

■ Aktuelles

Dieter Simon	
EU darf Afrika nicht überrollen!	3
Sönke Wanzek	
In die Weite und nach Tanzania	6
Anett Shabani	
Der Drache in Bongoland	7

■ Thema: Mikrofinanzierung

Misereor	
Kredit allein reicht nicht!	14
Karen Losse	
Mikrofinanzierung – Begriffe und Konzepte	18
Severine S. A. Kessy & Fratern M. Urio	
The Contribution of Microfinance Institutions	22
Brighton Katabaro	
Mikrofinanzierung – Ein viel versprechender Ansatz ?	28
Andreas Schmitt	
TEUMA – Ein Mikrofinanzprojekt in der Diözese Njombe	33
Luise Steinwachs	
Kleine Beträge, große Wirkung?	36
Matthias Elsermann	
Kleinkredite und Armutsüberwindung	42
Ulrike Binder	
Die starken Frauen von Kilombero	45
Hidde Bekaam	
Mama Baraka – The story of a SACCOS in Tanzania	48
Andrea Karsten	
Mikrofinanzierung von Solartechnik	51
Steffen Ulrich	
Von Mikrofinanz zu Mikroversicherung?	54
Nio Neumann	
Mikrofinanzierung – Ein Seminarbericht	58

Am 22. und 23. November 2008 findet ein Seminar des Tanzania-Network.de e.V. zum Thema

Good Governance

in Freiburg statt. Nähere Informationen finden Sie demnächst auf unserer website www.tanzania-network.de

■ Partnerschaften und Projekte	
Marcus Bernhardt	
Fundraising zwischen Kompetenzerwerb und entwicklungspolitischer Gängelei?	62
Phares Kakulima	
The Project of Training Kindergarten Teachers	63
Andrea Schirmer-Müller	
Der Partnerschaftsprojektfonds des EED	65
Tatjana Licht	
BALANGA – ein Fairhandelsprojekt	68
Gerhard Kunath	
Neuigkeiten von action medeor süd	71
Ulrich Lasar	
Licht von der Sonne	73
■ Medien: Hinweise und Besprechungen	75

Liebe Leserinnen und Leser,

das vorliegende Heft zum Thema Mikrofinanzierung basiert hauptsächlich auf unserem letzten Seminar, das zum selben Thema in Hamburg stattfand. Mehrere Power-Point-Vorträge sind hier als Texte nachzulesen. Abgerundet wird das Thema durch ergänzende Beiträge.

Im Zentrum steht die Frage, ob und wie durch Instrumente der Mikrofinanzierung Armutsbekämpfung stattfindet und ob Mikrofinanzierung ein sinnvolles Instrument in der Partnerschaftsarbeit sein kann. Dabei geht es um Aspekte wie Gleichberechtigung, Unabhängigkeit und Unterstützung selbständiger Einkommensmöglichkeiten.

Vorsicht ist dabei geboten, denn auch die Vergabe von Krediten fördert zwar einerseits ökonomische Unabhängigkeit, gleichzeitig ist aber auch die Rückzahlung der Kredite, oft mit hohen Zinsen, sicher zu stellen, um neue Armutsfallen zu vermeiden.

Auch sind Überlegungen anzustellen, welche Auswirkungen die - eventuell im Rahmen von Partnerschaftsbeziehungen bereitgestellte - finanzielle Mittel für den Beginn von Kleinkreditprogrammen im weiteren sozialen Umfeld haben können. Viele dieser Aspekte werden in vorliegendem Heft beleuchtet.

Die Rubrik Partnerschaften und Projekte thematisiert in drei Beiträgen den neuen Partnerschaftsprojektfonds des EED.

Eine anregende Lektüre wünscht

Luise Steinwachs

EU darf Afrika nicht überrollen! Rückschlag für Entwicklung, Demokratie und Menschenrechte in Afrika verhindern!

Dieter Simon



„Wir reden nicht mehr über EPAs, wir haben sie verworfen“ – diese klaren Worte des senegalesischen Staatspräsidenten Abdoulaye Wade auf dem EU-Afrika Gipfel Anfang Dezember in Lissabon bildeten einen vorläufigen Höhepunkt in der Auseinandersetzung um die Gestaltung der EPAs (Wirtschaftspartnerschaftsabkommen). Sie machten deutlich, dass gerade viele afrikanische Politiker mit ihrer Geduld am Ende waren. Seit Beginn der konkreten Verhandlungen über die neuen Freihandelsabkommen 2002 zwischen der Europäischen Union und den AKP-Staaten (78 Staaten in Afrika, der Karibik und im Pazifik, s. auch Habari 1/2008) äußerten afrikanische Politiker und AKP-Verhandlungsführer ihre ernsthaften Bedenken gegenüber den europäischen Partnern: regionale Integrationsprozesse würden durch die EU-Forderungen eher unterminiert als gefördert; die Wirkungen der europäischen, oftmals subventionierten Exporte gerade auf kleinere Wachstumsindustrien und Kleinbauern in Afrika seien bei der geforderten Marktöffnung höchst schädlich und kontraproduktiv für eine an Armutsbekämpfung orientierte Handelspolitik. Am heftigsten aber setzten sich die AKP-Länder gegen die Öffnung des Dienstleistungssektors, die Liberalisierung für ausländische Investitionen und gegen die Ausdehnung der Regelungen zum Schutz des geistigen Eigentums (TRIPs) zur Wehr.

Die Bedenken konnten zwar vorgetragen werden, aber an der Haltung der EU änderte sich nichts. Im Gegenteil: Zum Ende der Verhandlungen, als sich abzeichnete, dass nur ein Bruchteil der 78 AKP-Staaten bereit sein würde, EPA-Abkommen zu unterzeichnen, drohte die EU unverhohlen mit dem „Umschichtung“ von Entwicklungsgeldern und der Erhöhung von Zöllen auf AKP-Waren für den europäischen Markt. Mit dem Rücken zur Wand sahen sich letztlich 18 afrikanische und zwei Pazifik-Staaten gezwungen, vorläufige Zwischenabkommen zu unterzeichnen, um kurzfristig den größten Schaden von ihren Ländern abzuwenden. Gleichzeitig verpflichteten sie sich, bis Ende 2008 umfassende EPAs abzuschließen. Tansania unterzeich-

Dieter Simon ist Geschäftsführer KOSA Koordination Südliches Afrika e.V. und Bildungsreferent im Welthaus Bielefeld. Er koordiniert die deutsche StopEPA-Kampagne.

*Kontakt:
KOSA Koordination
Südliches Afrika
August-Bebel-Str. 62
33602 Bielefeld
Tel 0521 9864851
Fax 0521 63789
kosa@kosa.org
www.stopepa.de*

nete im November 2007 gemeinsam mit der East African Community (EAC) ein Zwischenabkommen, das nur den Güterverkehr einschließt und Agrar- sowie weitere gefährdete Industrieprodukte ausnimmt. Allerdings verpflichtet sich die EAC, bis Ende 2008 weiter in den umstrittenen Bereichen zu verhandeln und volle EPAs abzuschließen.

15 Länder der karibischen Verhandlungsgruppe CARIFORUM (Caribbean Forum of African, Caribbean and Pacific States) paraphierten bereits ein vollständiges EPA, das unter anderem Regelungen für den Dienstleistungssektor und ausländische Investitionen enthält. Dieses müsste noch ratifiziert werden.

Und die Kritik an den Abkommen hält an: In einer gemeinsamen Erklärung der Afrikanischen Union (AU) im Februar diesen Jahres sprachen sich 54 Mitgliedsstaaten für eine Revision der Zwischenabkommen aus. Sie fordern die Einzelregionen Afrikas dazu auf nur solche EPAs zu akzeptieren, die wirklich der regionalen Integration dienen. Auch die Botschafter der AU in Brüssel äußern den Wunsch, neu über die EPAs zu verhandeln und hoffen, dass Europa endlich dazu bereit ist, die Verhandlungen an dem Leitziel einer nachhaltigen Entwicklung und regionalen Stärkung Afrikas auszurichten.

Erste umfangreichere Analysen der vorläufig unterzeichneten Abkommen unterstützen diese Forderungen: Die Zersplitterung der einzelnen Verhandlungsregionen in kleinere Gruppen bis hin zu einzelnen Ländern verhindern die gerade gewollte regionale Integration. Zudem ist bis auf einzelne Ausnahmen jedes Land bzw. jede Gruppe andere Liberalisierungsverpflichtungen mit der EU eingegangen, wobei gerade einige der ärmsten Länder mit den geringsten Verhandlungskapazitäten die schlechtesten „deals“ gemacht haben.

Tansania bzw. die EAC muss bis 2010 64% seiner gesamten EU-Importe liberalisieren, bis 2023 80% und bis 2033 82%. Ausgenommen davon sind jedoch unter anderem landwirtschaftliche Produkte, Wein, Spirituosen, Textilien und Kleidung.

Viele AKP-Staaten beklagen, dass sie nicht ausreichende Klauseln zum Schutz ihrer Kleinindustrien und des Kleingewerbes und zudem keine Ausnahmeregelungen zur flexiblen Gestaltung der Zolltarife durchsetzen konnten, was bedeutet, dass einmal gesenkte bzw. abgeschaffte Zölle nicht mehr erhöht bzw. eingeführt

werden dürfen. Dabei machen die Zolleinnahmen oftmals den größten Teil der Staatseinnahmen aus.

Die EU dagegen ist in den Interim-Abkommen keine Verpflichtungen eingegangen: es gibt weder schriftliche Zusagen zur Streichung von EU Subventionen noch verbindliche Zusagen zur Entwicklungsfinanzierung. Die AKP-Minister konstatierten treffend: Die merkantilistischen Interessen der EU haben Vorrang vor den Entwicklungs- und regionalen Integrationsinteressen der AKP-Staaten.

Die StopEPA-Kampagne fordert engagierte BürgerInnen daher im Rahmen einer Postkartenaktion dazu auf, Bundestagsabgeordnete mit der Postkarte anzuschreiben, damit diese sich gegenüber der Bundesregierung für eine Rücknahme der bisherigen EPAs und eine Ausklammerung der Bereiche Investitionen, geistige Eigentumsrechte, Dienstleistungen und Wettbewerbsregeln in den weiteren Verhandlungen einzusetzen.

Machen Sie mit und schicken Sie eine Postkarte an den Abgeordneten oder die Abgeordnete ihrer Region. Die Postkarte liegt dem HABARI-Heft bei. Im Internet ist sie zu finden unter:
<http://www.bundestag.de/mdb/wkmap/index.html>.

Analysen der Abkommen unter:

- *The new EPAs: comparative analysis fo their content and the challenges for 2008. ODI, ECDPM; März 2008. download unter: http://www.odi.org.uk/iedg/Projects/0708010_The_new_EPAs.html*

- *Partnership or powerplay? How Europe should bring development into its trade deals with African, Caribbean, and Pacific countries. Oxfam International, April 2008. download unter: http://www.oxfam.de/a_611_presse.asp?id=326*

„In die Weite und nach Tanzania“ Der Auftritt des Tanzania-Network.de auf dem Katholikentag 2008 in Osnabrück

Sönke Wanzek

Sönke Wanzek studierte Geographie und Sportwissenschaften an den Universitäten Marburg, Köln und Bonn. 2002/2003 arbeitete er im Rahmen des Freiwilligenprogramms der Vereinten Evangelischen Mission, Wuppertal als Lehrer in Lushoto, ELCT-Nordostdiözese. Er ist Mitglied im Vorstand des Tanzania-Network.de.

Kontakt:
s.wanzek@gmx.de

„Du führst uns hinaus ins Weite“ war das Motto des 97. Katholikentag in Osnabrück, das damit aber auch gleichzeitig gut die topographische Lage dieser überschaubaren Stadt im Südwesten Niedersachsens charakterisiert. Rund 60.000 Besucher zog das Treffen der deutschen Katholiken in diesem Jahr an und es fanden sich gefühlt nicht minder viele im „Tansania-Cafe“, dem gemeinsamen Stand des Tanzania-Network.de mit dem Würzburger Partnerkaffee e.V., ein. Die zentrale Lage auf der Kirchenmeile „Eine Welt“, das sonnig-warme Wetter und vor allem das Angebot an frischem Kaffee machten das „Tansania-Cafe“ zu einem Publikumsmagneten unter den insgesamt 40 entwicklungspolitischen Organisationen, Vereinen und Initiativen an der Johannisfreiheit in Osnabrück. Es bestand somit nicht nur die Gelegenheit mit Tanzania-Interessierten, sondern auch mit vielen weiteren Besuchern ins Gespräch zu kommen und die Arbeit des Netzwerks darzustellen. Eine Bereicherung für die Präsentation des Tanzania-Network.de auf dem Katholikentag waren besonders die erstmalig auf einer Großveranstaltung eingesetzten Roll-Ups, ca. 2m hohe ausziehbare Banner mit Informationen zu Zielen, Themen, Aktionen und Angeboten des Netzwerks. Auch die vielfältigen Themen der HABARI-Ausgaben sorgten für beständige Nachfrage und so konnte der dreitägige Auftritt des Netzwerks insgesamt als Erfolg gewertet werden. Besonderen Dank gilt den Spendern und ehrenamtlichen Helfern für ihre Unterstützung des Tanzania-Network.de auf dem Katholikentag in Osnabrück. Mit Spendengeldern von insgesamt 440,- wurde unsere Präsenz auf dem Katholikentag unterstützt. Sie haben damit ermöglicht, dass viele Besucher dort nicht nur ins Weite, sondern mit verschiedensten Sinnen auch nach Tanzania geführt werden konnten. Karibuni tena!

Der Drache in Bongoland* oder China in Tansania

Anett Shabani

„China in Tansania?“ mag mancher Leser verwundert fragen. Auch wenn es in heutigen Medienberichten so scheint; Chinas Präsenz in Afrika ist nicht neu. China und Tansania blicken auf eine lange Geschichte ihrer Beziehungen zurück.

Die politischen Beziehungen zwischen den beiden Nationen reichen zurück bis zur Erlangung der Unabhängigkeit von Tanganyika und Sansibar und wurden fortgesetzt, als die beiden Staaten sich am 26.4.1964 zu Tansania vereinten. Dar es Salaam war der Hauptsitz verschiedener Befreiungsbewegungen und China war einer der wichtigsten externen Unterstützer, was zu engen chinesisch-tansanischen Beziehungen während des Kalten Kriegs führte. Der erste Präsident Tansanias, Julius Nyerere, besuchte während seiner Amtszeit die VR China fünf Mal. Es kann davon ausgegangen werden, dass er sich durch den Erfolg der chinesischen Kommunen inspirieren ließ und beim Beschreiten eines sozialistischen Entwicklungspfades bestätigt wurde. Gerade während der Phase des tansanischen Sozialismus war China ein wichtiger Entwicklungshilfegeber, da der Westen durch Tansanias Politik verstimmt war und sich zurück zog. Tansania hat China dabei unterstützt, einen permanenten Sitz im UN Sicherheitsrat zu bekommen. Während der 1980er und frühen 1990er Jahre konzentrierte sich China mehr auf die eigene nationale Entwicklung. Seit Mitte der 1990er Jahre jedoch nehmen Chinas Aktivitäten in Afrika und auch in Tansania wieder stark zu, was sich zum Beispiel in gegenseitigen Staatsbesuchen widerspiegelt.

Zur Förderung der chinesisch-afrikanischen Beziehungen wurde im Jahr 2000 das „Forum on China-Africa Cooperation“ (FOCAC) ins Leben gerufen, bei dem sich im 3-Jahresrhythmus afrikanische und chinesische Regierungsvertreter treffen und am Rande der Ministerkonferenz auch Vertreter der Wirtschaft zusammenkommen.

Waren die Motive Chinas für die bilaterale Zusammenarbeit in frühen Jahren eher ideologisch geprägt, so stehen heute neben der Unterstützung in internationalen Organisationen und in der Taiwan-Frage vor allem wirtschaftliche Interessen zum beider-

* Ursprünglich für Dar es Salaam gebraucht, wo man sein „Gehirn = Bongo“ benutzen muss, um zu überleben, wird der Begriff heute für ganz Tansania verwendet.

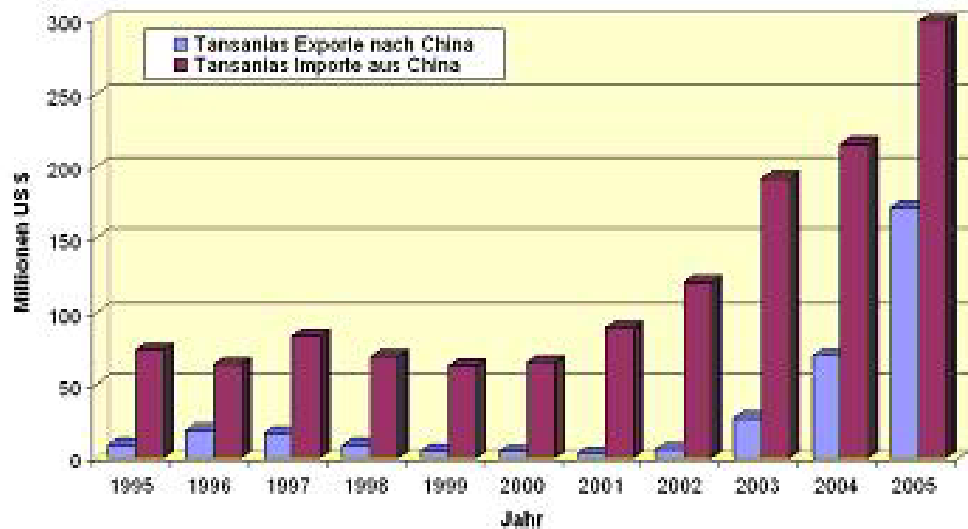
Anett Shabani ist Vorstandsmitglied der Deutsch-Tansanischen Freundschaftsgesellschaft e.V. und Diplom-Volkswirtin an der Universität Marburg. Sie verfasste ihre Diplomarbeit zu Chinas Entwicklungszusammenarbeit in Afrika. Literaturquellen zum Artikel sind auf Anfrage von der Autorin erhältlich.

Kontakt:
shabanianett-detaf@yahoo.de

seitigen Vorteil im Vordergrund. Felder der Zusammenarbeit zwischen Tansania und China sind der Handel, Investitionen und Entwicklungshilfe im Bereich der Infrastruktur, des Gesundheits- und Bildungswesens, der Landwirtschaft und des Militärs. Dabei ist die Komplementarität der Kooperationsinstrumente frappierend, ganz im Gegensatz zu westlichen Industrieländern, in denen Entwicklungshilfe, Investitionen und Handel von verschiedenen Ministerien gesteuert werden. In China ist für all diese Bereiche der Zusammenarbeit in erster Linie das Handelsministerium (MOFCOM) zuständig.

Die Handelsbeziehungen zwischen beiden Ländern nehmen kontinuierlich zu wie Abbildung 1 zeigt. Zwischen 2000 und 2005 stieg das Handelsvolumen um 524 Prozent. Die Statistiken sind allerdings mit einer gewissen Vorsicht zu behandeln, da die Zahlen stark divergieren und häufig unterbewertet sind, beispielsweise, um Steuern zu vermeiden.

Abbildung 1: Handel zwischen Tansania und China (1995 - 2005)



Quelle: CCS (o.J.) S.46f.

China erzielt seit Jahren einen deutlichen Handelsüberschuss. Um mehr Balance zu erreichen, ermöglicht China Tansania (wie auch anderen einkommensschwachen Ländern Afrikas) seit 2007 die zollfreie Einfuhr von 454 Gütern nach China. Tansania importiert aus China Nahrungsmittel, Autos, Textilien, Industrie- und Chemieprodukte, mechanische Ausrüstung, elektrische Geräte und Stahl. Die Exporte nach China bestehen hauptsächlich aus Eisen- und

Kupfererzen, Baumwolle, Tabak, Fisch, Rohleder und Holz. Während günstige Konsumgüter vor allem die Konsummöglichkeiten der armen tansanischen Bevölkerung verbessern, sorgen Produktfälschungen, niedrige Qualität und die teils immense Konkurrenz für die einheimischen Industrien für Unmut.

Besondere Sorge in den Handelsbeziehungen gilt auch dem massiven Export von Rohholz, das überwiegend illegal abgeholzt wird und damit eine erhebliche Bedrohung der Umwelt darstellt. Schätzungen gehen davon aus, dass die derzeitige Abholzung ungefähr das 4fache der Rate beträgt, die eine nachhaltige Forstbewirtschaftung erlauben würde. Zudem lassen die statistischen Diskrepanzen (siehe Tabelle 1) zwischen den beiden Ländern vermuten, dass Tansania nur rund 4 bis 10 Prozent der Exportsteuern einnimmt, die ihm zustehen würden, wenn die höheren chinesischen Importdaten als Berechnungsgrundlage herangezogen würden.

Tabelle 1: Holzexporte aus Tansania

Vergleich der Holzexportvolumen (Kubikmeter) aus Tansania			
Tansania Gesamtexporte		Chinesische Importe aus Tansania	
Jahr	Menge	Jahr	Menge
2002/2003	4 920	2003	45 432
2003/2004	8 529	2004	41 699
2004/2005	5 867	2005	21 374

Quelle: *entwicklung + ländlicher raum* 4/2007: S. 19.

Daraus resultierte 2004 und 2005 ein geschätzter Verlust von Steuereinnahmen von 58 Mio. US\$. Zwar hat die tansanische Regierung einen recht guten Regulierungsrahmen für den Forstsektor eingeführt, jedoch bereiten die Durchsetzung und die Bekämpfung der weit verbreiteten Korruption im Sektor noch Schwierigkeiten. Im Oktober 2007 beispielsweise wurden innerhalb nur einer Woche 73 Container mit Baumstämmen beschlagnahmt, was deutlich macht, wie dringend Kontrollen nötig sind.

Chinesische Investitionen in Tansania erfolgen seit 1981 häufig in der Form von Gemeinschaftsunternehmen, sogenannten joint-ventures. Über 100 Projekte wurden bereits in Kooperation mit China fertiggestellt. Tansania ist für chinesische Investoren attraktiv, da es als politisch stabil gilt, ein kontinuierliches Wirtschafts-

wachstum aufweist und im Vergleich zu anderen Staaten als weniger korrupt empfunden wird. Insgesamt lässt sich feststellen, dass chinesische Investoren eine höhere Risikobereitschaft und ein positiveres Afrika-Bild haben als die westlicher Länder. 1997 richtete die tansanische Regierung das China Investment and Trade Promotion Centre ein, dessen Nutzung aber heute aufgrund der verbesserten Kommunikations- und Reisemöglichkeiten rückläufig ist. Im Jahr 2007 richtete Tansania das erste chinesisch-afrikanische Wirtschaftsforum aus, das 150 chinesische und 150 Geschäftsleute aus 19 afrikanischen Staaten zusammenbrachte, um den gegenseitigen Handel und Investitionen weiter zu fördern.

Die tansanische Tourismusbranche erhofft sich von der Anerkennung als offizielles Reiseziel für chinesische Touristen Zuwächse. Erste chinesische Besuchergruppen haben Tansania bereits bereist und Flugverbindungen werden inzwischen von 3 Fluggesellschaften angeboten.

Die Entwicklungshilfe Chinas ist attraktiv, da sie aufgrund Chinas Politik der Nichteinmischung ohne politische Bedingungen zur Verfügung gestellt wird, abgesehen von der Nichtanerkennung Taiwans – einer vergleichsweise leicht zu erfüllenden Bedingung. Obwohl man China häufig vorwirft, seine Entwicklungshilfe für Afrika diene nur der Plünderung der natürlichen Ressourcen, ist Tansania als ein verhältnismäßig rohstoffarmes Land Chinas größter Entwicklungshilfeempfänger gewesen und erhielt seit den 1960er Jahren etwa 2 Milliarden US\$ an Unterstützung. Chinas Hilfe war damals – und ist es heute noch weitgehend – liefergebunden, d.h. Materialien und Dienstleistungen wurden und werden durch chinesische Firmen erbracht. Zwar schränkt dies die Auswahl der tansanischen Regierung ein, muss jedoch vor dem Hintergrund Chinas nationaler Entwicklung gesehen werden. Trotz Fortschritten in der Armutsbekämpfung leben noch 100 Millionen Chinesen unterhalb der Armutsgrenze. Häufig wurde kritisiert, dass durch Arbeitskräfte aus China die Beschäftigungschancen für die lokale Bevölkerung verloren gingen. Studien in Tansania zeigen jedoch, dass etwa 80 bis 90 Prozent der Arbeitskräfte Tansanier sind.

China hat Tansania im Juli 2001 Schulden in Höhe von 19,2 Mio. US \$ erlassen. Das sind etwa 1/3 der gesamten Schulden Tansanias gegenüber China. Außerdem wird auch humanitäre Hilfe für Tansania geleistet, so wurden im April 2006 aufgrund dürrebedingten Nahrungsmittelmangels 1 Mio. US \$ gespendet.

Ein Schwerpunkt von Chinas Aktivitäten in Afrika liegt im Infrastruktursektor im weitesten Sinne, d.h. Bahnstrecken, Straßen, Brücken, Strom- und Wasserversorgung und Kommunikationstechnologien.

Die tansanische Regierung sieht in chinesischen Unternehmen eine preiswerte Alternative für die Bereitstellung von Infrastruktur. So erhält man beispielsweise für das Gehalt eines US-amerikanischen Ingenieurs 10 chinesische Experten. Dieser Lohnunterschied macht chinesische Bauunternehmen extrem wettbewerbsfähig. Derzeit kommt es noch nicht zur Konkurrenz zwischen chinesischen und tansanischen Baufirmen, da letztere nur Kapazitäten für kleinere Projekte bis 2 Mio. US\$ haben, während chinesische Firmen Projekte von durchschnittlich 500 bis 600 Mio. US\$ abwickeln. Der innerchinesische Wettbewerb nimmt jedoch zu und es ist zu erwarten, dass chinesische Firmen in Zukunft auch kleineren tansanischen Unternehmen Konkurrenz machen werden. Häufig kritisiert werden die schlechten Arbeits- und Sicherheitsstandards chinesischer Unternehmen. Auch in Tansania sind die Löhne niedrig und einige chinesischen Firmen bezahlen Arbeiter auf Tagesbasis, um arbeitsrechtliche Verpflichtungen zu umgehen. Nach einer Studie der International Labour Organization werden drei der vier Baustellen in Tansania mit den niedrigsten Arbeitsstandards von chinesischen Unternehmen betrieben. Hier geht die Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Unternehmen möglicherweise zu Lasten der Arbeitskräfte. Es scheint notwendig, dass die tansanische Regierung ihre Kapazitäten in der Regulierung und Kontrolle des Bausektors weiter ausbauen muss.

Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Kooperation im Gesundheitswesen: China entsendet seit 1967 Ärzteteams nach Tansania, inzwischen haben 16 Gruppen von insgesamt fast 600 Individuen in tansanischen Krankenhäusern und Gesundheitseinrichtungen gearbeitet. Eine Anzahl dieser Ärzte blieb auch in Tansania und eröffnete private Arztpraxen. Die chinesische Medizin gewinnt an Bedeutung, so wird zum Beispiel seit 1987 im Muhimbili National Hospital in Dar es Salam chinesische Medizin zur Stärkung der Abwehrkräfte von HIV-Infizierten eingesetzt. Außerdem stellt China Malaria-Medikamente zur Verfügung und prüft die Möglichkeit eines Gemeinschaftsunternehmens zur Produktion von Medikamenten in Tansania.

Im Bildungssektor findet die Zusammenarbeit in erster Linie über den Austausch von Studenten statt. China hat außerdem einen Fonds eingerichtet, der zur Aus- und Weiterbildung afrikanischer Berufstätiger dienen soll. Darüber hinaus erfolgt Weiterbildung eher in Form von "training-on-the-job".

China und Tansania haben zwei Vereinbarungen über Kooperationen im Bereich der Kultur geschlossen (1962 und 1992). Darüber hinaus gibt es erste Versuche von Tansaniern, ihr Glück in China zu finden, wie zum Beispiel die tansanischen Musiker Emmanuel Mnguto and Daniel Mgunga, auch bekannt als „The Jambo Duo“, die nun in Pekings einzigem afrikanischen Restaurant auftreten.

Ein weiterer Schwerpunktsektor ist die Landwirtschaft und Fischerei. In der Landwirtschaft werden u.a. Investitionen in Cassava, Mais und Zuckerrohranbau zur Ethanolproduktion geprüft. Ende 2005 spendete China landwirtschaftliche Maschinen im Wert von rund 120.000 US\$ an Tansania. Die Kooperation in der Landwirtschaft reicht weit zurück, so gehen die Ubungo Farm Implement Factory, Mbarali Farm und Mbeya Technical Extension Service Station auf chinesische Entwicklungsprojekte zurück. Aufgrund schlechter wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen und Schwierigkeiten im Management war auch nach Übergabe trotz zeitweiligen Erfolgs wiederholt Unterstützung durch China notwendig. Über viele der früheren Entwicklungsprojekte wird heute verhandelt, sie als Gemeinschaftsunternehmen fortzuführen.

Abschließend seien noch einige Schlüsselprojekte chinesischer Zusammenarbeit genannt:

Die *Tanzania-Zambia Railway*, erbaut zwischen 1970 und 1976, ist das bislang größte chinesische Entwicklungshilfeprojekt in Afrika. 1.860 km Bahnstrecke wurden von China erbaut und mit einem zinsfreien Darlehen von 500 Mio. US\$ finanziert. In den folgenden Jahren wurden wiederholt technische Hilfe und weitere Kredite zur Verfügung gestellt. Seit Sommer 2006 renovieren chinesische Investoren die Bahnstrecke und es gibt Diskussionen über eine Privatisierung, da weiterhin immense Mittel für die Reparatur benötigt werden.

Das *Shinyanga Wasser Projekt* ist mit 77,2 Mio. US\$ das weltweit zweitgrößte Frischwasserprojekt und wird mehr als einer Million Menschen in der Shinyanga Region nutzen. Die erste Phase wurde 2007 fertiggestellt.

Das *Chalinze Wasserversorgungsprojekt* im Bagamoyo Distrikt (11,73 Mio. US\$) wurde Ende 2004 fertiggestellt und versorgt täglich 105.000 Bewohner mit Trinkwasser.

Dar es Salam National Stadium: China trägt die Hälfte der insgesamt 40 Mio. US\$ Baukosten für das Nationalstadium in Dar mit einer Kapazität von 60.000 Personen. Die Übergabe war für 2007 vorgesehen.

Mosambik-Tansania-Brücke: Eine chinesische Firma bekam im Oktober 2005 den Zuschlag für die 24 Mio. US\$ teure Brücke, welche die beiden Länder über den Ruvuma Fluss verbindet. Während Chinas Engagement in Afrika von westlichen Industrieländern häufig kritisch gesehen wird, äußerte Präsident Jakaya Kikwete, dass „China und Indien nicht als Konkurrenten gesehen werden sollten, sondern als Unterstützer von Afrikas Entwicklung“. Stimmen aus der Bevölkerung drücken da schon mehr Unbehagen aus, wenn Tansanier – nach ihrer Einschätzung der chinesischen Offensive gefragt – erwidern „Wer ertrinkt, klammert sich auch an ein Krokodil.“

Inwieweit Chinas Engagement auf dem Kontinent tatsächlich langfristig zu Entwicklung beiträgt, wird zu einem Großteil in den Händen der afrikanischen Regierungen liegen und von ihrer Fähigkeit, Chinas Investitionen, Handel und Entwicklungszusammenarbeit in entwicklungsfördernde Bahnen zu lenken. Tansania kann dabei auf dem afrikanischen Kontinent zu den eher hoffnungsvollen Ländern gezählt werden.

Passend zum Thema: Zeit Dossier vom 10. Januar 2008: Weltmacht China. Afrikas neue Freunde. <http://images.zeit.de/text/2008/03/China-Afrika>

Kredit allein reicht nicht!

Misereor

Quelle:
www.misereor.de
Suchwort
„Mikrofinanz“

Kredit ist eine Finanzdienstleistung, die wichtig ist, aber bei weitem nicht ausreicht, um Selbsthilfe und Selbstverantwortung zu unterstützen. Angepasste, sichere Sparangebote sind armen Menschen mitunter wichtiger. Die Sparförderung in bestimmten Kontexten kann sich im Sinne der Vermeidung von Verschuldungseffekten mitunter als der einzig verantwortliche Förderansatz erweisen. Auch müssen es nicht billige Kredite sein. In Armut lebenden Menschen ist der flexible, unbürokratische und zeitnahe Zugang und Abwicklung viel wichtiger. Die Subventionierung von Krediten, um sie billiger zu machen, verzerrt bzw. verhindert zudem die Entwicklung eines tragfähigen Finanzmarktes für die arme Bevölkerung. Die Konditionen von Finanzdienstleistungen sollten sich daher unbedingt an den Konditionen des lokalen (auch informellen) Finanzmarktes orientieren. Misereor fördert daher keine Maßnahmen, die die Entwicklung bedarfsorientierter privatwirtschaftlicher Finanzdienstleistungen für arme Bevölkerungsgruppen behindern.

Kontinuierlicher Zugang

Gerade kleingewerbliche Akteure brauchen einen kontinuierlichen Zugang zu Finanzdienstleistungen wie z.B. Betriebsmittelkrediten. Um einen dauerhaften und zudem breitenwirksamen Zugang überhaupt zu ermöglichen, müssen Programme bzw. Institutionen finanziell tragfähig sein bzw. werden. Dies ist nur möglich, wenn betriebswirtschaftliche und auch ordnungspolitische Kriterien berücksichtigt werden. Auch wenn Kredit eine wichtige Dienstleistung ist, so besteht gerade bei Menschen, die in extremer Armut leben, die Gefahr der Verschuldung. Daher ist die Kreditfähigkeit der Zielgruppe eine bedeutsame Vorbedingung. Besteht sie nur unzureichend, dann sollte auf Interventionen zurückgegriffen werden, die erst einmal helfen, die Kreditfähigkeit aufzubauen. So ist in bestimmten Kontexten, z.B. da wo die Subsistenzwirtschaft dominiert, die Förderung des Sparverhaltens und des Umgangs mit Geld, zunächst der einzig verantwortliche Ansatz.

Förderprioritäten

Die prioritären Förderfelder Misereors sind heute folgende:

- Aufbau und Stärkung von Spar- und Kreditgruppen von in Armut lebenden Menschen mit dem Ziel, diese dauerhaft „bankfähig“ zu machen,
- Anbindung solcher Gruppen an formale (Mikro)Finanzinstitutionen,
- Förderung der Entwicklung und Einführung von neuen innovativen und bedarfsorientierten Finanzdienstleistungen, wie z.B. Versicherung und Geldtransfer,
- Finanztechnische/kaufmännische Schulung und Beratung ausgewählter Zielgruppen, z.B. Kleinstgewerbetreibende, Existenzgründer, etc., um ihnen den Zugang zu und erfolgreichen Umgang mit Finanzdienstleistungen zu ermöglichen,
- Mobilisierung lokaler Finanzmittel (z.B. über Banken) für Mikrofinanzprogramme,
- überregionaler Erfahrungsaustausch und Vernetzung von Mikrofinanzinstitutionen, vornehmlich unter Finanzinstitutionen kleiner Größe,
- Lobby- und Advocacyarbeit zur Verbesserung politischer und sozio-ökonomischer Rahmenbedingungen,
- Bereitstellung von Kleinkreditfonds nur unter sehr spezifischen Bedingungen.

Für die Kapitalausstattung von Mikrofinanzinstitutionen und -programmen bieten sich heute verstärkt nationale und internationale Refinanzierungs- und Beteiligungsorganisationen an. Misereor konzentriert sich daher vornehmlich bewusst auf Maßnahmen des „Capacity-Building“ und zukünftig weniger auf die Förderung der Kapitalausstattung (z.B. Bereitstellung eines Kreditfonds). Grundsätzlich steht und fällt der Erfolg eines Mikrofinanzprogramms mit der Qualifikation und Professionalität der Mitarbeiter/innen und Führungskräfte. Misereor achtet hier auf die entsprechenden Partnerkernkompetenzen und versucht sie gegebenenfalls aufzubauen.

Auch gilt der Förderung von Partnern bei der Entwicklung und Umsetzung von neuen Förderansätzen und -instrumenten eine besondere Aufmerksamkeit. Hinter all den fachlichen Aspekten steht für Misereor das Oberziel der nachhaltigen Verbesserung der Lebensperspektiven und -verhältnisse der armen Bevölkerung. Der Erfolg eines Mikrofinanzprojektes muss sich an diesem Ziel messen lassen. Unterschiedliche Indikatoren, die auf Ebene der Institution und auf Ebene der Kundenzielgruppe ansetzen, helfen die dahingehenden Wirkungen nachzuweisen. Misereor verpflichtet die Träger-

organisationen, dass vor dem Beginn einer Projektförderung geeignete Indikatoren ermittelt und erfasst werden.

Rückblick

In den 60er und 70er Jahren wurde massiv Kapital der Geberländer an Entwicklungsbanken der jeweiligen Entwicklungsländer transferiert („financing development“), die wiederum die Mittel über hoch subventionierte Kreditprogramme z.B. an Kleinunternehmer und Bauern vergaben. Viele dieser Programme mussten letztendlich als gescheitert erklärt werden. In den 80er Jahren kam zunehmend das Fehlen von Finanzsystemen als Hindernis für Entwicklung in das Blickfeld. In dieser Zeit kam aber auch die Förderung von isolierten Kreditprogrammen, die von Nichtregierungsorganisationen im Rahmen von integrierten Armutsbekämpfungsprojekten als revolving Kreditfonds aufgelegt wurden, in Mode. Wichtige betriebswirtschaftliche und ordnungspolitische Kriterien blieben unbeachtet mit der Folge, dass die Kreditfonds sukzessive schwanden und wenig Nachhaltiges erreicht wurde. In den 90er Jahren kam es dann zu einem vielbeachteten Paradigmenwechsel der Entwicklungszusammenarbeit im Finanzsektor. Viele sprechen heute sogar von der „Mikrofinanzrevolution“. Zwei Aspekte waren hier von besonderer Bedeutung:

1. Es setzte sich die Erkenntnis durch, dass die Kernelemente „Nachhaltigkeit“ bzw. „Tragfähigkeit“ durchaus mit der Orientierung auf verarmte Bevölkerung vereinbar sind. In anderen Worten ausgedrückt, zeigte sich, dass Finanzsysteme und -dienstleistungen für in Armut lebende Menschen tragfähig, d.h. kostendeckend und gewinnorientiert gestaltet und angeboten werden können („development finance“).
2. In Armut Lebende benötigen diversifizierte Finanzdienstleistungen. Es wurde belegt, dass Arme vor allem angepasste und verschiedene Sparangebote nachfragen. Der Bedarf an Sparangeboten ist mitunter höher als an Krediten.

Zusammenfassend ist die vielleicht wichtigste Erkenntnis der „Mikrofinanzfachwelt“, dass arme Menschen potentiell bankfähig sind. Darin steckt die Überzeugung, dass sie gleichwertige Geschäftspartner sind, auch für gewinnorientierte Finanzinstitutionen. Das Problem besteht vielmehr in der fehlenden oder mangelhaften Kundenorientierung und Finanztechnologie. Einfache, schnelle, zeitnahe, marktorientierte und konkurrenzfähige Finanzprodukte und Abläufe helfen, die mit den in Armut lebenden Menschen in Verbindung gebrachten Kernprobleme „hohe Kosten“ und „hohes Risiko“ zu überwinden.

Empfehlungen und Kriterien

Die Mikrofinanz-Fachdiskussion wird dominiert von CGAP (The Consultative Group to Assist the Poor). CGAP ist ein Konsortium von 28 öffentlichen und privaten Gebern und fungiert mittlerweile als die führende und einflussreichste Expertengruppe zu Mikrofinanz. CGAP erarbeitet u.a. Empfehlungen und Kriterien für Entwicklungsorganisationen und Geber, die im Bereich Mikrofinanz fördern. In der neuesten Fassung des sogenannten „Pink-Book“ von 2004 fasst CGAP folgende Hauptprinzipien zusammen:

1. In Armut lebende Menschen brauchen verschiedene Finanzdienstleistungen, nicht nur Kredit, wie z.B. Sparangebote, Versicherung und Geldtransfer.
2. Mikrofinanz ist ein bedeutsames Instrument der Armutsbekämpfung. Arme Haushalte nutzen Finanzdienstleistungen, um Einkommen zu verbessern, Kapital zu bilden und um sich gegen Notfälle abzusichern.
3. Bei Mikrofinanz handelt es sich um den Aufbau eines Finanzsystems, zu dem arme Menschen Zugang haben. Mikrofinanz entfaltet sein volles Potential, wenn das Mikrofinanzwesen in einem nationalen Finanzsystem integriert ist.
4. Mikrofinanz muss finanziell tragfähig sein, wenn es arme Bevölkerungsgruppen dauerhaft und breitenwirksam erreichen will.
5. Bei Mikrofinanz handelt es sich um den Aufbau von dauerhaften lokalen Finanzinstitutionen, die Sparvermögen mobilisieren, um es für die Kreditvergabe zu nutzen und die neben Kreditleistungen auch andere Finanzdienstleistungen anbieten.
6. Mikrokredit ist nicht immer das beste Entwicklungsinstrument, besonders dann, wenn es sich um besonders verarmte und geschwächte Menschen handelt, die kein Rückzahlungspotential haben.
7. Zinsobergrenzen sind kontraproduktiv, da sie den Zugang der armen Bevölkerung zu Finanzdienstleistungen letztendlich einschränken.
8. Die Aufgabe des Staates ist nicht die direkte Vergabe von Finanzdienstleistungen, aber die Schaffung von geeigneten ordnungspolitischen Rahmenbedingungen, die Mikrofinanz fördern und stärken.
9. Gebermittel sollten nicht zu privatwirtschaftlich eingesetzten Mitteln in Konkurrenz stehen, sondern komplementär und nur temporär eingesetzt werden, und zwar mit dem Ziel, dass sich die Empfängerinstitution schließlich selbst beim privaten Finanzmarkt bedienen kann.

10. Der kritischste Engpass ist die institutionelle Stärke und die Qualifikation der Führungskräfte von Mikrofinanzinstitutionen und -programmen. Geber sollten sich daher verstärkt auf das „Capacity-Building“ konzentrieren.

11. Die Überprüfung der finanziellen Performance als auch der Wirkung auf die Kundenzielgruppe im Rahmen einer systematischen Berichterstattung ist wichtiger Bestandteil von erfolgreichen Mikrofinanzprogrammen.

Alle Finanzdienstleistungen müssen sich an jenen des lokalen Finanzmarktes orientieren. Die interne und lokale Kapitalgenerierung von Mikrofinanzinstitutionen ist prioritär förderungswürdig, da es Selbsthilfe und Selbstverantwortung stärkt, ein wichtiger Wachstumsfaktor ist und die Integration in den formalen Finanzmarkt fördert. Die Kreditsubventionierung schadet der notwendigen Entwicklung eines tragfähigen Mikrofinanzwesens als integraler Bestandteil des Finanzsystems. Auch wenn die Finanzdienstleistungen selbst nicht subventioniert werden sollen, so ist es durchaus legitim, den Aufbau von Strukturen, die nachhaltige Dienstleistungen anbieten können, zu subventionieren. Wichtig ist dabei, dass von Anfang an ein klares Ausstiegsszenarium vereinbart und umgesetzt wird.

Mikrofinanzierung Begriffe und Konzepte

Karen Losse

Karen Losse ist Mitarbeiterin der Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit in der Finanzsystementwicklung. Sie arbeitete für einige Jahre mit der GTZ in Uganda.

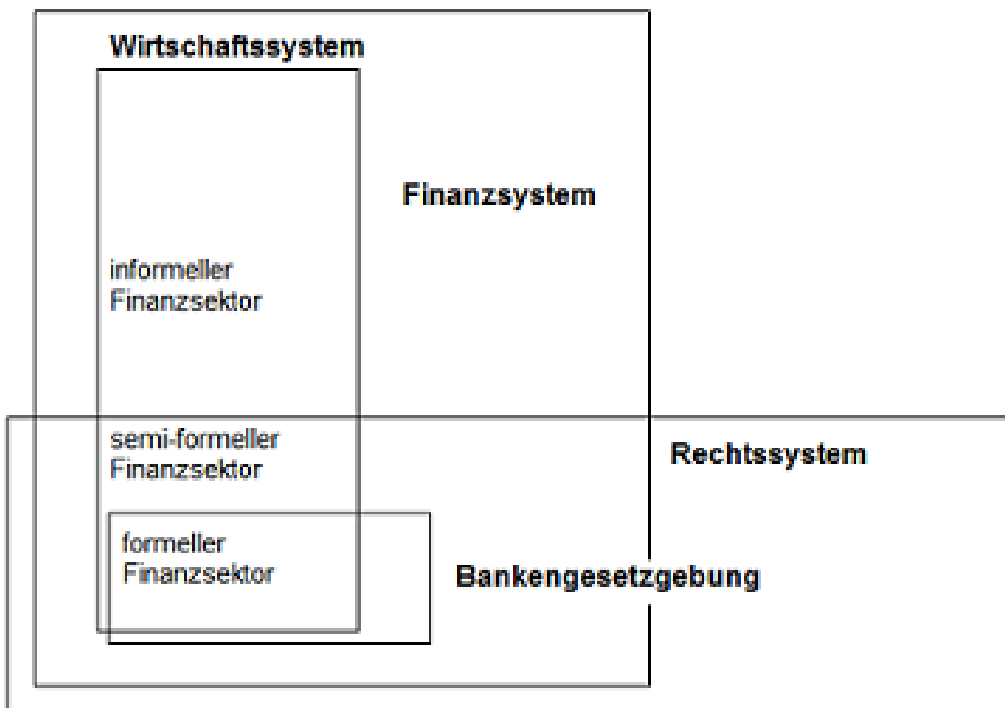
*Kontakt:
karen.losse
@gmx.net*

Die Finanzmärkte in unseren Partnerländern wie Tanzania sind nicht ausreichend entwickelt. Unsere Vision ist, auf einer nachhaltigen und kostendeckenden Basis den Zugang zu Finanzdienstleistungen für wirtschaftlich benachteiligte Bevölkerungsschichten in ländlichen und städtischen Gebieten zu öffnen und zu verbessern. Wesentlich ist dabei die Rolle des Finanzsystems im Entwicklungsprozess. Wir gehen davon aus, dass mehr Finanzintermediation zu einem Anstieg in der Kreditvergabe/Kreditnahme führt, was mehr Investitionen ermöglicht und damit zu mehr Wachstum führt. Unser Ziel ist die Versorgung aller Teile der Bevölkerung mit Kredit, mit attraktiven Anlagemöglichkeiten und mit Leistungen im Bereich des Zahlungsverkehrs (Zugang zu Finanzdienstleistungen).

Definition des Finanzsystems

Das Finanzsystem ist die Gesamtheit der Finanzinstitutionen, Finanzmärkte und Finanzinstrumente sowie deren rechtlicher, wirtschaftspolitischer und institutioneller Rahmen. Zu unterscheiden sind dabei drei Ebenen: Auf der Makro-Ebene operieren Institutionen wie die Zentralbanken und die Ministerien. Auf der Meso-Ebene befinden sich Unterstützungsinstitutionen des Finanzsektors. Die Mikro-Ebene beinhaltet die eigentlichen Finanzinstitutionen.

Ein Finanzsystem kann nach seinem Formalisierungsgrad differenziert werden (informell, semi-formell, formell). Die Grade ergeben sich aus dem Zusammenspiel der Systeme Wirtschaft, Recht und Bankengesetzgebung, wobei letztere nur das formelle Finanzsystem betreffen. Der Übergang vom semi-formellen zum informellen Finanzsystem wird durch den Grad der Einbeziehung in das Rechtssystem bestimmt (abnehmend).



Mikrofinanzierung

Mikrofinanzierung ist ein Instrument, das vor allem Kunden anspricht, die keine formalen Sicherheiten haben. Es liegt keine Trennung vor zwischen den Haushalten und den Geschäften der Kunden.

Hier lässt sich ein großes Spektrum an Leistungen und Institutionen finden: Kleine und kurzfristige Darlehen für Investitionen und Konsum werden von Institutionen wie Micro Finance Institutions

MFIs, Saving and Credit Cooperatives SACCOs, Rotating Saving and Credit Associations ROSCAs und anderen informellen Gruppen bereit gestellt. Gefragte Leistungen sind weiterhin die Möglichkeit zu sparen (oftmals bedeutender als ein Kredit), Versicherungen und Geldtransfer. Die Kunden benötigen Finanzleistungen für viele Zwecke (Gesundheit, Bildung, Notlagen etc.), und daher ist eine hohe Flexibilität notwendig.

Grundlage dieses Spektrums ist die Erkenntnis, dass auch „arme Haushalte“ „bankfähig“ sind. Sie sparen Geld und zahlen Kredite zurück. Häufig ist der Zugang zu Finanzleistungen wichtiger als die Kosten (hohe Zinsen). Die Finanzleistungen müssen nachfragegesteuert, flexibel und sicher sein.

Auf Seiten der Mikrofinanzinstitutionen ist wesentlich:

- Die MFI müssen ihre Kosten decken, um auf nachhaltiger Basis zu arbeiten.
- MFI sind nachhaltig, wenn sie in ein Finanzierungssystem eingebunden sind.
- Mikrofinanzierung kann zum Erreichen der Millenniumsentwicklungsziele beitragen.
- Auch Mikrofinanzierung hat Grenzen.

FinScope Survey

Die Untersuchung FinScope Survey von 2006 in Tanzania über die Wahrnehmung von Finanzdienstleistungen und die Zugangshindernisse hat wichtige Ergebnisse gebracht (s. auch www.tanzania-network.de). Es wurden knapp 5000 Personen aus städtischen und ländlichen Gegenden befragt.

Einkommensquellen

Das Einkommen wird von mehr als einem Drittel (36%) aus dem Verkauf eigener landwirtschaftlicher Produkte gewonnen. Im Gegensatz dazu sind nur 4 % im formalen Sektor angestellt. Fast ein Drittel gab als Quelle die Familie und Freunde an. 35% betreiben ein eigenes Unternehmen.

Personen mit Bankkonto

9% der Befragten haben zum Zeitpunkt der Befragung ein Bankkonto. 4,5% hatten zu einem vorhergehenden Zeitpunkt einmal ein Bankkonto. Der Rest hat nie Erfahrungen mit einem Bankkonto gehabt.

Kreditquellen

Als häufigste Kreditquelle werden angegeben: Familie und Freunde (38%), Kiosk (33%). Einen persönlichen Kredit einer Bank gaben nur 4% an. Kredite von Mikrofinanzinstitutionen (6%), ASCAs (Accumulating Saving and Credit Associations – 6%) und SACCOs (Saving and Credit Cooperatives 9%) liegen unter 10%.

Tansanier sparen in folgenden Zusammenhängen (zahlenmäßig abnehmend):

Merry-go-round (rotierender Sparclub), Sparkonto bei einer SACCO, Sparbeträge bei einer Mikrofinanzinstitution oder einer ASCA, Sparbeträge am Arbeitsplatz.

Hindernisse einer Entwicklung des Finanzsystems

Die „financial literacy“, das Wissen im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen, ist niedrig. Die Armut, welche bei der ländlichen Bevölkerung stärker vorkommt als bei der städtischen, hindert die Bevölkerung daran, den Banken Sicherheiten zu bieten. Mangelnde Infrastruktur (Straßen, Kommunikation, Elektrizität, Transport, etc.) ist ein weiteres Hindernis. Diese Faktoren tragen dazu bei, dass der Zugang zu Finanzdienstleistungen mangelhaft ist, das Risiko für Finanzinstitutionen, die ländliche Bevölkerung als Kunden zu bedienen, hoch ist und informelle Finanzdienstleistungen den Markt dominieren. Deren Angebot ist meist nicht adäquat.

Wichtige Institutionen in Tanzania

Bank of Tanzania – Microfinance

The Bank of Tanzania has established a sub-website to keep the public informed of key developments and pertinent issues in the sector and to provide an important link to what is happening elsewhere in the field at regional and international levels.

<http://www.bot-tz.org/MFI/>

TAMFI - Tanzania Association of Microfinance Institutions

TAMFI membership is voluntary and open to all institutions involved in microfinance activities, including commercial banks and financial institutions with microfinance window, community banks, and microfinance institutions/financial NGOs and SACCOS.

<http://www.bot-tz.org/MFI/Default.asp?Menu=TAMFI>

The Microfinance Gateway

The Microfinance Gateway is the most comprehensive on-line resource for the global microfinance community. It includes research and publications, featured articles, organization and consultant profiles, and the latest news, events, and job opportunities in microfinance.

<http://www.microfinancegateway.org>

Microfinance Gateway is provided by the Consultative Group to Assist the Poor CGAP, which is housed at the World Bank, but operates as an independent entity.

<http://www.cgap.org>

The Contribution of Microfinance Institutions to Poverty Reduction in Tanzania*

Severine S. A. Kessy & Fratern M. Urio

Source: The Contribution of Microfinance Institutions to Poverty Reduction in Tanzania
 Severine S. A. Kessy & Fratern M. Urio.

Research on Poverty Alleviation (REPOA), P. O. Box 33223, Dar es Salaam, 157 Mgombani Street, Regent Estate, Tel: 00255(0)(22) 270 00 83 /277 2556, Fax: 00255(0)(22)277 57 38

*repoa@repoa.or.tz
 www.repoa.or.tz*

Microfinance can be a critical element of an effective poverty reduction strategy. Improved access and efficient provision of savings, credit, and insurance facilities in particular can enable the poor to smooth their consumption, manage their risks better, gradually build their asset base, develop their micro enterprises, enhance their income earning capacity, and enjoy an improved quality of life. Researchers argue that the Microfinance Institutions (MFIs) are useful as they

- i) reduce poverty through increased income and standards of living;
- ii) empower women;
- iii) develop the business sector through growth potentials, and
- iv) develop a parallel financial sector.

It is generally accepted that without permanent access to institutional microfinance, most poor households would continue to rely on meagre self-finance or informal sources of microfinance, which limits their ability to actively participate in and benefit from development opportunities. [...]

* Den gesamten Bericht finden Sie auf unserer website: <http://tanzania-network.de/?Themen/Mikro>

The proponents of credit approach argue that people who live in developing countries might improve their living standards by becoming micro entrepreneurs and that financial institutions should support their initiatives with small loans. This is true because well established and sustainable micro and small enterprises in many societies contribute to the growth of national income, more employment opportunities, better standard of living and hence to the reduction of poverty. However, according to the International Finance Corporation, 60% to 69% of the population in many African countries have no access to conventional financial institutions.

Due to the decline of the public sector, the role of Micro and Small Enterprise (MSEs) in promoting economic growth and development, offering increased employment and reducing income disparities has been widely recognised. In Tanzania, Micro and Small Enterprises contribute 12% and 34% of rural and urban employment respectively as well as up to 32% of the GDP.

The increased participation and contribution of MSEs has led to an increased need for financial services. Credit has been recognised as one of the tools for promoting the development of MSEs. Loans enable the individual member or enterprise to enjoy both benefits of economies of scale and those of new high-value technology.

Recognising the importance of financial services to MSEs, during 2000 the government of Tanzania developed the National Microfinance Policy in line with the overall financial reforms initiated in 1991. The policy aims at enabling low-income earners to access financial services. Microfinance Institutions (MFIs) have become alternative sources for financing MSEs in place of Formal Financial Institutions (FFIs), which regarded MSEs as too poor to save, having low borrowings and carrying a default risk. The policy further aims at raising the income of both households and enterprises, by facilitating savings, payments, and insurance and credit services. Despite the recognition of the dynamic role of credit to small enterprises, few business owners and few of the poor in rural Tanzania have access to, and benefit from, the available financial services. MFIs activities remain centred around urban areas. Operational performance demonstrates low loan payment rates and the capital structure reveals a high dependence on donor or government funding.

Problem Statement

The introduction of MFIs is seen as the best alternative source of financial services for low income earners in rural areas as a means to raise their income, hence reducing their poverty level. However evidence has shown that these MFIs have limited coverage, poor

organisational structures and some are donor driven. These findings stimulated research to investigate if the coverage of MFIs is as stipulated in the National Micro Finance Policy (NMFP) that is, covering small business owners and the poor rural population.

Microfinance Institutions (MFIs)

Microfinance is the provision of a broad range of financial services such as deposits, loans, payment services, money transfer, and insurance to poor and low-income households and their micro enterprises. Microfinance does not only cover financial services but also non-financial assistance such as training and business advice.

The principal providers of financial services to the poor and low income households in the rural and urban areas of Tanzania consist of licensed commercial banks, regional and rural unit banks; savings and credit cooperative societies; and several NGOs whose micro-credit delivery operations are funded and supported with technical assistance by international donors.

Micro and Small Enterprises (MSEs)

There is a wide range of definitions for MSEs, but for the purpose of this study, a MSE is defined as a productive activity either to produce or distribute goods and or services, mostly undertaken in the informal sector. A typical micro enterprise employs fewer than five workers, usually family members and has very limited fixed assets.

A small enterprise on the other hand, employs more than five workers and most of them are in a formal sector with much higher fixed assets compared to micro enterprise. According to the Small and Medium Enterprises Development Policy, small enterprises are formal undertakings engaging between 5 and 49 employees, or with capital investment ranging from Tshs. 5 million to Tshs. 20 million. [...]

The Link Between Micro Finance Institutions and Poverty Alleviation

MFI schemes were initiated to meet different objectives. The most commonly mentioned objectives include: poverty alleviation and improved living standards, offering financing to the poor, women's empowerment, and the development of the business sector as a means of achieving high standards and reducing market failure. Empirical evidence and surveys give mixed results on the performance of MFIs. In some cases debacle stories have been reported,

yet there have been success stories. In other cases the reasons for failure or success have not been well documented.

Recent studies show that, linking MFIs with other interventions such as poverty alleviation often complicates the functioning of MFIs by pushing them to areas not considered sustainable. This implies that there is a conflict in measuring financial performance and poverty alleviation. Most of the sustainability indicators focus on the MFI as a profitable institution (loan repayment, profitability and degree of subsidisation). Thus for an MFI to meet the microfinance best practices, as given by the Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), and be financially sustainable, it has to regard itself as a business venture. As a consequence of this and especially in the rural areas, very few people qualify for a business loan. [...]

Types of MFIs Surveyed and Lending Methodologies Used

The study covered various types of MFIs, which range from merger, self finance/informal sources of finance to formal sources like credit/savings institutions, microfinance banks, and private commercial banks. Among the surveyed institutions the majority (43.2%) were credit and savings institutions, 18.9% credit only (not-for-profit organisations), 8.7% microfinance banks and 5.4% private banks. The survey also included some other institutions such as faith-based organisations, the Presidential fund, parastatal organisations and government institutions supporting MSEs (23.8%). The findings revealed that, MFIs used various lending mechanisms. Some of these observed included “solidarity group” (individual lending with cross guarantorship), individual lending, and village bank lending. During the survey it was observed that the most used method was solidarity group, with individual lending and village bank lending supplementing the solidarity group method.

Profile of the MSEs

Both urban and rural MSEs were covered. The majority (98%) were located in cities and towns compared to 2% located in rural areas. MSEs covered were those established between 1980 and 2003. Most of them (64.7%) were established by capital obtained from other sources and later received a loan from a MFI. Few of them, 35.3%, were established through capital from a MFI. Among the surveyed MSEs, 59.8% were formal registered enterprises and 40.2% unregistered ones. It was further observed that most of the surveyed MFIs (73.5%) started microfinance operations between 1990 and 2001.

Of those clients who had received technical support, 21.5% were clients of PRIDE (Promotion of Rural Initiative and Development Enterprises) Tanzania. Another institution which offered technical support was SIDO (Small Industries Development Organization), with 11.5% respondents receiving technical support. Beneficiaries of other institutions had received technical support but at a very minimal percentage. The pre-loan training offered by most of MFIs was not considered as technical support training by most MSE owners. [...]

Conditions for Service Accessibility

It was observed that most MFIs use solidarity groups as a methodology for issuing small loans while collateral is demanded for clients who seek big loans. The definition of small and big loans varies from one MFI to another, however, for many MFIs, loans start from Tshs. 50,000 (about UD\$50, which was also close to the statutory monthly minimum wage at the time of this study). Any amount greater than Tshs. 500,000, (about US\$500), is regarded as a large loan. A new client is required to start with a small loan and after repayment of this loan the client graduates to receiving the next higher loan amount. This process has been observed to be a limiting factor, especially for new clients who seek large loans.

Among the 352 clients surveyed, 52.6 % had applied for big loans and had to offer collateral to secure the loans. This condition had hindered some small business owners from accessing large loans and which lead to their being unable to expand their business. The kind of collaterals required include houses, cars and some expensive durable assets like TV and refrigerators, which most low income earners cannot afford. [...]

Generally it has been observed that, MFIs have changed the life of poor people in a positive way. MFIs' clients have increased their incomes, increased the capital invested and therefore expanded their businesses. These are the indicators of achievements in their business activities.

MFIs impact surveys indicate that they are having an impact on poverty reduction in Tanzania. However, most of MFI operations are based in major cities and towns while most poor Tanzanians are concentrated in rural areas. Collateral was also observed as a condition for obtaining large loans from MFIs. With such a condition it is only those with immovable assets who can access a large loan. Clients operating businesses in rented houses will not be able to access larger loans for expanding their businesses.

The result revealed that most of the clients of MFIs are in the age group of 25 – 39 years. This is a group that employs a large proportion of the workers of the surveyed MSE owners. The respondents of this age group are also observed to be strong in participating in various business and entrepreneurship trainings. Regarding the level of education, it was observed that the clients with ordinary level secondary education are more prosperous in many aspects followed by clients with primary school education. [...]

Conclusions

To a large extent the operation of MSIs in Tanzania has brought about positive changes in the standard of living of people who access their services. Although some of the clients have not benefited, most MFI clients have benefited positively. Despite the achievements of MFI clients, most of them complained that the interest rates charged by MFIs were very high.

The findings reveal that the process of application for loans starts with a small amount and after repayment the client can apply for the next higher amount. This process was observed to be a limiting factor for those customers who needed a large amount right from the beginning. This is true because it takes an unnecessarily long time for those seeking a large loan to obtain enough funds to meet their needs. In addition to the time taken to receive large loans, the clients also raised concerns about the time frame from the receipt of the loan to the time of starting repayment, which is just one week after the disbursement of funds in most cases.

The surveyed MFIs conducted a pre-lending training programme, but it was further observed that the training was provided by loan officers who were not experts or practitioners in the area of small business. The training concentrated more on familiarising the clients with loan terms and conditions rather than providing small business skills. This practice may build up the spirit of loan repayment but does not influence business growth. Clients also mentioned that the required weekly reporting to the MFI's office was very high (i.e. one day in every week where they spend almost the whole day). This consumed a lot of productive time and hence reduced the time they could concentrate on other productive activities.

Recommendations

The following recommendations are put forward in order to improve operations of MFIs.

1. The interest rate should be lowered to a level that would cover MFIs' operating expenses and at the same time facilitate the growth of their clients' business.
2. MFIs should consider the possibility of increasing the grace period and reducing the frequency of repayment so as to provide for clients with long term loans to turn to businesses such as farming.
3. The poor state of the infrastructure, especially rural roads, was pointed out as the main reason why MFIs fail to operate in rural areas. In addition to improvement of infrastructure the Government of Tanzania, in collaboration with MFIs, should introduce trade exhibitions to their micro and small businesses in order to expand the MSEs' market coverage.
4. MFIs should restructure their training contents to include improving their clients' business skills. They should organise regular business training for their clients and qualified training institutions should conduct this.
5. Regarding the issue of small base loans, the MFIs should be flexible by raising the minimum base to reflect changes in the value of money over time.

Mikrofinanzierung

Ein viel versprechender Ansatz für die Partnerschaftsarbeit oder nur die Fortsetzung von Abhängigkeit und Entwicklungshierarchien?

*Brighton Katabaro
ist derzeit
Promotions-
stipendiat der
Missions-
akademie der
Universität Ham-
burg im Fach
Theologie.
Kontakt:
bmjkatabaro@
yahoo.com*

Brighton Katabaro

Es ist mir eine große Freude und Ehre, an dieser Konferenz teilnehmen zu dürfen. Vielen Dank für die Einladung. Mikro-Finanzierung ist ein sehr aktuelles Thema in Tansania und in anderen Entwicklungsländern. Daher bin ich sehr froh, dass Sie Mikrofinanzierung zum Thema dieser Konferenz gemacht haben.

Wie wir wissen, ist Tansania eines der ärmsten Länder der Welt. Ich danke allen Organisationen und Partnerschaftsgruppen hier in Deutschland, die sich für die Armutsbekämpfung und für die Verbesserung der Lebensumstände der Menschen in Tansania engagieren. Viele Partnerschaftsgruppen und Einzelpersonen tun viel für die Entwicklung Tansanias. Aber manche sind sich nicht sicher, ob sie auf dem richtigen Weg sind oder die richtigen Ansätze verfolgen. Ich bin kein Experte der Mikrofinanzierung, aber ich möchte meinen Standpunkt bezüglich dieser Angelegenheit äußern. Mein Beitrag wird daher auf meine Erfahrungen und Beobachtungen der Mikrofinanzierungsaktivitäten in Tansania, vor allem in meiner Heimatregion Kagera basieren.

Ich selber war ein Mitglied einer Mikrokreditorganisation (SACCOS) in meiner Diözese, bevor ich nach Deutschland kam. Ich kenne auch einige Nichtregierungsorganisationen, die mit diesem Thema zu tun haben. Sie geben Mikrokredite an Einzelpersonen und Gruppen für die Armutsbekämpfung. In meinem Dorf in Karagwe gibt es ein paar Mikrokredit-Organisationen, die sehr aktiv sind. Deswegen kann man sagen, Mikrofinanzierung ist wie ein Lied, das heute überall in Tansania gesungen wird.

Überlegungsfragen zum Thema

Ist Mikrofinanzierung ein viel versprechender Ansatz für die Partnerschaftsarbeit, oder einfach nur eine Fortsetzung der Abhängigkeit und Hierarchien?

Ist Mikrofinanzierung besser geeignet für die Bekämpfung der Armut als andere Methoden?

Oder: Ist Mikrofinanzierung überhaupt die einzige Methode?

Ist Mikrofinanzierung ein faires Modell für Partnerschaftsarbeit?

Das Ziel der Mikrofinanzierung

Mikrofinanzierung hat zum Ziel, Armut zu bekämpfen und die Lebensumstände der Menschen in den Entwicklungsländern zu verbessern. Sie dient als ein wertvolles Instrument zur Unterstützung der wirtschaftlichen Lage in solchen Ländern. Die wirtschaftliche Entwicklung ist ein wichtiger Bestandteil für die Verbesserung der Lebensqualität aller Menschen.

Die Partnerschaftsarbeit (Kirchliche Organisationen, Nichtregierungsorganisationen und Privatpersonen) hat unter anderem die Bekämpfung der Armut zum Ziel – direkt oder indirekt. Nach meiner Meinung ist Mikrofinanzierung einer der guten und effektiven Wege, dieses Ziel zu erreichen.

Wie wir wissen, hat Armut viele Gesichter. Viele Menschen leben unter schlechten Bedingungen wie zum Beispiel schlechte Ernährung, Häuser, schlechte oder gar keine Gesundheitsversorgung, Mangel an sauberem Trinkwasser, schlechte Bildungsmöglichkeiten, Mangel an Schulgeld für eigene Kinder, vor allem in den ländlichen Gebieten. Armut führt dazu, dass sich die HIV/Aids-Pandemie weiter verbreitet. Die Zahl der Waisenkinder und Witwen ohne Perspektiven für ihre Zukunft werden mehr.

Vorteile der Mikrofinanzierung

Mikrokredite sind von wesentlicher Bedeutung für die armen Menschen in Tansania. Sie ermöglichen Menschen, deren Einkommen niedrig ist, vor allem denjenigen, die auf dem Land leben, kleine Entwicklungsprojekte zu gründen – Warenhandel, kleine Landwirtschaftsbetriebe, Fischhandel, Tierzucht, usw. Yunus (1994) sagte: „Wenn wir auf der Suche nach einer einzigen Aktion sind, die den Armen ermöglichen kann, ihre Armut zu überwinden, würde ich ihnen eine Gutschrift geben, denn Geld ist Macht“. In Zusammenarbeit mit westlichen Partnerkirchen hat die Evangelisch-lutherische Kirche Tanzanias ELCT auch Mikrokreditorganisationen (SACCOS) in ihren Diözesen gegründet. Wie Robinson (2002), ein prominenter Experte der Mikrofinanzierung, feststellt, ist die Mikrofinanzierung für die Armen sowohl wirtschaftlich als auch sozial profitabel.

Mikrokredite helfen den armen Menschen, ihr Einkommen zu erhöhen. Zum Beispiel, kann man in Tansania mit einem Darlehen in Höhe von 100 Euro ein kleines Projekt gründen, welches das eigene Leben verbessern kann.

Das Erste, was viele arme Familien tun, wenn ihr Einkommen steigt, ist, ihre Ernährung zu verbessern und ihre Kinder zur Schule zu schicken. Mikrokredite tragen auch viel zur Lösung der Umweltprobleme weltweit bei.

Bessere medizinische Versorgung, Förderung des Selbstvertrauens, mehr menschliche Würde und Respekt und mehr Freiheit – sie können tun, was sie wirklich wollen. Mikrokredite bieten die Möglichkeit, voneinander zu lernen und Erfahrungen untereinander auszutauschen.

Mikrofinanzierung anstatt/oder mit Entwicklungshilfe?

Viele Partnerschaftsgruppen und Einzelpersonen haben ihren Partnern Spenden und Entwicklungshilfe zukommen lassen. Sie wollen, dass es ihren Partnern in Tansania und woanders gut geht. Viele kirchliche Partnerschaften sind ein gutes Beispiel dafür. Vie-

le helfen Waisenkindern, Frauen, Jugendlichen und anderen Menschen, die unter schlechten Lebensbedingungen leben. Das ist sehr großartig und als Tansanier schätze ich ihr Engagement sehr.

Sollen sie damit aufhören?

Ich kenne einige reiche Leute, die behaupten: Afrika braucht keine Entwicklungshilfe mehr von Europa oder Amerika! Nach meiner Meinung tun diejenigen, die so etwas sagen, den armen Menschen Unrecht. Es gibt noch viele Menschen, die Hilfe brauchen – egal woher die Hilfe kommt. Sie sind arm, nicht weil sie faul sind, sondern wegen vieler Faktoren, wie zum Beispiel Dürre, schlechte Infrastruktur, Krankheiten und andere soziale und historische Faktoren. Es gibt viele Menschen, die unermüdlich arbeiten, um ihre Lebensumstände zu verbessern. Jedoch bleiben sie häufig erfolglos oder es dauert lange, bis sie sich aus den Armutsfesseln befreien können. Einige Faktoren für ihre Armut sind lokal und einige sind global ausgerichtet. Zum Beispiel: Ein Mensch baut Kaffee an. Er macht das unter schwierigen Bedingungen. Er baut den Kaffee mühsam mit der Hacke an. Er hofft, dass alles wunderbar sein wird, nachdem er die Ernte bekommt. Aber die Kaffeepreise auf den Weltmärkten sind sehr niedrig! Er hat keine Wahl, er muss den Kaffee verkaufen. Er braucht Geld für den Lebensunterhalt. Er verkauft seinen Kaffee trotzdem, aber er muss lange auf die Bezahlung warten. Solche Dinge machen Menschen sogar noch ärmer.

Mikrofinanzierung ist für die Partnerschaftsarbeit geeignet

Mikrofinanzierung könnte ein fairer Deal bei der Partnerschaftsarbeit sein. Wie ich bereits erwähnt habe, hilft sie vielen Menschen, die sonst keinen Zugang zu anderen finanziellen Quellen hätten. Wir wissen, wie viele Banken schwierige Bedingungen in bezug auf Darlehen haben. Nur die Reichen können solche Darlehen bekommen. Das heißt, viele Banken helfen sogar, die Kluft zwischen den Armen und den Reichen zu erweitern. Arme Menschen haben sogar Angst vor solchen Banken. Sie haben mehr Vertrauen zu Partnerschaftsorganisationen, dort fühlen sie sich willkommen und gelten als gleichberechtigte Partner. Daher ist Mikrofinanzierung ein vielversprechender Ansatz für die Partnerschaftsarbeit heute. Mikrokredite fördern nicht das Geber-Empfänger-Verhältnis, sondern eine Zusammenarbeit. Jeniah Katabaro, ein Mitglied eines kleinen Mikrokreditinstitutes in Karagwe, meint: „Im Gegensatz zu anderen Entwicklungshilfen erreichen Mikrokredite viele Menschen. Es gibt wenig Bürokratie, usw.“ Mikro-

kredite ermutigen Menschen, hart zu arbeiten. Viele haben das Gefühl, sie sind zuständig für die eigene Entwicklung. Sie bleiben nicht untätig und warten nicht auf den Onkel aus Europa oder Amerika, bis er zur Hilfe kommt. Mikrofinanzierung führt zur Unabhängigkeit. Sie ist ein gutes Mittel zur Vermeidung des Abhängigkeitssyndroms. Mikrofinanzierung ist Hilfe zur Selbsthilfe – für Einzelpersonen, Gruppen, Kirchen usw. Ich glaube, wenn ein Mikrokredit von Herzen gegeben wird, kann er ein wirksames Instrument für die Partnerschaftsarbeit sein.

Was sollte beachtet werden?

Menschen brauchen Bildung bezüglich der guten und erfolgreichen Nutzung der Mikrokredite. Bei Gruppenkrediten gibt es häufig zu viel Bürokratie (Urasimu) und viele Missverständnisse, zu viele Sitzungen. Eine Gefahr besteht darin, dass in Gruppen Menschen zusammenkommen, die nicht gut miteinander umgehen können. Gemeinsames Arbeiten muss nicht unbedingt erfolgreich sein. Es gibt viele Beispiele der nicht-erfolgreichen Zusammen- oder Gruppenarbeit (z.B. Ujamaa-Zeit in Tansania). Diese Arbeiten brauchen viel Zeit, Management, usw. Manchmal kommt es auch zu Unterschlagungen und Missbrauch des Geldes. Daher finde ich, dass Mikrokredite, die Einzelpersonen erhalten, oft wirksamer und effektiver sind als Gruppenmikrokredite.

Zu kleine Kredite? Lieber nicht! Bei Mikrofinanzierung geht es um kleine Kredite. Aber besser nicht zu kleine Kredite geben, mit denen man nichts anfangen kann. Ich kenne Gruppen mit 15 bis 20 Menschen, die 100,000/ Tansanische Schillinge bekamen, um ein Entwicklungsprojekt zu gründen. Oder eine Einzelperson hat 20,000/- Tansanische Schillinge gekriegt. Solche Kredite können die Leute nicht aus der Armut befreien. Sie sind zum Scheitern verurteilt und können sogar zum „inferiority complex“ führen. Weil einige Menschen die Kredite nicht zurückzahlen konnten, da die Summe so gering war, dass sie damit keine Gewinne erwirtschaften konnten, flohen sie aus Angst davor, von der Polizei festgenommen zu werden.

Ich habe das Gefühl, einige Nichtregierungsorganisationen benutzen arme Menschen, um Profit zu machen. Das finde ich problematisch. Ich hoffe, die Partnerschaftsgruppen oder Kirchen werden nicht solche Ziele haben. Ich hoffe, das Ziel der Partnerschaftsarbeit auch durch Mikrofinanzierung wird immer Empowerment der armen Menschen sein. Ich glaube nicht, dass die Partnerschaftsgruppen irgendwann zum Ziel haben werden, große Profite zu machen.

TEUMA – Ein Mikrofinanzprojekt in der Diözese Njombe

Andreas Schmitt

Das Thema Mikrofinanzierung ist seit einigen Jahren in aller Munde, wenn es um das Thema Entwicklungszusammenarbeit geht. Aber ist es wirklich möglich, dass Menschen, die bisher wenig Erfahrung mit Geld hatten, ihre Kredite zurückbezahlen? Und was noch viel wichtiger ist, bringen diese Kredite, die zudem mit hohen Zinsen ausgestattet sind (bei TEUMA waren es immerhin knapp 25%), eine Veränderung in das Leben der Kreditnehmer? Werden diese alle erfolgreiche Kleinunternehmer werden, die irgendwann ganz ohne Kredite auskommen? Dies sind einige Fragen, die sich mir vor meinem Einsatz in der katholischen Diözese Njombe (Region Iringa) gestellt haben.

Die Idee von TEUMA (TEgemea Uzalishaji MAli – Programm zur Erlangung von Selbstständigkeit und Schaffung von Einkommensmöglichkeiten) wurde im Jahr 1999 auf der Diözesanversammlung des katholischen Jugendverbandes UVIKANJO in Njombe geboren. Das größte Problem der Jugendlichen war die Perspektivlosigkeit, die vor allem durch fehlende finanzielle Möglichkeiten auftrat. Die Ausbildung zur Näherin war beispielsweise gemacht, aber um sich eine Existenz aufzubauen, fehlte es an Startkapital für eine Nähmaschine und Stoffe. Die Lösung lag auf der Hand: Es mussten Kredite her. In Abstimmung mit der KJG Würzburg, der Partnergruppe in Deutschland, wurde lange nach Möglichkeiten gesucht, und im Jahre 2001 wurden die ersten Kredite nach dem Vorbild der Grameen Bank (Muhammad Yunus) ausbezahlt. Das Projekt lief gut an, doch der Projektmanager machte sich nach einiger Zeit die Unwissenheit der weiteren Verantwortlichen und auch der Kreditnehmer zunutze und fälschte Belege und Abrechnungen. Im Jahr 2003 wurde dieser Projektmanager entlassen und ein zuverlässiger Schreiner aus den Reihen der UVIKANJO übernahm seinen Part. Doch aufgrund seiner fehlenden Ausbildung als Manager bzw. Bankkaufmann begann das Projekt zu stagnieren, und kein einheimischer „Fachmann“ ließ sich auf dieses Projekt in Njombe ein.

*Kontakt:
Andreas Schmitt,
andreas_schmitti@
yahoo.de
www.planet-
action.de*

Den Vortrag finden Sie als Power-Point-Präsentation auf unserer website: <http://tanzania-network.de/?Themen/Mikro>

Im Rahmen der Partnerschaft UVIKANJO – KJG hatte ich im Jahr 2003 die Gelegenheit, die Diözese Njombe und damit auch TEUMA kennen zu lernen. Der Projektdirektor, der gleichzeitig auch der Jugendpfarrer der Diözese ist, begann, mich nach Tansania zu locken. Die Worte „außer Essen und Unterkunft können wir Dir nichts zahlen“ klangen zwar weniger anziehend für mich, jedoch reizten mich das Land und auch dieses Mikrofinanzprojekt, das mich als Bankkaufmann natürlich interessierte.

Im Mai 2005 saß ich dann im Flieger und sollte das Projekt innerhalb von zwei Jahren wieder auf die richtige Bahn bringen. Meine Aufgabengebiete kristallisierten sich allerdings erst vor Ort heraus. Zunächst einmal musste das Projekt von uns allen richtig verstanden und eine gewisse Arbeitsroutine geschaffen werden. Wie konnte dies besser geschehen als durch den Arbeitseinsatz vor Ort? Also fuhr ich zu den monatlichen Aus- und Rückzahlungsterminen in die verschiedenen Pfarreien mit, um dort einen Einblick von dem zu bekommen, was man als „Mikrofinanzierung“ bezeichnet. Mit den Menschen zu sprechen war zunächst die wichtigste Aufgabe. Ziel war es, schließlich ein Projekt zu schaffen, das den Menschen bei der Existenzgründung hilft, das aber auch wirtschaftlich arbeitet. Schnell wurde mir klar, dass es mehr als nur Mikrokredite braucht. Sparen und Bildung waren ebenso wichtig. Ohne Rücklagen kommt in dieser Welt kein Unternehmen langfristig zum Erfolg. Und Bildung ist zweifelsohne der Schlüssel zum Erfolg. Kredite ohne Seminare auszusahlen wäre in meinen Augen sogar fahrlässig gewesen. Die Menschen bringen alle ihre Talente mit, aber um erfolgreich zu sein, bedarf es zugleich unternehmerischen Grundwissens. Deshalb war bei TEUMA von Anfang an auch die Wissensvermittlung ein wichtiges Thema.

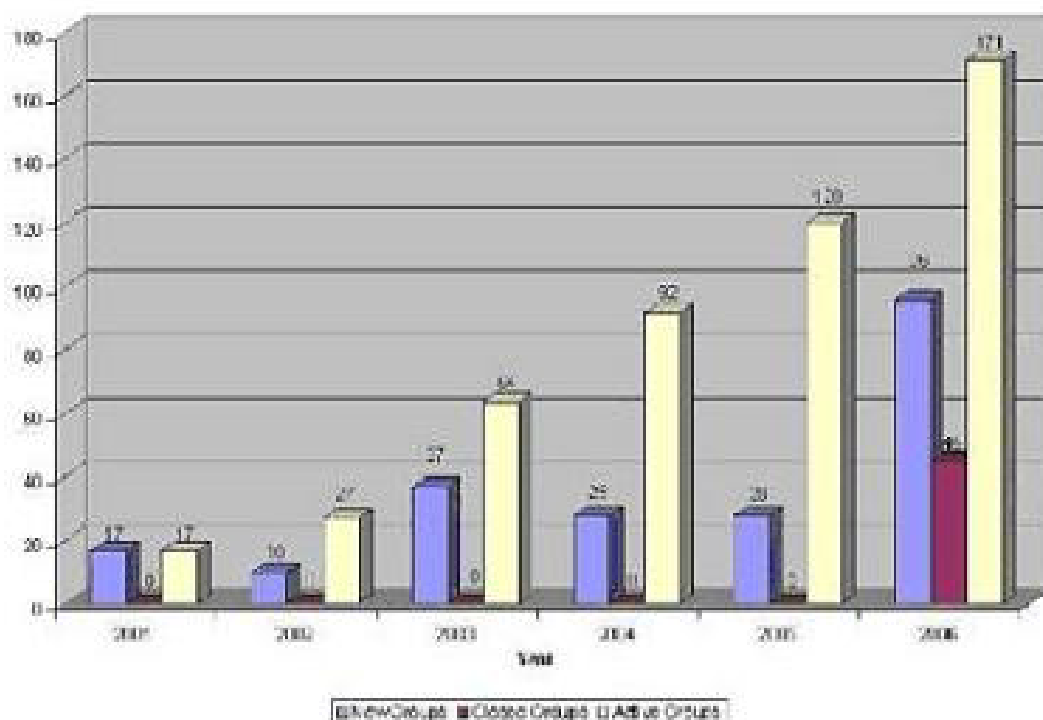
Ebenso wichtig ist das Prozedere bis die Kreditnehmer Kredite bekommen:

1. Startseminar,
2. Gruppenbildung,
3. Ansparphase,
4. Kreditbeantragung,
5. Rückzahlung.

Zunächst mussten sich nach dem Einführungsseminar fünf Personen des gleichen Geschlechts zu einer Kreditgruppe zusammen finden. Vertrauen ist in dieser Gruppe das A und O, da die Gruppenmitglieder gegenseitig füreinander bürgen müssen. Um von Anfang an auch den Sparaspekt mit einzubeziehen, sollten die

Mitglieder vor der Auszahlung ein bisschen gespart haben, bevor zwei Gruppenmitglieder dann endlich den ersten Kredit ausbezahlt bekommen. Werden diese beiden Kredite in den ersten zwei Monaten wie vereinbart bedient, dürfen die nächsten zwei aus der Gruppe einen Kredit aufnehmen. Der letzte aus der Gruppe ist nach frühestens 4 Monaten an der Reihe, bevor dann nach erfolgreicher Rückzahlung das Spiel wieder von vorne beginnen darf. Sobald in einer Gruppe Rückzahlungsprobleme auftreten, wird diese Gruppe vorübergehend gestoppt. Neue Kredite werden also erst dann wieder ausbezahlt, wenn die Rückzahlungen wieder einwandfrei laufen.

TEUMA Groups 2001 - 2006



Oft werde ich gefragt, ob die Mikrokredite etwas verändert haben. Dies ist schwer in Zahlen zu belegen, da hierfür ausführliche Befragungen notwendig sind, für die es in meinen Augen noch zu früh gewesen war. Aber in den zahlreichen persönlichen Gesprächen mit den Kreditnehmern gab es viele positive Rückmeldungen. Auch die Tatsache, dass viele Kreditnehmer weitere Kredite nach erfolgreicher Rückzahlung aufnehmen, spricht für das Projekt.

Auch TEUMA selbst entwickelt sich positiv, wie man in der Bilanz und in diversen Statistiken feststellen kann. Der Erfolgsfaktor hierfür ist eindeutig die stark steigende Kundenanzahl, die sich während meiner Zeit verdoppelt hat.

Im Mai 2007 war für mich das Projekt TEUMA beendet, aber glücklicherweise läuft es auch ohne meine Anwesenheit gut weiter. Ein

Dr. Luise Steinwachs ist Geschäftsführerin des Tanzania-Network.de e.V.

*Kontakt:
Tanzania-Network.de e.V.,
Greifswalder Str. 4,
10405 Berlin
Tel 030-4172 3582
Fax 030-4172 3583
luise.steinwachs@
tanzania-network.de*

www.tanzania-network.de

Projektmanager sowie drei weitere Mitarbeiter konnten zwischenzeitlich eingestellt werden, und die Registrierung bei der Regierung ist am Laufen. Sicher könnte ich mit TEUMA noch einige Seiten mehr füllen. Wer mehr über TEUMA bzw. über mein Leben in Tansania erfahren möchte, kann gerne auf meiner Website www.planet-action.de weiter lesen.

Kleine Beiträge, große Wirkung?

Luise Steinwachs

Mikrofinanzierung ist besonders für den Aufbau und die Stabilisierung kleinerer Unternehmen geeignet, denn bei Mikrofinanzierung handelt es sich durchweg um kleine Geldbeträge, die in der Regel dazu gedacht sind, in wirtschaftliche Unternehmungen investiert zu werden. Manchmal jedoch werden die Beträge auch primär verwendet für die Finanzierung laufender (Schulgeld) oder plötzlich anfallender Kosten (Gesundheitsversorgung), was bei Krediten leicht zu einer Armutsspirale führen kann, da die Rückzahlung nicht gesichert ist. Dabei sind Mikrokredite nur eine Form von Mikrofinanzierung. In diesen Bereich gehören auch die Spar- und Kreditringe, die unterschiedlich organisiert sein können.

Zu unterscheiden ist auch, wer die Leistungen anbietet und wer sie in Anspruch nimmt. Hier spielen besonders Gruppen eine Rolle. Zahlreiche Initiativen und Selbsthilfegruppen entstehen da, wo die Sicherung der Lebensgrundlagen, die Schaffung von Einkommensmöglichkeiten und der Zugang zu sozialen Dienstleistungen nicht durch staatliche Institutionen umgesetzt und garantiert werden kann und wo Familienbeziehungen Veränderungen in der Verteilung von Arbeit, Pflichten und Anrechten unterliegen.

Gruppen können zum einen nach außen gemeinsam auftreten und so verbesserte Zugänge zu finanziellen Ressourcen wie zu Krediten erlangen. Diese können von privaten Finanzdienstleistern, NGOs oder von staatlichen Stellen (Distriktverwaltung) gewährt werden. Zum anderen werden häufig innerhalb von Gruppen Strukturen aufgebaut, die die Vergabe von Kleinkrediten an die Mitglieder ermöglichen.

Die Initiativen für die Gründung solcher Gruppen gehen meist von Selbsthilfegruppen, kirchlichen Gruppen, Netzwerken und Berufsgruppen aus. Sie reichen bis hin zu staatlich initiierten Organisationsformen.

Tanzania kann in diesem Kontext auf eine längere Geschichte von kooperativen Zusammenschlüssen verweisen. Während der Zeit unmittelbar nach der Unabhängigkeit bis zum Beginn der 80er Jahre sind verschiedene Formen von Zusammenschlüssen stark staatlich kontrolliert und in deutliche Nähe der regierenden Partei CCM gebracht worden. Besonders die Frauenorganisation der Partei, UWT (Umoja wa Wanawake Tanzania – Einheit der Frauen Tanzanias), organisierte Aktivitäten von Frauen auch in ländlichen Gegenden. Heute ist die Situation von einer Vielzahl von Organisationen und Selbsthilfegruppen gekennzeichnet, die versuchen, weitgehend unabhängig von staatlicher Kontrolle und Einflussnahme zu agieren.

Der gemeinsame Zugang zu Krediten

Der Zusammenschluss zu Gruppen ist vor allem für Frauen eine der wenigen Möglichkeiten, an finanzielle Ressourcen in Form von Krediten zu gelangen. Frauen sind zumeist vom formalen Kreditssystem ausgeschlossen, da sie nicht über ausreichend Sicherheiten verfügen wie eine formale Anstellung oder den Besitz von Land oder anderen Gütern. Vor allem in ländlichen Gegenden ist die Kreditvergabe über die Distriktverwaltung eine der nachgefragten Zugangswege zu Finanzmitteln. Ein Mitarbeiter des Entwicklungsbüros der Distriktverwaltung schildert die Bedingungen bei der Vergabe von Krediten:

„Wir arbeiten mit Unternehmensgruppen, wir versuchen, Unternehmen zu fördern. Wir geben ihnen Kredite unserer Abteilung. Das ist für den ganzen

Distrikt. Wir betreuen in verschiedenen Gegenden, aber das Problem ist, dass wir keine Transportmöglichkeit haben, es gibt kein Auto.

Es gibt Frauengruppen, Männer- und Jugendgruppen. Um ihnen Geld zu leihen, brauchen wir sehr engen Kontakt. Mit einem Unternehmen haben sie schon angefangen. Sie kommen, um ihr Geschäft zu erweitern. Zuerst schreiben sie einen Brief, sie bewerben sich. Sie sagen, für welches Geschäft. Sie borgen vielleicht 100.000 / 200.000 Tsh, und sagen, welche Geräte sie damit kaufen? Und auch, wie sie diese benutzen wollen. Sie wollen sie wie benutzen? Die Frauengruppen (economic groups) bestehen aus fünf Frauen. Sie müssen nicht notwendigerweise zusammenarbeiten. Sie diskutieren ihre An-

gelegenheiten. Innerhalb der Gruppe macht jede Person ihre eigenen Unternehmungen. Jede Person borgt individuell. In einer Gruppe bekommen alle einen Kredit. Zuerst bürgen sie für sich gegenseitig. Sie kennen sich sehr gut. Wenn eine nicht zahlen kann, dann müssen die anderen für die Bezahlung aufkommen.“ (DCDO L 2001)

Der Zusammenschluss zu Gruppen dient hier in erster Linie der Möglichkeit, gemeinsam einen Kredit zu erhalten, wobei die interne Aufteilung des Kredits innerhalb der Gruppe der Entscheidung der Mitglieder überlassen bleibt. Auch die gemeinsame gegenseitige Bürgschaft ist eine von den Gruppenmitgliedern zu diskutierende Angelegenheit. Letztendlich sind sie jedoch gemeinsam für den Kredit verantwortlich und insofern auf die Aufrechterhaltung der Gruppenbeziehungen angewiesen. Diesbezüglich wird in obigem Zitat betont, dass sich die Mitglieder der Gruppen normalerweise sehr gut kennen, was das gegenseitige Unterstützen fördert. Problematische Situationen entstehen dann, wenn einzelne Mitglieder die finanziellen Mittel für die Rückzahlung nicht mehr aufbringen können. Diese Raten müssen von den anderen Mitgliedern übernommen werden. Im Hinblick auf die gemeinsame Kreditaufnahme bilden die Mitglieder eine Solidargemeinschaft. Die Selbsthilfegruppen arbeiten jedoch nicht notwendigerweise zusammen in gemeinsamen ökonomischen Projekten.

Die Erhaltung stabiler sozialer Beziehungen und die Erhaltung der unternehmerischen Kapazität der einzelnen Mitglieder ist im Sinne der Bewahrung der Gemeinschaft, da letztendlich alle Mitglieder ein Interesse daran haben, dass die ökonomischen Aktivitäten der anderen erfolgreich durchgeführt werden können und nicht durch unvorhergesehene und sehr kostenintensive Ereignisse ruiniert werden.

Sollte ein Kredit nicht zurückgezahlt werden können, besteht die Konsequenz zumeist darin, dass nicht erneut ein Kredit aufgenommen werden kann. Bei erfolgreicher Rückzahlung jedoch ist – abhängig von der jeweiligen Institution – die Aufnahme langsam ansteigender Kreditsummen möglich.

Häufig gehen mit der Kreditaufnahme auch verschiedene Beratungsleistungen der geldgebenden Institution einher, um die Kreditnehmer auch mit know-how in ihren Unternehmen zu unterstützen und damit die Rückzahlung der Kredite wahrscheinlicher zu machen.

Besonders bei gemeinsam aufgenommenen Krediten ist es wesentlich, dass die Personen, die sich zu einer Gruppe zusammen-

schließen, davon ausgehen, ungefähr über ähnliche ökonomische Potentiale zu verfügen.

Auch bei Gruppen, in denen die Rückzahlung unter den einzelnen Mitgliedern aufgeteilt wird, ist ein ähnliches ökonomisches Potential ausschlaggebend für die Wahl der Personen, da letztendlich die gesamte Gruppe als ganze mit dem Kredit belastet ist.

Insofern findet durch diese Formen von Selbstorganisation keine gesellschaftliche Umverteilung statt, sondern Ressourcen werden hauptsächlich innerhalb von Einkommensschichten bewegt.

Kredite innerhalb der Gruppen

Eine herkömmliche Möglichkeit der Generierung finanzieller Mittel sind Spar- und Kreditgruppen (oder auch: SACCOs – Savings and Credit Cooperative societies/associations/clubs/organizations, kukopesha, kibati, Upatu, ROSCAS – Rotating Credit Associations, Merry-go-round). Dies sind Zusammenschlüsse von Mitgliedern, die regelmäßig Beiträge zahlen und denen jeweils (häufig nach einem rotierenden Verfahren) in (festgelegten) Abständen die gesamte Summe zur Verfügung steht. Es gibt jedoch auch andere Formen, die flexibler sind und stärker auf die jeweilige aktuelle ökonomische Situation eingehen. Gemeinsam ist diesen Spar- und Kreditgruppen, dass alle Mitglieder regelmäßig beitragen und einzelne Mitglieder entweder in einem festem Rhythmus oder situationsabhängig größere Summen erhalten. Die Höhe der Summe hängt von den Kapazitäten der Gruppenmitglieder ab. Das Ziel von Spar- und Kredit-Gruppen ist es, im Bedarfsfall an die Mitglieder Kredite vergeben zu können und gleichzeitig eine Infrastruktur zum Sparen zu schaffen.

Die inzwischen weit verbreiteten Zusammenschlüsse entstanden in Tanzania vor allem seit den achtziger Jahren, nachdem die Regierung und die regierende Partei CCM Lockerungen in ihrer Kontrolle und Vereinnahmung von Organisationen zuließen.

In der Spar- und Kreditgruppe KIKAKUBU (Kikundi cha Kuweka Akiba na Kukopa B. – Spar- und Kreditgruppe in B.) haben sich acht Personen, sieben Männer und eine Frau, die als Tischler, Schuhmacher und als Schneider arbeiten, zusammengeschlossen.

„Das Ziel ist zu sparen und zu borgen. Die wirtschaftliche Situation hier ist, dass man wenig Einkommen hat. Die Arbeit hat ihre Schwankungen. Die wichtigen Ausgaben sind für Essen, das Krankenhaus, Medizin. Wir haben gedacht, dass wir Handwerker mit diesem Fonds anfangen. Einzahlen und Borgen mit Gewinn. Wir haben eine Leitung gewählt: den Vor-

sitzenden, Sekretär, Schatzmeister und einen geschäftsführenden Ausschuss.

Wir haben jeder 1000 Tsh als Einlage eingezahlt und dann 500 Tsh jeden Monat. Wenn jemand borgen möchte, dann schreibt er einen Antragsbrief. Du schreibst auf, wer bist du, wie viel möchtest du? Das geht in den geschäftsführenden Ausschuss (zwei Mitglieder und ein Vorstandsmitglied). Sie diskutieren, gucken sich das Verhalten an, wird er wirklich zurückzahlen? Zurückzahlen muss man plus zehn Prozent. Wir können das Geld nutzen für das Geschäft oder für Krankheit. Warum borgt man? Du erklärst dem Ausschuss, warum du borgen möchtest. Wofür. Außerhalb der Ziele [der Gruppe] ist es nicht möglich. Wir machen das wie eine Bank. Wenn einer zurückgezahlt hat, dann kann der andere borgen.

In der Gruppe ist Vertrauen das wichtigste. Es steht in der Satzung, bei welchen Gründen man nicht aus der Gruppe ausgeschlossen wird: Krankheit, Todesfall [in der Familie], Dürre. Es steht in der Satzung dass man demjenigen helfen muss und die Gründe wissen muss.“ (Kikakubu 2000)

Bei dieser Form des gemeinsamen Sparens und der internen Kreditvergabe tritt das Element des Anrechts nicht so stark hervor wie bei rotierenden Sparringen, in denen jedes Mitglied zu einem bestimmten Zeitpunkt eine feste Summe erwarten kann. Es stehen eher Argumentation und Begründung im Vordergrund, als Folge derer von der gewählten Leitung der Gruppe über die Kreditvergabe entschieden wird. Gleichzeitig eröffnet die Konzentration auf eine schlüssige Argumentation Möglichkeiten, auch größere Beträge auf einmal zu borgen, die dann für Investitionen in das Geschäft oder auch bei Notfällen der Familie wie Krankenhauskosten verwendet werden können. Gesichert sein muss dabei allerdings, dass die Kreditsumme durch gut laufende ökonomische Aktivitäten wieder zurückgezahlt werden kann, um nicht in Verarmungsprozesse zu geraten.

„Zwei haben schon geborgt und mit Zinsen zurückgezahlt. Dann kannst du nochmal borgen. Die Landwirtschaft hängt vom Wetter an. Der Regen hat schon die Ernte zerstört. Deshalb ist es [das System der Kreditvergabe] für Arbeit mit Rohstoffen, mit Maschinen und Rohstoffen. Wenn ich es nicht schaffe zurückzuzahlen, dann nehmen sie die Rohstoffe. Falls ich abhaue, dann kennen sie mich und nehmen meine Maschine.“ (KIKAKUBU 2001)

Da sich die Gruppenmitglieder kennen und auch wissen, welches Material und welche Maschinen wem gehören, können diese Produktionsmittel als Sicherheit für die Rückzahlung des Kredits gelten. Voraussetzung für die Teilnahme an gegenseitiger Kreditvergabe ist also der Besitz von Rohstoffen, Maschinen oder anderen Produktionsmitteln, die im Falle finanzieller Schwierigkeiten verkauft werden können. Damit würde jedoch gleichzeitig die Grundlage des Einkommens ruiniert. Um diese typischen Prozesse der Verarmung zu vermeiden, wird immer wieder betont, dass bei ausreichender Begründung auch über schwierige Situationen hinweggeholfen werden sollte, damit die Produktionsfähigkeit der Mitglieder nachhaltig erhalten bleiben kann.

Angesprochen wird hier auch die unsichere (finanzielle) Einkommenslage in der landwirtschaftlichen Produktion. Wegen der starken Abhängigkeit von klimatischen Bedingungen ist vor allem dieser Wirtschaftsbereich von Zugängen zu Finanzdienstleistungen weitgehend ausgeschlossen. Hier bietet sich die Möglichkeit, in Verkaufskooperativen wie Kaffee- oder Teekooperativen organisiert zu sein. Dabei leiht die zu einer Kooperative gehörende Spar- und Kreditvereinigung (Ushirika ya mkopo na akiba – Vereinigung für Kredit und Sparen) Geld an Mitglieder, welches, falls es nicht in einer Summe zurückgezahlt wird, in mehreren Raten von den Verkaufserträgen abgezogen werden kann. Notwendige Voraussetzung für die Teilnahme an der Kreditvergabe ist die Mitgliedschaft in der Kooperative:

„Man muss Mitglied der Kooperative sein. Ohne Kooperative kann man sich nicht gegenseitig unterstützen. Wenn du es nicht schaffst [, den Kredit zurückzuzahlen], dann ziehen sie es von den Verkaufserträgen ab.“ (C&S B 2000)

Allerdings bleiben vor allem in ländlichen Gegenden bei generell schwieriger Lage der Kaffee- und Teebauern diese Möglichkeiten oft unrealisiert, da die finanziellen Ressourcen nicht vorhanden sind.

Gemeinsam ist vielen Gruppen, dass die Mitglieder entweder in regelmäßigen Abständen oder bei Bedarf über größere Geldsummen verfügen, die sie in ihre Unternehmungen investieren oder auch anders verwenden können. Besonders durch die Praxis der situationsabhängigen Begründung können schwierige Lebenssituationen überbrückt werden, wobei normalerweise dargelegt werden muss, wie die geborgte Summe zurück gezahlt werden soll. Meist bürgen die Mitglieder gegenseitig für die Rückzahlung. Außerdem gibt es als Sicherheit die Möglichkeit, Produktionsmittel zu verkau-

fen, falls die Rückzahlung nicht erfolgt. Insgesamt ist jedoch auch hier die gesamte Gruppe daran interessiert, dass die Produktionsfähigkeit der Mitglieder erhalten bleibt, weil nur auf dieser Grundlage die Gruppen bestehen bleiben. In diese Perspektive ist eine möglichst große Flexibilität und Anpassung an die jeweiligen Lebenssituationen einbezogen.

Kleinkredite und Armutsüberwindung

Matthias Elsermann

Matthias Elsermann ist Pfarrer im Amt für Mission, Ökumene und kirchliche Weltverantwortung in Kreuztal.

*Kontakt:
matthias.elsermann@moewewestfalen.de
Tel 02732 - 62 48*

Die Vergabe von Kleinkrediten als Instrument zur Armutsüberwindung hat Stärken und auch Gefahren. Stärken liegen darin, dass die Überwindung der Armut (pro poor growth) im Vordergrund steht, nicht der Ansatz, Wachstum führe zur Überwindung von Armut (growth pro poor). Kleinkreditvergabe ist ein emanzipatorischer Ansatz, der die Eigenverantwortung fördert. Häufig sind unmittelbare positive Auswirkungen auf Familien zu erkennen (bessere Schulbildung, Verbesserung der Wohnungssituation, mehr Inanspruchnahme von Gesundheitsdienstleistungen, geringere Verletzlichkeit durch Schicksalsschläge). Gefahren bzw. Schwierigkeiten liegen in folgenden Bereichen: Die Vergabe von Kleinkrediten und die Möglichkeit, diese auch wieder zurückzahlen zu können, ist an die Voraussetzung beständiger lokaler Märkte gebunden. Die Kreditzwecke müssen verantwortlich überprüft werden, um der Gefahr der Überschuldung bei „unproduktiven“ Krediten/Konsumkrediten vorzubeugen. Auch ist eine Veränderung der makroökonomischen Strukturen langfristig erforderlich!

Kreditunionen – Leitprinzipien für den sinnvollen Aufbau einer Kreditunion (CU)

Der Neuaufbau einer Kreditunion erfolgt in drei aufeinander folgenden Phasen:

1. Identifikation und Situationsanalyse am Ort einer potentiellen Kreditunion

Diese umfasst die Analyse der Infrastruktur (Verkehrswege, Wohnungssituation), der ökologischen Bedingungen (z.B. Fruchtbarkeit der Böden, Niederschläge, Wachstumsbedingungen für verschiedene Pflanzen), der ökonomischen Rahmenbedingungen (Kaufkraft, vorhandene Märkte, Marktpotentiale, Renditechancen für die unterschiedlichen Produkte) und der sozialen Strukturen (welche vorhandenen sozialen Strukturen, Vertrauensbeziehungen, Homogenität der Bevölkerung).

2. Gemeinsames Verständnis über die Ziele einer CU und das Festlegen von Regeln, Strukturen, Satzungen

Ziele einer CU ist „nicht den Blinden zu führen, sondern ihm zum Sehen und alleine Gehen zu verhelfen“: Lange bevor es ans Geld Sammeln geht, geht es um das Sammeln und Aktivieren von Menschen und das Vermitteln von Bildung.

Die Strukturen der CU sollen von den beteiligten Menschen selbst entwickelt und nicht von außen vorgegeben werden! Dabei kann es Moderation und Hilfestellung von lokalen Experten geben. Die Strukturen beinhalten folgende Aspekte: Arbeitsweisen; Gremien, Vorstände, Verantwortlichkeiten; Kontrollmechanismen; Satzungen, Formulare; monatliche Mindesteinlage; max. Kredithöhe (i.d.R. drei Mal die eingezahlte Summe); erlaubter Zweck von Krediten (produktive Kredite, Verbesserung der Lebenssituation und Konsumkredite, Bildungskredite u.ä.), Zinshöhe; Dividendennutzung (Gemeinschaftsinvestitionen/Infrastrukturmaßnahmen, Sicherungsrücklagen, Dividendenausschüttung an die Mitglieder).

3. Die offizielle Gründung

Am Anfang sollten mindestens 20 bis 25 Personen dabei sein. Die Gründung kann mit einem Versprechen, einer religiösen Zeremonie, der Einführung des Vorstandes und der anderen Ämter und der Übergabe von Urkunden und Spar- und Kreditheften erfolgen.

4. Die Sparphase

Das Kapital soll nicht als externes Startkapital gegeben werden, sondern es muss das eigene Kapital sein, damit soziale Kontrolle und sozialer Druck auf einen verantwortungsvollen Umgang mit den gemeinsamen Geldern von Anfang an existieren. Später sollte Fremdkapital nicht mehr als 30% des Eigenkapitals ausmachen.

Aufgaben, Pflichten, Honorare, externe Begleitung

Die Aufgaben und Pflichten der unterschiedlichen Ämter innerhalb einer Kreditunion müssen im Rahmen der Satzungsdiskussionen festgelegt werden. Die Ämter sind grundsätzlich Ehrenämter! Eine

Aufwands- oder Erfolgsentschädigung sollte nur vom tatsächlichen Gewinn der Kreditunion gezahlt werden (Richtwert: 1% des erwirtschafteten Gewinns einer CU).

Externe Begleitung und Kontrolle sind wichtig. Als Begleitung können Impulse für das gemeinsame Lernen (Produktionsmethoden, Marketing der Produkte, Qualitätssteigerung, Lebensführung, Gesundheit) dienen. Als Kontrollinstanz sollte eine unabhängige Überprüfung der Bücher und laufenden Geschäfte fungieren.

Damit Spar- und Kreditgruppen erfolgreich sein können, bedarf es zunächst einer Kultur des Sparens: Das heißt, dass die Mitglieder der Genossenschaften nicht von der Hand in den Mund leben, sondern etwas zurücklegen für Morgen.

Zum zweiten beginnen die Gruppen, ihren Mitgliedern Kredite zu geben: Ausgehend von den Einlagen der Mitglieder können sie das Zwei- oder Dreifache als Kredit erhalten. Es ist im Interesse der Gruppe, dass dieser Kredit gut und sinnvoll eingesetzt wird, denn er muss in der Regel innerhalb weniger Wochen oder Monate mit Zinsen zurückgezahlt werden. Gelingt dies nicht, droht das – knappe – Geld der Mitglieder verloren zu gehen.

Schließlich – und dies ist einer der wichtigsten Punkte – müssen verbindliche Gruppen gebildet werden. Dies stärkt unmittelbar die Menschen an der Basis und bringt sie in die Lage, gemeinsam nachzudenken, wie sie ihr Leben verbessern und auch die Lebensumstände positiv verändern können. Die Genossenschaften sind ein ganz wichtiges Instrument, um Basisgruppen zu bilden und zu stärken. Zusammenhalt, wechselseitige Ermutigung, aber auch soziale Kontrolle führen dazu, dass die einzelnen Mitglieder wirklich anfangen zu sparen und Pläne für die Zukunft schmieden und dafür um einen Kredit nachsuchen. Ohne diesen stark von unten her getragenen Gemeinschaftsgedanken, ohne das gemeinsame Bewusstsein, dass die Mitglieder selbst etwas leisten können, funktioniert oft das ganze System nicht.

Spar- und Kreditgenossenschaften bringen dabei erstaunliche und überraschende Erfolge hervor, wie unterschiedliche Untersuchungen aus verschiedenen Ländern inzwischen gezeigt haben. So beteiligen sich Mitglieder von Spar- und Kreditgenossenschaften stärker und aktiver am politischen Leben und an Wahlen als Vergleichsgruppen im selben Land, die keiner solchen Gruppe angehören. Frauen mit Zugang zu Kleinstkrediten – so eine Untersuchung aus Südafrika – werden weniger häufig Opfer von sexueller Gewalt.

Liegt es angesichts des Erfolgs der Genossenschaften nicht nahe, dass die Kirchen im Süden überall deren Gründung anordnen und

die deutschen Partnerschaftsgruppen ihren Partnern Mittel für den Start bereitstellen? Gerade hier aber liegt eine Gefahr. Bischof Benson Bagonza sprach sogar von „Landminen“: Denn mit Verordnungen von oben (Kirchenleitungen) oder Anstößen von außen (deutsche Partner) kommt es gerade nicht zu einer Bewegung von unten – der Grundvoraussetzung für Stärke und Erfolg von SACCOS.

Die starken Frauen von Kilombero Ein von Brot für die Welt unterstütztes Kleinkreditprogramm zur wirtschaftlichen Stärkung von Frauen

Ulrike Binder

Der Kilombero Distrikt liegt in der Morogoro Region von Tansania. Die Gegend zählt zu den ärmsten des Landes. Wegen guter Verkehrsanbindung an die Hauptstadt Dar es Salaam herrscht dort extreme Landflucht. Viele junge Menschen sehen auf dem Land keine Perspektive für sich. Sie verlassen die Dörfer und suchen ihr Glück in der Stadt. Die Gründe für die Armut in Kilombero sind vielfältig. Die Produktivität der Landwirtschaft ist niedrig, der Gesundheitszustand der Bevölkerung schlecht – auch in Folge der zunehmenden Ausbreitung von HIV/Aids. Geschlechterbezogene Diskriminierung und Gewalt gegen Mädchen und Frauen sind in der Gesellschaft stark verbreitet. Kulturelle, familiäre und soziale Zwänge hindern Frauen daran, Behörden über erfahrene Misshandlungen zu informieren und rechtlichen Beistand zu suchen. Auch im Hinblick auf Eigentums- und Erbschaftsrechte sind Frauen gegenüber Männern stark benachteiligt. Die Anzahl der Mädchen, die eine weiterführende Schule besuchen, ist geringer als die der Jungen. Viele Mädchen müssen wegen ungewollter Schwangerschaften die Schule verlassen und finden später nur im informellen Sektor eine Beschäftigungsmöglichkeit außerhalb der Landwirtschaft.

Das Kilombero Frauenprojekt

Seit sieben Jahren führt die tansanische Partnerorganisation AFREDA unterstützt von Brot für die Welt das Kilombero Frauenprojekt durch, um die Lebensbedingungen von Frauen

Ulrike Binder arbeitet seit 2001 bei Brot für die Welt als Regionalverantwortliche zunächst für Zambia und Zimbabwe, seit 2002 ist sie zuständig für Programme in Tanzania und seit 2005 auch für Kenia.

*Kontakt:
u.binderdesoza@
brot-fuer-die-
welt.org*

Mehr zum Thema finden Sie in einem im Herbst 2008 erscheinenden Band: Wirkungs-dokumentation 50 Jahre „Brot für die Welt“.

und deren Familien zu verbessern und so der Landflucht entgegenzuwirken. Projektziele sind die Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Frauen durch Training, Beratung und Kreditvergabe sowie die Reduzierung der Ausbreitung von HIV/Aids. Bisher wurden 460 Frauen in Kreditmanagement und zu anderen Themen, die für den Aufbau eines Kleingewerbes notwendig sind, geschult. Sie wurden bei der Erarbeitung und Umsetzung individueller Projektideen in den Bereichen Gemüseanbau und Tierhaltung, Kleinhandel, Kleinhandwerk, Restaurants, Gästehaus, Friseursalon und Serviceleistungen unterstützt.

Wichtige Maßnahmen des Projekts

Wesentliche Maßnahmen des Projekts bestehen in Kreditvergabe, begleitet von gut aufeinander abgestimmten Trainings- und Beratungsangeboten zu Kleingewerbeförderung, Führungskompetenz, Kreditmanagement, Gender und HIV/Aids. Das Projekt lädt interessierte Frauen zur Teilnahme an verschiedenen Trainingskursen ein und unterstützt sie bei der Erstellung eines Geschäftsplans. Die Frauen schließen sich zu Gruppen zusammen, alle Gruppen beteiligen sich an Kreditvergabe und Kredit-Management-Aktivitäten. AFREDA stellt Kapital zur Vergabe zinsgünstiger Kredite zur Verfügung, das rotierend als Kleinkredit jeweils an ein Gruppenmitglied weitergegeben wird. Die Gruppen geben eine kollektive Bürgschaft für einzelne Gruppenmitglieder ab. Die Kredithöhe beträgt 50 bis maximal 350 Euro, die Rückzahlungsquoten der Kredite liegen bei ca. 95 Prozent. Die Laufzeit der Kredite hängt von der Art der Einkommen schaffenden Aktivitäten, bzw. des Kleinunternehmens ab und beträgt maximal 12 Monate. Die Zinsen liegen bei 20%, damit auf längere Sicht die Kreditverwaltung und Fortbildungsmaßnahmen aus dem Revolving Fund selbst finanziert werden können. Bei ihren regelmäßigen Treffen fangen die Frauen, unterstützt von AFREDA an, selbst kleine Geldbeträge anzusparen und Rücklagen zu bilden. Die Fähigkeit der Gruppen zur Selbstorganisation wird durch weitere Trainingskurse gestärkt, um den Aufbau von unabhängigen, wirtschaftlich und sozial tragfähigen Basisorganisationen zu ermöglichen.

Veränderungen erhöhen die Lebensqualität

AFREDA ist es gelungen, Frauen mit dem Ziel der Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage zu organisieren, zu schulen und zu unterstützen und damit Wirkungen auch auf andere – persönliche, soziale, kulturelle und rechtliche – Aspekte der Stärkung von Frauen zu erzielen. Sie haben Selbstvertrauen gewonnen und können nun in größeren Versammlungen und auch in Gegenwart von Män-

nern sprechen. Sie haben finanzielle Spielräume, um ihre Kinder zur Schule zu schicken, sich ein Haus zu bauen oder zu renovieren. Sie können in der Regel frei über das Geld verfügen, das sie verdienen, und über die landwirtschaftlichen Produkte, die sie selbst anbauen. Die meisten Frauen beteiligen Familienmitglieder an ihren Geschäftsaktivitäten, um mit der steigenden Arbeitsbelastung fertig zu werden. Dies hat die traditionellen Muster der geschlechtsbezogenen Arbeitsteilung innerhalb der Familien teilweise verändert und ihnen Hoffnung auf eine bessere Zukunft gegeben.

Wirkungen eines Kleinkreditprogramms

Wie oben beschrieben stellt das Finanzdienstleistungsangebot nur eine unter mehreren Maßnahmen des Projekts dar. Mindestens ebenso wichtig wie die Kreditvergabe sind Aktivitäten, welche die Gruppen- und Netzbildung fördern, begleitendes Training und Beratung zur Kleingewerbeförderung, Schulungen in Selbstverwaltung und Sensibilisierung der Frauen und deren Ehemännern für Fragen der Geschlechtergerechtigkeit. Nur wenn patriarchalisch definierte Rollenmuster, die Frauen und Mädchen benachteiligen, ihre Würde verletzen oder sie besonderen Risiken aussetzen (z.B. HIV/Aids, häusliche Gewalt) kritisch hinterfragt werden, trägt die wirtschaftliche Stärkung der Frauen auch tatsächlich zu einer höheren Lebensqualität bei. Ein solches Kombi-Paket von Kredit, Schulung und Bewusstseinsbildung erzeugt mehrdimensionale Wirkungen in Bezug auf die wirtschaftliche, soziale und persönliche Situation der beteiligten Frauen. Dementsprechend sind Wirkungsbeobachtung und die dazugehörigen Erfolgsindikatoren auf unterschiedlichen Ebenen angesiedelt.

Auf der Ebene der Armutsbekämpfung kann der Projekterfolg gemessen werden, indem der Beitrag der Mikrokredite geprüft wird auf :

- die Verbesserung des Einkommens,
- die Verbesserung der Wohlfahrt (Gesundheit, Bildung),
- die Verbesserung der Ernährung (Ausgaben für Nahrung),
- den Schutz gegen Notlagen (Verminderung des Verschuldungsrisikos).

Was die Förderung von selbsttragenden Strukturen und einer selbstbestimmten Entwicklung betrifft, sind drei Wirkungsbereiche zu unterscheiden: Die Frauen als Individuen, die Familien /Haushalte und das Dorf/die Gemeinschaft. Dazu können verschiedene Beobachtungen angestellt werden (jeweils mit Beispielfragen):

- Finanzielle Unabhängigkeit, Ressourcenkontrolle: Verfügen die Frauen über das Geld, das sie verdienen? Entscheiden sie über die Verwendung ihrer Einnahmen?
- Neu gewonnene Entscheidungsspielräume: Wird in den Spar- und Kreditgruppen eine demokratische Kultur aufgebaut? Erwerben Frauen Land?
- Stärkung der familiären und gesellschaftlichen Stellung der Frauen: Übernehmen Ehemann und Söhne Hausarbeiten? Nimmt die häusliche Gewalt ab? Ist das soziale Ansehen gestiegen? Treten die Frauen selbstbewusster auf? Äußern sie ihre Interessen in öffentlichen Versammlungen? Haben sie Ämter inne?

Dies sind nur einige Beispielfragen zur Einschätzung eines Kleinkreditprogramms. Weitere Fragen stellen sich z.B. bezüglich Interessenskonflikten und Konkurrenz innerhalb der Spargruppen, zum Verhältnis von Gemeinschaftsgefühl und intensivem Wettbewerb, Feminisierung der Verantwortung für die Familie, u.a.

Mama Baraka The story of a SACCOS in Tanzania

Since 1985 Hidde Bekaan concentrates his work on the promotion of Microfinance and Small Business Promotion. Today he works as a free-lance consultant with focus on providing access to clean and renewable energy.

*Kontakt: Tujijenge Afrika
Hidde Bekaan
hidde.bekaan@t-online.de
www.tujijengeafrika.org*

Hidde Bekaan

Mama Baraka lives in one of the many villages off the main road. She owns a small farm, which she digs together with her children. The fruits are sold on the weekly market in the neighbouring village. Two loans, which she took to expand her little Duka, are paid back fully. It is now her daughter who takes care of the daily affairs of the Duka which she has started about four years ago.

Dogo, her son, focuses on the sale and repair of mobile phones. In an off-grid village the charging of batteries for light and of course charging the mobile phones provide for a modest but steady income. Yet the small generator that he operates eats up more and more of money he earns, as prices for petrol increase all the time. Mama Baraka has become the chairperson of the Savings and Credit Cooperative Society TWIGA SACCOS. She started the SACCOS three years ago, together

with four other Micro-Credit-Groups. With a SACCOS, they are independent from the big Microfinance Institution in town that provides loans at very high interest rates. Also, they are in a position to determine the terms of credit themselves. Interest paid for loans remain as profit within the SACCOS of which all of them are shareholders. A real breakthrough was the news that the government is encouraging SAC-COS by provision of grants so as to build a sound capital base for newly established SACCOS. Mr. Nyawale, the secretary of TWIGA SACCOS, went about to make enquiries at the office of the district council and after much discussions and delays a grant of 1.500.000 was deposited in the account of TWIGA SACCOS. Condition to regular reporting and good performance, the funds would become property of TWIGA after two years.

TWIGA SACCOS has now 123 members, and there are more enquiries from people who want to join. In order to join, either as a group or as an individual, at least ten shares have to be purchased. As a result, the share capital has increased to more than two million TSh. People with regular income make monthly deposits at their accounts with TWIGA SACCOS. Others, mostly the farmers, deposit their money after the harvest is sold and all debts are paid. The prices for agricultural produce are not very good, especially during the harvest season when everybody wants to sell. The agents who come to the villages take full advantage of this situation.

Almost a year ago, during the Annual General Meeting of TWIGA SACCOS a resolution was passed to set up a storage facility for the farmers where they could keep their produce until the dry season when better prices are paid. The village authorities argued that such a facility should be available for all farmers. Against a reasonable fee, the farmers are now able to store their goods at a large go-down, which was left over from one of the former cooperative farms, and decide to sell at any time when prices are more attractive. Once the farmers deposit their goods at the go-down of TWIGA SACCOS the goods serve collectively as collateral for a loan, which the SACCOS takes out at the bank where they operate their account. The capital thus mobilized is passed on to the farmers who have deposited their goods at the go down. At such a time when goods are sold, the loans are paid back.

Meanwhile Dogo was making plans. During a radio talk show, the moderator discussed with a group of people the advantages of 'umeme za jua'. A company was selling "Solar Home Systems". He decided to buy a simple solar home system with two panels

and three extra sockets where mobile phones could be plugged in for charging. Later, he set about to mount the two solar panels that he had bought on the roof of the small house in the village. Inside the charge controller and the battery was connected, the lights installed in every room. The lights were very small – but powerful. LEDs consume much less power than the tube lights or energy saving lamps. Then Dogo put up a notice on the wall of the little shop: Charging a mobile phone would cost only 300 Tsh instead of 500 Tsh. Dogos phone charger sockets were occupied all the time. It became clear though that it would take at least another year to raise the cash to expand his charging station. A loan fro the SACCOS was difficult because most of the time all the capital was given out as loans and people were on a waiting list already. The following month Dogo went to town again, to see the man at the solar company and to find out how he could get a solar panel on credit. Credit was not available. But there was also a question asked: ‘Are you a fundi? Are you interested to become our agent at your village?’ asked the duka wallah. A deal was struck: Dogo would become an agent and would sell and install solar home systems for the dealer in his village. Dogo would take a selection of Solar Systems to the village – on commission – and would once a month make accounts for the sales generated. Before that, he would have to attend a seminar where he would be introduced to the specialities of solar home systems. The trainer also mentioned a special assistance program of Rural Energy Agency, which provides capital for SACCOS like TWIGA SACCOS if they intend to extend credits for Solar Home Systems. Any SACCOS who intends to finance Solar Home Systems but has not enough capital can apply for assistance through grants up to 40% of the value of a turn-key system. The requirements were simple: The SACCOS needed to provide proof of good performance and have a proper accounting system in place. The existing capital base needed to be large enough so as not to overburden the SACCOS with undue risks.

A deal would then be made with the solar shop: five to ten clients would be needed at a time – in this way the cost of transport and installation would be kept at a minimum. The SACCOS would then negotiate a good price on behalf of the clients with the dealer. A down payment of 60% would seal the deal. The dealer would then install all Solar Home Systems within two weeks. On completion of the installation and confirmation by the SACCOS that all things are in working order the dealer would be able to claim the remaining balance of 40% from the Rural Energy Promotion Program of REA.

The SACCOS would deal with their members like usual: They would either take out a loan to cover the cost of the Solar Home System, or make out a part cash and part loan agreement, or in some cases pay fully cash on the spot. Through the instalments of the clients, the SACCOS would gradually recover 100% of the costs and thus increase the capital base for a second round of loans.

It's amazing how it all started when Mama Baraka took a loan from the Microfinance Office four years ago – first it was her little shop which is now run by his sister Vicky, then the mobile phones. The real breakthrough came when Mama took the initiative and invited the neighbours to start a SACCOS. It was all much of a struggle and still is – but now the villagers have access to saving facilities and can get a credit when there is a need. Now there is the storage facility for the farmers – it will serve the people and make them independent from profiteers and moneylenders. The village undergoes a transformation. Their faces of the people reflect pride again – pride because of their joint achievement.

Mikrofinanzierung von Solartechnik Unterschiede zwischen Bangladesh und Tansania

Andrea Karsten

„Grameen Shakti“ wurde 1996 als eine nicht für Profit arbeitende Firma gegründet, um Technologien für die Gewinnung und Nutzung erneuerbarer Energie zu entwickeln und zu verbreiten. Grameen Shakti ist insbesondere in ländlichen Gegenden in Bangladesh aktiv.

Ganz Bangladesh ist durch dezentrale Grameen Shakti-Büros vernetzt. Die kleinste Einheit sind die UNIT-Offices mit einem UNIT-Manager und den Fieldassistents. Während der Unit Manager für neue Kaufverträge und Präsentationen zuständig ist, führen die Fieldassistents die Installationen von Solar Home Systemen durch, bauen Biogasanlagen und Improved Cook Stoves (ICS), sammeln die monatlichen Ratenzahlungen ein und führen den Service an den Installationen durch.

Andrea Karsten ist Gründerin der Deutsch-Tansanischen Partnerschaft in Hamburg.

*Kontakt:
Deutsch-Tansanische Partnerschaft e.V.
Jessenstr. 4-6
22767 Hamburg
Tel 040 -
38616113*

*www.d-t-p-ev.de
info@d-t-p-ev.de*

Entfernungen

Der größte Unterschied der Länder Bangladesh und Tansania liegt in der Erreichbarkeit von Kunden, Service und Materialien bedingt durch die unterschiedliche Bevölkerungsdichte der beiden Länder. Ein Vergleich von Bangladesh, Deutschland und Tansania mag dies verdeutlichen:

- Bangladesh 950 Personen pro km²
- Deutschland 230 Personen pro km²
- Tansania 36 Personen pro km²

Kleine Entfernungen, Nähe von technischem und Ratenzahlungsservice erleichtern Aufbau und Erhalt von Strukturen in Bangladesh.

In Tansania müssen weite Entfernungen überwunden werden, um verbindliche Strukturen zu erhalten. Der Mikrofinanzierungsansatz muss noch einmal mehr konsequent dezentral gedacht werden. Dazu gehört vor allem auch die Übertragung der Serviceleistungen in die Peripherie. Transporte müssen intelligent organisiert werden, um die ständig steigenden Transportkosten nicht als neue Hürde zur Verhinderung von Nachhaltigkeit einzubauen.

Produktpaletten Bangladesh – Tansania

Bangladesh, Grameen Shakti: Der Mehrwert der Produktionskette für Solar Home Systeme vom Rohmaterial bis zum Fertigprodukt für Chargecontroller, Lampen und Mobilcharger fließt bei Grameen Shakti in das eigene Unternehmen zurück. Eingekauft werden nur die Rohmaterialien für die Elektronik, die Module, die Batterien, die Leitungssysteme und Aufständierungen. Die Module kommen aufgrund der hohen Bestellzahlen von Kyozero aus Japan mit hohen Preisnachlässen. Es bestehen gewachsene Lieferkonditionen, die auch Knappheiten auf dem Weltmarkt überstehen. Die Solarbatterien kommen aus einer bengalischen Batteriefirma (Rabim Afroz Battery), die selbst in 22 Länder exportiert und auch gleichzeitig für Batterie-Recycling sorgt.

Tansania: In Tansania gibt es bislang keine landeseigene Produktion von Systemteilen und schon gar keine firmeneigene Produktion wie bei Grameen Shakti. Alle Produkte müssen auf dem Weltmarkt eingekauft werden. Die Bestellzahlen sind klein (keine Preisnachlässe) und die tansanischen Firmen können bei Knappheiten auf dem Weltmarkt nicht mit bevorzugten Lie-

ferungen rechnen. Es kommt vielmehr eher zu Lieferengpässen und höheren Preisen.

Qualitätssicherung und Subventionen

Mit der Infrastructure Development Company Limited (IDCOL) wurde für Bangladesh eine Qualitätssicherungsinstitution geschaffen, die die beste Dienste leistet, indem sie das Eindringen von Billigprodukten, die die Erwartungen der Kunden enttäuschen, verhindert.

In Tansania ist hingegen zu beobachten, dass wegen der hohen Nachfrage nach Solarmodulen chinesische Billigprodukte auf den Markt drängen, deren Qualität fern von den in Bangladesh zugelassenen Qualitäten liegt. Dadurch wird die Glaubwürdigkeit, die einer neuen Technik entgegengebracht werden muss, um sie nachhaltig in den Markt einzuführen, stark beeinträchtigt.

Subventionen: Bislang stehen für Tansania keine denen in Bangladesh bereitgestellten vergleichbaren Subventionen (51 Euro/Solar-system) für die Trainings- und Nebenkosten zur Verfügung. Vielmehr hat die Forderung, nachhaltige Konzepte zu entwickeln, die ohne Subventionen arbeiten, Priorität.

Elektrizität

Während in Bangladesh 30 % der Bevölkerung Zugang zum nationalen Stromnetz haben, liegt Tansania mit 10% weit darunter. Gerade die großen Entfernungen in Tansania machen eine flächendeckende Erschließung der Versorgung mit Elektrizität durch das nationale Stromnetz in den nächsten Jahrzehnten sehr schwer erreichbar.

Nur 2 % der Landbevölkerung in Tansania sind zur Zeit an das nationale Stromnetz angeschlossen. Die Sonne scheint jedoch an jedem Ort und zu jeder Zeit und kann als Stromquelle dezentral genutzt werden. In Tansania fehlen angepasste Finanzierungsinstrumente, technisches know-how und lokale Wiederverkäufer. Wenn die Hürde angepasster Finanzierungsinstrumente durch ein an die tansanischen Verhältnisse angepasstes Mikrofinanzierungsprogramm genommen werden kann, ergibt sich alles weitere durch die wachsende Nachfrage. Voraussetzung ist jedoch auch die Sicherung der Qualität und die Abwehr von Billigprodukten.

Steffen Ulrich ist
Fachreferent für
Mikrofinanz,
Kleingewerbe
und Berufsbil-
dung bei
Misereor.

Kontakt:
Bischöfliches
Hilfswerk
MISEREOR e.V.
Mozartstrasse 9
52064 Aachen
Tel 0241-442-413
ulrich@misereor.de
www.misereor.de

Von Mikrofinanz zu Mikroversicherung?

Steffen Ulrich

„Der Bedarf ist riesig. Über 1 Milliarde Menschen haben keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen. Nur circa 10 Prozent der arbeitsfähigen Armen können sicher sparen oder einen Kredit bekommen. Der fehlende Zugang zu angepassten Finanzdienstleistungen verhindert lokale und selbstbestimmte Entwicklungsprozesse. Deshalb ist Zugang zu Finanzdienstleistungen wie Kredit, Sparangeboten, Geldtransfer oder Versicherungen, für Misereor schon lange eine bedeutsame Strategie bei der Ar-mutsbekämpfung“.

So steht es auf der Webseite von Misereor. Klingt gut. Entwicklungspolitisch korrekter Anspruch. Doch was sagt uns die Realität? Kredit? Ja. Sparen? Meist nur informell, das heißt ohne gesetzlichen Schutz der Sparer, da sehr viele unserer Partner keine Lizenz für „deposit taking“ haben. Geldtransfer? Sicherlich wichtig aber institutionell zu aufwendig und außerdem gibt es ja Angebote, wenn auch teure. Versicherung bzw. Mikroversicherung? Mitunter sehr komplex und außerdem ist es erst einmal wichtiger, staatliche soziale Grundsicherung zu fördern. Ein zur Zeit intensiv debattiertes Feld in der deutschen entwicklungspolitischen Szene sind hier sogenannte „Social Cash Transfer“ Programme (siehe z.B. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik DIE/Brot für die Welt-Gutachten, „Positionen wichtiger entwicklungspolitischer Akteure zum Thema Grundsicherung“, 2008).

Aber vielleicht erst mal die Frage, was denn Versicherung mit Mikrofinanz zu tun hat? Nun, es ist eine Finanzdienstleistung und Mikrofinanzinstitutionen bieten diese auch zunehmend an. Allerdings handelt es sich dabei vornehmlich um eine Produktgruppe, und zwar Lebensversicherung. Damit sichert sich die Kreditinstitution gegen den Kreditausfall durch Todesfall ab. Oft handelt es sich hier um Zwangsversicherung und die Prämie ist Bestandteil der Kreditkonditionen.

Versicherungsdienstleistungen sind mit zum Teil entgegengesetzten Charakteristika im Vergleich zum Kredit ausgestattet: „In microcredit if the borrower does not pay, the lender suffers. At worst, the lender collapses leaving many low-income people

with-out access to a source of credit. In insurance, the company holds the policy holder's premiums, and the policy holder has to trust that the insurer will pay claims. Thus the relationship in insurance is the opposite to that of credit." (aus: „Protecting the Poor. A Microinsurance Compendium“, Ed. Craig Churchhill).

Mikroversicherung ist ein großer neuer Markt für die internationale Versicherungswirtschaft geworden, auch für die deutsche Versicherungsindustrie, wie z.B. Allianz. Das Einstiegsprodukt scheint die Lebensversicherung zu sein, und hier die Risikolebensversicherung (credit life). Mit Ein-Paar-Cent-Prämien, einfachen Geschäftsmodellen können in Ländern wie z.B. Indien im Handumdrehen Millionenumsätze gemacht werden. Eines der größten Versicherungsunternehmen weltweit, die American International Group AIG, ist z.B. in den Lebensversicherungsmarkt in Tanzania eingestiegen.

Insbesondere das sogenannte Partner-Agent-Modell wird hier von der Versicherungsindustrie erfolgreich genutzt. Eine lokale Entwicklungsorganisation oder im Falle von Lebensversicherung eine lokale Mikrofinanzinstitution MFI, die gute Kontakte oder auch Förderzusammenhänge mit der lokalen Bevölkerung hat, wird zum Agenten, vertreibt die Policen und kümmert sich um die Betreuung bei Versicherungsfällen. Dafür erhält die Organisation üblicherweise eine Agenten-Provision. Die Versicherungswirtschaft spart Transaktionskosten, und Vertrauen und Einfluss einer lokalen Organisation gegenüber der Zielgruppe als potenzielle Versicherungsnehmer werden genutzt.

Das Modell leidet darunter, dass die Produkte über Regionen und Kontexte hinweg standardisiert sind, da sie von der Versicherungsindustrie angebotsorientiert erbracht werden. Durch die Produktstandardisierung aber auch durch die Externalisierung von Kosten können die Produkte aber recht günstig angeboten werden. Verbreitet sind daher billige Produkte mit leider fraglicher Qualität. Die Gefahr der Instrumentalisierung lokaler Entwicklungsorganisationen durch die Versicherungswirtschaft zum Nachteil armer Versicherungsnehmer/innen ist zudem gegeben.

Studien beweisen, dass die weltweit von Armen am stärksten nachgefragte Versicherung die Krankenversicherung ist und dass diese Versicherung ohne Zweifel am relevantesten im Sinne der Armutsbekämpfung ist. In Entwicklungsländern gilt Krankheit als die häufigste Armutursache. Das indische Gesundheitsministeri-

um schätzt beispielsweise, dass jedes Jahr 3,3% der indischen Bevölkerung durch die hohen Gesundheitsausgaben in Armut fallen, d.h. mehr als 33 Millionen Menschen jährlich. Nur ca. 6% der indischen Bevölkerung hat irgendeine Art der Krankenversicherung. Die Unterdeckung ist damit dramatisch. Eine wichtige Erkenntnis einer Versicherungsstudie zu Tansania ist, dass arme Haushalte, insbesondere Kunden von Mikrofinanzinstitutionen, einer Vielzahl von verschiedenen Risiken ausgesetzt sind und dass insbesondere regelmäßig wiederkehrende Ausgaben für Erkrankungen wie Malaria oder Durchfall kritisch sind und dass „these risks drive households to absolute poverty and permanent disability“ (aus: „Assessing Demand for Microinsurance in Tanzania“, Altemius Millinga/MicroInsuranceCentre, 2002.). Diese finanziellen Schocks gefährden immer wieder bzw. verhindern wichtige entwicklungs-fördernde Haushaltsausgaben wie z.B. für Bildung oder für den Betrieb des eigenen kleinen Unternehmens (micro business): „We operate our business under a very tight cash budget, and any money spent affects our business“ (aus: „Assessing Demand for Microinsurance in Tanzania“, Altemius Millinga/MicroInsurance Centre, 2002).

Gleichzeitig ist eine Krankenversicherung aber weitaus schwieriger zu erbringen und daher auch von der Versicherungswirtschaft kaum bedient. Eine funktionierende Infrastruktur wird benötigt, man hat unweigerlich viele Akteure, die zusammenspielen müssen. Beispiele für Probleme: schlechte Behandlungen in Krankenhäusern; Korruption; Feststellung des Gesundheitszustands der Person zu aufwendig; oft nur bezahlbar, wenn viele Behandlungen ausgeschlossen werden, aber dann der Effekt, dass das Versicherungsprodukt kaum noch Wert für den Versicherungsnehmer hat.

Wenn die finanziellen Risiken, die mit Krankheit verbunden sind, nicht gelöst werden, bleiben auch zukünftig viele Entwicklungsanstrengungen vergeblich. Bemühungen um Schutz vor den Folgen derartiger Risiken müssen daher dringend Gegenstand nachhaltiger Entwicklungsbemühungen sein. Versicherungen sind ein bewährtes und erprobtes Instrument, die finanziellen Risiken, die beispielsweise mit Krankheit verbunden sind, zu teilen und sie somit für das Individuum zu reduzieren. Mikroversicherungen sind private Risikomanagementangebote für arme Bevölkerungsgruppen mit geringem und oft unregelmäßigem Einkommen, die für kleine Beiträge (Prämien) eine begrenzte Deckung auf Grundlage von Versicherungsprinzipien, insbesondere dem Risikoausgleich, bieten. Die Internationale Arbeitsorganisation ILO sieht die Mikroversiche-

rung als ein wichtiges komplementäres Handlungsfeld neben der notwendigen Etablierung und Ausweitung staatlicher sozialer Sicherungssysteme. Diverse Untersuchungen der ILO zeigen, dass es um die staatlichen Sicherungssysteme in den Entwicklungsländern, insbesondere in Afrika, schlecht bestellt ist. Sofern überhaupt Sicherungssysteme bestehen, vernachlässigen sie gerade die Belange der Armen.

Als besonders vielversprechend hingegen gelten genossenschaftliche Mikroversicherungen im Gesundheitsbereich, so auch in Indien. Sie haben das Potenzial, die Lücke, die Markt- und Staatsversagen hinterlassen, zu füllen. Hier ist die Gemeinschaft gleichzeitig Versichernde und Versicherte bzw. Kunde und Eigentümer, und die üblichen Geschäftsprozesse Produktentwicklung, Vertrieb und Produktbetreuung werden von der Gruppe selbst in Eigenverantwortung gemanagt. Die Vorteile bei genossenschaftlichen Modellen sind u.a., dass

- (1) die negative Auswahl (sog. adverse selection) gering gehalten werden kann, da in der Regel eine Gruppe aus Menschen mit unterschiedlichen Gesundheitszuständen besteht;
- (2) wegen des Identitätsprinzips ein hoher Anreiz besteht, das Kapital der Gruppe zu schützen und zu erhalten;
- (3) die Bepreisung sowie die Anzahl der Versicherungsfälle den lokalen Gegebenheiten angemessen sind und
- (4) durch die Selbstverwaltung die Informations- und Transaktionskosten gesenkt werden und somit die Produkte finanziell attraktiver gemacht werden können.

Diese Vorteile bestehen neben den mehr übergeordneten Vorteilen wie Förderung der Solidarität und der Kapazitätsausweitung/ Empowerment sowie des Bewusstseins über Sinn und Zweck von Versicherungsdienstleistungen unter der Zielgruppe.

Aus diesen Gründen verspricht sich Misereor mehr vom Aufbau genossenschaftlicher Mikroversicherung (im Übrigen waren in den meisten Ländern Europas oder in Japan die Anfänge nationaler Sicherungssysteme viele kleine genossenschaftliche Versicherungsgruppen) und ist jetzt schon in diesem Bereich aktiv, wie z.B. in Indien. Es ist ein Handlungsfeld das weiter an Bedeutung gewinnen wird. Die Herausforderungen sind immens und reichen von „consumer education“ über die Entwicklung von nachgefragten und gleichzeitig erschwinglichen Versicherungsprodukten sowie über die Frage nach tragfähigen Geschäftsmodellen bis hin zur Frage adäquater rechtlicher Rahmenbedingungen wie z.B. Verbraucher-

Nio Neumann
studiert Betriebswirtschaft
in Augsburg und
ist im Vorstand
des Tanzania-
Network.de

Kontakt:
nioesther@
hotmail.com

schutz. Entscheidend ist, dass zukunftsfähige Strukturen, so wie es auch der berechnete Anspruch der Mikrofinanz ist, aufgebaut werden. Arme sind bereit für gute und relevante Leistungen zu zahlen, wenn sie denn endlich angeboten werden. Denn wenn es nicht gelingt, eine Lösung für das Problem der finanziellen Risiken armer Menschen zu finden, werden auch zukünftig viele Entwicklungsanstrengungen vergeblich bleiben.

Mikrofinanzierung Ein Seminarbericht

Nio Neumann

Das ganze Jahr 2007 über widmete sich das Tanzania-Network.de e.V. dem Thema Ökonomie. Und auch 2008 ist dieser Themenbereich ein Schwerpunkt der Arbeit. Nach der Beschäftigung mit Handelsbeziehungen im Frühjahrsseminar 2007 „Handel(n) – jetzt aber wie?“ ging es im April 2008 um „Mikrofinanzierung“.

Das Seminar fand in der Missionsakademie in Hamburg statt. Mehr als 80 Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren angereist. An das Tagesseminar schloss sich am Sonntag die Mitgliederversammlung des Tanzania-Network.de an. Der Samstagabend wurde genutzt, um die Arbeit der anwesenden Gruppen durch kleinere Präsentationen kennen zu lernen.

Jedoch kam zuerst am Samstag das Seminar: Fragen, die aufkamen, waren: Wie funktioniert Mikrofinanzierung? Welche Formen existieren? Was muss beachtet werden? Welche Besonderheiten sind zu berücksichtigen? Wie sieht die aktuelle Situation bezüglich einer „Mikrofinanzierungslandschaft“ in Tanzania aus?

Den ersten Teil übernahm Karen Losse (GTZ Finanzsystementwicklung) mit ihrem Beitrag „Mikrofinanzierung: Begriffe und Konzepte“. Sie führte die TeilnehmerInnen des Seminars zunächst in die Begrifflichkeiten von Mikrofinanzierung ein und konnte so die Grundlagen vermitteln, die zum allgemeinen Ver-

ständnis nötig waren. Außerdem stellte sie eine Studie vor, die die Situation bezüglich des Zugangs zu Finanzdienstleistungen der tanzanischen Bevölkerung verdeutlicht. Hier spielen informelle Systeme (Leihen von Freunden/Verwandten) nach wie vor eine große Rolle. Gleichzeitig betonte sie die Ansicht, dass auch arme und von ländlichem Einkommende lebende Bevölkerungsgruppen „bankable“ seien.

Wie diese theoretischen Inhalte in der Realität funktionieren und umzusetzen sind konnte Andreas Schmitt (TEUMA) in seinem Vortrag „TEUMA: Ein Kleinkreditfond in der Diözese Njombe“ darstellen. Es war ihm mit seinen Erfahrungen möglich, die tatsächliche praktische Ausführung anschaulich zu vermitteln. TEUMA ist in die Arbeit der katholischen Diözese eingebunden. Die vorrangigen Leistungen sind sowohl Sparen als auch Kreditvergabe. Verbunden damit bietet TEUMA auch Kleingewerbetraing und -förderung an.

Gerhard Ehlers von der Oikocredit Regionalgruppe Norddeutschland wiederum stellte Mikrofinanzierung aus der Sicht größerer Finanzinstitute dar. Oikocredit unterstützt Mikrofinanzinstitutionen in aller Welt mit Darlehen. Wichtig ist dabei, dass Oikocredit nicht selbst Mikrokredite vergibt, sondern auf lokale Strukturen zurück greift. In Tanzania ist Oikocredit bei der Darlehensvergabe an den Dachverband der SACCOs (Saving and Credit Cooperatives) und an die Azania Bankcorp aktiv.

Die Vortragsreihe abschließend referierte Brighton Katabaro (Missionsakademie Hamburg) in seinem Beitrag „Ist Mikrofinanzierung ein viel versprechender Ansatz für die Partnerschaftsarbeit?“ über die Vorteile und Nachteile von Mikrofinanzierung. Unter anderem aufgrund eigener Erfahrungen stellte er ein Portfolio der aus seiner Sicht besten Vorgehensweise dar. Dabei hob er die Unterschiede zwischen Entwicklungshilfe und Mikrofinanzierung als Instrument der Partnerschaftsarbeit hervor und betonte, dass Mikrofinanzierung zu neuen Unabhängigkeit führt und ein gutes Mittel zur Vermeidung von Abhängigkeiten ist.

Ziel des Seminars und der Vortragsreihe war es, den Mitgliedern Empfehlungen im Hinblick auf Mikrofinanzierung mitgeben zu können. In Diskussionen und Gruppenarbeiten wurden diese wie folgend zusammengetragen:

Empfehlungen

1. Mikrofinanzierung und Partnerschaft

Mikrofinanzierung ist positiv zu beurteilen. Sie eröffnet Zugänge zu Finanzdienstleistungen für Personen ohne formale Sicherheit, die von dem formalen Finanzsystem zumeist ausgeschlossen sind.

Mikrofinanzierung kann als ein Instrument der Armutsbekämpfung angesehen werden.

Sie reduziert und verändert Abhängigkeiten, indem die Kreativität und Eigeninitiative der Kreditnehmer und der Sparer Raum zur Entfaltung erhalten.

2. Voraussetzungen

Zu allererst sollte genau geprüft werden, ob überhaupt und wenn ja, wie ein Engagement einer deutschen Partnerschaftsgruppe genau aussehen kann. Diesbezüglich müssen die Personen der Zielgruppe und deren Umfeld genau gekannt werden. Gefahren bestehen darin, durch die Kreditvergabe an Personenkreise, deren Rückzahlungskapazität nicht stabil ist, Armutsfallen zu schaffen. Auch müssen die soziale Strukturen und Netzwerke und die informellen Praktiken gekannt und beachtet werden.

Schon vorhandene Erfahrungen zum Beispiel von Spar- und Kreditringen und von bestehenden SACCOs sollen einbezogen werden. Voraussetzung für eine Entscheidung, sich im Bereich Mikrofinanzierung zu engagieren, ist, dass die Initiative von denjenigen ausgeht, die die finanziellen Mittel benötigen. Es braucht auch hier ein klares Konzept und klare Absprachen. Langfristig müssen als Qualitätssicherung und im Sinne der Nachhaltigkeit Beratung und Kontrolle gewährleistet sein. Dies betrifft sowohl die Partner in Deutschland als auch die in Tanzania.

3. Herausforderungen

Die Etablierung von Instrumenten der Mikrofinanzierung greift in das bestehende Sozialgefüge ein und verändert dieses. Hier liegen Unwägbarkeiten, die durch langsames Vorgehen erkannt und evtl. abgemildert werden können. Auch hier muss klar sein, dass Mikrofinanzierung kein Patentrezept ist. Bei verantwortungsvollem gemeinsamem Vorgehen kann Mikrofinanzierung als ein neues Instrument der Partnerschaftsarbeit sinnvoll genutzt werden.

(alle Vorträge finden Sie in diesem Heft und auf unserer Seite www.tanzania-network.de)

Der Partnerschaftsprojektfonds des EED

Fundraising zwischen Kompetenzerwerb und entwicklungspolitischer Gängelei?

Marcus Bernhardt

Den Kirchenkreis Leverkusen verbindet seit über 20 Jahren eine Nord-Süd-Partnerschaft mit dem Lukajange Church District in der evangelisch-lutherischen Karagwe-Diözese (ELCT) im äußersten Nordwesten Tansanias. Neben den regelmäßigen Informations- und Austauschreisen von und nach Tansania stellt die gemeinsame Projektarbeit eine starke Säule in der Partnerschaft dar. Grundlage ist das Verständnis einer kontinentübergreifenden Kirchengemeinschaft. Die gemeinsame Projektarbeit wird von gleichberechtigter Teilhabe am Diskussions- und Entscheidungsprozess geprägt: Während aktuelle Handlungsfelder und Projektvorschläge von den tansanischen Partnern formuliert werden, begleiten die deutschen Partner die Projekte beratend und unterstützend und suchen nach Finanzierungsmöglichkeiten für die dringlichsten Projekte. Dabei kann es das eine oder andere Mal geschehen, dass die Bedürfnisse der Partner vor Ort und die von ihnen formulierten Projektvorschläge kaum oder nur unter großen Schwierigkeiten in der deutschen (Spenden-) Öffentlichkeit platziert werden können. Um es aus der Perspektive professioneller Fundraiser auf den Punkt zu bringen: Kinder und Tiere „laufen“ immer gut, für Gebäude oder komplexe Sachverhalte lassen sich nur schwer Spenden aufreiben.

Daher wurde der neu aufgelegte Partnerschaftsprojektfonds (PPF) des Evangelischen Entwicklungsdienstes (EED) als eine gute Möglichkeit gesehen, weitere Fördermittel für gemeinsame Projekte einzuwerben. Die tansanischen Partner hatten bereits den Bedarf an einem „Training of Kindergarten Teachers“ benannt, also die Ausbildung von Erzieherinnen und Erziehern in Kindergärten (zum Projekt siehe den Artikel von Phares Kakulima). Die Förderrichtlinien gaben Anlass zur Hoffnung, für dieses Projekt Fördermittel des PPF beantragen zu können.

Der Projektantrag des EED umfasst neun Fragenkomplexe, die über die reine Projektbeschreibung deutlich hinaus gehen. Hier wird das Bemühen des EED deutlich, die Partnerschafts-

Marcus Bernhardt ist seit 2001 Bildungsreferent im Evangelischen Kirchenkreis Leverkusen und Leiter der Zweigstelle Leverkusen des Evangelischen Erwachsenenbildungswerk Nordrhein. Er ist Vorstandsmitglied im Freundeskreis Leverkusen - Lukajange des Evangelischen Kirchenkreises Leverkusen.

*Kontakt:
bernhardt@kirche-leverkusen.de*

gruppen zur Reflexion über die Motivation, Zielrichtung und Ausgestaltung der bisherigen Projektarbeit anzuregen und – falls nötig – zu einer Neuausrichtung im Sinne der entwicklungspolitischen Zielsetzung des EED zu bewegen. Beteiligt am Vergabeverfahren sind neben dem EED auch der Beauftragte der Evangelischen Kirche im Rheinland (EKiR) für die Entwicklungszusammenarbeit und ein Vertreter des Gemeindedienstes für Mission und Ökumene (GMÖ) der EKiR. Damit sind bereits drei Partner mit ihren – unter Umständen recht eigenen – Vorstellungen und Zielrichtungen in der Projektbewertung involviert. Dieser Versuch, „Einfluss durch die Hintertür“ auf die entwicklungspolitische Ausrichtung der Partnerschaftsgruppen zu nehmen, ist aus Sicht der geldgebenden Institution EED verständlich, wird bei den empfangenden Partnerschaftsgruppen aber mitunter als Gängelei empfunden. Hier wäre aus Sicht der Partnerschaftsgruppen eine Konzentration auf die Projektförderung und weniger auf die Organisationsentwicklung wünschenswert und zielführend.

Die Komplexität des PPF-Antragsverfahrens hält sich für erfahrene Antragsteller und Geldsammler in Grenzen. Dennoch soll das festgeschriebene Verfahren die eine oder andere Partnerschaftsgruppe – trotz mehrerer einführender Seminare des EED – von einer Antragstellung abgehalten haben. Hier wird deutlich, wie wenig Erfahrung in den Gruppen vorhanden ist und wie sehr die Gruppen auf einen Kompetenzerwerb in Fragen des Fundraising angewiesen sind. Mit Blick auf den anhaltenden Trend rückläufiger Dauerspends und institutionalisierter Unterstützung – wie z.B. Umlage aus Kirchensteuern – werden Partnerschaftsgruppen in Zukunft noch stärker auf die Einwerbung von Drittmitteln aus projektbezogenen Spenden und über Projektanträge angewiesen sein, wollen sie ihre Arbeit im gewohnten Umfang fortführen.

Der Freundeskreis Leverkusen – Lukajange hat über den PPF die Hälfte der insgesamt benötigten 8.800,- Euro für das „Training of Kindergarten Teachers“ einwerben können. Durch das neue Förderinstrument des EED wurde ein Projekt zeitnah umgesetzt, das gut in die aktuelle Förderlandschaft und die Zielsetzung des PPF passt. Selbstverständlich hat diese Förderung einen weiteren Effekt: Die dadurch frei werdenden Eigenmittel konnten für weitere Projekte eingesetzt werden, die weder in der Spendenöffentlichkeit noch über Projektanträge platziert werden können.

Aus meiner Perspektive wird das die Zukunft der Projektarbeit sein: Gemeinsam mit den Partnern Projekte entwickeln, mögliche Förderer identifizieren und gezielt projektbezogene Mittel ein-

werben. Die Zielrichtung der Partnerschaftsarbeit bleibt aber bestehen: Für die drängenden Projekte der Partner werden wir nach einer Finanzierung suchen und nicht umgekehrt für eine mögliche Förderung ein Projekt entwickeln.

The Project of Training Kindergarten Teachers

Phares Kakulima

Lukajange is one of the 8 districts that form the Karagwe Diocese. Unlike the other districts of the diocese which serve the farming communities in the rural villages, Lukajange deals with a peri-urban area. The administrative towns of the Karagwe Region namely Kayanga and Omurushaka lie within the Lukajange District. The church district consists of 5 parishes and 20 congregations. Today, the district has over 1,200 believers.

The partnership between Lukajange and Leverkusen has existed for more than two decades. Owing to the long period of relationship and interaction, the people from these two diverse communities of the universe have developed a strong bond. The friendship has been cultivated through visits and the sharing of spiritual activities like prayers and preaching. Church members from either church have often visited and preached in host congregations. As a result, the relationship between Lukajange and Leverkusen has graduated from being a mere partnership, to a brotherhood and sister union in Jesus Christ.

Besides spiritual sharing, the two sister churches have also undertaken several joint projects. These include church buildings, water tank constructions, constructing kindergarten classrooms in Nyakahanga and Kayanga, constructing pastors' houses, supporting children for a better primary education, a milk cow project for women, a host baking machine and recently the kindergarten teachers sponsorship scheme.

The conception of the kindergarten teachers was a well-thought-out idea and a response to certain needs within Karagwe. There are four stakeholders to this project that actually made its implementation inevitable. The first is the local

Phares Kakulima is Assistant Bishop of the Karagwe Diocese and District Pastor of the Lukajange District. He is also the Chairman of the Lukajange Friendship Committee.

*Contact:
P.O. Box 7
Karagwe, Tel
+255- 028-
2223262,
main@kad.or.tz*

church in Karagwe (Evangelical Lutheran Church in Tanzania ELCT) with a long standing need of kindergarten teachers. The second is the presence of needy but bright youths in the church who dropped out of school for lack of support. The third is the government's intention to provide start up knowledge to the country's children in the face of an acute shortage of trained kindergarten teachers and lastly, the entire community which is stuck because they have nowhere to take their children under 6 to learn anything. When the need became very apparent, the Lukajange District put it on top of the agenda of the needs worth sharing with Leverkusen. A draft proposal was sent to Leverkusen in 2006 and later on, when an opportunity for funding arose through the EED, the project was presented as the first priority. In early November 2007, some Christians from Lukajange made an exchange visit to Leverkusen. This period was used to discuss all the requirements of this particular project application to the EED before presenting the final application to the EED committee in November that same year.

In December 2007, Leverkusen confirmed to the Lukajange District Pastor that the EED had finally accepted to support the kindergarten teachers. What followed next were the procedures for selecting beneficiaries. Announcements were made during Sunday services, inviting all eligible youths to apply for the scholarships. Out of the 20 congregations, 154 youths applied, which actually indicates an excessive response. The screening was done by the parish church committees and eventually two beneficiaries were selected from each parish. The names of the successful candidates were thereafter forwarded to the District Pastor through the parish pastors. Shortly after the students were asked to meet with the District Pastor to sign agreements of commitment to serve the Diocese and the community at large on completion of their courses as well as to receive further details about the scholarships.

Among the selected students were Deogratias Mugizi (M) and Allen Nanfuka (F) from Lukajange Parish, Catus Tito (M) and Costansia Pembe (F) from Kayanga Parish, Lewina Joram (F) and Erica Maganya (F) from Nyakahanga Parish. Others are Beath Mihigo (F) and Elmirick Katenga (M) from Nyabwegira Parish, Shukrani Basimwaki (M) and Nelson Wilson (M) from Rukole Parish.

On 7th January, 2008 the group of 10 students set off for Morogoro Junior Seminary. The college is approximately 400 km away from Karagwe. Their course is set to last one year, with a one month holiday interval in June. While at the institute, the student teachers are expected to gain skills in the fields of leadership, Christian

faith, primary health care, teaching methods, English language, psychology, Routes of Nursery Teaching by Maria Montessori and Political Education (Civics). It is hoped that by December 2009, the graduates will be through with their studies.

According to the available plan, the District of Lukajange will take on four of the teachers, while the diocese will employ three. The remaining three will serve under the state run schools.

The direct beneficiaries of the project will include the church, which is indeed set to gain a great deal. The assurance of teachers to serve in the mission schools is one advantage besides acquiring Sunday School teachers. The students will also be helped in that they will gain professional skills to enable them to have access to salaried employment. Those who will prefer to establish private schools will as well earn meaningful incomes for themselves because the services of nursery education are in high demand in Tanzania and the Kagera Region in particular. The communities where these teachers will finally settle will also utilize their professional skills that have been provided by the partnership between Leverkusen and Lukajange.

Der Partnerschaftsprojektfonds des Evangelischen Entwicklungsdienstes

Andrea Schirmer-Müller

Bundesweit gibt es im evangelischen Bereich weit über 1000 unterschiedlich aktive kirchliche Partnerschaftsgruppen. Viele entwickeln gemeinsam mit ihren Südpartnern und mit großem Engagement Projekte für ein global-lokales Handeln.

Dieses Engagement hat der EED nach ausführlichen konzeptionellen Überlegungen aufgegriffen und bietet seit ca. zwei Jahren mit dem Pilotprojekt „Partnerschaftsprojektfonds“ finanzielle Unterstützung und Projektberatung für Partnerschaftsgruppen an.

Andrea Schirmer-Müller arbeitet im Referat Bildung und Förderung im EED. Sie ist Zuständig für den Bereich „Partnerschaftsprojektfonds“.

*Kontakt:
Tel 0228 - 8101-2152,
andrea.schirmer-
mueller@eed.de
www.eed.de*

Materialien und weitere Informationen zum PPF sind zum Download unter www.eed.de bereit gestellt.

Langfristig soll die Projektarbeit im Rahmen des Partnerschaftsprojektfonds die derzeitige Situation so beeinflussen, dass

1. die Projektarbeit von Partnerschaftsgruppen als Teil der kirchlichen Entwicklungszusammenarbeit anerkannt und dort etabliert ist,
2. der EED ein kontinuierliches und verbindliches Engagement der Partnerschaftsgruppen unterstützt,
3. Kooperation, Partizipation und Transparenz in der Projektarbeit gefördert werden,
4. der partnerschaftliche Dialog gestärkt wird.

Partnerschaftsgruppen, die zusammen mit ihren Partnern im Süden ein Projekt entwickeln, können beim EED eine finanzielle Unterstützung beantragen Sie bekommen auch, wenn sie es wünschen, Projekt- und Antragsberatung. Darüber hinaus bietet der EED Seminare zu Themen wie „Nachhaltige Projektarbeit“, „Projektmanagement“ u.a. an.

Voraussetzungen für die Beantragung beim PPF

Um beim EED einen Projektantrag stellen zu können, müssen sich die Partnerschaftsgruppen auf den Standard der Kriterien des Partnerschaftsprojektfonds einlassen, der weitgehend dem des internationalen Standards für Projektarbeit entspricht. Bei der Beantragung eines Partnerschaftsprojektes wird vorausgesetzt, dass die Partnerschaftsgruppen das Projektumfeld genau analysieren. Sozial-ökonomische, ökologische, politische, kulturelle und religiöse Hintergründe werden beleuchtet, sowie die Zusammenhänge von Gender- und Umweltaspekten berücksichtigt. Das Umfeld muss geprüft werden, damit das Projekt zum Beispiel nicht ungewollt Konflikte verschärft. Wichtig ist, dass die Zielgruppe von Beginn an in die Entscheidungsfindungen einbezogen wird, um eine Identifikation mit dem Projekt sicher zu stellen. Oft ist die Zielgruppe im Süden Experte in Sachen Projektarbeit, von dem der Nordpartner viel lernen kann.

Ziele müssen eindeutig definiert werden, messbar sein und erreichbar, also realistisch sein. Das Projekt darf nicht länger als 24 Monate dauern. Dieser festgelegte Zeitrahmen ermöglicht den Partnerschaftsgruppen, sich wieder anderen Themen zu widmen. Vor Projektbeginn wird vereinbart, welche Maßnahmen erforderlich sind, um nach Ende der Kooperation die Nachhaltigkeit des Projektes zu sichern. Darüber hinaus verdeutlicht eine gemeinsame Auswertung den Partnerschaftsgruppen, was erreicht wurde und welche Anpassungen und Steuerungen bei einem möglichen neuen

Projekt nötig sind. So reicht es z.B. nicht, wenn die Partnerschaftsgruppe im Norden das Projekt eigenständig abrechnet, sondern die Abrechnung muss von einem unabhängigen Buchprüfer im Süden durchgeführt werden. Damit werden Korruption und Vetternwirtschaft vorgebeugt und beide Partnerschaftsgruppen werden abrechnungstechnisch entlastet.

Der PPF aus Sicht der Partnerschaftsgruppen

Erfahrungen in der zweijährigen Pilotphase zeigen, dass Partnerschaftsgruppen die Beantragung eines Projektes beim EED zunächst als Hürde empfinden. Nachdem sie sich auf den Prozess eingelassen haben, sind sie davon überzeugt, dass die Antragsstellung beim Partnerschaftsprojektfonds entwicklungspolitische Zusammenhänge deutlicher erschließt, Projekte und Projektmanagement qualifiziert sind und die Partnerschaftsarbeit durch diesen Lernprozess inhaltlich gewinnt.

Inzwischen hat der Vorstand des EED die Ausweitung des Programms auf alle Mitgliedskirchen und eine dreijährige Verlängerung des Projektes beschlossen.

Entwicklungsrelevante Projekte

Entwicklungsrelevante und sozial-diakonische Projekte wie Empowerment-Programme, Bildung und Fortbildung (Capacity Building), Mikro-Kredit-Programme, integrierte Dorfentwicklungsprogramme etc. verwirklichen den Gedanken einer „Partnerschaft zugunsten Dritter“ und bauen durch die ideelle und materielle Beteiligung beider Partner ein eventuelles hierarchisches Gefälle ab. Infrastrukturmaßnahmen, wie die Errichtung von Gebäuden, Brunnen, die Anschaffung von Transportmöglichkeiten sind beliebte Projekte, da sie besser vorgezeigt werden können und sichtbarer sind. Wichtig hierbei ist, dass sie in konzeptionelle Überlegungen eingebunden sind und eventuelle Folgekosten bedacht werden.

Projekt- und Lobbyarbeit

Nachhaltiges Projektmanagement erfordert politische Lobbyarbeit. So kann es z.B. beim Brunnenbauprojekt nicht nur um das Bohren eines Brunnens gehen, sondern gleichzeitig muss gemeinsam über das Menschenrecht auf Wasser und dessen Nutzung im Norden und Süden nachgedacht werden und dieses Recht bei entsprechenden Stellen eingeklagt werden.

Projektarbeit fördert entwicklungspolitische Bildungsarbeit: „Glokal - Lernen und Handeln“

Projektarbeit fördert die entwicklungspolitische Bildungsarbeit bei Partnerschaftsgruppen, wie folgendes Beispiel zeigt:

Ein schweres Problem belastet ein tansanisches Dorf in der Nähe von Daressalam:

Entbindungen im Schein einer Petroleumlampe können spätestens dann lebensgefährlich werden, wenn es zu unvorhergesehenen Komplikationen kommt. Der Partnerschaftsausschuss entschied deshalb, auf dem Dach der kirchlichen Klinik Solarmodule zu installieren. Der Ausschuss ließ sich von einer lokalen Nichtregierungsorganisation, die auf erneuerbare Energien spezialisiert ist, kompetent beraten. Der Partnerkirchenkreis im Norden wurde gebeten, sich finanziell an der Elektrifizierung der Entbindungsstation zu beteiligen. Das Projekt hatte gleich mehrere positive Effekte: Die kleine Klinik machte sich unabhängig von der seit Jahren gegebenen und nicht eingehaltenen Zusage der Kommunalverwaltung, das Gebiet zu elektrifizieren. Und sie übernahm eine Vorreiterrolle bei der Erzeugung umweltfreundlichen Stroms in der ganzen Region.

In Deutschland hat das Projekt eine nachhaltige Diskussion ausgelöst. Der hiesige Partnerschaftsausschuss setzte sich jetzt nicht mehr ausschließlich mit erneuerbaren Energien in Tansania auseinander, sondern der Partnerschaftsausschuss des Kirchenkreises prüft nun auch in den eigenen Kirchengemeinden, wie Energie und Ressourcen eingespart werden können. Sie bemühen sich um eine Umweltzertifizierung der Gemeinden und planen dabei eine Kooperation mit der Kommune.

BALANGA – ein Fairhandelsprojekt

Tatjana Licht

*Kontakt:
Balanga GbR
Tatjana Licht
kontakt@balanga.de
www.balanga.de*

Elihaika Mrema ist Lehrerin in Dar-es-Salaam an einer Schule für behinderte Kinder. Das Schulgeld müssen die Eltern selbst aufbringen und das ist nicht immer einfach. Häufig beobachtete Elihaika, wie insbesondere Mütter alles Mögliche versuchen, um das notwendige Geld für die Schulbildung ihrer Kinder aufzubringen. Dieses Problem betrifft nicht nur die Eltern behinderter Kinder und es ist auch nicht neu in Tansania. In urbanen

Gebieten wie Dar-es-Salaam ist die Anfertigung von Handarbeiten wie Batiken oder Kleidung eine der Einkommensmöglichkeiten für Frauen. Aus dieser Situation heraus wurde die Idee geboren, eine Handwerkervereinigung für Frauen zu gründen: Handproducts of Tanzania (HOT). Hier unterstützen sich die Frauen gegenseitig mit Rat und Tat: wenn es etwa um die Handhabung von Batikfarben, die gemeinsame Bewältigung größerer Aufträge oder um Werbung geht. Natürlich ist der Kampf um Absatzmöglichkeiten groß und so war die Leiterin der Gruppe, eben jene Elihaika Mrema, auch sofort angetan von dem Angebot von BALANGA: HOT Mitglieder nähen Kleidung, diese wird gemeinsam nach Deutschland exportiert und hier von BALANGA vertrieben.

Anfang des Jahres 2008 war das BALANGA-Team, bestehend aus Tatjana Licht, Anja Kustoscz und Sven Glatzer, für fünf Wochen in Tansania unterwegs. Ziel der Reise war es, die bereits bestehenden Partnerschaften zu pflegen und neue Partnerschaften auf den Weg zu bringen. Meist bestand mit den einzelnen Gruppen bereits seit mehreren Monaten E-Mail-Kontakt, so dass es für alle Seiten ein sehr schönes Erlebnis war, sich endlich einmal persönlich zu begegnen.

Es war sehr wichtig für uns, etwas über die alltäglichen Lebens- und Arbeitsbedingungen unserer Partner zu erfahren und damit über die Gründe für aufgetretene Probleme: Es gibt z.B. im Ort weder Strom noch Internetzugang, der technische Standard der Nähmaschinen ist zu beachten oder Sprach- und Übersetzungsprobleme erschweren die Umsetzung von Größenangaben für die einzelnen Modelle. Die Partner sind interessiert daran, mehr über natürliche Farben, Buchhaltung und Marketing zu erfahren.

Die Kontakte zu den Partnergruppen entstehen sowohl über persönliche Kontakte in Tansania als auch durch die Vermittlung über deutsche Partnerorganisationen. Vor Ort wurde eine Evaluation der jeweiligen Partnergruppe vorgenommen, um zu prüfen, ob diese Gruppe für die Zusammenarbeit mit BALANGA geeignet ist. Die Inhalte der Prüfung orientieren sich an den Konventionen des Fairen Handels für Produzenten und umfassen folgende Themenfelder:

- grundlegende Daten,
- Sozial- und Umweltverträglichkeit,
- demokratische Strukturen,
- Transparenz,
- Gemeinnützigkeit,
- Information und Weiterbildung.

In der Auswertung ist für BALANGA die Erfüllung folgender Punkte als Voraussetzung für eine Partnerschaft besonders wichtig:

- Kinder- und Zwangsarbeit werden nicht toleriert.
- Es herrscht Gleichberechtigung zwischen Männern und Frauen oder sie wird zumindest angestrebt.
- Der Gewinn aus der Zusammenarbeit mit BALANGA soll gerecht weitergegeben werden.
- Die Gruppe sollte ein soziales Anliegen haben.

Bei den übrigen Themenschwerpunkten sollte zumindest ein Problembewusstsein und damit die prinzipielle Bereitschaft zu Veränderungen vorhanden sein.

Dieses erste Treffen bot aber selbstverständlich auch für unsere tansanischen Partner die Möglichkeit der Prüfung: Wie genau soll die Zusammenarbeit mit BALANGA funktionieren und können wir uns das prinzipiell vorstellen? Was bzw. wie viel wird bezahlt? Was passiert bei Währungsschwankungen? Die ersten Schritte zur Umsetzung in die Praxis erfolgen in der Regel gemeinsam: es werden Stoffe eingekauft, um zu sehen, welche Farben und Muster passend sind. Dann werden Musterstücke angefertigt und diskutiert. So können Fragen und Missverständnisse einfach und unkompliziert aus dem Weg geräumt werden. Am Ende des Treffens steht im Normalfall ein kleiner Vertrag, der die Rechte und Pflichten jedes Partners festhält und der gemeinsamen Unternehmung einen offiziellen Rahmen gibt. Während unserer Reise trafen wir uns mit insgesamt fünf Gruppen. Vier davon sind mittlerweile Partner von BALANGA, bei einer werden die Möglichkeiten noch geprüft.

1. Handproducts of Tanzania – HOT in Dar-es-Salaam ist eine der Partnergruppen.
2. In Lushoto besteht Verbindung mit einem Frauenprojekt, das von Bruder Stanslaus Malisa von den katholischen Rosminian Brothers betreut wird. Dies Projekt bot ursprünglich erwachsenen Frauen eine Ausbildung zur Schneiderin, auch jungen Müttern, denn ein Kindergarten war angegliedert. Heute wird die Ausbildungsklasse fast nur von Jugendlichen besucht.
3. Der Kontakt zu unserer Partnerorganisation in Mbinga, UVIKAMBI (der örtlichen Jugendorganisation der katholischen Kirche), besteht seit einem ersten Treffen mit Pfarrer Guido A. Turuka im Frühjahr 2007, das durch die CAJ Würzburg vermittelt wurde. UVIKAMBI betreibt u.a. eine SchneiderInnenschule, mit der BALANGA zusammenarbeitet.

4. Das ELCT Widows Project in Njombe ist eine Anlaufstelle für Witwen. Die Gruppe befasste sich bisher u.a. mit der Herstellung und dem Verkauf von Körben, Tischmatten und anderen geflochtenen Gegenständen. Mit der neu entstehenden Gruppe von Näherinnen wurden zunächst die grundsätzlichen Modalitäten einer Zusammenarbeit mit BALANGA geklärt.

Für dieses Jahr besteht unser Ziel darin, den Transport der Waren mit Hilfe eines Ansprechpartners in Dar-es-Salaam zu zentralisieren und zu organisieren. Vorgesehen ist eine Lieferung von 60-80 kg alle zwei Monate. Der Transport erfolgt über einen Logistiker auf dem Luftweg. Für den Vertrieb der Waren in Deutschland werden Weltläden und Fair-Handelshäuser, aber auch Boutiquen angesprochen. Wir suchen auch weiterhin Partner in Tansania. Wenn Sie den Kontakt zu einer passenden Gruppe in Tansania herstellen können oder Interesse am Verkauf unserer Produkte in Ihrem Geschäft haben sollten, freuen wir uns sehr über eine Kontaktaufnahme.

Neuigkeiten von action medeor süd

Gerhard Kunath

Kampf gegen Malaria mit neuen Mitteln

Das Deutsche Medikamentenhilfswerk action medeor e.V. unterstützt im Rahmen einer Kooperation mit der Firma East African Botanicals ostafrikanische Kleinbauern bei der Anpflanzung von *Artemisia annua* (Chinesischer Beifuss) und fördert die Weiterverarbeitung der Pflanze. Hintergrund ist die Empfehlung der Weltgesundheitsorganisation bei der Malariabehandlung eine Artemisinin based Combination Therapy ACT zu verwenden. Durch den Anbau der Pflanzen in der Gegend von Arusha finden etliche Kleinbauern ihr Auskommen genau wie ihre Kollegen in Kenia und Uganda. Die Pflanze wird zur Extraktion nach Kenia geschafft. Im weiteren Verlauf wird der Wirkstoff in Arusha bei Tanzania Pharmaceutical Industries Ltd. TPI zu Medikamenten, bevorzugt Kombinationspräparaten, nach WHO-Vorschlägen verarbeitet. Bisher wurde der Chinesische Beifuss fast ausschließlich in China und Vietnam ange-

*Kontakt:
action medeor süd
Dr. Gerhard Kunath
medeor-wuerzburg@
t-online.de
www.medeor.org*

baut und in Asien und Europa verarbeitet und dann nach Afrika, dem von Malaria mit 90 Prozent der Fälle am meisten betroffenen Kontinent, exportiert.

Diocesan Medical Store für Mbinga

Das Deutsche Medikamentenhilfswerk action medeor e.V. konnte in Zusammenarbeit mit der Firma Merck Selbstmedikation GmbH und der Fernsehzeitschrift FUNKUHR in der Diözese Mbinga (Region Ruvuma) einen zentralen Medical Store und unmittelbar daneben eine Dispensary einrichten. Weiterhin konnte im Krankenhaus von Litembo, das ebenfalls zur Diözese gehört, die Apotheke neu bestückt werden. Vom Diocesan Medical Store sind 15 weitere Health Units abhängig, die vom DMS ihre Medikamente beziehen. Profitieren können von dem Projekt rund 100.000 Menschen. Die Medikamente werden von action medeor tanzania geliefert, also von der Beschaffungsstelle, die action medeor 2004 in Dar es Salaam einrichtete. Das Mbinga-Projekt ist so angelegt, dass der Diocesan Medical Store als Revolving Drug Fund (RDF) arbeitet. Das bedeutet konkret, dass die Medikamente an die Patienten gegen Entgelt abgegeben und aus den Einnahmen neue Medikamente gekauft werden können.

Priceindicator für Medikamente und Medizinisches Verbrauchsmaterial

Für die Gruppen und Personen, die eine Partnerschaft mit einem Krankenhaus in Tansania haben, kann es interessant sein, den neuen Priceindicator der action medeor tanzania einzusehen. Wie in der Branche üblich können die Preise nicht über einen längeren Zeitraum festgeschrieben werden, da Wechselkurs, Steuern und andere Kosten starken Schwankungen unterliegen. Action medeor tanzania beliefert ausschließlich Not-for-Profit Institutionen und NGOs, faktisch fast ausschließlich Häuser in kirchlicher Trägerschaft. Der neue Priceindicator wird voraussichtlich Ende April 2008 vorliegen und kann über action medeor angefordert werden.

Teaching Lab für Muhimbili University

Das Deutsche Medikamentenhilfswerk action medeor e.V. hat mit der GTZ und der Muhimbili University of Health and Allied Sciences MUHAS/School of Pharmacy eine Projektkooperation gebildet, mit dem Ziel bis November 2009 ein Entwicklungslabor für feste orale Arzneiformen (Tabletten, Kapseln, Trockensäfte) einzurichten. Schwerpunkt sollen HIV/AIDS Medikamente sein. Action medeor GmbH und MUHAS bilden eine Arbeitsgemeinschaft, die 45% der

Kosten übernimmt, die GTZ 55% bei einem Volumen von einer Million Euro.

Das Labor dient zunächst der Ausbildung von Studenten und der Fortbildung von pharmazeutischem Personal aus der Industrie. Weiterhin können ostafrikanische Pharmahersteller das Labor in den Semesterferien anmieten, um an eigenen Formulierungen arbeiten zu können.

Die notwendigen Baumaßnahmen, der Kauf der Geräte und Einrichtungsgegenstände soll bis Mitte 2008 abgeschlossen sein, damit dann die Schulungs- und Forschungsphase beginnen kann. Das Projekt startete im Juni 2007 und wird von Prof. Kaale (Universität Dar es Salaam) und Experten der action medeor vorangetrieben und begleitet.

Licht von der Sonne

Ulrich Lasar

Ulrich Heitfeld aus Hamburg – Photovoltaik-Pionier der ersten Stunde, hat ein Solar Home System (SHS) entwickelt, mit dem er die stinkenden, ungesunden, gefährlichen und teuren Petroleum- bzw. Kerosinlampen in den Ländern des Südens ablösen will. „Weltlicht“ hat er sein Produkt getauft: der Name ist Programm.

Die Idee ist nicht neu und wurde mit zahlreichen Versuchen schon angegangen. Neu ist „Weltlicht“ insofern, als es klein, kompakt und sehr einfach zu bedienen ist. Das Photovoltaik-Modul fängt das (Sonnen-) Licht tagsüber auf und speichert es – elektronisch geregelt – in einer kleinen robusten Batterie. Über Stecker können per Schalter mehrere LED- Leuchten eingeschaltet werden, die bis zu 12 Stunden helles, gesundes Licht abgeben. (Weitere Nutzungsmöglichkeiten: Pumpe, Ladegerät etc. problemlos machbar).

In vielen Regionen in Tanzania (und anderen Regionen der Welt), in denen es keine elektrische Versorgung gibt bzw. der Strom häufig ausfällt, kann das SHS „Weltlicht“ das Leben wesentlich leichter machen; gerade Bildung braucht (gesundes) Licht – Lesen, Schreiben, Lernen und Arbeiten wären abends und nachts problemlos und kostengünstig möglich.

Ulrich Lasar ist Ingenieur und Soziologe und arbeitet im Ingenieurbüro SMALL ENERGIES mit Schwerpunkt regenerative Energien. Von 2002 bis 2007 war er Projektleiter des "Bioenergie-Netzwerk" der Ev. Kirche v. Westfalen.

*Kontakt:
Ulrich Lasar
05202 989875
lasar@small-energies.de
www.weltlicht.de
Bioenergienetzwerk
www.biene-bea.de*

Ein bereits angelaufenes SHS Projekt (mit einer etwas anderen Technik) in Bangladesch arbeitet mit dem Finanzierungssystem Mikrokredit. Neben einer einmaligen Anzahlung werden die Ratenzahlungen durch eingesparte Brennstoffkosten aufgebracht. Dieses Projekt wurde staatlich initiiert und wird von der KfW-Entwicklungsbank kofinanziert; so konnten dort bereits 200.000 SHS installiert werden.

Etwas Ähnliches wäre für Tanzania der Idealfall, da nicht davon ausgegangen werden kann, dass das Geld für den Kauf eines SHS bei allen vorhanden ist. Das „Weltlicht“ kostet je nach Stückzahl und Größe zwischen 30,00 Euro (basic) und 198,00 Euro (classic). Über die eingesparten Brennstoffkosten jedoch macht sich das „Weltlicht“ schnell bezahlt – das muss den Menschen vor Ort vermittelt werden.

Weitere Optionen mit dem Modell „Weltlicht“ ergeben sich durch die eingesparten Emissionen – die betragen bis zu 375 Kg pro Petroleum/Kerosinlampe pro Jahr – in einem breit angelegten Programm könnte mit diesen CO²-Reduktionszertifikaten gearbeitet werden.

Sicherlich ist es auch machbar, die Montage des „Weltlicht“ in Tanzania anzusiedeln. Dazu müsste eine entsprechende Logistik und Qualifizierung organisiert werden. Wer hat Vorschläge? Wer möchte kooperieren oder hat Vorschläge für Kooperationspartner in Tz?

Zudem kann der Einsatz dieser kleinen SHS Auslöser für größere dezentrale Elektrifizierung sein – als Insellösungen gedacht können die Kapazitäten nach und nach erweitert werden und evt. auch auf Hybridanwendungen (kleine Windkraft/Wasserkraft) hinauslaufen.

KANGA SPRÜCHE No. 26

Mstahimilivu hula mbivu

–

Der Geduldige isst reife Früchte.

Gebrauchtkleidung zwischen Hilfe und Handel

Textilrecycling und der Handel mit Secondhand-Kleidung sind zu einem weltumspannenden Wirtschaftszweig geworden. Sammelorganisationen, Händler und Recyclingbetriebe sind Akteure in einem Markt, der für Außenstehende schwer zu durchschauen ist. Zumal es wenig sachkundige Informationen darüber gibt. Das Informations- und Aktionshandbuch schließt diese Informationslücke. In vier Kapiteln informiert es über ganz unterschiedliche Aspekte des Themas Gebrauchtkleidung. Zunächst wird die Entstehungsgeschichte des Dachverbandes FairWertung sowie seine heutige Struktur vorgestellt. Vier Porträts von FairWertung angeschlossenen Sammelorganisationen geben einen Einblick in unterschiedliche Sammelformen und Arbeitsweisen. Im anschließenden Kapitel wird auf verschiedene Aspekte der Sammlung und Verwertung von Gebrauchtkleidung eingegangen. So wird z.B. die Arbeit einer Sortiererin beschrieben, aber auch Detailinformationen zu dubiosen Kleidersammlungen gegeben.

Dem Thema „weltweiter Handel“ ist ein eigenes Kapitel gewidmet. Darin werden die Struktur und Arbeitsweise des Textilrecyclings und des Handels mit Secondhand-Kleidung ausführlich beschrieben. Außerdem wird über die Ergebnisse des von FairWertung durchgeführten zweijährigen „Dialogprogramm Gebrauchtkleidung in Afrika“ berichtet. Dabei ist FairWertung der Frage nachgegangen, welche Rolle Secondhand-Kleidung in Afrika spielt und wie sie in den Importländern bewertet wird. Tipps zum Umgang mit Gebrauchtkleidung sowie die ausführliche Beantwortung häufig von Verbraucher/-innen gestellter Fragen runden das Informations- und Aktionshandbuch ab.

Das Handbuch richtet sich sowohl an Multiplikator/-innen, die in der Bildungsarbeit aktiv sind, als auch an Personen, die beruflich oder ehrenamtlich mit dem Thema Gebrauchtkleidung zu tun haben und mehr über das Textilrecycling wissen wollen. Aber auch Eine-Welt-Gruppen oder Ehrenamtlichen, die sich beispielsweise im Rahmen von Agenda 21- Prozessen mit den unterschiedlichen Aspekten der Globalisierung befassen, bietet es die Möglichkeit, in die Gebrauchtkleiderthematik einzutauschen.

Das Handbuch ist als Loseblattsammlung konzipiert, die nach und nach um weitere Beiträge ergänzt werden soll. So ist z.B. eine Erweiterung um didaktische Materialien für die Arbeit mit Jugendlichen und Erwachsenen geplant.

Gebrauchtkleidung zwischen Hilfe und Handel.

Ein Informations- und Aktionshandbuch.

Mai 2008.

62 Seiten.

18 Euro (zzgl. Porto und Verpackung)

Ermäßigter Preis für Multiplikator/-innen und Bildungseinrichtungen: 14 Euro (zzgl. Porto und Verpackung)

Herausgeber und Bezug:

Dachverband FairWertung

e.V. -

Hüttmannstr. 52

45143 Essen

info@

fairwertung.de

www.fairwertung.de

Weißer Weiblichkeiten. Konstruktion von „Rasse“ und Geschlecht im deutschen Kolonialismus

von Anette Dietrich

Dietrich, Anette:
Weißer Weiblichkeiten. Konstruktion von „Rasse“ und Geschlecht im deutschen Kolonialismus,
 Bielefeld,
 Transcript-Verlag für Kommunikation, Kultur und soziale Praxis
 2007
 ISBN: 978-3-89942-807-0,
 32,80 Euro

Kontakt:
 Philipp Dorestal, Nord-amerikanische Geschichte,
 Universität Erfurt,
 philippdorestal@hotmail.com

Erst seit einigen Jahren werden sowohl postkoloniale Kritik als auch kritische Weißseinsforschung im deutschsprachigen Raum breiter rezipiert. Umso erfreulicher ist es, dass Anette Dietrich beide Theorieströmungen in ihrem Buch über „Weißer Weiblichkeiten“ innovativ auf das historische Quellenmaterial anwendet.

[...]

Insgesamt stellt „Weißer Weiblichkeiten“ eine sehr kenntnisreiche und den Forschungsstand zum deutschen Kolonialismus erweiternde Studie dar, weil Dietrich den strukturellen und historischen Nexus von Geschlechterverhältnissen mit Rassifizierungsprozessen anhand der Beteiligung der bürgerlichen Frauenbewegung an Rassen- und Kolonialpolitik sehr detailliert herausarbeitet.

Philipp Dorestal

(Die gesamte Rezension ist zu finden unter: Philipp Dorestal: Rezension zu: Dietrich, Anette: *Weißer Weiblichkeiten. Konstruktion von „Rasse“ und Geschlecht im deutschen Kolonialismus*. Bielefeld 2007. In: *H-Soz-u-Kult*, 31.03.2008, <<http://hsozkult.geschichte.hu-berlin.de/rezensionen/2008-1-244>>.)

Gott Aids Afrika

von Bartholomäus Grill und Stefan Hippler

Bartholomäus Grill/Stefan Hippler:
Gott Aids Afrika. Eine Streitschrift.

Kiepenheuer & Witsch 2007,
 ISBN
 3462039253,
 17,90 Euro.

Eine Streitschrift nennen die Autoren ihr Buch, in dem sie sich mit der HIV/AIDS-Pandemie in Afrika und insbesondere mit der Rolle der katholischen Kirche bei der Prävention von Infektion und der Betreuung von AIDS-Kranken auseinandersetzt. Und diese mit Herzblut geführte Auseinandersetzung unterscheidet diese Publikation von anderen Büchern zu dem Thema.

Stefan Hippler ist engagierter und bekennender katholischer Priester in Südafrika, wo er u.a. die Aids-Hilfsorganisation

HOPE gegründet hat. Er passt sich nicht stromlinienförmig den Vorgaben an, sondern wagt, auch abweichende Meinungen öffentlich zu machen.

Er würdigt ausführlich die positive und aufopfernde Rolle der katholischen Kirche bei der Betreuung von AIDS-Kranken und Todge-weihten, um die sich sonst niemand kümmern würde.

Aber er prangert auch die strikte Ablehnung des Kondomgebrauchs durch die Amtskirche an. Er will dieses Kondomverbot nicht, wie häufig praktiziert, einfach still und heimlich umgehen, sondern die Kirche ganz offiziell zu einer Stellungnahme und Änderung ihrer diesbezüglichen Vorgaben bringen.

Deshalb versucht er zusammen mit Bartholomäus Grill, dem renommierten Afrika-Korrespondenten der ZEIT und exzellenten Afrikakenner, differenziert, kenntnisreich und sachkundig das Problem in Form dieses Buches an höchste Stelle in der katholischen Kirche zu befördern. Diese hat bislang ungnädig reagiert und die Deutsche Bischofskonferenz hat dem Autor Hippler verboten, mit dem Buch Öffentlichkeitsarbeit zu betreiben und beispielsweise auf Lesereise zu gehen.

Für Nicht-Katholiken mutet die Auseinandersetzung als längst überfällig und eher theoretisch an, hat doch die Wirklichkeit beim Thema Empfängnischutz in Europa schon lange die kirchlichen Vorschriften überholt.

Aber in einer Situation, in der es ohnehin schwierig ist, den Kondomgebrauch als Schutzmaßnahme vor einer HIV-Infektion zu propagieren, wäre es hilfreich und lebensrettend, den kirchlichen Einfluss klar für diesen Schutz geltend machen zu können und nicht als weiteren Grund gegen die Benutzung anführen zu müssen.

Aber auch für Leser, die nicht in erster Linie an der Diskussion mit der Kirche interessiert sind, bietet das Buch eine Fülle von gut lesbaren Informationen und Beispielen zum Thema HIV/AIDS in Afrika, und es wird sicher mit Gewinn von allen zu lesen sein.

Elisabeth Steinle-Paul

Afrikas Jugend – Leserbrief zu HABARI 1 / 2008

Horst Weier /
13.04.2008

Kontakt:
Tel 02628
3721,
Weier-
Waldesch@
t-online.de

Der Bundespräsident spricht in Hamburg viele lobende Worte über die jungen Afrikaner: „In Afrika sehen wir, dass viele junge Leute, oft international ausgebildet, sich in die Politik einmischen und Anspruch auf Mitgestaltung erheben (S. 6).“ ...“In der Initiative ‚Partnerschaft mit Afrika‘ geht es mir um einen Dialog auf Augenhöhe. Gemeinsam mit der Hamburger Zeit-Stiftung bringen wir auf unserem Afrika-Forum regelmäßig Afrikaner und Europäer zusammen. ... Alt und Jung ... sollen ohne Vorbehalte miteinander sprechen und, vor allem: sich gegenseitig zuhören (S.9).“ Dann berichtet der Bundespräsident über „Das Ministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung arbeitet ebenfalls sehr intensiv mit der Zivilgesellschaft zusammen und fördert jetzt auch Projekte im Jugendaustausch mit Afrika (S.9).“ „Als einen weiteren Kernsatz seiner Rede lese ich „Glaubwürdigkeit und Vertrauen sind der Schlüssel für echte Zusammenarbeit (S. 7).“

Nachdem ich so viel über Vertrauen und Afrikas Jugend gelesen habe, traue ich meinen Augen kaum: Herr Gernhardt berichtet über Visaprobleme: „Junge Leute, die noch keine eigene Familie haben, noch keinem Beruf mit eigenem ausreichendem Einkommen nachgehen und keinen zwingenden Grund für ihre Reise nach Deutschland nachweisen können, erhalten grundsätzlich kein Visum, weil eine Rückkehrwilligkeit ... nicht gesichert ist. (S.63)“. Solch einen bodenlos frechen Satz habe ich selten gelesen. Generell wird allen Jugendlichen vorgeworfen, dass sie nach Deutschland nur einreisen möchten, um hier zu bleiben und uns auf der Tasche liegen wollen. Der Satz sagt für mich auch, dass wirklich kein Jugendlicher mehr nach Deutschland kommen darf, denn „einen zwingenden Grund“ gibt es nie. Man kann die Tante auch zu Hause in Tanzania sehen, nachdem sie zurückgekommen ist, ... man kann die Operation auch in England machen lassen ...! Wenn eine Kirchengemeinde einen Jugendlichen einlädt, wird sie gleich mit beschuldigt, dass sie ein Ausbüchsen des Jugendlichen nicht verhindern kann oder will.

Was soll ich von einer Regierung (und hier auch noch von einer Partei) halten, bei der eine Stimme den Jugendaustausch fördern will und eine andere Stimme alle afrikanischen Jugendlichen zu Menschen herunterstuft, die nur unseren Wohlstand ausnutzen wollen. Hier ist ein Wandel bei den Afrikabildern in unseren Köpfen zu wünschen!!!

Ich wünsche mir, dass der Vorstand des Tanzania-Network e.V. einen Brief schreibt und eine völlige Streichung dieses Erlasses des Auswärtigen Amtes fordert.

Habari – die Vierteljahresschrift des Tanzania-Network.de e.V.

Habari erscheint vierteljährlich im März, Juni, September und Dezember.

Jahresabonnement (4 Ausgaben): 20,- Euro

Einzelheft (2005 - 2007): 4,- Euro plus Porto

Einzelheft (2003 - 2004): 2,50 Euro plus Porto

Bestellung im Abonnement siehe umseitig.

2008

Nr. 1 Safari njema - Transport und Verkehr

2007

Nr. 4 Afrikabilder in unseren Köpfen

Nr. 3 Essen und Trinken

Nr. 2 Handel(n) - jetzt, aber wie?

Nr. 1 Familie und Verwandtschaft

2006

Nr. 4 Tanzania im weltweiten Handel

Nr. 3 Medien

Nr. 2 Arbeit(en) in Tanzania

Nr. 1 Rassismus

2005

Nr. 4 100-jähriges Gedenken an den Maji-Maji-Krieg 1905-1907

Nr. 3 Religionen in Tanzania

Nr. 2 Die Evaluierung deutsch-tanzanischer Partnerschaftsarbeit

Nr. 1 Zur Situation von Kindern und Jugendlichen

2004

Nr. 4 Mehr als Mode - Der tanzanische Bekleidungsmarkt

Nr. 3 Musik

Nr. 2 Erneuerbare Energien

Nr. 1 Landnutzung

2003

Nr. 4 Wasserversorgung (vergriffen)

Nr. 3 Tanzanische Politik und Ökonomie

Nr. 2 Gesundheitsversorgung

Nr. 1 Nachhaltige Entwicklung

1999 - 2002 sind vergriffene und stehen zum Download zur Verfügung: www.tanzania-network.de

www.tanzania-network.de

Dr. Luise Steinwachs verantwortlich für die Redaktion
und im Sinne des Pressegesetzes.

Redaktion: Dr. Gundula Fischer, Silke Harte, Arnold Kiel, Johannes
Paehl,
Elisabeth Steinle-Paul, Dr. Luise Steinwachs

Die Redaktion behält sich vor, eingesandte Artikel zu bearbeiten.

Interessierte sind herzlich zur Mitarbeit eingeladen!

infobrief@tanzania-network.de

Tanzania-Network.de e.V.

Koordinationsstelle im Haus der Demokratie und Menschenrechte

Dr. Luise Steinwachs

Greifswalder Straße 4

10405 Berlin

Tel 030 - 4172 3582 Fax 030 - 4172 3583

ks@tanzania-network.de www.tanzania-network.de

Bankverbindung: Tanzania-Network.de e.V.

Sparkasse Bielefeld

Kto.Nr.: 33 133 331

BLZ: 480 501 61

Abonnement HABARI

Name

Straße, Nr.

Tel /email

PLZ, Ort

Ich bitte / wir bitten das Tanzania-Network.de e.V., den Beitrag für das Abo
(20 Euro / 4 Ausgaben pro Jahr) bis auf Widerruf, erstmals ab (Jahr)

von meinem / unserem Konto Nr. _____ bei _____

BLZ _____ im Wege des Bankeinzugsverfahrens einzuzie-
hen.

Ich zahle / wir zahlen das Abo (20 Euro / 4 Ausgaben pro Jahr) und evtl. Spen-
den durch Überweisen auf das Konto des Tanzania-Network.de e.V.

Ort, Datum

Unterschrift

