

Príbeh 1

Bethlehem Tilahun Alemu vyrastala na predmestí Addis Abeby, hlavného mesta Etiópie. Jej rodina nepatrila k bohatým, no mala šťastie, že obaja rodičia pracovali. Vyštudovaná účtovníčka bola od malička obklopená prostredím, kde sa ľudia snažia o lepší život, no napriek tomu sa im nedarí vymaniť z chudoby. Uvedomila si, že mnoho umelecky nadaných a šikovných ľudí nemá prácu, a rozhodla sa, že sa to pokúsi zmeniť.

Myšlienka na podnikanie vo výrobe obuvi nebola náhodná. Tilahun Alemu sa rozhodla využiť miestne tradície a zároveň správne odhadla dopyt po kvalitných ručne robených a k životnému prostrediu šetrných výrobkoch vo svete. V chudobných afrických krajinách je bežné, že si ľudia vyrábajú podrážky zo starých opotrebovaných pneumatík a rôznorodé materiály dokážu využiť originálnym spôsobom. V roku 2004 sa preto zrodila myšlienka na založenie firmy SoleRebels, v ktorej sú lokálne materiály pretvorené na svetový produkt.

SoleRebels využíva pri výrobe obuvi recyklovaný materiál, ručne spracovávané prírodné tkaniny z organickej bavlny, prírodnú gumu a textilné plodiny ako etiópske konope alebo koba. Každá časť tejto rastliny má svoje využitie, korene poskytujú jedlo v časoch nedostatku, vyžaduje málo vlhky a darí sa jej aj bez chemických postrekov. V Etiópii jej pre tieto vlastnosti hovoria aj strom nádeje.

Firma je jediným výrobcom obuvi na svete, ktorý sa môže pochváliť certifikátom spravodlivého obchodu Fair Trade, čo spotrebiteľom zaručuje, že pri výrobe nedochádzalo k potláčaniu ľudských práv, k znečisťovaniu či poškodzovaniu prírody a pestovatelia aj výrobcovia dostali za svoju prácu primeranú mzdu. Výrobky značky SoleRebels, ako sú sandále, flip-flopy a topánky s podrážkami vyrobenými z recyklovaných pneumatík, sa dnes vyvážajú do 55 krajín sveta prostredníctvom menších obchodníkov. Zákazníci si ich môžu objednať aj priamo od výrobcu cez online obchod na adrese www.solerebels.com.

Firma zamestnáva okolo 90 ľudí vo výrobnjej prevádzke v Zenabworku. Materiál odoberá od 200 miestnych dodávateľov. Priemerná mzda zamestnancov je štvornásobne vyššia než zákonom stanovená minimálna mzda a trojnásobná v porovnaní s bežnou mzdou v tomto priemyselnom odvetví v Etiópii. Každému zamestnancovi firma plne hradí náklady na zdravotnú starostlivosť.

Za deň firma vyrobí okolo 800 párov topánok, ktorých cena sa pohybuje od 35 do 95 dolárov. V roku 2011 bola hodnota predaných výrobkov firmy na úrovni 2 mil. dolárov. V snahe uspokojiť zvyšujúci sa záujem o obuv značky SoleRebels začala firma budovať ďalší závod, v ktorom nájde prácu okolo 300 nových zamestnancov.

Tilahun Alemu verí, že aj jej firma pomôže k udržateľnému rozvoju Etiópie a väčšej prosperite jej obyvateľov. Úspešný príbeh jej podnikania inšpiruje ďalších. V januári 2012 ju časopis Forbes zaradil do zoznamu najúspešnejších afrických žien v podnikaní

Príbeh 2

Eric Muthomi je 27-ročný vyštudovaný právnik z Nairobi, ktorý dal prednosť podnikaniu pred právnickou kariérou. Malú firmu na výrobu a spracovanie banánovej múky založil na základe skúseností z regiónu Meru, kde má rodinu a ktorý už ako dieťa navštevoval. Desiatky tisíc malých farmárov tu pestujú banány, ktoré sa im však často nepodarí úspešne predať. Časť úrody sa znehodnocuje počas prepravy na vzdialenejšie trhy.

Ericova firma Stawi Foods and Fruits vykupuje od farmárov úrodu banánov, ktoré sa v procese výroby najskôr ošúpu, neskôr vysušia, aby sa napokon v mlyne pomleli na múku. I keď sa môže zdať, že banánová múka je tradičný pokrm Keňanov, v skutočnosti ide o nový produkt, ktorý sa doteraz nevyrábal. Väčšina múky v krajine sa už dlhodobo vyrába z kukurice. Banánová múka je bohatá na vápnik a vlákninu, neobsahuje lepok a je zdrojom železa, ktorého nedostatkom trpí veľká časť obyvateľov Kene. Okrem múky firma vyrába aj polotovary na výrobu detskej kaše.

Využíva sa aj odpad – banánové šupky slúžia ako krmivo pre hospodárske zvieratá. Tento proces zabezpečuje efektívnejšie narábanie s prírodnými zdrojmi a chovateľom umožňuje získať lacné krmivo. Zabránením rozkladu nevyužitých šupiek sa zároveň predchádza zbytočnému vzniku rozkladných plynov prispievajúcich ku globálnemu otepľovaniu.

Názov firmy Stawi pochádza zo swahilčiny a v preklade znamená prosperita (úspech). I keď sa Ericovi doteraz nepodarilo výraznejšie sa presadiť na trhu, na postupný rozvoj podnikania to zatiaľ stačí. Zamestnáva desiatky ľudí a jeho biznis si všimlo aj kenské ministerstvo priemyslu a rozvoja obchodu, ktoré vyhodnotilo jeho inovatívny podnikateľský plán ako najlepší spomedzi vyše tisíc nominácií za rok 2012. Množstvo rozvíjajúcich sa malých podnikov v krajine umožňuje dúfať, že Keňa je na dobrej ceste k vysnívanej prosperite.

Príbeh 3

Ako mnohí Libérijčania, aj Fomba Trawally opustil v roku 1989 svoju krajinu, aby mimo nej našiel bezpečie pred občianskou vojnou. Ako utečenec žil v Gambii, odkiaľ sa v roku 1991 vrátil domov s 200 dolármi, ktoré za dva roky našetril. Hneď po návrate sa rozhodol začať s podnikaním a investoval do pouličného predaja sandálov. Časom sa z ulice presunul do vlastného obchodu so zmiešaným tovarom. V roku 2005 už vlastnil tri obchody v Monrovií, hlavnom meste Libérie, v ktorých predával najmä dovezenú kozmetiku a papierové výrobky.

Ako podnikateľ časom pochopil, že to, čo chýba nielen Libérii, ale aj mnohým iným africkým krajinám, je vlastná výroba. Prečo okrem predaja nezačať aj s produkciou? Zarobené prostriedky v roku 2010 investoval do založenia vlastnej firmy, ktorá je vôbec prvým a zatiaľ jediným výrobcom toaletného papiera v krajine. Sám o tom hovorí: *„Uvedomil som si, že v Libérii žijú viac ako 4 milióny obyvateľov. Nikto z týchto 4 miliónov nevyrába papier, každý s ním len obchoduje a nakupuje v zahraničí. Okrem podnikateľskej príležitosti je tu možnosť pomôcť aj vlastnej krajine.“*

Trawallyho papierne dnes vyrábajú okrem toaletného papiera aj detské plienky, papierové vreckovky a utierky. Ročný predaj prekročil hodnotu 600 000 dolárov a podnikateľ plánuje v najbližších rokoch výrobné kapacity zdvojnásobiť.

„Keď som začal podnikáť z ničoho ja, verím, že sa to môže podariť aj iným. Dávam šancu zamestnať sa ľuďom, z ktorých mnohí nikdy predtým na strojoch nepracovali, školím ich a sledujem, ako sa neustále zlepšujú.“

Podnikanie a zakladanie malých výrobných závodov však nie je v Libérii vôbec jednoduché. Občianska vojna si vyžiadala okolo 250 000 obetí a zničila veľkú časť infraštruktúry a ekonomiky štátu. Podnikatelia tak musia čeliť viacerým výzvam. Jednou z nich je aj nedostatok elektrickej energie a neexistencia rozvodnej siete. Ako vraví sám Trawally: *„Povedzte komukoľvek, že celá továrneň ide len na generátore. Povedia vám, že musíte byť blázon.“*

Napriek všetkým ťažkostiam má majiteľ továrne veľké plány. *„Rád by som prenikol na trhy ďalších afrických štátov mimo Libérie. Želal by som si, aby sa nám Afričanom raz podarilo exportovať naše výrobky aj do Európy alebo Ameriky. To je môj sen.“*

Príbeh 4

Andrew Mupuya mal iba 16 rokov, keď sa rozhodol, že sa postaví na vlastné nohy. Bolo to v roku 2008, keď mu rodičia prestali platiť školné, lebo stratili prácu. „*Musel som začať zarábať sám,*“ spomína dnes už známy ugandský podnikateľ.

Celkom nečakane mu s nápadom na podnikanie nepriamo pomohla aj vláda, ktorá v rámci ochrany životného prostredia plánovala zákaz používania jednorazových plastových obalov. Mupuya, ktorý bol v tom čase ešte stále na strednej škole, to pochopil ako výzvu na realizáciu svojho podnikateľského plánu. „*Obehal som obchody, pýtal som sa predajcov a v supermarketoch v Kampale a zistil som, že je tu dopyt a potenciálny trh pre papierové obaly.*“

Spočítal si, že na rozbehnutie podnikania potrebuje kapitál okolo 36 000 ugandských šilingov (10 eur). Prvých 8 zarobil na predaji 70 kilogramov použitých plastových fľaš, ktoré nazbieral, zvyšné peniaze si požičal od svojho učiteľa v škole. Jeho výroba obalov v malom sa mohla začať.

Odvtedy sa Mupuyovo podnikanie rozrástlo. Dnes má 21 rokov a je majiteľom firmy Youth Entrepreneurial Link Investments (YELI), vôbec prvej registrovanej ugandskej firmy na výrobu papierových obalov. Mladý podnikateľ zamestnáva okolo 20 ľudí, ktorí vyrobia 20 000 papierových vreciek a tašiek za týždeň. Medzi jeho klientov patria reštaurácie, obchody, supermarkety a dokonca aj nadnárodná spoločnosť Samsung.

Mupuyovo podnikanie neostalo bez povšimnutia a v roku 2012 získal 30 000 dolárov za Anzisha Price, cenu udeľovanú mladým africkým lídrom v podnikaní, ktorí sa pričínili o rozvoj svojej komunity.

Vláda Ugandy nakoniec zákaz plastových obalov neschválila, plastový odpad teda zostáva veľkým environmentálnym problémom najmä vo väčších mestách. Mupuya však verí, že používanie papierových obalov, ktoré sú pre životné prostredie šetrnejšie, raz zvíťazí. Do budúcnosti plánuje vybudovať aj recyklačné centrum, aby sa znižovalo množstvo vyhodeneného odpadu a suroviny sa lepšie využívali.

Zatiaľ sa musí uspokojiť so svojou malou výrobňou, ktorá sa nachádza v slume Kasokoso na okraji hlavného mesta Kampala. Všetku prácu tu nateraz robia ručne. Papier dovezený zo susednej Kene zamestnanci ručne strihajú, skladajú a lepia do želaných tvarov a veľkostí. Dopyt po výrobkoch prevyšuje výrobné kapacity Mupuyovej firmy, preto chce už čoskoro investovať do nákupu strojov, ktoré by umožnili výrobu zintenzívniť.

„*Mojím snom je čistejšia Afrika, kde je menej plastového odpadu, a dôraz na recykláciu papiera. Rovnako snívam aj o väčšom závode, ktorý by dokázal vyrobiť dostatok obalov nielen na pokrytie domácej spotreby, ale aj na vývoz do celej Afriky. Verím, že toto je len začiatok.*“

Príbeh 5

Strive Masiyiwa sa narodil v roku 1961 v Zimbabwe. Keď mal sedem rokov, spolu s rodinou sa presťahoval do mestečka Kitwe v susednej Zambii. Talent na podnikanie zrejme zdedil po matke, ktorá založila rodinnú firmu. Rodičom sa darilo natoľko, že si mohli dovoliť poslať syna študovať do Veľkej Británie. Po štúdiu pracoval Masiyiwa krátko v počítačovom priemysle v Anglicku, chuť podnikat' a žiť doma v Afrike bola však silnejšia.

V roku 1993 založil v Zimbabwe telefónnu spoločnosť Econet. Dlhé roky bojoval s autoritárskou vládou o právo podnikat' na štátom kontrolovanom telekomunikačnom trhu, až sa mu to nakoniec podarilo. Jeho vytrvalosť sa vyplatila a firma sa v konkurenčnom boji so štátom spravovanou spoločnosťou rýchlo presadila. Neskôr začala úspešne expandovať do zahraničia. Econet Wireless dnes ponúka telekomunikačné služby v 15 krajinách po celom svete, USA a Veľkú Britániu nevynímajúc.

Masiyiwa časom rozšíril svoje podnikateľské portfólio o finančné služby, výrobu obnoviteľnej energie, nápojov a firma Econet Solar vyrába solárne panely, pričom najväčšiu pozornosť sústreďuje na rozvíjajúce sa krajiny. Práve tam je výroba elektriny pomocou slnka často najlepším riešením pri zavádzaní elektrickej energie do odľahlých a dopravne ťažšie dostupných oblastí.

Dnes už miliardár (hodnota jeho firiem sa odhaduje na 1,4 miliardy dolárov) žije v Juhoafrickej republike, pričom nezabúda na pomoc organizáciám, ktoré sa snažia o zmierňovanie chudoby v Zimbabwe. Okrem iného je správcom súkromnej kresťanskej nadácie, ktorá poskytuje finančné prostriedky na vzdelávanie a sociálnu pomoc pre viac ako 28 000 sirôt v Zimbabwe.

Podľa Masiyiwu za jeho úspechom stojí jednoduché krédo: „*Spoznaj potrebu ľudí a pomôž im ju naplniť.*“ Ešte v roku 1994 až 70 % Afričanov nikdy nepočulo telefónne zvonenie. Ľudia na celom kontinente nutne potrebovali spoľahlivú a cenovo dostupnú možnosť kontaktovať sa so svojimi blízkymi doma či vo svete. Bola to ľudská potreba.

„Nezobudili sme sa s tým, že ideme zarobiť miliardu, len sme si povedali, že chceme sprostredkovať výhody telekomunikácie pre čo najviac ľudí v Afrike.“