

# Was macht eigentlich WASAMA?

Gabriele Barten, Zusammenfassung des Vortrags vom 23.2.2011 → WASAMA-Nachlese I

WASAMA = ‚Wanawake wa Saccos na Maendeleo‘ = ‚Women Empowerment Program‘

WASAMA ‚Hilfe zur Selbsthilfe‘ – ein Mikrokreditprogramm ‚für Frauen‘ im Sinne von ‚für die Familien‘

## DREI GRÜNDE FÜR EIN MIKROKREDITPROGRAMM FÜR FRAUEN IN TANSANIA

1. Afrika = ‚Chancen-Kontinent‘, 2. Frauen in Entwicklungsländern sind in Not- und Krisenzeiten besonders aktiv/besonders aufgeschlossen für die Themen Bildung und Gesundheitsvorsorge, 3. Bestehendes Netzwerk nutzen: Kirche, Firma, persönliche Kontakte → **Ziel: Brücke bauen!**

## MIKROFINANZIERUNG (MF)

**DEFINITION** MF = Vergabe von Kleinstkrediten für einkommensschaffende unternehmerische Aktivitäten an (finanziell) ärmere Bevölkerungsschichten; basierend auf ihren Ideen und ihrer Initiative. **Hauptzielgruppe:** zu 80 % Frauen; sie stehen für besonders große Nachhaltigkeit in Bezug auf 1. die Mikrokredit (MK)-Programme selbst und 2. den Einsatz der zusätzlichen Erlöse aus unternehmerischer Tätigkeit. **2 ZENTRALE PRINZIPIEN:** 1. **Solidarität** und 2. **Soziale Kontrolle**. **2 ZIELSETZUNGEN:** 1. **nachhaltige Armutsbekämpfung** mit den Indikatoren: a. **Rückzahlungsquote** (Ø 95 %), Realität aber: ‚Trade-off‘ zwischen Nachhaltigkeit und Armutsbekämpfung, d.h. MF ist nichts für die Ärmsten der Armen! b. **Einkommensentwicklung**, 2. **Empowerment** (pragmatisch, an Alltagsproblemen orientiert) mit den Indikatoren: a. **finanzielle Autonomie**, b. **Durchsetzungskraft** und c. **Selbstbewusstsein**

## ERFOLGSFAKTOREN FÜR EINE GELUNGENE MK-VERGABE

**A. bzgl. MK-Finanzinstitution:** 1. Kombination mit Spar- und Versicherungsprodukten, 2. Schulung im Vorfeld, 3. enge Betreuung während der Kreditlaufzeit, 4. Durchführung mit einheimischen Mitarbeitern und **B. bzgl.**

**MK-Kreditnehmerin:** 1. kleinstunternehmerische Erfahrung, 2. unternehmerisch ehrgeizig, 3. für Gesundheitsvorsorge, Schulbildung und Notfallvorsorge aufgeschlossen und 4. in relativ stabilen familiären Beziehungen lebend

## INFORMATIONSQUELLEN

**Bischof Malasusa** (Bischof auf Lebenszeit!), u.a. Leiter des Bunds der Ev.-lutherischen Kirche Tansanias **[Bilder 1 + 2]**, und **Aine Mushi**, Programme Analyst beim United Nations Population Fund in Dar es Salaam und vielfältig ‚chair person‘ in Kiluvya, dort insbes. verantwortlich für SACCOS und Frauenentwicklungsprogramme **[3 + 4]**.

## WASAMA-FONDS:

1. **Unternehmenspreis:** 15.000 Euro → für **MK-Vergabe**), 2. **Fundraising:** Grußkarten und Afrika III, Apollo 2008/9, 9.500 Euro → a. 8.000 EURO für ein umfangreiches **Schulungsprogramm** des Kirchenkreises Siegen im Partner-Kirchenkreis Magharibi (ZONTA Anteil ca. 25 %) **[5]**; und b. (einmalig) 1.500 Euro für die **Einrichtung des Fondsmanagements**. (**1 € = ca. 1.800 tansanische Schilling - Tsh**)

## WASAMA-UMSETZUNG

**A. INSTITUTIONELL:** **Fondsmanagement** durch Schatzmeister Samuel Kundai der Ost- und Küstendiözese ECD der Ev.-luth. Kirche TZ. **Vertragsgestaltung:** Pfarrer M. Elsermann (Ev. Kirche v. Westfalen, Kirchenkreis Siegen) mit Samuel Kundai & Kollegen/innen; **ZONTA-Vorgaben:** Geschäftsberichte und ausschnittsweise Geschichten **Spendenabwicklung:** über Kirchenkreis Siegen. **B. PROZESSUAL:** **Step 1:** Identifikation von wegweisenden SACCOS (Savings and Credit Cooperative Societies = lokale Kredit- und Spargenossenschaften) (Erfolgskriterien s.o.) → **Step 2: Auswahl von Kreditnehmerinnen** (Erfolgskriterien s.o.) und → **Step 3: Mikrokreditvergabe**, beginnend mit kleinem Schulungsprogramm mit Erstellung eines Businessplans. **Ziel des Fondsmanagements: Nachhaltigkeit**

## WASAMA LIVE 2010 – MK-VERGABE

**Step 1: Kiluvya [6 + 7]** (ländlich; Gemeinde im Partnerkirchenkreis Magharibi): **26 Mio. TSH (≈ 8.500 €)** und **Kariakoo [8]** (städtisch/Slum-Nachbarschaft, Gemeinde im Kirchenkreis ‚Central Dar es Salaam‘): **11 Mio. TSH (≈ 6.500 €)**; Merkmale der SACCOS Kiluvya und Kariakoo: straffe Erfolgskontrolle, fachliche Betreuung während der Kreditlaufzeit und Spezialschulungsprogramm im Vorfeld der Auszahlung, Laufzeit: 1 Jahr, Zinssatz: 20 % (10 % für SACCOS, 10 % für Fondsmanagement) **Step 2: Auswahl von 12 Frauen in Kiluvya und 10 in Kariakoo** (nach Bewerbung auf einer öffentlich aushängenden Liste) **Step 3: Auszahlung der MK zwischen 300 und 900 €:**

### Liste der Kreditnehmerinnen in Kiluvya als Beispiel:

- |   |  |
|---|--|
| 1. <i>Happiness Urio</i> , 1.500.000 Tsh. (ca. 830 €) | 10. Esther Kisima, 1.500.000 Tsh. (ca. 830 €)        |
| 2. Elizabeth Malundi, 700.000 Tsh. (ca. 390 €)        | 11. <i>Angelita Tenga</i> , 600.000 Tsh. (ca. 330 €) |
| 3. Esther Hoza, 600.000 Tsh. (ca. 330 €)              | 12. <i>M. Mwanjota</i> , 800.000 Tsh. (ca. 440 €)    |
| 4. Ukende Mollel, 800.000 Tsh. (ca. 440 €)            | <b>TOTAL 15.300.000 Tsh.</b>                         |
| 5. Rahabu Mwakipesile, 2.000.000 Tsh. (ca. 1.100 €)   | Für 1, 11 und 12 rückten nach:                       |
| 6. Bertha Kagu, 800.000 Tsh. (ca. 440 €)              | a. Victoria Morell, 1.500.000 Tsh. (ca. 830 €)       |
| 7. Diana Eliya, 2.150.000 Tsh. (ca. 1.200 €)          | b. Anna Mauki, 600.000 Tsh. (ca. 330 €)              |
| 8. Aine Mushi, 2.150.000 Tsh. (ca. 1.200 €)           | c. Navone Kirango, 500.000 Tsh. (ca. 275 €)          |
| 9. Jane Zablon, 1.700.000 Tsh. (ca. 940 €)            |  |

**Bemerkenswert: Drei Frauen (Abb. 1, Nr. 1, 11, 12) lehnten den MK ab.** Sie fühlten sich trotz der Schulung noch nicht gut genug vorbereitet. Happiness: „Obwohl ich den Kredit brauche, habe ich Angst, ihn in Anspruch zu nehmen. Ich bin mir nicht sicher, ob mein Geschäft so profitabel laufen wird, dass ich die monatlichen Rückzahlungen leisten kann.“ Dafür rückten die drei Frauen auf: Victoria, Anna und Navone.

**WASAMA LIVE 2010 – BEISPIELE** (zwei etwas ausführlicher, drei in Stichworten)

**1. DIANA ELIYA** (Nr. 7) [9+10+11], Kiluvya, verh. 3 Kinder: WASAMA-Kredit ist ihr zweiter MK. **1. MK:** Einsatz für Geschäft mit Lampenöl für Lampen und Kochöfen. Sie hatte Tank (1.500 l) gekauft, dann wurde OP nötig, damit fehlte ihr das Geld für 1.500 l Öl. Sie bekam MK (1,35 Mio. Tsh), damit Einkauf Öl für 900 Tsh/l, Verkauf für 1.000 Tsh/l; Umsatz: ca. 1.500 l/ Monat. Gewinn setzte sie für Pumpe und Hilfskraft ein und ist erfolgreich: Geschäft liegt nun in netter Ladenzeile. **2. MK = WASAMA-Kredit** (2,15 Mio. Tsh = 1.200 €); Geschäftsidee: Milchproduktion. Kauf von 2 Zuchtkühen à 1.000.000 TSH (560 €); beide im 8. Monat schwanger, 100.000 TSH (56 €) für Futter (für 60 Tage) und 50.000 Tsh (28 €) für Hilfskraft (Einhüten). Nach zwei Monaten kalbten die Kühe und gaben Milch: 22 l pro Tag: 20 l zum Verkauf, 2 l für den Eigenbedarf. Verdienst 420.000 Tsh/Mon (240 €).- **Stand Ende 2010:** WASAMA-Kredit bereits zurückbezahlt. Diana ist erfolgreich, unterhält ihre Familie und ist sehr stolz: „Wenn man diszipliniert mit dem Kredit umgeht, ist es durchaus machbar, sowohl den Kredit zurückzuzahlen als auch das Geschäftskapital zu erhöhen.“

**2. JANE ZABLON** (Nr. 9) [12+13], Kiluvya, ledig, ein Kind (5 Jahre): WASAMA Kredit ist der **1. MK** (1,7 Mio. Tsh = 945 €). Jane hat weniger Glück als Diana gehabt. Seit 2002 Hühnerzucht (200 Masthühner), Verkauf als Grillhähnchen á 400 Tsh (23 Cent). Nachbarn helfen beim Rupfen (gegen 1 Grillhähnchen). WASAMA-Kredit eingesetzt für Kauf weiterer Masthühner zzgl. 500 Legehennen; neue Geschäftsidee: Eierverkauf. Ziel war Hausmodernisierung („... mit Küche und Toilette, und - so Gott mich segnet - auch noch mit zwei Zimmern mehr, für ein kleines modernes Geschäft für Frauen.“ Der Plan ging nicht auf, Jane verlor alle 500 Legehennen im Alter von 6 Monaten (waren alle krank), sie zahlt das WASAMA-Darlehen dennoch zurück; sehr schwierige Situation.

**3. KOPA KWA KUSARA** [14+15], Kariakoo, ledig: Schneiderei von max. 6 m<sup>2</sup> im Hinterhof, durch 3 dunkle Räume durch. Ziel des MK: Einrichtung eines neuen Schneidersalons mit besserem Zugang und guten Werbeplakaten.

**4. REBECCA AMANI** [16+17], Kariakoo, Witwe, 3 Kinder: Garküche für frittierte Kassawa mit Tomatensauce und zwei kleine Läden (Verandaverkauf mit Wellblechlager). Aufgabe der Läden aufgrund familiärer Schwierigkeiten. Ziel des MK: Wiedereröffnung und Modernisierung der Läden i.V. mit Möglichkeit, aus den Erträgen ihren Kindern eine berufliche Ausbildung zu finanzieren.

**5. CATHERINE MSHIU** [18+19], Kariakoo, Witwe, 3 Kinder, 2 Enkel: Sie führt sehr ehrgeizig und erfolgreich einen Holzkohlenhandel, den weiter auszubauen nun ein WASAMA-Kredit hilft. Aus den Erlösen hat sie trotz der großen Familie ihr Haus von einem auf 4 Zimmer erweitert, derzeit wird ein Nebengebäude mit zwei zusätzlichen Zimmern gebaut. Mit sehr viel Weitblick bestreitet sie allein die Ausbildung von Kindern und Enkelkindern.

**6. Aine** berichtet mündlich (Oktober 2010) über **NAVONE KIRANGO**, Kiluvya: Sie sei eine entmutigte, resignierte, gebeugte Frau von 67 Jahren mit einem kranken Mann gewesen, deren Geschäft mit Batikarbeiten, auf die zu verkaufen sie angewiesen gewesen sei, so dahin ‚mickerte‘. Ihr Geschäft sei sehr versteckt und dunkel gewesen, und nur selten hätte sich ein Käufer zu Navone verirrt. „Das hat sich durch den WASAMA-Kredit total geändert“, erzählte Aine. „Navone hat das Gelernte im Rahmen der Kreditvergabe perfekt umgesetzt, besitzt nun ein schönes Geschäft, ist gut beschäftigt, erstellt neue Batikdesigns für Einzel- und Großhändler und geht auch körperlich wieder stolz und aufrecht“, sagt sie und zitiert Navone: „**Der WASAMA-Kredit hat mich ins Leben zurückgebracht.**“

## FAZIT

**1. Mehrere Kleinstunternehmen sind zwecks Risikoausgleich von Vorteil** (s. Diana). Außerdem bessert sich die Lebenssituation erst ab dem 2. oder 3. MK wirklich; vorher zunächst nur noch mehr Arbeit. **2. Die Frauen** wünschen sich für den Notfall die Verlängerung der Kreditlaufzeit um ein Jahr oder ein Tilgungsaufschub um einen Monat.

**2. Aine: Insgesamt aber ist WASAMA sehr positiv**, viele Kreditnehmerinnen würden ihr immer wieder sagen, WASAMA solle Schule machen. „**Die Kreditnehmerinnen**“, so Aine, „erfuhren durchweg erfreuliche Veränderungen in ihrem Leben, indem aus ihrem ‚Non-profit-Unternehmen‘ ein ‚Profit-Making-Unternehmen‘, aus einem **unorganisierten ein organisiertes Kleinstunternehmen** wurde, indem sich **negative Zukunftsperspektiven in positive** wandelten“. Einige Darlehen wären sogar früher zurückbezahlt und bereits wieder neu vergeben worden.

**3. Aine fasst zusammen:** „Neben den individuellen Erfahrungen hat der WASAMA-Fonds bewiesen, dass der weibliche Empowerment-Prozess erst einmal mit großen individuellen Anstrengungen der Frauen beginnt, ihr tagtägliches Leben zu meistern.“ WASAMA habe insbesondere zwei Dinge schon jetzt gezeigt: „**Die Frauen haben Vertrauen in die eigene Wettbewerbsfähigkeit gelernt und die Bereitschaft entwickelt, Risiken zu übernehmen.**“ Und Aine schreibt schließlich: „**Alle WASAMA-Kreditnehmerinnen danken den ZONTA-Frauen in Deutschland und der Ost- und Küstendiözese der Ev.-Lutherischen Kirche Tansanias.**“ [20] (Aine im Januar 2011) - **Aber auch die SACCOS selbst haben profitiert**, berichtet Aine weiter: Die Kiluvya Lutheran Church SACCOS wurde 2007 eingetragen und nahm im Juni 2009 ihre Arbeit auf. Die Mitgliederzahl ist von 48 (2009) um 20 Neumitglieder, davon 15 Frauen auf 68 (2010) gestiegen. „Thanks to WASAMA-Fund“, so Aine.



**ZUVIEL AUFWAND FÜR 22 FRAUEN?** → 22 Frauen sind 22 Familien, verbesserte Chancen für 50 - 60 Kinder [z.B. 21]. In der nächsten Runde evtl. MK-Vergabe an andere Frauen oder erneute Kreditvergabe an erfolgreiche Frauen, die ggf. neue Arbeitsplätze schaffen können → so könnte eine positive Erfolgsspirale aussehen.