

Afrikan Entrepreneurs – Successful and Responsible

Episode 10

Title: From Small Salesman to Cosmetic King – Girmai Teclai’s German Success Story

Author: Adrian Kriesch

Editors: Katrin Ogunsade

Translation: Charlotte Collins

Proofreading: Natalie Glanville-Wallis

Kisuaheli: Eric Ponda

Characters (O-Töne, Clips) / Narrators

	Women	Men	Age	Language
Intro/Outro	X		Unimportant	
Narrator		x	Unimportant	
Girmai Teclai (clip)		x	Around 45	English
Luchia Germai (clip)	X		Around 25	German
Saba	X		Around 25	German

Pronunciation as it would be in German:

Girmai Teclai (as written, Girmai with “G” like in “Girls”)

Luchia Teclai (Lutschia Teclai)

Intro:

Hujambo na karibu kwa makala ya Kumi na ya mwisho katika mfululizo wa vipindi vya “Learning By Ear” Noa Bongo Jenga Maisha Yako kuhusu Wajasiriamali Chipukizi barani Afrika. Katika kipindi cha leo tunaondoka barani Afrika na kuingia nchini Ujerumani ambako tunakutana na mfanyabiashara mashuhuri kutoka upembe Afrika Mashariki nchini Eritrea. Girmai Teclai amekita mizizi nchini Ujerumani akijuhusisha zaidi na biashara ya ugawaji bidhaa za urembo.

1. SFX: Truck arrives. Girmai talks to the driver in German

2. Narration:

Dereva wa Lori la kubeba mizigo anaonekana kukanganyika. Ndio mwanzo amewasili kubeba shehena kutoka kampuni ya bidhaa za urembo ya “GT World of Beauty”. Girmai Teclai anamfulungulia lango linaloelekea Duka hilo huku akimpa maagizo dereva huyo. Kisha Dereva huyo anaamriwa kurejesha nyuma Lori hilo kuliegesha mkabala na mlango unaoelekea bohari la kampuni hiyo huku Dereva wa kirini cha kupakia miziko Björn anaamrisha kuanza kupakia mizigo. Shehena hii inasafirisha hadi nchini Uholanzi na Girmai anafurahia sana biashara yake. Yeye ndie mwenye kampuni hii inayouza na kugawa bidhaa hizi na hupenda sana kusimamkia shughuli katika ghala hili kama hana kazi nyingi za kufanya ofisini.

3. Girmai Teclai (English)

„Ninapowasili asubuhi, kwanza lazima nikague makabati yote katika ghorofa ya tatu ili kuhakikisha kuwa kila kitu ni shwari. Kwahivyo kila siku lazima nifike hapa kazini na sio mara moja au mara mbili kila wakati .

4. SFX: Warehouse atmo, forklift truck noises

5. Narration:

Girmai amewaajiri jumla ya wafanyi kazi 26 katika nkampuni yake iliyoko mjini Gelnhausen sio mbali sana kutoka mjini Frankfurt. Katika ghala hili hupanga bidhaa zinazopasa kuwasilishwa kwa wateja na kisha kugawa bidhaa hizo kote barani Ulaya. Nyingi ya bidhaa hizi huuzwa katika maduka ya jumla na rejareja na hatimaye kwa Wateja. Kuna zaidi ya shehena 150 zinazotoka katika ghala hili kila siku ambalo makati yake ni marefu sana. Hapa bidhaa za urembo kama vile mafuta ya kila aina hupangwa vizuri katika makabati hayo. Kampuni hii ya GT World Of Beauty inajihusisha zaidi na bidhaa za urembo zinazowafaa watu wenye ngozi nyeusi na kuna zaidi ya aina 1600 ya bidhaa mbali mbali za urembo zinazouzwa na kampuni hii. Lakini dereva wa kirini Björn, hushughulikia zaidi shehena inayosafirisha nchini Uholanzi. Girmai anapanda hadi orofa ya tatu kwenye makabati yaliyopangwa bidhaa hizo.

6. Girmai Teclai (English)

“Ona, ona hizi nywele za kutengeneza. Tunaagiza nywele hizi kutoka Bara Asia. Kwanza kabisa tunazihifadhi katika orofa ya kwanza kwanza au ya pili kwasababu ni mali ya thamani sana na ziko na bei ghali. Pili hazina uzito ni rahisi kubeba. (*takes something*) Hizi ni nywele za binadamu. Katika vyombo vya habari utaona Watu wanaweka nywele ndefu sana ukidhani ni nywele zao. La hasha. Hizi ni nywele za Wachina. Hata hivyo lakini Nywele za binadamu hudumu sana, na unaweza kuziweka kwa kila mtindo, mtindo wa Blow-Dry, kuzichoma, au kusuka. Nywele zinazotengenezwa na manila Huwezi kuziweka kwa muda mrefu, ni mtindo mmoja tu na zinachakara.”

7. Narration:

Girmai anakagua makabati kadhaa yaliyo wazi na kuyajaza aina mbali mbali za nywele. Nywele za rangi nyeusi, weusi wa kadri, zile zilizo kunjwa, zilizonyoka na kadhalika. Akiwa amevalia fulana iliyombana mwili, Girmai anafurahishwa na teknolojia katika ghala lake. Na ndio sababu kampuni yake imepindukia kupata umaarufu sana nchini Ujerumani na akituonyesha jinsi ya kuhamisha makabati kwa kutumia teknolojia ya kisasa bila ya kuyaburuta.

8. Girmai Teclai (English)

“Mimi hubofya kitufe hili kisha nasukuma hiki na kuondoka. **(BEEP)** Si unaona linajifunga lenyewe baada ya sekunde 27 na kufungua kabati jingine. Sasa ukitaka kuondoa bao, hili kabati hapa liko wazi ni sahiri tu kuvuta bao hilo.”

9. SFX: Warehouse atmo

10. Narration:

Teknolojia hii ya hali ya juu ni muhimu kwasababu biashara yangu imekuwa ikipanuka haraka sana. Girmai alianzisha biashara hii mnamo mwaka wa 1985, ambapo wakati huo lilikuwa doka dogo ana Kwa wakati huu biashara hiyo imaimarika na ameweza kuwaajiri wafanyi kazi 50 katika makao makuu ya kampuni hiyo na pia kwenye maduka mengine sita ya kampuni nchini Ujerumani na Ubelgiji. Katika muda wa miaka mitano iliyopita, biashara hiyo iliongezeka maradufu na hili linadhihirika unapofika nje ya ofisi hiyo ambapo utawakuta wafanyi kazi wa Girmai,

wakati wote wakizungumza na Wateja kwa njia ya simu . Msichana huyu ni miongoni mwa jamaa za Girmai.

11. O-Ton Luchia Germai (German)

„Jina langu naitwa Luchia Germai, nafanya kazi katika ofisi hii. Nilianza kufanya kama mwanafunzi ili kupata uzoefu wa biashara, na kusema kweli nilifurahia sana .Baadaye nikapelekwa kwa mafunzo zaidi. Grimai si kama mkubwa wangu, ni mtu tu wa kawaida rafiki sio tu kwangu pekee bali kwa wafanyi kazi wote hapa kazini. Tunafurahia sana kufanya kazi naye.”

12. Narration:

Mazingira ya utulivu yanadhihirisha hayo yote na utaratibu mzuri wa utendaji kazi katika kampyni hii, Hakuna milango iliyofungwa ukiwemo ule wa ofisi ya Mkubwa, na ni rahisi kwa kila mmoja kufahamu kila kitu kinachoendelea hapa. Ndani nya ofisi hiyo tunakutana na mkurugenzi mkuu Girmai kwenye meza yake akifanya kazi kwenye Komputa yake. Kwenye kuta kuna picha kubwa ya familia yake huku kabati likiwa limejaa vikombe alivyotuzwa, ikiwa na pamoja na kombe lililotuzwa tumu ya kandanda ya Eritrea Frankfurt, ambayo ni timu ya wahamiaji wa Eritrea nchini Ujerumani. Kombe hili limetolewa na wachezaji kama shukrani kwa Girmai ingawa yeye mwenyewe hajacheza mpira kwa muda mrefu.

13. Girmai Teclai (English)

“Wale wachezaji wote wa rika langu wameanza kupotea na nafasi zao sasa zinachukuliwa na vijana chipukizi. Na ili kuendeleza vipawa vyao mimi huwasaidia kwa kifedha kukuza timu yao.”

14. Narration:

Ni muhimu sana kwa wafanyi biashara kama sisi kuwajibika kwa jamii. Hata kama huna muda wa kujihusisha moja kwa moja ni muhimu kujihusisha kwa namna moja au nyingine mfano msaada wa kifedha. Ameweza kubuni nafasi za kazi mbali na kuwapa mafunzo hapa mjini Frankfurt ambako Kampuni yake imefungua tawi. Na Girmai anafunga ofisi kwenda kujimpumzisha baada ya kazi ya siku.

15. SFX: Getting into the car

16. Narration:

Na kisha Girmai anaingia kwenye gari lake aina ya Mercedes alilonunua miaka mine iliyopita na kuondoka kwa kasi ya kilomita 160 kwa saa. Raia huyu wa Eritrea anakumbuka jinsi Babake alivyomsaidia kukuza kipawa chake.

17. Girmai Teclai (English)

“Babangu alikuwa na Mabasi aliyokuwa yakihudumu kutoka mjini hadi sehemu za mashambani. Pia alikuwa na Duka ambapo nilikuwa nikimsaidia baada ya kutoka shule. Na kusema na kweli nilikuwa nikifanya vyema sana katika masuala ya biashara. Nilikuwa nikinunua na kuuza mali ya dukani, na hivyo ndvyo nilivyokuzwa.”

18. SFX: Atmo car engine

19. Narration:

Hata hivyo vita vya muda mrefu vya ukombozi wa Eritrea kutoka Ethiopia vilipelekea uchumi wanachi hiyo kujikokota sana. Wakati wa vita hivyo vijana walikuwa na chaguo la kushiriki vitani au kutoroka nchini hiyo. Hapo ndipo Girmai alipoamua kuhamia Ulaya. Girmai aliingia Ujerumani mwaka wa 1980 ambako alianza kufanya kazi ya kuoka mikate katika duka moja la Supermarket.

20. Girmai Teclai (english)

„Wakati nilipoanza biashara hii, yaani biashara ya kununua na kuuza bidhaa, nilikuwa nikinunua bidhaa za urembo kutoka nchi jirani kama vile Uolanzi na Uingereza na kusafiri nazo kwenye mkoba wangu. Kisha kuanza kuuza bidhaa hizi kwa wateja kwenye vilabu wakati wa usiku. Nilikuwa nikifanya biashara hii wakati tunapokwenda kustarehe kwenye klabu na wenzanu wakati wa usiku. Na badala ya kucheza mimi nauza bidhaa zangu. Nilifurahia sana kufanya hivyo.“

21. Narration:

Bidhaa za urembo hasa zile zinazotumiwa na watu weusi wakati huo hasikuwa nyingi katika. Na baadaye Girmai alifungua duka lake la kwanza mjini Frankfurt. Dhana kwamba alikuwa mfanyi biashara wa kigeni nchini Ujerumani haikuwepo kabisa, na kwamba alikuwa raia wa kigeni kamwe halikuwa tatizo kwake. Kwa maoni yake, azma ya Mtu ni muhimu zaidi katika ufanisi wa biashara yoyote ile kuliko elimu au mahali ulikotoka.

22. Girmai Teclai (English)

“Kuwa mfanyi biashara si lazima uingie chuoni kusomea masuala ya biashara. Nafahamu watu wengi sana ambao hawajui kusoma na kuandika, ambao hawakwenda shule kabisa wala kujua mlango wa darasa, lakini ni wafanyi biashara mashuhuri sana. Naweza kusema biashara ni kipawa, na kila mmoja naweza kufanya biashara ilimradi tu uwe umejitolea kufanya biashara.”

23. Narration:

Girmai amepindukia kuipenda biashara. Yeye ni mtu anayepanga muda wake wa kufanya kazi na kumpumzika, mbali na kumletea pato kubwa sana. Hili ndilo jambo linalompa motisha. Anasema biashara ni kama mtoto, itategemea tu ninsi utakavyomlea. Na yeye hufurahia sana kuwa na Mtoto huyu ‘biashara’. Hata hivyo lakini anakiri kuwa watoto wake wanne aliowazaa, hawapati muda wa kutosha kuwa naye kutokana na kazi nyingi katika kampuni yake ya GT World of Beauty.

24. Girmai Teclai (English)

“The competition is also tough here, it’s not easy. You know, you have to be better than the others in order to be successful. You have to be good in marketing. Your marketing concept must be good, your advertisement must be good, your stock... **(phone rings)** Ah, Peter... Hello!”

25. Narration:

Simu ya mfanyabiashara huyu Girmai inaita kila wakati. Na wakati huu ni mshirika wake wa kibiashara kuotoka Uingereza. Majumba marefu ya taasisi za kifedha mjini Frankfurt yanamsongelea Girmai, kufuatia ufanisi mkubwa wa biashara yake. Girmai alikuwa akijibu simu kuthibitisha malipo kwa bidhaa alizowasilisha kwa mteja. Kisha anarejea kuleelezea mbinu anazotumia kufanikisha biashara yake. Bei sasa si hoja bali ubora wa bidhaa. Anakumbuka alipoanzisha biashara hiyo mjini Brussels wakati alipotembelewa na mteja dukani mwake. Kisha mteja huyo akamuliza kwanini ameweka fanicha ya thamani na mapambo ambayo si muhimu sana kwa biashara. Kwa maoni yake fanicha na mapambo si muhimu sana kwa mteja ila ubora za bidhaa zinazouzwa. Girmai aliudhika na kumjibu kwamba anataka kudumisha mazingira bora kwa wateja wake. Hata hivyo mbinu yake hiyo ilizaa matunda kwani wateja walianza kumiminika katika duka lake. Baadaye aligundua kwamba yule mteja aliyemkosoa kuhusiana na mapambo katika duka lake, alikuwa na duka upande mwengine wa barabara alililolipamba kuiga mfano wa duka la Girmai.

Mjini Frankfurt Girmai huegesha Gari lake nje ya duka hilo kudhihirisha mbinu aliyokuwa akiyazungumzia.

26. SFX: Shop

27. Narration:

Katika duka la GT World of Beauty kila kitu ninapendeza kwani limepambwa maridadi sana, Sakafu inameremeta, na kabati zote zimejazwa bidhaa huku wauzaji wa kike wakiendelea na shughuli zao za kawaida kutangaza bidha za duka hilo. Mmoja wao ni binamuye Girmai, kwa jina Saba mwenye umri wa miaka 24. Hapa ndipo alipopata mazoezi ya taaluma yake masuala ya uuzaji alipokuwa bado chuoni, na hivyo amezoea shughuli katika duka hili na wala hababaishwi na ziara za bosu wake za kustukizia.

28. Saba (German)

“Yeye hutokezea tu mara kwa mara lakini si wakati wote. Huja kukagua duka kuona mambo ni sawa, kama tunaonyesha ukarimu kwa wateja na kuwapa ushauri wanaohitaji na kisha anarudi ofisini kwake. Hivyo tu.”

29. Narration:

Girmai anafurahishwa na jinsi mambo yanavyokwenda dukani ingawa duka hilo huchangia sehemu ndogo tu ya pato lake, Anakagua kwa makini kama mtaalima bidhaa zilizoko kwenye makabati, lakini anapoulizwa ni bidhaa gani bora zaidi, husita kwa muda kabla ya kujibu.

30. Girmai Teclai (english)

“Hii ndiyo ninayoipenda zaidi. Ndiyo ninayotumia wakati wote. Hujaribu nyingi ya bidhaa zangu lakini ile inayopendeza kwa nywele zangu ni hii hapa. Mimi nakumbuka kwa urahisi sana bidhaa za zamani lakini hizi za kisasa huwa vigumu kwangu.”

31. Narration:

Hivyo ni dhahiri kwamba Girmai si mtaalam wa mambo ya urembo, lakini msingi ni kwamba amebobea katika masuala ya biashara.

Outro

Na ni hayo tu kwa makala ya leo ya Learning by Ear Noa Bongo Jenga maisha yako. Makala hii imeandikwa na Adrian Kriesch. Tukiwa na imani kwamba umefurahia mchezo huu kuhusu wafanyi biashara chipukizi Barani Afrika. Iwapo hadithi hizi zimekupa hamasa na ungependa kuanzisha biashara yako, unaweza kutembelea mtandao wetu wa www.dw.de/lbe kupata maelezo zaidi. Pia unaweza kutuma maoni yako kupitia mtandao huo naski tutafurahi kuyapokea Hadi wakati mwengine tutakapokutana tena kwa makal mengine ya Noa Bongo jenga maisha yako Kwaheri kwa sasa.