

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

Präambel

Mit nun mehr als vier Monaten in Burkina wagen wir uns an den ersten Quartalsbericht. In der Zeit haben wir uns eingearbeitet und einen intensiven Einblick in die Projekte erhalten, der uns über deren Struktur und Sinn urteilen lassen kann. Wir möchten mit diesem Bericht einen Überblick über unsere bisherige Arbeit in Burkina Faso geben, den Informationsstand in einem umfangreichen Bericht für alle anpassen, aber auch die Chance nutzen, um Probleme anzusprechen, die wir in unserer Zeit in den Projekten erkannt haben. Wir möchten durch kritische Äußerungen zu einer Optimierung der Arbeit und des Lebens hier unten beitragen. Wir reden ganz offen über unsere Eindrücke, und bieten für Probleme, die sich uns zeigen, so weit wir können, Lösungsvorschläge an. Dadurch wird dieser Quartalsbericht stellenweise sehr umfangreich. Wir halten ihn für unabkömmlich und als beste Grundlage für die nachfolgende Generation, weil wir hier zusammenfassend den Projektstand, Perspektiven, Probleme und Ziele reflektieren. Es soll ein wichtiges Dokument in der Einarbeitungsphase der Nachfolger werden, und hat für uns eine sehr viel höhere Priorität als die Wochenberichte. Hier sehen wir die erste Plattform für eine ausführliche Besprechung der Projektinhalte, für jedermann sichtbar und kommentierbar.

Einführung, Einarbeitung, Projektübergabe

Die Überschneidungszeit mit den Vorgängern war relativ kurz, aber gut organisiert. Wir haben unser neues Umfeld kennen gelernt, auch wurde genügend Zeit in die Projektarbeit investiert. Die Vorbereitung in Deutschland hat uns sehr geholfen, weil wir im groben gut bescheid wussten, was uns erwartet. Daran konnte hier gut angeknüpft werden – so unser Empfinden. In dieser Weise sollte es auf jeden Fall für kommende Generationen übernommen werden.

Die erste Zeit ohne die Vorgänger gestaltete sich schwieriger. Im Schulprojekt waren Ferien, im CIP warteten wir auf Reaktionen Verantwortlicher, bei Pares konnten wir nur geduldig auf die Reaktion der Vermieter warten, weil die Grundstücksfindung anstand. Somit hatten wir kaum Aufgaben, und fühlten uns zeitweise nutzlos. Wir waren noch nicht so intensiv in die Projekte involviert, als das wir selbst Aufgaben erkennen konnten. Das hat das Einleben erschwert und zu Motivationsproblemen geführt.

Projekte

1	CIP	D - Thorsten	Burkina - mv
---	-----	--------------	--------------

Allgemeine Situation

In der Übergangszeit gab es aufgrund einer kurzzeitigen Erkrankung meinerseits einige Probleme, alle Punkte abzuarbeiten. Es wurden zwar alle wichtigen Fragen geklärt, dennoch hatte ich in den ersten Wochen nach Janns Abreise einige Schwierigkeiten, in dem Projekt zurecht zu kommen. Mittlerweile habe ich einen guten Überblick über den Projektverlauf und –stand erlangt, der mit meiner Neuorganisation und Überarbeitung der Datenstruktur in den letzten Wochen wohl seine Früchte getragen hat. Jann hat im Bereich der Administration des Projektes hervorragende Vorarbeit geleistet, die von ihm angelegte Datenbank und Berechnungsdateien kann ich ohne Einschränkungen weiter nutzen. Es bleiben im CIP-Projekt nur noch wenige arbeitsorganisatorische Dinge zu erledigen, so z.B. die

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

Überarbeitung der Aufbauanleitung oder das Auffinden einiger in den Dateien falsch eingeordneter Akkupacks. Diese Punkte sind jedoch allesamt derzeit nicht sonderlich dringend, so dass ich sie immer in freien Minuten angehen kann. Die derzeitigen Aufgabenbereiche im Projekt sind die folgenden:

Vertrieb

Die derzeitige Crux des Projektes ist der Mangel an sinnvollen Absatzalternativen. Nachdem die GATE-Förderung abgelaufen ist – und mit der Übergabe an MicroSow auch die Zollvergünstigungen beim Import wegfallen werden - hat sich der Verkaufspreis pro System leider um fast 50% erhöht. Dies ist eine Entwicklung, der im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeit des Produktes dringend entgegengewirkt werden muss, doch dazu später mehr. Für diesen Unterpunkt ist jedoch relevant, dass ein nicht geringer Teil der Kosten pro System durch die bislang häufig durchgeführten Vertriebs-, Promotions- und Verfolgungsreisen verursacht wird. Dies bringt uns zu der Auffassung, dass wir eine neue Vertriebsstruktur finden müssen, die ein solch intensives Engagement nicht mehr nötig macht.

a) SOCOMA-Projekt

Unser derzeit aussichtsreichster Posten im Rennen um die Vermarktung ist die angestrebte Kooperation mit der Baumwollorganisation SOCOMA. Grundlegend soll sich diese Institution zwischen SEWA und die Bauern schalten, um SEWA die kosten- und zeitintensive Rückholung der Privatkredite abzunehmen und vor Ort einen guten Ausgangspunkt für Promotion und technische Betreuung bieten. Die SOCOMA würde im Idealfall CIPs von uns kaufen und diese dann an die Bauern absetzen. Damit wäre eines unserer größten Probleme – die stockende Rückholung der Kleinkredite – gelöst.

Um die Verantwortlichen von unserem Projekt zu überzeugen, wurde einem Feldtest ausgewählter Bauern zugestimmt, die im Auftrag der SOCOMA unser Produkt eine Saison lang testen sollten. Der Test ist mittlerweile abgeschlossen, doch haben wir erhebliche Schwierigkeiten, die SOCOMA und den dort Verantwortlichen zu erreichen, um an eine Evaluation zu kommen. Derzeit sind die Bauern sowie die Vereinigung selbst noch damit beschäftigt, Baumwolle einzusammeln und Gewinne auszugeben, was das Interesse für unser Anliegen in den Hintergrund rücken lässt.

Wir sind hier dringend auf die Bereitschaft der Organisation angewiesen, unser Projekt personell und strukturell zu unterstützen. Was die Modalitäten angeht ist allerdings noch nichts entschieden. Wenn Souley die entsprechenden Personen endlich per Telefon erreicht, wird der nächste Schritt ein Treffen sein, bei dem über die Zukunft der Zusammenarbeit diskutiert wird. Wann dieses Gespräch stattfinden kann steht allerdings im Moment in den Sternen.

b) Télécentre in Dédougou

Ein zweiter Versuch, den Vertrieb zukünftig ohne kostspielige Promotions- und Verkaufsreisen, die das CIP-Budget weiter belasten würden, zu organisieren, ist eine Kooperation mit einem Télécentre in Dédougou. Angedacht ist, dass in dem kleinen Laden im Herzen der CIP-Region unsere Koffer gelagert werden, die dann bei Interesse durch einzelne Bauern mit den eigentlichen Akkupacks aus Ouaga komplettiert werden. Dadurch wäre sichergestellt, dass ein Bauer, der ein CIP kaufen möchte, dieses auch weiterhin kann. Ein größerer Absatz und das Vorstoßen in neue Kundenbereiche ist damit allerdings nicht zu erreichen. Hier würde der

2005 Q3 Q4 2006 Q1 Q2 Q3 Q4 2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

Anreiz für den Besitzer des Ladens, COULIBALY Simeon, in einer pro System gezahlten Provision bestehen.

Auch an dieser Stelle sind noch keine Modalitäten geklärt worden. Dieser Punkt soll während einer für Ende Dezember geplanten Reise abgehandelt werden. Zu diesem Zweck haben wir einige Kostenrechnungen durchgeführt, um zu ermitteln zu welchem Preis und mit welcher Provision das System dort angeboten werden könnte. Auch bei dieser Vertriebsmöglichkeit haben wir Kommunikationsschwierigkeiten mit den Verantwortlichen vor Ort. Wir hoffen, diesem Problem mit der Reise gerecht werden zu können.

c) Vorstoß in neue Märkte

In Anbetracht dessen, das bei einem Scheitern der SOCOMA-Verhandlungen das CIP im Bereich der Baumwollbranche wohl einen herben Rückschlag hinnehmen müsste und es fraglich ist, ob dann überhaupt noch eine effiziente Vertriebsstruktur etabliert werden kann, sehen wir uns derzeit nach anderen Alternativen um.

Yéral und ich haben den Vorschlag ausgearbeitet, das CIP nicht mehr länger nur den Baumwollproduzenten anzubieten, sondern die Klientel auf Gemüsebauern auszuweiten. Schon in der direkten Umgebung von Ouaga werden große Mengen Gemüse angebaut, was kostspielige Vertriebsreisen fast überflüssig macht. Auch die Gemüsebauern behandeln ihre Felder mit Pestiziden, was ein Angebot des CIPs sinnvoll erscheinen lässt.

Derzeit versuchen wir, während einer der nächsten Dienstreisen in die Gegend (so z.B. bei einem Schul-Nachbesuch) erste Informationen auf diesem Sektor zu sammeln. So muss beispielsweise geklärt werden, ob die Bauern den gleichen Pulverisator verwenden, für den das CIP entwickelt wurde, wie oft sie pro Saison sprühen und ob ihre Bilanzen die Anschaffung des teuren Systems überhaupt erlauben.

Allgemein gestaltet sich meine Arbeit im Bereich des Vertriebs schwierig. Erstens verfüge ich über keinerlei Kontakte außerhalb Yéral's und Souley's und somit auch über keine separaten Ansprechpartner. Zweitens ist die Sprache immer noch eine Barriere. Zwar funktioniert die Verständigung allgemein recht zuverlässig, wenn es jedoch um Preis- und Vertragsverhandlungen geht, würde ich mich nicht auf meine Fähigkeiten verlassen. Drittens ist mein Status als Weißer ein Problem, wie Souley sehr richtig erkannt hat. Im Hinblick darauf, dass das Projekt mittelfristig an MicroSow übergeben werden soll, ist es aus unserer Sicht gefährlich, bei neuen Partnern wie der SOCOMA mit dem SEWA-Logo aufzutauchen. Zu schnell könnte wieder eine Nehmermentalität entstehen und die Einsicht fehlen, dass beispielsweise die Kredite auch zurück gezahlt werden müssen. Deswegen haben wir uns dazu entschieden, dass die Gespräche und Verhandlungen mit potenziellen Kooperationen ausschließlich von Souley und Yéral geführt werden und ich, wenn überhaupt, nur unterstützende Funktion einnehme.

Dieser Punkt schränkt meine Handlungsfähigkeit natürlich erheblich ein, weil ich Kontaktaufnahmen etc. über Souley laufen lassen muss. Der hat derzeit sehr viel bei MicroSow zu tun, was den notorisch schlecht erreichbaren SOCOMA-Kontakten natürlich nicht unbedingt zuträglich ist. Meine Arbeit beschränkte sich daher in der Vergangenheit darauf, den Chef an seine Aufgaben zu erinnern und einige Preisberechnungen anzustellen, die als Verhandlungsgrundlage für Kaufpreis und Modalitäten genutzt werden können.

2005 Q3 Q4 2006 Q1 Q2 Q3 Q4 2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

Kostenkalkulation

Wie schon oben erwähnt, ist die Kostenfrage derzeit eine der wichtigsten Arbeitspunkte im CIP-Projekt. Bei einem Verkaufspreis, der vermutlich deutlich über 150.000 FCFA liegen wird, müssen derzeit alle Einsparmöglichkeiten ergriffen werden, die sich bieten. Derzeit stellen sich für mich folgende Aussichten dar:

- Der bisher verwendete Akkupack der Firma Sanyo wird durch ein Produkt aus China ersetzt. Um die Leistungsfähigkeit des CIPs abzusichern, laufen derzeit Feldtests mit Packs, die mit der Chinazelle bestückt sind. Aufgrund unserer Schwierigkeiten, ein Budget für Reisen auszuweisen, sind die betreffenden CIPs allerdings noch nicht zur Untersuchung zurückgeführt worden. Die Ergebnisse sollen vor allem Aufschluss über den Kapazitätsabfall im Vergleich zu den alten Zellen geben. Damit ließen sich pro CIP ca. 10.000 FCFA einsparen, die – wie wir hoffen – nicht auf die Qualität des Produktes gehen.
- Die Minimierung aller Reisen, die im Projekt unternommen werden, durch die Organisation der schon oben genannten unabhängigen Vertriebsstruktur. Reisen stellen bis dato erhebliche Kostenpunkte dar, die sich mit sinkenden Absatzzahlen zu hohen Beträgen pro verkauftes System summieren. So lassen sich in den Rechnungen Einsparungen von bis zu 20.000 FCFA pro System realisieren. Die Beschränkung der Kreditvergabe an Organisationen wie die SOCOMA würde Reisen ohnehin fast überflüssig machen.
- Die Sicherung eines hohen Absatzes könnte die Kosten für einzelne Systeme weiter drücken, da z.B. der kostenintensive Transport und die Einfuhr in größeren Mengen einfacher zu realisieren ist. So fällt der Preis in den Berechnungen für 80 verkaufte Systeme gegenüber der Rechnung mit 40 Systemen um fast 20.000 FCFA.
- In Zukunft kann leider keine umfangreiche Garantie mehr auf das System gegeben werden. In der Anfangsphase wurde den Bauern uneingeschränkte Reparatur durch SEWA zugesagt. Dieses Versprechen ist aus der Sicht von heute kaum mehr zu halten, weil die Reparaturen z.T. erhebliche Kosten verursachen.

Der Preisanstieg, der durch das Auslaufen der GATE-Förderung und den Umstand entstanden ist, dass MicroSow in Zukunft nicht wie SEWA von Zollvergünstigungen für NGOs profitieren kann, kann mit diesen Punkten hoffentlich wirksam bekämpft werden. Ob und wie tragfähig diese Lösungen sind, wird sich allerdings erst im konkreten Planspiel mit der SOCOMA zeigen.

Weiterentwicklungen

Um das CIP in Zukunft interessanter für die Bauern zu machen, wurde in der Dienstzeit von Jann durch den Praktikanten Denniz mit der Entwicklung einer CIP-Lampe begonnen. Sie ist aus hier erhältlichen Materialien konstruiert und soll einen Mehrwert für das CIP-System darstellen, da so auch außerhalb der Saison eine Einsatzmöglichkeit für die Akkus gefunden werden kann. Derzeit wartet die Lampe auf erste Erprobungen im Feld, die wir aber nur schwer organisieren können. Grund dafür ist, dass eine Platzierung in der Region um Dédougou nicht sinnvoll erscheint

2005 Q3 2006 Q4 2006 Q1 2006 Q2 2006 Q3 2007 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

– zu weit weg, zu schlecht zu erreichen, zu unzuverlässige Bauern. Für einen sinnvollen Feldtest müssen die Lampen aber an Bauern abgegeben werden, die schon ein CIP besitzen. Da dies bislang ausschließlich auf dem Boucle de Mouhoun der Fall ist, muss der Feldtest auch auf Anweisung von Souley noch warten, bis beispielsweise in der Ostregion Abnehmer bereit stehen.

Eine Idee von Jann war es, das CIP auch in einer kürzeren Version für den Einsatz in einem neuen Typ von Pulverisateuren anzubieten. In dieser Hinsicht habe ich bislang allerdings noch keine Initiative ergriffen, da der Nutzen einer solchen, mit Kosten verbundenen Entwicklung bei fehlendem Absatz aus meiner Sicht momentan fragwürdig ist. Interessant wird diese Initiative allerdings, wenn wir feststellen, dass die Gemüsebauern um Ouaga mit den neuen Geräten sprühen und an CIPs in großen Stückzahlen interessiert sind. In jedem Fall werde ich diesen Punkt im Auge behalten.

Ausstehende Kredite

Derzeit sitzen wir noch auf unbezahlten Krediten von rund 450.000 FCFA, wovon der größte Anteil auf unseren ehemaligen Kooperationspartner TRAORE Karim entfällt. Wir haben ihn letztes hier in Ouaga abgefangen und ein Gespräch mit ihm geführt, in dem wir unser Kommen für Ende Dezember ankündigten. Er soll bis dahin die noch nicht gezahlten Kredite organisieren und die bei ihm zum Feldtest im Einsatz befindlichen Chinazellen bereitstellen. Auch wenn er uns – wie üblich – alles zeitig und artig versprach, ist das Gelingen dieses Aktes zweifelhaft. Laut Aussagen von Yéral ist dieser Zeitpunkt jedoch der vielversprechendste, da er schon ausgezahlt wurde und in den Monaten viel Geld für Familienfeste und Feiertage auf Vorrat halten muss.

Die Rückholung der anderen drei Kredite ist in die Wege geleitet, wir sind im Moment dabei, hinter den einzelnen Bauern herzutelefonieren. Unsere Hoffnung ist es, die ausstehenden Kredite mit dieser letzten Reise einsammeln und uns dann vollständig auf die neuen Vertriebsideen konzentrieren zu können. Leider müssen wir uns zu diesem Zeitpunkt endgültig eingestehen, dass der Versuch, die Kreditrückholung über Kontaktmänner zu organisieren, an der Unzuverlässigkeit der Partner gescheitert ist, was unsere Reise unabdingbar macht.

Übergabe an MicroSow

Die Übergabe an MicroSow stockt derzeit. Eigentlich sollte das CIP schon längst in die Hände von Souleys Firma gelegt worden sein, doch die unerwarteten Probleme in der Zusammenarbeit mit der SOCOMA und, früher, der SOFITEX haben dem Projekt im Hinblick auf seine zukünftige Wirtschaftlichkeit einige Perspektiven geraubt.

Wir bereiten uns auf die Übergabe allerdings derzeit vor, indem die Modalitäten geklärt werden, unter denen die verbliebenen Restwerte der hier gelagerten CIPs an MicroSow übertragen werden sollen. Auch halte ich mich, wie oben bereits geschrieben, aus den Vertriebsverhandlungen weitgehend heraus, um das Projekt bei den neuen Partnern schon von vorn herein als rein burkinisches Produkt zu vermarkten. Sollte der Vertrieb geklärt werden, so stehen noch über 80 verkaufsbereite Systeme zur Verfügung, mit der MicroSow sogleich in den Absatz einsteigen könnte. Wann dies der Fall sein wird, ist bislang aber noch nicht auszumachen.

2005 Q3 Q4 2006 Q1 Q2 Q3 Q4 2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv
Quartalsbericht				
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)
2006	04	06.12.2006	08.12.2006	

Promotion

In den letzten Monaten wurde von unserer Seite sehr viel für die Promotion des CIPs getan. Als wichtigster Punkt ist die Präsentation des Systems auf der SIAO, einer der größten Messen ganz Westafrikas, zu nennen. Hier erstellten wir professionelle Werbebanner für das CIP und MicroSow. Souley wurde im Verlauf der Messe von mehreren Zeitungen zum Projekt interviewt und trat sogar einmal im staatlichen Fernsehen auf. Viele spontan interessierte Besucher zeigten uns, dass das CIP Zukunft hat und bei entsprechenden strukturellen Möglichkeiten auch Absatz finden wird.

In ähnlicher Weise wurde das System noch auf der FRSIT, einer Messe zur Entwicklung der Landwirtschaft, vorgestellt und stieß auch hier auf reges Interesse. Derzeit arbeite ich mit Souley an einem CIP-Flyer für interessierte Kunden und Organisationen. Auch die Neugestaltung der MicroSow-Homepage, hin zu einer neuen, seriöseren Identität, die wir mit weiteren Elementen im neuen Briefkopf und auf den Werbeplakaten aufnehmen wollen, verschafft dem CIP unter der Flagge MicroSows eine neue, burkinische Ausgangsbasis in puncto Vermarktung.

Fazit

Alles in allem hat sich seit Janns letztem Quartalsbericht im Projekt wenig Grundlegendes verändert. Bis heute ist der Vertriebsweg das zentrale Problem, ohne dessen Sicherung wir im Projekt wenig unternehmen können. Der administrative Teil wurde von Jann soweit einwandfrei organisiert, so dass ich in dieser Hinsicht wenig zu tun habe, was meine Aufgaben im CIP-Projekt derzeit sehr einschränkt. Neben den o.g. Ansätzen, die bestehenden Probleme anzugehen, ist allerdings wenig konkrete Arbeit erfolgt, da wird dafür auf den Kontakt zur SOCOMA angewiesen sind. Diese Situation ist auch für mich relativ schwierig, da ich das Projekt für sehr sinnvoll und potenziell auch kommerziell erfolgreich halte, aber meine Hände derzeit gebunden sind.

Wir suchen im Moment fieberhaft nach neuen Ansätzen, das Projekt wieder neu zu lancieren. Sollten hier noch von dritter Seite irgendwelche Ideen vorhanden sein, bin ich für Anregungen dankbar. Ich würde gerne mehr im Projekt arbeiten, als es mir im Moment möglich ist.

2	PARÉ-Projekt / Karité-Butter	D - Philip	Burkina - mh
----------	-------------------------------------	-------------------	---------------------

Situation

Die Übergabe des Projektes hat meiner Auffassung nach ohne Probleme stattgefunden. Ich wurde mit den wichtigen Personen vertraut gemacht, und es bestand auch eine Liste mit den folgenden, wichtigen nächsten Aktionen. Mit der Übergabe stand als nächster Projektschritt die Findung eines neuen Produktionsstandortes an, wofür Marcus auch einen Hof besichtigt hat. Die erste Zeit warteten wir auf eine Reaktion des Vermieters. Mit der Abreise der Vorgänger und meinen mangelnden Sprachkenntnissen fiel es mir sehr schwer, einen Überblick zu bewahren, und zu erkennen, welche Schritte ich für das Voranschreiten des Projektes selbst tätigen kann und muss. Dadurch habe ich eventuell zu lange gezögert und kostbare Zeit verloren. Denn den angedachten Hof haben wir nicht bekommen. Ich entschied mich nach weiteren Misserfolgen bei der Suche einen Freund extern für SEWA zu beauftragen, da es in dem Viertel der Seifenherstellung nicht viel versprechend schien, und ich bei Solange auch schon mit einer großen Demotivierung zu kämpfen hatte. Unsere Anforderungen

2005 Q3 Q4 2006 Q1 Q2 Q3 Q4 2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

verdient. So weit das Interview mit der Händlerin in Ouaga. Bei unseren Produktionen (zwei haben wir bisher durchlaufen) sind wir mit der Bilanz noch tief in den roten Zahlen, wenn wir alles zum Marktpreis verkaufen würden. Ich kann mir vorstellen, dass sich damit nur Gewinn machen lässt, wenn ein Dorf selbst über Karitébäume verfügt. Der Standort Ouaga scheint mir nicht optimal für die Produktion, da die Nüsse sehr teuer sind, und ein großes Angebot an Butter vorliegt. Aus gegebenen Gründen würde ich mich auch noch gegen den Kauf einer eigenen Mühle aussprechen.

Zukunft im Projekt

Anhand dieser Grundlage müssten neue Absatzmöglichkeiten gefunden werden, um der Familie ein Einkommen zu sichern. Der Verkauf in Dosen ist eine Chance, aber es gibt ein zu großes Angebot, als das wir darin mit solarerzeugter Butter auffallen würden. In Ouagadougou scheint es anhand der Zahlen unmöglich, allein durch Karitébutter ein Familieneinkommen zu bestreiten. Die Idee mit dem Export nach Europa scheint sinnvoll, doch reicht unser Produktionsvolumen bei weitem nicht aus, um die Mindestanforderungen einer Raffinerie zu erfüllen. Der Kontaktversuch zu einer Frauenorganisation in Bobo Dioulasso hatte die Hoffnung, unsere Butter in ihrer geplanten Raffinerie auch in kleinen Mengen raffinieren zu lassen. Doch deren Projektstatus ist erst in 2 bis 3 Jahren an diesem Punkt angekommen. So die Prognose der Organisation.

Die Versuche, einen Verkäufer im Online-Auktionshaus eBay zu kontaktieren, schlugen fehl. Er hat sich auf unser Angebot nicht mehr gemeldet. Dennoch schien sein Geschäft sehr vielversprechend. Er verkauft minimale Mengen für extrem hohe Preise bei eBay, mit Erfolg (25 ml für ~6 Euro). Daran sollten wir in irgendeiner Weise anknüpfen. Folgende Ideen:

- Kann SEWA selbst bei eBay vertreiben, wenn das Geld zurück in das Projekt/ den Verein fließt?
- Kann eine Scheinperson zwischengeschaltet werden, die genau diese Aufgabe übernimmt?
- Wie findet man anderweitige Möglichkeiten für den Absatz bei eBay?

Fazit

Ich halte die Situation im Paré-Projekt für sehr schwierig, Ziele und persönliche Ansprüche für ungeklärt. Damit die Familie allein durch den örtlichen Markt unabhängig wird, halte ich für ausgeschlossen, anhand der Erfahrungen anderer Markfrauen. Auf die Güte von Seifenherstellern können wir auch nicht hoffen, das sie die Butter zum Wucherpreis abnehmen. Wenn AMPO die Kooperation nicht eingeht, scheint mir auch der Produktionsstandort ungeeignet, da er viel zu teuer ist, als dass die Familie ihn in Zukunft selbst tragen kann.

Was ist das primäre Ziel dieses Projektes? Dass sich die Familie selbst trägt, und das Projekt bald unabhängig laufen kann, oder das Kady andere Leute anlernt, die durch die Produktion der Butter den Solarkocher gegen finanzieren. Beides halte ich aus den beschriebenen wirtschaftlichen Problemen für absurd, da Karitébutter in Burkina nahezu keinen Gewinn abwirft. Also müsste exportiert werden, in irgendeiner Weise. Doch kann sich SEWA jemals aus dem Projekt ausklinken, und es der Selbstständigkeit übergeben, wenn ins europäische Ausland exportiert wird? Ich sehe da schon jetzt Kommunikations- und Organisationsschwierigkeiten für die Familie.

Ich möchte auch noch ganz offen meinen Eindruck äußern: Ich halte die Familie als ungeeignet für ein solches Projekt. Zum einen befinden wir uns in

2005 Q3 Q4 2006 Q1 Q2 Q3 Q4 2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

Ouagadougou. Des Weiteren ist die Mutter allein stehend, und hat sich um einen behinderten Sohn zu kümmern, die Kinder besuchen die Schule oder arbeiten anderweitig. Wer bestimmt über die Zukunftswünsche der Kinder? Wir gehen davon aus, dass sie in die Produktion einsteigen, und Karitébutter ihr Lebensinhalt wird. So mein Eindruck. Man plant, dass Kady eine Buchhalterlehre macht, um professionell einzusteigen. Im Gespräch mit ihr meinte sie aber beiläufig, dass sie Mathematik nicht mag. Was passiert im Projekt, wenn die Mädchen sich ihre Zukunft anderes vorstellen, als Schneider oder Coiffeure? Wie reagiert SEWA? Mit der dringend notwendigen Definition des primären Zieles sollte das Projekt klar gestaltet werden. Ist es die Unabhängigkeit, die höchste Priorität hat, oder das Anlernen anderer? Im Moment sehe ich keine Chance, dass das Projekt sich jemals selbst tragen kann, da jegliche finanzielle Belastungen der Familie sofort von SEWA getragen werden, diese für eine burkinische Familie enorm hoch sind (45.000 CFA Miete, 30.000 CFA Unterstützung, zzgl. diverser kleiner Ausgaben) und über dem Niveau durchschnittlicher Familien liegen. Das Projekt startete auf persönlicher Basis, man wollte zur Hilfe der Familie mit Gewalt ein Solarprojekt starten. Das Projekt lief weiter über persönliche Beziehungen, und die Familie verlässt sich blind auf die Hilfe des Vereins. Das finde ich nicht gut, weil sie im Vergleich zu ihrer wirtschaftlichen Kraft schon einen sehr hohen Lebensstandard pflegen, den sie schon als selbstverständlich ansehen. Es bedarf in meinen Augen eines gründlichen Gespräches von SEWA mit der Familie, der offenen Einschätzung aller, einer klaren Liniendefinition, die auch nach Aussage von Souley schon lange aussteht. Wir sollten über die eigenen Träume und Vorstellungen der Kinder reden. Da viele Versuche bisher fehlschlagen, Kooperationen noch nicht zu Stande kamen, der Absatz fehlt, und Geld immer weiter fließt, halte ich es für unabhkömmlich ein konkretes Ziel zu setzten zu einer bestimmten Deadline. Die könnte wie folgt aussehen: Wenn wir es bis Mai nicht geschafft haben, einen festen Absatz zu schaffen durch Einzelverkauf, oder keine Seifenherstellung an unserer Butter Interesse hat, mit der sich Profit machen lässt, die Versuche für den Export nach Deutschland gescheitert sind, sollten wir im Interesse aller eingestehen, dass das Projekt gescheitert ist. Dieses Eingeständnis sollte an einem gewissen Punkt fallen, wo wir alle ehrlich zueinander sein sollten, und schauen, ob weitere Investitionen überhaupt noch Sinn machen. Wir sollten uns von falschem Stolz und Ehrgeiz distanzieren, und an dem Punkt, der als Deadline galt sagen: Wir investieren nicht neu in das Projekt. Das Geld von Herrn Steck sollte nicht weiter blind verschossen werden, in der Hoffnung auf einen Glückstreffer. Vielmehr sollten wir uns dann umorientieren.

Mit den bis dahin getätigten Investitionen in Barratte und Solarkocher können wir uns an ohnehin schon produzierende Marktfrauen wenden, um über Kady unser KnowHow weiterzutragen. Sie könnte für SEWA als externe Beraterin dienen, die den sinnvollen Einsatz von Afrikaner zu Afrikaner aufzeigt. Für jeden Einsatz könnte SEWA ein Honorar zahlen. Wenn die Frauen erkennen, dass es klappt, können sie durch den gesparten Holzpreis den Solarkocher gegen finanzieren. Das Geld von Herrn Steck würde in meinen Augen sinnvoll eingesetzt, die Produktion in der Familie würde eingestellt werden. Hier könnte eine Art Sozialplan für deren Überleben von uns entwickelt werden. So ersparen wir sowohl den Zivis, der Familie und Solange die Investition enormer Kräfte in ein eigenständiges Butterprojekt ohne greifbare Perspektive. All das jedoch nur, wenn sich bis zu einer vorgeschlagenen Deadline keine vorzeigbaren, und vielversprechenden Erfolge einstellen.

2005 Q3 Q4
 2006 Q1 Q2 Q3 Q4
 2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

3	Schulen	D - Ben	Burkina – mv, mh
----------	----------------	----------------	-------------------------

Situation

Auch hier war die Projektübergabe gelungen. Im Vorfeld gelang es uns bisweilen nicht, unsere eigenen Schulen für die Elektrifizierung einer Partnerschule in Burkina Faso zu begeistern. So hatten wir bisher erst eine Elektrifizierung, und zwar der Schule von Goumsin, die schon lange ausstand. Dafür haben wir die Fotodokumentation erstellt, und Videos für den Blog geschnitten.

Der Vorteil dieser Situation ist, dass wir Zeit hatten, um uns intensiv mit längst fälligen Nachbesuchen zu beschäftigen. Diese wurden bisher noch nicht professionell vorgenommen. So arbeiteten wir einen Fragebogen aus, der uns einen guten Überblick über den Zustand der Anlage, deren Dimensionierung, die Nutzung und den Einfluss auf die Schüler und das Dorf geben konnte. Bei der Spendensuche wurde bisher zwar auf die selbstverständlichen Nachbesuche verwiesen, doch hatte der Verein noch keinen genauen Überblick über die tatsächlichen Aktivitäten mit der Anlage. Stattdessen wurde viel Kraft investiert, um möglichst viele Schulen mit elektrischem Licht auszustatten, ohne genau zu wissen, ob es tatsächlich den gewünschten Effekt hat.

Erreichte Ziele im vergangenen Quartal

Mit dem erstellten Nachbesuchsbogen haben wir neben einer Elektrifizierung bisher 11 Schulen nachbesucht. Eine große Reise führte uns für eine Woche in die Provinz Soum um Djibo. Durch Kommunikationsschwierigkeiten erreichten wir unabsichtlich die Schulen unangemeldet. Dort suchten wir das Gespräch zu Lehrern, der Elternvertretung und dem Direktor. Wir halten diese Art für die effektivste, da sie uns einen ehrlichen Eindruck über den Zustand der Anlage und das Engagement der Verantwortlichen schenkt – ohne Vorbereitungsmöglichkeiten für die Verantwortlichen. Einige Schulen wiesen beschädigte Lampen auf. Die genaue Auswertung liegt in einem separaten Bericht bereits vor. Wir waren in großen Teilen von dem Nutzen und dem Zustand enttäuscht. Gerade die lang vergangenen Elektrifizierungen um 2003 wiesen ausnahmslos unnutzbare Anlagen vor. Hätten wir auch bei den jüngst elektrifizierten Schulen noch länger gewartet, gehen wir davon aus, dass auch diese Anlagen früher oder später unnutzbar gewesen wären. Oft lief es auf die Entwendung von Batterien oder eine falsche Nutzung hinaus. Es bestanden dennoch fast überall Forderungen nach der Elektrifizierung weiterer Räume, wenn es weit ging selbst eine Beleuchtung der Lehrerhäuser. Man wollte sein Handy an der Anlage laden und stellte weitere Ansprüche, ohne in der Zeit funktionierende Alphabetisierungskurse oder Reparaturkassen einzurichten. Für die Bezahlung von Schäden an den Anlagen fühlen sich viele Schulen nicht verantwortlich. Zum einen scheint es ihnen egal zu sein, da sich im Schadensfall nicht eine Schule an SEWA oder MicroSow gewendet hat. Zum anderen sind es Weiße, die die Anlage brachten, und die Reparaturen sind so teuer, dass es allein kaum geschafft werden könne. Beispiel Kienfangué: Die Batterien sind durch falsche Nutzung beschädigt, der Laderegler wurde eventuell in Mitleidenschaft gezogen. Dazu kommen noch 4 defekte Glühbirnen. Die Reparaturkosten belaufen sich auf etwa 250.000 CFA. Ist eine Batterie kaputt, müssen beide gewechselt werden. Die eigenständige Wartung läuft nicht optimal. Schon mit der einfachen Aufgabe, die Feuchtigkeit der Batterie durch destilliertes Wasser zu kontrollieren, fühlen sich Schulen überfordert. Sie vergessen es schlicht weg, oder sehen die Notwendigkeit nicht. Ein weiteres Problem sind Direktorenwechsel, die unserer Ansicht nach

2005 2006 2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv
Quartalsbericht				
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)
2006	04	06.12.2006	08.12.2006	

ziemlich häufig auftreten. Obwohl die Verantwortung von der Elternvertretung übernommen werden soll, geben sie diese oftmals an den Schulleiter ab. Die Übergabe der Verantwortung läuft nicht optimal, auch hatten wir erlebt, dass die Elternvertreter überhaupt kein Interesse mehr an der Anlage hatten. Auch sollten uns Schulleiter begeben, die nicht einmal wussten, wer oder was SEWA ist.

Des Weiteren haben wir unseren Aufenthalt in Djibo nutzen können, um den Inspecteur der Region mit Nachdruck auf Vorinformationszettel aller Schulen hinzuweisen. Wir gaben ausreichend Kopien ab und sollten im November von allen geforderten Schulen der Region die Vorinformationszettel erhalten. Damit haben wir nun eine umfangreiche Datenbank für zukünftige Elektrifizierungen in der Region.

Über diesen Nachbesuch haben wir ein Video für den Weihnachtsnewsletter erstellt.

Fazit

Der Eifer für Elektrifizierungen ist sehr lobenswert. Doch sollten wir unserer Auffassung nach mehr Kraft und Zeit in die Sensibilisierung auf dem Dorf investieren, ehe wir mit den Technikern anrücken. Es sollte vielleicht schon vorher eine nachweisbare Kasse für Reparaturen bestehen, ein Nutzungsplan vorliegen, und Verantwortliche für Kurse, zum Beispiel zur Alphabetisierung bestimmt werden. Nach der Elektrifizierung halten wir es auch für nicht optimal, wenn alle noch am gleichen Tag abziehen, und das Dorf/ die Schule für das nächste mindestens halbe Jahr sich selbst überlassen wird. Wir haben deshalb folgenden Vorschlag: Die Zivis bleiben nach der Elektrifizierung für einen bestimmten Zeitraum im Dorf, leben und arbeiten mit der Bevölkerung, geben Tipps und Ideen für die Nutzung der Anlage, veranstalten kleine Programme im neuen Licht, wiederholen deren Wartung. So zeigen wir auf, welche neuen Möglichkeiten sich mit dem elektrischen Licht eröffnen. Wir könnten uns dabei vorstellen, für 1-2 Wochen in dem Dorf zu bleiben, ein ausreichender Zeitraum, um das Dorf mit dem Umgang der Anlage vertraut zu machen. Darin sehen wir sowohl für das Dorf einen Gewinn, und eine große Chance für die Zivis und den Verein. Wir können das Dorfleben kennen lernen, Kulturkreise näher bringen, eine Bindung zwischen Dorf und Verein herstellen, und damit ein größeres Bewusstsein schaffen, dass jemand im Zweifelsfall Hilfe bietet. Eine persönliche Basis, die Vertrauen schafft. Wir können nicht von allen nachfolgenden Generationen so etwas verlangen, wir würden es gern aber selbst ausprobieren, denn mit der gegenwärtigen Situation sind wir nicht zufrieden.

Auch halten wir es für sinnvoller Schulen zu elektrifizieren, die sich initiativ bewerben. So wie es die Schule von Sagla gemacht hat. Wenn dort ein dringender Wunsch nach Licht besteht, dann werden sie die Anlage auch nutzen. Wenn wir erst Dorf und Schulleiter von Grund auf überzeugen müssen, ist es mit unseren Betreuungsmöglichkeiten gerade in der Region um Djibo unmöglich, einen effizienten Einsatz zu gewährleisten.

Ergänzung

Die Elektrifizierung von Krankenstationen (CSPS) soll zukünftig ein eigenständiges Projekt werden. Über genaue Aufgabenverteilungen und Verantwortungen wird gegenwärtig debattiert.

2005 Q3 2006 Q1 2006 Q2 2006 Q3 2007 Q1 2007 Q2 2007 Q3 2007 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

4	Solarkocher	mh, mv
----------	--------------------	---------------

Situation

Nach unserer Ankunft in Burkina lernten wir die Familie Nana durch persönliche Beziehungen kennen. Sie äußerten Interesse, einen Solarkocher zu benutzen, ihn für SEWA als Privatfamilie zu testen. Vielleicht könne an damit die angespannte Haushaltslage der Familie entschärfen. Der Test begann mit der Einführung durch Kady im September und soll bis Januar fortlaufen. Danach bieten wir der Familie an, einen Solarkocher zu kaufen.

Des weiteren kontaktierten wir eine Frauenorganisation in Bobo Dioulasso, um sie auf unseren sinnvollen Einsatz von Solarkocher im Produktionsprozess der Karitébutter hinzuweisen. Sie äußerten allerdings kein Interesse.

Der Test bei einem Maquis in der Nähe des Zivi-Hauses wurde abgeschlossen, die Testerin äußerte sich unzufrieden. Der Kocher würde zu lange dauern, und ihren Ansprüchen nicht genügen.

Nun benutzt auch eine Nachbarfamilie von Parés den Kocher mit Freude. Sie sind sehr zufrieden. Die Dauer ist noch nicht beschränkt, es handelt sich um einen Kocher der Familie. Die Leihgabe wurde vorher nicht mit SEWA abgesprochen.

Fazit

Von Zeit zu Zeit finden sich Familien, die den Solarkocher benutzen wollen. Ein reges Interesse verbreitet sich aber noch nicht. Wir sehen eine große Chance in dem Weitertragen des Wissens von Kady an weitere butterproduzierende Marktfrauen. Mit einzelnen Testgaben erwarten wir längerfristig keinen Erfolg für deren Verbreitung.

5	Statistik	mh
----------	------------------	-----------

Durch die Arbeit unserer Vorgänger hat Solange die Statistik absolut selbstständig übernommen. Sie ermittelt die Preise über Kady zum Monatsende und versendet sie per eMail an die Vereinsmitglieder. Da es nun automatisiert ist, möchten wir diesen Unterpunkt gern aus den Wochenberichten rausnehmen. Sollten hier Schwierigkeiten auftreten, können diese unter „Divers“ angesprochen werden. Die Statistik noch wie ein separates Projekt zu behandeln, halten wir für überflüssig.

6	Solange	mv, mh
----------	----------------	---------------

Situation

Solange hat durch die hervorragende Arbeit von Marcus eine feste Position im Büroalltag eingenommen. Sie übernimmt die vorbereitende Buchhaltung, tätigt Telefonate, digitalisiert Dokumente und macht administrative Aufgaben ohne Probleme. Es bedarf allerdings einer regelmäßigen Kontrolle ihrer Handgriffe, da sie sehr vergesslich ist, und von Zeit zu Zeit unsorgfältig arbeitet. Sie tätigt ihre Aufgaben mechanisch, aber zuverlässig. Was auf der einen Seite ein großer Vorteil ist, bedeutet auf der anderen Seite für uns, dass sie viel Zeit im Büro untätig rumsitzt. Das befriedigt sie selbst nicht. Sie will freier arbeiten. Wir haben ihr vorerst erklärt, dass sie für die Verwaltung zuständig ist, und als Kontaktperson agiert. Was projektinterne Angelegenheiten angeht, sind wir hier verantwortlich. Über unsere Aktivitäten ist sie durch regelmäßige Wochensitzungen im Bilde. Seit Anfang Oktober besucht sie einen Deutschkurs, der ihr große Freude bereitet. Ein Problem dieses von der Botschaft angebotenen Kurses ist das unzureichende Lehrmaterial. In den Büchern finden sich so gut wie keinerlei Erläuterungen zur deutschen Grammatik, was es auch uns sehr schwer macht, ihr einzelne Dinge zu

2007 01 Q2 03 04
2006 01 Q2 03 04
2005 03 04

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

erklären. Zu diesem Zweck haben wir angeregt eine deutsche Grammatik für französischsprachige Schüler anzuschaffen. Zwei Titel, die Malte von seinem ehemaligen Französischlehrer empfohlen bekommen hat, sind derzeit vorgeschlagen. Die Finanzierung ist jedoch noch nicht geklärt. Leerzeiten im Büro nutzt sie für Hausaufgaben und Übungsaufgaben.

Ihr Gesundheitszustand ist seit unserer Zeit in Burkina stabil. Sie besucht regelmäßig den Arzt und nimmt ihre Medikamente.

Fazit

Es sollte geklärt werden, welche Position Solange zukünftig bei SEWA einnimmt. Wenn sie allein für verwaltende Aufgaben als Sekretärin angestellt ist, meistert sie ihr bisheriges Aufgabenfeld souverän. Sie ist auch als Kontaktperson immer verfügbar. Wenn ihre Aufgaben darüber hinaus gehen sollen, und SEWA in der Sekretärin jemanden installieren möchte, der dauerhaft hier im Einsatz ist, Überblick und Einblick in die Projekte hat, weiter denkt und selbstständig handelt, kann Solange keine Zukunft im Verein haben. Wir können sie nicht mit Aufgaben beschäftigen, die ein selbstständiges Nachdenken erfordern. Dafür nutzen auch lange Erklärungen nichts, denn beispielsweise in Office-Anwendungen ist sie lediglich in der Lage, die gezeigten Handgriffe zu wiederholen, nicht jedoch die Systematik dahinter zu verstehen. Über diesbezügliche Ergebnisse des Rückkehrertreffens wurden wir noch nicht ausführlich aufgeklärt.

Wir können sagen, dass Solange ihre bisherigen Aufgaben bei SEWA schnell erfüllt, und sie eine große Hilfe für zeitraubende Verwaltungsaufgaben ist. Sie ist eine hilfreiche Ansprechpartnerin als Burkinabé, kann gut als Kontaktperson eingesetzt werden, auch wenn wir sie für selbstständige Tätigkeiten nicht einsetzen können. Dennoch sollte beachtet werden, dass sie für die Zivildienstleistenden immer noch ein großes Risiko darstellt, das nicht unterschätzt werden darf. Wir hatten bisher noch keine Probleme in Hinsicht auf ihre Krankheit, doch waren wir geschockt durch über die Schilderungen unserer Vorgänger. Das selbstständige Absetzen ihrer Medikamente kann jederzeit passieren, auch wenn wir sie nicht so einschätzen, als würde sie es noch mal machen.

Welche Zukunft sie bei SEWA wirklich hat, sollte geklärt werden. Wir wissen gegenwärtig nicht, welchen Sinn es noch macht, sie mit neuen Aufgaben vertraut zu machen.

7	Buchhaltung	D – Christiane	Burkina - mh
----------	--------------------	-----------------------	---------------------

Situation

In der Buchhaltung haben wir eine sehr gute Ordnung vorgegeben bekommen. Es bestehen umfangreiche Excel-Tabellen, mit denen sich übersichtlich und leicht arbeiten lässt. Sie sind so konzipiert, dass sie langfristig geeignet und hilfreich scheinen. Durch die allgemein gut organisierte Büroordnung haben wir damit keine große Belastung und können uns verstärkt auf die Projekte konzentrieren. Die Hauskasse wird nun sofort von Solange aktualisiert, am Monatsende die Reçus gescannt und an die Buchhaltung übergeben. Die Kontoauszüge der vergangenen zwei Jahre wurden an Christiane übermittelt, und werden zukünftig monatlich übertragen. Solange hat die vorbereitende Buchhaltung nahezu selbstständig übernommen. Wir erklären ihr gerade den Rapport financier der Reisen, dass sie auch das in Zukunft allein übernehmen kann.

Was sich als sehr schwierig darstellt, ist der zusätzliche Transfer von Geld zur Familie Paré. Neben der monatlichen Unterstützung kommt SEWA auch für weitere,

2005 Q3 Q4
2006 Q1 Q2 Q3 Q4
2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

unvorhergesehene Ausgaben auf (Passbilder, Fahrradreparaturen, Schulbedarf...). Erst wird Geld vorgestreckt, für das Kady dann die Quittungen vorlegen soll. Dabei achtet sie nicht mit Nachdruck auf Vollständigkeit, und man kann schnell den Überblick über die Auslagen verlieren, was dann wieder zu Unstimmigkeiten in der Hauskasse führt. Sie erkennt in der Sammlung der Reçus nicht die Ernsthaftigkeit, findet sie gelegentlich in irgendwelchen Ecken, völlig zerknickt. Vielleicht finden wir auch hier ein Indiz für Kadys Desinteresse an der Buchhaltung, wofür Sorgfalt unabkömmlich ist.

Für die Produktion der Karitébutter wurde parallel eine separate Buchhaltung eingerichtet, wo die Unterstützung von SEWA als Subvention eingeht.

Fazit

Wir sind mit der gegenwärtigen Situation zufrieden, und glauben einen guten Überblick über die Situation zu haben. Durch die ausgezeichnete Vorarbeit und Solanges Arbeit haben wir mit der Buchhaltung kaum Berührung. Es läuft fast von allein, was für die weitere Arbeit in den Projekten sehr hilfreich ist.

Was sich mir jedoch manchmal als schwierig darstellt, ist der Überblick und der Umgang mit Projektbudgets, gerade was die Abrechnung in den Schulen abgibt. Hier wissen wir vor allem bei Reiseabrechnungen nicht, welche Projektnummer wir bei mehreren Schulen, die besucht wurden, in den Verbuchungszettel einschreiben, der an den Buchhalter Adama für seine SEWA-Buchhaltung übergeben wird. Hier kommt es sicher zu Unstimmigkeiten zwischen SEWA-D und SEWA-Burkina

8	Öffentlichkeitsarbeit	mh, mv
----------	------------------------------	---------------

Situation

Mit der Öffentlichkeitsarbeit sind wir sehr zufrieden. Wir haben den Blog unserer Vorgänger übernommen und schaffen pro Woche unseren Anforderungen entsprechend etwa 2 Einträge. Wir sind sehr zufrieden über die Nutzung der Kommentar-Funktion, auch sind die Besucherzahlen für uns erfreulich. Auch führten wir zwei öffentliche Umfragen auf der Seite durch, die eine befriedigende Beteiligung aufzeigten. Wir versuchen einen angenehmen Mix aus Projektarbeit, Land und Leben in Burkina und unserer Freizeit zu finden. Das entsprechende Feedback der Leser motiviert, und bestätigt das öffentliche Interesse an der Seite. Der Kontakt mit Ben zur Aktualisierung des Weblogs klappt ausgezeichnet. Darüber sind wir sehr froh.

Neben dem Weblog verfassen wir monatliche Rundschreiben für die Spender. Die Newsletter von Mathias gehen per eMail raus, Maltes werden auf der Seite des SPD-Ortsverbandes Schüttrorf online zum Lesen bereitgestellt. Daneben verfasst Mathias in unregelmäßigen Abständen Artikel für die örtliche Presse in Brandenburg an der Havel über seine persönlichen Erfahrungen und gibt kleine Überblicke über die Arbeit des Vereins. Bisher erschienen 3 Artikel.

Nach unserer Ankunft in Burkina haben wir auf unserer Zivi-Seite www.zivis-in-afrika.de einen Rundgang durch das Zivi-Domizil mit einer interaktiven Klickgrafik umgesetzt. Gegenwärtig richten wir eine umfangreiche Bildergalerie ein.

Zudem hatten wir große Bemühungen in den Weihnachtsnewsletter investiert. Neben sieben Fotogeschichten haben wir einen Erfahrungsbericht und Projektberichte verfasst. Auch konnten wir spontan unter hohem Zeitaufwand noch ein Video über unseren Schulennachbesuch in Djibo realisieren. Im Anschluss wurden noch fünfzehn Kurzmeldungen nachgereicht.

2007 Q1 Q2 Q3 Q4
2006 Q1 Q2 Q3 Q4
2005 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

Fazit

Wir denken eine umfangreiche und ausreichende öffentliche Präsentation unserer Personen, des Vereins und der Arbeit zu bieten. Für aktuelle Berichte ist der Blog eine perfekte Plattform, der dank Ben nicht nur sofort aktualisiert wird, sondern auch technisch beeindruckende Spielereien bietet, was die Seite sehr professionell präsentiert. Diese Plattform sollte fester Bestandteil des Vereins werden, und von Generation an Generation weiter gereicht werden. Auch wären wir gern bereit unsere erarbeitete Ziviseite www.zivis-in-afrika.de an unsere Nachfolger zu übergeben. Wir finden den Namen sehr treffend, außerdem verfügt die Seite schon über umfangreiche Inhalte (Rundgang, Bildergalerie). Das würde den Nachfolgern erheblich Arbeit abnehmen, und sie können verstärkt ihre Konzentration auf die Spendensammlung wenden. Wir stellen es uns mit fortlaufenden Jahreszahlen vor, etwa www.zivis-in-afrika.de/2006....

Momentan laufen ja Bemühungen einer Werbeagentur für SEWA ein einheitliches Erscheinungsbild zu konzipieren. Wir würden auch gern in Zukunft Newsletter mit einem einheitlichen eMail-Kopf versenden. Vielleicht ließe sich dafür etwas arrangieren.

Kommunikation und Zusammenarbeit in Burkina

Malte und Mathias kommen arbeitstechnisch sehr gut mit einander aus. Stärken und Fähigkeiten wurden abgewogen, und können mittlerweile effizient und erfolgsversprechend eingesetzt werden.

Die Arbeit in Burkina funktioniert sehr gut. Wir empfinden unser Verhältnis zu Souleymane Sow als sehr angenehm. Er ist über die Entwicklungen in den Projekten durch regelmäßige Besprechungen im Bilde. Sollten diese aus Zeitgründen nicht stattfinden können, findet er dennoch jederzeit eine ruhige Minute für ein kurzes Gespräch. Das es bei ihm mit der Organisation durch die doppelte Belastung SEWA-MicroSow oftmals schwierig ist, können wir verständnisvoll nachvollziehen. Alle großen Entscheidungen werden mit ihm abgesprochen. Die MicroSow-Mitarbeiter begegnen den Volontären sehr aufgeschlossen und herzlich. Sie bieten ständig ihre Hilfe an. Es ist eine angenehme Arbeitsatmosphäre.

Auch ist das Klima im SEWA-Büro bestens. Eine vernünftige Basis für effektives Arbeiten. Das Verhältnis zu Solange wird im „Sozialen Umfeld“ näher erläutert.

Die Zivis kommen sehr gut mit der Familie Paré aus. Doch ist die Kommunikation sehr schwierig, da in regelmäßigen Abständen das Mobiltelefon von Kady kaputt, und ein Télécetre weit entfernt ist. So muss Mathias für die Klärung jeder Frage persönlich bei der Familie vorbei schauen. Das stört die Kommunikation und Entscheidungen ziehen sich in die Länge.

Das persönliche Verhältnis zu Yéral ist sehr gut. Wir haben viel Spaß, und können seine Person gut einschätzen. Doch sollte noch immer sein Verhältnis zu SEWA geklärt werden. Bisher erhält er für seinen Einsatz auf Missionen eine Provision von 5.000 CFA. Doch benötigen wir auch oft außerhalb von Missionen seine Hilfe. Schon beim Schreiben von Berichten weißt er schnippisch darauf hin, dass er wieder für SEWA arbeitet, aber kein Geld empfängt. Er ist eine wichtige Person in der SEWA-Struktur Burkina. Die Klärung seines Beschäftigungsverhältnisses steht bereits auf der Aufgabenliste von Souleymane Sow. Hier sollte endlich Klarheit geschaffen werden.

2007 Q1 Q2 Q3 Q4
2006 Q1 Q2 Q3 Q4
2005 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

Kommunikation und Zusammenarbeit mit Deutschland

Wir sind mit der Kommunikation über eMail zufrieden. In der Regel wird schnell auf unsere Fragen geantwortet, der Kontakt zu den Projektleitern ist zufrieden stellend. Sollte es zu längeren Wartezeiten bei der Reaktion auf Nachrichten kommen, haben wir dafür vollstes Verständnis, schließlich bemühen sich in Deutschland alle ehrenamtlich und haben ein Leben neben SEWA zu führen – anders als wir im Moment. Mit der Ergänzung „EILT“ erhielten wir bisher unverzüglich Antworten auf wichtige Entscheidungen. Wir fühlen uns sehr gut aufgehoben. Wir haben aber auch gelernt, dass es sinnvoll ist, für verschiedene Probleme zu einem Projekt mehrere eMails zu verfassen, weil vereinzelt Inhalte untergehen.

Die Reaktionen auf unsere Wochenberichte sind sehr verhalten. Sie bieten jedem die Möglichkeit, auf dem neuesten Stand zu sein. Zu unserer eigenen Erkenntnis, ob die Berichte auch gelesen, oder wenigstens überflogen werden, haben wir in den letzten mit einigen Äußerungen provoziert.

Soziales Umfeld

Mit unseren sozialen Kontakten sind wir gegenwärtig sehr zufrieden. Der Einstieg gestaltete sich schwierig, weil in unserem Wohnviertel keiner Interesse für seine Nachbarn äußert, auch der Einstieg in die Jugendszene durch kulturelle Unterschiede schwierig ist. Wir pflegten Kontakt zu Souleys Sohn Adama, der uns den Zugang zu den Jugendlichen im Viertel verschaffen konnte, mit denen wir gelegentlich etwas unternehmen. Des Weiteren pflegen wir den Kontakt zu Sebastians Freund Tasséré, der ein Helfer für jede Lebenssituation und immer Ansprechpartner ist. Ihn zu kennen, ist sehr hilfreich.

Wegen den Schilderungen unserer Vorgänger haben wir darauf geachtet, zu Solange keine freundschaftliche, sondern eine rein geschäftliche Beziehung aufzubauen. Wir haben in der Freizeit nicht viel mit einander zu tun, und sind damit auch sehr zufrieden. Auch sie scheint damit gut klarzukommen. Dennoch haben wir eine angenehme Büroatmosphäre. Weitere Kontaktperson ist der AMPO-Zivi, mit dem wir viel unternehmen.

Ausstattung Zivihaus

Das Zivihaus befindet sich in optimaler Lage zum Büro in einem reichen Wohnviertel. Die Ausstattung entspricht europäischem Standard. Das jeder Zivi an seinem Zimmer eine eigene Toilette hat, ist ein großer Vorteil. Der Wohnraum ist mit einer Kuschelecke und einer Sitzecke ausgestattet. Wir entschieden uns gegen die Übernahme der Klimaanlage, die Deckenventilatoren haben bisher genügt. Die Küche verfügt über eine Gaskochstelle mit drei Platten, von denen zwei funktionieren. Ein weiterer Herd steht im Raum, der nach Aussage der Vorgänger nicht funktioniert. Das ist sehr schade, weil er über einen Backofen verfügt, den wir hier schon oft vermisst haben. Er würde die Möglichkeiten der Essenszubereitung um ein Vielfaches erweitern. Aus Kosten- und gesundheitlichen Gründen bereiten wir viel selbst zu. Vielleicht kann über die Anschaffung eines gebrauchten Herdes nachgedacht werden.

Der Kühlschrank ist für zwei Bewohner ausreichend. Das Gefrierfach ist unnutzbar, weil es stets wieder vereist. Er verschlingt viel Strom, erfüllt aber seine Aufgabe.

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

Ausstattung Büro

Mit unserer Ankunft in Burkina stand nur ein Computer für die Zivis im Büro zur Verfügung. Ein weiterer befand sich im Zivi-Haus. Mit dieser Situation waren wir nicht zufrieden, installierten den Zivi-Haus-PC im Büro und bauten ein funktionierendes Netzwerk auf. Die Arbeit damit hat sich bisher bewährt. Mit dem Aufrüsten des Hauptcomputers, bzgl. des Arbeitsspeichers und eines neuen DVD-Brenners, haben wir eine sehr gute Basis für die Videoschnitt- und Grafikbearbeitung. Der zweite Computer genügt zum Verfassen von Nachrichten und Berichten. Grafikbearbeitung oder Bilderauswahl ist am zweiten Computer nahezu unmöglich. Der Laserdrucker von SEWA erschwert das Arbeiten. Oft meldet er Fehler, zieht alle Blätter durch, verstopft, oder reagiert einfach nicht. Zahlreiche Reparaturen hat der Techniker Simplicie daran vorgenommen. Die Frequenzen verdichten sich, in denen der Drucker nicht einsatzbereit ist.

Der Arbeitsplatz von Solange ist maximal ausreichend ausgestattet. Sie kann an diesem sehr alten Gerät mit viel Geduld ihre Arbeit durchführen. Sie scannt Dokumente, und arbeitet über das Netzwerk in der SEWA-Datenstruktur. Große Excel-Tabellen laden sehr lange. Der Scanner verschmiert die letzten fünf Zentimeter eines jeden Dokumentes.

Für den Arbeitsplatz von Solange sollte zukünftig eine neue Lösung gefunden werden. Die Spendenanfrage von Philip läuft ja nach unserem Informationsstand bereits. Auch der Drucker wird täglich gebraucht. Hier könnte über die Anschaffung eines neuen Gerätes nachgedacht werden, da der aktuelle nur unzureichend seine Aufgaben erfüllt.

Die Arbeitsplätze der Zivis halten wir für langfristig als geeignet. Im Falle von Bilderauswahl, Grafikbearbeitung oder Videoschnitt kann man sich an einem gut ausgestatteten PC sehr gut arrangieren. Die von SEWA angeschaffte Videokamera gefällt uns sehr gut. Sowohl die Bild-, als auch die Tonqualität überzeugen uns. Wir verfügen hier auch über ein professionelles Schnittprogramm (Adobe Premiere Pro 1.5). Mit dieser Grundlage können langfristig qualitativ hochwertige Dokumentationsfilme produziert werden. Es mangelt jedoch noch an einem Filmstativ. Das private Fotostativ ist für Filmaufnahmen nicht geeignet.

Kritisch ist die Internetverbindung, unsere wichtigste Arbeitsgrundlage. Die Einwahl mit dem Modem dauert oft sehr lange und ist unzuverlässig. Eine Standleitung ist noch sehr teuer, eine Besserung könnte sich schon im nächsten Jahr einstellen. Denn Onatel plant den Anschluss Somgandés an das DSL-Netz. Für größere Datentransfers benutzen wir Internetcafés, in denen schon sehr gute Verbindungen vorliegen.

Auslastung

Hier können wir allgemein sagen, dass die Arbeiten des Vereins periodisch bei uns einfliegen. Die Projekte bieten nicht jederzeit Arbeitsmöglichkeiten, allgemeine Tätigkeiten in der Büroorganisation oder der Erstellung grundsätzlich neuer Dokumente wurden exzellent von unseren Vorgängern vorbereitet. Uns bleibt damit die Ergänzung und Aktualisierung, die aber keinen großen Zeitaufwand erfordert. Der Vorteil, der sich uns dadurch bietet, ist die verstärkte Möglichkeit

2005 Q3 Q4 2006 Q1 Q2 Q3 Q4 2007 Q1 Q2 Q3 Q4

SEWA Ouagadougou		Mathias Hübener(mh), Malte Viefhues(mv)		mh, mv	
Quartalsbericht					
Jahr	Quartal	Datum (erstellt)	Datum (zuletzt geändert)	Datum (Kommentare)	
2006	04	06.12.2006	08.12.2006		

sich auf die Projekte zu konzentrieren und für deren Optimierung und Ausbau einzusetzen.

Es gibt Phasen, in denen wir uns überschlagen, wie die Zeit um den Weihnachtsnewsletter. Auf der anderen Seite gibt es auch Tage, in denen wir in den Ordnern nach Arbeit suchen. Das dient immerhin unserer Motivation, wenn auch die Aufgaben keine Dringlichkeit haben. Diese Zeiten bieten aber auch die Möglichkeit, sich weiterführende Gedanken zu den Projekten zu machen.

Gesundheit der Zivis

Die Eingewöhnungsphase haben wir mit kleineren Zwischenfällen der Verdauung gut überstanden. In der Regenzeit haben wir örtliche Malaria-Prophylaxe genommen, die hier monatlich nur 15 Euro kostet. Mathias hatte zwischenzeitlich mit starken Muskelverspannungen in der Halsregion zu kämpfen und besuchte eine Physiotherapie. Wir fühlen uns gesundheitlich sehr gut aufgehoben, denn in unserem Wohnviertel befindet sich auch eines der besten Krankenhäuser der Stadt. Die Ärzte scheinen fähig, bemühen sich auch stark bei Verständigungsproblemen. Für zahnärztliche Bestversorgung sorgt das Waisenhaus AMPO. Hier wurde eine neue Zahnarztpraxis eingerichtet, in der ein Vertreter der französischen Ärztekammer regelmäßig Behandlungen durchführt.

Fazit

Wir fühlen uns in Burkina Faso/Ouagadougou sehr wohl. Die Arbeit bereitet uns Freude. Allgemein wollen wir gerade für die Bewerbungsphase unserer Nachfolger erwähnen, dass es unabkömmlich ist, dass sich einer sehr gut mit Computern und seinen Innereien auskennt. Dieses Teil übernimmt hier Malte. Auch ist es ein großer Vorteil, wenn einer über Grafikbearbeitungs- und Layoutgrundkenntnisse verfügt. Auch diese Aufgabe trifft uns immer wieder. Hilfreiche Grundlagen dafür brachte Mathias mit.

Wir hoffen mit diesem ausführlichen Bericht unseren Standpunkt verständlich dargelegt und Probleme aufgezeigt zu haben. Wir schätzen die Situation in Burkina so ein, dass der administrative Bereich von seiner Organisation abgeschlossen ist und eine optimale Arbeitsgrundlage bietet. Die neu freigesetzte Arbeitskraft sollten wir in das Durchgreifen in den Projekten setzen, um diese zu optimieren.

Da in einigen Punkten sicherlich Diskussionsbedarf besteht, und die Ansichten auseinander gehen werden, möchten wir zum Ende noch den Vorschlag einer Telefonkonferenz unterbreiten. Wir verfügen hier über gute Internetcafés, in denen wir in guter Qualität über Skype telefonieren können. Konferenzschaltungen sind auch hier möglich. Sollte Interesse bestehen, würden wir unter Absprache via eMail einen Termin absprechen und ein Konferenzprogramm entwerfen, auf dessen Grundlage wir im persönlichen Gespräch über einzelne Punkte diskutieren können. Wir erwarten eure Reaktionen.