

## Jahresbericht 2017

### 1. Organe

An den Organen der Stiftung hat sich im 2017 nichts geändert:

- Der *Stiftungsrat* ist unverändert und traf sich am 23. Feb; 4. Mai; 16. Aug; 6. Nov
- 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* und ein *Feldbericht* (Metallsilos) wurden in Umlauf gebracht.

### 2. Aktive Ventures

Siehe die Webseite für Details

#### 2.1 Metal Silos

Dies ist das am weitesten fortgeschrittene Venture. Der Pilot mit den ersten 20 Silos im Dorf Msowero in Zentraltanzania erwies sich als durchschlagender Erfolg. Dies va. weil der Maispreis aufgrund der andernorts in Ostafrika sehr schlechten Ernten massiv anstieg. Das ganze System wurde von den Bauern nun wirklich verstanden, und es entstand eine hohe Nachfrage nach weiteren Silos.

Berechnungen zeigen, dass der Breakeven für die Tanzanische Start-up Firma TBM bei ca. 200-250 Silos in Msowero sein wird. Es muss aber sorgfältig expandiert werden um in Reichweite der sich noch entwickelnden operativen Kapazität der TBM zu bleiben.

Es gelang mit einem Crowdfunding die Finanzierung von zusätzlichen 70 Metallsilos zu realisieren. *farip* machte damit Darlehen an TBM für a) die Anschaffung der Silos und b) für die Anzahlungen für den Mais in den Silos aus der Ernte 2017 (Verkauf 2018). Zusätzliche Silos, welche von anderen Programmen noch im Dorf herumstanden, konnten da mit einbezogen werden. Somit stehen Ende 2017 ca. 100 Tonnen Mais in gesicherten Silos für den Verkauf im 2018 bereit.

Der Versuch das Helvetas-geführte DEZA-Projekt GPLP weiterhin zu involvieren, va. in der Suche nach lokalen Banken und Investoren, schlugen fehl aufgrund von Programm-Reorientierungen der DEZA weg von der Postharvest-Loss Thematik.

Ende Jahr stellt sich die Herausforderung weitere Finanzierung für die Expansion der TBM bis zum operativen Breakeven zu finden. Es gibt – aufgrund der Newsletter und der Treffen in Bern (siehe unten) – Interessenten in der Schweiz, welche dafür Darlehen geben würden. Es stellt sich aber heraus, dass TBM die formalen Bedingungen der Investoren dafür noch nicht erfüllt, und auch die operativen Kompetenzen noch fehlen Darlehen in der notwendigen Höhe abzuwickeln. Die Risiken bei einem zu raschen Wachstum wären zu hoch. Der „proof of economic concept“ ist somit zwar erbracht. Hingegen müssen wir aber der TBM nun helfen ihre Fähigkeiten und Kapazität auszuweiten um den „proof of scaling-up concept“ zu erbringen. Erst dann könnte *farip* das Venture an TBM und seine Investoren abgeben und sich zurückziehen, resp. in anderen Gebieten replizieren.

#### 2.2 Chardust Brikettes

*farip* ist hier Ende Jahr nicht mehr finanziell-operativ involviert, dh. der Beitrag von *farip* an die Lancierung diese Ventures der EFCO im Rahmen des REPIC-Programmes der Eidgenossenschaft ist abgewickelt. *farip* bleibt aber eng damit verbunden, weil sich im Rahmen dieses Vorhabens weitere mögliche neue Ventures entstehen.

Ende Jahr konnte der „proof of operational concept“ über die ganze Kette erreicht werden, dh. vom Verkohlen von biotischen Abfällen auf dem Felde bis zum Verkauf von gebrauchsfertigen

Brikettes in der nächsten Stadt. Nun gilt es Kostenreduktionsmöglichkeiten und Effizienzsteigerungen entlang der ganzen Kette zu realisieren, um damit dann den „proof of economic concept“ zu erreichen. Dafür ist bis Ende 2018 weitere REPIC-Finanzierung für die Arbeit der EFCO gesichert, aber es muss nun mit dem Verkauf von Brikettes Geld verdient werden um die operativen Kosten zu decken.

Als neue Ventures, wo sich *farip* möglicherweise neu engagieren können zeichnen sich ab:

1. Eine kleine Firma, welche mit Kohlestaub beliefert wird und dann fertig verpackte Brikettes für den Abtransport bereitstellt. Sie wird dann für die Brikettes-Produktion pro Einheit fertiges Produkt bezahlt. Diese Kleinfirma wird in Brikette-Pressen und Start-up Kosten investieren müssen und braucht dafür Finanzierung.
2. Eine kleine Schreinerei, welche sich auf den Harassenbau aus Rindenabschnitten („Schwarten“) der lokalen Holzindustrie konzentriert (die Brikettes werden in Harassen vermarktet).
3. Transaction Security Services für das Organisieren-Kontrollieren-Abwickeln der ganzen Kette.

Ende Jahr waren noch keine Entscheide für Ventures im Brikettierbereich gemacht, ausser für die Suche nach Finanzierung einer leistungsfähigeren Konstruktion einer Brikettpresse im Rahmen eines noch genauer zu definierenden Ventures in obiger Möglichkeit 1.

### 2.3 Beans packaging

Die Idee von Adelina, ein Kleingeschäft mit der sauberen Verpackung von Bohnen im Dorf in Gang zu bringen, ist unterwegs. Die erste Pilotvermarktung ist für 2018 vorgesehen. Wir sind hier noch vor dem „proof of technical concept“, dh. wir müssen noch sehen, ob die Verschweissung der Plastiksäcklein und das Einbringen eines Labels so funktioniert, dass Adelina ein verkaufsfertiges Produkt hinbekommt, welches auch gekauft wird.

### 2.4 Druckbewässerung

Im September schickte die Firma RAPP aus Basel zwei Ingenieure und etliches Material mit dem Ziel, die schon bestehende fixe unterirdische Pilotinstallation von den Hydranten weg über Feuerwehrschräume zu erweitern. Damit würde eine viel flexiblere Nutzung des Wassers mit weniger Aufwand ermöglicht. Das Konzept hat technisch ausgezeichnet funktioniert. „Proof of technical concept“ ist erreicht. Der nächste Schritt wird sein, ein taugliches Geschäftsmodell auf die Beine zu stellen, und festzustellen wer genau dieses Geschäft führen wird.

### 2.5 Direktvermarktung von Vollkorn-Maismehl

Dieses Vorhaben der Bauern in Msowero die Wertschöpfung ihres gelagerten Maises zu steigern musste vorerst mangels Finanzierung zurückgestellt werden.

## 3. Scouting

Hier geht es um Vorhaben die noch nicht klar genug beschrieben und entwickelt sind, um als taugliche Unternehmungs-Vorschläge zu gelten. Siehe auch hier die Webseite für Details.

Neben vielen weiteren Ansätzen und Ideen waren bis Ende Jahr folgende Ideen entstanden, bei denen schon erkennbar ist dass sie Potential haben:

- Die Idee wachsende Bäume auf eigenem Land als Sicherheit für Kredite anbieten zu können hat sich weiter operativ verdichtet. Ein ehemaliger FEPA-unterstützter junger Mann produziert nun in seiner kleinen Baumschule 10'000 Mikusu-Setzlinge für eine private Bestellung. Mikusu ist ein wertvoller schnellwachsender einheimischer Baum, und dessen bewusste Vermehrung auf dem Dorf ist eine Innovation. Hier ist bald mit einem aktiven Venture zu rechnen.
- Die ganze Geschichte um Bäume und Kredit ist sehr komplex. Als weitere Folge der Suche nach brauchbaren Umsetzungskonzepten verdichtete sich die Idee der „Pesanane Farmer Forestry School“ als Kompetenz-Zentrum für alles was damit zusammenhängt (inkl. notabene die Kompetenz-Sicherung um die Holzkohlebrikettierung). Diese Schule müsste non-profit funktionieren, und wäre wohl ein Inkubator für etliche kommerziell taugliche Ventures in diesem Bereich, wo dann *farip* aktiv werden könnte (Baumschulen bis Bienenzucht, Harassenbau, usw). Somit wäre diese Schule aus der Sicht von *farip* ein Teil des Scouting.
- Scheduled Cargo Service: Die Idee hier ist eine Dienstleistung um den Engpass beim verlässlichen Transport zu durchbrechen. Dies ist nach wie vor hochaktuell, bedingt aber eine hohe Initialinvestition. Es ist noch unklar wie das bewerkstelligt werden könnte ohne die lokalen Akteure in ihren beschränkten finanziellen Fähigkeiten damit zu überfordern.

- Eine Kohle-Brikettiermaschine die lokal herstellbar und auch billig genug ist wurde schon mal eingeführt. Die weitere Anpassung dieser aus dem Emmental angepassten Technologie (aus einem hydraulischen Holzspalter entwickelt) müsste helfen die Effizienzsteigerungen in der Brikettierung zu erreichen, die notwendig sind um den „proof of economic concept“ zu erreichen. Wie und wer da mit dabei sein muss ist noch unklar.
- Eine technische Idee ist die wiederholte Vakuumierung von luftdichten Säcken oder Fässern um den Inhalt (Mais, aber va. auch Bohnen) zuverlässig auch bei feuchtem Wetter trocknen zu können. Wir suchen noch Ingenieure und Finanzierung um so etwas auszuprobieren.

#### 4. Partner

- Die Partnerschaft mit Helvetas ist leider aufgrund der Absicht der DEZA das GPLP Projekt möglichst rasch auslaufen zu lassen nicht weiter gegangen. Es ist unklar ob und wie eine Zusammenarbeit mit Helvetas in anderem Zusammenhang in Tanzania möglich sein wird.
- Die EFCO mit dem Chardust-Vorhaben in Tanzania, welches in weiteren Phasen von REPIC mit-finanziert wird. Hier bleiben wir in engem Kontakt. Siehe auch oben.
- Das Crowdfunding hat zu einer informellen Gruppe geführt, die regelmässig die Herausforderungen der farip diskutieren möchte und sich engagieren will. Es fanden zwei Treffen statt. Es ist schon jetzt abzusehen, dass sich Einzelpersonen und Gruppen als mögliche zukünftige Investoren engagieren wollen.

#### 5. Jahresrechnung

Siehe im Anhang.

Gesamterträgen von CHF 65'883.56 steht ein Gesamtaufwand von CHF 65'677.46 gegenüber, was einen Einnahmenüberschuss von CHF 206.10 ergibt. Dazu ist zu bemerken:

- Der Grossteil der Erträge sind projektspezifische Beiträge. Damit wir die Auslagen der Geschäftsstelle finanzieren können, haben wir 10% der projektspezifischen Beiträge den frei verfügbaren Spenden zugewiesen.
- Der Aufwand fällt in drei unterschiedlichen Kategorien an. Für Material und Dienstleistungen in den verschiedenen Projekte haben wir gut Fr. 25'000 ausgegeben. Der Aufwand für die Geschäftsstelle belief sich auf Fr. 15'000.- und für die laufenden Ausgaben in den Projekten haben wir Darlehen in der Höhe von 25'000.- gewährt, die wir in Form von Rückstellungen sichergestellt haben.

Der Revisionsbericht der Reoplan Treuhand AG ist ebenfalls beigelegt.

#### 6. Sponsoring

Im Rahmen der Finanzierung des Metallsilo-Ventures der TBM kamen einige grössere Spenden (15'000 die grösste) und viele kleinere Spenden. Wir haben begonnen diese Spender zu bewirtschaften, ua. auch mit dem Angebot von Treffen zum diskutieren aktueller Herausforderungen (s. oben), und dem Versand des Newsletters.

Es ist noch nicht gelungen über den Kreis der Stifter hinaus regelmässige Spender für das Scouting zu finden.

Ueli Scheuermeier  
Geschäftsleiter *farip*  
25. März 2018