

farip Newsletter Oktober 2017

Deutsche Version

Uebersicht:

- **Metallsilos:** Im Dorf Msowero stehen jetzt 100 Silos mit je einer Tonne Mais drin. Die Bauern warten jetzt bis der Preis im März-Mai bis aufs doppelte steigt, und wollen so mehr verdienen. Die Firma TBM ist nun gefordert bis zur nächsten Ernte im Juli 2018 1'000 Silos im Dorf verfügbar zu machen, um der Nachfrage gerecht zu werden. Mehr dazu [HIER](#)
- **Kohlestaub-Brikettes vermarkten und Brikettiermaschine:** Ernterückstände und Holzabfälle werden zu Staub verkohlt und dann brikettiert. Die Brikettes werden dann als Ersatz für die Holzkohle vermarktet. Jetzt geht es darum die Brikettierung technisch in den Griff zu bekommen wie auch dann die Vermarktung der Brikettes in Gang zu bringen. Mehr dazu [HIER](#)
- **Bohnen verpacken:** Bohnen sollen nicht mehr einfach ungesäubert an Händler verkauft werden, sondern in hoher Qualität im Dorf in kleine Portionen verpackt und direkt an Kleinläden in der Stadt verkauft werden. Nun geht es darum die Technologie für diese Wertsteigerung im Dorf zu testen. Mehr dazu [HIER](#)
- **Vollkornmaismehl:** Die Bauern mit den Metallsilos in Msowero wollen nicht mehr Maiskörner an Händler verkaufen, sondern ihren Mais im Dorf mahlen und in kleine Portionen verpackt direkt an Läden in der Stadt verkaufen. Sie wollen somit an der Wertschöpfung mitverdienen. Jetzt geht es darum erst mal zu erarbeiten wie sie das technisch im Dorf erreichen. Mehr dazu [HIER](#)
- **Druckbewässerung:** Soeben haben zwei Ingenieure der Basler Firma RAPP erfolgreich zeigen können, dass Druckbewässerung während der Trockenzeit mit Feuerwehrschräuchen technisch funktioniert. Jetzt geht es darum das System weiter zu entwickeln und dafür ein Geschäftsmodell zu erarbeiten. Mehr dazu [HIER](#)
- **Das Scouting:** farip hilft Ideen der Dörfler schon in ihren Anfangsphasen zu erkunden, damit sie die Chance haben erkannt und ausprobiert zu werden. Mehr dazu [HIER](#)
- **Neue Herausforderungen und Fragen:** Wir müssen die Abwicklung von Darlehen von CHF in afrikanische Währungen möglichst gescheit in den Griff bekommen, wie auch die Finanzierung über Crowdfunding. Mehr dazu [HIER](#)
- **Austausch und Debatte:** Wir überlegen uns eine Austausch-Plattform zu schaffen wo anstehende Fragen und Herausforderungen von farip-Interessierten diskutiert und erkundet werden können. Mehr dazu [HIER](#)

Metall Silos



Der Demo-Effekt mit den 20 Silos des Pilotvorhabens während der Ernte 2016 bewirkte eine hohe Nachfrage nach den Silos. Bahat Tweve von der Tanzania Biashara Mapema Network Company (TBM) hatte alle Hände voll zu tun heuer die verfügbaren 100 Silos an Bauern zu verteilen, die Darlehensverträge mit jeder Familie zu machen, mit den lokalen Behörden den Kontakt zu halten und alles zu erklären, und schliesslich dann die Anzahlungen für den gelagerten Mais an jede Familie zu

farip, Alexandraweg 34, 3006 Bern, Switzerland

www.farip.ch / ueli@farip.ch / Postfinance 61-103176-3 / IBAN CH43 0900 0000 6110 3176 3

zahlen usw. Die letzten Silos wurden bis Ende September noch gefüllt. Jetzt ist erst mal Schluss bis zum März-Mai 2018, wo dann die Bauern den Mais zum fast doppelten Preis verkaufen können. Es sind jetzt 104 Silos mit Mais gefüllt, also ca. 100 Tonnen, alle in Msowero und benachbarten Dörfern. Die ganze Kampagne ist gut gelaufen. Bahat hat gezeigt, dass seine Firma das bis jetzt gut im Griff hatte.

TBM ist jetzt gefordert bis zum Start der nächsten Ernte im Juli 2018 viele weitere Silos im Dorf verfügbar zu machen. Die gegenwärtige Gesamtnachfrage wird auf bis zu 1'000 Silos geschätzt, und TBM will versuchen bis zum Juli so nah wie möglich an diese Zahl heranzukommen. Es ist alles klar wie die Technologie funktioniert, wie man mit ihr umgehen muss um erfolgreich zu sein, und dass sich das für Bauern und TBM sehr gut rechnet. Jetzt geht es darum nachzuweisen, dass TBM auch ausweiten und damit wachsen kann. Dafür braucht TBM Darlehen sowohl für den Bau neuer Silos, welche dann von den Familien innert 2 Jahren mit Zins zurückbezahlt werden, wie auch um den Bauern die Anzahlungen für den eingelagerten Mais machen zu können, welche dann beim Verkauf des Maises wieder – ebenfalls mit Zins – vom Verkaufserlös des Maises abgezogen und so zurückgezahlt werden.

Wir rechnen mit 400 USD pro Silo um es im Dorf aus galvanisiertem Blech zu bauen plus die Anzahlungen für dem Mais darin zu zahlen, wie auch 50 USD Zuwendungen an **farip** damit weiterhin TBM in dieser kritischen Phase begleitet werden kann. Also gesamthaft 450 USD pro zusätzlichem Silo. Bahat verhandelt jetzt mit Tanzanischen Banken, aber ihre Zinsen von 20-24% pro Jahr sind ein Problem. **farip** hat zugesagt ausserhalb von Tanzania nach Darlehen für TBM zu suchen.

Wer hat Ideen oder Kontakte wie **farip** Darlehen für TBM organisieren kann?

Weitere Details auf der Webseite hier: <http://www.farip.ch/metalsilosDE/>

Kohlestaub-Brikettes vermarkten, Brikettiermaschine



Ein grosses ungelöstes Problem in Tanzania ist die Holzkohle. Fast alles Kochen in den Städten geschieht mit Holzkohle. Und diese muss aus einheimischen Bäumen hergestellt werden, was zu rascher Abholzung führt. Mit dem rasanten Wachstum der Städte kann man absehen, dass der sowieso schon grosse Druck auf die Wälder weiter ansteigen wird. Die Regierung versucht mit Verboten usw.

Gegensteuer zu geben, aber solange es keine Alternativen für die Massen gibt, ist dies chancenlos und erlaubt zusätzliche Möglichkeiten zur Korruption.

In Daressalaam gibt es eine Quasi-Firma (dh. von Hilfswerken subventioniert), die es geschafft hat Brikettes zu verkaufen, welche aus Kohlestaub gemacht sind. Der Kohlestaub wird aus Ernterückständen (Maisstengel und -kolben, Stroh, Feldrückstände, trockenes Gras, usw) hergestellt, also ohne einen einzigen Baum dafür zu fällen. Nun kamen die Leute in der Mgololo Gegend im Südwesten Tanzanias auf die Idee, dies auch für die Holzabfälle in ihrer Gegend zu versuchen. Dort setzen heute alle Bauern Pinus und Eukalyptus Bäume für Stammholz um damit Geld zu verdienen. Das sind nun „Plantagenbäume“, welche nach 15-25 Jahren geschlagen und zersägt werden, also ohne den natürlichen Wald zu belasten. Bei der Holzernte entsteht viel Holzabfall, dh. Aeste, Wipfel, Sägemehl und Abschnitte. Diese müssen im Feld kontrolliert verbrannt werden, um die Fläche für das Wiederanpflanzen vorzubereiten, wie auch zu verhindern, dass dieses vertrocknende Material zur Waldbrandgefahr wird. Die Idee war nun diesen „Abfall“ auch zu Holzkohlebrikettes zu verarbeiten und zu verkaufen.

Die Emmental Forest Cooperation (EFCO) hat gute Kontakte in diese Gegend und hat diese Idee aufgenommen. Sie hat ein Projekt beim REPIC-Program der Eidgenossenschaft eingereicht, was akzeptiert wurde. **farip** hatte letztes Jahr mit einem kleinen Beitrag an dieses Projekt die ersten Experimente finanziert, bevor dann das eigentliche Projekt Fuss fassen konnte. Bis heute haben junge Leute in der Gegend herausgefunden, wie sie als kleine Teams in selbst gegrabenen Gruben am effizientesten die Holzabfälle verkohlen können, und haben auch schon begonnen mit Ernteabfällen zu experimentieren. Grosse Mengen an Holzkohlestaub wurden auf diese Weise produziert und warten jetzt auf die Brikettierung und Vermarktung.

Der gegenwärtige Engpass liegt in der Brikettierung. Die von der Firma in Daressalaam gelieferte Presstechnologie hat sich als untauglich erwiesen. Darum hat das REPIC-finanzierte Projekt eine neue hydraulische kleine Presse von einem engagierten Landmaschinenmechaniker aus dem Heimisbach im Emmental entwickeln und bauen lassen (Hüsler GmbH). Dieses Gerät wird nun in Mgololo eingeführt und getestet. Der Aufwand für diese Brikettierpresse war im REPIC-Projekt nicht vorgesehen, und somit kam die Anfrage an **farip**, ob wir diesen Kostenposten übernehmen könnten. Tatsächlich ist die Brikettierung ein separates Geschäft in der Produktionskette und somit tauglich für ein **farip**-unterstütztes Vorhaben. Somit gibt es hier eine Gelegenheit sich direkt über **farip** an einer technischen Innovation mit sehr breiter Wirkung zu beteiligen.

Die entstehenden Brikettes sollten bis im November bereit sein für die Test-Vermarktung in der nächsten Stadt Makambako. Dafür haben die Leute vor Ort sich ein innovatives Vorgehen ausgedacht: Ein kleines lokales Restaurant im Markt wird damit kochen. Das erlaubt vielen Leuten zuschauen zu können wie das funktioniert. Gleichzeitig wird das Restaurant zur Verkaufsstätte dieser Brikettes. **farip** wurde angefragt, ob wir so ein Restaurant mit seinem innovativen Geschäftsmodell in seinen ersten Schritten unterstützen würden. Wir sind gegenwärtig daran hier genauer reinzuschauen.

Weitere Details zu dieser Brikettierungsgeschichte auf der Webseite hier: <http://www.farip.ch/chardust/> Wer hat Ideen, Beiträge, Fragen, Kontakte zu diesem eher komplexen Vorhaben, das aber immense Breitenwirkung zeigen wird sobald es den Nachweis der Ausweitung (proof of scaling-up concept) erbringen kann?

Bohnen verpacken



Bohnen sind ein wichtiges Nahrungsmittel überall im tropischen Afrika. Heute werden Bohnen in Tanzania nach der Ernte grob gesäubert und getrocknet und dann möglichst rasch an die kleinen Händler verkauft, die während der Ernte im Dorf vorbeikommen. Es gibt keinen Anreiz die Bohnen gesäubert zu vermarkten. Adelina will nun die Möglichkeiten der „Transaction Security Services“ (TSS™) nutzen und mit ihrem Team die Bohnen im Dorf säubern, trocknen und sortieren, und sie dann in kleine Säckchen aus durchsichtigem Plastik einschweissen (3kg-5kg), diese dann mit

einer eigenen Bauernmarke („brand“) versehen, und dann direkt an die vielen kleinen Läden in der Stadt verkaufen, welche ihrerseits dann direkt an die vielen Endkunden in der Stadt verkaufen.

Dies wird – ähnlich wie beim Mais in den Silos – über einen TSS™-deal laufen: Die Leute welche den TSS™ deal organisieren machen den Bauern eine Anzahlung für die Bohnen wenn sie diese anliefern. Dann überhändigen sie die Bohnen an Adelina, welche sie weiter bis zu vermarktungsbereiten Paketen verarbeitet. Adelina bekommt dann diese Verarbeitung aus dem deal heraus bezahlt. Anschliessend geht der TSS™ deal weiter bis zum Verkauf, aber das interessiert dann Adelina nicht mehr. Ihr Geschäft ist schlicht nur dafür bezahlt zu werden die Bohnen in tauglicher Qualität zu verpacken. Sie ist somit ein „Dienstzulieferer“ an die mit TSS™ geführte Vermarktungskette.

Das Innovative hier ist, dass die Wertsteigerung im Dorf selbst geschieht und sowohl Adelinas Team wie auch die Bauern daran verdienen können. Gegenwärtig macht Adelina mit **farips** Hilfe die ersten Experimente um festzustellen wie genau die Technik der Verpackung im Dorf funktionieren muss.

Weitere Details zu diesem Bohnenexperiment auf der Webseite hier:

<http://www.farip.ch/Active-ventures/Beans-packaging/>

Dona = Vollkornmaismehl

Mit „Dona“ wird auf Swahili Maismehl bezeichnet, welches aus ganzen Körnern gemahlen wurde, also inklusive der harten Aussenschale und dem Keim. Dies ist das ganz traditionelle Mehl, wie es früher in den Dörfern gemahlen und gekocht wurde. Heute aber wird meistens in den Städten raffiniertes Mehl aus entkeimten Körnern und ohne die harte Schale gekocht. Nun ist die Stadtbevölkerung auf die



gesundheitlichen Vorteile des Vollkornmehles aufmerksam geworden, und so gibt es eine stark wachsende Nachfrage auch in den Städten nach Dona.

Kürzlich sind die Bauern in Msowero, welche Mais in den Metallsilos lagern, mit der Idee an uns gelangt, den Mais in ihren Silos im Dorf selbst zu Dona zu mahlen, in kleinen Portionen abzupacken, und so in den Städten an kleine Läden zu verkaufen. Sie möchten dann mit einer eigenen Bauernmarke („brand“) dieses Dona verkaufen als „ohne Chemikalien im Dorf gelagert und gemahlen“, da sie glauben damit eine wichtige Marktnische zu finden. Tatsächlich ist die Bevölkerung in den Städten zunehmend verunsichert was genau sie in den Kochtopf bekommen. Angesichts der tiefen Kontrollsicherheit im Lande ist die Sorge von hohen Pestizid-Rückständen im billigen Maismehl durchaus berechtigt.

Somit erhoffen sich die Bauern für den Mais in ihren Silos eine zusätzliche Wertsteigerung im Dorf selbst. Tanzania Biashara Mapema (siehe oben Metallsilos) hat eingewilligt diese Wertsteigerung ebenfalls in TSS™-deals

einfließen zu lassen, wo also Bauern in Msowero dann nicht mehr Maiskörner an Händler verkaufen, sondern Dona an Endkunden in der Stadt, und alle Kosten der Wertsteigerung aus dem erhöhten Erlös heraus bezahlt werden. Alles wird dann am Schluss ganz transparent mit den Bauern abgerechnet, wie es eben TSS™ vorschreibt.

Auch hier ist die Innovation eine Wertsteigerung im Dorf und somit Einkommenssteigerung. Und es ist auch eine Aufwertung der Ernährungssicherheit für Leute mit tieferen Einkommen in der Stadt. Die Dona-Pakete können auch bis zu den Bauern zurückverfolgt werden. **farip** hat zugestimmt die Finanzierung zu suchen um die ersten kleinen Experimente zu machen. Damit wollen sie erkunden was alles technisch eingerichtet werden muss, um Pakete von gutem Dona im Dorf selbst zu mahlen und in kleine Portionen für den Markt in den Städten zu verpacken, wie auch Test-Vermarktung zu machen.

Wer möchte sich hier engagieren? Weitere Details auf der Webseite hier: <http://www.farip.ch/Active-ventures/Dona-maize-flour-to-BOP-shops/>

Druckbewässerung



In der Mgololo-Gegend gibt es Bäche, welche auch in der Trockenzeit von den angrenzenden Hügeln herunterfließen. Dies ist eine typische Situation überall in Ostafrika, weshalb die traditionell landwirtschaftlich genutzten Flächen meist auf den Hügeln und angrenzender Ebene zu finden sind. Das Wasser wird meist sehr rudimentär mit kleinen Kanälen usw. genutzt. Die Innovation ist nun, das Wasser über Druckbewässerung mit Sprinkler und Wasserkanonen viel effizienter zu nutzen und damit auch weiter entfernte Felder bewässern zu können. Dies wird im Kleinen von vielen Bauern schon mit kleinen Schläuchen praktiziert. Doch da ist man rasch an der technischen wie auch operativen Grenze.



Die Basler Firma RAPP Infra AG hat über die letzten paar Jahre regelmässig die weitere Entwicklung dieser Idee finanziert. Heute hat es ein erstes unterirdisches Röhrensystem mit Hydranten (Anzapfstellen), von wo aus dann über Schläuche die Bewässerungssysteme mit Druckwasser beliefert werden können. Aufgrund erster Erfahrungen kam dann die Idee auf, mit Feuerwehrschräuchen das Wasser von den Hydranten weg sehr viel weiter leiten zu können, und somit auch eine viel grössere Flexibilität zu erreichen weil permanente Durchleitungsrechte für Röhren im Boden nicht erst ausdiskutiert werden müssen. Im September haben zwei Ingenieure von RAPP in Magunguli die Technologie mit Feuerwehrschräuchen einführen und sehr erfolgreich demonstrieren können.

Die Innovation hier ist offensichtlich. Aber man muss sie im grösseren Rahmen sehen, wo dann die Vermarktung der damit möglichen Produktionssteigerung auch organisiert wird, zB. über Tanzania Biashara Mapema (siehe oben). Die Entwicklung der Vermarktungskanäle scheint auf gutem Weg zu sein, so dass wir mit einer nachhaltigen Wirkung dieser Technologie rechnen können. Nun muss aber erst noch der effiziente Einsatz des Wassers gelernt werden, wie auch ein Geschäftsmodell entwickelt und umgesetzt werden, damit diese Bewässerungstechnologie möglichst effizient und billig, wie auch nachhaltig, zum Einsatz gelangt.

Die Firma RAPP deckt die technischen Bereiche ab. Wer kann sich dafür engagieren das entstehende Betriebsmodell zu unterstützen bis hin zu einer tauglichen „Bewässerungsfirma“, welche die Bewässerung der Kulturen sicherstellen kann?

Weitere Details siehe die Webseite hier: <http://www.farip.ch/irrigation/>

Erkunden (scouting) von neuen Ideen

Das Einzigartige an **farip** ist, dass ländliche Afrikaner ihre Ideen nicht schon fertig ausgedacht und formuliert präsentieren müssen, sondern dass sich **farip** dafür schon in der sehr vagen Anfangsphase interessiert. Wir greifen die Ideen auf und arbeiten sie mit den Initiatoren weiter aus, bis erkennbar wird, was man denn nun genau konkret ausprobieren müsste, um festzustellen ob da etwas dran sein könnte.

Es vergeht meist etwas Zeit bis klar wird was es genau sein könnte. Und natürlich werden viele Ideen früh schon als untauglich erkannt oder werden zurückgestellt bis sie in anderem Zusammenhang plötzlich sehr relevant werden können. Gegen den Schluss dieses Prozesses kann man oft genauer definieren und formulieren was das sein könnte, als Grundlage um die ersten Erkundungsmassnahmen („Experimente“) zu definieren und zu organisieren. Sobald wir mit den Initiatoren zusammen entscheiden etwas konkret umzusetzen, wird es zum „active venture“.

In der Webseite werden Ideen, die noch in der Konzeptionsphase sind aber schon erkenntlich wird was das sein kann, aufgelistet und kurz dargestellt. Hier: <http://www.farip.ch/Scouting/>
Wer interessiert sich für die eine oder andere dieser Ideen oder möchte irgendwie mit Fachwissen oder Finanzierung oder Kontakten beitragen, oder nur speziell dazu informiert bleiben?

Herausforderungen und Fragen

1. Wie jede Stiftung ist **farip** heute gefordert die Finanzierung ihrer Vorhaben zu organisieren. Dazu haben wir es kürzlich mit **Crowdfunding** versucht und damit erste Erfahrungen gemacht. Wenn jemand im Crowdfunding seine oder ihre Erfahrung oder Kontakte **farip** zur Verfügung stellen kann, dann wären wir sehr froh um Kontakt-Aufnahme. Es geht dabei darum sowohl Spenden wie auch Darlehen zu organisieren.
2. Eine neue Herausforderung ist im Moment der Umgang mit Darlehen, dh. wenn es darum geht **CHF als Darlehen in Tanzanischen Schilling in Tanzania** verfügbar zu machen, dann aber wieder als CHF mit Zins in der Schweiz zurückzuzahlen. Das Problem hier sind die Währungsverluste, die Bank-Spesen, wie auch die Inflation und die sehr hohen lokalen Zinsen (gegenwärtig um die 20-24%). Wie kann **farip** hier möglichst gescheit agieren? Wen interessiert diese Frage oder kann sogar dazu beitragen sie zu erkunden? Wir wären sehr froh um Kontaktnahme.
3. Und schliesslich ist die ständige Herausforderung auch, das **Scouting finanziert zu bekommen**. Wer also weiss wie man Gelder für dieses Scouting auftreiben kann, wo ja noch nicht klar wird was genau dabei herauschauen wird, bitte Kontakt aufnehmen.

Informationsanlass und Austausch

Es hat schon ein erster Anlass im Impact Hub in Bern (3 Min. vom Bahnhof) stattgefunden, wo neun Leute die Herausforderungen der Metallsilo-Geschichte während zwei Stunden diskutierten. Wir möchten solche Anlässe regelmässig durchführen. Der nächste wird voraussichtlich Ende Oktober – Anfang November sein. Wir werden dabei einerseits über die oben dargestellten Vorhaben diskutieren, möchten dann aber va. die neuen Herausforderungen und Fragen thematisieren. Das genaue Datum wird allen Empfängern dieses Newsletters noch mitgeteilt.

Wir überlegen uns, die uns brennenden Themen auch online über eine Austauschplattform zu diskutieren, die es erlaubt Themen gezielt zu debattieren und dabei den Fortschritt des gemeinsamen Erkenntnisstandes zu verfolgen. Wer sich dafür interessiert hier mitzumachen, bitte melden.

(Siehe Kontaktmöglichkeiten in der Fussleiste)

