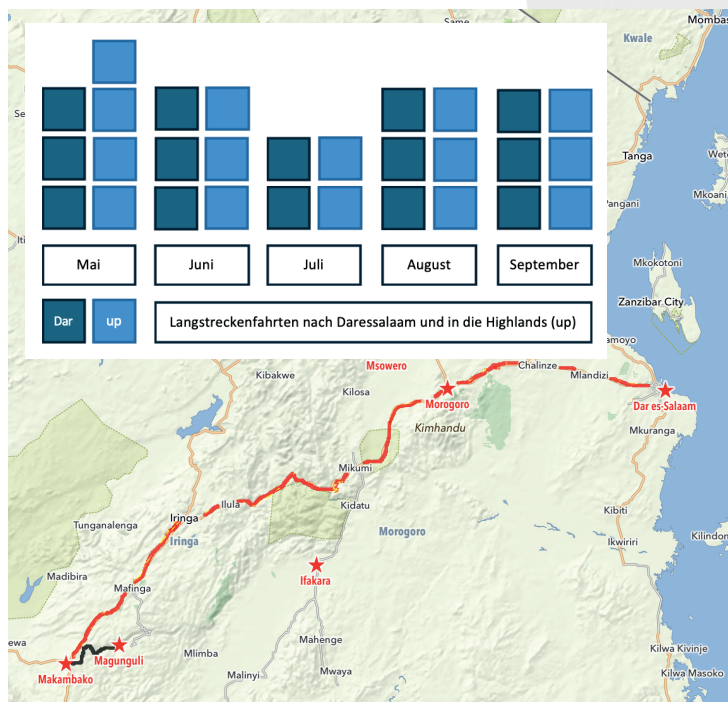


Newsletter November 2024

Bestehende Bausteine zur Lieferkette zusammenfügen

Mehr als ein halbes Dutzend Mal wird ein Kilo Kartoffeln vom Acker in Magunguli bis in den Teller in Daressalaam umgeladen: „Es ist jetzt an der Zeit, die ganze Lieferkette in die eigenen Hände zu nehmen“, sagt der Händler Bahat Tweve. Seine Firma Tanzania Biashara Mapema TBM vermarktet im Auftrag der Bauern ihre Produkte. Ihn lässt die umwälzende Idee einer eigenen, zusammenhängenden Lieferkette als planbares Geschäft nicht mehr los, um nicht mehr der Willkür und dem Opportunismus der Transporteure ausgeliefert zu sein! Er will die einzelnen Bausteine zusammenfügen: Die Bauern bringen ihre Ernte meist mit Motorrädern bis ins Dorf Magunguli, wo Kleinlaster die 70 km lange Naturstrasse bis Makambako fahren. Mit dem TBM-15-Tönnner geht es «nach Fahrplan» dann die 660 km über die asphaltierte Nationalstrasse T1 von Makambako nach Dar, bis zum Verkaufslager im Hafenviertel Kigamboni und schliesslich in die Kochtöpfe der Haushalte. Was steht bereits? In Magunguli steht ein geeignetes Gebäude, das der TBM



gehört (Foto oben) und mit wenig Aufwand als vorgelagerter «Collection Point» dienen kann. In Makambako, einem regional wichtigen Städtchen, holt der TBM-Fernlaster die Ware im Zwischenlager ab. Hier hatte TBM mit dem «Collection Point» grosses Pech: Der von TBM gemietete Lagerraum wurde von der Stadt für ein Schulgelände requiriert, und die im Voraus bezahlte Miete ging verloren. TBM muss jetzt einen neuen Lagerraum finden. Den Langstreckentransport nach Dar erledigt der Lastwagen von TBM (Infografik). Nach zwei Jahren Anlaufzeit erwirtschaftet er 2024 zumindest die operativen Kosten. In Daressalaam steht bereits ein «Point of Sale» (PoS) der TBM. Nach einem grösseren Diebstahl, auch der Einrichtungen, ist der PoS nunmehr wieder in Betrieb. Die zusammenhängende Lieferkette ohne Zwischenhändler ist nicht gratis zu haben. In seinem Businessplan veranschlagt TBM eine Investition von 10000 CHF und beantragt bei **farip** ein verzinsliches Darlehen. **farip** unterstützt das Vorhaben mit dem Darlehen, um die zusammenhängende Logistik-Kette zu erreichen.

farip konzentriert sich auf Innovationen im ländlichen Raum in Tansania und fördert unkonventionelle Ideen und Experimente. Unser Fokus liegt auf den Mechanismen des Handels, der ohne Zwischenhandel zu fairen Preisen und zu stabilen Einkommensverbesserungen auf dem Land führt. Wir leisten Coaching und finanzieren innovative Ideen und Prototypen in kleinbäuerlicher Produktion, Verarbeitung, Logistik und Vermarktung. Unser Verhalten gegenüber den Partnern ist kommerziell: **farip** gewährt Darlehen auf Businesspläne kleinbäuerlicher Betriebe. Als eines der Vorhaben mit dem grössten Potenzial zeichnet sich zusehends **TCRD** Tree-secured Credits for Rural Development ab: Wald-gesicherte Kredite zur Produktionssteigerung. **farip** ist für die Unterstützung in Tansania auf Spenden angewiesen. Danke für Ihre Unterstützung!

Mehr zum Thema finden Sie auf www.farip.ch/collection Steuerabzugsfähige Spenden auf Postkonto **farip** IBAN CH43 0900 0000 6110 3176 3
farip // c/o Ueli Scheuermeier // Geschäftsführer **farip** // Alexandraweg 34 // CH-3006 Bern // Switzerland // ueli@farip.ch

Newsletter November 2024

Die Ressource Wald vielfältig nutzen und entwickeln

Den Bauern wird zugehört Unverhofft hat TCRD einen Meilenstein erreicht: Ministerium und Universität hören den Bauern zu! TCRD «Tree-secured Credits for Rural Development», der Wald-gesicherte Kreditmechanismus, findet nach langen Jahren des Experimentierens im südlichen Hochland von Tansania öffentliche Anerkennung. Zum ersten Mal gelang es, wichtige Personen aus Universitäten, Waldforschung, WWF bis hin zu Regierungsstellen zu einem gemeinsamen



Forum zusammenzubringen. Federführend war das tansanische Institut für Entwicklungsstudien IDS, ein Partner von *farip* und der Uni St. Gallen. *farip* nutzte die Reise durch Tansania im Oktober - an der auch Schweizer Studierende und ein Biodiversitäts-Startup teilnahmen - für Vorträge zum Potenzial der Privatwälder. Anerkennung für TCRD kam dann von hoher Stelle, aus dem Ministerium für Naturressourcen. Frau Dr. Siima Salome Baken-gesa, die Vertreterin des Ministeriums,



diskutierte mit: «Einheimische Baumarten sind zu fördern, sie bilden einen wichtigen Teil der künftigen Waldpolitik.» Sie will über das Ministerium die lokalen Banken dazu bewegen, den Mechanismus mit Bäumen als Kreditsicherung anzuerkennen und wünscht sich, dass *farip* auch weiterhin sein Know-How einbringt und weitere Forstwerte «Mtunza Mitsu» ausbildet. In der Zwischenzeit fragen etliche Bauernfamilien nach einer weiteren von *farip* finanzierten Kreditrunde.



Pesanane Forestry Field School

Wie können Kleinbauern mit ihren Privatwäldern langfristig Geld verdienen? Bislang kopierten sie die Monokulturen der Grossplantagen. Aber einige beginnen ihre Wälder vielfältiger zu bewirtschaften: Mischwälder, Förderung einheimischer Baumarten, sukzessives Ernten von Einzelbäumen statt Kahlschlag, Nutzung von Nebenprodukten wie Honig und Früchte. Vielleicht gibt es für Mischwälder dereinst auch Biodiversitäts-Zahlungen. Wer wird dieses



Know-how erkunden und entwickeln? In Magunguli entsteht jetzt die «Pesanane Forestry Field School», benannt nach dem Bauern Pesanane, der vor 60 Jahren als erster begann, Bäume auf eigenem Land zu setzen. Die Field School betreibt Aktionsforschung: Bauern erarbeiten gemeinsam, was sie ausprobieren wollen und tauschen sich untereinander darüber aus, was funktioniert und was nicht. *farip* vernetzt ihr Know-how mit Forschenden an Unis in Tansania und der Schweiz.

«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* wird von Initiantinnen und Initianten in Tansania angefragt, um ihre Innovationsprozesse zu begleiten: Wer packt die Idee an, wie organisiert sich die Trägerschaft? Welche praktischen Versuche können die Realisierbarkeit aufzeigen? Und wo ist der Markt für die Produkte? Viele Ideen werden verworfen, nur die besten mit Entwicklungspotenzial schaffen es, von *farip* als Venture begleitet zu werden. *farip* unterstützt die Ventures mit Krediten und Erfahrungsaustausch, vernetzt sie mit anderen innovativen Vorhaben und coacht sie im andauernden Lernprozess, wie aus Fehlschlägen neue Ideen entwickelt werden können.