



# Ideas at Work (IaW) – Overzicht 2009

## Hoogtepunten

- **864** waterpompen verkocht, (32% meer dan in 2008)
- **Distributiekanaal in Kampong Chhnang trekt aan; 68% meer directe verkopen**
- **In totaal nu 2093 waterpompen geïnstalleerd in 15 provincies in Cambodja.**

Pompen		
Totaal 2007 ROVAI pomp	547	
Totaal 2008 ROVAI pomp	657	20% stijging tov '07
distr. kanaal 2008:	40	
<b>Total 2009 ROVAI</b>	<b>864</b>	32% stijging tov '08
distr.kanaal 2009:	67	68% stijging tov '08
community Rovai pomp	19	
familie Rovai pomp	48	

Totaal aantal geplaatste pompen periode 2006-2009 **2093 pompen**

Deze pomp heeft dezelfde kwaliteiten als de gewone Rovai pomp maar is geschikt voor gebruik door maximaal 3 families ipv 20 families. In Kampong Chhnang zien we de interesse sterk groeien.

PUM expert Ad de Beer heeft ons wederom in juni bezocht. Hij was positief verrast over de voortgang t.o.v. zijn vorige bezoek (begin 2008). Zijn adviezen zijn goed opgevolgd en de productiesnelheid is opgelopen tot 80-90 pompen per maand.

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

## Fabriek



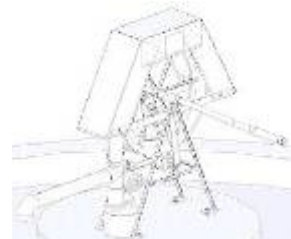
2009 is een speciaal jaar geweest, ons eerste jaar waarin de productie unit volledig onder Cambodjaanse vlag draaide.

Daarbij werd de nieuwe Family Rovai in productie genomen. Deze iets kleinere en lichtere pomp is daar door ook goedkoper aan te bieden en wordt voor US\$85 geïnstalleerd.

## ស្ថិតិវិភាគ of ROVAI nieuws

In April 2009 is wederom een klant-tevredenheids onderzoek gedaan. Tot onze vreugde laat de uitkomst wederom zien dat 100% van de klanten tevreden is met de pomp, ook na 3 jaar gebruik.

Tijdens het technisch gedeelte van het onderzoek merkte we nauwelijks tot geen slijtage van de pistons maar wel een iets lagere liter opbrengst per minuut. De huidige 30 liter per minuut (ipv 40) wordt door de gebruikers als prima bestempeld.





## Het Distributiekanaal

Na twee jaar werken om de juiste infrastructuur te vinden om waterpompen direct aan de mensen te verkopen is ons pionierswerk nog niet af. We zien wel dat onze inspanningen resultaat hebben maar nog niet zoveel dat het kanaal levensvatbaar zou zijn zonder donorsupport. Onze "Tupperware"- aanpak, waarbij we in de dorpen presentaties doen, heeft er nu een 2<sup>de</sup> pomp erbij gekregen, de familie-pomp. Tevens zijn testen met waterfilters en zonne-energie producten gestart.

Deze nieuwe pomp past beter in het uitgavenpatroon van de mensen, doordat de prijs flink lager ligt dan de gewone Rovai pomp.

In 2009 zijn:

- 797 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 15 provincies in Cambodja.
- 67 pompen (8.5%) zijn rechtstreeks aan de mensen verkocht in Kampong Chnnang waar we het distributiekanaal testen.
- In 90% van de 100 dorpen met een demonstratie pomp wordt de demo-pomp verkocht voor de demo-periode verstreken is.

Sinds de start van de fabriek in 2006 zijn er in Cambodja totaal 2093 pompen geplaatst. zodat meer dan 110.000 mensen dagelijks op een gemakkelijke wijze schoon water verkrijgen. Er zijn dorpen waar 50 families 1 pomp gebruiken. Dat hoeft geen bezwaar te zijn zo lang de gebruikers het touw maar regelmatig vervangen.

### ROVAI en Micro Krediet

Het blijft een uitdaging om producten zoals waterpompen en waterfilters direct aan de dorpelingen met weinig geld te verkopen.

Wederom in 2009 bleek dat onze micro krediet partner PRASAC, net als alle andere MFIs, nog steeds niet ingesteld is op het behandelen van krediet-aanvragen voor pompen. Ondanks alle training en begeleiding van IaW werd er in 2009 geen enkele pomp op die manier verkocht is. Toch vernemen wij in dorpen dat mensen wel graag een pomp op afbetaling willen.

De focus van de banken is nog volledig gericht op het verstrekken van leningen voor bedrijfs-activiteiten. Het is nog een relatief onbekende activiteit om huishoudelijke apparatuur met een lening aan te schaffen of te verstrekken.

We overwegen momenteel alternatieven om een doorbraak op het gebied van kredieten te bewerkstelligen.

## Andere producten

Naast de waterpomp zijn we in 2009 actief waterfilters gaan uitproberen.

We promoten al de keramische potfilter. Dit is een goed, maar log waterfilter. Het grote voordeel is dat deze potfilter in Cambodja gemaakt wordt.



In India hebben we de Tulip filter gevonden. Dit is klein (past in je hand), breekt niet en is makkelijk transporteerbaar; dus ook naar het rijstveld.

We hebben 2 zendingen laten komen en de eerste introductie gedaan in Cambodja in 2009.

Ook hebben we naar zonne-energie systemen gekeken, velen getest en meestal waren we teleurgesteld in de kwaliteit. Een positieve uitzondering zijn de apparaten van Tough-Stuff.



De eerste 10 sets zijn ontvangen en de onze techneuten zijn tevreden. Momenteel wordt de verkoop-potentie getest.

Door meerdere producten via het distributiekanaal aan te bieden kunnen we vele gezinnen assisteren met een flinke kwaliteitsverbetering van het leven en tegelijkertijd het distributie kanaal naar een gezonde toekomst begeleiden.





## Werken aan de Toekomst

Doel van IaW-Nederland is om in 2012 IaW-Cambodja volledig Cambodjaans te laten zijn en op eigen benen te staan, zonder noodzaak van donorgeld.



Aan dit doel is vanaf het begin naar toe gewerkt. Onze mensen in Cambodja hebben de juiste instelling waarin sociale en business doelstellingen verenigd worden.

Huy Dara is per 1 december 2009 General Manager van IaW geworden. Dara is al vanaf zomer 2007 in dienst

als Distributiekanaal & Sales Manager en heeft laten zien dat hij meer kan en meer wil.

In een brainstormweekend met het hele team in Ho Chi Minh City is het nieuwe management en de vernieuwde aanpak met enthousiasme begroet. Het is erg motiverend om vanuit het eigen team de capaciteit te zien toenemen en verantwoordelijkheid en business te zien groeien.

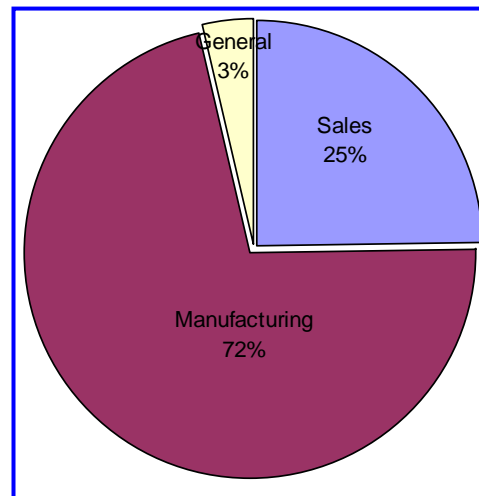


## Financiën

Totaal inkomsten: US\$ 134.731  
waarvan US\$ 83.438 eigen verkoop (17% meer dan in 2008)  
Totaal uitgave: US\$ 135.073

Verkopen	US\$ 33.289
Productie	US\$ 97.082
Algemeen	US\$ 4.781
<b>totaal uitgaven</b>	<b>US\$ 135.073</b>

Natuurlijk blijven de grootste kostenposten, naast het opzetten van het distributie kanaal, het voor-producen van de ROVAI pomp cq. aanschaf van andere producten.

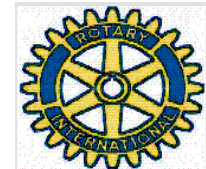


In 2009 realiseerden we 17% meer eigen fabrieksinkomen door een stijging in verkoop. Als deze trend in 2010 doorzet komt het break-even point voor de fabriek heel dichtbij.

Het verkoopkanaal daarentegen staat pas op 25% van het break-evenpunt en heeft nog flink wat donorgeld willen we het doel om in 2012 zelfstandig te zijn gaan halen.

Economische crisis heeft nog geen effect gehad op IaW maar we zijn wel angstig voor 2010. Als de gemiddelde Cambodjaan minder te besteden heeft zal de aanschaf van één van onze producten uitgesteld worden. Ook is de verwachting dat in 2010 onze NGO partners als Rode Kruis minder geld te besteden hebben.

Het zal een spannend jaar worden. Fijn dat we zoveel privé-donoren hebben die met ons meeleven! Financieelsupport is nog steeds noodzakelijk en heel erg welkom.



# 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