



*Des Menschen Herz erdenkt sich seinen Weg;
aber der HERR allein lenkt seinen Schritt. Sprüche 16,9*

Rundbrief Nr. 6 | November 2014

Sven und Doreen Ziegler
Berater für Kleinunternehmer in Nairobi / Kenia

Schritt für Schritt!



Durch Seminare und persönliche Beratung möchten wir Kleinunternehmer in Kenia soweit stärken, dass sie ihre Familien selbstständig ernähren können. Doch wie lange wird es dauern, bis erste Veränderungen sichtbar werden? Von erstaunlich schnellen Schritten in die richtige Richtung und vielen spannenden Ereignissen bei unserem kenianischen Partner RealStars erfahrt Ihr in diesem Rundbrief...



Abigail (7 Monate): Die bisher jüngste Seminarteilnehmerin

Auch der längste Weg...

...beginnt bekanntlich mit dem ersten Schritt. Das hat auch Doreen erfahren, als sie mit einer Gruppe unserer Nairobi-Gemeinde in fünf Tagen den Mount Kenya bestiegen hat. Ganz mit Bergsteigerfieber angesteckt haben wir als Familie gleich darauf den Gipfel des Vulkanes Mount Longonot erklommen – unser Josias vorne weg. Aber auch andere Berge mussten bezwungen werden. Die Teilnehmer der Business Seminare lernen hilfreiche Grundlagen zur Führung ihrer Geschäfte. Ob das

gelernte jedoch in der Praxis umgesetzt wird, ist eine andere Frage...

Gelernte jedoch in der Praxis umgesetzt wird, ist eine andere Frage...

Schritt in die richtige Richtung

Nach den Seminaren werden die Teilnehmer in unregelmäßigen Abständen besucht und bei Bedarf individuell beraten. Bei meinem letzten Treffen mit zwei Geschäftsleuten aus dem Slum Kibera, die vor einem halben Jahr mein Seminar besuchten, war die Freude groß! Beide haben konkrete Schritte in ihren Unternehmen umgesetzt, mit bereits spürbarem Erfolg! Sie führen seitdem konsequent Buch über ihre Ein- und Ausgaben und haben somit einen besseren Überblick über ihre Finanzen. **Martin** betreibt einen kleinen Laden für Haar- und Kosmetikprodukte.

Anhand seiner Aufzeichnungen konnte er feststellen, dass eine bestimmte Produktgruppe den meisten Umsatz macht, eine andere jedoch sehr schlecht läuft. Als Konsequenz räumt er nun die Ladenhüter und konzentriert sich auf die gewinnbringenderen Produkte. **Hosea** ist Zwischenhändler von Tomaten und Zwiebeln. Sein größtes Problem war die Verderblichkeit der Tomaten. Diese musste er manchmal unterm Einkaufspreis verkaufen, bevor sie verdarben. Die Lösung hatte ein Mitteilnehmer während einer „Kollegialen Beratung“: Wenn er die Ware schon unterm Preis verkaufen muss, dann doch nicht an Laufkundschaft, sondern an potentielle Großabnehmer wie Schulen oder Restaurants, um sie langfristig als Kunden zu gewinnen. Die Rechnung ging auf! Hosea hat damit neue Großkunden gewonnen, die nun regelmäßig bei ihm einkaufen, und zwar nicht nur unterm Preis! Ich war erstaunt, dass sich bei den beiden Unternehmern so schnell positive Veränderungen bemerkbar machten!



Dank „Kollegialer Beratung“ Großkunden gewonnen: Hosea

+ ZUM MITBETEN +

Wir danken

... für erste Fortschritte der Seminarteilnehmer
... für die gute Akzeptanz der Seminare

Wir bitten

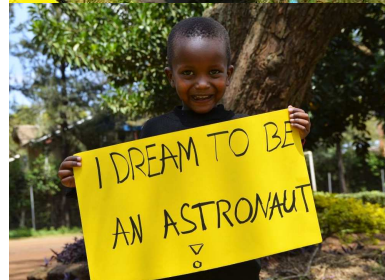
... für guten weiteren Verlauf der Seminare und gute Kontakte
... weiterhin für Schutz und Bewahrung

*Doreen (2.von links)
auf dem Mount Kenya*



Im Gleichschritt...

...läuft es sich am besten. Und so fühlt sich die Zusammenarbeit mit unserem kenianischen Partner RealStars derzeit an. Es ist eine Freude, die beeindruckende Entwicklung von RealStars zu sehen und ein Teil davon zu sein. Für meine Seminare bekomme ich den Rückhalt, den ich brauche. Und die Zusammenarbeit mit dem Team macht viel Freude. Neben der Beratung von Kleinstunternehmern vermittelt RealStars vor allem Patenschaften für die Schulbildung von benachteiligten Kindern. Um auf die Wichtigkeit von Schulbildung in Afrika aufmerksam zu machen, haben wir die „Dream Kampagne“ gestartet, bei der Kinder aus unserem



Fotos für die „Dream Kampagne“

Programm Schilder mit ihren Träumen in die Kamera halten. Dabei war es uns wichtig, die Würde der Kinder zu respektieren. Darum thematisieren wir ihre Träume und ihr Potential, und nicht nur ihre Armut. Mehrere Fotos und einen kurzen Videoclip gibt es auf der RealStars-Internetseite: www.RealStarsKenya.com

Mit riesigen Schritten...

...gehen wir auf Weihnachten zu. Vielleicht gibt es ja eine gute Geschenkidee von Angalia, unserer Initiative für **fair gehandelten Schmuck aus Kenia**! Wer schnell bestellt, kann sich sogar direkt aus Kenia beliefern lassen! Mehr Infos unter www.angalia.org



Schritt in die Öffentlichkeit

Das CSR-Magazin ist die Fachlektüre für „Corporate Social Responsibility“, also soziale Unternehmensverantwortung. In der Titelstory der aktuellen Ausgabe wird u.a. von unseren Business Seminaren berichtet! Einen Auszug gibt es auf unserer Website: www.zieglers-in-afrika.de



Vorsichtige Schritte...

...sind angebracht, wenn man in der Regenzeit durch den Slum Kibera läuft. Bäche aus Abwasser, Müll und Schlamm kreuzen die unwegsamen Pfade. Da viele Teilnehmer der ersten Seminare aus Kibera kamen, wurde es Zeit, in dem Slum selbst Business Seminare anzubieten. Erwartungsgemäß war das ein großer Vorteil, denn die Teilnehmer waren in ihrer gewohnten Umgebung deutlich sicherer und es entwickelte sich eine tolle Dynamik. Und die Nähe zu der Realität der Teilnehmer habe ich als besonders wertvoll empfunden. Immer wieder erfahren wir, wie Gott gerade hier Begegnungen mit Menschen schenkt, die Wegweisend für unsere weiteren Schritte sind, oder einfach wichtig für den Moment. Gut zu wissen, dass wir unseren Weg planen und erdenken können und sollen, dass letztendlich aber Gott es ist, der unsere Schritte lenkt. Wir sind gespannt, wie dieser Weg weitergeht...



Seminar zwischen Wellblechhütten



Seminargruppe im Slum Kibera

Herzliche Grüße aus Nairobi senden Euch

Sven & Doreen
mit Salome & Josias

SPENDENKONTO:

Kontoinhaber: Christliche Fachkräfte International e.V.
Konto-Nr.: 415901
Bank: Evangelische Bank eG (EB eG)
BLZ: 520 604 10
Vermerk: Sven Ziegler, Kenia
IBAN: DE13 52060410 0000 4159 01 - BIC: GENODEF1EK1

Christliche Fachkräfte International e.V.

Wächterstraße 3
70182 Stuttgart
Tel: 0711 / 21066-0
cfi@cfi.info
www.cfi.info