**Mais zu Dona**

**- für Bauern und ärmere Städter in Tanzania**

15. Juli 2018

Dieser Bericht ist ausschliesslich den *farip*-unterstützten Entwicklungen um die Maislagerung, der Verarbeitung zu Vollkornmehl, und der anschliessenden innovativen Vermarktung bei der grossen Mehrheit von Leuten mit kleinen Einkommen in den Städten gewidmet. Wie schon so oft entstehen aus der Not interessante neue Geschäftsideen, und dieser Newsletter erzählt davon eine Geschichte aus Afrika. Am Schluss zeigen wir, wofür *farip* gegenwärtig Finanzierungen sucht. Wer sich für die anderen afrikanischen Vorhaben interessiert, welchen wir auch die Chance geben wollen ausprobiert zu werden, schaut bitte vorbei auf der Website in [www.farip.ch](http://www.farip.ch).

## Was bis jetzt mit den Maissilos und der Maisvermarktung geschah

Wir arbeiten im Dorf Msowero, was eigentlich eine Gruppe von 5 Dörfern ist. Msowero liegt an einer sehr guten Strasse nicht weit von der Hauptverkehrsachse von Daressalaam über Morogoro zur Hauptstadt Dodoma in Zentraltanzania („Msowero“ eingeben auf <maps.google.com>). Wir arbeiten mit der tanzanischen Firma “Tanzania Biashara Mapema” (TBM), welche vorerst immer noch eine Einzelfirma von Bahat Tweve ist, welche er aber möglichst bald zu einer Beteiligungsfirma weiter entwickeln will.

Im Jahre 2016 hatte Bahat die Möglichkeit mit finanzieller Unterstützung eines Projektes der DEZA (von Helvetas durchgeführt) ein kleines Pilotprojekt umzusetzen, welches seine Idee testen sollte: Bauern erhalten von TBM auf Kredit ein schliessbares Blechsilo in welchem man 1 Tonne Mais luftdicht lagern kann, womit keine Pestizide für die Lagerung nötig werden. Die Bauern richten das Silo auf dem eigenen Hof ein. Nach zwei Jahren muss das Silo bezahlt sein. Weil das Silo abschliessbar ist, kann TBM den Bauern eine Anzahlung machen auf gutem Mais, der im Silo gelagert ist. So kommen die Bauern zu Geld, das sie während der Ernte dringend brauchen. Nach Monaten hilft dann TBM den Bauern die besten Käufer zu finden. Die Käufer zahlen TBM, und TBM macht dann die Abrechnung mit jedem einzelnen Bauern. Mit 20 neuen Silos, verteilt auf 20 Bauern, konnte TBM den Piloten starten.

Im 2016 waren die Maisernten an den meisten Orten in Ostafrika schlecht, aber Msowero hatte Glück. Der Maispreis stieg bis im Juni 2017 auf fast das dreifache. Die Abrechnung mit den Bauern brachte diesen einen nicht erhofften grossen finanziellen Zustupf, und gleichzeitig konnte TBM sich die Kommission sichern. Erst nach dieser Abrechnung haben die Bauern das Geschäft richtig begriffen, und sehr begrüsst. Allerdings war ihnen auch klar, dass es ein aussergewöhnliches Jahr war, und dass es nicht jedes Jahr so sein wird. Aber immerhin war klar, dass Bahats Idee auch in einem durchschnittlichen Jahr kommerziell sowohl für die Bauern wie auch für TBM funktioniert. Die Bauern brachten dann die Idee, sie möchten eigentlich lieber Mehl verkaufen und nicht nur Maiskörner, um so an der Wertschöpfung teilhaben zu können, und ob da etwas zu machen wäre? Damals musste TBM noch abwinken, da wir uns erst auf die Ausweitung der Zahl der Silos konzentrieren wollten.

Der Pilot konnte mit dem Projekt nicht wie vorgesehen im folgenden 2017 weiter entwickelt und ausgeweitet werden, da sich die DEZA kurzfristig entschlossen hatte ihr Projekt rasch auslaufen zu lassen. Und trotzdem wollte TBM für die nächste Ernte von 20 auf 100 Blechsilos ausweiten, also auf 100 Tonnen. FARIP hat daraufhin das erste Mal ein Crowdfunding versucht und konnte schliesslich erfolgreich die Finanzierung weiterer Silos und die Anzahlungen an die Bauern für den darin im 2017 gelagerten Mais aufbringen. Schliesslich wurden etwa 100 Tonnen bei ca. 80 Bauernfamilien eingelagert und TBM machte ihnen dafür eine Anzahlung zum damals üblichen Marktpreis von 420THS/kg.

Aber der Preis für Mais stieg im 2018 über die Monate wider Erwarten nicht mehr an, er sank sogar leicht bis in den Mai/Juni, was unüblich ist. Üblich wäre ein Anstieg auf 600-800 TSH/kg. Die Gründe dafür sind vielfältig und nicht klar erkennbar. TBM wird da noch viel zu lernen haben. Zwei Gründe werden von Bauern und Händlern va. erwähnt: a) Die Maisernten waren überall in Ostafrika im 2017 sehr gut, und b) die neue Regierung will die undurchsichtigen Maisgeschäfte der grossen Handelsfirmen besser im Auge behalten und hat darum fürs erste alle Nahrungsmittelexporte untersagt. Üblicherweise hilft Tanzania massgeblich die rasant wachsenden Ballungszentren in den umliegenden Nachbarländern zu ernähren, wie Mombasa, Nairobi, Kampala, Lilongwe, Kigali, usw. Es wurde somit klar, dass im 2018 mit dem Verkauf des im 2017 gelagerten Maises das Geschäftsmodell von TBM nicht funktionieren wird, und TBM folglich seine Darlehen nicht wie vorgesehen an *farip* wird vollumfänglich zurückzahlen können.

Bahat hat die Preis- und Geschäftssituation mit den Bauern diskutiert und sie verstehen das Problem. Sie sagen für sie selbst sei es finanziell in Ordnung weil sie ja schon die Anzahlung erhalten haben. Sie verstehen aber, dass es dieses Jahr keinen Zustupf von der Wertschöpfung der Lagerung geben wird. Für TBM ist auch klar, dass 2018 für sie keine Kommission herausschauen wird. Und trotzdem will TBM weiter dran bleiben, im Bewusstsein, dass wir die letzten beiden Jahre je Extreme in der Preisentwicklung hatten. Klar ist, dass es mittelfristig bei diesem Bevölkerungswachstum und dem rasanten Wachstum der grossen Städte einen schnell wachsenden Markt für Mais gibt, und dass die Bauern mit dem System weiterfahren wollen welches TBM eingeführt hatte.

Klar wurde aber auch, dass TBM im 2018 nicht daran denken kann mit weiteren Darlehen die Anzahl der Maissilos wesentlich zu erhöhen, obschon dafür die Nachfrage vorhanden wäre.

Im Gespräch fragten die Bauern ob TBM nun doch ihre Idee beschleunigen könnte den Mais zu verarbeiten, damit sie Mehl an Konsumenten in der Stadt verkaufen könnten statt nur Körner an die Müller. Das Geschäftsmodell der TBM wäre eigentlich dafür eingerichtet die Bauern an der Wertschöpfung der Verarbeitung und Vermarktung zu beteiligen. Erste Überschlagsrechnungen liessen vermuten, dass es damit möglich sein könnte den Verlust infolge des nicht gestiegenen Maispreises zumindest teilweise abzufedern. Bahat fragte bei *farip* nach ob wir jetzt schon einen Testlauf in die Richtung ins Auge fassen könnten. Eine kurzfristige Einzelspende hat uns dann kürzlich erlaubt TBM die Gelegenheit zu geben ganz bescheiden etwas Kleines zu versuchen um zu erkunden, was dabei die Knackpunkte sein könnten.

## Das Dona-Konzept

Dona ist das Swahili Wort für Vollkorn-Maismehl. Dies im Gegensatz zu beispielsweise Sembe, was im Grunde nur die Maisstärke aus dem Inneren des Maiskornes ist, und ohne dessen Keim (ähnlich wie „Maizena“). Dona ist was man früher immer im Dorf selbst herstellen konnte, ist also das traditionelle Grundnahrungsmittel. Aber es setzte sich über die Jahre der raffinierte Sembe durch, weil er weiss ist, besser lagerbar, und weil er ein höheres Prestige hat. Heute aber ist offenbar in den Städten eine Rückbesinnung im Gange, auch aufgrund von Gesundheitskampagnen der Regierung, welche auf die gesundheitlichen Vorteile von Dona hinweisen. So ist es heute im Gegensatz zu noch vor ein paar Jahren durchaus möglich in einem Restaurant in der Stadt Dona zu bestellen und auch zu bekommen.

 Die Idee der Bauern in Msowero war somit, den Mais aus den Silos zu holen und in einer der Mühlen in Msowero mahlen zu lassen, und dann das Mehl in der Stadt zu verkaufen, und zwar als innovatives Produkt auf dem Markt: „Dona vom Dorfe, von Mais der ohne Pestizide gelagert wurde“. Der Hinweis auf die Pestizide erweist sich als wichtig: Viele Leute in den Städten trauen dem Mais nicht mehr, den sie dort bekommen, weil sie ja auch sehen was die Händler mit dem Mais zwischen Ernte und verkauftem Mehl machen um den Insekten in den Lagern Herr zu werden. Bei der Lagerung in den luftdichten Silos erübrigt sich hingegen der Pestizid-Einsatz.

TBM hat dann auch versucht unübliche Wege in der Vermarktung zu gehen: Also nicht wie sonst üblich Mehl an die etablierten Grossisten und Supermärkte verkaufen zu wollen, sondern ganz gezielt die sogenannten „BOP-Kunden“ in den Städten zu bedienen. BOP steht für „Bottom of the Pyramid“ und bezeichnet die grosse Mehrheit der Kleinverdiener und armen Leute in den Grosstädten, die gemeinsam einen sehr viel grösseren Markt darstellen als der anspruchsvollere und vordergründig lukrativere Markt für die Mittel- und Oberschicht in den Städten (= Leute mit Anstellung und regelmässigem Einkommen). TBMs These ist, dass wer es schafft gutes Donamehl für BOP-Kunden zu akzeptablen Preisen verfügbar zu machen, der hat einen riesigen und stark wachsenden Markt vor sich. Aber klar ist auch, dass man sich dabei an die kleinen Läden und Mikroläden in den dicht besiedelten Vierteln der Grossstädte wird halten müssen, also die Grossisten umgehen muss. Das wird zwar nicht einfach, wäre aber eben neu. Hinzu kommt, dass es gerade die grosse Mehrheit der unteren Einkommensschichten in den Städten ist, welche einerseits am meisten unter der mangelnden Sicherheit der Nahrungsmittel zu leiden hat (zB. Leberschäden aufgrund von Pestizidrückständen im Mais, den sie essen), und deswegen auch darauf sensibilisiert ist.

## Testlauf mit Dona

TBM hat den Bauern zugesichert mit *farips* Hilfe den Versuch zu starten. Dafür hat TBM auch eine Marke angemeldet: „VIJIKWELI“, ein Zusammenzug der Swahili Wörter vijijini (Dorf) und kweli (wahrhaftig). Vijikweli wird somit verstanden als „wahrhaftig vom Dorf“. TBM hat es dann innert erstaunlich kurzer Zeit mit Hilfe der Firma ELISEMA in Daressalaam geschafft, die Marke anzumelden und 5kg und 10kg Säcke für Mehl drucken zu lassen, mit einem ansprechenden und sehr informativem Druck. Auf den Säcken steht nun „Vijikweli dona, gemahlen von Mais welcher ohne Chemikalien im Dorf gelagert wurde“, plus Hinweise zu woher der Mais kommt, und wer dafür verantwortlich ist usw.

 Es ist gelungen erste Silos zu leeren, im Dorf Msowero zu mahlen und dort abzupacken, nach Daressalaam zu transportieren, dort in einer kleinen Verkaufsstelle zur Schau zu stellen, und zu vermarkten. Das Produkt hat auf der Stelle funktioniert und die Kundenkommentare waren nicht nur gut im Sinne von „Mehl mit gutem Geschmack“ sondern auch für die Aufmachung und das Gefühl der Sicherheit welche damit einhergeht.

Die erste Tonne Donamehl ist also bis Mitte Juli schon vermarktet und weitere Verkäufe folgen tagtäglich. Erste Erfahrungen sind gemacht, erste Knackpunkte in den Abläufen auch schon entdeckt. Und die ersten finanziellen Analysen bestätigen die Vermutung, dass es TBM mit einigem Vermarktungsgeschick schaffen könnte, die Auswirkungen des tiefen Maispreises damit zumindest teilweise auffangen zu können. Wenn also bei einem „schlechten“ Jahr wie 2017/18 TBM trotzdem über die Runden kommen könnte, dann liegt es nahe, dass es in einem Normaljahr sowohl für die Bauern einen erfreulichen Zustupf im Einkommen geben könnte wie auch TBM gleichzeitig mit ihrer Kommission anständig verdient. Das hingegen gilt es jetzt zu testen.

 Jedenfalls sind offenbar die Bauern in Msowero nun selbst auch stolz auf das Produkt und möchten das mit TBM weiter entwickeln.

## Bislang entdeckte Herausforderungen

### Leeren der Silos für die nächste Ernte

Ursprünglich dachte TBM mit einer konzentrierten Vermarktungskampagne Donamehl so rasch verkaufen zu können, dass die Silos schnell genug leer werden damit sie bereit stehen für die nächste Ernte im August. Sie hatten aber die dafür notwendigen logistischen Vorkehrungen unterschätzt, also das Mahlen selbst, die Zwischenlager der abgepackten Mehlsäcke, der Transport (siehe unten) und va. die Einführung der Marke unter vielen Detaillisten in den ärmeren Vierteln in Daressalaam und Dodoma. Das alles braucht Zeit. So muss nun TBM schauen wie sie so rasch wie möglich die Silos für die nächste Ernte leer bekommt. Sie werden vermutlich nicht darum herum kommen Maiskörner dem meistbietenden Grossmüller zu verkaufen. TBM wird dann die Darlehen nicht voll zurückzahlen können, dabei die Spesen zwar bezahlt bekommen, aber null Kommission für sich selbst.

### Transport ist unzuverlässig

Um die ersten zwei Tonnen von Msowero nach Daressalaam zu schicken musste Bahat sage und schreibe drei Tage in Dumila am Strassenrand auf einen Lastwagen warten. In dieser Zeit hat er intensiv über Telefon versucht Lastwagenfahrer mit noch freier Kapazität zu kontaktieren. Wiederholt wurde ihm Platz versprochen, um dann mitgeteilt zu bekommen, der Lastwagen habe andernorts voll laden können, oder es gebe eine Panne, oder sonst irgendwelche Geschichten. Dieser Opportunismus der Transporteure ist typisch im tanzanischen Transportsystem in die Dörfer. Wir haben es hier mit einem völlig unzuverlässigen System zu tun, das über kurz oder lang zwar immer irgendwie funktioniert, aber eben nur total opportunistisch. Man weiss nie wann es funktioniert und was es kosten wird. Und so wird immer viel Zeit mit Warten verloren, und mit dem mühsamen und zeitraubenden neu verhandeln für jede einzelne Ladung. Geschäfte auf Termin werden so unmöglich.

 TBM kennt das Problem natürlich schon von früher und hatte darum schon mal etwas angedacht, welches schliesslich bei *farip* als die Idee des „Scheduled Cargo Service“ registriert ist: Lastwagen welche einen fixen Fahrplan fahren, mit fixen Haltestellen, also genau wie Busse. Und genau wie Busse wird man dann auch Billette für Fracht kaufen, und den Platz dafür reservieren können. Diese für die Dörfer völlig innovative Idee wurde bislang nie versucht, wäre aber in dieser Situation genau die Lösung.

### Dokumentations-Kompetenz ist noch ungenügend

Tanzanische Firmen auf dem Lande und in der Grösse wie TBM gegenwärtig ist, funktionieren informell: Abmachungen sind mündlich, Verträge werden schriftlich keine eingegangen, Buchhaltung im formalen Sinne existiert nicht, entschieden wird fast nur intuitiv und nicht aufgrund einer finanziellen Analyse. Eine finanzielle Analyse ist auch nicht möglich weil die Daten fehlen. Die formalen Beziehungen mit den amtlichen Stellen sind in ständigem Stress weil die Regeln nicht eingehalten werden können (die Lösung ist dann meist ein „gegenseitiges Entgegenkommen“, was wir als Korruption bezeichnen). Die Regierung versucht mit Pauschalen zu arbeiten um auch kleine Geschäfte zu erfassen und halbwegs zu formalisieren, wohlwissend dass nur Steuer- und Gebührenpauschale eingefordert werden können. Die neue Regierung hat eine sehr starke Kampagne geführt alle Geschäfte wenigstens registriert zu bekommen, mit einer Steuernummer. Das ist an sich eine sehr gute Aktion der Regierung, damit alle gleich lange Spiesse haben, und so Rechtssicherheit entsteht.

 TBM ist in all diesen Bereichen nicht anders. Und doch weiss TBM dass sie formalisieren muss wenn sie je taugliche Businesspläne vorlegen und normale Darlehen aufnehmen, oder gar Beteiligungen erwirken will. Es ist eine dauernde Bitte der TBM an *farip* ihnen zu zeigen, was es dafür braucht, und wie sie diese Kompetenzen erarbeiten können.

Es stellt sich heraus, dass fast alles für die formale Dokumentation der Waren- und Geldflüsse erst noch von TBM erlernt werden muss. Und zwar „on-the-job“, dh. es bringt nichts Bahat und seine Leute in eine Schule schicken zu wollen. *farip* ist hier gefordert mitzuhelfen einfachste Formate zu entwickeln, welche die Leute vor Ort einsetzen und so lernen können, die Informationen und Daten für taugliche Buchhaltung und Lagerhaltung zu liefern.

### Operative Kapazität reicht noch nicht

TBM muss auch rasch lernen seine Umsetzungskapazität aufzubauen. Das heisst va. Leute einzustellen und auszubilden, aber auch die notwendigen Infrastrukturen bereit zu stellen (Verkaufsstellen, Zwischenlager, Mobile banking, usw). Das ist im tanzanischen Umfeld mit unzulänglicher Berufsbildung nicht so einfach. Bislang sind sie geschickt vorgegangen und haben mit wirklich kleinsten Massnahmen versucht erste Erfahrungen zu sammeln, und dabei zu lernen was man wie organisieren muss. So ist ein Vertreter der TBM in Msowero inzwischen schon ziemlich weit fortgeschritten im Umsetzen der dortigen Vorkehrungen, und eine angehende Partnerschaft zwischen TBM und ELISEMA in Daressalaam hat schon dazu geführt, dass TBM in Daressalaam eine erste kleine Verkaufsstelle mit einem Angestellten erfolgreich eröffnen konnte. Es gibt noch viel zu tun die operative Kapazität der TBM zu steigern. Für *farip* wird wichtig sein dafür zu schauen, dass die finanziellen Inputs den Umsetzungskapazitäten nicht vorauseilen.

## Wie weiter

TBM will in Sachen Mais und Dona so bald wie möglich folgendes umsetzen:

### Dona weitermachen

TBM will das erst technisch erfolgreich getestete Donamehl-Vorhaben weiter ausbauen und testen bis klar wird wie es organisiert werden muss damit es kommerziell sowohl für Bauern wie TBM funktioniert. Dabei will TBM vorgehen “wie es andere nicht machen”, um sich von etablierten Marktteilnehmern abzusetzen. Mit dem Produkt selbst (garantiert ohne Pestizide gelagert) ist damit schon ein guter Anfang gemacht. Es müssen auch BOP-Verteilzentren eingerichtet werden, va. auch eines in der nahen Hauptstadt Dodoma. Es sollen dafür 30 Tonnen Mais in Msowero zurückbehalten werden um weiter mahlen zu können bis dann der Mais der heurigen Ernte gemahlen werden kann. Der Idealfall ist, wenn es gelingt die Kosten so tief zu halten, dass man am Schluss trotz tiefen Maispreisen den Bauern aufgrund der Wertschöpfung beim Mahlen und Vermarkten einen kleinen Bonus zahlen kann.

 Aus Sicht der *farip* ist dies ein Vorhaben, wo noch nicht erwiesen ist ob das kommerziell funktioniert. Folglich ist dies ein Test. Man wird dafür schauen müssen, dass eine Finanzierung die Umsetzung sicherstellt bis der Beweis erbracht ist, dass dieses Geschäft funktioniert, oder andernfalls dann abbrechen oder rekombinieren können. Also Risiko-Start-up Finanzierung.

### Mais an Müller verkaufen

Ausser den 30 Tonnen welche zurückgehalten werden, muss aller Mais so rasch wie möglich dem Meistbietenden verkauft werden. Das Einkommen davon soll dann für operative Kosten für die Dona-Verarbeitung zur Verfügung stehen und/oder für Anzahlungen für in Silos eingelagerten neuen Mais der Ernte 2018 (Verkauf im 2019).

### Weitere neue Silos dazustellen

Dies höchstens nur in kleinerem Rahmen, je nach Nachfrage unter den Bauern und je nach Finanzlage. Priorität hat die Erkundung und Testen der Dona-Vermarktungsidee der Bauern und TBM.

## Wir suchen Spenden um

## A. Das Dona-Geschäft der TBM weiter auszubauen

Wir wollen für den Start-up dieses Dona-Geschäftes der TBM eine Risiko-Finanzierung für ein Jahr organisieren. Das heisst dafür zu sorgen, dass TBM ein Jahr lang operieren kann bis die Vijikweli-Marke eingeführt ist, die Abläufe weiter geklärt und optimiert sind, und erkennbar wird ob und wie dies ein investierbares Geschäft wird. Die gemachten Erlöse sollen gleich von Anfang an mithelfen die laufenden Kosten zu tragen, wohingegen Fixkosten für ein Jahr garantiert werden müssen. Nach spätestens einem Jahr dann die Analyse aufgrund der erhobenen Daten, um einen investierbaren Businessplan zusammenstellen zu können.

Kostenpunkte:

**30 Tonnen Mais für den Test kaufen**

*farip* wird da ein Käufer wie jeder andere auch. Dieses Geld geht an TBM. TBM macht damit die Abrechnung mit den Bauern. Was übrig bleibt braucht TBM um bestehende Darlehen von *farip* zurückzuzahlen. *farip* wird dasselbe Geld TBM wieder als neue Darlehen für Anzahlungen an die Bauern für neuen Mais in Silos zur Verfügung stellen.

Budget:

5'500 CHF

**Zwischenlager aufbauen**

Zwischen Vermahlung und Verpackung im Dorf bis zum Verkauf in der Stadt braucht es kurzfristige Zwischenlager im Dorf und in der Stadt, um regelmässige Lieferungen an die BOP-Verkaufsstellen, welche ja immer nur kleine Mengen aufs Mal übernehmen können, zu sichern. Da diese Kosten mit dem Verkaufserlös kurzfristig zurückbezahlt werden sollen, ist dafür ein Darlehen an TBM vorgesehen.

Budget:

5'000 CHF

**Einrichten von Verkaufsstellen an BOP-Kunden**

Für jede Verkaufsstelle braucht es Einrichtungen (Tisch, Waage, Regale, Paletten, saubere Böden, Kasse, usw). Es müssen auch für ein Jahr Verkaufsgebühren und pauschale Steuern (Mehrwertsteuer usw) zum voraus bezahlt werden, wie auch diverse Registrationsgebühren usw. Diese Kosten werden als Zuwendung durch die *farip* getragen und werden schliesslich in die Analyse für den Businessplan einbezogen. Sie werden aber den Bauern bei der Abrechnung schon korrekt als Zwischenkosten der Vermarktung ausgewiesen.

Budget:

4'000 CHF

**Mieten für ein Jahr**

Mieten für die Räumlichkeiten der Verkaufsstellen in der Stadt sind meist bei Mietantritt für ein ganzes Jahr im voraus zu bezahlen. Dasselbe gilt auch für Lagerräume. Auch diese Kosten werden als Zuwendung durch die *farip* getragen und schliesslich in die Analyse für den Businessplan einbezogen.

Budget:

5'000 CHF

**Garantierte Einkommen für ein Jahr für Leute im TBM-Netzwerk**

TBM möchte die Leute, welche in diesem Geschäft mitarbeiten, über die mit den Bauern vereinbarte Kommission am Geschäft beteiligen, was natürlich gerade für unternehmerisch denkende Leute ein Anreiz ist: TBM braucht unternehmerisch denkende Partner im Dorf und in den Verkaufsstellen (sogenannte TSS-agents der TBM). Aber: Diese Leute müssen von Beginn weg ein akzeptables Einkommen für ihre Arbeit haben um va. zu Beginn am Ball bleiben zu können, auch wenn die Kommissionen während des Aufbaus des Geschäftes dafür noch nicht genügen. TBM will somit den Leuten ein garantiertes Einkommen versprechen können, das bis in einem Jahr bei erhöhtem Handelsvolumen von den Kommissionen übertroffen werden und abgelöst werden sollte. Dieses Vorgehen gibt den TSS-agents einen unternehmerischen Anreiz die Menge und Qualität des Absatzes nach ihren Möglichkeiten zu steigern.

Das garantierte Einkommen für ein ganzes Jahr wird wieder eine Zuwendung der *farip* an die TBM sein, verstanden als Defizitgarantie. Aber auch hier wieder: Wann immer Kommissionen anfallen, und seien sie zu Beginn noch so bescheiden, so werden sie mit den Bauern entsprechend transparent abgerechnet. Die erarbeiteten Kommissionen werden von den notwendigen Zuwendungen abgezogen, und derselbe Betrag kann dann von *farip* anderweitig eingesetzt werden, zB. als Darlehen für weitere Blechsilos.

Budget:

5'000 CHF

**Ausbildung**

TBM selbst und seine TSS-agents in Msowero und in den Verkaufsstellen brauchen einfache, für sie verständliche alltagstaugliche Formate um ihre Geld- und Materialflüsse zuverlässig dokumentieren zu können. Und sie brauchen ein on-the-job Coaching diese Formate auch richtig zu nutzen und die Informationen und Daten korrekt und mit der nötigen Zeit-Disziplin an die Buchhaltungsstelle der TBM zu übermitteln. Dies ist entscheidend um schliesslich bis in einem Jahr einen tauglichen Businessplan aufstellen zu können.

 Die Kosten dafür sind einerseits das Erstellen und Testen solcher Formate durch *farip* selbst, auf der Basis der für ähnliche Bedürfnisse schon entwickelten „Transaction Security Services“ Dienstleistung, welche von Bahat Tweve in früheren Vorhaben schon mitentwickelt wurde. Andrerseits braucht es auch vor Ort das Coaching durch die Firma ELISEMA (siehe unten). Hinzu kommt, dass ELISEMA auch fürs erste die formal taugliche Buchhaltung für TBM wird führen müssen.

Diese Kosten sind Zuwendungen der FARIP und gelten als Ausbildung ausserhalb kommerzieller Berechnungen, werden also später für die Erarbeitung des Businessplans nicht herangezogen.

Budget:

13'500 CHF: 8'000 CHF Konzeption, Testen und Umsetzen der tauglichen Excel-formate, 5'500 CHF Coaching durch ELISEMA für ein ganzes Jahr.

Budget Zwischentotal: 38'000 CHF

**Scouting FARIP**

Bis ein Vorhaben den Stand wie dieses hier erreicht hat, muss *farip* viel mit den Akteuren vor Ort abklären, nachfragen, diskutieren, konzipieren und darstellen bis es reif für eine Entscheidung wird. *farip* nennt dies „Scouting“, ein ganz entscheidender Vorgang im operativen Konzept der *farip*. Scouting ist ein Alleinstellungsmerkmal der *farip* in ihrem Versuch afrikanischen Ideen die Chance zu geben ausprobiert zu werden. Und dafür berechnet *farip* pauschal 10% auf das Gesamtbudget. Dieses Geld wird dann eingesetzt um weitere afrikanische Ideen bis zur Entscheidungsreife zu begleiten. Hinzu kommen dann noch 5% für generelle Administration, zB. auch für die hohen Transaktionsgebühren der Banken usw.

Budget:

5'700, dh. 15% von 38’000

🡺 ***Gesamtbudget Dona-Vorhaben: 45'000 CHF***

**B. Weitere Silos für TBM**

Ursprünglich war vorgesehen die Anzahl der Blechsilos in Msowero mit weiteren Darlehen wesentlich zu steigern. Es stellt sich aber jetzt heraus, dass für zusätzliche Blechsilos und für den gleichzeitigen Aufbau des Dona-Geschäftes die gegenwärtige Kapazität und Kompetenz der TBM nicht reicht. Das soll aber nicht heissen, dass es unmöglich sein soll dass TBM weitere neue Blechsilos in Msowero bei neuen Bauern platzieren kann. Es soll dies aber nur in Tranchen von bis zu je 20 Silos geschehen und nur wenn aus Rückzahlungen von Darlehen, Einsparungen durch Kommissionen usw, und nach Sicherstellung der oben dargestellten Massnahmen Geld übrig bleibt weitere Silos bauen zu lassen. Dies gibt der TBM auch einen unternehmerischen Anreiz möglichst haushälterisch mit ihren Kosten im Dona-Geschäft umzugehen.

**Budget:**

Keines. Sollten die Spenden das Ziel von 45'000 übertreffen, so ist denkbar hier etwas einzusetzen. Aber man wird aufpassen müssen dafür zu sorgen, dass die Kapazität der TBM die dadurch erweiterten Umsetzungen zuverlässig zu überwachen immer auch gewährleistet bleibt, ansonsten wir besser in Kapazitätserweiterungen der TBM investieren.

### C. Anzahlungen für Einlagerung der Ernte im 2018

TBM möchte natürlich den Bauern wieder dieselbe Dienstleistung anbieten wie letztes Jahr, dh. Anzahlung auf Mais welcher in den Blechsilos abgeschlossen für die spätere Vermarktung lagert. Dafür hat TBM wieder um Darlehen ersucht, obschon sie wegen der oben beschriebenen Situation dieses Jahr die Darlehen vom letzten Jahr nicht wird vollumfänglich zurückzahlen können. Der Mechanismus ist demnach, dass TBM vom Erlös des Maises die Vermarktungskosten abzieht und mit den Bauern abrechnet. TBM selbst wird keine Kommission erhalten, hingegen wird TBM den TSS-agents die oben erwähnte garantierte Minimalsumme zahlen müssen. Diese wird allerdings dann durch die Zuwendungen für den Ausbau des Dona-Geschäftes erst mal gedeckt.

 *farip* besteht darauf, dass TBM die Erlöse vom Maisverkauf in die Konten der *farip* zurückzahlt. *farip* hat versprochen daraus dann wieder neue Darlehen an TBM zu machen, damit TBM die Anzahlungen an Bauern für den im August geernteten Mais machen kann. TBM will auch Reis mit ins Sortiment nehmen und damit experimentieren, da dies auch einem Wunsch der Bauern entspricht, und durchaus nützlich erscheint um das Preisrisiko besser zu verteilen. Die Vijikweli-Marke würde auch für Reis prima funktionieren.

 Allerdings wird dieser Rücklauf nicht genügen für alle 100 gegenwärtig im Dorf verfügbaren Silos eine Anzahlung zu machen. Konservativ sollten wir mit nur der Hälfte rechnen. Somit bleibt ein Finanzierungsbedarf für die Anzahlungen für die andere Hälfte, wiederum als Darlehen von *farip* an TBM.

**Budget:**

7'000 CHF

### D. ELISEMA-Vorhaben finanzieren

Es ist nicht vorstellbar, dass die Leute in TBM ohne intensives Coaching vor Ort die Fähigkeiten erarbeiten können das Vorhaben zum Erfolg zu führen. Darum ist auch ein Budgetposten oben für ELISEMA-Coaching und für die Buchhaltung vorgesehen.

 ELISEMA selbst ist eine Dienstleistungsfirma eines jungen Ehepaares in Daressalaam. Seit einigen Jahren führen sie auch zuverlässig die finanziellen Transaktionen der *farip* in Daressalaam. ELISEMA möchte nun auch ihre eigene Kompetenz und Kapazität erhöhen, die Art von Coaching wie oben beschrieben im Auftrag ihrer Kunden zuverlässiger und zielgerichteter machen zu können. TBM ist eine ihrer Kunden.

 Für einen ersten Schritt der Kapazitätserweiterung und Kompetenzerarbeitung hat ELISEMA *farip* ein Konzept unterbreitet, wofür wir nun auch Finanzierung suchen. Es geht in einem ersten Schritt nur darum erste Mechanismen einzurichten und dann zu sehen wie es funktioniert, damit auch hier später Investitionen in ELISEMA möglich werden. Der Verwaltungsrat der *farip* hat erkannt welche wichtige Rolle ELISEMA für *farip* hier spielt: Das vor-Ort Coaching der unterstützten entstehenden KleinunternehmerInnen ihre Ideen zu verwirklichen. Somit ist eine Kompetenz- und Kapazitätsbildung bei ELISEMA auch für den Erfolg der *farip* allgemein wichtig.

**Budget:**

10'000 CHF für erste Kompetenzerarbeitung, inkl. Betreuung und Dokumentation durch *farip*, bis zu einem Vorschlag für Investitionen in ELISEMA.

### E. Scheduled Cargo Services

Wie erwartet oder gar befürchtet stellt sich jetzt heraus, dass der unzuverlässige opportunistische Transport bis ins Dorf ein entscheidender operativer Engpass für die Entwicklung des Blechsilo-Donageschäftes der TBM wird. Wir müssen daher die schon mit *farip* registrierte Idee des Scheduled Cargo Service hervorholen und versuchen da etwas konkret in die Wege zu leiten. Wie immer, geht es darum die ersten Schritte so klein wie möglich zu gestalten, damit Erfahrungen zu sammeln, um dann das grössere Konzept anzupassen und weiter zu gehen. Schliesslich kommt man wohl nicht darum herum, dass ein Scheduled Cargo Service eine eigentständige Firma sein wird, mit eigenen Fahrzeugen. Als erste Schritte dahin wurde die Idee von TBM und seinen TSS-agents vorgebracht, erst mal vorhandenen Transportern regelmässige Aufträge für volle Ladungen zuzusichern und so zu versuchen einen regelmässigen Fahrdienst zu organisieren. Dazu wollen sie die Buchungsmodalitäten für die Fracht aufbauen. Die TSS-agents sowohl in Msowero und in Daressalaam und Dodoma können sich vorstellen mit der Frachtbuchung auch ein zusätzliches Einkommen für sich zu erarbeiten.

 Zuverlässiger Frachttransport von den Dörfern in die Stadt und zurück ist eine strategisch entscheidende Bedingung für zuverlässige Lieferungen, und somit für die Preisgestaltung der Bauernprodukte auf dem Markt. Das gilt nicht nur für TBM und die Bauern die mit ihnen arbeiten, sondern für alle tanzanischen Dörfer generell. Ein Scheduled Cargo Service wäre demnach eine strategisch höchst spannende Innovation, und tritt uns hier schon in den ersten Versuchen der Dona-Vermarktung ganz konkret als mögliche Lösung entgegen.

 Gerade wegen der entscheidenden Wichtigkeit den Transport zuverlässiger zu organisieren suchen wir nun Finanzierung um hier erste Versuche mit den Akteuren vor Ort zu machen.

**Budget:**

10'000 CHF erste Phase mit ersten Versuchen wie oben beschrieben, inkl. Betreuung und Dokumentation durch FARIP

40'000 CHF weitere Finanzierung wenn erste Versuche aufzeigen wie es gescheit gemacht werden kann.