

*Arne Rieber, Andrew Kiplagat
und Karin Gaesing*

Sozialunternehmen in der Landwirtschaftsförderung

Das One Acre Fund Modell in Kenia

AVE-Studie 27/2022

BIBLIOGRAPHISCHE ANGABE:

Rieber, Arne / Kiplagat, Andrew / Gaesing, Karin (2022): Sozialunternehmen in der Landwirtschaftsförderung – Das One Acre Fund Modell in Kenia. Institut für Entwicklung und Frieden (INEF), Universität Duisburg-Essen (AVE-Studie 27/2022, Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit).



Impressum

Herausgeber:

Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)
Universität Duisburg-Essen

Logo design: Carola Vogel

Layout design: Jeanette Schade, Sascha Werthes

Cover design: Shahriar Assadi

© Institut für Entwicklung und Frieden

Lotharstr. 53 D - 47057 Duisburg
Phone +49 (203) 379 4420 Fax +49 (203) 379 4425
E-Mail: inef-sek@uni-due.de
Homepage: <https://www.uni-due.de/inef/>

ISSN 2511-5111



*Arne Rieber,
Andrew Kiplagat,
Karin Gaesing*

**Sozialunternehmen in der
Landwirtschaftsförderung – Das One Acre Fund
Modell in Kenia**

**AVE-Studie 27/2022
Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit**

Universität Duisburg-Essen
University of Duisburg-Essen

Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)
Institute for Development and Peace

AUTORINNEN:

Arne Rieber, M.Sc. Geographische Entwicklungsforschung, B.A. Integrierte Europastudien; wissenschaftlicher Mitarbeiter am INEF, Universität Duisburg-Essen. Forschungsschwerpunkte: Ernährungssicherung, Resilienz, Livelihoods unter Landverknappung und Zugang zu Land.

E-Mail: arne.rieber@uni-due.de

Dr. rer. pol. Andrew Kiplagat, Raum- und Umweltplaner; Dozent für Umweltplanung und -management an der Universität Eldoret in Kenia. Langjährige Erfahrung in der Lehre, Forschung und Beratung. Fachkenntnisse und Forschungsinteressen: Livelihood-Entwicklung, Nachhaltige Landnutzungsplanung, ökologische Nachhaltigkeit.

E-Mail: andrew.kiplagat@uoeld.ac.ke

Dr. rer. pol. Karin Gaesing, Geographin und Raumplanerin; wissenschaftliche Mitarbeiterin am INEF, Universität Duisburg-Essen; langjährige Erfahrung in der EZ, u.a. für die GTZ in Äthiopien und der Côte d'Ivoire sowie als freiberufliche Gutachterin in Afrika und Indien. Expertise in Regionalplanung, Gender, Partizipation, Landnutzungsplanung.

E-Mail: karin.gaesing@uni-due.de

Projekthomepage: https://www.uni-due.de/inef/projekt_ave.php

© Abb. 1, 2, 6, 7, 8 von Arne Rieber, Abb. 3 von Fabio Prüß.

Das Projekt wird aus Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) im Rahmen der Sonderinitiative „EINEWELT ohne Hunger“ (SEWOH) finanziert.

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	6
Projekthintergrund	8
1. Einführung	9
2. Definition und Rolle von Sozialunternehmen in der entwicklungspolitischen Landwirtschaftsförderung	11
2.1 Definition von Sozialunternehmen.....	11
2.2 Wirkungsmessung im Bereich der Sozialunternehmen	13
2.3 Gebergestützte Sozialunternehmen.....	14
3. One Acre Fund Modell	16
3.1 Kernprogramm	16
3.2 Systems Change	18
3.3 Government Relations & Policy	19
4. Methodik	21
5. Forschungsregionen	23
6. Wirkungen des OAF-Modells	27
6.1 Intervention und Zielgruppe	28
6.2 Die Referenzgruppe	38
7. Sozialunternehmen in der entwicklungspolitischen Landwirtschaftsförderung	40
7.1 Sozialunternehmen als Akteure der ländlichen Entwicklung	40
7.2 Agrarökologie und Resilienzsteigerung	41
7.3 Auswirkungen auf die lokale und nationale wirtschaftliche Entwicklung	43
8. Schlussfolgerungen und Empfehlungen	45
Literaturverzeichnis	47

Abkürzungsverzeichnis

AVE	Forschungsvorhaben „Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit“
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FGD	Fokusgruppendiskussion(en)
FO	Field Officer(s)
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit
ha	Hektar
HH	Haushalt(e)
INEF	Institut für Entwicklung und Frieden
KES	Kenia-Schilling
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KNBS	Kenya National Bureau of Statistics
NRO	Nichtregierungsorganisation
OAF	One Acre Fund
SDG	Sustainable Development Goal(s)
SHG	Self-Help-Group(s)
SROI	Social Return on Investment
TLU	Tropical Livestock Unit
TZ	Technische Zusammenarbeit
ü. NN	über Normalnull

Zusammenfassung

Die vorliegende Studie untersucht das von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) geförderte Sozialunternehmen One Acre Fund (OAF) in Kenia. Hierbei wird über die Bewertung der sozialen Wirkung hinausgehend das Sozialunternehmen auch als entwicklungspolitischer Akteur verstanden und analysiert. Im Rahmen einer Feldstudie wurden Intensivinterviews, Fokusgruppendiskussionen (FGD) und eine Haushaltsumfrage mit Bäuerinnen und Bauern sowie Mitarbeitenden des OAF durchgeführt und um ExpertInneninterviews ergänzt. Dabei lag ein besonderer Fokus auf den Wahrnehmungen und Bewertungen der Landwirte.

Der One Acre Fund ist ein unter 501(c)(3) in den USA als gemeinnützige Nichtregierungsorganisation (NRO) registriertes Sozialunternehmen, das über einen weitestgehend holistischen Ansatz der Landwirtschaftsförderung kleinbäuerliche Haushalte unterstützt. Das Unternehmen begann 2006 seine Aktivitäten im Westen Kenias, konnte diese jedoch mittlerweile in weitere Teile des Landes und im Kernprogramm über Ländergrenzen hinweg in Ruanda, Tansania, Burundi, Malawi, und Nigeria etablieren.

Das holistische Modell des OAF sieht eine Kombination verschiedener entwicklungspolitischer Interventionen vor und folgt dem Grundgedanken, dass eine kombinierte Bereitstellung von Zugang zu Krediten, Betriebsmitteln und Trainings in der Landwirtschaft eine höhere Wirkung erzielt als die isolierte Verbesserung nur einer der genannten Aspekte. Der Kredit wird nur in Sachform für Betriebsmittel oder landwirtschaftliche Güter und Konsumgüter vergeben, um sicherzustellen, dass der Kredit weitestgehend produktiv verwendet wird. Das begleitende Training sichert dabei den ökonomischen Erfolg ab.

Die Studie zeigt, dass die holistische Herangehensweise durchaus positive Effekte auf das Haushaltseinkommen auslöst und ganz besonders die Grundnahrungsmittelversorgung durch eine Steigerung der Subsistenzproduktion erhöht wird. Das Angebot des OAF ist mittlerweile diversifiziert, die KundInnen fragen jedoch vor allem Maissaatgut und Düngemittel nach. Die verbesserte Versorgung mit Grundnahrungsmitteln und die leicht gesteigerten Einkommen führen zu einer Reduktion von konkurrierenden Bedürfnissen. Monetäres Einkommen muss seltener für Grundnahrungsmittel ausgegeben werden und wird nach Angaben der Bäuerinnen und Bauern alternativ vor allem für Schulbildung und verbesserten Konsum, im Sinne einer nährstoffreicherer Ernährung, verwendet. Hiermit werden zentrale entwicklungspolitische Ziele bedient.

Das Modell des OAF in Kenia zeigt, dass sozialunternehmerische Ansätze eine sehr hohe Reichweite erzielen können. Das dezentral strukturierte und dadurch schnell skalierbare Geschäftsprinzip erreichte im Jahr 2021 über 1.400.000 Haushalte auf dem afrikanischen Kontinent, ca. 500.000 davon in Kenia. Der OAF stellt qualitativ hochwertige Betriebsmittel bereit und verschafft den ländlichen Haushalten über das Kreditmodell einen deutlich verbesserten Zugang zu landwirtschaftlichen Gerätschaften und anderen Produkten zur Verbesserung der Lebenssituation.

Das unternehmerische Prinzip stellt jedoch eine Hürde für tiefergehende entwicklungspolitische Interventionen dar. Eine Anpassung der landwirtschaftlichen Praktiken im Sinne eines agrarökologischen Anbaus erfordert intensive Beratungsleistungen. Eine Erhöhung dieser Trainings führt jedoch unweigerlich zu einer Erhöhung der Kosten für ein Sozialunternehmen und gefährdet die Wirtschaftlichkeit, nach der diese über entsprechende Indikatoren im Rahmen der Förderung durch die deutsche

Entwicklungszusammenarbeit (EZ) unter anderem bewertet werden. Die gleichzeitige Reduktion von input-intensiven Anbausystemen schmälert den Absatz und steht damit im Gegensatz zu den generischen Interessen eines (Sozial)Unternehmens. Im Bereich der nachhaltigen Landwirtschaft sind Sozialunternehmen entsprechend nur bis zu einem gewissen Punkt in der Lage, die Verbreitung von angepassten Anbaumethoden zu fördern.

Mit der immer stärkeren Präsenz des OAF als Anbieter für landwirtschaftliche Betriebsmittel nimmt dieser eine starke Rolle auf dem kenianischen Markt ein und bedient auf lokaler Ebene eine Vielzahl von Haushalten. Dies hat unweigerlich Auswirkungen auf bestehende Marktakteure, aber auch auf die allgemeine Entwicklung des Marktes. Dieser Effekt wird durch die Etablierung eines Netzes von Einzelhandelpunkten des OAF verstärkt, wodurch der Fokus auf kleine Betriebe aufgegeben wird und Produkte des OAF von Bäuerinnen und Bauern außerhalb des Kernprogramms bezogen werden können. Ob diese Wirkung im Sinne einer nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung ist und ob die systemischen Auswirkungen dieser starken Präsenz des OAF als geber-gefördertes Sozialunternehmen auf dem kenianischen Markt positiv zu bewerten sind, muss für die weitere Förderung aus entwicklungs politischer Perspektive geprüft werden.

Projekthintergrund

Vor dem Hintergrund, dass die Zahl der extrem armen Menschen in vielen Entwicklungsländern trotz vielfacher Bemühungen nicht rückläufig ist, führte das Institut für Entwicklung und Frieden (INEF) der Universität Duisburg-Essen mit Förderung durch das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) von Oktober 2015 bis März 2020 ein viereinhalbjähriges Forschungsprojekt mit dem Titel „*Wege aus extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit*“ (AVE) durch. Ziel des Projektes war es, Empfehlungen für die deutsche staatliche Entwicklungszusammenarbeit (EZ) hinsichtlich der besseren Erreichbarkeit von extrem armen, vulnerablen und ernährungsunsicheren Bevölkerungsgruppen und der nachhaltigen Verbesserung ihrer Lebenssituation zu entwickeln.

Der Fokus der Forschung des INEF-Teams lag dabei auf der Untersuchung von Projekten, die schwerpunktmäßig vor allem innerhalb folgender Themenbereiche arbeiten:

- (i) Zugang zu *Land und Rechtssicherheit bei Landbesitz* sowie dessen Nutzung,
- (ii) *landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten* (WSK) und
- (iii) *soziale Sicherung*.

Als übergreifende Querschnittsthemen wurden *soziokulturelle Aspekte von Entwicklung, Partizipation* der Bevölkerung an Entscheidungen und *Gender-Gerechtigkeit* stets mitberücksichtigt.

Seit Oktober 2020, mit geplanter Laufzeit bis Anfang 2023, wird das Forschungsvorhaben mit einer leicht veränderten Zielgruppe fortgesetzt: d.h. arme, vulnerable und ernährungsunsichere Menschen. Anders als während der ersten Phase, in der es auch und gerade um extrem arme Haushalte und Personen ging bzw. um Ultra-Arme, die über keinerlei Selbsthilfekapazitäten verfügten und die im Rahmen der EZ oftmals „übersehen“ wurden, stehen jetzt Personengruppen im Mittelpunkt, die zumindest etwas Land bewirtschaften und damit bei EZ-Vorhaben durch klassische Ansätze der Agrar- bzw. ländlichen Entwicklung erreicht werden können.

Wie bisher geht es um die Suche nach *Good Practices* für erfolgreiche Armutsbekämpfung und die Aufarbeitung der jeweiligen Erfolgsbedingungen. Dabei stehen nunmehr die *Agrarfinanzierung* und *ganzheitliche Förderansätze* von kleinbäuerlichen Haushalten, also *Förderansätze, die Finanzdienstleistungen mit Beratungsleistungen und der Bereitstellung von produktiven Gütern verbinden*, im Mittelpunkt der Untersuchungen. Ein Sonderthema der Agrarfinanzierung ist die Kreditvergabe an kleinbäuerliche Haushalte ohne Landtitel zur Kreditbesicherung. Bei allen drei Untersuchungsbereichen wird die erfolgreiche Berücksichtigung der Querschnittsthemen soziokulturelle Aspekte von Entwicklung, Partizipation und Gender als Kriterien für gute EZ-Ansätze beibehalten.

1. Einführung¹

Im Hinblick auf die wachsende kenianische Bevölkerung in den nächsten Jahrzehnten², ist es von höchster Bedeutung, die Abhängigkeit von Lebensmittelimporten zu reduzieren und die nationale Produktion zu erhöhen. Als Land, welches mit am stärksten unter den klimatischen Veränderungen leidet, landwirtschaftliche Flächen nahezu vollständig erschlossen hat und mit einer fortschreitenden Degradierung von Ressourcen zu kämpfen hat, findet sich Kenia in einem massiven Zielkonflikt in der Landwirtschaft wieder. Zum einen muss die landwirtschaftliche Produktivität rapide erhöht werden, um die Versorgung der Bevölkerung zu gewährleisten, zum anderen müssen Ökosysteme erhalten oder wiederhergestellt werden, da andernfalls die Grundlage des Ernährungssystems zunichte gemacht wird. In diesem Spannungsfeld finden sich verschiedene Akteure und Entwicklungspolitische Ansätze, wie die grüne Revolution für Afrika oder auch der agrarökologische Umbau der Landwirtschaft wieder. Neben staatlichen Programmen zur Produktivitätssteigerung arbeiten multi- und bilaterale Programme der Entwicklungszusammenarbeit und verschiedenste nationale und internationale zivilgesellschaftliche Organisationen, nicht selten regional und inhaltlich überlappend, in den ländlichen Regionen des Landes und im politischen Betrieb in Nairobi. Zunehmende Aufmerksamkeit von internationalen Geberinstitutionen, Spendern und Stiftungen, auch über den landwirtschaftlichen Bereich hinaus, erhalten dabei Sozialunternehmen. Diese Unternehmen werden vielfach als Reaktion auf ein Marktversagen des Privatsektors gegründet, aber auch getrieben durch die mangelnden oder zu geringen Erfolge der öffentlichen Entwicklungsvorhaben. Mit Hilfe von rasanten Wachstumsstrategien versuchen diese Unternehmen über ihre Geschäftstätigkeit eine soziale Wirkung in der Breite zu entfalten und Dienstleistungen oder Produkte für ärmste und arme Bevölkerungsteile verfügbar zu machen.

Im landwirtschaftlichen Sektor finden sich in Kenia vor allem Sozialunternehmen in der Bereitstellung von Finanzierung und Digitalisierung. Der One Acre Fund (OAF), ein in den USA seit 2006 als Nichtregierungsorganisation (NRO) registriertes Sozialunternehmen, erhält dabei seit Jahren nicht nur internationale Aufmerksamkeit, sondern auch öffentliche Gelder durch klassische Geberinstitutionen aus dem Globalen Norden. Mit seinem Modell der Bereitstellung von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln, Gerätschaften und Konsumgütern über ein Kreditmodell, bediente der OAF im Jahr 2021 über 1.400.000 KundInnen auf dem afrikanischen Kontinent, ca. 500.000 davon in Kenia (vgl. OAF 2022). Über seine Einzelhandelsstrukturen und Partnerschaften mit Regierungen konnten weitere 1,5 Millionen Personen über verschiedene Wege erreicht werden und mit seiner Lobbyabteilung findet der OAF längst Gehör bei nationalen Regierungen und auf globaler Ebene.

¹ Ein ganz besonderer Dank gilt dem Forschungsteam um Alex Burer, Joel Obare, Kevin Simba, Rose Lokoyel, Martha Kitum, Henry Kiplagat, Derrick Kidiarai, Bramuel Wekesa und Koordinatorin Dinah Ayoma, welches in kürzester Zeit und pandemiebedingt unter erhöhten Anforderungen die quantitativen Daten im Feld erhob. Ebenso ein großer Dank an Benson Nyaga, der die Studie in Embu County begleitete.

Ebenfalls dankbar zeigen möchte sich das Forschungsteam gegenüber den vielen Mitarbeitenden des OAF, ganz besonders die im Feld unterstützenden Field Officer, die Global Government Partnerships Abteilung und das Forschungs/M&E Team, die zu jeder Zeit vollumfänglich die Studie unterstützten und über die Transparenz und Bereitstellung von Informationen erst möglich machten.

² Die kenianische Bevölkerung wird 2050 Schätzungen zufolge 80 bis 100 Millionen Menschen erreichen und damit um mindestens 25 Millionen Menschen wachsen (vgl. United Nations 2019).

Die öffentliche Förderung von Sozialunternehmen wie dem OAF im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit steht in dieser Studie im Mittelpunkt. Am Beispiel des OAF soll gezeigt werden, welche entwicklungspolitischen Ziele sich aus Gebersicht in der Zusammenarbeit mit Sozialunternehmen realisieren lassen und welche soziale, armutsmindernde Wirkung darüber in diesem Fall konkret erzielt wird. Die Studie wirft auch die Frage auf, welche Auswirkungen Sozialunternehmen als Akteure auf dem Markt auslösen.

Im Rahmen der zweiten Phase des Forschungsvorhabens „Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit“ (AVE) am Institut für Entwicklung und Frieden (INEF) wurden Untersuchungen zu Sozialunternehmen als ein Schwerpunktthema unter dem Arbeitsbegriff der „holistischen Landwirtschaftsförderung“ aufgenommen. Eine holistische Förderung beschreibt im Falle der Landwirtschaft die Verbesserung der Anbaumethoden über den gesamten Anbauzyklus hinweg, eine Unterstützung beim Bezug von Betriebsmitteln und landwirtschaftlichen Gerätschaften, die Bereitstellung von Finanzierung sowie eine Verbesserung der Nachernteprozesse wie Lagerung und Vermarktung. Gekoppelt mit resilienzsteigernden Maßnahmen wie der Unterstützung bei der Diversifizierung der Produktion, dem Aufbau von Viehbestand oder Zugang zu (landwirtschaftlichen) Versicherungen, sollen Haushalte nachhaltig gegen externe Schocks abgesichert und mittel- bis langfristig eine Verbesserung der Ernährungs- und Lebenssituation der beteiligten Haushalte ermöglicht werden.

2. Definition und Rolle von Sozialunternehmen in der entwicklungspolitischen Landwirtschaftsförderung

Für eine entwicklungspolitische Bewertung von sozialunternehmerischen Ansätzen, aber auch zur Entwicklung von Kriterien für die Förderung von Sozialunternehmen mit öffentlichen Mitteln, ist die Entwicklung einer klaren Definition von Sozialunternehmen notwendig; insbesondere auch als Abgrenzung zu Ansätzen der Privatwirtschaftsförderung. Je nach Perspektive auf den Sektor nutzen Sozialunternehmen marktbasierter Ansätze zur Erreichung einer sozialen Wirkung. Geld wird für eine soziale Wirkung statt für einen Profit investiert. Diese Ansätze bilden eine Reaktion auf die Erkenntnis, dass es durchaus vulnerable Gruppen gibt, die in der Lage sind, für gewisse Dienstleistungen oder Waren, welche eine positive soziale Wirkung mit sich bringen, zu zahlen und somit zu KundInnen statt EmpfängerInnen von Hilfeleistungen werden. Hierdurch wird die Rolle der Zielgruppe insofern gestärkt, dass KundInnen stets die Wahl haben zu partizipieren sowie, dass sie gegenüber dem Unternehmen als Verbraucher mit gewissen Rechten ausgestattet sind. Unweigerlich muss ein Sozialunternehmen daher auf die Bedürfnisse und Wünsche der KundInnen eingehen und das Geschäftsmodell stetig weiterentwickeln, damit es sein zentrales Ziel der möglichst hohen sozialen Wirkung über eine hohe und bestenfalls wachsende Kundschaft erreicht. Durch diesen stetigen Prozess der Anpassung ist es jedoch schwerer, Sozialunternehmen in klassische Monitoringprozesse der EZ einzubetten.

2.1 Definition von Sozialunternehmen

Ein Sozialunternehmen beschreibt ein Unternehmen, welches unternehmerische Mittel nutzt, um ein soziales oder ökologisches Ziel zu verfolgen. Es entsteht in der Regel als eine Reaktion auf ein Marktversagen. Marktversagen beschreibt in diesem Kontext, dass es keinen Markt gibt, nur begrenzt ein Markt existiert oder sich dieser nicht profitabel bedienen lässt (vgl. Wale-Oshinowo et al. 2019). Wale-Oshinowo et al. sehen dies durch die hohe Armutsraten in vielen Sektoren Afrikas als gegeben, wo KundInnen aber auch UnternehmerInnen nicht ausreichend zahlungsfähig sind. Entsprechend füllen Sozialunternehmen eine wichtige Lücke und können als Antrieb für soziale, aber auch für eine wirtschaftliche Entwicklung in Ländern des Globalen Südens wirken (ebd.).

Defitorisch wird das „Soziale“ in Sozialunternehmen oftmals durch ein Narrativ begründet, z.B. durch die Ausrichtung der Geschäftstätigkeit des Unternehmens auf eine bestimmte Zielgruppe, wie besonders arme KundInnen. Diese Narrative sind schwer von den unzähligen privatwirtschaftlichen Unternehmen abzugrenzen, die ein Geschäftsmodell entwickelt haben, welches auf ärmere Personen zugeschnitten ist, jedoch nicht zwingend einen sozialen Nutzen verfolgt oder auslöst. Gerade durch den Verkauf geringster Mengen von Produkten erreichen viele Hersteller und Händler ärmere Zielgruppen mit Produkten des alltäglichen Bedarfs. Defitorisch ist es entsprechend äußerst schwierig, die soziale Wirkung eines Produktes zu bewerten. Unausweichlich entstehen hier Graubereiche. Bei Betrachtung verschiedener Definitionen³ zu Sozialunternehmen vermischen sich immer wieder objektive mit subjektiven Kriterien (Whitley et al. 2013). Es wird eine Absicht der sozialen oder ökologischen Wirkung in der Definition aufgenommen, welche nicht zwingend den Fokus der

³ Zur Wandlung des Begriffes und seiner Definition in den letzten Jahrzehnten vgl. Addae (2018) und für verschiedene Verständisformen nach Ländergruppen vgl. Hoyos / Angel-Urdinola (2019) sowie Liu (2019).

Geschäftstätigkeit darstellen muss und nicht messbar ist. Hiermit öffnet die Definition die Tür, beinahe jedes Unternehmen im Globalen Süden als ein Sozialunternehmen zu begreifen, da alle z.B. dringend benötigte Arbeitsplätze schaffen. Im Hinblick auf eine Förderung durch finanzielle Mittel der Entwicklungszusammenarbeit (EZ) mit Blick auf die Sustainable Development Goals (SDG) ist dies jedoch nicht dienlich. Die Weltbank-Autorinnen Tinsley und Agapitova (2018) nutzen eine Definition, die soziale Wirkung in den Mittelpunkt stellt: „Social enterprises are defined as private for-profit, nonprofit, or hybrid organizations that use business methods to advance their social mission“.

Eine prägnante und hilfreiche Definition für diese Studie bietet der US-Ansatz, welcher Sozialunternehmen als „organizations that advances their primary social or environmental missions using business methods“ (Social Enterprise Alliance 2013 *in* Liu 2019) definiert. Das Unternehmen besteht zum Zweck, eine soziale (oder ökologische) Mission umzusetzen und verfolgt damit keine privaten Profitziele. Überschüsse werden in erster Linie für soziale Zwecke reinvestiert, anstatt der Gewinnmaximierung für Aktionäre und Eigentümer zu dienen (vgl. Bull / Ridley-Duff 2019). Nach Tsai et al. (2020) verschwimmen mit der Zunahme von Sozialunternehmen die Grenzen zwischen Gesellschaft und Wirtschaft, da soziale Innovationen und Sozialunternehmen das Konzept der gemeinnützigen Organisation verändern. Dies liegt vor allem daran, dass Sozialunternehmen eine Balance oder ein Abwagen zwischen der Erzielung von Gewinnen und sozialen Zielen herstellen (Murphy / Kornetskyy / Nixon 2021).

Ein Aspekt, der in den Definitionen weitestgehend ausgelassen wird, ist die Unternehmensform. Im Hinblick auf eine entwicklungspolitische Förderung, ist die Eigentümerstruktur und auch die mögliche Beweglichkeit der Unternehmensanteile jedoch zentral. Ist es für einzelne Personen oder Anteilseigner möglich, diese frei zu veräußern und damit durch die Investition einen Gewinn zu verzeichnen, so gibt es solide Gründe ein solches Unternehmen, so sozial die Ausrichtung auch sein mag, in den Bereich der Privatwirtschaftsförderung zu verorten. Andernfalls verhelfen öffentliche Mittel zur Skalierung und zum Aufbau weitläufiger Vertriebsnetzwerke eines Unternehmens, welches potenziell später den Besitzer wechselt und damit ggf. auch seine soziale Orientierung abbaut. Sozialunternehmen haben im Vergleich zu profitorientierten Unternehmen größere Möglichkeiten an Finanzierung zu kommen, da sie neben klassischen Investoren und Finanzdienstleistern auf öffentliche Mittel oder Zuschüsse von entsprechenden Stiftungen zurückgreifen können und oftmals darüber hinaus bessere Konditionen erhalten (vgl. Liu 2019). Damit entsteht das Risiko, dass Sozialunternehmen diesen Status ausnutzen.

Für den folgenden Bericht und im Hinblick auf die EZ im Rahmen der Landwirtschaftsförderung werden weitere Kriterien hinzugezogen, um die Fallauswahl klarer einzugrenzen und Sozialunternehmen besser zu kategorisieren. Smith / Darko nutzen dabei vier Abweichungen zu einem klassischen Unternehmen, von welchen mindestens eine zutreffen sollte, um ein Sozialunternehmen als solches zu betrachten:

1. Überschüsse mit der Zielgruppe teilen, indem diese zu MiteigentümerInnen werden;
2. Überschüsse bewusst geringhalten, um niedrigere Preise, höhere Löhne, bessere Einkaufspreise etc. zu ermöglichen;
3. Querfinanzierung einer bestimmten Kundengruppe, um bei dieser eine soziale Wirkung zu erzielen;
4. Langfristige Zuschüsse von Regierungen, Gebern, NROs etc. beanspruchen, um ein Geschäftsmodell zu etablieren, welches andernfalls nicht profitabel wäre (vgl. 2014).

2.2 Wirkungsmessung im Bereich der Sozialunternehmen

Für die entwicklungspolitische Bewertung ist eine Analyse der sozialen Wirkung zentral. Rogerson et al. (2013) nutzen hierfür zwei Indikatoren, Reichweite (*reach*) und Tiefe (*depth*). Diese werden für die vorliegende Studie um zwei weitere Punkte – Qualität und Externalitäten – ergänzt. Diese Erweiterung ist notwendig, da bestehende Literatur im Bereich Sozialunternehmen mehrheitlich auf Sozialunternehmen mit einer privaten Eigentümerstruktur konzentriert ist. Da der OAF als NRO registriert ist, keine Profite anstrebt und durch eine Vielzahl von Gebern gefördert wird, sollten Kriterien zur Bewertung des Modells weitreichender sein und die soziale Wirkung noch stärker fokussieren, da durch die Förderung mit EZ-Mitteln auch die Rechenschaftspflicht steigt. Der Indikator Qualität lässt die Bewertung des Ansatzes zu, insbesondere für die Einordnung in entwicklungspolitische Debatten der Landwirtschaftsförderung. Der Indikator Externalitäten erlaubt es, den geber-gestützten Ansatz im Hinblick auf eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung zu beleuchten und Sozialunternehmen sowohl als entwicklungspolitische-, wie auch als Markakteure zu verstehen.

Reichweite

Eine Stärke von Sozialunternehmen im Gegensatz zu klassischen entwicklungspolitischen Vorhaben ist die Skalierbarkeit über einen unternehmerischen Ansatz. Hiermit können besonders im landwirtschaftlichen Bereich deutlich mehr Menschen erreicht werden. Neben der Gesamtzahl umfasst die Reichweite aber auch die Zielgruppe mit der Frage, ob auch Arme und Ärmste einer Gesellschaft von den Aktivitäten eines Sozialunternehmens erreicht werden. Da Sozialunternehmen der Logik folgen, dass vulnerable Gruppen durchaus in der Lage sind teilweise kleinere Beträge für notwendige Dienstleistungen aufzubringen, sollte die Kundschaft dies auch widerspiegeln:

„It should also ideally contain at least the same share of poor people as the region or country as a whole, a measure that helps identify how well the SE focuses on supporting the most disadvantaged group“ (*ebd.*).

Tiefe

Da Sozialunternehmen ein wirtschaftliches Modell anstreben, ist es für sie deutlich schwieriger ebenso tiefgehende Unterstützungsleistungen wie NROs oder ein EZ-Vorhaben anzubieten. Bei der Bewertung der sozialunternehmerischen Modelle ist es daher von besonderem Interesse, ob ein Sozialunternehmen die Graduierung, also die nachhaltige Befreiung aus der Armut, unterstützen kann. Dieser Anspruch hängt sicherlich sehr stark vom Produkt und den Leistungen eines Sozialunternehmens ab und davon, inwiefern ein Sozialunternehmen einen ganzheitlichen Unterstützungsansatz für sich beansprucht. Im Bereich der Landwirtschaft ist hierbei sicherlich auch entscheidend, wie stark der Ansatz in die bisherigen Strukturen, Wertschöpfungsketten, Organisationsformen etc. eingreift.

Qualität

Den vorherigen Punkt aufgreifend sollten bei der Bewertung von sozialunternehmerischen Ansätzen neben der Quantifizierung der Wirkung auch qualitative Aspekte betrachtet werden und untersucht werden, mit welchen Strategien die vulnerablen Gruppen unterstützt werden. Im Bereich der Landwirtschaftsförderung hat jeder Akteur eine Verantwortung sowohl auf der Haushalts- als auch auf der sektoralen und gesellschaftlichen Ebene. „*Quick gains*“ auf der Haushaltsebene können langfristige negative Konsequenzen sowohl auf der Haushalts- als

auch auf der gesellschaftlichen Ebene mit sich bringen, wie beispielsweise Anreize zur Umstellung auf eine input-intensivere Landwirtschaft. Dieser Punkt erfordert sehr kontextbezogene Analysen und immer ein Abwagen zwischen den drei genannten Ebenen, welche ggf. nicht immer Hand in Hand gehen.

Externalitäten

Gerade die sektorale Betrachtung der Tätigkeiten eines Sozialunternehmens bringt ggf. Externalitäten mit sich. Sozialunternehmen bilden, unabhängig des Marktes in dem sie präsent sind, eine Konkurrenz zu privaten (lokalen und nationalen) Unternehmen. Die Marktmacht eines Sozialunternehmens, welches ggf. nur bedingt profitabel arbeiten muss und gebergestützt wirtschaftliche Schocks abfedern kann, kann andere Akteure aus dem Markt drängen.

Neben den aufgeführten (zum Teil qualitativen) Kriterien nutzen Sozialunternehmen vielfach den Wert des *Social Return on Investment* (SROI), um ihre soziale Wirkung messbar zu machen und gegenüber Investoren und Gebern Rechenschaft abzulegen. Der SROI beschreibt dabei, wie viel soziale und ökonomische Wirkung für jeden investierten Dollar auf Ebene der Zielgruppe entsteht. Problematisch bei einer Bewertung unterschiedlicher Sozialunternehmen ist die mangelnde Vergleichbarkeit des SROI durch uneinheitliche Monitoringsysteme und Indikatoren, die am Ende den gleichen Wert ausgeben (vgl. hierzu auch Arvidson et al. 2013). Einkommenssteigerungen auf Haushaltsebene sind mit einer gewissen Genauigkeit zu erfassen, die Bereitstellung von Produkten, im Bereich der Landwirtschaft z.B. Gerätschaften, kreieren jedoch keinen direkten, sondern indirekten sozialen oder ökonomischen Nutzen. Zur Bewertung dieser Wirkung gibt es keine klaren Kriterien. Entsprechend ist der Spielraum für die Sozialunternehmen groß, diese großzügig zu berechnen (vgl. *ebd.*). Diese indirekten Wirkungen zu quantifizieren und in den SROI einfließen zu lassen ist legitim, notwendig und in gängigen SROI Ansätzen vorgesehen (vgl. *ebd.*), führt jedoch zu einem künstlichen Wert. Qualitative Aspekte können in einen einzelnen Indikator nicht einfließen.

Bei einer Konzentration auf den SROI, vor allem auch bei der Bewertung der Förderwürdigkeit eines Sozialunternehmens, werden unprofitable Geschäftsbereiche problematisch für ein gebergestütztes Unternehmen (solange die berechnete Wirkung die Kosten nicht übersteigt). Geht es darum, den SROI hochzuhalten, um gegenüber den Gebern eine möglichst hohe Wirkung darzustellen, werden Sozialunternehmen kaum unprofitable Geschäftsbereiche, wie z.B. im Bereich der Landwirtschaft die wichtigen Agrarversicherungen zu Steigerung der Resilienz der Haushalte. Diese jedoch profitabel zu etablieren ist äußerst schwierig, gerade für kleinbäuerliche Haushalte (vgl. Surminski et al. 2016). Damit sind holistische Ansätze in der Landwirtschaftsförderung potenziell benachteiligt, da sie sehr wahrscheinlich einen kleineren SROI aufweisen als Unternehmen, welche sich auf eine bestimmte Wertschöpfungskette konzentrieren und innerhalb dieser ggf. nur einen kleinen Bereich abdecken (z.B. Zulieferung von Betriebsmitteln), obwohl im Sinne der SDG der holistische Ansatz potenziell unterstützenswerter ist.

2.3 Gebergestützte Sozialunternehmen

Bei einer Analyse der geförderten Sozialunternehmen durch Entwicklungsbanken, internationale Institutionen und Entwicklungorganisationen aus dem Globalen Norden

zeigen Hoyos / Angel-Urdinola (2019), dass Sozialunternehmen in der Regel durch eine Mischung aus Krediten und Zuschüssen unterstützt werden. Die Sozialunternehmen sind vielfach im Bereich Beratung und Training, vor allem jedoch in der Bereitstellung von Finanzdienstleistungen in Südasien oder Afrika aktiv und damit in den Regionen mit den höchsten Armutsraten. Ein Großteil der untersuchten Sozialunternehmen sind NROs, die bei der Umwandlung zum Sozialunternehmen unterstützt werden (*ebd.*). Auch wenn die Geschäftsmodelle dieser Sozialunternehmen sich stark von denen im landwirtschaftlichen Bereich unterscheiden, lassen sich generelle Schlussfolgerungen für die Förderung von Sozialunternehmen ziehen. Die Förderung von Sozialunternehmen, die Dienstleistungen für ärmeren Bevölkerungsteile anbieten, ist finanziell riskant. Da Sozialunternehmen in der Regel in Geschäftsbereichen agieren, die privatwirtschaftliche Akteure scheuen oder auf ein Marktversagen reagieren, ist Wirtschaftlichkeit meist nur schwer erreichbar. Durch die Förderung werden jedoch potenziell innovative Ansätze getestet, die der Privatsektor selbst nicht finanzieren würde (*ebd.*). Die soziale Wirkung der geförderten Sozialunternehmen kann nach Hoyos / Angel-Urdinola nur schwer beurteilt werden, da Evaluationen und Wirkungsanalysen fehlen. Es ist dabei unklar, ob dies an mangelnden Analysetools liegt oder ob lediglich das Interesse seitens der Kapitalgeber gering ist. Jedenfalls kann dadurch wenig über die Vorteile von Sozialunternehmensförderung im Vergleich zu klassischen Modellen der EZ festgestellt werden (*ebd.*).

Das Interesse, Sozialunternehmen zu fördern, liegt vor allem in der Annahme, dass Organisationen, die nach marktwirtschaftlichen Prinzipien arbeiten, besser auf Bedürfnisse der Zielgruppe eingehen und eine Markttinklusion für diese Gruppe erreichen (vgl. Rogerson et al. 2014). Es erscheint zudem plausibel, dass die Förderung von Sozialunternehmen eine sehr kosteneffiziente Methode zur Implementierung bestimmter armutsortientierter Ziele ist, da die Zielgruppe einen Teil der Kosten selbst abdeckt, während bilaterale EZ-Vorhaben oder NROs vollständig finanziert werden müssen. Es sei daher nicht immer zwingend notwendig, dass sich ein Sozialunternehmen langfristig trägt, solange die Kosten für die Finanzierung geringer bleiben als das Beauftragen einer Durchführungsorganisation. Solange ein alternatives, vergleichbares Modell jedoch fehlt, ist diese Annahme nicht überprüfbar. Monitoringsysteme im öffentlichen Sektor unterscheiden sich stark von privatwirtschaftlichen Ansätzen des „continuous learning“ (*ebd.*). Ohne vergleichbare Ansätze der Wirkungsmessung ist nur schwer zu identifizieren, ob der geförderte sozialunternehmerische Ansatz zum einen kosteneffizienter ist und zum anderen überhaupt den Entwicklungspolitischen Leitlinien der fördernden Institution entspricht (*ebd.*).

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die bestehende wissenschaftliche Literatur nur bedingt auf das geber-geforderte gemeinnützige Sozialunternehmen OAF anwendbar ist. Durch die Hybridform zwischen NGO und Sozialunternehmen agiert der OAF stärker wirkungsorientiert, und zielt mit Hilfe der fortlaufenden Unterstützung externer Geldgeber nicht auf eine finanzielle Eigenständigkeit. Entgegen Ansätzen der Privatwirtschaftsförderung ist der OAF damit kein Fall, in dem eine Anschubförderung ausreicht, sondern ist aus Gebersicht Teil des fortlaufenden Portfolios.

3. One Acre Fund Modell

Der One Acre Fund (OAF) ist ein 2006 in Kenia gegründetes, in den USA als NRO registriertes, Sozialunternehmen im Bereich der Landwirtschaftsförderung, das gegenwärtig insbesondere in Ostafrika aktiv ist. Mit über 1.400.000 KundInnen (Stand 2021) ist es eines der größten und einflussreichsten Sozialunternehmen im Bereich der Landwirtschaftsförderung.

Die Kernaktivitäten des OAF wurden über die Jahre sukzessive auf weitere Länder Afrikas ausgeweitet – 2006 begann der OAF mit 40 Haushalten im Westen Kenias – und umfassen heute neben Kenia auch Ruanda, Tansania, Burundi, Malawi, und Nigeria. Das rapide Wachstum ist mit dem Grundgedanken verknüpft, dass nur eine stetige Ausweitung der Aktivitäten einen relevanten Beitrag zur Hunger- und Armutsbekämpfung leisten kann. Die Skalierung in dieser Geschwindigkeit wird institutionell durch kopierbare dezentrale Strukturen erreicht und finanziell primär durch eine 70% Kostendeckung des Geschäftsmodells sowie durch eine breite Unterstützung privater Stiftungen, Privatspender und öffentlicher Geldgeber ermöglicht.

3.1 Kernprogramm

Das Kernprogramm des OAF umfasst ein 4-stufiges Unterstützungsmodell für teilnehmende Bäuerinnen und Bauern. Zu Beginn der Anbausaison bekommen die KundInnen auf Basis eines (1) Kredits (2) landwirtschaftliche Betriebsgüter wie Saatgut und Düngemittel geliefert. Während der Anbausaison erhalten sie regelmäßige (3) Trainings zum verbesserten Einsatz der Betriebsmittel und einer regional angepassten landwirtschaftlichen Praxis sowie nach der Ernte (4) Unterstützung bei der Lagerung der Produktion und in der Vermarktung.

Das 4-stufige Modell folgt der zentralen Idee, dass die oben genannten Schritte bei einer isolierten Bereitstellung nicht die gewünschten Erfolge erzielen können. Der One Acre Fund verbindet klassische Strategien der Landwirtschaftsförderung miteinander. Durch die Kombination verschiedener Unterstützungsleistungen sichern diese dabei die Erfolge gegenseitig ab. Durch die landwirtschaftliche Beratung sorgt die Organisation für die korrekte Verwendung der Betriebsmittel und damit final für einen erhöhten Ertrag. Über Betriebsmittel hinaus vertreibt der OAF auch landwirtschaftliche Gerätschaften, wie z.B. Schubkarren und Lagersäcke sowie Produkte zur Verbesserung der Lebenssituation, wie beispielsweise Solarlampen oder Mobiltelefone. Der OAF reagiert damit auf die Bedürfnisse aus der Kundschaft und ermöglicht einen leichteren Bezug der Produkte über die Aufnahme dieser in das Kreditmodell.

Der Kredit wird über einen Zeitraum von ca. acht Monaten getilgt, dabei beginnt die Rückzahlung schon vor der Auslieferung der Produkte und Betriebsmittel. Dies ermöglicht dem OAF auf der einen Seite eine Prüfung der Rückzahlungskapazitäten eines/ einer KundIn, indem dieser/diese bis zu einem bestimmten Zeitpunkt vor der Auslieferung bereits einen gewissen Betrag abzahlen muss, andernfalls wird die Kundschaft beendet und bereits angespartes Geld wieder ausbezahlt. Auf der anderen Seite verlängert sich für die KundInnen der Rückzahlungszeitraum und vermindert somit den Zahlungsdruck. Der OAF unterstützt Rückzahlungsstrategien durch die KundInnen über regelmäßige Kleinstrückzahlungen, da dies der ökonomischen Realität der Menschen im ländlichen Raum entspricht. Ursprünglich waren die Kredite über ein Solidarsystem, ähnlich den oft genutzten Modellen im Mikrofinanzsektor, abgesichert. Dies wurde in den letzten Jahren jedoch abgeschafft. Der OAF sanktioniert verspätete Rückzahlung des Kredits über einen Ausschluss aus der Belieferung für das Folgejahr und bis mindestens zur vollständigen Rückzahlung des ausstehenden

Kredits. Im Vergleich zu klassischen Anbietern aus dem Mikrofinanzsektor müssen die KundInnen entsprechend keine Pfändung von Vermögenswerten befürchten. Das Solidarsystem sah vor, dass die gesamte Gruppe für das Folgejahr ausgeschlossen wurde⁴. Ein solches Modell birgt jedoch zwei entscheidende Nachteile. Erstens muss ein Solidargefühl innerhalb der Gruppe bestehen, damit dieses akzeptiert wird und den gewünschten Effekt erzielt. Zweitens werden mit den übrigen Gruppenmitgliedern potenzielle KundInnen für das folgende Jahr ausgeschlossen und damit eben auch der Umsatz mit diesen KundInnen. Dies führte im Falle des OAF zu einer ungewünschten Verkleinerung der Zahl der KundInnen, die Jahr für Jahr ein Kreditpaket nachfragten.

Dennoch sind die KundInnen weiterhin in Gruppen von fünf bis 25 Mitgliedern organisiert. Dies erlaubt die Konzentration von Trainings, die von OAF *Field Officers* (FO) durchgeführt werden. Gegenwärtig arbeiten allein in Kenia über 2.400 FO für den OAF. Die FO werden aus der Region rekrutiert und bringen dadurch Kenntnis der lokalen Strukturen und Gegebenheiten mit. Sie überwachen die Rückzahlungen der einzelnen KundInnen, unterstützen diese mit der Planung von Rückzahlungsbeträgen und bieten passend zur landwirtschaftlichen Saison kleine Trainingseinheiten an. Jede/jeder FO ist zuständig für ca. 220 KundInnen. In der täglichen Arbeit werden sie durch die *group leader* der jeweiligen Gruppen unterstützt, die diese Rolle ehrenamtlich einnehmen und dafür eine kleine Aufwandsentschädigung erhalten.

Die Preise für den Kauf der Betriebsmittel (auf Kredit) sind vergleichbar mit gängigen Marktpreisen in den jeweiligen Ländern. Dadurch versucht der OAF, private Akteure nicht durch seine öffentlich-geförderte Dienstleistung aus dem Markt zu verdrängen. Die Produktpalette für landwirtschaftliche Güter unterscheidet sich zwischen den Regionen und ist an die landwirtschaftlichen Gegebenheiten angepasst. Die Gerätschaften und Produkte hingegen sind in allen Projektregionen Kenias einheitlich beziehbar.

Die Gelder der öffentlichen Geber sollen nicht für Preissenkungen, sondern lediglich für Trainings und andere unterstützende Maßnahmen sowie für die OAF-Strukturen im Hintergrund verwendet werden, auch wenn eine klare Linie hierbei nicht zwingend gezogen werden kann. Absolute finanzielle Unabhängigkeit von externen Gebern (nationale Regierungen, EZ-Gelder, private Stiftungen etc.) ist kein ausgegebenes Ziel des OAF. Die rapide Skalierung der Geschäftsbereiche erfordert immer wieder große Vorabinvestitionen und der Fokus auf arme Bevölkerungsteile als primäre Zielgruppe erschwert ein profitables Geschäftsmodell nach marktwirtschaftlichen Prinzipien.

Das zentrale Ziel des OAF-Kernprogramms ist eine Einkommenssteigerung unter den Bäuerinnen und Bauern sowie eine Verbesserung der Ernährungssituation. Über die Bereitstellung von qualitativ hochwertigen Betriebsmitteln und einer angepassten landwirtschaftlichen Praxis sollen die Erträge aus der Landwirtschaft maximiert werden. Der OAF zielt über diese Maßnahmen, aber auch durch den Vertrieb von Gerätschaften, auf eine Armutsminderung ab. Da ländliche Lebenssicherungsstrategien komplex sowie teilweise translokal geprägt sind und über die Landwirtschaft hinaus gehen, ist der Einfluss des OAF begrenzt und wird nur in seltenen Fällen eine nachhaltige Befreiung der KundInnen aus der Armut ermöglichen.

⁴ Im neuen System werden die übrigen GruppenmitgliederInnen noch insofern „bestraft“, dass sie den Rabatt für wiederkehrende KundInnen nicht erhalten.

Die angepassten landwirtschaftlichen Techniken des OAF folgen dem Ansatz eines kleinstmöglichen *behavioral change*, also einer kleinstmöglichen, schrittweisen Veränderung der traditionellen Anbaumethoden. Im kleinbäuerlichen Maisanbau, der Hauptanbaukultur der großen Mehrheit der OAF-KundInnen, kann dies als ein weitestgehend konventioneller Anbau, also mit hohem Einsatz von chemischem Dünger, beschrieben werden. Die Felder werden in der Regel mit der Hacke bestellt, eine Mechanisierung lohnt sich auf den kleinen Flächen nur selten. Rotation oder Brache wird selten bis gar nicht angewandt. Mais ist als Grundnahrungsmittel gesetzt und wird entweder in Monokultur oder in der Mischkultur mit Bohnen angebaut. Der OAF empfiehlt den KundInnen im Rahmen dieser Techniken keine grundlegenden Veränderungen, zielt jedoch auf eine effiziente Nutzung der Betriebsmittel. Hierfür werden Pflanzabstände, Tiefe der Aussaat und Techniken zur gezielten Anwendung des chemischen Düngers vermittelt⁵. Darüber hinaus empfiehlt der OAF die Mischkultur mit Bohnen sowie die Ergänzung des chemischen Düngers mit organischem Kompost. Die Techniken laufen unter dem Label „*environmentally appropriate green revolution*“, was bereits darauf hindeutet, dass der OAF keine Pläne verfolgt, den Ansatz hin zu einem rein agrarökologischen Modell umzubauen. In den letzten Jahren wurde jedoch durchaus erkannt, dass Maßnahmen zum Boden- und Wasserschutz, Kompostierung, Mineraldüngung etc. unausweichlich sind und wurden entsprechend in die Beratungen und Trainings der KundInnen aufgenommen.

3.2 Systems Change

Da der OAF über das Kernprogramm hinaus auch mit den Regierungen und anderen Akteuren, wie z.B. der Privatwirtschaft, in den jeweiligen Ländern zusammenarbeitet, kommen Menschen auch in dieser Form mit der Arbeit des OAF „in Berührung“. Der OAF begründet diese Strategie mit dem Ziel, möglichst viele Kleinbäuerinnen und Kleinbauern möglichst umgehend zu unterstützen. Gegenwärtig werden von den ca. 50.000.000 kleinbäuerlichen Haushalten Afrikas über das Kernprogramm aber „nur“ 2% erreicht.

Diese Arbeit der Regierungspartnerschaften und indirekten Formen der BäuerInnenunterstützung fällt in den zweiten Bereich der OAF-Tätigkeiten, der *Systems Change Platform*. Diese ist je nach Land unterschiedlich stark ausgeprägt. In Ruanda beispielsweise berät der OAF die Regierung im Aufbau von kleinbäuerlichen Beratungssystemen und etablierte eine Partnerschaft mit der Regierung und nationalen Vertriebsfirmen für Betriebsmittel. In Kenia ist die Zusammenarbeit mit der Regierung und dem Privatsektor nur auf kleinere Programme beschränkt.

Im Bereich der indirekten Zusammenarbeit ist in Kenia der Aufbau einer Einzelhändlerstruktur durch den OAF hervorzuheben. In den ländlichen Projektregionen hat der OAF begonnen, eigene kleine *Duka* (KiSwahili für Laden) aufzustellen, wo die Produkte, die auch über das Kernprogramm vertrieben werden, direkt gekauft werden können. Der OAF argumentiert, dass über die *Duka* ein Marktversagen angegangen werden würde. So sieht der OAF einen Mangel an zertifizierten und hochwertigen Betriebsmitteln in den ländlichen Regionen. Die Produkte der Läden umfassen vier Kategorien, 1. *Staple Crops*, 2. *Cash Crops*, 3. *Life Improvement*, 4. *Farm Management*.

⁵ Der OAF bezeichnet dies als eine Mikrodosierung, da jedoch ca. 100kg chemischer Dünger je Acre (ca. 0,4ha) empfohlen werden, wird diese Technik in diesem Bericht als „gezielte Anwendung von Düngemitteln“ beschrieben.

Abb. 1: Produkte in einem OAF-Duka.



Einige *Duka* haben ein angrenzendes kleines Demonstrationsfeld, wo die KundInnen sich die verschiedenen Getreide-, Bohnen und Gemüsesorten anschauen und die Mitarbeitenden die OAF-spezifischen landwirtschaftlichen Techniken veranschaulichen können.

Über die *Duka* soll ein gewisser Druck auf die kenianische Privatwirtschaft ausgeübt werden, qualitativ hochwertige Produkte anzubieten und die Qualitätskontrolle der angebotenen Waren in den Regionen zu erhöhen. Immer wieder kommt es im Einzelhandel zum Verkauf von gefälschtem oder unreinem Dünger und Saatgut. Der OAF löst durch die Läden also keinen preislichen Druck aus, dieser richtet sich nach gängigen Marktpreisen, sondern der Druck wird durch das qualitativ hochwertige Angebot ausgeübt. Ebenfalls werden die *Dukas* so positioniert, dass sie räumlich nicht unmittelbar mit anderen Händlern konkurrieren. Erhebungen des OAF zeigen eine positive Wirkung der eigenen Betriebsmittel auf die Ernten der KundInnen im Vergleich zu Bäuerinnen und Bauern, die auf dem klassischen Markt die Produkte beziehen. Dies liege neben der Qualität auch daran, dass die KundInnen der *Dukas* kleine Broschüren mit den empfohlenen Techniken und Beratungen erhalten.

Der OAF plant, über die *Duka* auch ein stärker individuell orientiertes Kreditmodell aufzubauen, dieses befindet sich jedoch noch in der Versuchsphase.

3.3 Government Relations & Policy

Der OAF hat sich der Unterstützung von Kleinbäuerinnen und Kleinbauern verschrieben. Um diesen Auftrag ganzheitlich zu bedienen, setzt die Organisation auch auf Lobby- und

Advocacyarbeit, in der Anerkennung, dass der zentrale Akteur im Bereich der Armuts- und Hungerbekämpfung sowie landwirtschaftlichen Entwicklung die jeweilige Regierung ist.

Die Abteilung für *Government Relations & Policy* arbeitet in verschiedenen Feldern, um gesetzliche Rahmenbedingungen für die eigenen Aktivitäten, aber auch für den landwirtschaftlichen Sektor zu verbessern. Ein zentrales Problem für Sozialunternehmen in Kenia ist beispielsweise die fehlende gesetzliche Anerkennung als solches. Entsprechend ist der OAF in Kenia als Unternehmen registriert und somit auch nicht von steuerlichen Abgaben befreit. Für den landwirtschaftlichen Sektor setzte sich der OAF beispielsweise im Rahmen der Coronarestriktionen für eine Anerkennung als Schlüsselsektor ein, damit HändlerInnen von Ausgangsbeschränkungen befreit waren und mit den landwirtschaftlichen Gütern weiterhin die Märkte bedienen konnten.

Über die nationale Policyarbeit hinaus bekommt der OAF auch internationales Gehör und war 2021 auf dem UN Food Systems Summit vertreten.

4. Methodik

Die Feldstudie wurde im November und Dezember von Dr. Andrew Kiplagat, University of Eldoret und INEF-Mitarbeiter Arne Rieber durchgeführt. Die Untersuchung war durch einen *mixed-methods approach* und einer Triangulation der Ergebnisse geprägt. Im Vorfeld der Studie wurden bereits unter Mitarbeit von INEF-Forscherin Dr. Karin Gaesing Expertengespräche mit drei VertreterInnen des OAF-Managementteams geführt, Fragenkataloge zur Beantwortung an das OAF Monitoring & Evaluation-Team und die Partnership-Abteilung geschickt sowie Gespräche mit VertreterInnen der deutschen Zivilgesellschaft und staatlichen Entwicklungszusammenarbeit geführt. Diese wurden durch ExpertInnengespräche während des Feldaufenthaltes ergänzt.

Die Feldforschung war neben Interviews in Nairobi und Kisumu in drei regionale Schwerpunkte aufgeteilt. Jeweils zwei Wochen wurden sowohl qualitative als auch quantitative Daten in Kisii und Kakamega County im Westen des Landes erhoben. In beiden Regionen ist der OAF seit Jahren (9 bzw. 11) aktiv und es konnte auf der langjährigen Erfahrung der Zielgruppe mit dem Angebot aufgebaut werden. Während sich die agrarökologischen Bedingungen nicht wesentlich unterscheiden, war bei der Auswahl der beiden Untersuchungsregionen der zu beobachtende kulturelle Unterschied ausschlaggebend. Zusätzlich wurden qualitative Daten in Embu County in der Mount Kenya Region, im Zentrum des Landes erhoben. Diese Region wurde aufgrund der abweichenden klimatischen Bedingungen ausgewählt und fokussierte sich auf die semi-ariden Gegenden im Südosten des Countys. Vielmehr bestand jedoch ein Interesse an einer Region, die erst in den letzten Jahren in das Geschäft des OAF aufgenommen wurde. Damit konnte die frühe Phase der Intervention beobachtet werden.

In der Zusammenarbeit mit den Bäuerinnen und Bauern in der Untersuchungsregion wurden Instrumente des *Participatory Rural Appraisal* (PRA), insbesondere *Wealth-Ranking* sowie Einkommens- und Ausgabenübersichten im Rahmen von sieben Fokusgruppendiskussionen (FGD) mit OAF-KundInnen durchgeführt. Zudem wurden 36 Haushalte in Intensivinterviews befragt (davon 30 KundInnen des OAF) und im Rahmen einer Haushaltsbefragung insgesamt 814 Befragungen durchgeführt. Für die quantitative Erhebung wurde jeweils in gleichen Teilen zwischen OAF-KundInnen und Nicht-KundInnen unterschieden.

Für die quantitative Befragung wurde ein digitaler Fragebogen mit Hilfe von KoboToolbox entwickelt. Dieser konzentrierte sich auf demographische und sozio-ökonomische Aspekte, Aspekte zur Nachfrage des OAF-Angebots sowie Fragen rund um die Ernährungssicherung. Der Fragebogen wurde über zwei Tage, mit ca. 20 Befragungen getestet und an die lokalen Gegebenheiten angepasst.

Für die Auswahl der OAF-KundInnen für die Haushaltsbefragung wurden auf Basis der OAF-Kundendatenbank Haushalte randomisiert ausgewählt. Hierfür wurden innerhalb der Countys zufällig fünf sogenannte *sites* (eine geographische Eingrenzung innerhalb der OAF-Strukturen) aus fünf zufällig ausgewählten *Sub-Counties* ausgewählt. Innerhalb dieser *sites* wurden anschließend ca. 40 Haushalte per Zufall selektiert und durch den OAF kontaktiert, um eine Zustimmung zur Weitergabe der Kontaktdaten zu ermöglichen. Die Referenzhaushalte wurden jeweils in der unmittelbaren Nachbarschaft ausgewählt, in dem jeder dritte Haushalt angesprochen wurde. Da das Projektteam bei der Erhebung über den ursprünglichen Erwartungen agierte, wurden im gleichen System zusätzliche KundInnen des OAF in die Befragung aufgenommen.

Durch diese verteilte und randomisierte Auswahl der *sites*, aber auch der Haushalte, konnte sichergestellt werden, dass innerhalb der Countys Kisii und Kakamega in verschiedenen Regionen Daten erhoben wurden. Dies ist von zentraler Bedeutung, da sich aufgrund der Topografie, aber auch aufgrund von sehr kleinräumig unterschiedlichem Zugang zu öffentlichen Gütern und natürlichen Ressourcen, die landwirtschaftlichen Grundvoraussetzungen stark unterscheiden können.

Als Schwäche in der Fallauswahl muss angemerkt werden, dass in der Referenzgruppe nur solche Haushalte in die Befragung aufgenommen wurden, bei denen mindestens ein Haushaltsteilnehmer in der Nähe des Hofes anzutreffen war. Dies kann zu Verzerrungen geführt haben und alleinstehende Personen und Personen mit regelmäßiger Beschäftigung könnten unterrepräsentiert sein. Ebenfalls beruhen die erhobenen quantitativen Daten allein auf den Schätzungen und Informationen der befragten Bäuerinnen und Bauern, welche hierbei teilweise von den ForschungsassistentInnen unterstützt wurden. Entsprechend muss davon ausgegangen werden, dass nicht alle erhobenen Zahlen zu z.B. Einkommen oder Landbesitz vollständig akkurate sind. Die Angaben werden daher in der Analyse mit einer zu erwartenden Fehlertoleranz behandelt.

Im Rahmen der Studie wird der umstrittene Begriff der Wirkung verwendet. Die Forschenden sind sich im Klaren, dass mit der angewandten Methode alternative Erklärungen zur Wirkung und zu direkten Projektwirkungen möglich sind. Die Triangulation der Methoden und ein sorgfältiger Umgang mit den quantitativen Daten lassen jedoch durchaus klare Tendenzen aufzeigen. Die Wirkungsanalyse verlässt sich in der Herangehensweise sehr bewusst auf Erfahrungen und das Wissen der betroffenen LandwirtInnen und *Field Officer*.

5. Forschungsregionen

Die beiden Hauptforschungsregionen Kisii und Kakamega County liegen im Westen Kenias. Die Region gilt als eine der landwirtschaftlich produktivsten des Landes und eine Vielzahl von EZ Vorhaben, insbesondere auch die deutsche staatliche EZ im Bereich Landwirtschaft, ist dort konzentriert. Dennoch ist auch diese ökonomisch relativ starke Region geprägt von ländlicher Armut, hoher Vulnerabilität in der Landwirtschaft und in Teilen auch von Ernährungsunsicherheit. Der sehr kleine Flächenbesitz pro Kopf erfordert von den Bäuerinnen und Bauern immer stärkere Anpassungsmaßnahmen. Die Chancen für die junge nachfolgende Generation in der Landwirtschaft sind sehr begrenzt.

Kisii County

Mit einer geschätzten Bevölkerung von fast 1,5 Millionen Menschen gilt Kisii County als einer der bevölkerungsreichsten der 47 Countys des Landes (vgl. Kisii County Government 2019). Die Bevölkerung ist ländlich geprägt und über die ländlichen Regionen hinweg verstreut. Zentrale Siedlungsstrukturen gibt es, wie auch anderweitig in Kenia, kaum. Nur ca. 10% der Bevölkerung lebt in urbanen Ballungsgebieten. Kisii County ist geprägt durch eine sehr hohe Bevölkerungsdichte. Für das Jahr 2022 wird diese auf 1.135 Personen je km² geschätzt⁶, was sich entsprechend negativ auf den Pro-Kopf-Landbesitz auswirkt. Die Aufteilung von Flächen durch das traditionelle Erbschaftssystem⁷ und die Umwandlung von landwirtschaftlichen Flächen für Wohnraum führt zu einer Zersplitterung des Landbesitzes. Die durchschnittliche Fläche je landwirtschaftlichem Betrieb liegt bei ca. 0,4ha (~ 1 Acre) (*ebd.*).

Die Armutssquote in Kisii County ist im nationalen Vergleich mit 44,5% (kenianischer Durchschnitt liegt bei 32%) hoch (vgl. Kenya Integrated Household Budget Survey 2018 *in* Kisii County Government 2019).

Der jährliche durchschnittliche Niederschlag von ca. 1.500mm und das durch die Höhenlage (Kisii Town liegt auf 1700m ü. NN) vergleichbar milde Klima, ermöglichen den Anbau von einer Vielzahl von Feldfrüchten, Obst und Gemüse. Hierzu zählen vor allem Mais, Bohnen, Hirse, Bananen, Süßkartoffeln und Maniok. Im Bereich der Marktpproduktion ist insbesondere der Tee- und Kaffeeanbau sowie Pyrethrum und Zuckerrohr zu nennen (*ebd.*). Die Mechanisierung ist aufgrund der kleinen Flächen nur wenig verbreitet, nennenswerte Bewässerungsanlagen fehlen (*ebd.*). Entsprechend sind die Bäuerinnen und Bauern vom Regenfeldbau abhängig und gegenüber Dürreperioden kaum geschützt. Durch den bimodalen Regenfall gibt es jedoch zwei Anbausaisons von ca. Februar bis Juni und August bis Dezember.

⁶ Das kenianische *Bureau of Statistics* gibt hierfür leicht abweichend 958 Personen je km² an (KNBS 2019b)

⁷ Das Land wird in gleichen Teilen an die Söhne (in progressiveren Haushalten an alle Kinder) aufgeteilt und an diese nach Beendigung der Schulzeit übergeben. Vielfach übernimmt der jüngste Nachfahre das verbleibende Land der Eltern.

Abb. 2: Maisfeld in Kisii County.



Kakamega County

Mit geschätzt 2,3 Millionen Menschen ist Kakamega unter den fünf bevölkerungsreichsten Countys des Landes (vgl. County Government of Kakamega 2018) und liegt ca. 150km nördlich von Kisii County. Die Region weist sehr ähnliche agrarökologische Bedingungen auf und ist mit 90,1% der Bevölkerung gleichfalls ländlich geprägt (vgl. KNBS 2019b). Die Probleme der ländlichen Armut sind mit einer offiziellen Armutssquote von 49,2% ähnlich geartet (vgl. County Government of Kakamega 2018). Mit einer Höhenlage von 1.240-2.000m ü. NN und einem Niederschlag von 1.280 – 2.214mm (*ebd.*) unterscheiden sich die Anbaumöglichkeiten zwischen den beiden Forschungsregionen kaum. Lediglich der Zuckerrohranbau ist in Kakamega stärker verbreitet, da in der Region weiterverarbeitende Industrie angesiedelt ist. Die Absatzmöglichkeiten gingen jedoch in den letzten Jahren zurück, weshalb viele Betriebe den Anbau entsprechend reduzieren.

Die Wirtschaft der Region ist extrem von der Landwirtschaft abhängig, welche für 65% der Wirtschaftsleistung und ca. 80% der Beschäftigung aufkommt (*ebd.*). Die Bevölkerungsdichte von 618 Personen je km² und das vorherrschende Erbschaftssystem führt auch in Kakamega County zu kleinteiligen Flächen, die durchschnittliche Betriebsgröße ist jedoch etwas höher als in Kisii County, wobei genaue Angaben von Seiten der lokalen Regierung leider nicht vorliegen.

In der statistischen Erhebung im Rahmen dieser Studie sind diese Unterschiede sichtbar. Der durchschnittliche Landbesitz in Kisii County liegt bei 1,08 Acre pro Haushalt (Median 0,75 Acre; N=400), für Kakamega bei 1,42 Acre (Median 1,0 Acre; N=413).

Embu County

Embu County umfasst eine geschätzte Bevölkerung von knapp unter 600.000 Menschen (vgl. Embu County Government 2019) und liegt im Zentrum des Landes, etwa 120km nördlich von Nairobi. Das County gehört zur Mount-Kenya-Region. Durch die Topographie im Mount-Kenia-Massiv weist das County stark unterschiedliche agrarökologische Zonen aus. Die obere Zone ab 1.600m ü. NN ist bekannt für den Teeanbau, ist jedoch von extremer Landverknappung betroffen. Die mittlere Zone ab 1.400m ü. NN galt neben dem Anbau von Grundnahrungsmitteln lange Zeit als Anbauzone für Kaffee. Durch die fallenden Preise im Sektor fokussieren sich aber immer mehr Bäuerinnen und Bauern auf den Khatanbau als Einkommensquelle. In der semi-ariden Zone unterhalb von 1.200m ü. NN wurde in der Vergangenheit Baumwolle angebaut, dieser Absatzmarkt ist jedoch eingebrochen. Die Zone ist durch extensive Viehhaltung, den Khatanbau und neben Mais für den Anbau von relativ durreristenten Feldfrüchten wie Kuhbohnen, Mungbohnen, Hirse oder Straucherbsen bekannt. Die Erhebungen im Rahmen dieser Studie konzentrierten sich auf qualitative Interviews in der unteren, semi-ariden Zone. Von Interesse war hierbei die Reaktion der Bäuerinnen und Bauern auf die OAF-Intervention. Da die Region über sehr fruchtbare Böden verfügt und organischer Dünger vorhanden ist, ist die Verwendung von chemischem Dünger weniger verbreitet.

Ein Vergleich der OAF-Regionen mit der Bevölkerungsdichte Kenias verdeutlicht den Fokus auf dicht besiedelte ländliche Gebiete (siehe Abbildung 3 & 4). Die Potentialregionen scheinen damit in Kenia weitestgehend erschlossen.

Abb. 3: OAF-Geschäftsbereiche und Forschungsregionen.

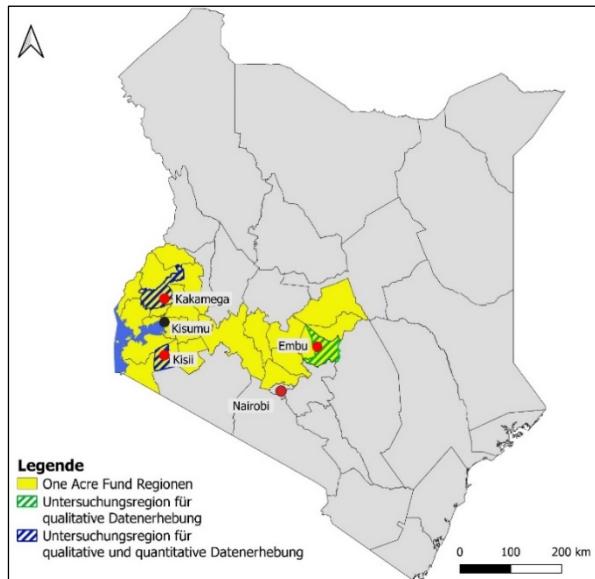
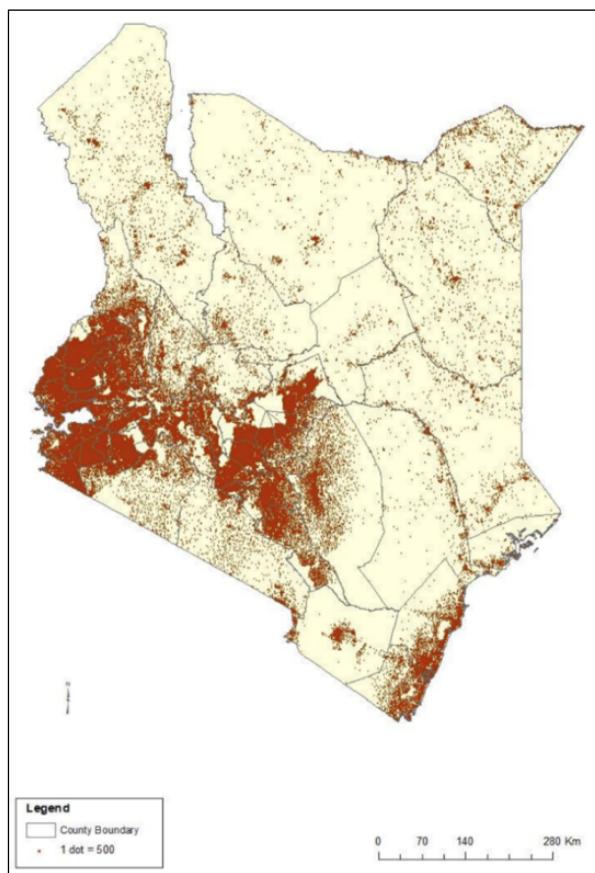


Abb. 4: Bevölkerungsdichte nach Countys.

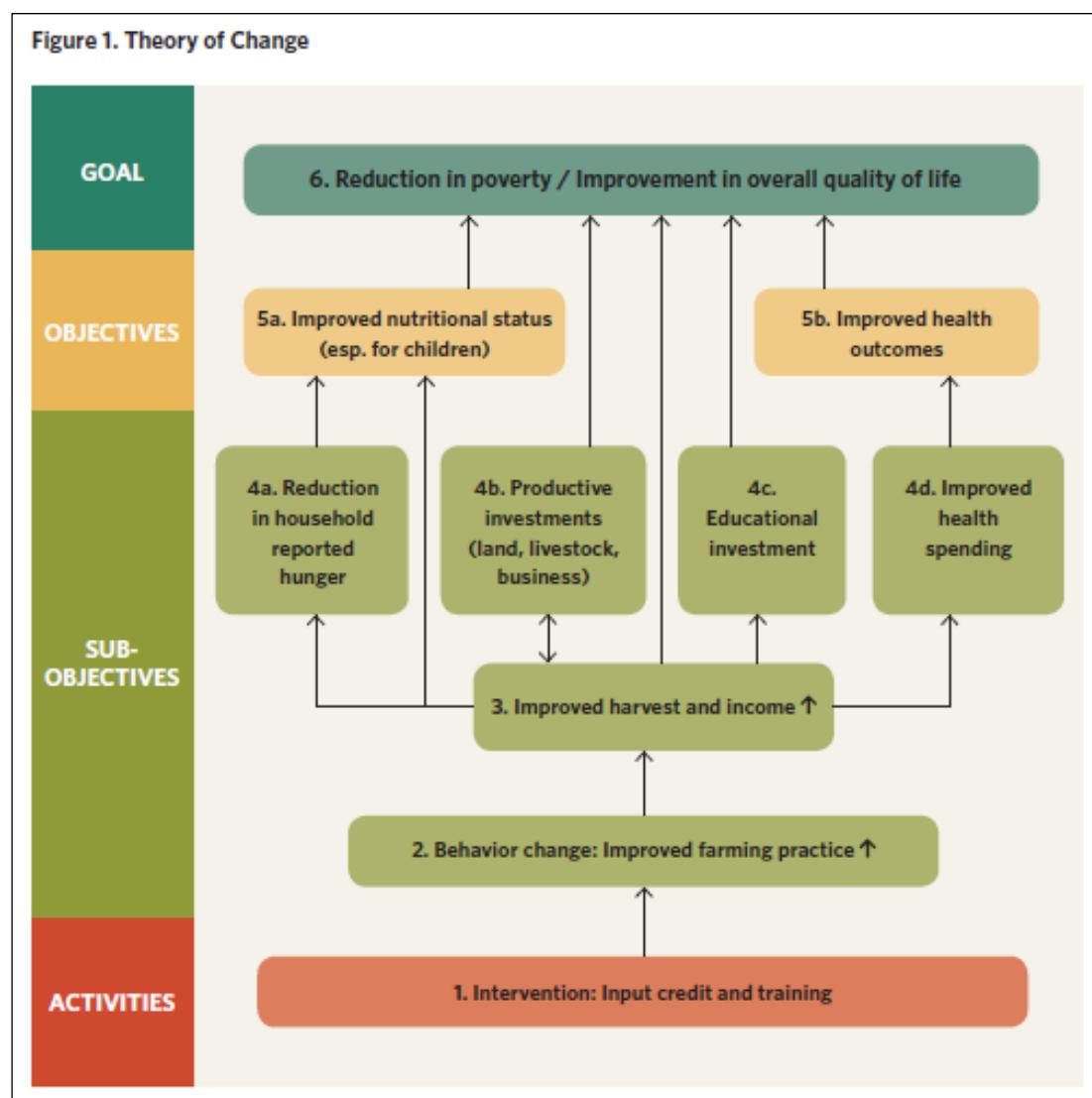


6. Wirkungen des OAF-Modells

Das Ziel der Aktivitäten des One Acre Funds ist eine Hunger- und Armutsreduktion sowie eine Verbesserung der Lebenssituation in den Haushalten seiner KundInnen. Ein entsprechender Nachweis ist gegenüber der Vielzahl von finanziell unterstützenden Institutionen, Organisationen und gegenüber den Privatspendenden von zentraler Bedeutung. Der OAF erhebt regelmäßig durch das eigene Monitoring- und Evaluationsteam Daten, die Wirkungen transparent machen sollen. Unabhängige externe Kontrollen unterstützen, diese Ergebnisse zu verifizieren, kritisch zu hinterfragen oder zu ergänzen.

Die vorliegende Studie hat über die vorgestellten Methoden, insbesondere im Bereich der Verbesserung der Lebenssituation, Daten erhoben, aber auch einen besonderen Fokus auf Auswirkungen auf die landwirtschaftliche Praxis sowie das soziale und wirtschaftliche Umfeld in den Geschäftsregionen gelegt. Die Daten zur Wirkung werden im Folgenden entlang der *Theory of Change* des OAF präsentiert.

Abb. 5: *Theory of Change* des OAF.



Quelle: One Acre Fund 2015.

6.1 Intervention und Zielgruppe

Die Intervention über die Bereitstellung von Krediten, ursprünglich über ein kollektives Haftungssystem und mittlerweile über ein stärker individuell-orientiertes Kreditmodell, wird in Kapitel 3 bereits beschrieben. Bei jeder Entwicklungspolitischen Intervention, auch im Bereich eines Sozialunternehmens, ist hierbei die erreichte Zielgruppe von Interesse. Wie der Name des OAF schon vermuten lässt, soll das Kreditangebot sowie die Trainingsleistung insbesondere auf arme Kleinbäuerinnen und Kleinbauern mit geringer Ressourcenausstattung abzielen.

Das Kenya National Bureau of Statistics (KNBS) nutzt für ländliche Gebiete für monetäre Armut eine Armutslinie von 3.252 Kenia-Schilling (KES)⁸ pro erwachsene Person und Monat. Zusätzlich wird eine multidimensionale Armutsmessung vorgenommen, in welcher Entbehrungen im Bereich von Gesundheit, Bildung oder dem Lebensstandard erfasst werden⁹. Insgesamt nennt das KNBS 15,9 Millionen Arme in Kenia (36% der Bevölkerung), mit einer mit 40% überproportionalen Armut in den ländlichen Regionen. Im Bereich der multidimensionalen Armut ist über die Hälfte der Bevölkerung betroffen und ungefähr 67% der ländlichen Bevölkerung, was das Gefälle im Zugang und der Verfügbarkeit von öffentlichen Dienstleistungen unterstreicht (vgl. KNBS 2020). Frauen sind in beiden Indikatoren stärker betroffen als Männer (*ebd.*).

Für die Beurteilung der Zielgruppe zeigt dies, dass die Unterstützung eines Haushalts mit durchschnittlichem Einkommen im ländlichen Kenia bereits zu Entwicklungspolitischen Zielen im Sinne der SDG beiträgt. In den beiden Hauptforschungsregionen liegt die multidimensionale Armut bei 52,2% in Kisii County und 70,8% in Kakamega County.

Diese Betrachtung ist insofern von Bedeutung, da beim Angebot eines Kreditmodells solche Haushalte nicht erreicht werden können, die über kein Mindestmaß an Einkommen verfügen. Diese Haushalte sind aufgrund der niedrigen Ressourcenausstattung nur schwer mit landwirtschaftlichen Entwicklungsprogrammen zu erreichen (vgl. Bliss 2020).

Die Ergebnisse aus der Haushaltbefragung zeigen für beide Untersuchungsregionen sehr ähnliche sozio-ökonomische Werte für die OAF-KundInnen und die Referenzgruppe (siehe Tabelle 1). Die OAF-Kundschaft ist damit weitestgehend repräsentativ für die ländliche Bevölkerung in den Regionen. Dies zeigt, dass das Modell des OAF auf arme, ländliche Haushalte angepasst ist und die ausgegebene Zielgruppe erreicht werden kann.

⁸ 1 US-Dollar = 113,55 KES (Stand 02/2022)

⁹ Für eine Übersicht zu verschiedenen Armutssindikatoren und der Multidimensionalität von Armut, siehe Bliss, Frank / Gaesing, Karin / Mahla, Anika (2017): Die Verfestigung von Armut in Entwicklungsländern. Ursachenanalyse und Gegenstrategien. Institut für Entwicklung und Frieden (INEF), Universität Duisburg-Essen (AVE-Studie 2/2017, 2. aktualisierte Auflage 2021, Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit).

Tab. 1: Sozio-ökonomische Indikatoren im Vergleich.

	OAF-KundInnen (N=411)	Referenzgruppe (N=401)
Ø Personen je HH	6,24	5,43
Haushalte mit nur einem Haushaltvorstand ¹⁰	20,5%	17%
Ø Landbesitz in Acre	1,31	1,21
Median Landbesitz in Acre	1	1
Ø angebaute landwirtschaftliche Fläche ¹¹ in Acre	1,16	1,04
Sekundäre Schulbildung oder höher der Frau	32% N=407	37% N=395
Sekundäre Schulbildung oder höher des Mannes	47,1% N=380	52,2% N=372
Ø Viehbestand; Tropical Livestock Unit (TLU) ¹²	1,38	1,29
Median TLU	1,42	0,82

Insbesondere der Landbesitz, einer der zentralen Indikatoren, zeigt keine relevanten Unterschiede zwischen den beiden Vergleichsgruppen, was verdeutlicht, dass das Angebot des OAF Bäuerinnen und Bauern anspricht, die auch zu den ressourcenschwachen gehören. Auffällig ist der deutlich höhere Viehbestand unter den OAF-KundInnen im Median, auch wenn er für beide Gruppen relativ niedrig ist. Dies ist einer der wenigen Indikatoren, bei dem sich OAF-KundInnen von der Referenzgruppe abheben. Ob dies im direkten Zusammenhang mit der Kundschaft beim OAF steht, geht aus den Daten nicht eindeutig hervor. Die Einkommensstruktur der Haushalte zeigt jedoch, dass OAF-Haushalte seltener nicht-landwirtschaftlichen Aktivitäten nachgehen und sich stärker auf die Landwirtschaft konzentrieren.

Neben Landbesitz und Viehbestand ist eine Betrachtung von Haushaltsgegenständen und landwirtschaftlichen Gerätschaften eine Möglichkeit, Haushalte innerhalb ihres Umfeldes ökonomisch einzuordnen. Hierzu wurde der Besitz für eine Reihe von Geräten abgefragt und erneut sind die Unterschiede zwischen den OAF-KundInnen und der Referenzgruppe gering. Lediglich der Besitz von Motorrädern ist mit 19,1% in der Vergleichsgruppe etwas höher als

¹⁰ *Single-parent household / single-headed household* trifft dann zu, wenn die Generation, welche primär zum Einkommen und der Versorgung des Haushaltes beiträgt, aus nur einer Person besteht.

¹¹ Die durchschnittliche landwirtschaftliche Fläche bezieht sich auf die letzte Anbausaison vor der Erhebung (*long-rain* Saison 2021, ca. März – Juli) und bezieht sowohl landwirtschaftliche Fläche im Besitz der Haushalte wie auch gepachtete oder ohne Entgelt genutzte Fläche für den Anbau von Feldfrüchten und Gemüse ein. Fläche für Wohnraum, Vieh oder Lagerung wird entsprechend abgezogen. Der Wert beruht, wie alle Werte zu Landbesitz, auf Schätzungen der Bäuerinnen und Bauern und ist entsprechend ungenau.

¹² Für die Studie wird ein vereinfachter TLU-Wert angewendet, welcher den Viehbestand je HH zusammenfasst. Hierfür wird für Rinder ein Wert von 0,7 je Tier angesetzt, 0,1 für Ziegen und Schafe sowie 0,01 für Hühner (vgl. Ghirotti 1993).

unter den OAF-BäuerInnen mit 15,1%. Ein deutlicher Unterschied zeigt sich bei der Ausstattung mit Solarsystemen für die Elektrifizierung des Hauses, hier heben sich die OAF-KundInnen mit 78,1% deutlich zur Referenzgruppe mit 61,5% ab. Der OAF verkauft über das Kreditsystem u.a. Solarsysteme und Solarlampen, was eine hohe Nachfrage auslöst und sich in den Zahlen niederschlägt. Damit leistet das OAF-Kreditmodell einen wichtigen Beitrag zur Mindestversorgung der Haushalte mit Strom.

Zentraler Bestandteil der OAF-Intervention ist jedoch die Bereitstellung von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln auf Kredit, kombiniert mit einem Trainingsangebot. Wie in Kapitel 3 beschrieben, wird der Kredit von den Bäuerinnen und Bauern zum Ende eines Kalenderjahres über den FO beantragt und anschließend zu einem relevanten Teil noch vor der Auslieferung getilgt. Im Jahr 2021 lag die durchschnittliche Kreditsumme in der Erhebungsregion bei 10.697 KES mit einem Median von 9.370 KES und damit im Schnitt bei ca. 90 US-Dollar pro teilnehmendem Haushalt¹³. Die frühe Tilgung gleicht einer Art Sparmodell, in welchem die KundInnen eine gewisse Zahlungsfähigkeit nachweisen müssen. Bis zum Ende eines Jahres (also ca. 3 Monate vor der Auslieferung der Produkte) müssen bereits 10% der Kreditsumme abbezahlt sein, andernfalls zieht der OAF das Angebot zurück.

Das System der regelmäßigen kleinen Rückzahlungsbeträge ist eine an die Lebensrealität der ländlichen Räume angepasste Methode. Viele Haushalte erzielen regelmäßig kleinere Einkommen durch Gelegenheitsarbeit oder durch kleinere Verkäufe von Viehbestand, Gemüse oder Teilen der Ernte. Dieses Einkommen kann entsprechend direkt für die Rückzahlung verwendet werden. Dies erlaubt es den Haushalten auch, nach der Ernte nicht gezwungen zu sein, Teile der Ernte verkaufen zu müssen, die über das Jahr für den Eigenbedarf benötigt werden.

Die Bereitstellung des Kredits ist gekoppelt mit landwirtschaftlichen Trainings durch die FOs. Die FOs erhalten durch den OAF eine Grundausbildung in grundlegenden, angepassten landwirtschaftlichen Techniken und vermitteln diese in Trainingseinheiten an ihre Gruppen. Die Bereitstellung von Betriebsmitteln auf Kredit, verbunden mit Trainings zur korrekten Anwendung, sichert eine produktive Nutzung des Kredits und damit die Rückzahlungsfähigkeit der Haushalte. Hiermit grenzt sich das OAF-Modell klar von klassischen Mikrofinanz-Ansätzen ab und vermindert das Risiko der Überschuldung für KundInnen.

Die landwirtschaftlichen Trainings fokussieren sich vor allem auf die gezielte und effiziente Nutzung der landwirtschaftlichen Betriebsmittel. Über die Produktpalette¹⁴ wählen die KundInnen Pakete für den Anbau einer bestimmten Fläche mit einer bestimmten Feldfrucht (im Fall von Westkenia vor allem Mais) aus und erhalten in den jährlichen Trainings Empfehlungen für den Anbau. Im Maisanbau umfasst dies ganz besonders die Reihenaussaat mit konkreten Pflanzabständen und festgelegter Aussaattiefe sowie die gezielte Dosierung von Kunstdünger mit Hilfe eines dafür mitgelieferten Messbechers. Der

¹³ Stand 04/2022.

Vereinzelt kommt es noch zur Kreditaufnahme von mehreren Haushaltsgliedern, diese Praxis wird jedoch gegenwärtig vom OAF unterbunden, da eine Überschuldung der Haushalte vermieden werden soll. Für wiederkehrende Haushalte legt der OAF ein Kreditmaximum von 24.000 KES und für NeukundInnen von 11.000 KES fest.

¹⁴ In Kisii umfasste das Angebot für Feldfrüchte 2021 Mais, Sorghum, Bohnen, Straucherbsen, Mungbohnen und verschiedene Gemüsesorten. Für alle angebotenen Sorten werden Düngemittel angeboten und darüber hinaus für den Anbau von Tee, Kaffee, Kartoffeln und Bananen vertrieben.

OAF empfiehlt und trainiert den Anbau in Mischkultur, vor allem mit Bohnen, die Aufnahmerate unter den KundInnen ist jedoch noch relativ niedrig. Einige Bäuerinnen und Bauern begründen dies mit geringeren Maiserträgen bei Mischkultur. Die Verbreitung von agrarökologischen Ansätzen, wie z.B. der Anwendung von Kompost oder Agrarforst, wird sukzessive in das Beratungsprogramm aufgenommen, konnte jedoch im Rahmen der Erhebung nur vereinzelt beobachtet werden.

Behaviour Change

Die Umsetzung der empfohlenen Techniken ist unter den KundInnen sehr hoch und konnte vor Ort beobachtet werden. 96,4% der befragten BäuerInnen geben an, die empfohlene Reihenaussaat und Pflanzabstände umzusetzen, 90,7% geben an die empfohlene gezielte Dosierung von Dünger umzusetzen.

Der OAF führte in den Anfangsjahren in Kenia eine industriell beeinflusste Beratung in den landwirtschaftlichen Techniken durch, mit einem starken Fokus auf Düngemitteleinsatz und monokulturellem Anbau. Dies wurde über die Jahre besser auf die lokalen Realitäten der Kleinbäuerinnen und Kleinbauern angepasst. Anpassungen in der landwirtschaftlichen Technik erfordern Zeit und intensive Beratung (vgl. Fleming / Vanclay 2010), weshalb der OAF generell von zu starken Interventionen absieht. Dies führt laut Angaben der Organisation im schlechtesten Fall dazu, dass Haushalte nicht mehr erreicht werden können, was der ausgewiesenen Strategie des schnellen Wachstums entgegensteht.

Die gängige landwirtschaftliche Praxis in den Regionen ist ein weitestgehend auf externe *inputs* fokussiertes landwirtschaftliches System. Verschiedenste nationale wie internationale Akteure bewarben in den letzten Jahrzehnten die Notwendigkeit, vermehrt auf chemische Düngemittel und verbessertes Saatgut zu setzen, ganz besonders durch staatliche Subventionen und eine Liberalisierung des Marktes für Düngemittel in den 1990er Jahren (vgl. Ariga / Jayne 2010; Ochola / Fengying 2015), ohne dabei jedoch entsprechende landwirtschaftliche Techniken zu vermitteln oder Empfehlungen für lokal angepasste Betriebsmittel zu kommunizieren. Gekoppelt mit der Zerstückelung von landwirtschaftlichen Flächen und sehr geringer Mechanisierung führt dies zu einer Stagnation in der Produktivität im Maisanbau auf extrem niedrigem Niveau. Im Zeitraum 1992 bis 2013 ging die Produktion sogar leicht auf 1116kg/ha zurück (vgl. Jena et al. 2020)¹⁵.

Diese Entwicklung zeigt erneut, wie wichtig die Verbindung von verbessertem Zugang zu hochwertigen Betriebsmitteln (sofern denn auf eine input-intensive Technik gesetzt wird) mit auf die kleinbäuerliche Praxis angepassten Trainings ist und steht exemplarisch für eine mögliche Aktivierung ungenutzter Potentiale. Die Kombination einer Verbesserung des Zugangs zu Betriebsmitteln, einer Sicherung der Qualität der Betriebsmittel, einer agrarökologisch angepassten Empfehlung zum Kauf von Saatgut sowie eines Trainings zur effizienten Nutzung der gekauften Produkte führt dabei zu messbaren, aber auch in direkten Gesprächen mit den KundInnen zu spürbaren Ernteverbesserungen.

¹⁵ Als Grund für die geringe Produktivität wird u.a. der im globalen Vergleich niedrige Einsatz von chemischen Düngemitteln verantwortlich gemacht. Zu den Zugangsschwierigkeiten für Kleinbäuerinnen und Kleinbauern zu hochwertigen Betriebsmitteln und begünstigenden Faktoren für einen höheren Einsatz von Dünger im Maisanbau siehe z.B. Jena et al. (2020), Sibiko / Qaim (2020) und Duflo et al. (2008).

Höhere Ernte und verbessertes Haushaltseinkommen

Das OAF-Monitoring konnte für das Jahr 2020, trotz der Marktstörungen durch die Covid-19 Pandemie, eine durchschnittliche Produktivitätssteigerung von 24% unter den OAF-KundInnen in allen Ländern erfassen. Für Kenia lag der Wert 2020 bei 21,3% und 2021 bei 17%¹⁶ gegenüber Bäuerinnen und Bauern die keine Produkte über den OAF beziehen. Der OAF nutzt für sein Monitoring *Randomized Control Trials* sowie Vergleichsstudien zwischen bestehenden KundInnen und NeukundInnen. Letztere Gruppe eignet sich, um eine möglichst homogene Vergleichsgruppe im unmittelbaren Umfeld der eigenen KundInnen zu erhalten. Für Kenia konnte 2021 durch die Erntesteigerung ein Zusatzeinkommen aus unterstützten landwirtschaftlichen Aktivitäten von 80 US-Dollar je Haushalt erzielt werden (vgl. OAF 2022) sowie 2020 eine Reduzierung von mäßiger bis schwerer Ernährungsunsicherheit um 12% und von schwerer Ernährungsunsicherheit um 22% (OAF 2021)¹⁷. Diese Angaben konnten durch die Erhebung im Rahmen dieser Studie weitestgehend bestätigt, im Empfinden der Bäuerinnen und Bauern teilweise auch übertroffen werden.

In qualitativen Interviews berichteten Bäuerinnen und Bauern von Ertragssteigerungen von vielfach weit über 100%. Der Vergleich von Ernten über Saisons hinweg ist zwar nur bedingt möglich, jedoch sind Bäuerinnen und Bauern durchaus in der Lage, verschiedene Faktoren auf den Ertrag miteinzubeziehen. Insbesondere Haushalte, die bislang unzureichenden Zugang zu Betriebsmitteln hatten und ggf. zudem eine ineffiziente landwirtschaftliche Praxis anwendeten, profitieren deutlich und überproportional. Die quantitative Erhebung erfasste die Ernten im Maisbereich, welche bereinigt nach der zur Verfügung stehenden Anbaufläche unter den OAF-KundInnen für die erste Saison im Jahr 2021 höher ist als in der Referenzgruppe¹⁸. Dies sollte jedoch lediglich als Tendenz verstanden werden, da es eventuelle Abweichungen in der Nutzung der zur Verfügung stehenden Fläche ausblendet¹⁹.

Die Abfrage nach Auswirkungen der OAF-Kundschaft auf das Haushaltseinkommen gibt dabei ein klareres Bild ab. Weniger als 10% der Befragten sehen keine positive Veränderung im Einkommen, während 90% leichte oder deutlich positive Veränderungen wahrnehmen. Wichtig hierbei ist natürlich, dass die Frage KundInnen gestellt wurde, die auch in der dem Feldaufenthalt folgenden Saison das Angebot nachfragen (und in der Regel seit Jahren KundInnen sind), solche aber nicht einbezieht, die ggf. aufgrund von negativen Entwicklungen ihre Teilnahme wieder beendet haben.

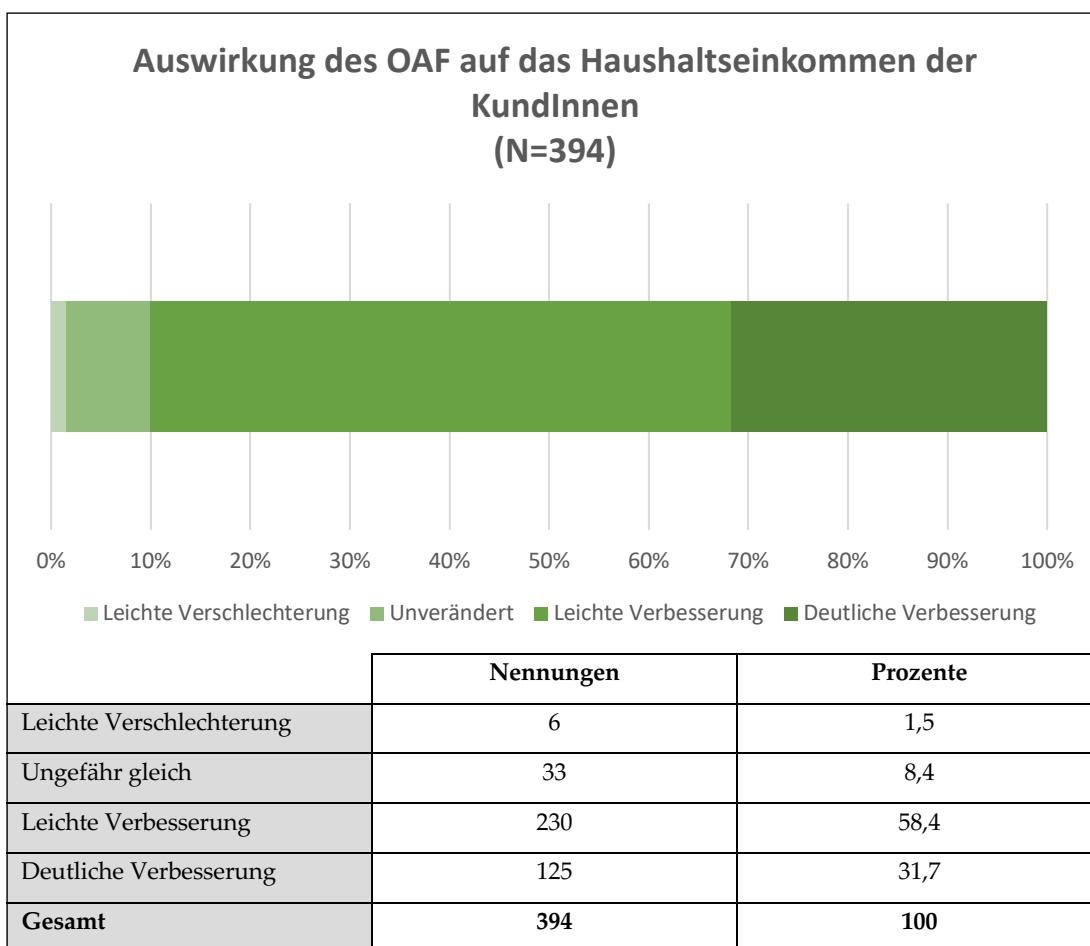
¹⁶ Die Daten wurden dem Forschungsteam aus noch unveröffentlichten Berichten bereitgestellt.

¹⁷ Für die Erfassung von Ernährungsunsicherheit nutzt der OAF eine Skala der Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), die in Haushaltsumfragen angewandt wird. Siehe hierzu <https://www.fao.org/in-action/voices-of-the-hungry/fies/en/>.

¹⁸ Ohne Bezug auf die Anbaufläche standen den OAF-KundInnen nach eigenen Angaben in der ersten Jahreshälfte 2021 durchschnittlich ca. 600kg Mais nach der Ernte zur Verfügung, die Kontrollgruppe kam auf 518kg.

¹⁹ Frühere (externe) Studien können hierzu ein klareres Bild abgeben und sind unter <https://oneacrefund.org/impact/rigorous-evaluations/> [05/2022] zu finden.

Abb. 6: Empfundene Auswirkung der OAF-Teilnahme auf das Haushaltseinkommen.



Die Haushaltsumfrage erfasste das geschätzte Einkommen der Haushalte für die erste Jahreshälfte 2021. Hierzu wurde das Einkommen in verschiedene landwirtschaftliche und nicht-landwirtschaftliche Einkommen aufgeteilt, um die Schätzungen für die Bäuerinnen und Bauern zu vereinfachen. Die Zahlen sollten mit Vorsicht behandelt werden, da Abweichungen und ggf. auch die Untererfassung weiterer Einkommen unausweichlich sind. Über die sehr breite Umfrage können dennoch gewisse Tendenzen aufgezeigt werden. Eine Zuordnung zur Wirkung der OAF-Aktivitäten wird nicht vorgenommen, da die Erfassung nicht über einen festgelegten Zeitraum verglichen werden kann. Entsprechend kann eine Wirkung aber auch nicht ausgeschlossen werden.

Tab. 2: Einkommensübersicht.

	OAF-Haushalte (N=409)	Referenzgruppe (N=398)
Ø Einkommen gesamt (in KES)	97.715	109.274
Ø Landwirtschaftliches Einkommen	35.731	34.212
Median landwirtschaftliches Einkommen	23.000	18.400
Ø Nicht-landwirtschaftliche Einkommen	61.553	75.069
Median nicht-landwirtschaftliches Einkommen	36.975	48.000

Die Betrachtung der Einkommensschätzungen, die auch in der Verteilung zwischen den Gruppen ähnliche Werte aufzeigen, deutet darauf hin, dass die OAF-Aktivitäten keine ressourcenstärkeren Gruppen ansprechen. Der Median im landwirtschaftlichen Einkommen weist tendenziell darauf hin, dass in der Gruppe der OAF-KundInnen vor allem solche Haushalte vorkommen, die sich (noch) stärker auf landwirtschaftliche Aktivitäten konzentrieren. Dies zeigt sich auch dadurch, dass in der Referenzgruppe die Einkommen im Bereich von Festanstellung, aber auch in selbstständiger Arbeit, wie z.B. als Fahrer von Motorradtaxis, höher sind.

Dennoch ist in beiden Gruppen das Einkommen aus Feldfrüchten, Gemüse und Obst die wichtigste Einnahmequelle. Zu beachten ist, dass die Tabelle den Eigenkonsum der landwirtschaftlichen Produktion nicht erfasst und monetarisiert. Bei einer Betrachtung der ländlichen Lebenssicherungsstrategien spielt die Subsistenzproduktion jedoch eine gewichtige Rolle im Haushaltseinkommen. Alle befragten Haushalte waren (mindestens mit einem Teil ihrer Arbeitskapazität) in der Landwirtschaft tätig.

Bezugnehmend auf die kenianische Armutslinie des KNBS von 3.252 KES monatlichem Einkommen pro erwachsene Person, weisen die erhobenen Einkommen auf eine sehr hohe Armutssquote in den Untersuchungsregionen hin. Der erfasste Median mit 59.975 KES unter den OAF-Haushalten und 66.400 KES in der Referenzgruppe übersteigt die Zahl der Armen aus den Entwicklungsberichten der lokalen Regierungen sogar, ist aber sicherlich auch unterschiedlichen Erhebungsmethoden und uneinheitlichen Armutslinien geschuldet.

Verbesserung der Ernährungssicherheit

Steigerungen der Ernte und des Einkommens führen zu einer Verbesserung der Ernährungssicherheit. Insbesondere die spürbare Verbesserung der Maisproduktion erzielt positive quantitative Effekte, also die Verfügbarkeit von Nahrung. Eine qualitative Verbesserung wird über die Einkommenssteigerung erzielt. Damit gemeint ist eine ausgewogene und nährstoffreiche Ernährung.

Ganz besonders die höhere Verfügbarkeit von Mais, dem zentralen Grundnahrungsmittel in den Untersuchungsregionen, senkt die Notwendigkeit der Haushalte, Einkommen aus den verschiedenen wirtschaftlichen Aktivitäten für Grundnahrungsmittel ausgeben zu müssen.

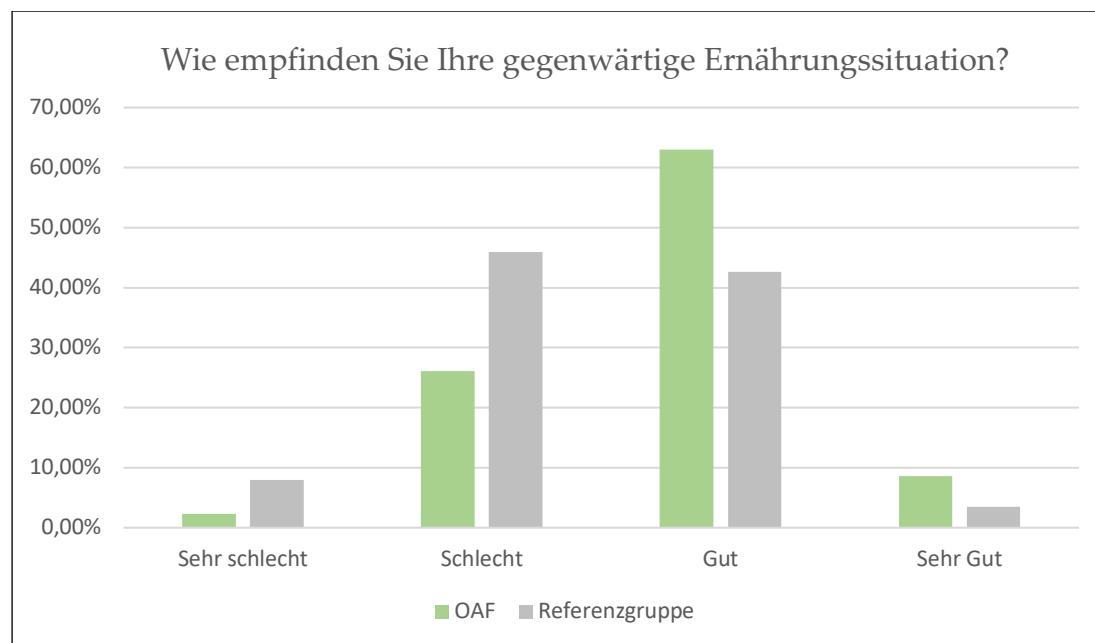
Hierdurch werden Ausgabenkonflikte zwischen verschiedenen Grundbedürfnissen reduziert.

Der OAF setzt auch auf eine zunehmende Diversifizierung der landwirtschaftlichen Produktpalette, um direkt zu einer qualitativen Verbesserung der Ernährungssicherheit beizutragen und vermarktet in den Untersuchungsregionen neben Mais auch Bohnen und Gemüsesaat sowie Dünger. Die Nachfrage nach diesen Produkten ist jedoch noch relativ gering. Im Bereich des weitverbreiteten Bohnenanbaus setzen viele Bäuerinnen und Bauern weiterhin auf traditionelles Saatgut. Gemüsesaatgut wird vermehrt auf den lokalen Märkten eingekauft, die vergleichbar niedrigen Preise erfordern keinen Kauf auf Kredit.

Die Erhebung quantifiziert dies auf nur 4,4% (N=383) der Bäuerinnen und Bauern, die ein Paket für Bohnen kauften, sowie 14,9% für Gemüse. Im Vergleich dazu nahmen 93% ein Maispaket (für den Anbau einer Fläche von mindesten 0,25 Acre) in den Kredit auf.

Die direkte Verbesserung der Grundnahrungssituation sowie die leichte Verbesserung des Haushaltseinkommen führen zu einer verbesserten Ernährungssituation in den Haushalten. Wie in Abbildung 7 veranschaulicht, empfinden unter 30% der OAF-KundInnen ihre Ernährungssituation als schlecht oder sehr schlecht, während dieser Wert in der Referenzgruppe mit 53,9% deutlich höher liegt.

Abb. 7: Empfundene Ernährungssituation.



Da dies noch keine direkte Antwort auf die Wirkung des OAF gibt, lohnt sich ein Blick auf die empfundene Entwicklung über die letzten 5 Jahre hinweg (im Median sind die befragten Haushalte seit der Saison 2017 KundInnen des OAF). Hier geben 46,2% der Befragten an, dass sich die Ernährungssituation mindestens leicht verbessert hat, weitere 14,2% sehen keine große Veränderung. In der Kontrollgruppe sehen lediglich 23,5% mindestens eine leichte

Verbesserung und 18,5% keine signifikante Veränderung. Dies spricht für eine positive Wirkung der OAF-Angebote auf diesen Bereich, die sich in den Interviews bestätigte²⁰.

Im Umkehrschluss zeigt die Erhebung, dass ein großer Teil der ländlichen Bevölkerung in Kakamega und Kisii County eine negative Entwicklung sieht, was Interventionen in diesem Bereich umso wichtiger macht.

Die Haushaltsbefragung im Rahmen dieser Studie erfasste darüber hinaus konsumierte Nahrungsmittel nach Kategorie (z.B. Obst, Gemüse, Fleisch etc. in den vergangenen 7 Tagen), um mögliche Auswirkungen auf die qualitative Ernährungssituation aufzuzeigen. Der Vergleich mit der Kontrollgruppe weist jedoch in keiner Kategorie klare Unterschiede auf. Die OAF-Haushalte geben an, Mehreinkommen u.a. in verbesserten Konsum von Nahrungsmittel zu investieren, was sich in den Daten jedoch nicht widerspiegelt. Dies kann an abweichendem Verständnis von qualitativen Aspekten bei Lebensmitteln liegen.

Verwendung der Mehreinnahmen

Bei Betrachtung der Mehreinnahmen ist es zunächst wichtig diese im gesamten Haushaltseinkommen einzuordnen. Kleinbäuerliche Lebenssicherungssysteme beinhalten vielfach verschiedenste landwirtschaftliche und nicht-landwirtschaftliche Einkommensquellen. Die Einkommenssteigerungen durch die OAF-Kundschaft, insbesondere im Bereich des Maisanbaus, lösen daher nur geringe messbare Mehreinnahmen in der Haushaltsbilanz aus. Der OAF kommuniziert diesen Umstand transparent und schätzt die positive Veränderung auf ca. 15%, mit dem Verweis, dass die Verbesserung der landwirtschaftlichen Einkommen nur einen Teil zur Lösung der zu geringen Einkommen der ländlichen Bevölkerung beitrage (vgl. One Acre Fund 2016).

Bei der Abfrage der Verwendung der Mehreinnahmen (gestellt an die Personen, die auch gefühlte Mehreinnahmen genannt hatten) nennen die KundInnen insbesondere zwei Bereiche, mit je ~65% (N=350): verbesserter Konsum (in der Regel Kauf von Gemüse, Milch, Eiern und sehr selten Fleisch) und erhöhte Ausgaben für Schulgebühren. Gerade Schulgebühren lösen einen extremen finanziellen Druck auf arme Haushalte aus und sind im Verhältnis zum Haushaltseinkommen, besonders für sekundäre Schulbildung, sehr hoch. Nicht selten verhindern Ausgaben für Schulgebühren produktive Investitionen in den landwirtschaftlichen Betrieb und verhindern damit auch die Befreiung aus der Armut für die Elterngeneration. In FGD betonten Bäuerinnen und Bauern dieses Problem. Aufgrund der Schulgebühren sehen sie keine Möglichkeit, selbst aus der Armut zu entkommen, ermöglichen damit aber der nachfolgenden Generation die Chance, im formellen Sektor eine Beschäftigung zu finden. Somit sind es ganz besonders die Familienangehörigen, die von den Mehreinnahmen profitieren.

Des Weiteren werden Investitionen in die Landwirtschaft (37,7%), die Verbesserung des Wohnhauses (32,3%) und der Kauf von Konsumgütern (28,9%) zur Verwendung von Mehreinnahmen genannt. Mit immerhin 16% nennen die Befragten den Kauf von Vieh, es ist jedoch sehr fraglich, ob dies den Mehrbestand an Vieh im Vergleich zur Referenzgruppe erklärt.

²⁰ Alternative Erklärungen für diese Entwicklung sind vorstellbar, durch die Erfassung des Ist-Zustands sowie dem Vergleich über 5 Jahre hinweg, wie auch den Ergebnissen aus den Intensivinterviews, ist ein Zusammenhang zu der Teilnahme im OAF-Modell sehr wahrscheinlich.

Ein weiteres ausgegebenes Ziel der OAF-Aktivitäten ist eine Verbesserung der Gesundheitssituation der KundInnen. Während ein erhöhtes Einkommen dies begünstigt, konnte die Untersuchung an dieser Stelle keine expliziten Veränderungen feststellen. Entscheidend für eine Verbesserung der Gesundheitssituation trägt der Zugang zu Krankenversicherungen bei. Die staatliche Versicherung National Health Insurance Fund (NHIF), mit einem jährlichen Beitrag von 6.000 KES pro Haushalt übersteigt die Zahlungsfähigkeit vieler ländlicher Familien. Der OAF bietet daher über das Kreditmodell eine Krankenversicherung an, die in schweren Fällen, ab einem Krankenhausaufenthalt von mindestens zwei Nächten, die Kosten übernimmt. Darüber hinaus wird über das Kernprogramm automatisch eine Lebensversicherung abgeschlossen, die bei einem Todesfall die oftmals sehr hohen Kosten für eine Beerdigung abdeckt. Für beide Versicherungen gab es unter den Bäuerinnen und Bauern in der Vergangenheit jedoch Schwierigkeiten, die Schadensfälle geltend zu machen, da der bürokratische Prozess die Betroffenen überforderte. Dies zeigt, wie wichtig eine zielgruppenspezifische Lösung in diesem Bereich ist.

Verringerung der Armut und Verbesserung der Lebenssituation

Die Datenauswertung konnte darstellen, dass die Aktivitäten des OAF auf der Haushaltsebene durchaus zu einer leichten Verbesserung des Haushaltseinkommen führen und die Ernährungssicherung verbessern.

Die Verringerung der Armut im Sinne einer Graduierung, also der nachhaltigen Befreiung aus der Armut, ist für die meisten Bäuerinnen und Bauern nicht zu erreichen. Dies liegt jedoch weniger an mangelnder Wirkung durch den OAF, sondern vielmehr strukturell am massiven finanziellen Druck durch Schulgebühren auf Haushalte mit schulpflichtigen Kindern.

Eine Verbesserung der Lebenssituation ist bei einer ganzheitlichen Betrachtung gegeben. Ganz besonders hervorzuheben ist hierbei der verbesserte Zugang der Haushalte zu landwirtschaftlichen Gerätschaften, Verbesserung der Haushaltsausstattung oder Konsumgütern, die über das Kreditsystem gekauft werden können. Einige KundInnen partizipieren lediglich für den Kauf von Gütern und verzichten auf den Zukauf von Betriebsmitteln²¹.

²¹ Dies konnte vor allem in den semi-ariden Zonen von Embu County beobachtet werden. Die Region weist sehr fruchtbare Böden auf und der Maisanbau ist etwas weniger verbreitet als in den höheren Lagen des Landes. Entsprechend ist die Nachfrage nach Kunstdünger und Saatgut begrenzt. Die Kundschaft wird daher über die Güter in der Produktpalette aufgebaut. Fraglich bleibt dennoch, ob dies ausreicht, um ein solides Geschäftsmodell aufzubauen. Die Kosten der Anwerbung neuer KundInnen ist vergleichsweise hoch, bestehende KundInnen steigen aus, nachdem die angebotenen und vom Haushalt nachgefragten Produkte erworben wurden.

2021 konnten über den OAF folgende Produkte auf Kredit gekauft werden:

Tab. 3: Über den OAF angebotene Produkte.

Landwirtschaftliche Gerätschaften	Verbesserung des Haushaltes	Konsumgüter
Schubkarren	Solarsystem für den Haushalt	Mobiltelefon
Rückenspritze	Solarlampen	Smartphone
Plane zum Trocknen der Ernte	Wellblech	Wiederverwendbare Damenbinden
(PICS) Lagersäcke	Jiko (Kochherd mit Holzkohle)	

Die Produktpalette entwickelte der OAF über die Jahre und richtete dies vor allem an den Bedürfnissen der KundInnen aus. Während die landwirtschaftlichen Gerätschaften auch eine positive ökonomische Wirkung erzielen, bedienen die Konsumgüter den Bedarf an lebensverbessernden Aspekten, wie z.B. dem Zugang zu digitalen Finanzdienstleistungen mit Mobiltelefonen oder dem Zugang zu Informationen mit dem Kauf von Smartphones.

Die Güter werden zwar in der Regel auch von Einzelhändlern in den ländlichen Zentren angeboten, jedoch berichten Bäuerinnen und Bauern teilweise von mangelhafter Qualität. Entscheidender ist jedoch die Schwierigkeit, den Kaufbetrag anzusparen. Das OAF-Kreditmodell ermöglicht kleinste Rückzahlungsbeträge über einen langen Zeitraum und erst dadurch wird der Erwerb für ärmere Haushalte möglich. Für die privatwirtschaftlichen Anbieter ist es bislang schwer, ein solches Kreditmodell aufzubauen, denn die Kreditvergabe wäre wohl zu riskant. Mögliche negative Auswirkungen des OAF auf die lokalen Märkte werden im folgenden Kapitel thematisiert.

6.2 Die Referenzgruppe

Wie Kapitel 6.1 weitgehend aufzeigen kann, erzielt das holistische Unterstützungsmodell des OAF eine positive Wirkung in der Armuts- und Lebenssituation der KundInnen. Um Schwächen des Ansatzes zu ergründen ist es daher dienlich, die Referenzgruppe genauer zu untersuchen, da ein Modell, welches der Zielgruppe in jedem Jahr den Aus- bzw. Einstieg ermöglicht, natürlich nur von solchen Haushalten dauerhaft nachgefragt wird, die davon profitieren.

Die Haushaltsbefragung konnte zunächst zeigen, dass der OAF in den Untersuchungsregionen äußerst bekannt ist. Aus der Referenzgruppe hatten 91% der Befragten bereits vom OAF gehört und von diesen waren weitere 70% weitestgehend über das Angebot des OAF informiert. Insgesamt waren 95 der 402 Befragten (ca. 24%) in der Referenzgruppe in der Vergangenheit für mindestens eine Saison Kundin bzw. Kunde des OAF. Dies spricht für eine sehr starke Marktdurchdringung des OAF in den langjährigen Projektregionen. Der dominierende Grund für das Ausscheiden aus den Gruppen des OAF ist hierbei mit 64,2% der Nennungen (Mehrfachnennung möglich) Schwierigkeiten in der Rückzahlung des Kredits. Zwar droht den KundInnen im Gegensatz zu Krediten bei Mikrofinanzinstituten bei mangelnder oder verspäteter Rückzahlung keine Pfändung von Wertgegenständen durch den OAF, jedoch wurde vielfach der aufgebaute Druck durch den *Field Officer*, wie auch der soziale Druck aus der *Farmer Group* als sehr belastend beschrieben. Die FO sind angehalten zusammen mit den SchuldnerInnen eine Lösung für die Rückzahlung zu finden und empfehlen dabei nicht selten den Verkauf von Vermögenswerten, wie z.B. Vieh.

Wie viel Druck dabei wirklich ausgelöst wird, ist bei der Vielzahl der FOs nur schwer zu generalisieren. Die Furcht vor dieser Situation oder generell ein Mangel an finanziellen Ressourcen für die Nachfrage eines Kredits ist auch unter den bislang nicht erreichten Haushalten der Hauptgrund, das Angebot nicht nachzufragen. In einer Frage mit Mehrfachnennungen führen 60% das Risiko oder finanzielle Engpässe als Grund an und 13,1% haben bereits von negativen Erfahrungen mit dem OAF in ihrem Umfeld gehört.

Der finanzielle Druck und das damit verbundene Risiko der Verschuldung ist der Hauptgrund für Hemmnisse ärmerer Haushalte in der Nachfrage des OAF-Angebots. Insbesondere Haushalte, denen ein regelmäßiges Einkommen fehlt, sind durch den (gestaffelten) stetigen Rückzahlungsdruck schnell überfordert. Das OAF Angebot sieht es – wenn auch aus nachvollziehbaren Gründen – nicht vor, den (Großteil des) Kredit(s) durch Mehreinnahmen aus der Ernte zu begleichen, sondern durch stetige kleine Rückzahlungen. Nur 32,2% der gegenwärtigen KundInnen geben an, auch (neben anderen Quellen) Einkommen aus der Maisernte zu nutzen. Sind andere Einnahmen, z.B. aus Gelegenheitsarbeit, Remittenden oder dem Verkauf von Gemüse nicht vorhanden, ist eine Nachfrage des Angebots nur schwer möglich. Dabei ist viel weniger die Höhe des Einkommens entscheidend, sondern vielmehr die Regelmäßigkeit. Teilnahme in *Village Savings and Loan Associations* oder *Self-Help-Groups* (SHG)²² können dazu beitragen, über ein Rotationssystem kleinere Beträge anzusparen und dieses Kapital für die Rückzahlung zu nutzen. Der OAF etabliert diese Systeme in den OAF *farmer groups*.

²² Siehe aus der AVE Projektreihe Mahla / Gaesing (2017) zur Bedeutung von SHG in ländlichen Regionen Kenias und dem positiven Effekt auf die Armutssituation.

7. Sozialunternehmen in der entwicklungspolitischen Landwirtschaftsförderung

Im Rahmen des Begleitforschungsvorhaben „Wege aus Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit“ wurden Sozialunternehmen in der Landwirtschaftsförderung aus dem Portfolio der deutschen Finanziellen Zusammenarbeit (FZ) ausgewählt, um sie im Hinblick auf ihre holistischen Förderansätze der ländlichen Haushalte hin zu untersuchen und potenziell aufzuzeigen, dass eine kombinierte Intervention im Bereich der Landwirtschaft Erfolge erzielen kann. Neben der Darstellung der Wirkung des Ansatzes auf der Haushaltsebene ist es daher von Interesse, Sozialunternehmen als entwicklungspolitisches Instrument einzuordnen, aber auch übergeordnete entwicklungspolitische Fragestellungen in die Betrachtung aufzunehmen, die über klassische Indikatoren der EZ hinausgehen. Im Folgenden wird auf die in Kapitel 2 hingewiesenen Kriterien zu Reichweite, Tiefe, Qualität und Externalitäten von Aktivitäten der Sozialunternehmen eingegangen. In der Verortung im breiten Feld der Sozialunternehmen lässt sich für den OAF durch seine Organisationsform, aber auch sein Geschäftsmodell festhalten, dass das Kernprogramm die soziale Wirkung in den Mittelpunkt stellt und zur Erreichung unternehmerische Methoden anwendet. Der OAF ist daher selbst bei einer sehr engen Betrachtung als Sozialunternehmen einzustufen.

7.1 Sozialunternehmen als Akteure der ländlichen Entwicklung

Die Förderung von Sozialunternehmen lässt sich zwischen klassischen bilateralen und multilateralen Entwicklungsprojekten sowie der Privatwirtschaftsförderung verorten. Je nach Ausrichtung des Sozialunternehmens positioniert sich die Förderung stärker in die eine oder andere Richtung.

Zugeschnitten auf den OAF kann man die Förderung in diesem Fall relativ nahe an der Förderung von Entwicklungsprojekten verorten, da der OAF keine Profitabilität anstrebt und daher dauerhaft von externer öffentlicher und privater Förderung abhängig sein wird sowie als ein als NRO registriertes Sozialunternehmen von den Anteilseignern nicht gewinnbringend veräußert werden kann. Durch den OAF-Ansatz ist die Wirkung messbar und klassische Indikatoren der EZ sind in der Zusammenarbeit teilweise anwendbar. Im Gegensatz zu den Projekten der Technischen Zusammenarbeit (TZ) ist der OAF in Kenia jedoch als Unternehmen registriert und kann auch als solches agieren. Dies bedeutet für die EZ auch, dass die Projektregionen nicht von bilateralen Regierungsverhandlungen abhängig sind und sowohl die nationale Regierung als auch internationale Partner hierauf keinen zwingenden Einfluss nehmen (können). Durch die privatwirtschaftliche Logik des Sozialunternehmens richtet sich die Aktivität nach der Nachfrage. Das Sozialunternehmen ermöglicht damit eine entwicklungspolitische Präsenz in Regionen, die andernfalls wenig oder selten von EZ-Interventionen profitieren. Im Rahmen der Studie war dies ganz besonders in Kisii County zu beobachten, wo der OAF einem sehr großen Mangel an landwirtschaftlicher Beratung entgegenwirkt. Nur 11,7%²³ der OAF-KundInnen nennen neben dem Trainingsangebot des OAF auch Beratungsangebote der lokalen Regierung als Informationsquelle für die eigene landwirtschaftliche Praxis und auch NROs sind mit 2,3% der Nennungen kaum präsent.

²³ N = 393, Mehrfachnennungen möglich. Der Unterschied zwischen den Regionen ist marginal, weshalb die Angabe für beide Projektregionen gilt.

Die beschriebene Reichweite ist eine der großen Stärken von Sozialunternehmen. Durch die lange intensiv verfolgte Strategie der rapiden Skalierung arbeitet der OAF heutzutage mit ca. 500.000 Haushalten in Kenia zusammen. Bei einer groben Haushaltsgröße von fünf Personen macht das etwa 5% der kenianischen Bevölkerung aus; eine Reichweite, die klassische EZ-Vorhaben in der Landwirtschaft nur selten so direkt erreichen. Im Vergleich zu Vorhaben der EZ setzt die Intervention nicht direkt auf eine systemische Wirkung, sondern versteht sich vielmehr selbst als die Lösung eines Marktversagens. Dies hat zur Folge, dass der OAF und generell Sozialunternehmen keinen *Exit* planen. Es ist das generische Interesse eines Unternehmens, die bestehenden Kundenbeziehungen zu erhalten und fortzuführen. Die Nachhaltigkeitsfrage, die sich TZ-Vorhaben stellen müssen, konkret die Frage, wie die Projektwirkung auch nach dem Ende der Intervention fortgeführt werden kann, muss im Falle der Sozialunternehmen nicht behandelt werden. Diese sind auf eine dauerhafte Präsenz ausgerichtet, solange eine Region mehr oder weniger wirtschaftlich ist. Im Falle des OAF ist es für die (Teil-)Kostendeckung notwendig, in Regionen mit hoher Bevölkerungsdichte zu operieren, die dezentralen Strukturen sind nach Angaben der Organisation in peripheren Regionen zu unwirtschaftlich. Der OAF schätzt dennoch, mit seinem Ansatz 50% der Kleinbäuerinnen und Kleinbauern auf dem afrikanischen Kontinent erreichen zu können²⁴.

Aus dem unternehmerischen Modell der Sozialunternehmen ergeben sich durch die avisierte Wirtschaftlichkeit auch Schwächen. Zwar fordern nicht alle Geberinstitutionen oder Großspender ein profitables Geschäftsmodell, der in Kapitel 2 diskutierte SROI bezieht sich jedoch auf die Kostenstruktur. Die erreichte soziale Wirkung steht stets im Zusammenhang mit den Kosten des Unternehmens, wodurch dieses selbsterklärend angehalten ist, diese möglichst niedrig zu halten. Dies erschwert es für Sozialunternehmen in der Landwirtschaftsförderung, ein Angebot aufzustellen, welches äußerst kostenintensiv ist. Um diesem Problem entgegenzutreten, ist der OAF dazu übergegangen, unprofitable Regionen oder sogar Projektländer durch Andere querzufinanzieren²⁵. Die Aktivitäten in Burundi sind beispielsweise aufgrund der extrem kleinen landwirtschaftlichen Flächen und damit kleinen Kreditpaketen je KundIn ein klares Verlustgeschäft. Dennoch wird es im Sinne der Armutsbekämpfung aufrechterhalten.

7.2 Agrarökologie und Resilienzsteigerung

Die Wirtschaftlichkeit des OAF wird durch die mittlerweile angelaufene Umstellung zu einer stärker agrarökologischen Ausrichtung der Beratungsleistungen erschwert. Agrarökologische Ansätze sind äußerst beratungsintensiv und erfordern eine Anpassung der landwirtschaftlichen Techniken der Zielgruppe (siehe Kapitel 3). Nachdem in den frühen Jahren des OAF in Kenia noch eine industriell-orientierte, monokulturelle Maisanbautechnik gefördert wurde, stellte man in den letzten Jahren, beeinflusst von möglichen Steigerungen in der Produktivität und positiven Auswirkungen auf das Ökosystem, das Modell und die Beratungsleistungen nachhaltiger auf. Dies spiegelt sich nach OAF-Erhebungen in der landwirtschaftlichen Praxis der KundInnen wieder, wo OAF-KundInnen eine höhere Diversifizierung ihrer Produktion und bessere Bodenwerte als die Vergleichsgruppe

²⁴ Siehe hierzu den TedTalk des OAF-CEO Andrew Youn aus dem Jahr 2016: https://www.ted.com/talks/andrew_youn_3_reasons_why_we_can_win_the_fight_against_poverty.

Laut dem OAF konnten in Tansania jedoch das Modell so angepasst werden, dass auch weniger dicht besiedelte Gebiete in den Geschäftsbereich aufgenommen werden konnten.

²⁵ Interview mit dem OAF-CEO Andrew Youn vom 30.09.2021.

aufweisen²⁶. Dennoch ist festzustellen, dass dies weit von einer agrarökologischen Transformation entfernt ist.

TZ-Vorhaben der deutschen EZ in Kakamega County zeigen, dass agrarökologische Ansätze in den Projektregionen durchaus umsetzbar sind und bei vergleichbarem Ertrag deutlich weniger bis keine anorganischen Düngemittel oder Pestizide erfordern. Ein solcher Ansatz steht jedoch diametral zum Selbstverständnis eines Unternehmens. Zur Implementierung der agrarökologischen Techniken im Kontext des OAF wäre eine Intensivierung der Weiterbildungen der FO erforderlich und eine Erhöhung der Trainingseinheiten für die OAF *farmer groups*. Zudem wäre eine gravierende Reduktion der abgesetzten Produkte in Kauf zu nehmen, insbesondere die vergleichbar teuren Düngemittel. Im gleichen Zuge würden also die Kosten erhöht und die Einnahmen reduziert. Das sozialunternehmerische Modell erlaubt daher eine Ökologisierung des Ansatzes, z.B. durch Erosionsschutz oder Agroforst nur insoweit, wie es den Absatz der eigenen Produkte nicht gefährdet. Selbst die integrierte Landwirtschaft, die nur ein Mindestmaß an anorganischem Dünger und Pestiziden vorsieht, bildet bereits einen Zielkonflikt. Da der OAF sich als ein gemeinnütziges Sozialunternehmen sieht, steht er dem Prozess offen gegenüber und hat nach eigenen Angaben ab 2022 BäuerInnen empfohlen, wo dies interne Untersuchungen nahelegen, den Einsatz von Düngemitteln zu reduzieren. Es bleibt abzuwarten, inwiefern die Geber dies im Hinblick auf eine geringere Deckung der Kosten mittragen und entsprechend bezuschussen. Diesen fällt eine zentrale Rolle in der zukünftigen Ausrichtung der landwirtschaftlichen Beratung zu.

Gegenwärtig sind eine Reihe von Maßnahmen im Sinne der nachhaltigeren Ausrichtung der landwirtschaftlichen Techniken im Versuchsstadium oder werden bereits in die Beratungsmaßnahmen aufgenommen. Die Verbreitung, z.B. zum vermehrten Austragen von Kompost, sind jedoch noch nicht in der Breite etabliert. Die Anwendung von anorganischem Dünger wird vielfach als eine Mikrodosierung bezeichnet, mit einer über die Saison verteilte Anwendung von ca. ~250kg Kunstdünger (Phosphat-Stickstoffdünger + NPK²⁷/Volldünger oder Calcium-Ammonium-Nitrat) je Hektar empfiehlt der OAF jedoch eine Anwendung, die über dem kenianischen Schnitt liegt (vgl. Ariga / Jayne 2011; Oseko / Dienya 2015), jedoch laut OAF der Empfehlung der kenianischen Regierung folgt.

Die Studie will an dieser Stelle keine Abwägung der Debatten über die Notwendigkeit von erhöhter Nutzung von industriellen Betriebsmitteln vornehmen²⁸, sondern lediglich die Förderung der Sozialunternehmen in den Kontext eines sich ausweitenden Fokus auf die Förderung von Agrarökologie in der kleinbäuerlichen Landwirtschaftsförderung einbetten (FAO 2017; Deutscher Bundestag 2019; BM Schulze Interview²⁹).

Entsprechend muss anerkannt werden, dass Sozialunternehmen in der Landwirtschaftsförderung zum einen nur bis zu einem gewissen Punkt agrarökologische,

²⁶ https://oneacrefund.org/documents/341/Farmer_Resilience_White_Paper_One_Acre_Fund_2018.pdf [05/2022]

²⁷ Stickstoff (N), Phosphat (P) und Kalium (K)

²⁸ Sheahan et al. (2013), konnten eine mehrheitlich ökonomisch rationale Anwendung in Kenia beobachten.

²⁹ Strauss, Hagen / Marschall, Birgit (2022) : Entwicklungshilfeministerin Svenja Schulze. „Afrika ist keine Resterampe für abgelaufene Impfstoffe“. Rheinische Post Online, 10.02.2022. URL: https://rp-online.de/politik/deutschland/entwicklungshilfe-schulze-will-exportverbot-fuer-gefaehrliche-pestizide_aid-66120421 [05/2022].

entwicklungspolitische Ziele etablieren können und zum anderen über den input-intensiven Ansatz durchaus eine Abhängigkeit der KundInnen entstehen lassen. Ein Rückschlag innerhalb des Haushaltes, wie z.B. eine Krankheit, kann unmittelbare Zahlungsschwierigkeiten und damit auch den sofortigen Ausschluss aus der Kundschaft für das Folgejahr bedeuten. Neben internen Schocks werden die Bäuerinnen und Bauern zusätzlich abhängig von externen Schocks, z.B. in globalen Lieferketten. Dies wurde unlängst durch Lieferengpässe während der Coronapandemie im Jahr 2021 verdeutlicht, wodurch nicht alle KundInnen pünktlich beliefert werden konnten. Direkt folgend sind die KundInnen im Jahr 2022 durch den massiven Anstieg der Düngemittelpreise betroffen, die der OAF an die KundInnen weiterreichen muss (was erstmals zu einem Rückgang der KundInnenzahlen führen wird).

7.3 Auswirkungen auf die lokale und nationale wirtschaftliche Entwicklung

Der OAF bedient als Sozialunternehmen ein Marktversagen, in dem es Kleinbäuerinnen und Kleinbauern Betriebsmittel auf Kredit anbietet, was bisher nicht durch den Privatsektor realisiert wird. Während dies den Einsatz von hochwertigem Saatgut und Dünger erhöht, werden diese auch ohne die OAF-Intervention von Bäuerinnen und Bauern nachgefragt. In nahezu jedem ländlichen Zentrum in den dichtbesiedelten Regionen Kenias ist ein sogenannter *AgroVet*-Laden vorzufinden, der landwirtschaftliche Betriebsmittel und Gerätschaften anbietet, aber auch grundlegende Veterinärleistungen. Die dominierende Anbaustrategie in Regionen ohne einschneidende externe Intervention ist ein auf externen Inputs basierendes, landwirtschaftliches System. Die Menge der gekauften Betriebsmittel richtet sich oftmals nach dem verfügbaren Kapital während der Anbausaison. Die Präsenz des OAF in ländlichen Gebieten steht damit in direkter Konkurrenz zu den lokalen *AgroVets*. Die Marktpenetration des OAF ist innerhalb der Regionen konzentriert, sodass in diesen Teilen des Landes ein relevanter Marktanteil an den OAF geht. Die hierdurch möglicherweise ausgelösten Externalitäten, dem Rückgang im Umsatz von Einzelhändlern, können im Rahmen der Studie nicht quantifiziert werden, sollten aber bei einer weiteren Förderung durch öffentliche Institutionen geprüft werden. Die Ausweitung der Produktpalette des OAF auf Konsumgüter aber auch Baumaterial (Wellblech) betrifft auch Einzelhändler im nicht-landwirtschaftlichen Sektor. Diese Externalität wird im Kernprogramm weitestgehend durch die Einkommenssteigerungen und die dadurch erhöhte Kaufkraft aufgefangen. Ob sich dies auch auf die etablierte Einzelhandelsstruktur überträgt kann im Rahmen dieser Erhebung nicht bewertet werden.

Über die lokale Ebene hinaus nimmt der OAF auf dem nationalen Markt eine immer stärkere Rolle ein. Mit 500.000 KundInnen beliefert der OAF einen relevanten Teil der landwirtschaftlichen Betriebe im Maisanbau. Während das Saatgut in Ostafrika produziert wird, werden die Düngemittel weitestgehend auf dem internationalen Markt eingekauft. Aufgrund von weit verbreiteten Problemen mit mangelhafter Qualität und gefälschten Produkten im Bereich landwirtschaftlicher Betriebsmittel entschied sich der OAF jüngst, ein weiteres Marktversagen über das eigene Kernprogramm hinausgehend zu bedienen. Über 70 *Duka* (siehe Kapitel 3) wurden bereits in den ländlichen Regionen etabliert, um über eine Einzelhändlerstruktur hochwertige Betriebsmittel und Produkte abzusetzen. Dieses Angebot, welches zunächst nicht mit einem Kreditmodell verknüpft ist, richtet sich sehr wahrscheinlich an ressourcenstärkere Haushalte (verglichen mit der Zielgruppe im Kernprogramm) und verlässt damit den direkten Bezug zur Armutsbekämpfung. Vielmehr soll über die

Einzelhändlerstruktur Druck auf die Konkurrenz ausgelöst werden³⁰ und diese gezwungen werden, die Qualität der angebotenen Produkte zu verbessern (siehe Kapitel 3). Inwiefern die Einzelhandelsstruktur in der Zukunft ausgeweitet wird, ist dem Forschungsteam nicht bekannt. Der kompetitive Vorteil des OAF, als ein gebergestütztes Sozialunternehmen, welches nicht gezwungen ist, profitabel zu wirtschaften, sollte an dieser Stelle jedoch kritisch im Hinblick auf den in Kenia nicht unwichtigen Markt für landwirtschaftliche Betriebsmittel beachtet werden. Über das Kernprogramm konnte die Marke „One Acre Fund“ etabliert werden und steht für gute Qualität. Es ist entsprechend nicht unwahrscheinlich, dass der OAF weniger die Konkurrenz antreibt, ihr Angebot zu verbessern, sondern vielmehr Marktanteile übernimmt. Während hochwertige Produkte auf dem Markt sicherlich zu begrüßen sind und die Produktivität steigern (was der OAF messen kann und in den SROI einrechnet), muss aus entwicklungspolitischer Sicht die Frage gestellt werden, ob an dieser Stelle ein Marktversagen, welches weniger eine Lücke auf dem Markt darstellt, sondern primär durch eine schwache Regulierung und Qualitätskontrolle ausgelöst wird, durch ein Sozialunternehmen gefüllt werden sollte. Die hierbei formulierte These, dass im Sinne einer nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung ein Privatsektor wichtig ist, der nach marktwirtschaftlichen Prinzipien und mit dem Interesse an Reinvestitionen von Gewinnen arbeitet, sollte für die weitere Förderung gezielt geprüft werden. Die OAF Dukastruktur wird laut OAF über privatwirtschaftliche Kredite aufgebaut, entspricht also in diesem Sinne privatwirtschaftlichen Standards, jedoch mit abweichender Eigentümerstruktur. In diesem Bereich besteht durchaus eine Lücke im Forschungsstand für den relativ speziellen Fall des OAF und der vergleichbaren Unternehmen in der Landwirtschaftsförderung, die im Rahmen dieser Studie nicht geschlossen werden kann.

Abb. 8: OAF-Duka in Kisii County.



8. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Die vorliegende Studie beschäftigt sich mit Sozialunternehmen in der Landwirtschaftsförderung am Beispiel des OAF. Hierbei werden neben der eigentlichen Projektwirkung auch Sozialunternehmen als entwicklungspolitische Akteure verstanden und Konsequenzen der verstärkten Förderung dieser Akteure analysiert.

Der OAF erreicht über das holistische Angebot, in dem die Bereitstellung von Finanzierung, Betriebsmitteln und Training kombiniert ermöglicht wird, sowohl eine armutsmindernde Wirkung als auch eine Verbesserung der landwirtschaftlichen Produktivität und Ernährungssicherheit der KundInnen. Über eine Ausweitung der Produktpalette erreicht der OAF darüber hinaus einen verbesserten Zugang zu verschiedenen landwirtschaftlichen Gütern und Konsumgütern, die zur Verbesserung der ökonomischen und Lebenssituation beitragen. Mehreinnahmen aus den OAF-Aktivitäten werden von den Haushalten weitestgehend für die Verbesserung der Ernährung sowie für die Bildung der schulpflichtigen Kinder genutzt. Damit beeinflusst die OAF-Tätigkeit eine Reihe zentraler entwicklungspolitischer Ziele. Bei einer Einordnung in die gesamte Lebenssicherungsstrategie zeigt sich, dass diese Mehreinnahmen jedoch nicht ausreichen, um darüber hinaus nachhaltig aus der Armut zu entfliehen.

Der vorgestellte Fall verdeutlicht, dass holistische Ansätze der Landwirtschaftsförderung, durchgeführt von geber-finanzierten Sozialunternehmen, ein probates Mittel sein können, um in der Breite die ländliche Bevölkerung und auch ressourcenschwächere Haushalte zu unterstützen. Der OAF schaffte es in den vergangenen Jahren mit 500.000 KundInnen allein in Kenia eine Reichweite aufzubauen, die klassische TZ-Projekte nur selten erreichen, und FZ-Vorhaben selten so unmittelbar umsetzen können. Die Nachhaltigkeit der Intervention ist in unternehmerischen Ansätzen generisch gegeben, da das Modell auf eine fortlaufende Geschäftsbeziehung setzt und stetig an der Fortentwicklung der Geschäftsaktivitäten arbeitet.

Das unternehmerische Modell birgt jedoch auch Schwächen, gerade wenn es um die Tiefe der Intervention auf der Haushaltsebene geht. Im Vergleich zu klassischen EZ-Vorhaben sind die Sozialunternehmen von einigen Gebern angehalten, die Kostenstruktur niedrig zu halten und mittelfristig möglichst kostenneutral zu arbeiten. Dies erschwert im Bereich der Landwirtschaft beratungsintensive Ansätze und verhindert das Etablieren von Maßnahmen mit großer sozialer Wirkung, die mit zu großen Kosten verbunden sind. Der unternehmerische Ansatz stellt auch dann ein Problem dar, wenn Ansätze zur Reduzierung von Abhängigkeiten der Haushalte verfolgt werden. Eine agrarökologische Transformation ist von Sozialunternehmen nur bedingt umsetzbar, da eine Reduktion der input-intensiven Landwirtschaft zu einem Rückgang des Umsatzes führen würde und damit diametral zu den Geschäftsinteressen eines Sozialunternehmens steht. Dies verdeutlicht, dass sozialunternehmerische Ansätze nicht in der Lage sind, alle Aspekte der Landwirtschaftsförderung abzudecken und auch nicht alle Bevölkerungsgruppen zu erreichen. Dadurch sollten sozialunternehmerische Ansätze in der Armutsbekämpfung stets als komplementär und nicht als alleinstehend verstanden werden, oder müssen wie klassische EZ-Vorhaben stark bezuschusst werden.

Die qualitative Untersuchung mit OAF-KundInnen, insbesondere aber der Referenzgruppe, verdeutlichte die Wichtigkeit von Krankenversicherungen und Ernteabsicherung bei Anwendung eines auf Krediten basierenden Modells. Die Ausweitung der Versicherungsleistungen, aber vor allem ein angepasster Prozess um Schadensfälle geltend zu machen, sollten in der nahen Zukunft eine zentrale Rolle in der Weiterentwicklung

der Geschäftsprozesse einnehmen. Die Absicherung gegen Zahlungsschwierigkeiten oder Überschuldung aufgrund von Krankheit, einem Todesfall in der Familie oder durch Ernteausfälle ist von höchstem Entwicklungspolitischem Interesse. Die Zahl derer, die für das Folgejahr aus dem Modell wegen verspäteter Rückzahlung ausgeschlossen werden, sollte auf ein absolutes Minimum reduziert werden, da dies zu einem Bruch in der Lebenssicherungsstrategie führt und durch den Ausschluss aus der *farmer group* auch mit sozialen Konsequenzen verbunden ist.

Im Bereich der Landwirtschaft steht Kenia vor enormen Herausforderungen. Die zurückgehenden durchschnittlichen landwirtschaftlichen Flächen je Haushalt, die fortschreitende Degradation von Ressourcen und der Erhalt der Ökosysteme erfordern eine nachhaltigere Ausrichtung im landwirtschaftlichen Anbau. Der OAF hat dies erkannt und eine Reihe von Maßnahmen auf den Weg gebracht. In einem Modell, welches im Feld von über 2.400 FO abhängig ist, ist es jedoch die Umsetzung in der Breite, die besonders herausfordernd ist. Die Weiterbildung dieser Vielzahl von Mitarbeitenden in nachhaltigen landwirtschaftlichen Anbautechniken, die erforderliche Anpassung der Bäuerinnen und Bauern und ein Aufrechterhalten der Wirtschaftlichkeit des Modells verdeutlichen, dass dies einen langwierigen Prozess erfordern wird. Aus Sicht der AutorInnen ist es wichtig, diesen Prozess messbar und transparent zu machen und damit Anreize für das Unternehmen zu schaffen, die Vorhaben schnellstmöglich umzusetzen und stetig weiterzuentwickeln.

Ein großer Vorteil von sozialunternehmerischen Ansätzen ist die veränderte Rolle der erreichten Personen. Diese sind als KundInnen mit mehr Rechten ausgestattet und unterliegen dem Verbraucherschutz. Gerade fürgeberfinanzierte Unternehmen muss sich dies jedoch auch in der Realität widerspiegeln und sollte auch aus Entwicklungspolitischem Interesse einem höheren Standard folgen als es nationale Gesetze eventuell vorgeben. Eine Verbesserung der Transparenz des OAF im Bereich des Kreditmodells und der Kreditkonditionen gegenüber den KundInnen ist hierfür eine Grundlage, mit besonderem Fokus auf die Verbraucherrechte. Um diese durchsetzen zu können, müsste im nächsten Schritt ein einfach zu erreichender Beschwerdemechanismus etabliert werden. Bei verspäteter oder mangelhafter Bereitstellung von Produkten müssen die Bäuerinnen und Bauern die Möglichkeit für eine Entschädigung erhalten, da es gerade im Bereich der Betriebsmittel unmittelbar zu Ernteverlusten führt, welche kompensiert werden müssen.

Abschließend ist aus Sicht der Bäuerinnen und Bauern Unterstützung im Bereich der Vermarktung notwendig. Mais als Grundnahrungsmittel verspricht keine hohe Rendite. Zwar ist der Absatz der Produktion in den Untersuchungsregionen keine Schwierigkeit, aufgrund der kleinen Verkaufsmengen ist die Verhandlungsmacht einzelner LandwirtInnen jedoch gering. Im Sinne einer holistischen Unterstützung wäre es daher wichtig, Modelle zu entwickeln, die diese nicht nur bei der Lagerung, sondern auch bei der Vermarktung unterstützen.

Zukünftige Entwicklungspolitische Untersuchungen werden sich bei einer fortlaufenden Förderung von Sozialunternehmen in der Landwirtschaft mit der Auswirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung auf lokaler Ebene auseinandersetzen müssen. Hierbei ist der spezifische Fokus auf fortlaufend gebergestützte Sozialunternehmen in der Landwirtschaft notwendig, da der gegenwärtige Forschungsstand im Bereich Sozialunternehmen nur bedingt auf den Fall des OAF, oder auch die FZ-Vorhaben der deutschen EZ in Westafrika, übertragbar ist. Hierbei wird zwischen den Mehreinnahmen der KundInnen und möglichen Externalitäten auf dem Markt abgewogen werden müssen.

Literaturverzeichnis

- Addae, Angela (2018): Pathways to sector selection: A conceptual framework for social enterprises. *Nonprofit Management & Leadership*, 28, 349-365.
- Ariga, Joshua / Jayne, Thomas S. (2011): Fertilizer in Kenya: Factors Driving the Increase in Usage by Smallholder Farmers. In: Chuhu-Pole, P. / Angwafo, M (eds.): *Yes Africa Can. Success Stories From A Dynamic Continent*. Washington D.C.: The World Bank, 269-288.
- Ariga, Joshua / Jayne, Thomas S. (2010): Factors Driving the Increase in Fertilizer Use by Smallholder Farmers in Kenya, 1990-2007. International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington DC.
- Arvidson, Malin / Lyon, Fergus / Mckay, Stephen / Moro, Domenico (2013): Valuing the Social? The Nature and Controversies of Measuring Social Return on Investment (SROI). *Voluntary Sector Review*, 4, 3-18.
- Bliss, Frank (2020): Soziale Sicherungssysteme als unverzichtbarer Beitrag zur Bekämpfung von extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit. Analysen und Empfehlungen. AVE-Studie 24/2020. Duisburg: INEF.
- Bull, M., / Ridley Duff, R. (2019): Towards an Appreciation of Ethics in Social Enterprise Business Models. *Journal of Business Ethics*, 159, 619-634.
- County Government of Kakamega (2018): County Integrated Development Plan 2018 – 2022. URL: <https://kakamega.go.ke/download/kakamega-county-urban-institutional-development-strategy-2018-2022/> [02/2022].
- Deutscher Bundestag (2019): Nachhaltige Entwicklungsziele erreichen – Potentiale aus der Agrarökologie anerkennen und unterstützen. Drucksache 19/8941. Berlin. URL: <https://dserver.bundestag.de/btd/19/089/1908941.pdf> [05/2022].
- Embu County Government (2019): County Integrated Development Plan 2018-2022. URL: <https://repository.kippra.or.ke/bitstream/handle/123456789/573/2018-2022%20Embu%20County%20CIDP.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [02/2022].
- Fleming, Aysha, / Vanclay, Frank (2010): Farmer responses to climate change and sustainable agriculture. A review. *Agronomy for sustainable development*, 30(1), 11-19.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (2017): Strategic work of FAO for Sustainable Food and Agriculture. URL: <https://www.fao.org/3/i6488e/i6488e.pdf> [03/2022].
- Ghirotti, M. (1993): Rapid appraisal: benefiting from the experiences and perspectives of livestock breeders. *World Animal Review*, 77, 26-37.
- Hoyos, Angela / Angel-Urdinola, Diego (2019): Assessing international organizations' support to social enterprise. *Development Policy Review*, 37, 213-229.
- Jena, Pradyot Ranjan / De Groote, Hugo / Nayak, Bibhu Prasad / Hittmeyer, Annina (2020): Evolution of Fertiliser Use and its Impact on Maize Productivity in Kenya: Evidence from Multiple Surveys. In: *Food Security*, 13, 98-111.
- Kenya National Bureau of Statistics (2019a): 2019 Kenya Population and Housing Census. Volume I: Population by County and Sub-County. Nairobi: Kenya National Bureau of Statistics.

- Kenya National Bureau of Statistics (2019b): 2019 Kenya Population and Housing Census. Volume II: Distribution of Population by Administrative Units. Nairobi: Kenya National Bureau of Statistics.
- Kenya National Bureau of Statistics (2020): Comprehensive Poverty Report. Children, Youth, Women, Men & The Elderly: From National to County Level. URL: https://www.genderinkenya.org/wp-content/uploads/2020/08/CPR-Report-10_08_2020.pdf [02/2022].
- Kisii County Government (2019): County Integrated Development Plan 2018-2022. URL: <https://repository.kippra.or.ke/handle/123456789/1315> [02/2022].
- Liu, Chen (2019): Financing Social Enterprises. A Systematic Approach. In: Maher, Chi (ed.): Handbook of Research on Value Creation for Small and Micro Social Enterprises. Hershey, PA: IGI Global.
- Mahla, Anika / Gaesing, Karin (2017): Der Selbsthilfegruppen-Ansatz am Beispiel von Kitui in Kenia. Armutsbekämpfung durch Empowerment AVE-Studie 6/2017. Duisburg: INEF.
- Murphy, P. J. / Kornetskyy, A. / Nixon, J. T. (2021): Delineating novel aspects of social enterprise theory. Social Enterprise, 18(2), 364-382.
- Ochola, Robert O. / Fengying, N. I. E. (2015): Evaluating the effects of fertilizer subsidy programmes on vulnerable farmers in Kenya. Journal of Agricultural Extension and Rural Development, 7(6), 192-201.
- One Acre Fund (2015): Quality of Life Baseline Summary Report: Kenya. URL: https://oneacrefund.org/documents/16/Quality_of_Life_Baseline_Report_Kenya_One_Acre_Fund.pdf [02/2022].
- One Acre Fund (2016): Comprehensive Impact Report. A Decade of Measurement and Impact. URL: https://oneacrefund.org/documents/15/Comprehensive_Impact_Report_One_Acre_Fund.pdf [02/2022].
- One Acre Fund (2022): Cultivating New Frontiers. 2021 Annual Report: <https://oneacrefund.org/2021-annual-report/> [05/2022]
- One Acre Fund (2021): 2020 Annual Impact: Country Report. MEL Report. URL: https://oneacrefund.org/documents/396/2020_Country-Specific_Impact_Report.pdf [02/2022].
- Oseko, E., & Dienya, T. (2015): Fertilizer consumption and fertilizer use by crop (FUBC) in Kenya. URL: <https://africafertilizer.org/wp-content/uploads/2017/05/FUBC-Kenya-final-report-2015.pdf> [03/2022].
- Rogerson, Andrew / Green, Michael / Rabinowitz, Gideon (2013): Mixing business and social. What is a social enterprise and how can we recognize one? Overseas Development Institute. URL: <https://cdn.odi.org/media/documents/8755.pdf> [02/2022].
- Sheahan, Megan / Black, Roy / Jayne, Thomas S. (2013): Are Kenyan farmers under-utilizing fertilizer? Implications for input intensification strategies and research. Food Policy, 41, 39-52.
- Sibiko, Kenneth / Qaim, Matin (2020): Weather index insurance, agricultural input use, and crop productivity in Kenya. Food Security, 12, 151–167.

- Smith, William / Darko, Emily (2014): Social enterprise: Constraints and Opportunities – Evidence from Vietnam and Kenya. Overseas Development Institute. URL: <https://cdn.odi.org/media/documents/8877.pdf> [05/2022].
- Surminski, Swenja / Bouwer, Laurens / Linnerooth-Bayer, Joanne (2016): How insurance can support climate resilience. *Nature Climate Change*, 6, 333-334.
- Tsai, J.-M. / Hung, S.-W. / Yang, T.-T. (2020): In pursuit of goodwill? The cross-level effects of social enterprise consumer behaviours. *Journal of Business Research*, 109, 350–361.
- United Nations (2019): World Population Prospects 2019. URL: <https://population.un.org/wpp/Graphs/Probabilistic/POP/TOT/404> [04/2022].
- Wale-Oshinowo, Bamidele / Uba, Chijioke Dike / Adeyeye, Mercy / Omobowale, Ayotunle Olumuyiwa (2019): Understanding Social Entrepreneurship in the African Context: An Exploratory Review of Evidence From Nigeria. In: Maher, Chi (ed.): *Handbook of Research on Value Creation for Small and Micro Social Enterprises*. Hershey, PA: IGI Global, 188-206.
- Whitley, Shelag / Darko, Emily / Howells, Grace (2013): Mapping support to social enterprises in emerging markets. Overseas Development Institute. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.396.7549&rep=rep1&type=pdf> [02/2022].

Bislang in der Reihe erschienen:

- AVE-Studie 1/2017 Mahla, Anika / Bliss, Frank / Gaesing, Karin: Wege aus extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit. Begriffe, Dimensionen, Verbreitung und Zusammenhänge
- AVE-Studie 2/2017 Bliss, Frank / Gaesing, Karin / Mahla, Anika: Die Verfestigung von Armut in Entwicklungsländern. Ursachenanalyse und Gegenstrategien
- AVE-Studie 3/2017 Hennecke, Rosa / Schell, Oliver / Bliss, Frank: Landsicherheit zur Überlebenssicherung. Eine Studie zum Kommunalen Landtitelprogramm für indigene Bevölkerungsgruppen in Kambodscha
- AVE-Studie 4/2017 Bliss, Frank: Home-Grown School Feeding as a "Good Practice" for Poverty Alleviation and Nutrition Security in Cambodia
- AVE-Studie 5/2017 Heinz, Marco: Benachteiligte Gruppen in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit
- AVE-Studie 6/2017 Mahla, Anika / Gaesing, Karin: Der Selbsthilfegruppen-Ansatz am Beispiel von Kitui in Kenia. Armutsbekämpfung durch Empowerment
- AVE-Studie 7/2018 Hennecke, Rosa / Bliss, Frank / Schell, Oliver: Landzuteilung für die Ärmsten. Untersuchungen zu Sozialen Landkonzessionen in Kambodscha
- AVE-Study 7b/2017 Hennecke, Rosa / Bliss, Frank / Schell, Oliver: Land Allocation for the Poorest. Investigations into Social Land Concessions in Cambodia
- AVE-Studie 8/2018 Mahla, Anika / Gaesing, Karin / Bliss, Frank: Maßnahmen zur Ernährungssicherung im entwicklungsrechtlichen Kontext
- AVE-Studie 9/2018 Hennecke, Rosa / Bliss, Frank: Wer sind die Ärmsten im Dorf? Mit dem ID Poor-Ansatz werden die Armen in Kambodscha partizipativ und transparent identifiziert
- AVE-Studie 10/2018 Gaesing, Karin / Mahla, Anika: Hunger Safety Net Programme. Soziale Sicherung in Turkana County im Norden Kenias
- AVE-Studie 11/2018 Bliss, Frank: Gesundheitsfürsorge für die Ärmsten: Der „Health Equity Fund“ (HEF) in Kambodscha
- AVE-Studie 12/2018 Mahla, Anika: Förderung von Agropastoralismus. Armuts- und Hungerbekämpfung durch integrierte ländliche Entwicklung in Samburu/Kenia.
- AVE-Study 12b/2019 Mahla, Anika: Promotion of Agropastoralism. Combating poverty and hunger through integrated rural development in Samburu, Kenya
- AVE-Studie 13/2019 Gaesing, Karin / Hailegiorgis Gutema, Tamene: Bodenfruchtbarkeit und Ernährungssicherheit in der Amhara Region in Äthiopien

AVE-Studie 14/2019	Bliss, Frank: Zum Beispiel Soja. Eine erfolgreiche Wertschöpfungskette im westafrikanischen Benin
AVE-Studie 15/2018	Heinz, Marco: Verstetigte Armut als Herausforderung für die Entwicklungszusammenarbeit. Gibt es eine Kultur der Armut?
AVE-Studie 16/2019	Bliss, Frank: Soziale Sicherung in Dürregebieten in Äthiopien durch das Productive Safety Net Programme (PSNP)
AVE-Studie 17/2019	Gaesing, Karin / Bliss, Frank: Entwicklung, Landrecht, Gender und Bodenfruchtbarkeit in Benin
AVE-Studie 18/2019	Gaesing, Karin / Gutema, Tamene Hailegiorgis: Reduzierung der Vulnerabilität durch nachhaltiges Ressourcenmanagement: Das Sustainable Land Management Project (SLMP) in Äthiopien
AVE-Study 19/2019	Herold, Jana: Improving Smallholders' Food Security and Resilience to Climate Change: The Building Resilience and Adaptation to Climate Extremes and Disasters (BRACED) Programme in Burkina Faso
AVE-Studie 20/2019	Gaesing, Karin / Agbobatinkpo-Dahoun, Candide: Förderung der Bewässerung im Tal des Flusses Ouémé in Benin
AVE-Studie 21/2019	Herold, Jana: Förderung der Reisproduktion durch die Inwertsetzung von Talauen in Burkina Faso
AVE-Studie 22/2020	Gaesing, Karin: Zugang zu Land und Sicherung von Landrechten in der Entwicklungszusammenarbeit. Analysen und Empfehlungen,
AVE-Studie 23/2020	Herold, Jana: Landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten in der Entwicklungszusammenarbeit. Analysen und Empfehlungen
AVE-Studie 24/2020	Bliss, Frank: Soziale Sicherungssysteme als unverzichtbarer Beitrag zur Bekämpfung von extremer Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit. Analysen und Empfehlungen
AVE-Studie 25/2020	Bliss, Frank: Soziokulturelle Aspekte von Entwicklung, Partizipation und Gender. Analysen und Empfehlungen
AVE-Studie 02/2021	Bliss, Frank / Gaesing, Karin / Mahla, Anika: Die Verstetigung von Armut in Entwicklungsländern (2. aktual. Auflage)
AVE-Studie 26/2022	Rieber, Arne / Bliss, Frank / Gaesing, Karin: Nachhaltige finanzielle Inklusion im ländlichen Raum

Das Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)

Das Institut für Entwicklung und Frieden (INEF), das im Jahr 1990 gegründet wurde, ist eine Forschungseinrichtung der Fakultät für Gesellschaftswissenschaften der Universität Duisburg-Essen am Campus Duisburg. Es kooperiert eng mit der Stiftung Entwicklung und Frieden (SEF), Bonn, die 1986 auf Initiative des früheren Bundeskanzlers und Friedensnobelpreisträgers Willy Brandt gegründet wurde.

Das INEF verbindet wissenschaftliche Grundlagenforschung mit anwendungsorientierter Forschung und Politikberatung in folgenden Bereichen: Global Governance und menschliche Sicherheit, fragile Staaten, Krisenprävention und zivile Konfliktbearbeitung sowie Entwicklung, Menschenrechte und Unternehmensverantwortung.

Der spezifische Ansatz des INEF, das als einziges Forschungsinstitut in Deutschland Fragen an der Schnittstelle von Entwicklung und Frieden bearbeitet, spiegelt sich auch im breiten Spektrum der Drittmitgeber wider. Das INEF führt, oft in Kooperation mit nationalen sowie internationalen Partnern, eigene Forschungsprogramme durch und erschließt systematisch internationale Expertise und Weltberichte. Projekte führt das INEF auch für nicht-staatliche Organisationen (NGOs) und NGO-Netzwerke durch. Das Institut ist in ein internationales Forschungsnetzwerk eingebettet.

Leitung und Vorstand

Direktor: Prof. Dr. Christof Hartmann

Wissenschaftliche Geschäftsführerin: Dr. Cornelia Ulbert

Vorstand: Prof. Dr. Christof Hartmann (Sprecher); Prof. Dr. Tobias Debiel (stellv. Sprecher); Prof. Dr. Petra Stein (Dekanin der Fakultät für Gesellschaftswissenschaften); Prof. Dr. Dr. Nele Noesselt; Jannis Saalfeld; Ursula Schürmann; Leonie Lynn Stonner.

UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN

Offen im Denken

FAKULTÄT FÜR
GESELLSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

AVE-Studie 27/2022

Institut für
Entwicklung
und Frieden

INEF

Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)
Lotharstr. 53 47057 Duisburg, Germany
Telefon +49 (203) 379 4420
Fax +49 (203) 379 4425
E-Mail: inef-sek@uni-due.de
Homepage: <http://www.uni-due.de/inef>

ISSN 2511-5111