

Zwischenbilanz

Vorbereiten und Rüsten des Materials

Das grösste Problem bestand in der genügenden Anzahl Flachbildschirme. Mehr als die Hälfte musste zugekauft werden.

Die Serverinstallationen wurden erst im letzten Moment fertiggestellt. Darunter litt die Dokumentation der einzelnen Geräte .

Je einheitlicher Server und Clients sind, desto einfacher die Installation.

Besser ist die Einteilung des Materials je Schule bereits hier vorzunehmen, anhand von Angaben: Anzahl Plätze, welche Alterstufe, spezielle Programmwünsche. So kann auch die Packung anhand der einzelnen Schule vorgenommen werden.

Firmen wie Behörden zeigten ein grosses Entgegenkommen, wenn einmal die richtige Kontaktperson gefunden worden ist.

Transport

Zollabfertigung

Sowohl in Basel, wie auch in Marokko verlief die Zollabfertigung problemlos. Jedoch benötigte sie mehr Zeit als geplant.

Reise

Mit je 5 Tagen Hin und Zurück waren die 7000 km anstrengend. Der Preis konnte so tief gehalten werden, da die Fähre ab Genua oder Barcelona doch einiges teurer zu stehen gekommen wäre. Insgesamt sind die Transportkosten gleichviel wie der Transport in einem Container (zu den jetzigen Preisen) oder nur geringfügig kleiner. Bei der Containerlösung müsste aber die Rückreise hin und zurück per Flug dazu gerechnet werden.

Es wurde nichts geklaut und nur ein Gerät hatte einen Transportschaden.

Installation

Vorbereitung der Schulen

Jede Schule war sehr gut vorbereitet. Die Räume waren geputzt und es gab überall elektrische Anschlüsse. Nicht überall gab es Erdungen. Inwieweit dies die Lebensdauer der Geräte verkürzen kann, muss abgeklärt werden.

Installation

Die Einrichtungen waren überall sehr schnell erledigt, wenn auch die Leitungen nur provisorisch verlegt worden sind.

Die Software war überall ausser an dem einen Ersatzserver bereits vorinstalliert. Bei einem Server fehlte die Dokumentation. Da die Schulen das Internet noch nicht hatten, konnten keine Updates oder andere Programme geladen werden. Dies war ein grosses Manko in der einen Schule mit dem Ersatzserver, der vor Ort neu aufgesetzt werden musste.

Die Installation weiterer Programmpakete mittels CD muss unbedingt vorher getestet und dokumentiert sein.

Die Aufteilung des Materials erfolgte in der morgendlichen Hektik, wenn das Material für die nächste Schule geladen wurde. Unklar war ob das gelieferte Material nun wirklich langte für alle Schulen. Auch wenn alles perfekt aufging, wäre eine Verpackung je Schule mit allem dazu

gehörigem Gerät wünschenswert.

Highlights waren die Clients in Plexiglasboxen, von allen Seiten durchsichtig und handlich klein.

Uebergabe und Einschulung

Die Uebergabe erfolgte durch Najib an die verantwortliche Person des jeweiligen Elternvereins. Es gab ein Abgabeprotokoll mit einer erneuten Konvention, die besagt, dass der Elternverein nun das Geld bezahlen muss und dafür eingeschult wird. Die Verantwortlichkeit dieses Projektabschnittes liegt nun bei Najib.

Bis jetzt scheint sich das Vorgehen bewährt zu haben.



Teppiche

Die Abklärungen über mögliche Verkaufskanäle und die Zollprozeduren liessen uns für diesen Teil des Projektes entmutigen. Der Teppichmarkt ist zusammengebrochen und es gibt ein riesiger Ueberhang an Angeboten hochwertiger Teppiche. Zudem sind die marokkanischen Teppiche praktisch nicht verkaufbar, ausser über private Kanäle mit dem Label der Geschichte, die damit erzählt wird: überall im Val du Draa läuft ein grosses Alphabetisierungsprogramm für Frauen. Dabei werden Selbsthilfeinitiativen von der Unesco gefördert, die neben der Förderung Schriftsprache auch einer grösseren wirtschaftlichen Eigenständigkeit der Frauen zum Ziel hat.

Wir besuchten 3 Kooperativen, die alle mehr oder weniger das gleiche machten. Sie lernten die Schriftsprache und arbeiteten vor allem im Textilbereich. In einem Zentrum wurde auch täglich Brot gebacken und auf dem Markt verkauft.

Chafika Bouraz organisierte in Agdz 17 Frauen, welche ein Zentrum eröffnen wollen. Sie arbeiten zur Zeit noch zu Hause. Die Unesco hat einen Mikrokredit für den Einkauf des Materials der Teppiche gegeben. Die Teppiche werden in der Regel für die Mitgift bei der Hochzeit gekauft. Dafür erhalten sie aber nur ein sehr bescheidener Lohn. Wenn sie die Teppiche direkt für den Export verkaufen könnten, und sie sich hier leichter verkaufen liessen, dann wäre eine Fortführung möglich.

Bisher konnte ich in Basel 3 Teppiche verkaufen. Einer ist reserviert.

Wir werden mit dem Label Step für Fair Trade von Teppichen Kontakt aufnehmen.

Abrechnung Material und Transport Januar 2010 in CHF

Zugekauftes Material , meistens Gebrauchtware von Arbeitslosenprojekten	
5 Server Linux, von Revamp Zürich	1'000.-
Clients, Flachbildschirme Benno ReUse	1'700.-

Netzwerkkabel Reichelt (D)	255.-	
12 Switch	430.-	
34 Mäuse	...360.-	
5 Drucker v. GEWO, Bern	257.-	
Tastaturen französisch Strassburg		
Kabel französisch Strassburg	128.-	
ZT		4'130.-

Das restliche Material wurde gratis abgegeben für das Projekt von Einzelpersonen, einer Bank und einer Behörde. .

Transportkosten

Automiete und Versicherungen	2'300.-	
Diesel total 7'000 km	1'408.-	
Autobahngebühren	640.-	
Fähre	320.-	
Zollagent	150.-	
<u>ZT</u>		<u>4'818.-</u>
Total		8'948.-

Verkaufserlös 10 Teppiche		
(wenn alle zum budgetierten Preis CHF 90.-verkauft werden)	netto	- 508.-
Kosten		8'440.-

Hotel und Verpflegung auf der Fahrt übernahm jeder Chauffeur.
 Unterkunft und Verpflegung sowie der zweitägige Wüstentreck wurde uns von ADEERA, der Partnerorganisation in Zagora, offeriert.

Weiter Infos:

<http://www.viavia.ch/maroc/pmwiki.php>

Kontakt: heimann@viavia.ch