

Newsletter Dezember 2022

Ein eigenes Netz von Verkaufsstellen

Mama Ntilie: Wer in Tansania unterwegs ist, kennt Mama Ntilie. «Mama Ntilie» steht stellvertretend für die vielen Frauen, die darauf spezialisiert sind, auf den Strassen, ausserhalb von Industrie- und Hafenanlagen oder bei Baustellen günstige Mahlzeiten für die Belegschaften zu kochen. Sie versorgen auch die grosse Mehrheit der Wenigverdienenden in den grossen städtischen Zentren, dem weitaus grössten Absatzmarkt für Agrarprodukte. Sie müssen sich oft zu sehr hohen Tagespreisen beim Detailhandel eindecken, weil sie mangels Liquidität und Lagermöglichkeiten nicht en-gros einkaufen können. Was, wenn die Versorgung mit Agrarprodukten aus dem Landesinneren über ein eigenes Netz von Verkaufsstellen in den Städten laufen könnte? Bahat Tweve mit seiner Handelsgesellschaft TBM beschäftigt sich schon lange mit dieser Herausforderung und will jetzt mit **farip** den «Transport-nach-Fahrplan» mit Verkaufsstellen ergänzen. Kleine Lager entlang der Route werden eingerichtet, wo der Lastwagen die Ware abladen kann. Dort sollen dann die «Mama Ntilie» die Lie-



ferungen lagern und entsprechend ihrem Tagesbedarf für die Garküche abholen können. Natürlich sollen solche Verkaufsstellen mit dem Mechanismus des fairen und transparenten «TSS»-Handels über die gesamte Kette, vom Bauern bis zu «Mama Ntilie», darunter auch Fatuma in Daressalaam, funktionieren. Um dieses Konzept der eigenen Verkaufsstellen zu testen, beantragte TBM bei **farip** die à-fonds-perdu Finanzierung der ersten drei Versuchs-Standorte entlang der Route von Makambako über Ruaha Mbuyuni bis nach Daressalaam. Ruaha Mbuyuni ist ein wichtiger regionaler Handelsort an der Strasse zwischen Iringa und Morogoro. Unbefestigte Strassen ziehen von dort kilometerweit in die umliegenden Dörfer, gesäumt von Feldern mit Zwiebeln und Tomaten. Gelingt es, die Machbarkeit aufzuzeigen und künftig die Versorgungskette in den eigenen Händen zu halten? **farip** finanziert diese Versuchsphase mit Spendengeld. «Mama Ntilie» und Fatuma werden sich bestimmt über die Qualität und die zuverlässige Lieferung der Lebensmittel bis zur Verkaufsstelle freuen.

farip kennt die Situationen vor Ort bestens und fördert dort innovative Geschäftsideen: Darunter sind Frauen, die ein Geschäft betreiben wollen wie Fatuma mit ihrer [Garküche](#) oder Lucy, die 50-kg-Säcke [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 und damit den Verbrauch von Festholz reduziert. [GRACOMA](#) will herausfinden, wie privater Waldbesitz als Sicherheit für Bankkredite und auch für CO₂-Zertifikate eingesetzt werden kann. [Transport nach Fahrplan](#) will den landwirtschaftlichen Produzenten zuverlässige Transporte in die Verbraucherzentren anbieten. [TSS](#) - ein faires und transparentes Handelsmodell, welches Ertragsüberschüsse an die Produzenten verteilt. Immer geht es darum, die landwirtschaftliche Produktionskette auf dem Lande zu erweitern und die Einkommenslage zu stabilisieren.

Newsletter Dezember 2022

Aktuelles von der *farip*-Reise nach Tansania

GRACOMA: *farip* forscht vor Ort: Gibt es in Tansania Kreditgeber, welche von Bauern gepflanzte Bäume als Sicherheit akzeptieren können? Erste Abklärungen ergeben: Bauern brauchen Geld, um Saatgut zu kaufen und ihre Felder für die Aussaat vorzubereiten. Bäume sind für Banken wegen der Feuergefahr zu unsicher. Die Banken wollen als Sicherheit die Landtitel und Wohnhäuser. Bauern scheuen zu Recht das Risiko, ihr Land zu verlieren, falls Trockenheit die Ernte vernichtet.



Dieses Risiko müssen sie versichern können. Gibt es so etwas? Zudem ist die Überwachung von Kleinkrediten vor Ort für die Banken zu kostspielig: Gibt es Lösungen? Was passiert, wenn ein Bauer den Kredit nicht zurückzahlen kann: Werden die jungen Bäume gefällt und verkauft, oder gibt es Möglichkeiten, sie wachsen zu lassen, damit sie an Wert gewinnen? Viele Fragen, denen *farip* vor Ort mit Hilfe aus der Uni St.Gallen nachgeht; ein Fall für die *farip*-Methode des «Scoutings».



Merci für die Unterstützung:

Rahel Guggenbühl und Mauro Lanfranchi studieren an der Uni St.Gallen Innovationsmanagement und sind mit *farip* vor Ort. Rahel untersucht, welche Lücken geschlossen werden müssen, damit GRACOMA-Kredite über tansanische Kanäle laufen können. Mauro analysiert, wie das Geschäftsmodell von TECASESO (Pflanzenkohle im Boden) mit der Vermarktung durch TBM kombiniert und den Produzent:innen gute Preise gesichert werden können.



Pflanzenkohle im Boden: Kohle aus Biomasse in den Boden bringen heisst: CO₂ wird der Atmosphäre unwiederbringlich entzogen. Dafür bezahlt der internationale CO₂-Handel Geld! Die Leute in Magunguli wissen, wie sie Kohlestaub produzieren können, ohne wertvolle Bäume dafür zu fällen. Und sie sind in der Lage, ihr Vorgehen, wie der Kohlestaub mit «Boma»-Mist in den Boden eingebracht wird, so zu dokumentieren, dass es von unabhängiger Stelle verifiziert werden



kann. Jetzt muss *farip* klären, wer alles einbezogen werden muss, damit CO₂-Kompensationen bis nach Magunguli gelangen. Immer mehr Fragen tauchen auf, je tiefer die Diskussionen vor Ort gehen: Wie wird CO₂ zertifiziert? Über welche Kanäle laufen die Zahlungen? Braucht es Bewilligungen? Und unter welchen Bedingungen rechnet sich das neue Geschäftsmodell mit Kohlestaub, der mit Mist vermengt neue Gemüsebeete düngt, und dem CO₂-Geld? Das muss erforscht werden.

«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 auf, hakt nach und hinterfragt: Wer will das anpacken, wie organisieren sie sich? Welche praktischen Versuche können zeigen, ob die Idee realisierbar ist? 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 Darlehen für die kritischen Entwicklungsschritte. *farip* unterstützt Ventures mit Darlehen, Coaching und Erfahrungsaustausch, bis sie für Investoren interessant werden.