IDEAS-AT-WORK.ORG