

Jahresbericht 2019

1. Organe

An den Organen der Stiftung hat sich im 2019 nichts geändert:

- Der *Stiftungsrat* ist unverändert und traf sich am 1. Feb; 3. Apr; 9. Sept; 30. Okt
- Die *Geschäftsstelle* ist weiterhin mit Ueli Scheuermeier als Geschäftsleiter besetzt, mit Sitz Alexandraweg 34, 3006 Bern
- Die von der Stiftungsaufsicht genehmigte *Revisorin* ist weiterhin Reoplan Treuhand AG in Thun
- Die *Webseite* ist weiterhin www.farip.ch
- Drei *Newsletter* wurden versandt: April, September und Dezember

2. Aktive Ventures

Siehe die Webseite für Details

2.1 Metal Silos

Der Exportstopp für Grundnahrungsmittel der neuen tanzanischen Regierung hatte im 2018 zu schwerwiegenden Einbussen der Firma Tanzania Biashara Mapema (TBM) geführt, welche nicht auf ein mangelhaftes Geschäftsmodell oder fehlerhafte Geschäftsführung zurückzuführen waren. Weil die Bauern in Msowero die unverschuldeten grossen Schwierigkeiten der TBM erkannten, haben sie im Rahmen ihrer Möglichkeiten ihre Solidarität mit TBM materiell und finanziell bewiesen: Wer es sich leisten konnte, hat auf weitere Vorschusszahlungen verzichtet. Ebenso hat die Dorfexekutive FARIP gebeten, TBM weiter im Dorf kommerziell arbeiten zu lassen. Aus diesem Grund hat FARIP die aus dieser Episode geschuldeten Darlehen in eine unbefristete/zinslose Forderung an TBM verwandelt, um so das TSS-Geschäft der TBM weiter zu ermöglichen.

Eine weitere Vereinfachung der Finanzflüsse erfolgte durch die Lancierung des „COB-fund“, eines Umlauffonds für die Vorfinanzierung der Einlagerung des Mais in die Silos (auch Rückzahlungen der Bauern für den Erwerb der Silos laufen über diesen Fond). Bis dahin hatte FARIP für jeden einzelnen Handel Darlehen gewährt, mit je individuellen Rückzahlungsterminen usw. Alle diese noch aktiven Darlehen – ausser den Darlehen welche FARIP aufgrund der Exportstoppschwierigkeiten sistierte - wurden in den COB-Fund überführt, welcher nun als Umlauffonds für alle einzelnen Handelsabschlüsse (TSS-deals) fungiert. Ausstehende Beträge werden monatlich mit 1% Zins belastet (auf Basis Tanzanian Shilling). Somit kann TBM lernen mit etwas wie einem „Kontokorrent“ umzugehen, was im gegenwärtigen Bankenumfeld in Tanzania für eine Start-up Firma wie TBM unerschwinglich wäre.

Die Saison 2019 zeigte ein zusätzliches Problem auf: Die Ernte war schlecht. Das an sich wäre ein gutes Zeichen für im Silo gelagerten guten Mais, weil die Nachfrage steigt und somit auch der Preis. Die Verkaufspreise waren auch akzeptabel. Aber: Einige wenige Bauernfamilien hatten ihre eigenen Maisreserven aufgebraucht und brachen ohne Rücksprache mit TBM die Schlösser der Silos auf ihren Höfen auf, um den Mais selbst zu konsumieren, für welchen sie von TBM bereits einen Vorschuss erhalten hatten. Das war ein Bruch ihres Vertrages mit TBM, welcher ja auch von der Dorfexekutive als „witness“ mitunterzeichnet worden war. Die Beweggründe sind akzeptabel, das Vorgehen hingegen nicht. Die Dorfexekutive („Gemeinderat“) hat das Problem erkannt und will TBM helfen, hier im Gespräch mit allen Bauern eine brauchbare neue Regelung zu treffen. Es zeigt sich aber auch, dass in Zukunft solche „Notbezüge“ mit ins Silo-Konzept

eingebaut werden müssen. TBM konnte trotz dieses erneuten Rückschlags einen grossen Teil der Vorfinanzierung für die Ernte 2019 zurückzahlen, jedoch nicht ganz alles.

Trotz der Rückschläge wollen TBM und die Bauern in Msowero ihr Vermarktungssystem aufgrund der Erfahrungen weiter entwickeln. FARIP hält sich dabei im Hintergrund. Die Seriosität mit welcher die Probleme angegangen werden, hat sich in Disziplinierungen gezeigt, wo die Dorfexekutive in einigen wenigen Fällen fehlbare Bauern anhielt, ihr Verhältnis mit TBM in Ordnung zu bringen, und dies ohne FARIP zu involvieren. Die Bauern bildeten eine informelle Gruppe, wo sie auch unter sich und mit TBM an Spezifizierungen der Maissilo-Regelungen weiter arbeiten und so eine gemeinsam getragene Ethik im Umgang mit dem TSS-System erarbeiten.

2.2 Mehl und Mühle

2019 wurde aufgrund der schlechten Erfahrungen im Vorjahr kein Mais vermahlen oder Mehl vermarktet. ABER: Es hat sich bestätigt, dass hier der nächste strategische Engpass in der Mais-Wertschöpfungskette mit einem grosses Potential liegt: Bauern in den Dörfern könnten so an der Wertschöpfung teilhaben, und gleichzeitig kann die grosse Mehrheit der Wenigverdiener in der Stadt hygienisch unbedenkliches Maismehl zu akzeptablen Preisen erwerben. Genau dafür ist auch das TSS-System entwickelt worden.

TBM beabsichtigt deshalb, eine neue Mühle am Rand des Dorfes Msowero zu bauen und zu betreiben, welche den behördlichen Hygienevorschriften für kommerzielles Mahlen und Verpacken genügt, und Kleinportionen direkt über Kleinläden in den Städten vermarkten. Zu diesem Zweck wurde der TBM ein gut geeignetes Stück Land in Msowero angeboten (Strassenanschluss, Priorität für neue Stromleitung). FARIP hat im Rahmen des Scouting den Kauf der Parzelle durch TBM kurzfristig ermöglicht.

Weitere Abklärungen zeigen, dass dies ein eher komplexes Vorhaben ist, das in einer ersten Planungsphase im Detail erkundet werden muss. Deshalb hat FARIP entschieden erst mal einen Planungskredit an TBM ins Auge zu fassen, um alle architektonischen, operativen, regulatorischen und technischen Abklärungen zu machen, bevor dann real in die Umsetzung investiert werden kann. Das Vorhaben ist allerdings in der Priorität des Einsatzes verfügbarer Finanzen hinter den Start des Scheduled Cargo Service gesetzt worden, und wurde somit 2019 noch nicht in Angriff genommen.

2.3 Bohnen in Kleinportionen verpackt vermarkten

Lucy Kyando, erfahrene Kleinhändlerin in Makambako, hat diese Initiative wieder neu aufgenommen. FARIP hat ihr einen kleinen Kredit gewährt für Waage, Plastikversiegelungsgerät und Startmaterial.

Erste Zyklen verliefen erfolgsversprechend. Doch dann kam das Plastiksack-Verbot durch die Regierung, womit das Geschäftsmodell in Frage gestellt war. Lucy hat trotzdem weiter mit Bohnen gehandelt, und versucht, die Wertschöpfung durch die Säuberung und den Verkauf von Kleinportionen weiter zu entwickeln. Es gab dann noch einige wetterbedingte Schwierigkeiten mit dem Transport von Bohnen zur rechten Zeit, welche Lucy aber aufgrund ihrer Erfahrung wettmachen konnte.

Grundsätzlich muss man sagen, ist Lucy aufgrund des Plastikverbotes auf ihre alte angestammte Art zu handeln und zu vermarkten zurückgeworfen worden. Sie konnte so ihre innovative Idee der Vermarktung von sauber verpackten Kleinportionen von Bohnen bislang nicht weiterverfolgen. Zwar wäre Plastik erlaubt für die langfristige Verpackung von Lebensmitteln, aber solche Details kennen Beamte und Polizisten auf dem Markt nicht gut genug, und Lucy kann sich den Ärger mit langwierigen Erklärungen (und damit einhergehender intensiver Aufmerksamkeit der Beamten!) nicht leisten. Trotzdem ist sie aktiv und wird voraussichtlich 2020 erste Rückzahlungen ihres Kredites machen können. Hinzu kommt die erste Testvermarktung ihrer Produkte in einem Kleinladen im Hafenviertel von Daressalaam, welche viel Aufmerksamkeit erlangte (siehe unten Scouting zu BOP).

2.4 Chardust Brikettes

Trotz grosser Bemühungen durch TBM und ELISEMA ist es 2019 immer noch nicht gelungen einen regelmässigen Absatz für die Briketts aufzubauen. Obschon es einen grossen Bedarf an Kohle in den Städten gibt (schätzungsweise 70% aller Mahlzeiten in tanzanischen Städten werden mit Holzkohle gekocht) sind es wieder einmal die Unwägbarkeiten der

Vermarktungsketten, welche Schwierigkeiten verursachen. TBM hat die Vermarktung der Briketts mit TSS übernommen, weil die kleine Start-up MTM (Mkaa Tunza Mazingira) in Magunguli, welche die Briketts herstellt, dazu nicht in der Lage ist. TBM steht vor einem interessanten Komplex von Herausforderungen:

1. Das Angebot ist klar: Es gibt mehr als genug Biomasse im südlichen Hochland um sehr viele Brikettes zu produzieren, ohne ökologische Schäden anzurichten (Bericht EFCO an REPIC). Wir haben die dafür notwendige Technologie getestet, und es gibt jetzt Leute, welche das können (Köhler, Brikettierer). Sogar die Verpackung wurde neu über stabile Papiersäcke gelöst.
2. Die Nachfrage ist auch klar: Städte brauchen dringend Kohle, wenn möglich nachhaltig produzierte, wie diese Briketts.
3. TBMs ursprüngliche Idee, mit Kleinportionen Briketts direkt an Kleinläden zu verkaufen scheiterte bislang am Unvermögen regelmässig über grosse Distanzen liefern zu können. Das ist mit ein Grund, weshalb FARIP die Finanzierung der Idee der Scheduled Cargo Service nun vorzieht (SCS, siehe unten).
4. Somit verbleiben Lieferungen an Abnehmer von ganzen Lastwagenladungen von Briketts, weil der Wert pro Tonne den Transport von Kleinmengen über weite Distanzen nicht lohnt.
5. Grosse institutionelle Abnehmer sind aber notorisch schlechte Zahler (Spitäler, Gefängnisse, Militärbasen, Internatsschulen, Kirchenkonvente, usw.) und somit nicht der Mühe wert.
6. Verbleiben noch Grosshändler in der Stadt. Diese sehen aber ihr Verhältnis zu ihren bestehenden Lieferanten von traditionell hergestellter Holzkohle gefährdet.
7. Also verbleiben nur noch Neu-Einsteiger in der Stadt, welche ganze Lastwagenladungen kaufen würden.

TBM hat bis auf weiteres auf Variante 7 gesetzt und brachte Lieferverträge nach Dodoma bis zum Abschluss, bestand aber zu Recht auf Vorauszahlung der Hälfte des Wertes. Bislang hat keiner der Käufer schliesslich wie abgemacht bezahlen können, aufgrund ihrer eigenen Liquiditätsprobleme. Hier zeigt sich wieder einmal, wie opportunistisch und unplanbar in Tanzania nach wie vor gehandelt werden muss.

TBM setzt jetzt grosse Hoffnung in SCS, welche hier möglicherweise einen Durchbruch erreichen kann.

2.5 Mtunza Misitu

Mtunza misitu („Forstwart“) ist die erste konkrete Umsetzung des komplexen GRACOMA-Konzeptes der Bauern in Magunguli. Ein im Wald sehr engagierter junger Mann in Magunguli hatte selbst eine eigene kleine Baumschule weiter ausgebaut (auch mit etwas Unterstützung damals von FEPA) und eigene Wälder angelegt. Hinzu kam, dass die Initianten des SCS-Vorhabens vorschlugen, ihre eigenen Bäume als Sicherheit für FARIP-Kredite für einen Lastwagen in die Waagschale zu werfen. Somit war der Zeitpunkt reif, erste Teile des GRACOMA-Konzeptes umzusetzen. FARIP übernimmt nun bis auf weiteres die Rolle der später allenfalls noch zu gründenden Firma GRACOMA und hat entsprechend des ausgedachten GRACOMA-Vorgehens Folgendes in die Wege geleitet:

1. Dem Baumschul-Inhaber als „Mtunza Misitu“ ein Startdarlehen und Ausbildungsgutscheine ausgestellt, damit er seine eigene Firma lancieren kann (v.a. für starkes Motorrad und Ausrüstung der Baumschule).
2. Einen Dienstleistungsvertrag für die Registrierung und Aufsicht über Baumbestände, welche als Sicherheit für die Kredite angeboten werden.

Es zeigt sich bislang, dass das Engagement des Baumschul-Inhabers sehr hoch ist. GRACOMA (sprich FARIP) ist nun gefordert, mit ihm die Erarbeitung der Mechanismen der Wald-Registrierung und –aufsicht zu verfeinern. Er hat auch eigenständig einheimische Bäume erfolgreich vermehrt und auch in Fruchtbäume diversifiziert, da diese gefragt sind. Desweiteren hat er – ganz im Sinne von GRACOMA, an dessen Konzeption er mitbeteiligt war – in Bienen investiert. Sein Ansehen im Dorf ist auch daran ersichtlich, dass eine Feuerwehr organisiert wurde, mit ihm als Chef, welche dafür sorgt, dass Buschbrände im Umfeld des Dorfes möglichst verhindert oder rasch und organisiert bekämpft werden.

Die Rückzahlung seiner Kredite ist ab 2020 vorgesehen.

2.6 ELISEMA

ELISEMA ist die Firma von Elibariki Tweve, mit welcher FARIP den Dienstleistungsvertrag eingegangen ist, welcher die finanzielle Abwicklung und die Aufsicht der FARIP-Vorhaben vor Ort gewährleistet. ELISEMA versteht sich selbst aber auch als Dienstleister an kleine ländliche Start-up-Firmen, wie sie FARIP unterstützen will. ELISEMA will Start-ups gegen Entgelt ausbilden und betreuen, insbesondere bei der Einhaltung der Regierungsvorschriften beim Führen eines kommerziellen Geschäftes, für grundlegende Geschäftsführung (v.a. einfache Buchhaltung und Lagerhaltung) und als Revisor für die Rechnungslegung der einzelnen Start-up-Firmen.

Um möglichst kommerzielle Mechanismen einzuhalten und völlige Transparenz sicherzustellen, hat FARIP mit ELISEMA vereinbart, dass wir ihn nicht dafür bezahlen diese Dienstleistungen an die von FARIP unterstützten Vorhaben zu erbringen. Stattdessen erhalten die Initianten dieser Vorhaben von FARIP nicht rückzahlbare und unverzinsliche Zuwendungen, mit welchen sie sich die Dienste von ELISEMA leisten können („Ausbildungsgutscheine“). Diese können sie periodisch aufgrund ihrer Zufriedenheit mit den Diensten der ELISEMA bei FARIP einfordern. Somit ist ELISEMA seinen jetzigen (und hoffentlich später auch FARIP-unabhängigen) Klienten und nicht FARIP verpflichtet.

Hinzu kommt aber auch direkte Ausbildung von FARIP an ELISEMA, insbesondere Vorgehens-Coaching durch den FARIP-Geschäftsleiter wie auch Hilfe bei der Ausarbeitung und beim Testen geeigneter Unterlagen für die Arbeit mit den ländlichen Start-ups. Und natürlich ist der Dienstleistungsvertrag mit FARIP ein wichtiger Geschäftszweig der Firma ELISEMA.

3. Scouting

Hier geht es um Vorhaben, die noch nicht klar genug beschrieben und entwickelt sind, um als taugliche Unternehmungs-Vorschläge zu gelten. Siehe auch hier die Webseite für Details.

Neben vielen weiteren Ansätzen und Ideen waren bis Ende Jahr folgende Ideen entstanden, die ein vielversprechendes Potential erkennen lassen:

- Scheduled Cargo Service: Ein Lastwagen fährt nach Fahrplan eine fixe Route. Man kann zum Voraus Platz für Ware reservieren. Am Jahresende entschied FARIP, dieses Vorhaben zweier Akteure aus Magunguli „aktiv“ zu schalten, d.h. aktiv auf Finanzierungssuche zu gehen. Dies aufgrund der erkannten zentralen Wichtigkeit dieser Dienstleistung für viele weitere Vorhaben in den diversen verfolgten Wertschöpfungsketten. Bis auf weiteres sollen alle Zuwendungen an FARIP, soweit wie möglich für dieses Vorhaben verwendet werden. Aufgrund der hohen involvierten Geldbeträge ist als Risikoverminderung vereinbart, dass der zu kaufende Lastwagen vorerst in die Eignerschaft der regulatorisch erfahrenen TBM überführt wird, welche ihn dann kostendeckend an die Akteure vermietet wird.
- BOP-outlet: BOP steht für „bottom of the pyramid“. Damit wird die grosse Mehrheit der Wenigverdiener in den grossen städtischen Zentren bezeichnet, welche zusammen der weitaus grösste Absatzmarkt für Agrarprodukte sind. Ein BOP-outlet ist demnach gemäss TBM eine Verkaufsstelle an solche städtischen Wenigverdiener, Kleinläden, welche in kleinen Portionen (meist auch offen) direkt an Endverbraucher verkaufen. Die Herausforderungen hier sind v.a. logistischer Natur: Da diese Kleinläden sehr beschränkte Lagermöglichkeiten haben, muss man sie alle paar Tage sehr zuverlässig beliefern können, oft in höchst prekären engen Verkehrsverhältnissen und möglichst mit Kleinportionen, welche die Wenigverdiener sich leisten können. TBM will sich schon lange dieser Herausforderung stellen, scheiterte bislang aber immer am Unvermögen zuverlässig und regelmässig an viele Verkaufsstellen zu liefern. Mit SCS könnte das aber gehen. Ein erster Pilotversuch mit einer Kleinsthändlerin im Hafenviertel Kigamboni in Daressalaam hat das Potential aufgezeigt: Verpackte Kleinportionen von Bohnen, Weizen und Erbsen aus Makambako (Lucy Kyando, siehe oben) fand sofortige Aufmerksamkeit und Absatz. An diesem Beispiel sieht man, wie diverse Konzepte und Massnahmen oft komplex ineinander greifen, um schliesslich eine neue Wirkung zu erreichen: SCS, TSS, Mühle, Processing, usw.
- Die technische Idee mit der Vakuumierung von luftdichten Säcken oder Fässern, um den Inhalt (Mais, aber v.a. auch Bohnen) zuverlässig auch bei feuchtem Wetter trocknen zu können, konnte immer noch nicht weiterverfolgt werden. Wir suchen nach wie vor Ingenieure und Finanzierung, um so etwas auszuprobieren.

4. Partner

- Die EFCO bleibt ein Partner v.a. mit dem Brikettier-Vorhaben in Tanzania und später voraussichtlich auch in der Ausbildung von Watunza Misitu, d.h. den Forstwarten. Hier bleiben wir in engem Kontakt.
- Mit SAT Sustainable Agriculture Training Center in Morogoro konnte bislang nichts weiter entwickelt werden, doch bleiben wir in Kontakt, um die Herstellung von Briketts zu entwickeln. Auch zeigen sich Möglichkeiten mit Permakultur und GRACOMA. Ob und wie die administrative Kompetenz der SAT (Buchhaltung, usw.) für FARIP nutzbar gemacht werden könnte, müsste ein Besuch vor Ort erkunden.

5. Jahresrechnung

Siehe im Anhang.

Gesamterträgen von CHF 48'505.00 steht ein Gesamtaufwand von CHF 48'604.63 gegenüber, was einen Ausgabenüberschuss von CHF 99.63 ergibt. Dazu ist zu bemerken:

- Die projektgebunden Beiträge sind stark zurückgegangen, da wir 2019 keine Geber hatten wie z.B. den Spiegelbasar oder dem Stiftungsrat nahestehenden Personen, die für ein konkretes Projekt eine grössere Summe gespendet haben.
- Der Aufwand fällt in drei unterschiedlichen Kategorien an.
 - Für Material, Dienstleistungen, Capacity Building und Monitoring in den verschiedenen Projekten haben wir rund CHF 17'451.- ausgegeben. Das ist bedeutend weniger, als wir budgetiert haben, aber da wir nur Geld ausgeben können, das wir vorher eingenommen haben, mussten wir verschiedene Vorhaben zurückstellen.
 - Dazu kommen die Ausgaben für das Scouting von CHF 12'000.-
 - Der Aufwand für die Geschäftsstelle in der Schweiz und den Personalaufwand in Tanzania belief sich auf Fr. rund Fr. 16'500.-
- Der Vorstand arbeitet unentgeltlich.
- Für die laufenden Ausgaben in den Projekten sind per Ende Jahr Darlehen und Vorschüsse von rund Fr. 35'000 offen, die wir in Form von Wertberichtigungen berücksichtigt haben. Darlehen und Vorschüsse bestehen im Moment für folgende Projekte: Metallsilos, Chardust Briketts, Beans Packaging und Mtunza Misutu.

Der Revisionsbericht der Reoplan Treuhand AG ist ebenfalls beigelegt.

6. Sponsoring

Ein Durchbruch bei der nachhaltigen Finanzierung von FARIP ist 2019 noch nicht gelungen. Ein Durchbruch wäre eine über mehrere Jahre gesicherte grössere Zuwendung eines oder mehrerer institutioneller Spender, welche das Grundprogramm von FARIP sicherstellen würde. Die Spendenkampagnen im Berichtsjahr haben zwar gewirkt, aber eher auf bestimmte Projekte bezogen. Die Spezialität von FARIP, das „Scouting“, ist nach wie vor nicht sicher finanziert: Das Aufspüren und Verfolgen von interessanten afrikanischen Geschäftsideen bis sie verstanden und soweit beschrieben sind, dass erste Finanzierungen möglich werden.

Ueli Scheuermeier
Geschäftsleiter *farip*
25. April 2020