

**Nampulas kleines Wirtschaftswunder
Wie Mikrokredite den Aufschwung im Norden Mosambiks fördern**

Eine Internationale Koproduktion aus der Serie: Mikrokredite

Atmo: Musik, arbeitende Männer, Holz wird verladen

Sprecher:

Seit kurzem tut sich was in Mohala.

In dem Armenviertel von Nampula, einer Stadt im Norden Mosambiks, ist ein wirtschaftlicher Aufschwung deutlich spürbar. Kleine Betriebe werden gegründet, und so mancher findet in letzter Zeit Arbeit – wie etwa die Männer, die Bambushölzer und andere Baumaterialien von großen Lastwagen entladen und in der Nachbarschaft weiterverkaufen.

Atmo: Holz wird verladen

Sprecher:

Haupt-Arbeitgeberin im Holzgeschäft von Mohala ist eine Frau: Joana Manuel, 37 Jahre alt: Ein Jahr ist es her, dass sie sich mit Hilfe eines Kleinkredits von 4000 Metical, umgerechnet 80 Euro, selbständig gemacht hat. Ein großes Wagnis für eine junge Frau im wirtschaftlich unterentwickelten und islamisch geprägten Norden Mosambiks.

Joana Manuel:

Ich bin die Chefin hier, ich hatte als Erste die Idee für das Geschäft mit den Bambushölzern.

Sprecher:

Wie haben Sie als Frau das geschafft?

Joana Manuel:

Mit Hilfe der Frauenkasse, dort habe ich mir Geld geliehen und so konnte ich mein Projekt voranbringen.

Sprecher:

Die Frauenkasse von Nampula - die sogenannte „Caixa das mulheres“ - ist eine Vereinigung von Frauen, die sich in der gesamten Provinz Nampula zusammengeschlossen haben, um sich gegenseitig bei der Entwicklung ihrer Geschäftsideen sowie bei der Vermittlung von günstigen Kleinkrediten zu helfen. Ausländische Entwicklungshilfeorganisationen unterstützen das Projekt finanziell.

Nampulas kleines Wirtschaftswunder Wie Mikrokredite den Aufschwung im Norden Mosambiks fördern

Für Joana liegen die Vorteile der Frauenkasse auf der Hand: Hier bekommt sie nötiges Kapital - ohne großen bürokratischen Aufwand. Bei normalen Banken wäre sie überhaupt nicht kreditwürdig.

Die unbürokratische Vergabe von Krediten heißt aber nicht, dass Joana keine Zinsen bezahlen muss. Auch eine Frauenkasse ist schließlich kein Wohlfahrtsunternehmen. Ganz im Gegenteil: Das Geld muss zurückbezahlt werden. Pünktlich, plus Zinsen. Und die sind nicht zu unterschätzen, allerdings liegen sie um einiges niedriger als bei kommerziellen Banken: Bei vier Prozent im Monat, fast 50 % im Jahr.

Joana Manuel:

Für mich sind Zinsen inzwischen normal, ich habe mich schon daran gewöhnt. Ich habe schon sieben Kleinkredite beantragt und auch bekommen und hatte - zum Glück - mit der Rückzahlung nie Probleme.

Sprecher:

Ohne die Kredite hätte Joana es niemals geschafft, ihr eigenes Geschäft aufzumachen und somit den Unterhalt ihrer Familie zu sichern. Dank der Frauenkasse ist sie heute eine erfolgreiche, selbstbewusste Frau.

Joana Manuel:

In meinem Haushalt leben zehn Personen, die alle ernährt werden müssen: Ich habe Töchter, Nichten und auch andere Personen, die von mir abhängig sind. Ich bin die Familienoberhaupt.

Atmo: Frauenstimmen

Sprecher:

Ein kleines Häuschen mit Wellblechdach, zwei Büroräume, ein großer Safe: das ist der Sitz der Frauenkasse in der Innenstadt von Nampula, mit circa 350.000 Einwohnern die drittgrößte Stadt Mosambiks. Der Sitz ist zu einem Anziehungspunkt für Frauen aus der ganzen Region geworden. Angelica Sacramento, eine von sechs Mitarbeiterinnen und Geschäftsführerin, erzählt, wie alles begann.

Angelica Sacramento:

Die Frauenkasse wurde 1994 von 147 Frauen ins Leben gerufen, die damals auf den Straßen Maniok-Kuchen verkauften. Als sie 7500 Metical angespart hatten, brauchten die Frauen einen sicheren Aufbewahrungsort für die Ersparnisse. Entwicklungshilfeorganisationen halfen dann ein wenig dabei, eine kleine selbstverwaltete Sparkasse zu gründen. Die ersten Mitglieder waren also Landarbeiterinnen. Unsere Vereinigung hieß damals „Kasse der Landarbeiterinnen von Nampula“. Nach und nach wurden auch andere Frauen bei uns Mitglied und so benannten wir uns im Jahre 2003 um, in „Kasse der Frauen von Nampula“.

Sprecher:

Heute gehören dieser Kasse mehr als 1300 Frauen in der ganzen Provinz Nampula an. Die in Mosambik bislang einmalige Initiative gilt als Erfolgsmodell für das ganze

Nampulas kleines Wirtschaftswunder Wie Mikrokredite den Aufschwung im Norden Mosambiks fördern

Land.

Angelica Sacramento:

Bei uns haben die Frauen einen sicheren Aufbewahrungsort für ihre Ersparnisse. Ein anderer Vorteil ist, dass sie bei uns kleine Kredite bekommen können, mit denen sie Engpässe überbrücken oder ihre Geschäfte erweitern können. Sie investieren in kleine Hühnerfarmen, oder Lebensmittelläden, in Schneidereien oder in den Verkauf von Holzkohle, Hölzern oder Bambusstangen für die Bauwirtschaft. Jede Frau sucht sich den Geschäftsbereich aus, der ihr am erfolgversprechendsten und praktischsten vorkommt.

Atmo: Nähmaschine

Sprecher:

Sie besaß nur eine alte Nähmaschine. Dann beschloss Francisca Sadimo, sich im Vorgarten ihrer bescheidenen Hütte im Vorort Muatala selbständig zu machen. Francisca ist 46 Jahre alt und Mutter von sechs Kindern. Vor zwei Jahren nahm sie ihren ersten Kredit in Höhe von 2000 Metical auf - etwa 40 Euro. Dann machte sie sich an die Arbeit. Ihre Spezialität sind bestickte Tischtücher, Topflappen und Schürzen.

Francisca Sadimo:

Inzwischen habe ich schon den vierten Kredit über 400 Euro beantragt. Damit kaufe ich Stoff, Garn, Nadeln und Scheren... alles, was man als Näherin so braucht, um weiter arbeiten zu können.

Sprecher:

Durch die Kredite der Frauenkasse erlangte Francisca ein eigenes Einkommen und wirtschaftliche Unabhängigkeit. Zusätzlich eignete sie sich Kenntnisse in Sachen Geldwirtschaft an: wie man Formulare ausfüllt, ein Haushaltsbuch führt und wie man ein bisschen Geld sparen kann. Pünktliche Ratenzahlung und ein kleines finanzielles Polster sind Voraussetzungen, um einen neuen Kredit zu bekommen. Ihr Mann war anfangs verwundert: Warum gab es Kredite nur für Frauen und nicht für die Männer, die eigentlichen Familienoberhäupter?

Die Erfahrung zeigt, dass [Mikrokredite](#) ein besonders wirksames Instrument zur Entwicklungshilfe sind, wenn sie an Frauen gehen. Denn Frauen investieren das Geld eher in das Wohl ihrer Familie. Und die Rückzahlungsrate liegt bei ihnen mit annähernd 100 Prozent deutlich höher als bei Männern.

Angelica Sacramento, Geschäftsführerin der Frauenkasse, findet es richtig, dass Frauen die Kredite bekommen. Doch sie weiß auch, dass viele Männer skeptisch sind:

Angelica Sacramento:

Es kommt immer noch vor, dass Männer fragen: Warum nimmt die Frauenkasse nur weibliche Mitglieder auf? Und manche Frauen berichten, dass ihre Männer ihnen verbieten wollen, bei uns Mitglied zu werden. Manche Frauen halten das deswegen

Nampulas kleines Wirtschaftswunder Wie Mikrokredite den Aufschwung im Norden Mosambiks fördern

vor ihren Männern geheim. Das zeigt uns: Ja, es gibt immer noch Probleme mit den Männern.

Atmo: Busfahrt

Sprecher:

Busfahrt von Nampula nach Pemba, Hauptstadt der entlegenen nordöstlichen Provinz Cabo Delgado, einer wirtschaftlich besonders unterentwickelten Gegend. Bis vor kurzem waren Kredite hier unbekannt, von Krediten für Frauen ganz zu schweigen. Dann kam im Jahre 2003 die Aga-Kahn-Stiftung und legte das erste Mikrofinanzprogramm auf. Die nichtstaatliche Entwicklungshilfeorganisation mit Hauptsitz in der Schweiz setzte sich das Ziel, die ökonomische und soziale Ausgrenzung armer Gesellschaftsschichten zu reduzieren und den Menschen in Cabo Delgado zu wirtschaftlicher Unabhängigkeit zu verhelfen. Inzwischen hat das Mikrofinanzprogramm hier über 1200 - zumeist männliche - Kunden.

Carlos Manuel Matiquite ist Kundenbetreuer des Aga-Khan-Mikrofinanzprogramms. Ihn treffen wir auf dem größten Markt von Panguie, der muslimisch geprägten Provinzhauptstadt Pemba.

Carlos Manuel Matiquite:

Unsere Kunden sind vor allem Männer. Aber wir bemühen uns auch um weibliche Kunden. Wegen der hiesigen Kultur wollen viele Männer nicht, dass ihre Frauen arbeiten und sich in der Öffentlichkeit zeigen. Die Frauen sollen zuhause bleiben.

Sprecher:

Einer seiner Kunden ist der Straßenverkäufer Alberto, Vater von neun Kindern. Er verkauft Gemüse und Hülsenfrüchte auf dem Markt. Vor kurzem hat er einen Mikrokredit in Höhe von 60 Dollar beantragt - und erhalten.

Alberto:

Ich habe ganz klein angefangen und hatte kaum Geld, aber dank des Mikrokredits wächst mein Geschäft allmählich. Ich verkaufe Erdnüsse, Mais und Bohnen. Ich gehe aufs Land, kaufe ein und verkaufe die Ware hier in Pemba weiter. Meine Kinder kann ich jetzt auf die Schule schicken, wenn sie krank werden, kann ich sie ins Krankenhaus bringen.

Atmo: Hühnerfarm

Sprecher:

Und dann stellt uns Kundenberater Carlos Manuel Matiquite einen besonders erfolgreichen Kunden vor: Abdul Sakoor, 50 Jahre alt und Betreiber einer Hühnerfarm. Abdul hat vor drei Jahren seinen Arbeitsplatz in einer staatlichen Mehlfabrik verloren. Eine schlimme Zeit brach daraufhin für ihn an. Er konnte seine Familie nicht mehr ernähren. Der einzige Ausweg war die Selbständigkeit. Die Aga-Khan-Stiftung gab Abdul den ersten Kredit über 10.000 Meticals, circa 350 Dollar.

Nampulas kleines Wirtschaftswunder Wie Mikrokredite den Aufschwung im Norden Mosambiks fördern

Das Geld hat er in den Kauf der ersten Hühner, in Futter sowie in den Bau eines Hühnerstalls investiert. Er hatte Glück, die Geschäfte liefen gut und er konnte das Geld zurückzahlen - und das trotz hoher Zinsen von jährlich 48 Prozent.

Abdul Sakoor:

Ich träume davon, in fünf bis zehn Jahren 10.000 Hühner zu besitzen, dazu reichlich Futtermittel, Vitamine, Medikamente. Mein Traum wäre es, meinen Kunden sagen zu können: Ihr bekommt so viele Hühner wie ihr wollt, und zwar in jeder gewünschten Größe.

Sprecher:

Die Hühnerfarm von Abdul Sakoor - ein Positivbeispiel.
Carlos Manuel Matiquite, Kreditberater des Aga-Khan-Mikrofinanzprogramms, gesteht allerdings, dass die Skepsis groß war - und nicht alle von den Mikrokrediten überzeugt waren.

Carlos Manuel Matiquite:

Anfangs gab es Beschwerden. Die Leute sagten, dass wir mit den Krediten die Armut eher vergrößern würden statt sie zu verringern. Aber jetzt glauben sie langsam daran, dass man durch Mikrokredite die wirtschaftliche Entwicklung vorantreiben kann. Unsere ersten Kunden hatten zum Beispiel keine Fortbewegungsmittel, jetzt besitzen viele von ihnen Mopeds, Autos oder sogar Taxis. Und das Beste: 80 bis 90 Prozent der Kredite werden zurückgezahlt.

Atmo: Musik

Sprecher:

Kleinstkredite sind keine Spenden, sondern eine Form der Finanzdienstleistung für Kleinstunternehmer in wirtschaftlich schwachen Regionen, betont auch Mário Gaspar, Kreditberater des Aga-Khan-Programms für Mikrofinanzen.
Das wüssten die Frauen am allerbesten. Deshalb wünscht er sich mehr weibliche Kunden. Im Gegensatz zur Frauenkasse in Nampula, wo nur Frauen Kredite bekommen, sind die meisten seiner Kunden - über 80 Prozent - Männer.

Mário Gaspar:

Meine Erfahrung ist: Wir können uns bei der Rückzahlung der Kredite mehr auf die Frauen verlassen. So mancher Mann leitet seine Gewinne um, legt sich eine Geliebte und zusätzliche Ehefrauen zu. Und nicht selten geben sie sich dem Laster hin. Wenn Frauen wirtschaftlichen Erfolg haben, dann haben auch die Familienangehörigen unmittelbar etwas davon. Das ist unsere Erfahrung.

Atmo: Musik

**Nampulas kleines Wirtschaftswunder
Wie Mikrokredite den Aufschwung im Norden Mosambiks fördern**

**Nampulas kleines Wirtschaftswunder
Wie Mikrokredite den Aufschwung im Norden Mosambiks fördern**

Eine Koproduktion von Radio Encontro, Nampula, Mosambik und der Deutschen Welle.

Aus der Serie: Mikrokredite

Autoren: Elísio João und António Cascais

Technik: Marion Kulinna

Produktion: Michael Dörner