

### Sammelstellen vervollständigen die Vermarktungskette

Am «Collection Point» in Makambako im südlichen Hochland werden Mais, Bohnen, Kartoffeln, Früchte usw. aus den umliegenden Dörfern gesammelt, gesäubert, verpackt und für den Ferntransport nach Daressalaam gelagert. Endpunkt der 800 km langen Logistikkette sind dann die «Points of Sale», welche direkt an die Konsumentinnen und Konsumenten in der Stadt verkaufen. Unser Partner TBM will mit den Sammelstellen eine Lücke in seinem innovativen Handelskonzept schliessen: Die ganze Kette ohne den Zwischenhandel so zu organisieren und zu überwachen, dass am Schluss detailliert abgerechnet werden kann und der Überschuss in die Taschen der Bäuerinnen fliesst.

Heute wechselt eine Bohne von der Bäuerin 7 - 8 Mal die Hand, bis sie in Daressalaam gegessen wird. Für alle entlang dieser komplexen Kette ist Handel ein hochriskantes Geschäft: Wegen der vielen Unwägbarkeiten de facto unplanbar. Alle müssen hoffen, dass nichts schief geht. Zudem ist das verfügbare Bargeld knapp, weil Kredite für solche Geschäfte unerschwinglich sind! Alle



versuchen, ihre Risiken mit Preisdrückerei zu senken, am Schluss bleibt den Bäuerinnen nur magerer Ertrag.

TBM will den Handel umkehren: Schon der Name Tanzania Biashara Mapema TBM «Tanzania Geschäft im Voraus» verweist auf eine andere, innovative Logik: TBM übernimmt die Verantwortung, die Produkte im Auftrag der Bauern über die ganze Logistikkette bis zum Endverkauf in den Städten zu vermarkten und zum Schluss eine saubere Abrechnung zu erstellen. TBM kann so die Transaktionen auf ganz wenige reduzieren und kontrollieren. Eigene Agenten sichern die Beschaffung, die Qualität und schliessen die Deals mit „Cash on the Bag“ ab, dem sofort ausbezahlten Vorschuss. Die Lieferungen werden damit planbar und regelmässig. Und weil es dafür eine transparente Abrechnung gibt, können die Bäuerinnen schliesslich mehr verdienen, so wächst das Vertrauen in die innovative Logistik.

Transport-nach-Fahrplan und Points-of-Sale funktionieren bereits, jetzt will **farip** mit einem Kredit den Bau der ersten Sammelstelle in Makambako ermöglichen.

Immer geht es darum, mit Initiativen von unten die landwirtschaftliche Kleinproduktion besser zu [vermarkten](#) und damit die Einkommenslage auf dem Land zu verbessern. **farip** kennt die Situationen vor Ort und fördert innovative Geschäftsideen: Darunter sind Frauen, die ein Geschäft betreiben wollen wie Fatuma mit ihrer [Garküche](#) oder Lucy, die [Bohnen](#) sortiert und für den Familienkonsum in kleine Verpackungen abfüllt. «MTM» verwendet Abfall-Biomasse von abgeernteten Feldern, um Kohlestaub zu erzeugen, den sie zu [Briketts](#) als Holzkohleersatz verarbeitet. [GRACOMA](#) will herausfinden, wie privater Waldbesitz als Sicherheit für Bankkredite und auch für CO<sub>2</sub>-Zertifikate eingesetzt werden kann. Der [Transport nach Fahrplan](#) bietet den landwirtschaftlichen Produzenten zuverlässige Transporte in die Verbraucherzentren. Der einzigartige Hebel bildet das faire und transparente Handelsmodell [TSS](#), welches die Ertragsüberschüsse an die Produzenten zurückverteilt.

## Newsletter Juli 2023

### Aktuelles aus Tansania

**Mais Silos:** Über hundert Blechsilos mit je 1 Tonne Fassungsvermögen stehen in der Region von Msowero für die Lagerung der Ernte bereit, aber nur wenige sind in Betrieb. Die Herausforderung sind das zusehends unbeständige Klima und der manipulierte Markt. Nach massiven Überschwemmungen hat es zwei Jahre in Folge zu wenig geregnet, die diesjährige Ernte ist nicht gesichert. Auch hat die Regierung erneut massiv in den Export eingegriffen, was den Preis niedrig hält.



Den Produzenten fehlt jetzt das Geld, um ihre Darlehen zurückzuzahlen. Ideen für einen Ausweg tauchen auf: In Msowero wollen sie deshalb alle Silos an einem Ort konzentrieren, für eine einfachere Überwachung und um bessere Angebote an Grosshändler machen zu können. Diese wollen eine ganze Lastwagenladung sehen, bevor sie kaufen. Diversifizieren ist die andere Strategie, um mit Reis und Bohnen an den manipulierten Bewegungen des Maispreises vorbei zu kommen.



**Kriegsbedingte Inflation:** Ostafrika ist auf Weizen aus der Ukraine angewiesen. Der Krieg wirkte sich sofort aus: Die Getreidepreise schnellen in die Höhe. Die Regierung reagiert mit Markteingriffen, was wiederum die Bauern verunsichert. Die Wenigverdienenden in den Städten kommen unter Druck: Weniger Arbeit bei höheren Nahrungsmittelpreisen. Leute wie Fatuma mit ihrer Garküche müssen trotz höherer Gestehungskosten ihre Produkte zum gleichen Preis anbieten.



**Transport nach Fahrplan:** Zwei Touren vom südlichen Hochland nach Daressalaam etablieren sich jetzt pro Monat. Teure Reparaturen sind häufig, was aufgrund der Strassenverhältnisse verständlich ist. Sich für Schäden zu versichern ist in Tanzania fast unmöglich. Glücklicherweise ging eben ein unverschuldeter Unfall glimpflich aus. Ein kleiner Profit zeichnet sich jetzt bei jeder Fahrt ab: Kann das reichen, um die neuen Absatz-Standorte in Daressalaam regelmässig zu beliefern?



**GRACOMA startet:** Zehn Bauernfamilien in Magunguli stehen mitten in einem Versuch: Sie stellen ihre wachsenden Wälder als Sicherheit für Darlehen, mit welchen sie ihre Bohnen- und Kartoffelproduktion ausweiten. TBM wird die Vermarktung organisieren. Damit haben wir einen ersten realistischen Testlauf ihrer Idee mit Growing Assets Collateral Management: Bäume als Kreditsicherheit ermöglichen Investitionen in die Ausweitung der Nahrungsmittelproduktion.

«Scouting» Wie entsteht aus einer interessanten Idee im ländlichen Afrika ein erfolgreiches Kleinunternehmen? Es braucht das Auskundschaften, das «Scouting»! **farip** ist auf diese «erste Meile» spezialisiert: **farip** greift Ideen von Initiantinnen und Initianten in Ostafrika auf und unterstützt: Wer packt das an, wie organisieren sie sich? Welche praktischen Versuche können die Realisierbarkeit aufzeigen? Und wo ist der Markt für die Produkte? Viele Ideen werden verworfen, nur die besten schaffen es, von **farip** als Venture unterstützt zu werden. Die Initianten erhalten Mittel, um den Proof of Concept in definierten Etappen zu erreichen: **farip** verhält sich hier wie ein Venture-Investor und gibt Kredite für die kritischen Entwicklungsschritte, bis sie für Investoren interessant werden. **farip** unterstützt die Ventures mit Erfahrungsaustausch.