

## Jahresbericht 2022

### 1. Organe

An den Organen der Stiftung hat sich 2022 weiterhin nichts geändert:

- Der *Stiftungsrat* ist unverändert und traf sich am 19. Januar; 2. März; 2. Mai; 16. Juni; 7. September;
- Martin Muheim organisiert weiterhin das Fundraising und nimmt an den Sitzungen beratend teil, ist aber nicht Mitglied des Stiftungsrats.
- Neu hinzugestossen als Berater ist Urs Guggenbühl, welcher an den Stiftungsratssitzungen ebenfalls teilnimmt.
- 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](http://www.farip.ch)
- Zwei *Newsletter* wurden versandt: Juni, und November, neuerdings auch auf Englisch.

### 2. Generelle Situation in Tanzania

Das politische Umfeld in Tanzania hat sich mit der neuen Präsidentin weitgehend beruhigt, deren Regierung einen etwas wirtschaftsfreundlicheren Kurs fährt, wie auch Kontakte zu oppositionellen Kräften pflegt und versucht ausgleichend zu wirken.

Grosse Probleme bereiten die klimatischen Veränderungen. Ausgerechnet in Msowero, wo die Mais-silo-Vorhaben der von FARIP unterstützten Firma TBM (Tanzania Biashara Mapema) umgesetzt werden, gab es aufgrund der Trockenheit einen Totalausfall der Maisernte. Die Nahrungsmittelversorgung des Landes ist weiterhin prekär, und doch versucht die Regierung jetzt, Eingriffe in den Markt zu minimieren. Man darf auch nicht vergessen, dass die Getreideexporte aus Tanzania (v.a. Mais) stabilisierend auf den gesamten ostafrikanischen Raum wirken.

Ein weiteres grosses Problem sind die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine. Ostafrika ist sehr von Weizenimporten abhängig. Zwar hat Tanzania auch eigene Weizenanbaugebiete, diese wurden aber bislang aufgrund der billigen Importe vernachlässigt. Das rächt sich nun. Andererseits eröffnet das vielleicht auch Geschäftsmöglichkeiten für die TBM. Andererseits sind die Nahrungsmittelpreise gerade in den grossen Städten rapide gestiegen, hingegen die Löhne nicht. Die Leute haben weniger Geld und können sich weniger leisten. Das wirkt sich aus z.B. auf die von FARIP unterstützten Vorhaben wie Fatumas Garküche oder die Points of Sale der TBM, welche auf die grosse Mehrheit der Wenigverdienenden in den Städten ausgerichtet sind.

Der Besuch von FARIP im November hat Eines eindrücklich gezeigt: Alles was FARIP in Tanzania unternimmt passt offenbar ausgezeichnet in die offiziellen Entwicklungspläne der Regierung. In unseren Gesprächen mit Amtsstellen und Universitäts-Instituten wurden wir verschiedentlich ausdrücklich für das Vorgehen von FARIP beglückwünscht, mit der Bitte doch in Kontakt zu bleiben und unsere Aktivitäten weiter auszubauen.

### 3. Aktive Ventures

Zur Einleitung hier der Hinweis auf den Besuch von FARIP vor Ort. Er war diesmal geprägt vom Mitmachen von Rahel Guggenbühl, welche im Rahmen ihrer Masterarbeit an der Universität St. Gallen die reale Situation der Verfügbarkeit von Mikrokrediten untersuchte und beurteilte, inwiefern das GRACOMA-Konzept hier hilfreich sein kann. Ihr Bericht liegt Ende Jahr noch nicht vor, aber es war erschreckend festzustellen, dass normale Kleinbauern de facto keinen für sie tauglichen Zugang zu Krediten haben. Somit erklärt sich auch der ausgesprochene Opportunismus und die Volatilität im Anbau und va. in der Vermarktung der Agrarprodukte - und dies zusätzlich zum volatilen Klima. Die Hoffnung besteht, dass hier GRACOMA Abhilfe und erhöhte Planbarkeit der Geschäftsabläufe bewirken kann.

Urs Guggenbühl ist erfahrener Unternehmer in der Schweiz und engagiert in der Start-up Förderung. Er kam mit als Gast, und konnte sich selbst ein Bild der diversen Vorhaben machen. Insbesondere hatte er die Gelegenheit, mit Bahat Tweve ausführlich über seine Geschäftsideen und -strategien zu Transaction Security Services im Rahmen der TBM zu diskutieren.

Die folgenden Berichte zum Stand der Massnahmen sind stark von den Einsichten dieser relativ langen Reise geprägt.

## ELISEMA

ELISEMA ist das Geschäft von Elibariki Tweve. Unser Verhältnis zu ELISEMA hat drei Aspekte:

1. **farip** hat einen Dienstleistungsvertrag mit ELISEMA, unser Agent vor Ort zu sein und unsere Finanzen vor Ort treuhänderisch zu verwalten.
2. Die von **farip** unterstützten Ventures beauftragen ELISEMA damit, sie zu coachen, und bezahlen auch dafür.
3. ELISEMA ist selbst ein von **farip** unterstütztes Venture, das folgendes Geschäft aufbaut: ELISEMA unterstützt kleine Start-ups mit Ausbildung und Coaching in einfachster Buchhaltung, in der Berichterstattung, und in der Analyse weiterer Schritte. Ziel ist es, dass diese Kleingeschäfte mit der Zeit genügend Umsatz machen, um ELISEMA dafür zu bezahlen, dass ELISEMA sie in ihrer weiteren Entwicklung begleitet, ihre Buchhaltungen entweder macht oder revidiert und ihnen den Zugang zu und die Kommunikation mit amtlichen Stellen und Banken usw. erleichtert.

Die Innovation 2022 war, dass ELISEMA nun Verträge mit jedem der gecoachten Ventures hat. Dabei bezahlen sie ELISEMA monatlich 5% ihres Profites des Vormonats als Coaching-Gebühr, resp. ELISEMA zahlt ihnen 5% ihres Verlustes des Vormonats. Interessanterweise gab es keinerlei Widerstände seitens der Ventures für diese Änderung. Das Vorgehen macht so transparent, in welche Richtung die Rechenschaften gehen.

Allerdings muss klargestellt werden, dass alle Ventures noch auf sehr tiefem Profitniveau operieren, und ELISEMA unmöglich davon leben kann. Aus diesem Grunde hat **farip** vertraglich mit ELISEMA vereinbart, dass **farip** das Einkommen aus den Coaching-Gebühren subventioniert bis monatlich 1 Mio. TSH erreicht werden. Verluste hingegen muss ELISEMA selbst tragen. Ob und wie sich dieses Arrangement skalieren lässt bis zur selbst erwirtschafteten 1 Mio., bleibt noch abzuwarten.

ELISEMA hat über das ganze Jahr hinweg gute Arbeit im Auftrag von **farip** gemacht. Insbesondere die Vorbereitung und Durchführung des Besuches von **farip** aus der Schweiz waren aufwändig. Die Kompetenzen und Kapazitäten bei der Umsetzung der Dokumentation hingegen sind noch ausbaufähig. Die **farip**-Geschäftsleitung ist gefordert, immer wieder auch über Mikromanagement zu zeigen, wie einfacher und zuverlässiger rapportiert und kalkuliert werden kann.

Nach wie vor ist es immer noch nicht wirklich gelungen, das «Distanz»-Coaching der weit verstreuten Ventures durch ELISEMA so zu organisieren, dass es effizienter wird. Es sind zwar Fortschritte erreicht worden, aber es bleibt noch viel auszuprobieren, damit ELISEMA seine Kosten pro Venture reduzieren kann, resp. weitere Ventures coachen kann.

Als Pessa Kussaga sich als untauglich für die Geschäftsführung der TBM erwies und ausschied, musste ELISEMA viel von dessen Arbeit übernehmen. Dieses Problem ist nach wie vor ungelöst (siehe auch TBM).

### Fazit für den zukünftigen Umgang mit ELISEMA:

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Weiterhin ELISEMA coachen, ihre Venture-Klienten zum Erfolg zu führen oder aber früh genug die Notwendigkeiten/Möglichkeiten des Abbruchs zu erkennen.</li><li>2. Weiterhin helfen bei der Ausarbeitung griffiger Tools und Vorgehen für das Coaching aus Distanz von kleinen ländlichen Start-up Unternehmen.</li><li>3. Erkunden, welche Rollen ELISEMA im Ablauf der Geschäfte der TBM wahrnehmen könnte, und welche davon er TBM dafür coachen kann.</li></ol> |
|---|

## TBM

Tanzania Biashara Mapema, wörtlich «Tanzania-Geschäft-Voraus» ist die Firma von Bahat Tweve, mit TSS als ihrem Geschäftsmodell (Transaction Security Services). Nach wie vor ist TBM der bislang wichtigste Partner von **farip**, nicht nur als Darlehensclient, sondern auch als konzeptioneller Partner, der die unternehmerischen Realitäten im Land kennt und aktiv mitwirkt, beim Ausarbeiten tauglicher innovativer Vorgehensweisen. Unsere Arbeit mit TBM bringt uns ganz nahe an die weit verbreitete unternehmerische Realität im ländlichen Tanzania, in welcher ein ausgesprochen kurzfristig orientierter Opportunismus im Geschäftsgebaren überlebenswichtig scheint. TBM versucht hingegen, strategisch zu denken und zu handeln, stolpert aber immer wieder über die vorherrschenden Bedingungen. Hier

ist **farip** nach wie vor in ihrem Selbstverständnis als "nahe an der unternehmerischen Realität" gefordert, Wege zu finden, die Innovationen lebendig zu halten, bis sie sich bewähren können, oder bis die systemischen Gründe ihres Scheiterns erkennbar/analysierbar werden.

TBM hat es immer noch nicht geschafft TSS-deals so häufig und regelmässig durchzuführen, dass ein regelmässiges Einkommen erwirtschaftet werden kann. Das Umschwenken auf viele kleine Deals scheint nicht ganz so einfach zu sein, wie ursprünglich gedacht, da Lastwagen wirklich ausgelastet sein müssen, damit sich der Transport über hunderte von Kilometern lohnt. Ein weiteres Handicap ist der COB-fund (Cash-on-the-Bag), welcher von **farip** geführt wird und für TBM wie ein Kontokorrent für TSS-Deals funktioniert. Es zeigt sich nun, dass viel Geld in langwierige Deals investiert ist (zB. die Mais-Lagerung in Silos), womit das Geld blockiert ist für weitere kurzfristige Deals. Und weil 2022 die Maisernte ausfiel, ist dieses Geld immer noch im Ausstand. Das führt zu einem Finanzengpass, den TBM nicht selbst verschuldet hat (unversicherbares Klimarisiko). Somit sind nur kleine Deals möglich. **farip** wird sich überlegen müssen, wie wir hier Abhilfe schaffen können.

Ein vertracktes Problem ist nach wie vor die Geschäftsleitung. Der zugezogene Pessa Kussaga als zukünftiger Geschäftsleiter, welchen Bahat und **farip** weiter ausbilden wollten, hat sich wieder zurückgezogen. Um sich ihn leisten zu können hatte **farip** zugesagt 700'000 TSH pro Monat à fonds perdu an TBM zu überweisen. Aber Pessa konnte zu wenig Zeit für TBM einsetzen, weil er für eine expandierende NGO und ihre Projekte arbeitet. Hier zeigt sich eine strategische Schwierigkeit: Gut ausgebildete junge Leute werden von NGOs und ihren Hilfsprojekten mit guten und sicheren Honoraren weglockt. Beim Ende eines Projektes finden sie innert kurzer Zeit eine neue Anstellung mit gutem Honorar. Es ist offenbar schwierig unter diesen ausgebildeten Leuten echte Unternehmer oder Unternehmerinnen zu finden, welche sich den unternehmerischen Risiken und Möglichkeiten stellen wollen. Wie TBM dieses Problem lösen wird, ist noch zu erarbeiten.

TBM schlägt weiterhin vor, eine Teilhaberfirma zu werden und lädt **farip** ein, Teilhaberin zu sein. Das werden wir im nächsten Jahr intensiver beurteilen müssen. Dies bedingt aber grössere Finanzzuflüsse.

#### **Fazit für den zukünftigen Umgang mit der Firma TBM:**

1. TBM weiterhin unterstützen, ihre Geschäftsleitung personell gut abdecken zu können.
2. Bis auf weiteres weiterhin nur indirekte Unterstützung über diverse separate Ventures.
3. Die Idee der Teilhaberfirma weiterverfolgen und mit TBM verhandeln.

## **MAISSILOS**

Die Situation mit den Maissilos hat stagniert!

2022 konnte aufgrund der Trockenheit kein Mais geerntet werden. Die Silos blieben leer. Die Bauern konnten somit ihre Schulden bei TBM für die Silos nicht begleichen und mussten den 2021 für den Verkauf eingelagerten Mais selbst konsumieren. Das von TBM ins Maisgeschäft und in die Silos investierte Geld ist blockiert, und somit kann TBM seine Darlehen nicht an **farip** zurückzahlen.

Die Bauern haben nun vorgeschlagen zu versuchen, über die Mast von Rindern das Geld zu verdienen um ihre Schulden bei TBM zu begleichen. Dies als Notmassnahme um zu verhindern, dass TBM aus Msowero abziehen muss. Die Bauern, welche dies vorschlagen, sind erfahrene Viehzüchter. **farip** hat darum eingewilligt, einen ersten kleinen Testlauf mit einer Rindviehmast 2023 zu finanzieren, in der Hoffnung, dass damit ein neues Fenster aufgeht. Aber noch wichtiger scheint, damit das Engagement der Bauern zu honorieren, eigene Ideen zur Lösung des Problems vorzuschlagen. Vielleicht ergeben sich hier neue Geschäftsmöglichkeiten für TBM (→ «Scouting»).

Die Silos sind aber nach wie vor vorhanden, allerdings schon in etwas gebrauchtem Zustand. Trotzdem sind sie eine wichtige Voraussetzung für den Handel von Mais nach einer guten Ernte, sollte wieder mal ein gutes Jahr kommen. TBM hat die Darlehen für die Silos nicht zurückbezahlt, und wir werden diese voraussichtlich abschreiben müssen. Aber sie werden sicher als Aktiva in die neue Teilhaberfirma einfließen können, sollte es dazu kommen.

#### **Fazit bezüglich der Mais-Silos:**

1. Den Testlauf mit der Rindviehmast durchführen und analysieren, ob er taugt den Bauern die Möglichkeit zu geben, ihre Schulden zu begleichen.
2. Finanzielle Unterstützung weiterhin ausschliesslich über den zweckgebundenen COB-Fund, welcher de facto als Kontokorrent für TBM funktioniert, spezifisch nur für TSS-deals.

## DORFMÜHLE

Die Situation ist hier unverändert. Allerdings wird vom Dorf verlangt, dass bald etwas auf dem von TBM gekauften Gelände passiere.

### Fazit bezüglich der Dorfmühle

1. Weiterhin sistiert halten, bis a) sich das Maisgeschäft über die Maissilos stabilisiert hat, b) die Geschäftsleitung der TBM dies stemmen kann und c) die Finanzierung der ersten Phase überhaupt ins Auge gefasst werden kann.

## Lucy

Lucy Kyando ist nach wie vor die traditionelle Geschäftsfrau im Kleinhandel, mit dem besten Verständnis aller Ventures, wie mit Geld umzugehen ist. Sie hat noch jedes Darlehen mit Zinsen zurückbezahlt. Allerdings haben *farip* und ELISEMA nach wie vor noch nicht herausgefunden, wie wir ihre Art zu rechnen nachvollziehen können. Die von uns eingebrachten Dokumentationsmöglichkeiten, um ihre Geldbewegungen zu verfolgen, scheinen für sie untauglich zu sein. Damit wird es für uns schwierig zu verstehen, wie sie ihr Geschäft führt. Das war die Absicht: Ihr traditionelles Geschäft als Einkäuferin im Dorf und kleine Lageristin für den Fernhandel zu verstehen, weil dies eine zentrale Funktion ist, wo die TSS-Logik der TBM eingreifen will.

Wir müssen aber erkennen, dass wir mit den Handelskrediten an Lucy weder eine eigentliche Innovation erkunden, noch ihr Geschäft verstehen lernen, beides zentrale Aspekte der Logik von *farip*-Darlehen. Entweder gelingt es mit ELISEMA zusammen, die Barschafts-Bewegungen nachvollziehbar zu dokumentieren, oder wir müssen hier aufhören - trotz guter Rückzahlungsdisziplin von Lucy.

### Fazit bezüglich Lucy in Makambako

Weiterhin schauen, ob es uns gelingt mit ELISEMA eine taugliche Dokumentation aufzubauen, welche Lucy verfolgen kann und verfolgen will, oder aber keine weiteren Darlehen an Lucy.  
Eine andere Geschichte wäre, wenn sie mit einer Innovation kommt, wie damals mit den abgepackten Bohnen in Kleinportionen, welche sie aufgrund des Plastikverbotes der Regierung aufgeben musste.

## MTM

Mkaa Tunza Mazingira (Kohle – trägt Sorge - Natur)

Auch hier: Keine Verbesserung der Situation seit letztem Jahr.

- Die Briketts in ihrer heutigen Form sind untauglich für die Art und Weise wie Leute mit Holzkohle kochen. Sie brennen lange und heiss, aber nicht schnell genug. Sie taugen nur für langandauerndes Kochen/Heizen über Stunden – was aber nur eine Nische darstellt (Bohnen kochen, Fleisch/Knochen-bouillon über Nacht, Wärmen von Küken in der Nacht, usw.).
- Das Lagerhaus in Magunguli mit den 80 Tonnen Kohlestaub ist nach wie vor vorhanden. Weitere Kohle wartet darauf, aus den Lagern in den Wäldern hergeholt zu werden.

Das MTM-Venture war somit über das ganze Jahr 2022 sistiert.

Es braucht wieder eine technische Phase um

- a) festzustellen, wie man die Briketts anders gestalten kann, damit sie wirkungsvoller in bestehenden Brennern eingesetzt werden können, und/oder
- b) andere Brenner zu entwickeln, womit anders gekocht werden kann. Dieser Effort bedingt aber ein eigenes Entwicklungsprogramm, wofür wir im Moment keine Finanzen aufreiben können.

Wann wir mit TECASESO (siehe unten) eine weitere Absatzmöglichkeit für Holzkohlestaub entwickeln können, ist unklar, da wir TECASESO bis auf weiteres sistieren müssen.

### Fazit bezüglich der MTM

1. Das Venture sistiert halten.
2. Erkunden, mit welchen technischen Institutionen man an der Brikett-Brenner Technologie weiterarbeiten kann, bis marktfähige Briketts produziert werden können, um dann ein Entwicklungsprogramm auszuarbeiten und dafür Finanzierung suchen.
3. Warten auf TECASESO

### Scheduled Cargo Service (SCS)

Trotz allen Widrigkeiten läuft der Lastwagen immer noch. Im 2022 gab es einige grössere Reparaturen, und somit auch hohe Kosten. Die Fahrten scheinen sich bei ca. zwei pro Monat vom Hochland nach Daressalaam und zurück zu stabilisieren. Es flossen 2022 keine Gelder von *farip* in das SCS-Geschäft, d.h. Bahat Tweve oder TBM haben finanzielle Engpässe aus eigenen Mitteln überbrückt.

Aber: Die Rückzahlung der Darlehen ist immer noch weit unter dem was nötig wäre. Das Geschäft mit diesem Lastwagen ist immer noch nicht wirklich profitabel, v.a. wenn man die Amortisation mit einrechnet. Wir werden die Darlehen für den Lastwagen abschreiben müssen.

Ein entscheidendes Problem ist, dass die finanzielle und operative Dokumentation nach wie vor zu wünschen übriglässt. Wir wissen also immer noch nicht genau, wie sich das Geschäft entwickelt, ausser, dass es sich auf tiefem Niveau zu stabilisieren scheint. Ob und wie es im nächsten Jahr TBM gelingen wird den Lastwagen für regelmässige TSS-Deals für die Lieferungen an die vorgesehenen «Points of Sale» in Daressalam einzusetzen, wird sich zeigen.

Tatsächlich sind die vielen mit dem Lastwagengeschäft verbundenen Transaktionen sehr kompliziert, wie wir aus eigener Anschauung erfahren konnten. Der rigorose Opportunismus aufgrund der Unplanbarkeit, das konsequente Bezahlen auf der Stelle von grossen Mengen an Cash, die hohen und nicht voraussehbaren Reparaturkosten, das opportunistische statt geplante Warten auf Ladung, usw. sind alles Unwägbarkeiten, welche das Geschäft sehr kompliziert und «von der Hand in den Mund» machen.

Wir lernen immer noch viel. Wir sollten es aber schaffen, die Dokumentation mit ELISEMA so zu gestalten, dass sie auch zuverlässig im harten und kurzlebigen Lastwagenalltag für die spätere Analyse ausgefüllt werden kann. Da hapert es nach wie vor. Auch das Verständnis, wie die Geldflüsse von Bahat Tweve privat, TBM und Lastwagen auseinandergelassen und wieder zusammengeführt werden können, um verlässliche Zahlen zum finanziellen Erfolg zu bekommen - da sind wir immer noch nicht soweit. Auch hier bedarf es minutiöser Kleinarbeit der *farip*-Geschäftsleitung, ELISEMA zu zeigen, wie man da hilfreich vorgehen könnte. Diese erreichten Vorgehen - sofern sie tatsächlich hilfreich umgesetzt werden können - sind dann aber als sehr wertvolle Instrumente zu betrachten.

### Fazit bezüglich SCS:

1. Nach wie vor keine Darlehen in das Lastwagengeschäft investieren.
2. Mit ELISEMA weiterhin daran arbeiten, dass TBM die Dokumentation und die Buchhaltung in den Griff bekommt.
3. Genau verfolgen, wie der Lastwagen in die Bemühungen, die Points of Sale regelmässig zu beliefern, eingebaut werden kann.

### FATUMAS GARKÜCHE

Fatumas kleines Restaurant in Kigamboni (Hafenviertel von Daressalam) hat etwas stagniert. Sie konnte nicht im gleichen Ausmass ihr Geschäft wachsen lassen, wie im letzten Jahr. Es gab Rückschläge, die sie aber wieder einholen konnte. Sie wirtschaftet nur wenig über dem Niveau des letzten Jahres, und jede unvorhergesehene Auslage löst schon eine Krise aus - also die ganz typische Situation von Kleinunternehmerinnen wie sie.

Einer der Hauptgründe für die Stagnation war die sich rasch verschlechternde Lage auf dem Nahrungsmittelmarkt, gekoppelt mit gleichbleibenden Einkommen ihrer Kunden, meist Wenigverdiener wie Rikscha-Fahrer und dergleichen. Somit musste sie zum selben Preis ihre Mahlzeiten verkaufen, aber bei viel höheren Einstandspreisen. Dies ist ein Problem, das fast alle kleinen Restaurants wie sie betraf. Etliche mussten aufgeben. Es tauchen aber sofort wieder andere auf, sobald es wieder besser geht.

Aufgrund ihres kleinen Erfolges an ihrem Standort hatten sich innert kurzer Zeit 3-4 weitere Kleinrestaurants nebenan installiert. Damit konkurrenzieren sie sich gegenseitig.

Ein weiteres, hoffentlich positives Ereignis war die Lancierung einer Points of Sale der TBM gleich nebenan. Die Hoffnung ist, dass sie dadurch zuverlässig-regelmässigen Nachschub zu akzeptablen Preisen bekommen kann, was allerdings auch für ihre Konkurrenz gelten wird. Trotzdem, falls diese POS funktionieren, müssten Leute wie Fatuma, mit ihren 1-2 Angestellten, stabiler und planbarer wirtschaften können.

Das Verfolgen ihres Geschäftsganges ist bei ihr von allen Ventures am besten gewährleistet, was v.a. auf das regelmässige Coaching durch ELISEMA und dessen Revision ihrer monatlichen Abrechnungen zurückzuführen ist. Sie bezahlt dafür auch diskussionslos ELISEMA 5% ihrer monatlich errechneten Profite.

Einen Aspekt müssen wir aber noch besser in den Griff bekommen: Sie hat eine Aufstockung ihres Darlehens erhalten, um ihre Beiz etwas zu verschönern und engros einkaufen zu können. Die monatliche Abrechnung ist aber nur die Milchbüchlirechnung der täglichen Einnahmen und Ausgaben plus die allmonatlichen Fixkosten plus das Entgelt für sich selbst und ihre Angestellten. Ihre Buchhaltung verfolgt aber nicht die Nutzung des Darlehens oder den Stand der Lager an engros eingekauften Waren. Dies in den Griff zu bekommen wird ELISEMAs Herausforderung sein.

Fatumas Beizli ist nach wie vor ein ausgezeichnetes Fenster in die Situation der Wenigverdienenden in der Stadt, und in die Nahrungsmittelversorgung in der Stadt ganz allgemein.

#### **Fazit bezüglich Fatuma**

1. Weiterhin minutiös verfolgen, wie sich ihr Geschäft entwickelt, und welche äusseren Einflüsse darauf einwirken.
2. Verfolgen wie die Lancierung der Points of Sale gleich nebenan sich auf ihr Geschäft auswirkt.
3. Die Buchhaltung ausweiten, um auch Lagerbestände und Investitionen zu verfolgen.

#### **POINTS OF SALE - VERKAUFSSTELLEN**

(Diese bezeichnete TBM früher als «BOP»).

In langen Diskussionen zwischen Urs Guggenbühl und Bahat wurde klarer, warum Bahat so auf diese POS besteht: Sie sind für das TSS-System das wichtigste Element am «Stadt-Ende». (Analog dazu am Feld-Ende die «Collection Points», wo die Waren von den Bauern zusammengeführt und für den Transport bereit gemacht werden). Damit müsste es auch - gemäss Bahat - gelingen, an den grossen opportunistischen Spot-Märkten (Engros) vorbei planbar und zum voraus bestellbar zu wirtschaften. Das «mapema» in Tanzania Biashara Mapema heisst ja auch «zum voraus».

Leider kam TBM in diesem Jahr nicht wirklich weit mit den POS, was primär an der mangelnden Kapazität lag, nachdem der Assistent Pessa Kussaga nie richtig zu arbeiten begann und schliesslich wieder ausfiel. Hinzu kommen wiederum die Unwägbarkeiten mit den Mieten. In Makambako wurde TBM gekündigt, weil die Besitzer offenbar fälschlicherweise davon ausgingen, dass die Stadt Makambako das Areal bis auf weiteres nicht beanspruchen wird, um eine Schule auszuweiten. Das Gegenteil war der Fall, und die von TBM im voraus bezahlten Mieten werden natürlich nicht zurückbezahlt, weil das Geld ja vom Vermieter auch schon anderweitig verwendet worden war.

Erfreulich war dann in Daressalam, als Fatuma darauf hinweisen konnte, dass gleich nebenan Räumlichkeiten frei werden. TBM musste sofort innert Tagen reagieren, verhandeln und 6 Monate zum voraus Miete bezahlen, um sich die Räume zu sichern. FARIP hat dazu Hand geboten.

Eine grosse Schwierigkeit scheint zu sein, zuverlässige Personen zu finden, um die POS auch zu führen. Veruntreuung und Diebstahl durch eingesetzte Leute sind in diesen tanzanischen Verhältnissen häufig, was oft aufgrund von finanziellen Notlagen zwar erklärbar aber nicht entschuldbar ist. TBM hat ausgesprochen Mühe, zuverlässige Personen zu finden, und verlässt sich darum wo immer möglich auf Personen aus der eigenen Grossfamilie. Es scheint, dass dies ein weitverbreitetes Phänomen ist. Auch hier wieder die für **farip** relevante strategische Seite: Gute Kontrollinstrumente im Geschäftsgebaren (zB. TSS-Deal-Formulare, Buchhaltungen, usw.) müssten es schaffen, dass solche Geschichten weniger passieren können und somit Vertrauen aufgebaut werden kann.

**Fazit bezüglich POS-Verkaufsstellen, unverändert:**

1. Die Tests mit den ersten Verkaufsstellen genau verfolgen, um Anzeichen für Tauglichkeit oder Untauglichkeit des Vorgehens zu erkunden sowie die heute noch nicht bekannten Stolpersteine früh genug erkennen.
2. Die enge Verknüpfung mit dem SCS-Lastwagen Konzept und mit Fatumas Beizli ständig in die Beurteilung mit einbeziehen.
3. Falls sich die Tauglichkeit der Geschäftsidee abzeichnet, Umwandlung der Investitionen in Darlehen an TBM.

**MTUNZA MISITU**

Heisst wörtlich Sorgeträger/Pfleger-Wald, also «Forstwart». Dies ist gedacht als eigenständiges Unternehmen, welches verschiedene Einkommensquellen haben wird, u.a. einen Auftrag von GRACOMA zur Registrierung und Beaufsichtigung von Wäldern der Bauern.

2022 hatten wir die Möglichkeit durch die Arbeit von Rahel Guggenbühl da endlich einen Schritt weiter zu kommen. (Zur Kreditsituation siehe unten «GRACOMA»). Es zeichnet sich ab, dass ein zusätzlicher Aufgabenbereich von den Watunza Misitu übernommen werden könnte: Für einen Kreditofficer in der Stadt (zB. Makambako) Augen und Ohren im Dorf zu sein (z.B. Magunguli), welcher im Dorf Anlaufstelle ist für Kredite, die Daten sammelt für Kreditvergaben, diese an den Kreditofficer in der Stadt per Whatsapp weiterleitet inkl. photographische Beweise, welcher dann den Kreditentscheid fällen und die Überweisung machen kann. Anschliessend würde der Mtunza Misitu die Verwendung des Kredites verfolgen, photographisch erfassen, und diese Information ebenfalls per WhatsApp in die Stadt an den Kreditofficer schicken. Dies müsste das riesige Problem der Transaktionskosten für Kleinkredite ganz entscheidend verringern können. Allerdings: Dieser weitere Aufgabenbereich eines Mtunza müsste man ganz strikte von der eigentlichen GRACOMA-Arbeit trennen. GRACOMA managt die Bäume, welche als Kredit-Sicherheiten fungieren. Kredite hingegen werden von der Bank gemanagt. Ein Mtunza Misitu müsste also zwei Verträge haben und an zwei Orten unterschiedlich Rechenschaft ablegen: Einerseits an GRACOMA für die Registrierung und das Monitoring der Bäume, andererseits an die Bank für das zuverlässige Weiterreichen von Information zum Kreditentscheid und dessen Kontrolle.

Das wird noch viel Ausbildungsarbeit bedeuten. Aber immerhin haben wir Ragpa Tweve, den bislang einzigen Mtunza Misitu, dafür einsetzen können, die Pilot-GRACOMA-Kredite (siehe dort) in beiden Rollen zu verfolgen. Das ist gut für das Mtunza-Geschäft, da mit GRACOMA alleine ein Mtunza voraussichtlich in einem Dorf zu wenig verdienen kann. Mit GRACOMA, als Bank-Assistent im Dorf, und mit eigener Baumschule, sieht es schon besser aus.

TECASESO (siehe dort) hingegen, mussten wir - obschon wir das auch während des Besuchs intensiv verfolgten - sistieren, da sonst TBM operativ überfordert wäre. Somit bricht diese zusätzliche Rolle für den Mtunza Misitu vorerst weg.

Ein wirklich demotivierendes Problem ist die Gratis-Abgabe von Forstbaumsetzlingen an die Bauern. Die grossen Waldplantagen (Sao Hill und Green Resources) beanspruchen viel Land für ihren eigenen Profit. Darum werden sie von der Regierung angehalten dafür zu sorgen, dass die lokale Bevölkerung auch etwas unterstützt wird. Am einfachsten tun sie dies, indem sie Setzlinge einfach gratis an Dörfler abgeben. Dies untergräbt aber das Geschäft des Mtunza, welcher mit einer Baumschule auch etwas verdienen will. Eine Möglichkeit liegt vielleicht im Ausweichen auf anspruchsvolle Fruchtpflanzen und fast sicher auf das Anziehen von Wildfruchtbäumen.

Die Dokumentation des Mtunza-Geschäftes ist trotz Verbesserungen nach wie vor erst nur beschränkt nutzbar. Es ist schwierig für einen aktiven «Wald»-Menschen sich einer Buchhaltung zu widmen. Hingegen die photographische Dokumentation der registrierten Wälder hat sich auf einem vorerst noch niedrigen Niveau zufriedenstellend etabliert. Hinzu kommt die Distanz des Mtunza im Walde zu ELISEMA in Daressalam, was das Coaching zusätzlich erschwert. ELISEMA ist daran, weiterhin zu versuchen das Distanz-Coaching mit geeigneten Mitteln und Instrumenten zu verbessern.

Es ist zu hoffen, dass wir den neuen Impuls in GRACOMA auch für die Verbesserung des Geschäftsverlaufes des Mtunza Misitu werden nutzen können. Jedenfalls scheinen wir hier an einer strategisch für die ganze zukünftige ländliche Entwicklung entscheidenden Rolle und Fähigkeit zu arbeiten, was wiederum aufzeigt, wie wichtig es ist, die komplexen Ideen der lokalen Leute ernst zu nehmen und verstehen zu wollen.

### Fazit bezüglich Mtunza Misitu

1. Weiterhin die Rolle der Proto-GRACOMA spielen und am Auftrag an Ragpa festhalten, mit den 400'000 pro Monat.
2. Die Rolle des Mtunza Misitu weiter entwickeln und entsprechende Fähigkeiten entwickeln.
3. Die nächste Rolle als «Banker-Assistent» im Dorf genauer untersuchen und pilot-mässig umsetzen, um Erfahrungen zu sammeln.
4. Weiterhin für Ragpa taugliche Instrumente und Vorgehen entwickeln, damit sein Geschäftsverlauf für ihn einsichtig nachvollzogen werden kann.

### GRACOMA

«Growing Assets Collateral Management»

Rahel Guggenbühl konnte ihre Masterarbeit an der Universität St. Gallen mit einer Untersuchung der Kredit-Verfügbarkeit für Kleinbauern im Raume Makambako und Iringa machen, und dabei auch erkunden, inwiefern das GRACOMA-Konzept der Leute vom Dorf Magunguli hier hilfreich wäre. Sie hat diverse Leute befragt, von Bauern bis zu Bank-Managern und Regierungsstellen.

Die Resultate ihrer Studie liegen Ende Jahr noch nicht vor. Wir können aber jetzt schon feststellen, dass:

Taugliche Kredite für Kleinbauern de facto nicht verfügbar sind. Das ist darum erschreckend, weil diverse grössere Projekte während vielen Jahren versucht hatten, hier eine Lösung einzuführen, aber offenbar ohne breit wirksamen bleibenden Erfolg.

Ein wichtiger Grund scheinen die hohen Transaktionskosten für viele Kleinkredite in vielen weit verstreuten Dörfern zu sein. Kreditanträge müssen beurteilt, ausbezahlt, und deren korrekter Einsatz zuverlässig kontrolliert werden. Mit einem ausgebildeten Banker, der für die Kreditvergabe an Bauern zuständig ist, für ein Gebiet so gross wie ein durchschnittlicher Schweizer Kanton, ist es schwierig vorzustellen, wie eine grosse Zahl von Kleinkrediten in den vielen weit verstreuten Dörfern kostendeckend verfügbar gemacht und zuverlässig verfolgt werden können.

Hinzu kommen Bedingungen, die für die Agrarproduktion ungünstig sind, dh. kurze Laufzeiten, monatliche Zinszahlungen, und die hohe Zinslast, welche die vielen Ausfälle ausgleichen muss. Und va. das Problem der Sicherheiten, wo Bauern das Risiko eingehen müssten, ihre existenzsichernde Habe als Kreditsicherung zur Verfügung zu stellen (Land, Haus, usw.), was diese aus verständlichen Gründen sehr widerwillig tun.

Es entstehen hier mit GRACOMA interessante Möglichkeiten: GRACOMA hat schon eine Vorstellung und etwas Erfahrung, wie sie eine Informations- und Kommunikationslogistik im Dorf selbst mit den ausgebildeten Watunza Misitu sicherstellen kann, um zuverlässig wachsende Bäume als Sicherheiten für Kredite verfolgen und überwachen zu können. Dieselbe Logistik, dh. der Mtunza misitu, könnte auch für den Kreditofficer einer Bank im nächsten Handelszentrum die notwendigen Informationen aus dem Dorf bereitstellen und per WhatsApp übermitteln, damit dieser aus Distanz Kreditbegehren beurteilen und Kreditentscheide fällen kann, und v.a. auch dann die Nutzung der Kredite zuverlässig verfolgen kann. Watunza Misitu könnten ausgebildet werden, die notwendigen Informationen und Daten zuverlässig genug zu sammeln und zu übermitteln. Es besteht hier eine Chance, die hohen Transaktionskosten pro Kredit zu verringern. Und vor allem: Die wachsenden Bäume als Sicherheit für die Kredite wären für die Bauern viel einfacher als Sicherheiten zu akzeptieren. Bedingt aber auch hier ein Umdenken zu langfristigeren Kreditvergaben als was bislang möglich war.

Um der Studie auch eine reale Situation zur Hypothesenverifizierung zu verschaffen, hat **farip** auch eingewilligt, in einem Pilot-Vorgehen die Rolle nicht nur der GRACOMA, sondern auch eines Kreditinstitutes zu spielen: 5 Bauern in Magunguli zu erlauben ihre Bäume von Ragpa Tweve, dem Mtunza Misitu in Magunguli, für GRACOMA registrieren zu lassen, und dafür einen Kredit von **farip** zu bekommen, je 1 acre (ca. 0.4ha) Bohnen anbauen zu können. Dasselbe auch mit 5 Bauern zu je 1 acre Kartoffeln. Im nächsten Jahr soll dies umgesetzt werden, ein typisches «Scouting»-Vorhaben der **farip**. Damit hoffen wir die Vorschläge und Hypothesen von Rahel Guggenbühls Studie am realen Objekt abklären zu können.

Die grosse Herausforderung bleibt aber nach wie vor bestehen: Es ist **farip** noch immer nicht gelungen, ein finanzkräftiges und geduldiges Finanzinstitut zu finden, welches den Aufbau des GRACOMA-Systems finanzieren würde. Aber zumindest sollten wir nächstes Jahr den realen Kreislauf unter realen Bedingungen pilot-mässig durchlaufen und aufzeigen können, ob/dass das Konzept funktionieren



kann (proof of operational concept), und darum Folgeinvestitionen auf das Fernziel einer stabilen GRACOMA-gesicherten Finanzierungsquelle für Entwicklung im Dorf auch kommerziell interessant sein könnten.

#### **Fazit bezüglich GRACOMA**

1. Die Resultate der Studie von Rahel Guggenbühl im Detail untersuchen und sich daraus ergebende operative Möglichkeiten herausfiltern und als Pilotmassnahmen definieren.
2. Die jetzt schon zugesicherten Pilot-GRACOMA Kredite für Bohnen und Kartoffeln durchführen und analysieren.
3. Aufarbeiten der Resultate der Pilote zu einem «Pitch» an mögliche Finanzinstitute, welche am weiteren Aufbau der GRACOMA als eigenständige tanzanische Firma interessiert wären, in Zusammenarbeit mit tanzanischen Finanzinstituten.
4. In diesem Vorhaben die Zusammenarbeit mit der Hochschule St. Gallen weiterverfolgen.

#### **TECASESO**

«Terminal Carbon Sequestration in Soils»

Während des Besuches von *farip* im November war Mauro Lanfranchi, ein weiterer Student der Universität St.Gallen dabei. Er hatte sich zum Ziel gesetzt, die Überlegungen zu TECASESO in Tanzania weiter zu verfolgen um zu verstehen, ob daraus auch eine Masterarbeit entstehen könnte.

Es wurde klar, dass dafür sicher ein grosses Potenzial im tanzanischen Umfeld vorhanden wäre und auch von einschlägigen Kreisen ein Interesse dafür vorhanden ist. Auch bei CO<sub>2</sub>-Zertifizierern in der Schweiz besteht ein Interesse, das TECASESO-Vorgehen, wie es sich die Leute in Magunguli ausgedacht hatten, umzusetzen, da es offenbar einige Vorgehen vorschlägt, welche bislang schwierige Probleme der Kontrolle und der Einbeziehung der lokalen Bevölkerung auf bisher einmalige Weise lösen könnte. Von der Seite der Zertifizierer wurde auch klar kommuniziert, dass es im TECASESO-Vorgehen nicht um «CO<sub>2</sub>-Kompensation» geht (das Einsparen von CO<sub>2</sub>-Austoss, um anderweitigen Austoss zu kompensieren), sondern um eigentliche «CO<sub>2</sub>-Sequestration» (das endgültige Entfernen von CO<sub>2</sub> aus der Atmosphäre). Sequestration ist um einiges wirkungsvoller und einsichtiger und wird darum auch zu höherem Preis gehandelt.

Es wurde aber auch sehr bald klar, dass TBM hier in den ersten Phasen der weiteren Erkundung mit Pilotmassnahmen eine leitende Funktion vor Ort übernehmen müsste. Wir mussten einsehen, dass die operative Kapazität der TBM damit weit überstrapaziert würde und haben die weiteren Arbeiten an TECASESO deshalb bis auf weiteres sistiert. Um damit weiter zu machen, müssten wir erst die operative Kapazität dafür in Tanzania schaffen. Das kann durchaus auch - wie vorgesehen - mit dem Netz der TSS-Agenten der TBM geschehen (d.h. ein zusätzliches Geschäft dieser vor-Ort Agenten neben TSS selbst), dürfte aber nicht von TBM selbst gemanagt werden müssen.

#### **Fazit bezüglich TECASESO**

1. Sistieren der Arbeiten an TECASESO mit TBM.
2. Suchen nach Möglichkeiten ausser TBM, das Geschäft aufzubauen, wobei das Netz der Dorf-Agenten der TBM beigezogen werden könnte, und TSS-Modalitäten als Abwicklung der Finanzflüsse für sequestriertes CO<sub>2</sub> bis zu den Bauern eingesetzt werden könnte.
3. Testprogramme entwickeln, welche eine Partnerschaft zwischen Unternehmen/Universitäten in der Schweiz und tanzanischen Akteuren umgesetzt werden könnten.
4. Die für 3 benötigten Partner in der Schweiz erkunden.

#### **COB-FUND**

Der COB-Fund funktioniert wie ein Kontokorrent der TBM bei *farip*, bestimmt ausschliesslich für die Finanzierung von TSS-Deals.

Leider wurde der Fund bislang zu wenig für die Durchführung von TSS-deals genutzt, wofür er eigentlich gebaut ist. Die erkennbaren Gründe:

1. Der wichtigste Grund ist, dass mit COB-Geldern die grossen Mais-Deals in Moswero finanziert wurden. Und zwar war das COB-Geld gebunden für die Dauer der Einlagerung des Maises in den Silos. Aufgrund von fehlgeleiteten Exportpolitik der Regierung, gefolgt von Markteinbruch aufgrund von Corona, und schliesslich noch Ernteaussfall aufgrund von Trockenheit, konnten die Bauern den Mais nicht verkaufen und somit ihre COB-Vorschüsse nicht zurückzahlen. Somit sind grosse Summen im

COB-fund bei TBM ausstehend und blockiert. TBM hätte gerne kurzfristige Deals gemacht um die Verluste wieder einzuholen, aber das verfügbare Geld im COB fund reichte nur für kleine Deals.

2. Um den Kauf des Lastwagens durch TBM zu ermöglichen, war es nötig kurzfristig Gelder verfügbar zu machen. **farip** willigte ein, dafür auch Gelder im COB-fund einzusetzen. Weil aber das Lastwagen-geschäft sich nicht wie erhoffte entwickelt hatte, konnte dieser Vorschuss nur sehr langsam wieder einbezahlt werden. Auch dieses Geld fehlte schliesslich um TSS-deals zu machen. Diesen Fehler haben wir berichtigt, indem wir die noch im COB-fund verbuchte ausstehende Schuld der Lastwagenfi-nanzierung als separates Darlehen aus dem COB-fund herausnahmen und diesen Betrag mit neuem Geld im COB-fund wieder einsetzten. Das hat zwar etwas geholfen, aber es reicht noch nicht.

Grundsätzlich ist das Vorgehen mit einem Kontokorrent für TBM nach wie vor eine gute und taugliche Einrichtung. Aber wir müssen unterscheiden zwischen langfristigen COB-Vorschüssen, wenn zB. in Silos eingelagert wird für den Verkauf erst in 8-10 Monaten, und kurzfristigen üblichen TSS-deals, wel-che maximal in einem Monat abgeschlossen werden.

#### Fazit bezüglich des COB-Funds:

1. Weiterhin am COB-Fund festhalten
2. Wahrscheinlich müssen wir die aufgrund der missglückten Mais-Deals blockierten Gelder im COB-fund abschreiben, um somit auch die Zinslast der TBM zu reduzieren.
3. TBM schlägt einen separaten COB-fund für die langfristigen Vorschüsse bei der Silo-Einlage-rung vor. Und einen COB-fund, der ausschliesslich für kurzfristige TSS-deals eingesetzt wer-den kann. Wir werden das prüfen müssen.

#### 4. Scouting

Die ersten Resultate eines Scouting sind oft nicht direkt dokumentierbar, dh. es entstehen Ideen, die man vage erkennen kann, und welche dann später erst soweit gedeihen, dass man sie definieren und dokumentieren kann. Ein Beispiel dafür ist die in diesem Jahr gemachte Erfahrung, dass Raga Tweve, der Mtunza Misitu von Magunguli, mit seiner Baumschule einheimische Setzlinge von Wild-fruchtbäumen produzieren kann, von Wildfrüchten welche beliebt sind und während ihrer Reifeseason auch einen Markt haben. Dieser Markt ist aber aufgrund der kurzen Saison und des raschen Zerfalls so begrenzt, dass kein monetärer Reiz besteht, solche Bäume zu setzen, sondern stattdessen Euka-lypten und Pinus gesetzt werden. Was aber, wenn es gelänge diese Früchte in besser haltbare Pro-dukte weiter zu verarbeiten? Hier erst entstehen definierbare Spezifikationen für eine zielgerichtete Entwicklung und somit für durchführbare Testläufe. Diese Möglichkeit wäre weiter zu verfolgen.....

Dies ist nur ein Beispiel. Es entstehen immer wieder vage Ideen, die unsicher kommuniziert werden, und welche darum weiter zu erkunden wären, sofern die Kapazität dafür ausreicht.

Auf dem Scouting-Radar erscheinen hingegen va. diese vier Aspekte als klar erkennbare zukünftige Erkundungsrichtungen:

1. **GRACOMA** ist schon weit fortgeschritten und klar wie es ablaufen muss. Die dafür notwendi-gen Instrumente sind in rudimentärer Form schon eingesetzt (z.B. Photomonitoring der Wäl-der, Registrierungsformulare, usw), werden aber noch weiter verfeinert und getestet werden müssen. Weiter erkundet muss insbesondere so etwas wie eine «Rückversicherung» bei Aus-fall eines Kredites. Hingegen das Zusammenspiel von GRACOMA mit einer vor Ort im Dorf funktionierenden Kreditlinie ist noch völliges Neuland, trotz all der bisherigen offenbar ohne bleibende Wirkung erfolgten Projekte mit Kreditlinien. Was es braucht, damit eine Kreditlinie funktionieren kann scheint grösstenteils klar zu sein, aber wie es konkret umgesetzt werden kann, dafür braucht es noch Ideen, welche dann getestet werden müssen. Und vor allem: Wie wir geduldige, weitsichtige und risikofreudige Finanzinstitute sowohl in Tanzania wie auch in der Schweiz finden, welche Interesse hätten in diesem Experiment zusammen zu arbeiten - da stehen wir noch sehr am Anfang, da braucht es noch viel Scouting.
2. **Rinder mästen:** Die Bauern in Msohero, welche bei TBM immer noch Schulden haben we-gen den missglückten Maisdeals, schlugen vor über Rindermast das Geld zu verdienen um ihre Schulden abzutragen. **farip** willigte nach eingehender Diskussion mit diesen Bauern ein, Darlehen für den Kauf von 5 Kühen zu gewähren um dann zu sehen, wie die Bauern und TBM damit umgehen können. Vielleicht tut sich hier eine Möglichkeit auf, wie TBM auch für Tierhal-ter interessant werden könnte, resp. wie TSS mit Vieh abgewickelt werden kann.
3. **TECASESO** ist auch ziemlich weit fortgeschritten in der Konzeption und Formulierung der Idee und in ersten Umsetzungen, um festzustellen, ob die Vorstellungen zur Kontrolle und Do-kumentation überhaupt umsetzbar scheinen. Das ist der Fall. Weiteres Scouting müsste nun

erkunden welche Institutionen und Firmen ein Interesse haben könnten hier einzusteigen, worauf diese achten müssen, und wie man diese ansprechen müsste.

4. **Points of Sale POS.** Auch hier ist die Idee konzeptionell gut erfasst. Die konkrete Umsetzung hingegen ist noch so unsicher im Vorgehen, dass wir hier noch in der Testphase liegen, und Ideen erkundet werden müssen, wie TBM trotz aller unausweichlichen Unwägbarkeiten die Kontrolle und Übersicht behalten kann.

## 5. Partner

### SAT

Ein vorgesehener intensiver Austausch mit SAT in Morogoro (Sustainable Agriculture Tanzania) konnte leider während der Reise im Oktober aus terminlichen Gründen nicht stattfinden. Somit haben wir nach wie vor keine operativen Partner vor Ort. Während kommender Reisen 2023 muss dies mit genügend Vorbereitung nachgeholt werden, insbesondere jetzt im Hinblick auf:

- Die Professionalisierung der Geschäftsleitung der TBM
- TECASESO
- GRACOMA

### Berner Fachhochschule (BFH)/ Hochschule St.Gallen (HSG)

Der Stiftungsrat hat festgestellt, dass die notwendigen Kompetenzen in der Schweiz, das Geschäft der *farip* langfristig weiterführen zu können, nicht sichergestellt sind. Die dafür notwendigen Erfahrungen mit Afrika und seiner Komplexität müssten erst noch von Nachfolger-Personen gemacht werden können. Ein strategischer Ansatz ist, Schweizer Studenten und Studentinnen die Gelegenheit zu bieten, an klar umgrenzten Herausforderungen der *farip* im Rahmen ihrer Bachelor- und Masterarbeiten arbeiten zu können, im besten Falle sogar im Rahmen von Entwicklungsprogrammen von Partnerschaften zwischen CH-Unis und Tanzanischen Unis. Ein erster Kontakt mit der Berner Fachhochschule brachte die Gelegenheit im Rahmen ihres SUSTAINS-Programmes eine Reihe von klar umgrenzten Herausforderungen den Studenten vorzustellen. Eine weitere Möglichkeit sehen wir auch in einer Zusammenarbeit mit der Hochschule St. Gallen. Bis Ende 2021 ist daraus noch nichts konkret entstanden.

### Stiftungsrat

Eine weitere Initiative war die Ausschreibung im Dezember-Newsletter, dass wir weitere StiftungsrätInnen suchen, die sich auch schrittweise einarbeiten können.

## 6. Jahresrechnung

Siehe im Anhang.

Gesamterträgen von CHF 32'734 steht ein Gesamtaufwand von CHF 74'529 gegenüber, was einen Ausgabenüberschuss von CHF 41'795 ergibt. Dazu ist zu bemerken:

- Diese Jahr ist es uns nicht gelungen, grosse Spenden zu akquirieren. Auch die kleineren Spenden sind weniger ausgiebig geflossen als andere Jahre, was dazu geführt hat, dass wir einen grossen Ausgabenüberschuss verzeichnen müssen.
- Beim Aufwand schlugen vor allem folgende Positionen zu Buche:
  - o Material, Dienstleistungen, Capacity Building und Monitoring in den verschiedenen Projekten. Dafür haben wir CHF 32'125.- ausgegeben, also nochmals mehr als im vergangenen Jahr. Wobei allein die Reise nach Tanzania, die unter Projektmonitoring verbucht ist, über CHF 13'000 beanspruchte.
  - o Scouting. Die Ausgaben betragen 2021 CHF 12'000.-
  - o Geschäftsstelle in der Schweiz, Personalaufwand in Tanzania sowie Produktionskosten für den Newsletter. Die Ausgaben beliefen sich auf Fr. 29'883.- Auffallend dabei ist der stark gewachsene Personalaufwand in Tanzania, dessen Ursachen wir noch genauer analysieren müssen
- Der Stiftungsrat arbeitet unentgeltlich und bezieht keine Spesenvergütung. Martin Muheim, unserem Kommunikations- und Fundraising-Fachmann, zahlen wie einen bescheidenen Anerkennungsbetrag von CHF 1'500.- aus

- Für die laufenden Projekte sind per Ende Jahr Darlehen und Vorschüsse von rund CHF 38'000.- offen. Auf dem Darlehen für den Lastwagen haben wir CHF 6580.- abgeschrieben und dafür auch die Wertberichtigungen um CHF 7'000.- reduziert.
- Darlehen und Vorschüsse bestehen im Moment für folgende Projekte: Metallsilos, TBM (Lastwagen), Mtunza Misutu, Fatumas Garküche, Lucy, Menassi sowie für eine neue Tranche von TSS Deals.

Der Revisionsbericht der Reoplan Treuhand AG ist ebenfalls beigelegt.

## 7. Öffentlichkeitsarbeit, Fundraising

2022 hatten wir zwei Kampagnen, mit Newsletter und Spenderbrief. Dieser Rhythmus hat sich jetzt eingespielt und bewährt. Beide Kampagnen haben nur mässige Resultate erreicht. Es ist uns nach wie vor nicht gelungen, grosse regelmässige institutionelle Finanzierer zu finden.

Des Weiteren hat der Stiftungsrat beschlossen, die Zukunft der FARIP auch personell ins Auge zu fassen: Es sollen neue, wenn möglich auch jüngere Kräfte gefunden werden, welche sich für das etwas aussergewöhnliche Vorgehen der FARIP engagieren möchten. Mit Urs Guggenbühl und Sabine Rosta haben wir zwar «zwei zugewandte Orte» gefunden, die uns ihr Fachwissen zur Verfügung stellen, aber die angestrebte Verjüngung des Stiftungsrats ist uns noch nicht gelungen.

Mit dem Erstellen eines Pitches, der die Arbeitsweise von FARIP auf den Punkt bringt und der potentiellen interessierten Organisationen vorgestellt werden soll, sowie mit der Wiederaufnahme von Öffentlichkeitsveranstaltungen versucht der Stiftungsrat, die prekäre finanzielle Situation, die nach dem Rechnungsabschluss 2022 offensichtlich geworden ist, in den Griff zu kriegen.

Ueli Scheuermeier  
Geschäftsleiter *farip*  
30. März 2023

Ueli Scheuermeier, Geschäftsführer



Peter Reinhard, Präsident

