

Goed nieuws! Eind juli kregen wij van het BiD-Network te horen dat zij opheldering wensten over enkele onderwerpen. Bovendien kregen we het verzoek het plan in te dienen volgens het sjabloon dat ze daarvoor beschikbaar hebben.

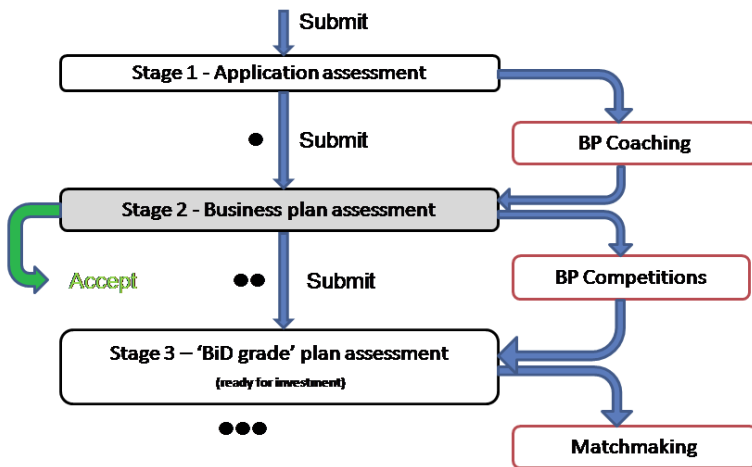
En dus gingen IJSbrand en ik druk aan de slag met de aanpassingen en heb ik een samengevatte versie van het hele plan in het sjabloon van het BiD-Network geschreven. Begin september stond de volledig herziene versie weer online en daarna begon voor ons het lange wachten.

Op 27 oktober kwam echter het verlossende bericht:

Gefeliciteerd, uw bedrijfsplan is geaccepteerd door BiD-Network (gebaseerd op de uitvoerbaarheid van het plan). Om in aanmerking te komen voor de bemiddeling door BiD-Network moet het plan worden aangevuld voor de laatste fase.

Een schematische weergave van de huidige situatie:

Assessment process



We zijn dus bijna in de laatste fase aangekomen: bemiddeling met geïnteresseerde financiers. Er is nog een aantal punten waarop ze meer concrete informatie willen en aspecten die wat meer moeten worden uitgelegd en toegelicht, maar het plan als totaal is uitvoerbaar en daarmee geschikt bevonden voor het zoeken naar serieuze investeerders.

Aanbevelingen van BiD-Network voor verdere verbeteringen:

De relatie tussen Katara Point View en genoemde personen en organisaties is niet altijd duidelijk. Worden ze aandeelhouder, partner of zakelijke relatie? En wat is de positie van KingBerg t.o.v. het project?

Uit uw CV wordt niet duidelijk in hoeverre u ervaring heeft in het zelfstandig ondernemen. Geef aan hoe u met dit eventuele gebrek aan ervaring denkt om te gaan.

De optie om een een banda te kopen is innovatief op de Ugandese markt. Hoe gaat u dit op de markt brengen? Gaat u bijvoorbeeld reisorganisaties in Uganda en elders voor deze mogelijkheid interesseren?

De marktanalyse is wat conceptueel. Geef specifiek aan hoe u klanten gaat werven. Zorg voor overeenkomsten met reisagenten en NGO's om hun interesse in het project aan te tonen. Voeg een overzicht toe waarin u duidelijk maakt wat uw huidige relatie is ten opzichte van potentiële afnemers van het product en geef ook aan in welke mate ze zich aan het project verbinden (contracten, toezeggingen).

In november gaan IJsbrand en ik de antwoorden formuleren op de gestelde vragen. Verder voldoen we zoveel mogelijk aan alle wensen die vanuit het Network zijn geuit.

Wanneer we te horen zullen krijgen of we daadwerkelijk aan investeerders worden voorgesteld, weten we nog niet, maar de realisatie van het plan is weer een stevige stap verder.



Wat is het BiD NETWORK?

BiD staat voor: Business in Development. Het initiatief wordt vanuit Nederland ondersteund door het ministerie van Buitenlandse Zaken, de Nationale Postcodeloterij en organisaties als NCDO en ICCO. NCDO staat voor Nationale Commissie voor Internationale Samenwerking en Duurzame Ontwikkeling. NCDO betreft mensen in Nederland bij internationale samenwerking en ondersteunt hen met informatie, subsidie en adviezen. De millenniumdoelen zijn de leidraad voor alle activiteiten.

ICCO is de interkerkelijke organisatie voor ontwikkelingssamenwerking. Wereldwijd geeft ze financiële steun en advies aan lokale organisaties en netwerken die zich inzetten voor toegang tot basisvoorzieningen, het op gang brengen van duurzame economische ontwikkelingen en het bevorderen van vrede en democratie. Ook verbindt ze ondernemende mensen in Nederland en in ontwikkelingslanden met elkaar.

Er doen een kleine tienduizend (!) projecten aan het Network mee, en inmiddels ook twaalf landen aan de financiering en ondersteuning van aangemelde projecten.

Voor meer informatie kun je kijken op de website van het BiD-Network: www.bidnetwork.org. Als je rechtsboven, in het vakje Search, 'katara point view' tiept, krijg je ons project te zien.

Natuurlijk houden we iedereen op de hoogte van de verdere voortgang van ons project.