

Newsletter Juni 2026

10 Jahre *farip* - vom «Bauernspion» zum Freund Eine Zeitreise von Ueli Scheuermeier mit Bahat Tweve

Es war vermutlich vor 25 Jahren, als ich zum ersten Mal Bahat Tweve im Büro von Mama Nyanzali traf, der Leiterin des Beratungsdienstes des Distrikts. Ich war damals Konsulent für IFAD, International Fund for Agriculture Development, in Mafinga im Hochland von Tansania. Mama Nyanzali stellte mich dem «Mkulima Shushuhu» vor, das heisst Bauernspion. Bauernspion? Ja, Bahat hat als ausgezeichnete(r) Bauer und erfahrener Händler für die Bauern in der Stadt «ausspioniert», was man dort für den Mais bekommt, wenn man nur hart genug feilschte. Aha, ein Insider dieser komplexen Ketten vom Feld bis auf die Teller in den Städten?

Wir gerieten sodann rasch mit Bauern und Händlern in Kenya und Uganda in einen Austausch und lernten eine Menge. Innert Kürze diskutierten sie nur noch über Vermarktung. «Produzieren können wir, aber warum sollten wir Überschüsse erarbeiten, wenn wir dafür fast nichts bekommen?»

Bahat war der Praktiker, der immer wieder darauf hinwies, dass es mal ohne Projekt einer «Entwicklungsagentur» gehen muss. So wunderte es mich nicht, dass mich Bahat nach etlichen Jahren beiseite nahm und sagte: «Wir wollen jetzt mit diesen Projekten aufhören, wir wollen keine Almosenempfänger sein!»



Seit mehr als zehn Jahren ist Bahat Tweve der visionäre Projektpartner von *farip*. Er kennt sich aus im Handel und Transport, in der Landwirtschaft und im Wald.

Ja, was wollt ihr denn? «Wir Bauern und Händler sind Geschäftsleute, wir wollen selbst entscheiden. Wir wollen keine Hilfe, wir wollen Beteiligung!» Und er formulierte es persönlich: «Ich will deinen Batzen an meinem Erfolg sehen und deinen Verlust an meinem Verlust. Sonst bin ich nicht mehr interessiert, mit dir zu arbeiten.» Diese Diskussionen führten vor zehn Jahren zur Gründung der Stiftung *farip*, die in Tansania als Geschäftspartnerin von innovativen Kleinbauernfamilien und KleinunternehmerInnen auftritt und als solche auf Augenhöhe wahrgenommen wird. Nun war das Verhältnis zu den Afrikanerinnen und Afrikanern grundlegend anders: Wir sind Geschäftspartner der Landleute, sie treten mit ihren Ideen an uns heran, wenn sie mit uns kreativ geschäften wollen.

farip wurde zum «Inkubator» für Start-ups, doch die Geschäftsideen stellten sich meist als sehr komplex heraus. Der Grund: Als Bauernfamilie in Afrika muss man mit sehr vielen - meist unplanbaren - Variablen jonglieren. Ein rigoroser Opportunismus ist da überlebenswichtig. Es galt, noch mehr zu lernen. Wir gerieten auf diesem Weg in weitere Zusammenhänge der ländlichen Wirtschaft und waren herausgefordert, die Schwierigkeiten und Lösungen aus der Sicht der Bauernfamilien zu meistern, statt fehlende Randbedingungen mit Spenden vorübergehend herzustellen und die Unzulänglichkeiten mit Projektgeld zu kitten. Unsere Gelder müssen für den Aufbau dauerhafter Prozesse und Strukturen eingesetzt werden. Da sind auch Misserfolge vorprogrammiert - das Lernen aus Fehlern wurde noch wichtiger. Bahat wurde zu einem Freund und neugierigen Begleiter in der wunderbaren, ganz komplizierten Welt im ländlichen Tansania.

Ventures von *farip* mit Potenzial



Der Scheduled Cargo Service ist das Rückgrat des Handels zwischen den Collection Points im Hochland und den Verkaufsstellen POS in der Stadt.

Scheduled Cargo Service: Bis die Bohne vom Feld auf den Teller in der Stadt gelangt, geht sie durch viele Hände. Wer Agrarprodukte verkaufen will, muss zunächst warten, bis ein Lastwagen im Dorf auftaucht, dann bietet der Händler einen enttäuschenden Preis. Eine Idee für Zuverlässigkeit und erst noch bessere Preise entstand in Magunguli: Ein Transportservice mit Lastwagen, die wie Busse Haltestellen und Fahrplan haben, auf denen der Platz für sackweise Kartoffeln oder Bohnen zum voraus reserviert werden kann! Das Experiment läuft mit einem 15-Tonner Occasions-Lastwagen. Nach drei Jahren Versuchsbetrieb ist allen klar geworden: Damit das funktioniert, braucht es zuverlässige Fahrzeuge, einen sehr langen finanziellen Atem und Zeit, bis ein derartiger Service das Vertrauen der Bauern gewinnt - Transport und Vermarktung bleiben kritische Schlüsselfaktoren!

Garküchen: In Dar sind kleine Garküchen am Strassenrand überall zu sehen. Dort verpflegen sich viele Arbeitende möglichst billig und gut. Als Frauen mit Verbindungen zum Dorf Magunguli die Idee äusserten, ihre Garküchen zu erweitern, sah *farip* darin die Gelegenheit, besser verstehen zu können, wie Lebensmittelflüsse und -preisbildung in den Städten funktionieren. Zuerst gelang es Fatuma, die jetzt krankheitshalber aufgeben musste, dann Queen, mit *farip*-Darlehen eine Garküche in Daressalam in Gang zu bringen. Queen kann sich und einer Angestellten jetzt einen bescheidenen Lohn zahlen. Doch auch hier hinterlassen die weltpolitischen Verwerfungen ihre Spuren: Mit der Teuerung können viele Kundinnen und Kunden die gestiegenen Preise nicht mehr bezahlen. Dieses Mikrogeschäft führt *farip* nahe an die prekäre Situation vieler in den Städten.

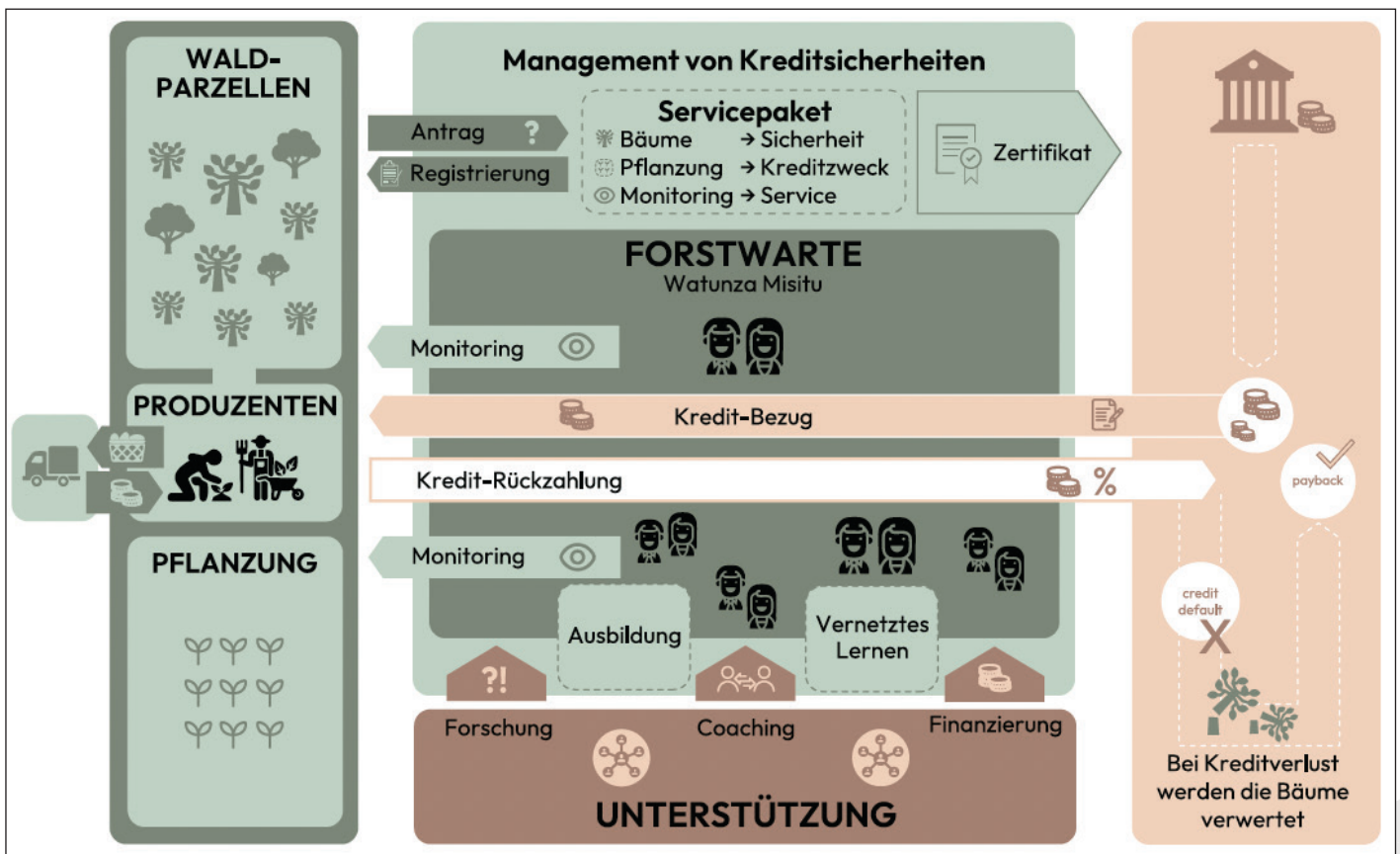
Points-of-Sale in Dar: Afrikas Städte wachsen rasch, die Wenigverdienenden bilden dort den grössten Absatzmarkt für Agrarprodukte aus dem Hochland. Stadtleute können nur kleine Mengen zu tiefen Preisen in kleinen Läden kaufen. Diese decken sich auf den Engros-Märkten ein, haben aber weder genügend Liquidität noch Lagermöglichkeiten und müssen darum teure Engros-Kleinmengen kaufen. Ein erster Point of Sale gleich neben Queens Garküche in Kigamboni, dem Hafenquartier von Daressalam, ist jetzt Endstation des Cargo Service. Dieser liefert dem POS an den Engros-Märkten vorbei Bohnen und Kartoffeln aus Kleinbauernproduktion. Die lokale Kundschaft findet hier portionierte Kleinmengen zu guten Preisen. Noch schwanken die Umsätze; die unregelmässigen Lieferungen mit dem «Cargo Service» konnten noch keine stabile Verfügbarkeit sicherstellen.



Generationenwechsel bei *farip*

Vor zehn Jahren gründeten Peter Reinhard, Ueli Scheuermeier, Barbara Müller und Ueli Moser die Stiftung *farip*. 2018 stiess Martin Muheim dazu und übernahm Fundraising und Kommunikation. 2021 konnten wir Urs Guggenbühl zunächst als Berater gewinnen; seit 2025 ersetzt er Barbara Müller. Gemeinsam mit unseren tansanischen Partnern haben wir in diesem Jahrzehnt viele wertvolle Erfahrungen gewonnen. Mittlerweile befinden sich die Gründungsmitglieder im Pensionierungsalter. Jetzt suchen wir für das nächste Jahrzehnt jüngere, engagierte Kräfte mit entsprechendem Know-how, welche die einzigartige *farip* Methode weiterführen möchten. Interessiert? Geschäftsführer Ueli Scheuermeier ueli@farip.ch gibt Auskunft.

Zentraler Hebel: Baumgesicherte Kredite «TCRD»



«TCRD» Tree-secured Credits for Rural Development - wachsende Bäume als Kreditsicherheit: Ein disruptiver Ansatz für Produktionskredite.

Ein Game-Changer im Test

«Wir könnten unsere Produktion auf den Feldern verdoppeln, wenn wir faire Kredite erhielten», sagt Suzanna Mfikwa, eine Bäuerin im Dorf Magunguli. «Bisher füllten wir Bäume in unseren Wäldern und verkauften das Holz, wenn wir Liquidität benötigten. Besser wäre es jedoch, die Bäume stehen zu lassen, sie als Sicherheit für Produktionskredite zu verwenden, sie weiter wachsen zu lassen und nach der Rückzahlung an die Bank erneut zur Kreditsicherung einzusetzen. So würden die Bäume ein schönes Alter erreichen und viel mehr Geld einbringen.» Diese einfache Formel einer Bäuerin überzeugt! **farip** ist seit Jahren mittendrin in den Experimenten mit TCRD. Das Institut für Entwicklungsstudien IDS der Universität Daressalam und das Ministerium für Naturressourcen haben sich uns angeschlossen. Bis aus den Prototyp-Kreditrunden von **farip** ein taugliches Kreditinstrument von Banken entsteht, sind noch viele komplexe Zusammenhänge zu bewältigen.

Eva Mlelwa berichtet: «Ich beantragte im März 2025 einen Kredit, um Kartoffeln anzubauen. Der Kredit von 2.285 Mio TZS von **farip** erlaubte mir, mehr Saatgut zu kaufen, dazu Werkzeuge und auch Leute zu bezahlen, die mir bei der Bodenbearbeitung



Ernte halfen. Als Kreditsicherheit verschrieb ich Pinus und Eukalyptus in meinem Wald. Unerwartet starke Regenfälle blockierten die Aussaat, die Kartoffeln wären im Boden verfault. Schlussendlich wurde es Juni, bis die Bedingungen stimmten. Und so verzögerten sich Ernte und Rückzahlung. Erst im November war es soweit.»

Die Organisation entwickeln

farip hilft dabei, die wichtigsten Abläufe für TCRD einzurichten: Erstens die Gründung der Firma GRACOMA «Growing Assets Collateral Management», welche die Registrierung und das Monitoring der Waldparzellen sicherstellt und zuhanden der Kreditgeber die Verwendung der Kredite vor Ort verfolgt. Dafür muss GRACOMA Forstwärte «Watunza Misisu» ausbilden und unter Vertrag nehmen. Schon haben fünf Dorfleute mit Forschern der Sokoine University of Agriculture erkundet, wie sie selbst einheimische Baumarten zuverlässig vermehren können. Zweitens muss ein Umfeld im Dorf geschaffen werden, wo der kreative Lernaustausch unter den Beteiligten stattfinden kann: Das passiert in der Pesanane Farm Forestry Field School. Und drittens muss das Vorgehen bei Ernte- und Kreditausfällen festgelegt werden. Braucht es einen Rückversicherer, damit die Bäume nicht gleich gefällt werden müssen und zugleich an Wert zunehmen?

Lernen aus gescheiterten Versuchen



Können sie den Mais im Silo später zu einem höherem Preis verkaufen? Wie sich der Maispreis bildet, ist weitgehend undurchschaubar.

Mais in Metallsilos lagern Bauernfamilien sind gezwungen, ihren Mais gleich nach der Ernte zu einem miserablen Preis zu verkaufen, sie brauchen sofort Geld. Könnten sie die Ernte lagern, bis das Angebot geringer ist und der Preis höher liegt? Und noch wichtiger: Könnten sie vom Händler für den in Blechsilos zuhause eingelagerten Mais einen Vorschuss erhalten und später den Gewinn teilen? Gesagt, getan. Als der Versuch im ersten Jahr gelang, hat **farip** die Herstellung von 200 Silos von je einer Tonne Fassungsvermögen mit luftdichtem Verschluss vorfinanziert und auch à-fonds-perdu den Geld-Pool für die Vorschüsse eingerichtet. Aber im zweiten Jahr kam ein Exportstopp und der Maispreis sank unter den Preis zum Erntezeitpunkt. Im dritten Jahr verdorrte der Mais wegen fehlendem Regen. Immerhin konnten die Familien mit ihren für den Verkauf bestimmten Vorräten überleben. Und jetzt, wie weiter? Den Mais selber verarbeiten und portioniert verpacken?

Mais zu Dona verarbeiten Zusammen mit **farip** wurde die Idee ausprobiert. Lokales Maismehl sollte unter der eigenen Marke «Vijikweli bila dawa» - echt vom Dorf - ohne Insektizide gelagert, in der Stadt verkauft werden. Mit den unhygienischen Kleinmühlen in Msowero entstand jedoch ein Vollkornmehl, das rasch ranzig wurde. Daraus gelernt: Der Mais ist portionenweise zu mahlen und in gut verpackten Kleinportionen anzubieten. Die Idee wurde weiterentwickelt zur eigenen Mühle in Msowero. Die Dorfverwaltung hat zu diesem Zweck dem Händler Bahat Tweve ein ideal gelegenes Landstück verkauft. Eine eigene Getreideverarbeitung aufzubauen, damit die Bauern an der Wertschöpfung mitverdienen können, ist ein grosses Unterfangen, das gut geplant und finanziert werden muss. **farip** hört zu, berät, moderiert im Lernprozess, denkt an eine Finanzierung mit rückzahlbarem Kredit. Aber das Schlüsselproblem bleibt: Zuverlässiger Transport in die Städte.

CO²-Kompensation Der wichtigste Brennstoff für das Kochen in Tansania ist immer noch die Holzkohle. Obwohl die Waldbestände enorm leiden, kann Holzkohle nicht einfach generell verboten werden. Gibt es Auswege? In Magunguli versucht ein Experiment, mit einfacher Köhler-Technologie aus Holzabfällen, Ernteabfällen und Gras Kohlenstaub herzustellen. Daraus werden Briketts geformt, als Kleber dient etwas Maniokbrei. Der grosse Nachteil: Diese Briketts brennen ganz anders als stückige Holzkohle. Sie taugen schlecht für die Kochherde in den Haushalten und lassen sich kaum vermarkten. Andere Verwendungen sind gesucht: Kohlenstoff verbessert nachweislich den Boden und hat hohe Kapazität als Feuchtigkeitsspeicher. Und: Dauerhaft eingelagerter Kohlenstoff verspricht Erlöse am Carbonmarkt als CO²-Senke. Leute in Magunguli experimentieren nun, wie dazu der Kohlenstaub mit Mist vermischt und auf die Gemüsefelder gebracht werden kann.

Das Engagement von *farip* in Tansania zwischen Weltpolitik und den Herausforderungen im Alltag



Die weltpolitischen Verwerfungen erreichen den Alltag der Leute im Dorf.

Tansania ist so gross wie Deutschland und Frankreich zusammen, mit einer Bevölkerung von 72 Mio., die jährlich um fast 3% wächst. Die Hälfte aller Menschen in Tansania sind jünger als 17 Jahre! Allerdings: Viel Land liesse sich noch bewirtschaften, das Agrar- und Forstpotenzial ist längst nicht ausgeschöpft. Tansanias Bodenschätze wie Kohle, Diamanten, Gold (31% der gesamten Exporterlöse) und weitere Metalle sind gefragt. Das Uran in Zentraltansania verursacht allerdings Kopfzerbrechen: Wo Uran verfügbar ist wachsen die Begehrlichkeiten, und es wird geopolitisch kompliziert.

Tansania pflegt seit Jahrzehnten gute Beziehungen zu China und generell zu Asien - ein zweischneidiges Schwert: Der Ressourcen hunger Asiens macht Druck auf Afrika und auf Tansania. Und die Kriege in der Ukraine und Iran treiben die Lebenshaltungskosten in den Städten schnell in die Höhe. Sollten diese Kriege noch lange andauern, so die Befürchtung, würde sich die Armut der Menschen gravierend verschärfen.

Politisch hat Tansania den Vorteil, dass es seit seiner Unabhängigkeit ganz bewusst Nation Building betrieb und gegen Tribalisierung vor-

ging. Dies im Unterschied zu den Nachbarländern Kenia, Uganda, Burundi und Rwanda, wo Manipulationen mit der ethnischen Zugehörigkeit die politische Stabilität belasten. Ein Einschnitt im politischen Leben Tansanias war jedoch der Wahlkampf um die Präsidentschaft letztes Jahr. Nach den Wahlen Ende Oktober 2025 kam es aufgrund tiefer Frustration und Verunsicherung weitherum im Land zu heftigen Unruhen mit über tausend Toten. Der Regierungspartei CCM, die mit der bisherigen Präsidentin Samia Saluhu Hassan alleine zu den Wahlen antrat, ist es mit einem 98%-Resultat nicht gelungen, breite Legitimation zu erreichen. Die oppositionelle Partei Chadema blieb von den Wahlen ausgeschlossen. Menschenrechtsanwälte kritisieren, dass Leute grundlos gefangen genommen, sogar entführt werden und verschwinden, Journalisten würden verfolgt. Sicherheitskräfte und Milizen hatten während der Unruhen Schusswaffen gegen die Protestierenden eingesetzt. In dieser hoch komplexen Situation sind weitsichtige Zukunftsperspektiven gefragt, welche die Frustration der jungen Menschen und den Leuten in den Städten auffangen und die Probleme der Wirtschaft langfristig lösen müssen.

- Eine industriell orientierte Landwirtschaft und Plantagen zerstören Biodiversität und die Initiative der Menschen.
- Logistische Unsicherheiten und unzuverlässige Rahmenbedingungen erschweren unternehmerisches Planen.
- Geringe Ausbildung in formellen Geschäftsabläufen und Buchhaltung schränken effizientes Wachstum ein.
- Die Versorgung der wachsenden städtischen Unterschicht mit qualitativ guter Nahrung ist ungenügend.
- Das fehlende Kreditwesen für Kleinbetriebe behindert Kleinbauernfamilien und Start-ups.

Ausbildung und Zukunftsperspektiven für alle zu ermöglichen, ist die grosse Herausforderung für Staat und Gesellschaft. *farip* ist ein Teil dieser Bemühungen und wird von der lokalen Bevölkerung und Verwaltung anerkannt, unser Vorgehen ist auf lokaler Ebene gut verankert. Zunehmend spürt *farip* auch ein Engagement von nationalen Institutionen wie des Institut for Development Studies, der Sokoine University of Agriculture und des Ministeriums für Naturressourcen. *farip* unterstützt Bauernfamilien bei ihren Experimenten und Versuchen, Produktion und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse zu verbessern, ihr Einkommen zu vergrössern und fördert damit die ländliche Dorfentwicklung.

Die Grundsätze von farip

Scouting Wie entsteht aus einer interessanten Idee im ländlichen Afrika ein erfolgreiches Kleinunternehmen? Es braucht das Auskundschaften! **farip** ist genau darauf spezialisiert: Mit Scouting bearbeiten wir Ideen, die Initiativen Leute im ländlichen Tansania an uns herantragen. **farip** hakt nach und hinterfragt: Wer sind die Leute, die das anpacken wollen, wie organisieren sie sich? Welche praktischen Versuche könnten zeigen, ob die Idee tauglich ist? Und wo ist der Markt für die Produkte? Viele Ideen müssen verworfen werden, nur die besten schaffen es, von **farip** als Venture unterstützt zu werden. Scouting kommt nochmals zum Zug, wenn sich Misserfolge einstellen: Lernen und Austausch von Erfahrungen ist der Schlüssel für die Entwicklung.

Risikokredite **farip** unterstützt die Ventures mit Darlehen, Coaching und Erfahrungsaustausch, bis sich taugliche Businesspläne erarbeiten lassen. Die Initianten erhalten Kredite, um den Proof of Concept in definierten Etappen zu erreichen. **farip** agiert dabei als kommerzieller Geschäftspartner und erreicht damit bei den Initiantinnen und Initianten hohe Akzeptanz und Legitimität.

Coaching Mit langfristigem Blick fördert **farip** den Innovationsprozess mit Coaching und betriebswirtschaftlicher Unterstützung, um den Geschäftserfolg der einzelnen Ventures abzusichern.

Vision Ostafrika bietet mit seinem riesigen Reichtum an Biodiversität, Land- und Forstwirtschaft sowie menschlichen Ressourcen ein enormes Potenzial. Unsere Vision: Kleinbauernfamilien und Kleinunternehmen schöpfen dieses Potenzial mit innovativen Vorhaben aus, verbessern damit ihr Einkommen und sichern die Dorfentwicklung. Gleichzeitig leisten sie einen Beitrag zur Versorgung der Geringverdienenden in den wachsenden Städten.

Mission **farip** ist Anlaufstelle für innovative Afrikanerinnen und Afrikaner, die eigene Ideen zur Entwicklung erkunden wollen. **farip** fördert mit Krediten innovative Vorhaben von der Idee über das Prototyping bis zur Vermarktung, bis Kleinbauernfamilien und Kleinunternehmen ihre Produkte zur Marktreife entwickelt haben.

Wo ist farip aktiv? **farip** agiert im südlichen Hochland von Tansania um Makambako und Magunguli und entlang der Transportstrecke nach Daressalam, in Msowero und Morogoro. In der Stadt werden die «Vijikweli»-Produkte (was «wirklich vom Dorf» heisst), vermarktet. **farip** hat in den zehn Jahren der Zusammenarbeit gelernt, dass Dorfentwicklung nur möglich ist, wenn landwirtschaftliche Produktionskredite fundamental neu, ohne existentielle Risiken organisiert werden: Das Konzept der Baumgesicherten Kredite (TCRD) ist die innovative Antwort der Leute in Magunguli. Seit drei Jahren laufen die Experimente.



Peter Reinhard kennt die Welt aus vielen Perspektiven.

Stiftungsratspräsident Peter Reinhard: «Das machen wir anders»

Ja, was unterscheidet uns eigentlich von klassischen Hilfswerken? Wir verstehen uns nicht als Helfer, sondern als Geschäftspartner auf Augenhöhe. Wir unterstützen Ideen, die von Initiantinnen und Initianten an uns herangetragen werden. Gemeinsam prüfen wir Chancen, Risiken und Entwicklungsmöglichkeiten.

Wir gewähren Risikodarlehen für die Erprobung der Geschäftsideen. À-fonds-perdu-Beiträge sprechen wir nur für Vorbereitungsarbeiten. Verantwortung und Eigeninitiative stehen im Zentrum. Scheitern gehört für uns dazu, es ist Teil des Lern- und Entwicklungsprozesses.

Wir richten unser Augenmerk auf die Vermarktung der Produkte, denn nur wer seine Produkte verkaufen kann, hat die Chance, langfristig wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Ergänzend bieten wir Coaching in betriebswirtschaftlichen Fragen und begleiten unsere Partner beim Aufbau dauerhafter Strukturen.