

Unser Klima entscheidet sich im globalen Süden

Wir alle wissen das, aber was können wir konkret und sinnvoll tun, sodass unser Einsatz fürs Klima auch Wirkung hat? Es soll nicht verloren gehen oder verpuffen. Wie kann unser Einsatz den maximalen Effekt haben?

Und wie können wir leicht aktiv werden? Gerade als Unternehmen wenig internen Aufwand, relativ geringe Kosten, aber doch einen 200 Mio € *Impact* haben?

Denn eine Sache durfte ich vor Ort im globalen Süden lernen: Jeden Euro, den wir dort sinnvoll investieren hat ca. einen 1.000-fachen Effekt, verglichen mit seinem Einsatz im globalen Norden. Diese Zahlen sind natürlich nur grobe Experten-Schätzungen, weil es komplexe Systeme sind. Aber die Größenordnung ist valide.

Was tun?

Ihr könnt als Unternehmen mit nur 200.000€¹ im Jahr, einen *Impact* haben, der die Welt und Menschenleben verändert. Wie das geht? Das ist tatsächlich revolutionär und bisher hat das so noch niemand gemacht.

Seid Sponsor für ein „eigenes“ Schutzgebiet in der Maasai-Mara! Dabei geht es um die Veränderung vor Ort – Erhaltung und vorsichtige Modernisierung traditioneller Lebensweisen, aber vor allem die Rückkehr von Wildtieren in diese Gebiete –, und gleichzeitig eine Verbundenheit mit diesem Teil der Welt. Es ist eine grandiose Chance, euch persönlich mit diesem Teil der Welt zu verbinden. Nutzt es für Schulungen vor Ort. Sammelt Erfahrungen im Dauereinsatz eurer Produkte unter diesen Umgebungen. Gehört zu den Pionieren, die außerhalb ausgetretener Pfade denken. Und natürlich nutzt es für ein *Reporting* und die Unterstützung der Nachhaltigkeitsziele.



Funktioniert das?

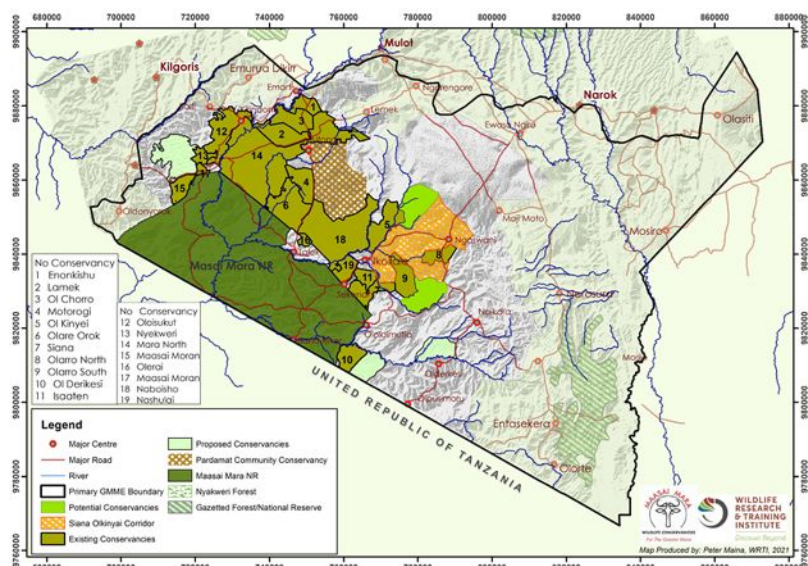
Also es ist nicht ganz wahr, dass es niemand gemacht hat. Der WWF und andere Organisationen haben die bisher bestehenden *Conservancies* aufgebaut und unterstützt. Allerdings haben Unternehmen bisher diese Möglichkeit noch nicht genutzt. Einfach, weil es an Wissen und Möglichkeiten fehlte.

Wie funktioniert es?

Die *Conservancies* gehören den Maasai-Gemeinschaften. Ihr sponsert die Umstellung und könnt dem Schutzgebiet einen Namen geben. Was gehört dazu: Eingliederung in den Nationalpark, aber kein Massentourismus. Unterstützung traditioneller (null-Fußabdruck) Lebensweisen, wo sinnvoll, mit einhergehender Stärkung von Bildung. Dabei besonders die freie Entfaltung, Selbstbestimmung und Entwicklung von Mädchen/Frauen.

Rückkehr der Wildtiere. Einstellung und Unterhalt von Ranger und vor allem *Rangerinnen*, die die Tierbewegungen verfolgen und vor Wilderei schützen.

Unterricht in den Schulen, um die Bedeutung der Wildtiere und Natur zu verstehen und der Versteppung und kurzfristigen Ausbeutung entgegenzuwirken. Die große Herausforderung ist die vorsichtige Modernisierung der Lebensweise in Harmonie mit der Natur. Zum Beispiel der Umgang mit Wasser, Ressourcen und Müll.



¹ Genaues Investment variiert stark. Wichtig ist eine Unterstützung für mindestens 10-20 Jahre. Auch kleinere Unterstützungen ab 5.000€ für *Defencing* sind möglich und hilfreich.

Der Impact

Vor 30 Jahren waren Wildtiere von Nairobi bis in die **Maasai Mara** vorhanden. Durch Umzäunung ist dieses ganze Land verloren gegangen. Und mit den Wildtieren ist auch das Grün und das Wasser verschwunden. Darunter leidet das Land und die Menschen. Ein Antrieb dabei war ein „wir wollen leben, wie die Menschen in Europa“. Was teilweise verständlich ist, aber auch kurzsichtig, weil sie natürlich nur eine sehr verzerrte und unvollständige Sicht auf unser Leben haben. Also kein Grund, alle Fehler zu wiederholen.

Der Aufbau und die Erweiterung von *Conservancies* ist eine Möglichkeit der Renaturierung. Super für euer GRI-Reporting, aber mit einem echten Mehrwert. Für die Natur, für das Klima, für Bio-Diversität, für Menschen.

Die CO₂-Kompensation lässt sich gut schätzen und berechnen, doch das ist tatsächlich nur ein kleiner Nebeneffekt. 16 der 17 Nachhaltigkeitsziele werden abgedeckt. Und es gibt große Chancen bei den Zielen 8, 9, 11 und 12 eine Synergie für euch zu schaffen. All das kann Teil eures GRI-Reportings werden.

Der Vorteil für euch ist es, dass die Menschen vor Ort seit über 10 Jahren Erfahrung im Aufbau von *Conservancies* haben und es leichter und effizienter ist, die neuen Schutzgebiete aufzubauen.



Denken wir an die 17 SDGs, dann können – je nach Produkt und Dienstleistung – auch Kooperationen denkbar sein. Speziell für moderne Produkte kann es praktisch sein, die Robustheit und Alltagstauglichkeit in einer völlig anderen Umgebung zu testen und zu verstehen. Was Toyota mit seinen Fahrzeugen schon vor Jahren gemacht hat, können wir auch mit unseren Produkten tun, soweit es passt und sinnvoll ist.

Innovation kennt keine Grenzen.

Was nun?

Es ist leicht aktiv zu werden:

- ▶ Ein Gespräch und mehr Information. Meldet euch bei mir.
- ▶ Ein begleiteter Besuch vor Ort. Ein Besuch in einem *Conservancy* sowohl bei den Rangern, als auch in einem der Camps. Das schafft ein Verständnis, wie groß die Veränderung ist, wenn „das Paradies zurückkehrt“.
- ▶ Entscheidung treffen und stufenweise umsetzen
- ▶ Dabei werden vor Beginn der Umsetzung der Zustand des Landes als *Baseline* erfasst. Das ist auch die Basis für weiteres *Reporting*.
- ▶ Gerne unterstütze ich auch beim *Reporting* oder anderen Fragen

Disclaimer

Auch wenn das jetzt unter OrgIQ läuft, ist das non-profit. Das ist ein Herzensanliegen von mir und uns. Die einzigen zusätzlichen Kosten, die für euch entstehen, sind die für Reisen und Material.

Denn auch was unseren Einsatz angeht, gilt: Es soll alles der Natur vor Ort (Kenia, Maasai Mara) zugutekommen.

Danke.



Aktuelle Eindrücke