# **Africa Micro Lease Rwanda**

# **Verhalen van Deelnemers**

Bijlage A: Bedrijven die deel hebben genomen aan de pilot

**Naam:** Bosco - AJDR Coöperatie

**Leeftijd:** 36

**Bedrijf**: Metaalbewerking

Afbeelding met motor, grond, buiten, geparkeerd

Automatisch gegenereerde beschrijving

Afbeelding met binnen, gebouw, persoon, man

Automatisch gegenereerde beschrijving

Afbeelding met persoon, staand, muur, man

Automatisch gegenereerde beschrijving

De werkplaatsen van de AJDR-coöperatie zijn een bijenkorf van luidruchtige activiteiten: lassen, slijpen, hameren, klinken. AJDR maakt houtskoolkachels en bekistingen van plaatstaal. Ook kunnen klanten specifieke aanvragen doen. De tien leden van de coöperatie verdelen de winst gelijkmatig over elkaar.

Bosco (36) is het hoofd van de coöperatie. Bosco heeft zijn leven doorgebracht in metaalbewerking en ging na het afronden van de basisschool een handelsopleiding volgen. Met de coöperatie geeft hij zijn kennis door en traint hij lokale jongeren in metaalbewerking.

De districtsbestuurders van Gasabo moedigden de coöperatie aan om het Lease-It-programma aan te vragen. Hun accountant, die momenteel met zwangerschapsverlof is, heeft de training gevolgd. De ideeën die ze terugbracht, veranderen veel bij AJDR. De coöperatie beheert uitgaven en inkomsten beter, volgens een lange-termijnplan. Bosco zal de lessen over marketing toepassen om het klantenbestand van de coöperatie te vergroten en de extra inkomsten gebruiken om in apparatuur te investeren. De verwachting is dat AJDR hierdoor in staat zal zijn meer werk aan te nemen en het aantal lokale jongeren dat ze kunnen trainen te vergroten.

De coöperatie gebruikte het Lease-It-programma om in februari 2019 een Hardbody-moto-truck te kopen. De winsten van de Hardbody zijn tot nu toe bescheiden, geschat op ongeveer 20.000 Rwf per maand, vooral door de verhuur aan andere bedrijven. Maar AJDR ziet voordelen in besparingen op transportkosten bij het verplaatsen van materialen en afgewerkte producten.

Afbeelding met persoon, man, grond, gebouw

Automatisch gegenereerde beschrijving

Afbeelding met gebouw, persoon, tafel, man

Automatisch gegenereerde beschrijving

Afbeelding met binnen, tafel, venster, muur

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, laptop, binnen, computer

Automatisch gegenereerde beschrijving

Mediatrice zegt: "Vandaag is het leven anders omdat ik voor mezelf werk en mijn eigen geld verdien."

Ze groeide op in het district Ruhungo en begon na haar middelbare school haar werkzame leven met de verkoop van tweedehands kleding. Ze verhuisde haar bedrijf naar Kigali in 2014, maar in 2016 verbood de overheid de verkoop van tweedehands kleding. Mediatrice moest haar zaak stoppen, "de kleding werd zo duur en de zaak was illegaal."

Hierna vond ze werk bij een schoonmaakbedrijf. Haar baas vertrouwde haar genoeg dat hij eerder dit jaar Mediatrice naar zijn kantoor en kantoorbedrijf had overgeplaatst. Dit is het bedrijf dat ze nu bezit.

Mediatrice had van een vriendin gehoord over het Lease-It-programma, en toen ze hoorde dat haar baas het kantoor en kantoorbedrijf wilde verkopen, zag ze haar kans om weer een eigen bedrijf te runnen.

Het bedrijf kwam met alleen meubels en de kantoorruimte. Via Lease-It verwierf Mediatrice tien laptops, een multifunctionele printer en een kleinere printer. In één korte maand heeft Mediatrice het bedrijf snel ontwikkeld. Ze verhuisde zes van de laptops naar een ander kantoor in Muhanga, een universiteitsstad. Een voormalige schoolvriend runt dit kantoor en het verdient nu meer geld dan het Kigali-kantoor.

De Lease-It training heeft Mediatrice geholpen haar bedrijf te organiseren en haar spaargeld te plannen. Na een maand te hebben gewerkt en al haar kosten inclusief een salaris van 60.000 Rwf te hebben betaald, slaagde Mediatrice erin 30.000 Rwf te sparen.

Mediatrice werkt graag weer voor zichzelf. Voor de toekomst is haar doel over vijf jaar haar eigen winkel in kantoor, computer en elektronische apparatuur te hebben.

**Naam:** Mediatrice

**Leeftijd:** 30

**Bedrijf:** Kantoor- en administratieve diensten

Afbeelding met lucht, buiten, persoon, man

Automatisch gegenereerde beschrijving

**Naam:** Charles

**Leeftijd:** 27

**Bedrijf:** fotografie en videoproductie

Charles studeerde drama aan de universiteit en werkte zowel als acteur als regisseur, maar het is de invloed van een oom die hem zijn zakelijke richting gaf.

Charles begon een fotografie- en videobedrijf na het afronden van de middelbare school in 2012. Het is zowel zijn hobby als zijn werk, maar tot nu toe heeft hij camera-apparatuur geleend of gehuurd om te werken.

Charles nam deel aan de Lease-It-intake van november 2018 nadat hij van een vriend over het programma had gehoord. De training leerde hem hoe hij zijn bedrijf op de juiste manier kon runnen en alles kon vastleggen, wat hij doet om zijn bedrijf goed te organiseren.

Nu Charles zijn eigen camera en een statief heeft, kan hij betere video/foto's maken die voorheen onmogelijk voor hem waren. Door werk van betere kwaliteit verwacht Charles meer in rekening te kunnen brengen en meer klanten aan te trekken.

Afbeelding met gebouw, buiten, oranje, persoon

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, binnen, muur, man

Automatisch gegenereerde beschrijving

Nadia begon vroeg als een ondernemer. Na het afronden van de middelbare school begon ze handtassen te kopen en verkopen, reclame deed ze via Instagram, WhatsApp en Twitter. Ze zegt echter dat het kappersvak haar droom was. “Ik had besloten dat wanneer ik de kans kreeg, dit was wat ik wilde doen.

Nadia zag haar kans in een aankondiging voor het Lease-It-programma. Ze solliciteerde, werd geaccepteerd en voltooide haar training in december 2018. Nadia zegt dat ze veel van de training heeft geleerd, maar wat haar echt bijbleef was: “dat ik hard moet werken, positief en zelfverzekerd moet blijven, en me niet moet laten ontmoedigen. Een ondernemer is een risiconemer."

ACB adviseerde Nadia om een bestaande kapsalon over te nemen in plaats van vanuit het niets te beginnen. Kapsalons zijn goede zaken in Rwanda en ze verwacht volledig de lease binnen drie jaar te kunnen afbetalen. Na een maand te hebben gewerkt, de lease te hebben betaald, haar vier werknemers en andere kosten, kon Nadia 110.000 Rwf sparen. Ze zegt: "het kan van maand tot maand variëren, niet alle maanden zijn hetzelfde" maar ze verwacht eenzelfde spaarniveau te behouden.

Nadia maakt er een punt van innovatief te zijn en begint reclame te maken voor haar bedrijf op sociale media. Nadat ze deze salon heeft afbetaald, wil Nadia uitbreiden en meer salons openen in de stad.

**Naam:** Nadia

**Leeftijd:** 22

**Zakelijk**: Haarverzorging

Afbeelding met gebouw, fles, binnen

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, binnen, muur, man

Automatisch gegenereerde beschrijving

Clement wilde al lang een eigen bedrijf hebben. Toen vrienden hem vertelden over het Lease-It-programma, schreef hij zich in voor een training in april 2018. Tijdens de training ging hij op zoek was naar een zakelijk idee. Hij realiseerde zich dat het recente overheidsbeleid van het geleidelijk afschaffen van zeer vervuilende houtskool als kookbrandstof betekende dat de vraag naar gas alleen maar snel kon gaan groeien.

Een bedrijf hebben betekent veel voor Clement. Hij heeft een universitaire graad in wetenschap en administratie, maar is lange tijd werkloos geweest, ondersteund door zijn vrouw. Het inkomen van zijn vrouw leverde het geld op om een ​​winkel te huren en een kleine voorraad gasfornuizen te kopen voor verkoop. Via het Lease-It-programma verwierf Clement een voorraad gasflessen.

Clement zegt dat de Lease-It-training zijn kijk heeft veranderd. Hij voelt zich nu verantwoordelijk, verantwoordelijk voor zijn bedrijf en om verder te denken dan waar hij nu is. Hij heeft aandacht besteed aan marketing, huis-aan-huis bij mensen die in zijn buurt wonen, om hen over zijn bedrijf te vertellen en hen zijn telefoonnummer te geven.

Toen Clement de 76 gasflessen in zijn winkel zag aankomen, zag hij dat zijn dromen uit konden komen. Zijn vrouw was ook opgewonden en feliciteerde hem dat ze nu iets samen gaan opbouwen.

**Naam:** Clement

**Leeftijd:** 36

**Bedrijf:** Gasflessenwinkel

Afbeelding met gebouw, tafel, zitten, buiten

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met buiten, gebouw, persoon, gras

Automatisch gegenereerde beschrijving

Daniel begon zijn eerste bedrijf in 2012 met alleen een computer waarop cd's en dvd's voor klanten werden gebrand, bijv. muziek, films, foto's. Hij voegde een kopieerapparaat en vervolgens een printer toe. Vervolgens een belastingdienstservice die mensen helpt bij het opstellen van hun belastingaangifte.

Ervan overtuigd dat zijn Kabeza-bedrijf stabiel was, begon Daniel in 2015 te werken voor een partytent verhuurbedrijf met de bedoeling meer te weten te komen over dit type business. Verhuur van feesttenten is groot in Rwanda. De grote witte tenten zijn in trek voor bruiloften, begrafenissen en gemeenschapsevenementen, om schaduw te bieden tegen de zon en beschutting tegen de regen. Tegen 2015 had Daniel genoeg geld van zijn Kabeza-bedrijf en de samenwerking met het verhuurbedrijf om zijn eigen tenten te kopen. Naast zijn Kabeza-activiteiten en werkzaamheden, schreef Daniel zich ook in voor werktuigbouwkunde aan de Rwanda University.

Hoe druk hij ook was, Daniel wilde verder gaan in zaken. Toen Daniel over Lease-It hoorde van een vriend, sloot hij zich aan bij de intake van juli 2019, dezelfde maand dat zijn tenten werden vernietigd bij een brand in de werkplaatsen waar ze werden opgeslagen.

"Lease-It heeft mijn bedrijf opnieuw opgestart", zegt Daniel. Via het Lease-It-programma heeft Daniel zijn tentvoorraad vervangen terwijl hij de verzekeringsclaims voor zijn verloren tenten nastreefde. Gevraagd waarom hij bij tenten is gebleven, legt Daniel het bedrijfsmodel uit.

Een tent voor 500 personen kost ongeveer 5.000.000 Rwf. Na arbeid en transport maakt Daniel tussen de 450.000 en 550.000 Rwf per verhuur bruto winst. Hij verhuurt zijn tenten maximaal vijf keer per maand. "Ik verdien goed geld," zegt Daniel glimlachend.

Daniel's doelen zijn om zijn bedrijven op te bouwen en mensen in dienst te nemen om ze op te leiden. Vervolgens hoopt hij zijn werktuigbouwkundig diploma te gebruiken in nieuwe zakelijke ondernemingen.

**Naam:** Daniel

**Leeftijd:** 29

**Bedrijf:** Partytent huren

*Afbeelding met binnen, persoon, muur, vrouw

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met muur, binnen, man, persoon

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, gebouw, dragen, man

Automatisch gegenereerde beschrijving*

Esther is enthousiast over haar toekomst. Haar slagerij in Masaka, in een buitenwijk van Kigali, is nu een maand open en voor het eerst is ze onafhankelijk en verdient ze geld voor zichzelf.

Esther kwam in 2012 aan in Rwanda vanuit haar ouderlijk huis in Congo. Ze begon een boekhoudkundige opleiding in Rwanda, maar kon het geld niet ophalen om haar studie af te ronden. Werkloos hoorde Esther over het Lease-It-programma op de radio en ging naar haar dichtstbijzijnde ACB-kantoor om te solliciteren.

Tijdens de Lease-It-training in mei 2019 besloot ze dat een slagerij haar beste kans op een goed inkomen was, vooral omdat er geen andere vleesverkopers in haar directe omgeving zijn. Esther zegt dat de Lease-It-training haar heeft geleerd haar geld te beheren en uitgaven te plannen.

Het Lease-It-programma bood de essentiële items voor haar bedrijf: een koelkast, een weegschaal en een vliegenvanger.

Deze eerste maand was druk voor Esther, en door de kosten van het kopen van extra apparatuur voor haar winkel is ze nog niet begonnen met sparen, maar ze is ervan overtuigd dat ze vanaf de volgende maand zal sparen en snel de armoede van haar familie zal uitroeien.

Het bedrijf van Esther zorgt niet alleen voor haar, ze creëert nu al banen en zet Innocent in om haar te helpen. Ze heeft plannen om haar bedrijf snel te ontwikkelen en haar ervaring in dit bedrijf te gebruiken om andere slagerijen te openen en meer jonge mensen in dienst te nemen.

**Naam:** Esther

**Leeftijd:** 25

**Bedrijf:** Slagerij

*Afbeelding met binnen, muur, persoon, jong

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, binnen, muur, man

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, man, binnen, muur

Automatisch gegenereerde beschrijving*

**Naam:** Christian

**Leeftijd:** 27

**Bedrijf:** Fotografie / video, foto bewerking

Christian begon in de fotografie na het afronden van de middelbare school. Hij werd actief in het bewerken van beelden die zijn gemaakt door een vriend die een professionele fotograaf was. Na een jaar bewerken begon hij zelf betaald fotografiewerk op zich te nemen. In de tussentijd haalde Christian ook een bachelor-diploma, gespecialiseerd in economie. Maar het werken met foto's en video's had hem te pakken.

Voordat hij zich bij het Lease-It-programma zou aansluiten, moest hij camera's huren voor professionele fotoshoots. Hij had zijn eigen apparatuur nodig om te werken, maar legt hij uit: “In deze tijd worden we geconfronteerd met het probleem van startkapitaal. Wanneer we naar de bank of andere financiële instellingen gaan, is het eerste wat ze nodig hebben een onderpand om je een lening te geven. '

Zonder land of ander onderpand kunnen jonge ondernemers zoals Christian niet uit deze startkapitaalval ontsnappen. Maar, vervolgt hij, “het lease-it programma was een oplossing, ik kan zeggen, een zeer serieuze en belangrijke oplossing voor jonge mensen die een eigen bedrijf willen starten, die hun leven op orde willen krijgen. Echt een heel goed programma."

Via het Lease-It-programma kocht Christian een nieuwe modelcamera van Sony en de lenzen die hij nodig heeft voor zijn werk in fotografie en filmproductie. Hij heeft de camera slechts drie weken gehad, maar hij heeft al apparatuur-huurkosten bespaard bij verschillende opdrachten. Christian fotografeert bruiloften voor zijn inkomen, maar zijn passie ligt bij het maken van documentaires, het vertellen van verhalen over zijn land en de regio Oost-Afrika. Daarvoor had hij de opties nodig die zijn nieuwe camera biedt.

Naast het vermijden van huurkosten en het genereren van nieuwe werkmogelijkheden, heeft het Lease-It-programma Christian geholpen zijn bedrijf te organiseren. Hij geeft vrijelijk toe dat business planning niet zijn kracht was: 'Maar tegenwoordig kan ik mijn businessplan professioneel maken. Nu heb ik mijn eigen bedrijf dat draait en het is voor mij gemakkelijker om door te gaan en te herzien wat niet goed gaat, en ik weet precies waar ik iets moet veranderen. Voor mij wordt het nu gemakkelijker. "

Yvette's kantine bruist 's ochtends. Moto-taxi-rijders komen binnen voor een warm drankje en een maaltijd voordat ze hun werk beginnen. Andere stamgasten zitten samen te lachen bij hun bananensap en bonen, terwijl Yvette heen en weer pendelt. Hete melk, Afrikaanse thee en sorghumpap zijn populaire items.

Yvette kreeg het idee voor een kantine tijdens het opstellen van belastingaangiften voor lokale kleine bedrijven. Ze had twee jaar boekhouden afgerond, maar had geen geld meer om het te voltooien. Haar belastingwerk was precair. Hoewel ze haar klanten aan de goed kant van de Rwanda Revenue Board zou kunnen houden, waren ze niet goed in het betalen van Yvette voor haar diensten.

Yvette had haar kantine al geopend toen ze een bericht over Lease-It zag in haar ACB-vestiging. Ze solliciteerde en was blij dat ze werd geaccepteerd. Ze zegt dat de training haar zowel persoonlijk als zakelijk heeft geholpen; vooral in het sparen en het scheiden van zakelijke en persoonlijke transacties.

Via Lease-It heeft Yvette een koelkast en een gasfornuis aangeschaft. Voordat de apparatuur twee maanden geleden arriveerde, zou ze de dag ervoor melk kopen en 's nachts invriezen in de vriezer van een vriend en de volgende dag op kamertemperatuur bewaren. Ze kookte aan de achterkant van haar kantine op een houtskoolfornuis.

De nieuwe koelkast en het gasfornuis hebben haar bedrijf een boost gegeven. Klanten voelen zich veiliger in het kopen van haar drankjes en eten, omdat ze kunnen zien dat de melk in een koelkast wordt bewaard en het eten wordt gekookt op een schoon gasfornuis. Haar omzet is meer dan verdubbeld en ze is nu in staat om 50.000 Rwf per maand te sparen. Vroeger was Yvette niet in staat om te sparen.

Yvette heeft nog steeds een klein aantal belastingklanten, maar ze geniet van haar kantine, houdt van koken en heeft plannen om meer locaties te openen. In feite is ze al begonnen met een tweede kantine met koelkast en het fornuis."

**Naam:** Yvette

**Leeftijd:** 32

**Bedrijf:** Kantine

Afbeelding met vloer, muur, koelkast, binnen

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, muur, binnen, man

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, voedsel, tafel, bord

Automatisch gegenereerde beschrijving

*Afbeelding met muur, persoon, binnen, object

Automatisch gegenereerde beschrijving*

**Naam**: Emmanuel (fotograaf)

**Leeftijd**: 28

**Bedrijf:** Fotografie / video

*Afbeelding met binnen, computer

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met binnen, muur

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met vloer, persoon, man, staand

Automatisch gegenereerde beschrijving*

Het bedrijf van Emmanuel bevindt zich op een stoffig dorpsplein een paar kilometer ten noorden van de grens met Burundi. Het is een klein dorp en het bedrijf van Emmanuel biedt een scala aan diensten: verhuur van kantoorbenodigdheden, fotografie, video en verhuur van geluidssystemen.

Emmanuel groeide op in Kigali en studeerde fotografie, video en informatica na het afronden van school. Toen hij zag dat de markt voor foto- en videowerk gewoon te druk was in Kigali, vooral voor een nieuwkomer in het beroep, besloot hij dat hij betere vooruitzichten zou hebben buiten Kigali. In 2016 verhuisde hij naar Kampeka en richtte hij een kantoor- en fotografiebedrijf op. Zijn concurrentie in het gebied was een enkele fotograaf, "met slechte apparatuur". Emmanuel zelf gebruikte alleen een compacte digitale camera.

Toen Emmanuel de Lease-It-training in november 2018 voltooide, leasede hij een breed scala aan apparatuur: luidsprekers van het geluidssysteem en mengtafel, microfoons, een Sony-camera, een videolamp, een statief en een laptop. Dit stelt Emmanuel in staat om geluidsservices te leveren op bruiloften terwijl hij de foto's en de video's maakt. Emmanuel zegt dat de nieuwe camera zijn werk naar een ander niveau heeft gebracht, en nu werkt de andere fotograaf in Kampeka voor hem op evenementen.

Emmanuel geniet van de reacties van zijn klanten op het zien van hun trouwvideo's en is er trots op 'gevierd te worden als een goede zakenman'.

Zijn bedrijf in het dorp biedt voldoende werk voor Emmanuel om een ​​assistent in dienst te nemen, Elysée om hem te helpen. Hij zal dit bedrijf houden en hij heeft plannen om een ​​ander kantoor in Kigali op te zetten. Zijn groeiende ervaring en zijn nieuwe apparatuur geven hem het vertrouwen om de concurrentie aan te gaan in de hoofdstad.

**Afbeelding met persoon, kleding, muur, vasthouden

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, tafel, muur, vloer

Automatisch gegenereerde beschrijving**

Bijna twintig jaar geleden verhuisde Sauda na de dood van haar beide ouders vanuit de westelijke provincie naar Kigali. Sauda vond werk in Kigali als huisvrouw, maar ze zegt: “na verloop van tijd zag ik dat dit niet goed betaalde, dus begon ik mijn eigen bedrijf met het verkopen van fruit uit een mand, rondlopend. Toen verbood de regering dit, dus ging ik naar het op maat maken kleding voor scholen." Sauda heeft haar passie gevonden met het maken van kleding en vooral tassen. Sauda werkt nu drie jaar met haar “maatwerk” coöperatie.

De kwaliteit van het werk was zo goed dat de coöperatie in 2018 door het districts-ontwikkelingsforum werd aangemoedigd om te concurreren met andere lokale coöperaties op een vakbeurs. Haar coöperatie kwam werd eerste en werd geselecteerd voor het Lease-It-programma.

Sauda zegt over de training het volgende: “het sterkte mijn vertrouwen. We waren bang geweest voor het aangaan van leningen, maar door de training en de ontwikkeling van het businessplan voelden we ons vrij om een ​​leaseovereenkomst aan te gaan.” De lease heeft tien gewone naaimachines, extra industriële machines voor zwaar naaien en speciale overlock machines opgeleverd. Sauda zegt over de dag dat alle apparatuur arriveerde: "Ik was zo opgewonden om de apparatuur te hebben, ik had nooit gedacht dat ik al deze machines zou hebben." De apparatuur heeft de productie van kwaliteitskleding en tassen door de coöperatie enorm verhoogd, maar net zo belangrijk voor Sauda is het feit dat de coöperatie nu studenten kan aannemen. De eerste instroom van studenten komt aan het einde van hun vijf maanden opleiding. De laatste maand is een stage waarbij de studenten binnen de coöperatie kleding en tassen voor de verkoop maken. Deze studenten blijven bij de coöperatie en worden op termijn zelf leerkracht.

Sauda en haar coöperatie hebben grote plannen voor hun bedrijf. Ze hebben ruimte gekregen in een nieuw winkelcentrum nabij het centrum van de stad. Van daaruit hoopt Sauda nieuwe klanten te ontmoeten, zowel Rwandees als internationaal, in de hoop op export-verkopen aan toeristen

Nu al realiseert de coöperatie de voordelen van de extra machines die via Lease-It worden geleverd. Na terugbetalingen van lease, huur, belastingen en verbruiksgoederen spaart de coöperatie ongeveer 40.000 Rwf per maand, vergeleken met 5.000 tot 10.000 eerder. Het geld en de zekerheid die het biedt, is belangrijk, maar er is meer dan dat, zoals Sauda zegt: "Ik ben trots op mijn werk, niet omdat ik geld verdien, maar omdat ik de gemeenschap help."

**Naam:** Sauda - coöperatie

**Leeftijd:** 39

**Bedrijf:** Naaiatelier - kleding en tassen

Afbeelding met muur, binnen, geel

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met persoon, muur, man, kleding

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met apparaat, hek, binnen, muur

Automatisch gegenereerde beschrijving

“Vroeger kon ik zelden een baan krijgen, maar vandaag heb ik fulltime werk. Elke dag werk ik en verdien ik geld. ” Vincent is blij zijn eigen bedrijf, een graanmalerij, te hebben. Vincent, geboren in de noordelijke provincie van Rwanda, heeft het grootste deel van zijn leven los-vast gewerkt in een breed scala aan bedrijfsactiviteiten, voornamelijk in de landbouw, maar ook in 2012 voor zes maanden voor een malerij. De malerij maakte indruk op hem, toen als een goede manier om een ​​inkomen te verdienen. Toen Vincent een ACB-aankondiging op de radio hoorde over het Lease-It-programma, bezocht hij een ACB-vestiging om te solliciteren. Vincent voltooide zijn Lease-It-training in mei 2019 en kocht in juli zijn maalmachine en heeft nu een eigen malerij.

De Lease-It training over marketing maakte grote indruk op Vincent en hij vindt zijn malerij een ideale plek om de boodschap over zijn producten te verspreiden. Vincent zegt: “Ik vertel mensen dat ik producten van de beste kwaliteit heb, omdat ik naar de telers ga om de producten, de gedroogde cassave, te halen, zodat ik mijn klanten kan vertellen dat ik het product rechtstreeks van de boeren heb, niet van andere handelaren.”

Vincent reist naar Muhanga om zijn cassave te kopen, ongeveer twee uur rijden van Kigali. Muhanga staat erom bekend de beste cassave in Rwanda te produceren; een punt dat Vincent zijn klanten zeker zal vertellen. In de twee maanden dat hij zijn bedrijf heeft geleid, is Vincent erin geslaagd om na elke uitgave 50.000 Rwf per maand te sparen. Dit is genoeg om aan het einde van het jaar aan de universiteit parttime te beginnen en zijn doel om bedrijfsmanagement te studeren nieuw leven in te blazen. En voor zijn bedrijf ziet hij een grotere winkel, met meer maalmachines en meer producten.

**Naam:** Vincent

**Leeftijd:** 33

**Bedrijf:** Graan malerij

en tassen

Afbeelding met muur, binnen

Automatisch gegenereerde beschrijving

Gloriose heeft in 2015 een graad in economie en management afgerond. Na een jaar stage te hebben gelopen bij een bank was ze werkloos op een arbeidsmarkt met meer afgestudeerden dan banen. Gloriose zegt dat haar universitaire tijd niettemin de moeite waard was omdat ze waardevolle vaardigheden leerde die ze in andere ondernemingen kan toepassen.

Gloriose had het idee voor een gasleverancier al voordat ze hoorde over Lease-It. Ze wist dat de regering van Rwanda houtskool geleidelijk aan wil vervangen als kookbrandstof en dat het uiteindelijk zal worden verboden. Hierdoor zal gasvoorziening een groeiende zakelijke kans worden. Ze hoorde van vrienden over Lease-It in 2018 en realiseerde zich dat ze haar bedrijfsidee kon voortzetten. Haar training in november 2018 leerde haar dat ze competitief moet zijn, om zichzelf te onderscheiden, een les die ze bezig is om toe te passen.

Gloriose heeft veel nieuwe klanten, ze geeft een kleine korting om nieuwe klanten aan te trekken. Ze heeft een vernieuwend idee toegepast in haar bedrijfsproces. Gasdealers bellen gewoonlijk hun klanten regelmatig op om te vragen of hun gas al op is. Gloriose liet labels bedrukken die ze aan al haar gasflessen bevestigde met haar naam en telefoonnummer. Als haar klanten geen gas meer hebben, kunnen ze haar bellen. Dit systeem werkt goed en creëert herhalingsaankopen.

Het inkomen uit het bedrijf van Gloriose betekent dat ze nu kan bijdragen aan de uitgaven van haar gezin, door een deel van de huishoudelijke en schoolkosten voor haar kind te betalen. Gloriose wil haar activiteiten uitbreiden naar gas gerelateerde apparaten, waaronder brandblussers en gasleksensoren, om ervoor te zorgen dat gas een veilige brandstof is die toegepast kan worden.

**Naam**: Gloriose

**Leeftijd**: 32

**Bedrijf**: Gasflessenwinkel

Afbeelding met persoon, binnen, man, muur

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met gordijn, binnen, muur

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met muur, persoon, man, binnen

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met muur, binnen, persoon, man

Automatisch gegenereerde beschrijving

Fiston groeide op in Kigali, "Ik groeide op met veel grafische ontwerpers. Mijn oudere broer zit in dit vak, dus begon ik van dit vak te houden." Nadat hij voor zijn broer had gewerkt, volgde Fiston een formele training om meer te leren over grafisch ontwerp voordat hij zelf begon. “Ik begon als freelancer. Ik had een computer. Ik ging naar klanten om een ​​ontwerpopdracht te vragen en uit te voeren. 'Later besloot Fiston dat hij een kantoor en ruimte nodig had voor drukmachines. In kleine stappen bouwde hij op naar waar hij nu is.

Een klant van Fiston vertelde hem over het Lease-It-programma en overtuigde hem om te solliciteren. Boekhouding was een belangrijke les uit de training, "voorheen hield ik geen boekhouding bij, maar nu doe ik de boekhouding nauwkeurig om mijn businessplan te volgen en aan te passen. Ik kan zien waar mijn bedrijf naar toe gaat. '

Via het Lease-It-programma heeft Fiston een machine aangeschaft die stof - shirts en t-shirts - van computerontwerpen kan borduren. De machine beslaat de hele achterwand van zijn kleine kantoor. De machine is pas vijf weken geleden aangekomen, maar Fiston heeft al nieuwe klanten. “Ze komen hier om te vragen of we kunnen borduren. Ze geven ons wat werk en dan bieden we ze ook andere diensten aan zoals zeefdruk. Natuurlijk krijgen we nieuwe klanten door de borduurmachine. ”

Tien nieuwe klanten in slechts één maand, en Fistons nieuwe bekendheid met boekhouding betekent dat hij weet dat hij 200.000 Rwf winst heeft gemaakt met deze nieuwe klanten. Hij projecteert dat hij met de borduurmachine 250.000 Rwf per maand kan sparen.

Fiston droomt van een grotere kantoorruimte en meer machines. Machines die meer shirts tegelijkertijd kunnen borduren - zijn huidige machine kan er slechts twee tegelijk doen - en machines voor laser graveren, 3D-printen en meer.

**Naam**: Fiston

**Leeftijd:** 24

**Bedrijf:** Grafisch ontwerp en afdrukken van t-shirts

Afbeelding met persoon, man, gebouw

Automatisch gegenereerde beschrijvingAfbeelding met gras, boom, buiten, gazon

Automatisch gegenereerde beschrijving

Emmanuel werkt met een coöperatie van eenentwintig jonge mensen, tien vrouwen en elf mannen. Ze vormden hun coöperatie twee jaar geleden, formeel geregistreerd in september 2018.

De leden leveren maandelijkse bijdragen aan de coöperatie en werken samen om geld te verdienen voor de coöperatie door bijvoorbeeld gewassen in een kas te telen en in de bouw te werken. Hun kasbedrijf was echter vorig jaar verwoest toen bij wegwerkzaamheden de waterleiding naar de kas werd doorgesneden.

De coöperatie van Emmanuel hoorde over het Lease-It-programma toen de lokale sectorautoriteiten een aankondiging van AEE Rwanda op de WhatsApp-groep in de sector plaatsten. Emmanuel, die de coöperatie vertegenwoordigde, volgde de Lease-It training. De coöperatie is bijzonder enthousiast over de training die gaat over de ontwikkeling van businessplannen.

De coöperatie was op zoek naar een duurzame onderneming en besloot apparatuur te huren voor bruiloften en gemeenschapsevenementen. Het geluidssysteem werd verkregen via het Lease-It-programma als eerste onderdeel. Uiteindelijk is het is de bedoeling om tenten, tafels en stoelen toe te voegen. Sinds het geluidssysteem half juni 2019 is aangekomen, schat Emmanuel dat de coöperatie een toename van de nettowinst heeft gerealiseerd van 300.000 tot 500.000 Rwf per maand. De generator met het geluidssysteem is een belangrijke troef, omdat de coöperatie hun geluidssysteem nu kan verhuren zonder elektriciteit.

Emmanuel zelf hoopt dat zijn werk met de coöperatie uiteindelijk het geld zal opleveren dat hij nodig heeft om zijn universitaire studie in bedrijfsontwikkeling te hervatten.

**Naam:** Emmanuel - Coöperatie

**Leeftijd:** 26

**Bedrijf:** Verhuur van geluidsinstallaties