

## Rundum-Betreuung für Kreditnehmer – Mikrofinanzinstitute in Mali

Eine Internationale Koproduktion aus der Serie: Mikrokredite

*Frauenstimmen, Lachen*

### **Sprecherin:**

Im Hof eines Hauses sitzen mehrere Frauen auf einer großen Strohmatte. Sie schälen und essen Erdnüsse, unterhalten sich fröhlich und lachen. Einige haben Babys auf dem Schoß, für die etwas älteren sind auch Stühle da. Kleine Kinder spielen um die Frauen herum, Hühner und Ziegen laufen frei im Hof umher. Auf der Strohmatte steht eine Metallschale, in der Münzen und Geldscheine gesammelt werden. Es sind Mitgliedsbeiträge der Tontine - eine Spargruppe, zu der sich die Frauen in der malischen Kleinstadt Dioila zusammengeschlossen haben.

*Münzen klimpern in einer Schüssel*

### **Sprecherin:**

Dioila liegt circa 180 Kilometer nord-östlich von Malis Hauptstadt Bamako, mitten in der Baumwollregion. Hier treffen wir die Frauen der Tontine. Die 30-jährige Tierro Assa Koto, Mutter von fünf Kindern, ist Mitglied der Tontine, seit die Gruppe vor einem Jahr gegründet wurde.

Die Gruppe zählt 35 Frauen im Alter zwischen 30 und 40, erfahren wir von Tierro Assa Koto. Bei jedem Treffen wird ein Mitgliedsbeitrag von 1100 Francs CFA, etwa zwei Euro, eingezahlt.

### **Tierro Assa Koto:**

Jede Woche bekommt eine Frau das ganze gesammelte Geld, aber 100 Francs CFA pro Mitglied bleiben in der gemeinsamen Kasse. Einige Frauen nutzen die Summe um in den Zwischenhandel einzusteigen, andere verwenden das Geld für Bedürfnisse ihrer Familie.

### **Sprecherin:**

Die Mitglieder der Tontine von Dioila sind Verkäuferinnen, Schneiderinnen, betreiben Restaurants, kleine Kindergärten oder bauen Gemüse an. In fast jedem Dorf des Landes sind die Frauen in einem solchen Sparzirkel organisiert. Im Grunde genommen ist die Tontine in Mali eine Art Vorläufermodell des Mikrokreditsystems. Im Unterschied zu einem Kredit müssen die Summen, die von der Tontine vergeben werden, allerdings nicht zurückgezahlt werden. Einige Frauen aus Dioila haben aber auch schon Erfahrungen mit Krediten von Mikrofinanzinstituten. Tierro Assa Koto brauchte zum Beispiel Geld für ihren kleinen Laden.

### **Tierro Assa Koto:**

Mir gefällt das System der Tontine besser, aber leider verfügt die Gruppe nicht über die hohen Summen, die man braucht, um ein Haus zu bauen oder ein Geschäft zu eröffnen. In diesem Fall wenden wir uns an ein Mikrofinanzinstitut.

### **Sprecherin:**

Genau dafür sind Mikrofinanzinstitute da, um dort einzugreifen, wo eine Familie, eine Gemeinschaft oder ein Spazirkel den Finanzbedarf seiner Mitglieder nicht völlig decken kann. Um das System der Mikrokreditvergabe in Mali besser zu verstehen, folgen wir den Spuren der Kunden und Mitarbeiter eines Mikrofinanzinstitutes.

### *Automotor startet*

### **Sprecherin:**

Mit der Hand deutet Souleimane Doumbia unserem Fahrer die Richtung an. Es ist noch früher Morgen und wir sind mit Souleimane unterwegs zu einer Genossenschaft von Reisbauern. Bald werden wir die Kooperative erreicht haben.

### *Autofahrt*

### **Sprecherin:**

Souleimane Doumbia arbeitet als Kreditberater für Kafo Jiginew, einem der größten Mikrofinanzinstitute Malis. Normalerweise fährt der große kräftige Mann mit seinem kleinen Mofa und legt jeden Tag bis zu 90 Kilometer auf staubigen Landstraßen zurück, um seine Kunden zu treffen.

### **Souleimane Doumbia:**

Wenn man Kredite vergibt, kann man nicht im Büro sitzenbleiben. Das kommt nicht in Frage, denn ein Mikrofinanzinstitut muss kundennah sein. Also muss man zu den Kunden fahren, um die Lage vor Ort kennenzulernen.

### **Sprecherin:**

In einem armen Land, wo drei Viertel der Bevölkerung mit weniger als zwei Dollar pro Tag auskommen müssen, helfen Kleinstkredite das Überleben zu sichern.

### *Musik*

### *Dreschmaschine*

### **Sprecherin:**

Es ist Erntezeit in den Reisfeldern. Unter der brennenden Sonne arbeiten fünf Landarbeiter an einer riesigen Maschine. Die meisten tragen eine Maske über dem Gesicht. Stroh und Staub fliegen durch die Luft.

## **Souleimane Doumbia:**

Die Landarbeiter nehmen die Halme und legen sie in die Dreschmaschine ein. Schauen Sie, hier fallen die Reiskörner in eine Wanne. Danach werden sie in Säcke gefüllt und ins Dorf gebracht.

## **Sprecherin:**

Das Dorf Morijan, wo Souleimane Doumbia heute im Einsatz ist, liegt ungefähr 350 Kilometer nordöstlich von Malis Hauptstadt Bamako. In der Region wird hauptsächlich Reis angebaut. Die Bauerngenossenschaft von Morijan zählt etwa 20 Landwirte. Auf dem Dorfplatz haben sich einige von ihnen unter dem Schatten eines Strohdaches versammelt.

## *Männerstimmen*

## **Sprecherin:**

Die Männer sitzen im Kreis auf alten Plastikstühlen und stellen sich uns vor. Die meisten sind um die 50 Jahre alt und tragen bunte „Boubous“, die traditionellen weiten Gewänder Malis. Das dritte Jahr in Folge hat die Genossenschaft einen Kleinkredit bei Kafo Jiginew aufgenommen, um Samen kaufen zu können. Die Stimmung ist gut zwischen den Bauern und dem dynamischen Angestellten des Geldinstitutes, der einmal im Monat zu Besuch kommt. Sie scherzen miteinander. Schließlich öffnet einer der Männer die schwere Metalltür eines Lagers.

## **Souleimane Doumbia:**

Dort werden die Reissäcke gelagert. Ihr Wert entspricht der Summe, die die Bauerngenossenschaft bei Kafo Jiginew ausgeliehen hat. Unser Institut wird sie nicht verkaufen, das organisieren die Bauern. Bevor die Rückzahlungsfrist ausläuft, müssen sie erst noch die Reiskörner enthülsen und dann Verkäufer finden, die ihre Ware absetzen.

## *Enthülser-Maschine*

## **Sprecherin:**

Um das Enthülsen kümmert sich unter anderem Nassirou Kabite. Der 40-Jährige mit Schnurbart und Baumwollmütze hat seine Enthüllungsmaschine neben der Hauptstraße des Dorfes aufgestellt. Die Reiskörner schüttet er oben in einen Trichter hinein, unten kommen sie geschält wieder heraus und werden in einer Wanne aufgefangen. Im Gegensatz zu den anderen Männern trägt Nassirou Kabite kein traditionelles Gewand, sondern einen blauen Anorak. Durch den Reisstaub, der aus der Maschine austritt, ist dieser fast weiß geworden.

## **Nassirou Kabite:**

Meine Maschine habe ich nicht mit einem Kredit finanziert, sondern von meinem eigenen Geld gekauft, von Geld, das ich im Reisanbau verdient habe. Ich biete anderen Bauern eine Dienstleistung an und das bringt mir zusätzliche Einnahmen.

### **Sprecherin:**

Eine solche Maschine kann sich nicht jeder leisten. Aber gerade da können die Mikrofinanzinstitute weiterhelfen.

### **Souleimane Doumbia:**

Vor kurzer Zeit haben wir bei Kafo Jiginew begonnen, auch Kredite für Ausrüstungsgegenstände zu vergeben. Vorher hatten wir keine Mittel dafür.

### **Sprecherin:**

Bis jetzt funktioniert die Zusammenarbeit zwischen der Genossenschaft von Morijan und dem Mikrofinanzinstitut sehr gut. Die Bauern haben ihr gemeinsames Darlehen immer rechtzeitig zurückbezahlt und konnten mit dem Rest der Ernte noch Profit machen. Nun erhoffen sie sich einen größeren Kredit, denn sie haben weitere Pläne, erklärt Mamadou Coulibaly, der Beauftragte der Genossenschaft:

### **Mamadou Coulibaly:**

Zusätzlich zum Darlehen für den Anbau wünschen wir uns, dass Kafo Jiginew uns beim Bau größerer Lager und beim Kauf von Dreschmaschinen und anderen landwirtschaftlichen Gerätschaften unterstützt.

### *Musik*

### **Sprecherin:**

Nach dem Besuch in Morijan fährt der Kreditberater zurück in sein Büro. An diesem Morgen kommen viele Kunden in die Filiale des Mikrofinanzinstituts Kafo Jiginew in Niono.

### **Kunde:**

Ich hatte von Kafo Jiginew schon gehört, lange bevor es hierher gekommen ist, und hatte mir gewünscht, dass hier eine Filiale aufmacht. Als das passierte, habe ich ein Konto eröffnet und Geld eingezahlt. Dann habe ich andere dazu ermutigt, das Gleiche zu tun. Deswegen sind wir heute zusammen hier.

### **Sprecherinin:**

Um einen Kredit zu bekommen, muss ein Kunde zunächst ein halbes Jahr lang ansparen. Dann kann ihm ein Darlehen erteilt werden, das sich an der Höhe der gesparten Summen bemisst. Das können Beträge von umgerechnet 15 bis 500 Euro sein.

### **Kundin:**

Ich bin hier um einen Kredit zu beantragen. Das Geld will ich für meine Arbeit als Zwischenhändlerin und für den Anbau von Reis nutzen. Ich habe seit langem ein Konto hier, aber ich komme zum ersten Mal wegen eines Darlehens.

### **Sprecherin:**

Kafo Jiginew zählt zu den Pionieren der Mikrofinanz-Branche in Mali. Ende der 80er Jahre wurde das Institut von Baumwollbauern im Süden des Landes gegründet. Es orientierte sich speziell an deren Spar- und Kreditbedürfnissen. Inzwischen hat es sein Netz fast im ganzen Land ausgeweitet und seinen Sitz von der Stadt Koutiala im Baumwollgürtel in die Hauptstadt Bamako verlegt. Im Laufe der Jahre hat sich auch die Geschäftspolitik sehr verändert, sagt Harouna Akisso Coulibaly, Direktor der Filiale in Niono.

### **Harouna Akisso Coulibaly:**

Kafo Jinigew hat entschieden seine Geschäftstätigkeit auszudehnen und sich auch in der Reisanbauregion niederzulassen. Seit Jahren ist Kafo Jinigew in der Baumwollregion aktiv. Angesichts der Probleme in der Baumwollbranche in den letzten Jahren hat das Geldinstitut entschieden, seinen Handlungsspielraum zu erweitern. Der Reissektor kann ausgebaut und besser organisiert werden. Die Mikrofinanzinstitute sind bereit, den Landwirten dabei zu helfen. Aber dafür müssen diese bereit sein, ihre Darlehen zurückzuzahlen. Hier denken die Bauern oft, dass man niemanden einsperrt, der seine Kredite nicht zurückzahlt.

### **Sprecherin:**

Ende der 90er-Jahre stürzte die Baumwollbranche in Mali in eine Krise. Aufgrund der staatlichen Subventionierung der Baumwollbauern in den USA sanken die Weltmarktpreise drastisch. Obwohl sich der Anbau des Exportprodukts Baumwolle seitdem kaum mehr rentiert, ist Kafo Jiginew seinen ursprünglichen Kunden treu geblieben. In der Stadt Fana, mitten in der Baumwollregion, treffen wir Niamoussa Cissoko, Direktor einer regionalen Filiale des Geldinstitutes.

### **Niamoussa Cissoko:**

Der Baumwollanbau birgt heute viele Risiken. Diese Risiken müssen analysiert werden. Es gibt ein Sprichwort: Man versichert kein Haus, das schon brennt. Dennoch fördern wir landwirtschaftliche Betriebe der Baumwollbauern, die trotz der Krise zurechtkommen. Wenn es mit dem Baumwollanbau nicht klappt, können wir die Bauern im Bereich Viehzucht, Gemüseanbau oder Zwischenhandel fördern. Wir tun dies, damit sich die Bauern nicht im Stich gelassen fühlen. Denn Kafo Jiginew ist auf dem Land geboren worden – ohne die Bauern würde es uns nicht geben. Also möchten wir sie weiter begleiten, bis wir aus dieser Krise herauskommen.

*Männerstimmen, eine Tür quietscht*

### **Sprecherin:**

Niamoussa Cissoko führt uns durch die moderne, einstöckige Filiale. Zuerst zeigt er uns das Büro des technischen Assistenten, seines Stellvertreters. So wie sein Chef beaufsichtigt auch er die Tätigkeiten des Mikrofinanzinstitutes in der ganzen Region. Der Direktor stellt uns die Sekretärin vor. Dann betritt er den Versammlungsraum, wo der Kreditausschuss gerade tagt.

### *Männerstimmen*

#### **Sprecherin:**

Die Mitglieder des Ausschusses kommen aus der ganzen Region und beraten gerade über Kreditanträge, erklärt der Direktor. Mit der Hand zeigt er auf die vielen Akten, die auf einem Tisch gestapelt sind. Die Mitglieder des Ausschusses – Kunden und Angestellte – treffen Einzelfallentscheidungen. Wenn ein Mikrokredit gewährt wird, werden die Akten zu den jeweiligen Filialen zurückgeschickt. Dann wird das Geld an den Antragsteller ausgezahlt.

Wir dürfen einen kurzen Blick in den Kassenraum werfen. Hier werden die Gelder der Region aufbewahrt.

### *Männerstimme*

#### **Sprecherin:**

Vorbei am Büro des Buchhalters und eines Mitarbeiters, der Darlehen speziell an Frauen verleiht, treffen wir zwei weitere Kreditberater. Einer sei für Händler und Handwerker verantwortlich, erklärt der Direktor. Der andere für Angestellte und Bauern. Sie nehmen Kreditanfragen auf, bearbeiten Akten und reichen sie an den Kreditausschuss weiter.

Ein Kunde ist gerade im Büro, um einen Kleinkredit zu beantragen. Er heiße Moussa Doumbia und sei Fotograf, erzählt uns der etwa 40-jährige Mann. Seine Bekannten hatten ihm schon von ihren guten Erfahrungen mit Kafo Jiginew erzählt. Dann habe er selber erlebt, wie einfach es sei, einen Mikrokredit zu bekommen.

#### **Sprecherin:**

Die letzte Station unseres Rundgangs: die Schalter, an denen die Kunden bedient werden. Dort arbeitet unter anderen Aissata Soufara Diète, die Hauptkassiererin.

### *Frauenstimmen*

#### **Sprecherin:**

Bis zu 120 Kunden kommen jeden Tag hierher, um Geld abzuheben, einzuzahlen oder ihre Kreditraten zurückzuzahlen, erklärt sie. Die meisten von ihnen sind Bauern, Händler, Arbeiter, Viehzüchter oder Handwerker aus der Stadt Fana und Umgebung. Als wir die Filiale des Instituts verlassen, bemerken wir im Hof eine Gruppe von Männern. Sie sind Mitglieder einer Viehzuchtgenossenschaft und warten auf ein Treffen mit Vertretern von Kafo Jiginew. Der 50-jährige Mamadou Fomba ist wütend auf das Geldinstitut.

#### **Mamadou Fomba:**

Sie geben uns sechs Monate, um den Kredit zurückzuzahlen, sie sagen, das sei ihr Prinzip. Aber einige von unseren Mitgliedern bekamen Schwierigkeiten: Mehrere ihrer Tiere wurden krank, einige sind sogar gestorben. Und als die Frist abgelaufen war, fehlte das Geld für die Rückzahlung. Wie in jedem anderen Beruf gibt es Höhen und Tiefen. Deswegen muss es Sonderregelungen geben für solche Fälle

### **Sprecherin:**

Genau dort liegt ein großes Problem: Kreditnehmer, die in Zahlungsrückstand geraten, stellen für Mikrofinanzinstitute ein Risiko dar. Denn sie können den Erfolg ihres Projektes und die rechtzeitige Tilgung des Kredites nicht gewährleisten. Ibrahim Camara, Leiter des Berufsverbandes für Mikrofinanzinstitute in Mali:

### **Ibrahim Camara:**

Die Mikrofinanzinstitute haben zwei zentrale Aufgaben. Sie haben den sozialen Auftrag, zur Reduzierung der Armut beizutragen. Sie haben aber auch einen finanziellen, einen wirtschaftlichen Auftrag: Genau wie die Banken müssen Mikrofinanzinstitute Rentabilität und Lebensfähigkeit anstreben. Denn um anderen dienen zu können, muss man sich erst selbst dienen, man muss bestehen. Und das ist die Kernfrage: Wie kann man den sozialen Auftrag mit den Zielen des finanziellen Fortbestandes vereinbaren?

### **Sprecherin:**

Laut Ibrahim Camara ist dieses Problem noch lange nicht gelöst. Deswegen rät er zu einer Professionalisierung und zu einer besseren Vernetzung der Mikrofinanzinstitute, die auch mit staatlicher Unterstützung stattfinden soll. Einige Institute des Landes sind schon Pleite gegangen. Die erfolgreichsten, wie Kafo Jiginew, setzen auf die Begleitung, die Beratung und eventuell auch die Weiterbildung der Kreditnehmer. Und im Falle einer Kreditvergabe an eine Gruppe sollen die Mitglieder künftig untereinander haften.

*Musik*

### **Sprecherin:**

Die Probleme der Mikrofinanzinstitute haben die Frauen der Tontine von Dioila nicht. Ihr Finanzierungsmodell ist einfach zu praktizieren. Was aber noch wichtiger ist: Sie kennen sich gut und verlassen sich aufeinander, sagt Tontine-Mitglied Tierro Assa Koto:

### **Tierro Assa Koto:**

Wir treffen uns jeden Mittwoch, bei Fatoumata Fofana. Die Tontine ist wie eine Familie geworden. Manchmal gibt es kleine Auseinandersetzungen unter den Mitgliedern, aber sie versöhnen sie doch schnell wieder und der Streit ist vergessen.

*Musik*

Rundum-Betreuung für Kreditnehmer – Mikrofinanzinstitute in Mali

**Rundum-Betreuung für Kreditnehmer –  
Mikrofinanzinstitute in Mali**

Eine Koproduktion Radio Espoir in Bamako und der Deutschen Welle.

Aus der Serie: Mikrokredite

Autoren: René Keita und Aude Gensbittel

Technik: Marion Kulinna

Produktion: Michael Dörner