

## Oberstes Ziel: Armutsbekämpfung – Mikrokreditinstitute in Mali

Eine Internationale Koproduktion aus der Serie: Ländliche Entwicklung

*Musik*

*Straßengeräusche*

### **Sprecherin:**

Am Straßenrand stehen zwei Frauen neben ihrem kleinen Obststand. Taxis und Minibusse, die ihre besten Tage schon lange hinter sich haben, fahren vorüber. Ein Jugendlicher sitzt auf dem staubigen Boden und verkauft Karten für Mobiltelefone. Einige Meter weiter wartet ein Frisör auf Kunden – vor einem Salon, der in etwa so groß ist wie eine Telefonzelle.

Alltag in Faladie, einem lebendigen Viertel im Westen von Malis Hauptstadt Bamako.

Zwischen den größeren Läden steht ein grün gestrichenes Gebäude, eine Filiale des Mikrofinanzinstitutes Kafo Jiginew. Drinnen stehen viele Menschen Schlange vor den verschiedenen Schaltern.

*Menschen unterhalten sich*

### **Voxpop**

#### **Sidibé Mohammed:**

Ich heiße Sidibé Mohammed, ich bin Bauingenieur. Vor sechs Monaten habe ich hier ein Konto eröffnet. Heute bin ich hier, um Geld abzuheben, damit ich mein Personal bezahlen kann.

#### **Isaac Kodjo:**

Mein Name ist Isaac Kodjo, ich bin Lehrer. Ich bin seit zwei Jahren Kunde bei Kafo Jiginew. Das Angebot an Dienstleistungen ist meiner Meinung nach sehr gut. Aber es sollte mehr Schalter geben, das würde den Service verbessern.

#### **Cissé Aminata Campo:**

Ich heiße Cissé Aminata Campo. Ich verkaufe Sand und Kies. Wenn ich große Bestellungen oder Bauaufträge erhalte, komme ich hierher, um einen Mikrokredit aufzunehmen. Das ist besser, als sich von Privatpersonen Geld zu leihen. Von Privatpersonen bekommt man meist nicht die Summe, die man braucht und obendrein wird man von der ganzen Nachbarschaft ausgelacht.

### **Sprecherin:**

Das tägliche Geschäft von Kafo Jiginew ist dem einer herkömmlichen Bank sehr ähnlich: Bareinzahlungen entgegennehmen, Geldbeträge auszahlen oder über Kreditanträge beraten. Kafo Jiginew zählt zu den größten Mikrofinanzinstituten des Landes. In der Hauptstadt gibt es elf Geschäftsstellen.

### *Alltag in der Filiale, eine Frauenstimme*

#### **Sprecherin:**

Die Hauptkassiererin Hawa Maiga Traoré führt uns durch die Filiale in Faladie. Nach welchen Kriterien ein Mikrokredit vergeben wird, lassen wir uns bei einem Besuch im ersten Stock erklären.

#### *Gespräche*

#### **Sprecherin:**

Dort sitzt Issa Koné, einer der zwei Kreditberater der Filiale. Auf seinem Schreibtisch stapeln sich viele Akten: Kreditanträge von Kunden. Davon bekommt er im Durchschnitt 20 pro Woche.

#### **Issa Koné:**

Als erstes führen wir ein Gespräch mit dem Kunden. Dann besuchen wir ihn vor Ort, um sicherzustellen, dass er einer beruflichen Tätigkeit nachgeht. Wir analysieren mögliche Risiken, die ein Geschäft mit diesem Kunden mit sich bringen könnte. Danach kann der Vertrag fertig gestellt und weitergeleitet werden. Aber unsere wichtigste Aufgabe ist die Kundenbetreuung. Wenn man jemanden finanziell unterstützt, kann man ihn nicht seinem Schicksal überlassen - man muss ihn begleiten.

#### **Sprecherin:**

Issa Koné nennt vier verschiedene Kategorien von Kunden – Frauen, Angestellte, Handwerker und Händler – die in der Regel Beiträge von umgerechnet 15 bis zu 1500 Euro ausleihen. Höhere Kredite können an langjährige Kunden vergeben werden. Was passiert aber, wenn die Rückzahlung nicht rechtzeitig erfolgt?

#### **Issa Koné:**

Wir haben ein pragmatisches System. Wir besuchen jede Familie, gehen zu jedem Büro, klopfen an jede Tür. Wir schicken keine Mahnungen. Wir besuchen den Kunden vor Ort und wir fordern unser Geld zurück.

#### **Sprecherin:**

Allerdings kommt es durchaus vor, dass ein Kunde wegen misslungener Geschäfte und fehlender Gewinne sein Darlehen nicht zurückzahlen kann.

#### **Issa Koné:**

Für diesen Fall haben wir vorgesorgt. Bevor wir einen Kredit vergeben, verlangen wir drei Garantien: Eine Kautionsperson, einen Bürgen, der für den Kunden bei Zahlungsschwierigkeiten haftet, und eine materielle Sicherheit, auf die man zurückgreifen kann, wenn Rückzahlungen nicht geleistet werden können. Damit haben wir eine Chance von 90 Prozent, unser Geld zurückzubekommen.

*Bürogeräusch: Gespräche, ein Faxgerät piept*

**Sprecherin:**

Zurück im Schalterraum im Erdgeschoss. Das ganze System ist hier computerisiert, erklärt uns die Hauptkassiererin Hawa Maiga Traoré. Das vereinfache die Kontrolle und helfe, Fehler zu vermeiden. Zuerst würden am Schalter im Computersystem, aber auch im Kontobuch des Kunden, alle Bankgeschäfte eingetragen. Dann könne der Kunde für Ein- oder Auszahlungen zur Kasse am anderen Ende des Raumes gehen. Für die Aus- und Rückzahlung von Krediten gelte die gleiche Vorgehensweise.

Wir wollen von Hawa Maiga Traoré wissen, ob die Filiale an allen Tagen so gut besucht ist wie heute.

**Hawa Maiga Traoré:**

Vor allem montags und dienstags ist es voll. Und am Samstag gibt es dann wieder viel Kundschaft – und: zu viel Arbeit.

**Sprecherin:**

Die Geschichte von Kafo Jiginew begann mit einem kleinen Projekt auf dem Land, erzählt der stellvertretende Direktor des Institutes, David Dao. Das ist kaum zu glauben, wenn man heute, ein knappes Vierteljahrhundert später, vor dem Sitz der Organisation steht: einem mehrstöckigen Haus mit Glasfassade im Geschäftsviertel Bamakos. Dort empfängt uns David Dao in seinem großen, klimatisierten Büro.

**David Dao:**

Anfänglich orientierte sich Kafo Jiginew speziell an den Bedürfnissen der Baumwollbauern im Süden Malis, die nicht wussten, wo sie ihre Ersparnisse sicher hinterlegen konnten. Dafür gab es keine passende Institution und oft wurden die Gewinne aus den Ernten direkt wieder ausgegeben, meistens für Dinge, die gar nicht so notwendig waren. Die Gründung einer Sparkasse für die Bauern stand also an erster Stelle. Aber es war auch wichtig, Finanzmittel bereit zu stellen, weil es keine Institution gab, die für die speziellen Bedürfnisse der Bauern Kleinkredite anbot.

**Sprecherin:**

Im Laufe der Zeit ist das Unternehmen gewachsen und hat seine Angebote erweitert und Kunden hinzu gewonnen. Parallel zum Wachstum der städtischen Bevölkerung hat Kafo Jiginew seine Vertretungen in Bamako und in anderen mittleren Städten ausgebaut.

**David Dao:**

Wir haben jetzt auch viel Kundschaft im städtischen Raum. Meist sind es Menschen, die im informellen Sektor arbeiten, und die können bei den Banken keinen Kredit bekommen.

*Musik*

**Sprecherin:**

Hinter der Bezeichnung informeller Sektor verbergen sich unterschiedlichste Dienstleistungen wie Schuhe putzen. Aber auch kleine Verkaufsstellen, in denen

lokal erzeugte Produkte oder selbstgekochte Mahlzeiten und Snacks angeboten werden, gehören dazu.

Während die Darlehen auf dem Land öfters an Genossenschaften vergeben werden, sind es in der Stadt überwiegend Einzelpersonen, die Mikrokredite erhalten. Zu den Kunden der Mikrofinanzinstitute zählen auch Angestellte und Unternehmer, die dort bessere Bedingungen finden als bei den herkömmlichen Banken.

Läuft aber Kafo Jiginew vor lauter Erfolg nicht Gefahr, die Armutsbekämpfung als eines seiner wichtigsten Ziele aus den Augen zu verlieren und sich nach und nach zu einer Großbank zu entwickeln? Nein, sagt der stellvertretende Direktor David Dao.

**David Dao :**

Unsere Aufgabe ist es, Mikrokredite zu vergeben. Wir wollen, dass Leute auch kleine Summen einzahlen können, und wir suchen die Nähe zu den Kunden. Wo eine herkömmliche Bank einen Kredit verleiht, können wir 1000 oder sogar 10.000 Kredite verleihen. Diese Aufgabe kann nicht von Banken geleistet werden. Und wir wiederum können nicht die Arbeit von Banken leisten.

**Sprecherin:**

Mikrokreditinstitute haben nicht nur eine soziale Aufgabe. Sie müssen auch eigene Interessen berücksichtigen, damit sie wirtschaftlich arbeiten und ihre Leistungen auch in der Zukunft weiter anbieten können. In den Städten macht Kafo Jiginew größere Profite als auf dem Land – auch dank der etwas besser gestellten Kunden. Das schafft einen Ausgleich für das ganze System.

*Musik*

**Sprecherin:**

Der Zugang zu einem Kleinkredit kann auch ganz anders funktionieren als bei den etablierten Mikrofinanzinstituten. Vor allem, wenn man - wie ein großer Teil der Bevölkerung Malis - weder lesen noch schreiben kann, aber dennoch Startkapital für ein kleines Unternehmen braucht. Weit entfernt von den gepflegten Hochhäusern des Geschäftsviertels, in den ärmsten Gegenden Bamakos, arbeitet die Hilfsorganisation Jigi, deren Name in der wichtigsten Landessprache Bambara Hoffnung bedeutet.

*Frauenstimmen*

**Sprecherin:**

An einer kleinen ruhigen Straße des Viertels Sebenikouro, am Rande der Stadt, haben zwei Mitarbeiter einen Tisch und mehrere Klappstühle aufgestellt. Eine Gruppe von Frauen in bunten Kleidern unterhält sich fröhlich. Kinder spielen um sie herum und laufen hinter rollenden alten Autoreifen her. Safiatou Tounkara hat einen Kredit von Jigi erhalten und kommt heute zum monatlichen Termin, um ihre Rate zu tilgen.

**Safiatou Tounkara:**

Ich kenne andere Institutionen, die Kredite gewähren, aber sie verlangen zu viele Garantien. Bei Jigi ist das System einfacher und für uns leichter zugänglich. Die

Mitglieder der Organisation kommen zu uns, um Kredite zu vergeben und um uns zu schulen, damit wir lernen, das Geld besser zu verwalten. Deswegen habe ich mich an Jigi gewandt.

**Sprecherin:**

Der Kleinkredit hat es der 30-jährigen Safiatou Tounkara ermöglicht, einen Stand auf der Straße zu eröffnen, wo sie täglich Brot, Fisch und Pommes Frites verkauft. Dafür musste sie kein Formular ausfüllen, sie wurde einfach von einer anderen Frau ihrer Gemeinde empfohlen, denn das System von Jigi basiert auf Vertrauen und Solidarität.

**Safiatou Tounkara:**

Die Frauen müssen eine Tätigkeit ausüben, die ein wenig Geld einbringt. Wird ein Kredit gewährt, bestehen die Vertreter von Jigi darauf, dass die Rückzahlung rechtzeitig erfolgt. Die Frauen müssen jeden Monat zu einem bestimmten Zeitpunkt erscheinen und ihre Raten begleichen.

**Sprecherin:**

Meistens werden Darlehen von umgerechnet 15 oder 30 Euro vergeben. Die teilnehmenden Frauen, die in Verbänden organisiert sind, kennen sich gut. Und sie wissen, dass erst dann, wenn alle zurückgezahlt haben, auch weitere Verbände dazukommen und Kredite erhalten können. Es sei also auch eine Frage der Ehre, erzählt Mitarbeiter Ismaila Diarra, der in ein großes Heft diejenigen einträgt, die heute ihre Rate zurückzahlen.

**Ismaila Diarra:**

Der Unterschied zwischen Jigi und den Mikrokredit-Instituten besteht darin, dass bei Jigi sozialer Druck erzeugt wird. Wenn jemand also nicht zurückzahlt, wird er von der ganzen Gemeinschaft verachtet. Und wegen dieses sozialen Drucks zahlen die meisten ihre Raten regelmäßig zurück.

**Sprecherin:**

Jeder Tilgungstermin ist auch Anlass für eine Informationsveranstaltung zum Thema Gesundheit. Denn die Vergabe von Mikrokrediten ist nur eine Nebentätigkeit der Nichtregierungsorganisation. In erster Linie beschäftigt sie sich mit Gesundheitsvorsorge, Aids-Prävention und Familienplanung.

**Seni Sanogo:**

Alles, was in Mali mit Gesundheit zu tun hat, liegt in der Verantwortung der Frau. Wenn das Kind oder der Ehemann krank ist, kümmert sich die Frau um alles. Unser ursprüngliches Projekt hatte mit Familienplanung zu tun und darüber sind wir zur Vergabe von Mikrokrediten gekommen, weil die Frauen uns um Unterstützung gebeten hatten.

**Sprecherin:**

Das Geld für die Mikrokredite kam ursprünglich aus der eigenen Kasse, erinnert sich Projektleiter Seni Sanogo. Als die Organisation 1997 mit der Vergabe von Kleinkrediten begann, reichten ihre Mittel nur, um fünf Frauen zu helfen. Später

wurde Jigi vom Weltgebetstag der Frauen unterstützt und kann heute Mikrokredite für mehrere hundert Frauen finanzieren. Die NGO legt Wert darauf, dass die jeweilige Kreditsumme angemessen verwendet wird.

**Seni Sanogo:**

Ein Problem, das wir in Mali mit den Frauen haben – das muss man ehrlicherweise sagen – sind deren Prestigeausgaben. Wenn eine Hochzeit oder eine Taufe stattfindet, will sich jede Frau eben so schön wie die anderen anziehen. Auch wenn sie es sich nicht leisten kann, das gleiche Kleid wie die Freundin zu kaufen, tut sie es trotzdem. Dabei sieht eine vernünftige Führung des Haushalts anders aus: leben, wie es die eigenen Mittel erlauben und nicht das Geld des Geschäfts für persönliche Ausgaben verwenden.

**Sprecherin:**

Deswegen bietet die Organisation den Kreditnehmerinnen eine Schulung in Verwaltung und Haushaltsführung an. Bis jetzt funktioniert das System ganz gut, so die Einschätzung von Seni Sanogo. Besonders stolz ist er darauf, dass das Programm nicht nur einer Verbesserung des Lebensstandards von ganzen Familien dient, sondern auch der Emanzipation der Frauen.

**Seni Sanogo:**

Eine Frau erzählte uns, dass ihr Ehemann am Anfang dagegen war, dass sie einen Kredit bei uns aufnimmt. Sie hat es aber trotzdem getan, heimlich. Nach einiger Zeit wurde die Frau schwanger. Als sie kurz vor der Geburt stand, war ihr Mann verreist. Sie fuhr allein zur Klinik, brachte das Kind zur Welt und zahlte alle Kosten. Als ihr Ehemann zurückkam, wollte er wissen, woher das Geld stammte. Sie erklärte ihm, dass sie dank des Kredits von Jigi Gewinne machen konnte und dieses Geld verwendet hätte. Daraufhin sagte er zu ihr: „Dann solltest du auf jeden Fall damit weitermachen!“ Sehen Sie, wäre die Frau nicht zu uns gekommen – was wäre wohl aus ihr und ihrem Kind geworden?

*Musik*

**Oberstes Ziel: Armutsbekämpfung – Mikrokreditinsitute in Mali**

Eine Koproduktion von Radio Espoir in Bamako und der Deutschen Welle.  
Aus der Serie: Ländliche Entwicklung  
Autoren: René Keita und Aude Gensbittel  
Technik: Marion Kulinna  
Produktion: Michael Dörner