

## Mit „Scouting“ unternehmerische Initiativen aufspüren



**Disruptiv verknüpfte Produzenten und Händler** Seit Jahren arbeitet **farip** in Tansania und hat mit dem KMU-Handelsunternehmen “Tanzania Biashara Mapema” von Bahat Twewe Mechanismen in der Value-Chain entwickelt, die Bauern am Vermarktungserfolg teilhaben lassen. Die eigens entwickelte Vertragslogik “Transaction Security Service” TSS ersetzt den üblichen Zwischenhandel und garantiert Transparenz sowie Beteiligung der Bauern am Vermarktungsertrag: Alle Kosten werden transparent abgerechnet und der Ertragsüberschuss einer Transaktion wird an die Produzenten zurückverteilt. Damit sind beide, Produzent und Händler, am Erfolg der Vermarktung interessiert - eine disruptive Neuordnung der Spielregeln - erfunden in Afrika und mit „Scouting“ von **farip** entdeckt: Langfristiges Vertrauen tritt an die Stelle kurzfristiger Geschäfte. Entlang der Wertschöpfungskette landwirtschaftlicher Produkte und deren Verarbeitung sind noch viele innovative Ideen zu schürfen.

**„Scouting“** Wie entsteht aus einer interessanten Idee im ländlichen Afrika ein erfolgreiches Kleinunternehmen? Es braucht das Auskundschaften! **farip** ist genau darauf spezialisiert, auf das «Scouting»: Wir greifen Ideen auf, welche initiative 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 technischen Versuche können zeigen, ob die Idee machbar 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. 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 stufenweise frei. **farip** unterstützt Ventures mit Darlehen, Coaching und Erfahrungsaustausch untereinander, bis Startups mit ihren Businessplänen für Investoren interessant werden.



- **Mission** Die Stiftung **farip** will im ländlichen Afrika neue Chancen für Arbeit und Entwicklung aufspüren und entwickeln.
- **Scouting** **farip** spürt vor Ort den Ideen von initiativen Leuten nach und prüft Chancen und Potentiale.
- **Ventures** **farip** erkundet, wie aus soliden Ideen ein langfristig funktionierendes Geschäft entwickelt werden kann. **farip** konzentriert sich auf die vorkommerziellen Schritte, Prototypen und Vermarktungstests.
- **Wie agiert farip?** **farip** arbeitet mit innovativen ländlichen Kleinunternehmern wie ein kommerziell orientierter Venture-Investor: **farip** gibt nach erfolgreichem Scouting Darlehen für die kritischen Entwicklungsschritte und leistet nicht rückzahlbares Coaching.
- **Warum Tansania?** **farip** ist hier seit vielen Jahren verankert, mit guten Beziehungen zu innovativen KMU und stabilen Behörden.
- **Warum TBM?** Das KMU “Tanzania Biashara Mapema” TBM will Produkte vom Dorf direkt über Kleinläden in Daressalaam vermarkten, wo die städtischen Wenigverdiener einen wachsenden Markt bilden. Dank der von TBM aus dem Alltag heraus entwickelten Vertragslogik “Transaction Security Service” wird der Ertragsüberschuss einer Transaktion an die Produzenten zurückverteilt. Damit sind alle direkt an Qualität und Zuverlässigkeit interessiert.

**farip** – Lokalen afrikanischen Geschäftsideen zum Erfolg verhelfen

**Einige von farip unterstützte Ventures in Tansania**

Erkunden:  
Was ist das?

Technisch  
machbar?

Organisation  
im Griff?

Kommerziell  
tauglich?

Skalierbar?

**Kohlestaub-Briketts** Holzkohle ist der wichtigste Brennstoff zum Kochen, was den Wald unter enormen Nutzungsdruck setzt. Das Venture **Charcoal Dust Briketts** zeigt eine Alternative: Biomasse wie Rinde, Stroh und Ernteabfälle werden verkoht und der Kohlestaub zu Briketts gepresst. Die Prototyp-Brikettpresse läuft jetzt erfolgreich und die Initianten haben das KMU «Mkaa Tunza Mazingira» gegründet um zu zeigen, dass für Kohlestaub-Briketts ein Markt besteht.



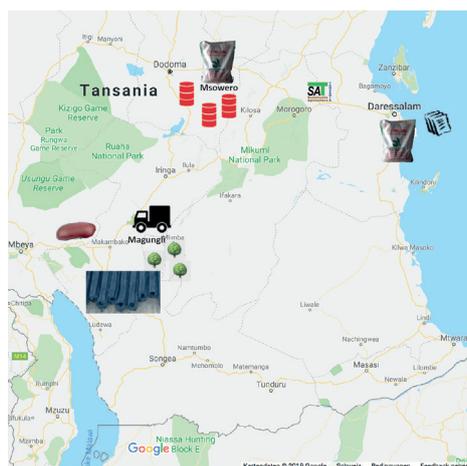
**Wertschöpfungskette verlängern** Auf dem Land wird Mais traditionell zu Vollkornmehl "Dona" für den Eigenbedarf gemahlen. Nun wollen die Bauern "Dona" in die Stadt verkaufen und so an der Verarbeitung mitverdienen. Doch dieser Markt erfordert höhere Qualität und Hygiene beim Mahlen. Das Kleinunternehmen **TBM** will deshalb eine Mühle im Dorf Msowero einrichten und die Eigenmarke "Vijikweli - Dona wahrhaftig vom Dorf" in der Stadt vermarkten.



**Wald als Kredit-Sicherheit** Eines der kompliziertesten Ventures ist **GRACOMA**: Privatwald wird gehegt und gepflegt, finanziell bewertet und als Sicherheit für Kredite hinterlegt. Der Dienstleister **G**rowing **A**ssets **C**ollateral **M**anagement bietet Kreditgebern die zuverlässige Kontrolle der Wälder vor Ort an. Als erstes wird eine Baumschule lanciert, und Bauerngruppen erkunden, wie sie Wald auf ihrem Privatland entwickeln können. **farip** leistet hier Coaching.



**Startup Coaching in Buchhaltung** Alle KMU, mit denen wir arbeiten, stehen vor derselben Herausforderung: Ihnen fehlen oft Grundkenntnisse in Buchführung und Geschäftsdokumentation. **farip** hat deshalb die Buchhaltungsfirma **ELISEMA** in Daressalaam beauftragt, unsere Startups vor Ort zu coachen. **ELISEMA** wird praxistaugliche Vorgehen entwickeln müssen, welche es erlauben, die Begleitung auch über die grossen Distanzen in Tansania hinweg sicherzustellen.



**Scheduled Cargo Service** Der Transport vom Dorf zum Markt ist in Tansania unzuverlässig und teuer, auf regelmässige Lieferungen kann sich niemand verlassen. **farip** hat nun eine Idee von Rajan Twewe aufgespürt: Ein Lastwagen fährt wie ein Bus nach Fahrplan auf fixer Route, der Platz für die Ware wird mit Tickets vorgängig gebucht. Rajan will mit einem Pickup zwischen Mkololo und Makambako erste Erfahrungen sammeln. Der Pilotbetrieb steht unmittelbar an.