

»» Materialien zur Entwicklungsfinanzierung



Nr. 5, 16. April 2020

Storyline

Türen öffnen

Sierra Leone: Stärkung der Selbstbestimmung von Frauen durch die Vergabe von Mikrokrediten

Autoren: Heidi Berkmüller, Phillip Koller, Jennifer Lawonn, Nahide Pooya, Helge Roxin und Julia Schappert
Redaktion:



Obwohl es aufwändig und langwierig war, den Kredit zu bekommen, ist Auntie Jeneba jetzt dankbar für ihre neuen Möglichkeiten.

In der Betriebsamkeit von Bo, der Hauptstadt der Südprovinz von Sierra Leone, gehen Männer und Frauen ihren täglichen Geschäften nach. Die Straßen sind voll von Händlern, die wählerischen Käufern

von Baumwollstoffen über Haushaltszubehör bis hin zu Frischware alles anbieten. Auntie Jeneba ist müde, als sie vom Verkauf ihrer Seife zurückkehrt, aber sie lächelt. Auf der neuen Plastikmatte sitzend, die den Zementboden ihres Hauses bedeckt, erzählt sie davon, wie die Aufnahme eines Mikrokredits ihr Leben verändert hat. Mit einem breiten Grinsen, leicht amüsiert und vielleicht auch etwas verlegen erklärt sie, „wenn vorher Kamanda (der Kreditberater) zu Besuch kam, bin ich hinausgestürzt, um meine Tür zuzumachen, damit er nicht in mein Haus hineinsehen konnte, denn ich hatte keine Matte auf dem Fußboden und auch keine Möbel“. Das hat sich geändert, seitdem sie den Mikrokredit aufgenommen hat. Sie hat ihre Geschäfte ausgebaut und fügt stolz hinzu: „Jetzt habe ich ein Bett und eine Matte gekauft

»»

Hauptpersonen der Geschichte sind:

- Mitglieder von Kreditgruppen und individuelle Kreditnehmer aus der örtlichen Bevölkerung wie Jeneba, Ramattu, Kadiatu
- Kreditberater aus verschiedenen Mikrofinanzinstitutionen wie Reynold und Kamanda
- Mitglieder des Managements von Mikrofinanzinstitutionen wie beispielsweise Cecilia und Foday

und bitte Kamanda herein, wenn er zu Besuch kommt. Ja, ich lasse die Tür sogar offen, damit jeder hineinsehen kann“.

Auntie Jeneba ist eine der vielen Frauen, die in dem ehemaligen Bürgerkriegsland Sierra Leone, das im Human Development Index auf Platz 158 von 182 rangiert, einen Mikrokredit erhalten haben. In einem Umfeld,

das insgesamt schon arm ist, sind Frauen wie Auntie Jeneba besonders gefährdet. Wie viele andere Frauen hatte auch sie als Kind nicht die Möglichkeit, eine Schule zu besuchen. Eine hohe Analphabetenquote unter Frauen schränkt ihren Zugang zum formellen Sektor weiter ein und erhöht somit ihre Abhängigkeit vom informellen Sektor, wo staatliche Unterstützung rar ist. Für Auntie Jeneba als Seifenmacherin besteht keine Form sozialer Sicherheit durch den Staat. Sie hofft jedoch, dass sie es ihrer Tochter Hannah ermöglichen kann, eine bessere Arbeit mit regelmäßigem Einkommen zu finden, indem sie sie zur Universität schickt. Dadurch, dass sie Hannah eine bessere Zukunft sichert, hat Auntie Jeneba zugleich in ihre eigene Sicherheit investiert, weil sie im Alter keine Unterstützung durch den Staat erhalten wird und sich darauf verlassen muss, dass ihre Tochter sich um sie kümmert.

Eingeschränkte Bildungschancen behindern auch die politische Teilhabe von Frauen - ein ganz wesentliches Erfordernis in einem Umfeld, in dem gesetzliche Bestimmungen, Gewohnheitsrecht und religiöse Gesetze Frauen den Zugang zu lebenswichtigen Ressourcen wie Land erschweren und ihnen die Fähigkeit nehmen, über Angelegenheiten wie z. B. Heirat oder Scheidung zu entscheiden. Auch wenn es für Witwen wie Auntie Jeneba einfacher sein mag, Entscheidungen für ihren Haushalt zu treffen, hat sie durch die Tatsache, alleine zu leben, dennoch einen ganz erheblich eingeschränkten Zugang zu Ressourcen. Vor diesem Hintergrund bietet MITAF, die Fazilität für Mikrofinanzierung und technische Hilfe, Unterstützung an.

Laut Foday Samura, dem Zweigstellenleiter der LAPO-Bo, von dem Auntie Jeneba ihren Kredit erhalten hat, sind Mikrokredite ein sinnvolles Instrument, um Frauen in Sierra Leone zu mehr Selbstbestimmung zu verhelfen. Denn es gebe eine große Zahl von Frauen wie Auntie Jeneba, die Geld benötigten, um ihre Geschäfte weiter zu betreiben: „Sie brauchen Kapital, können sich aber nichts bei den Banken leihen, die hohe Sicherheiten verlangen. Im Vergleich zu



MITAF ist eine Fazilität, an der verschiedene Geber beteiligt sind, darunter die KfW, UNCDF und UNDP (Kapitalentwicklungsfonds und Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen) sowie Cordaid in Zusammenarbeit mit der Bank von Sierra Leone und dem Ministerium für Finanzen und wirtschaftliche Entwicklung. Die Fazilität nahm ihre Arbeit im Jahr 2004 mit dem Ziel auf, der „armen, aber wirtschaftlich aktiven Bevölkerung“ Finanzdienstleistungen zur Verfügung zu stellen.

Im Verlauf von knapp sechs Jahren hat MITAF Mikrofinanzinstitutionen (MFI) unterstützt, die annähernd 130.000 Kunden, davon etwa drei Viertel Frauen, ein Kreditportfolio von 13 Mio. USD zur Verfügung gestellt haben. Mehr als zehn MFI haben während des sechs Jahre dauernden Projekts von der Unterstützung der MITAF profitiert.

Banken sind MFI ein einfacher Weg“. Diese Ansicht vertritt auch Auntie Jeneba, die sagt, es sei leicht gewesen, einen Kredit zu erhalten.

Die meisten MFI gehen ähnliche Wege, um Kunden zu finden. In städtischen Gegenden besuchen die Kreditberater gewöhnlich Märkte und andere kommunale Orte, wo sie öffentliche Vorträge über die von ihnen angebotenen Dienstleistungen halten und/oder einzelne Personen ansprechen.

Reynold, Kreditberater der Organisation Grassroots Gender Empowerment Movement (GGEM), war bei einer dieser Werbefahrten dabei, als er Ramattu Kargbo traf, eine spätere

Kundin. „Ich war zum Markt nach Kroo Town gefahren, um für unsere Kreditprodukte zu werben. Bei dieser Gelegenheit war Ramattu auch da und stellte mir einige Fragen über das Programm. Sie schien interessiert und einige Zeit später kam sie mit einer Gruppe von Frauen zu GGEM, um einen Kredit zu beantragen“, erinnert er sich.

Ramattu verdient ihren Lebensunterhalt, indem sie Mittagessen kocht und verkauft. Sie steht jeden Tag früh auf und kauft Fufu, ein lokales Grundnahrungsmittel, das aus Maniok hergestellt wird, und stellt Beilagensaucen dazu her. Den Erlös verwendet sie für ihren Haushalt, der neben ihr selbst ihre Kinder und Enkel sowie ihren Ehemann umfasst. Sie ist eine warmherzige, heitere und aufrichtige Frau, die stolz auf das ist, was sie tut. Reynold stellt fest, dass „sie auf mich einen sehr selbstbewussten und ehrlichen Eindruck gemacht hat. Als sie den Kredit beantragte, habe ich andere Leute über sie befragt. Jeder meinte, dass sie eine ehrliche Frau sei, die hart arbeitet“. Es fiel ihm nicht schwer, ihr ein Kreditangebot zu machen, und nachdem er ihr alle notwendigen Informationen gegeben hatte, bestand der nächste Schritt darin, eine Kreditgruppe zu bilden.

Für arme Kunden ist es teuer, einen Kredit aufzunehmen.

Das war für Ramattu keine einfache Aufgabe, da es schwer ist, Gruppenmitglieder zu finden, von denen man annehmen kann, dass sie vertrau-



Verkauf von Mittagessen.
Der Kredit hat es Ramattu ermöglicht, ihr Geschäft auszuweiten.

enswürdig sind – ein Problem, das auch Auntie Jeneba hatte. Sobald eine Gruppe gebildet ist, folgt ein Auswahlverfahren, das mehrere offizielle und anonyme Besuche von Kreditberatern in Haus und Geschäft des potenziellen Kunden umfasst. Bei diesen Besuchen werden Gespräche mit Nachbarn zur Person des Kunden, zu seinen Geschäftsaktivitäten und deren Erfolg geführt. Ist das Ergebnis zufriedenstellend, werden die notwendigen Antragsformulare und sonstigen Formalien vorbereitet.

Ramattu empfindet das gesamte Antragsverfahren als zeitaufwändig, da sie zunächst Geld auftreiben musste, um die 15 % Bargeldsicherheit und kleinere Ausgaben für Dinge wie Passfotos bezahlen zu können. Solche Ausgaben im Vorfeld machen es für arme Frauen schwer, überhaupt Zugang zu Krediten zu erhalten, und stellen sie vor große Herausforderungen, sich die nötigen Mittel zu beschaffen. Manche leihen sich Geld, andere müssen sonstige Mittel und Wege finden. Auntie Jeneba zum Beispiel sah sich gezwungen, ein spezielles Tablett, das sie für 100.000 SLL gekauft hatte, unter Preis wieder zu verkaufen, um die Antragsgebühr und die Sicherheit bezahlen zu können. Obwohl es viel günstiger ist als bei anderen Geldverleihern – oft „Kredithaie“ genannt –, ist die Aufnahme eines Kredits für arme Kunden teuer.

Auntie Jeneba ist dennoch froh, dass sie sich dafür entschieden hat, und dankbar für die neuen Chancen, die sich ihr dadurch eröffneten. Seit dem Tod ihres Mannes florierte keines der Geschäfte, die sie begann, und das wollte sie ändern. Sie beschloss, das Wagnis eines Mikrokredits einzugehen, und begann, sich nach der MFI mit dem besten Service umzusehen. Ihren Kreditberater Kamanda traf sie an einem öffentlichen Ort, wo sie sich hinsetzten und über die Kredite sprachen, die seine MFI anbietet. Einen Kredit bei LAPO zu beantragen erschien einfach und sie mochte Kamanda sofort, also entschied sie sich, den Kredit bei ihm aufzunehmen.

In seiner charmanten Art erinnert sich Kamanda an Auntie Jeneba, die er als

eine entschlossene und vernünftige Frau kennengelernt hatte: „Ich bin bei der Auswahl von Kunden sehr vorsichtig, aber Auntie Jeneba schien sehr kreditwürdig“. Jetzt, nach der Rückzahlung des zweiten Kredits, haben sie eine enge Geschäftsbeziehung und rufen einander regelmäßig an, nur um zu plaudern.

Die Beziehung zwischen Kreditberater und Kunde ist von großer Bedeutung

In der Tat ist für Auntie Jeneba der Kontakt so eng, dass sie sagt „Kamanda ist wie mein Sohn“. Es scheint, dass die Grenze zwischen beruflicher Distanz und enger Beziehung zum Kunden verwischt ist. In einem Umfeld, in dem der Familienzusammenhalt eine wichtige Rolle im täglichen Leben der Menschen spielt, ist es möglicherweise eine gute Strategie, gegenseitiges Vertrauen und Loyalität zur MFI zu fördern. Dennoch sollte etwas Distanz gewahrt werden, da es trotz allem um eine geschäftliche Beziehung zwischen Banker und Kreditnehmer geht, wenn auch keine traditionelle.

Die Art der Beziehung zwischen Kunden und MFI hängt zum Großteil vom Charakter des Kreditberaters ab. Eine gewinnende Persönlichkeit und die Bereitschaft, persönlich in Kunden zu „investieren“, kann viel dazu beitragen, sie zu halten und ihre Selbstbestimmung durch eine engagierte Begleitung der wirtschaftlichen Fortschritte zu fördern, um sicherzustellen, dass ein maximaler Nutzen aus dem Kredit gezogen wird. Kamanda glaubt, dass Kunden der LAPO mit deren Dienstleistungen zufrieden sind, weil die Mitarbeiter „sich für die Kunden verfügbar halten und ihnen Dinge erleichtern“. Er glaubt auch an die Vorteile von Mikrokrediten und sagt, dass „es ohne Mikrokredite doppelt so viel Armut gäbe“.

Tatsächlich ist der Zugang zu einer Finanzierung etwas, für das Auntie Jeneba außerordentlich dankbar ist. Dies betont sie immer wieder, ebenso wie die Tatsache, dass „LAPO mit Sicherheit Erfolg haben wird“. Dennoch sollten die Kunden aber auch verstehen, dass nicht allein sie selbst von den MFI abhängig sind, sondern auch umgekehrt die MFI von ihren

Kunden. Wie die Kreditgruppe von Ramattu sagt: „Es ist ein Geben und Nehmen. GGEM hilft uns durch die Vergabe eines Kredits, sie verdienen aber auch an uns durch unsere Rückzahlungen“. Das muss den Kunden durchaus bewusst sein, denn nur so können sie verstehen, dass sie auch ihrerseits in einer Position sind, bestimmte Forderungen zur Ausgestaltung des Produkts zu stellen, etwa geringere Zinsen, andere Rückzahlungszeiträume, sonstige oder zusätzliche Finanzdienstleistungen.

Leben verändern

Für die meisten Kunden verändern die Mikrokredite verschiedenste Dimensionen ihres Lebens, nicht nur materielle Aspekte. Kundinnen wie Ramattu haben beispielsweise erlebt, dass sich nicht nur ihr Einkommen, sondern auch ihr persönliches Umfeld verändert hat. Seit sie den Kredit bekommen hat, ist Ramattu in gewisser Weise unabhängiger geworden. Sie muss ihren Mann nicht mehr um Geld bitten und kann selbst entscheiden, welche Dinge sie für den Haushalt benötigt. Ramattu merkt, dass ihr Mann nun weniger Macht hat, ihr zu sagen, was sie tun soll, und erklärt: „Wenn ich jetzt schöne Kleider kaufen möchte und er das nicht will, kaufe ich sie mir eben selbst“. Das geht, weil sie jetzt eigenes Geld besitzt.

Dennoch wünscht sich ihr Mann Abu Fode-Bangura immer noch, dass sie ihn fragt, wofür sie ihr Geld ausgeben darf. Bevor sie ihren ersten Kredit beantragte, bat sie ihn um seine Erlaubnis, die er ihr auch gab. Dazu befragt, fügt Ramattu hinzu, dass sie den Kredit nicht ohne Erlaubnis ihres Mannes aufgenommen hätte, denn „um Konflikte zu Hause zu vermeiden, muss man seinem Ehemann gehorchen“. Abu zufolge sollte Ramattu ihn immer noch fragen, um von ihm richtig beraten zu werden, weil „man von Rechts wegen alles miteinander besprechen soll. Aber afrikanische Frauen gehen einfach los und kaufen Sachen“. Er selbst gibt sein Geld aber auch aus, ohne sie zuvor nach ihrer Meinung zu fragen.

Doch selbst wenn Ramattu ihn jetzt nicht mehr zu allen Dingen um seinen Rat fragt, hat Abu nun mehr Vertrauen in sie: „Ich sehe, dass sie ihre Sa-

che gut macht und ihr Geld vernünftig ausgibt“. Das Paar geht jetzt entspannter miteinander um, da Ramattu ihren Mann nicht mehr darum bitten muss, Dinge für den Haushalt zu kaufen oder ihr Geld zu geben, was häufig zu Spannungen führte. Jetzt, wo sie über eigenes Geld verfügt, ist es zu Hause friedlicher und ihre Beziehung hat sich verbessert.

„In Sierra Leone Frau zu sein bedeutet, die ganze Last allein zu tragen“

Die Auswirkungen gestiegenen materiellen Wohlstands muss man jedoch im Zusammenhang sehen. Nach Ramattus Ansicht bedeutet „in Sierra Leone Frau zu sein, die ganze Last allein zu tragen und für die Kinder verantwortlich zu sein. Die Ehemänner geben vor allem Anweisungen und tun nichts, deshalb ist die Frau gezwungen, sich um alles zu kümmern“. Tatsächlich wendet sie aber mehr Zeit für ihr Geschäft auf und arbeitet mehr. Ramattu glaubt, dass sie gegenwärtig zu viele Aufgaben im Haushalt hat, denkt aber auch, dass sie daran nichts ändern kann. In dieser Hinsicht hat der Erhalt des Kredits nicht dazu beigetragen, ihre soziale Belastung zu verringern, denn jetzt wird von ihr erwartet, dass sie noch mehr zum Haushalt beiträgt.

Andererseits sieht sie die Vorteile ihrer Aufgaben. Durch die finanziellen Möglichkeiten, die sie aus ihren geschäftlichen Erträgen hat, kann sie nun für ihren Haushalt sorgen. Der Beitrag, den sie hierzu leisten konnte, hat sich seit dem Erhalt des Kredits und dem Ausbau ihres Geschäfts erhöht und darauf ist sie stolz.

Für eine alleinstehende Frau wie Auntie Jeneba sieht die Situation etwas anders aus. Nachdem sie Witwe wurde und sich von ihrem zweiten Mann scheiden ließ, stand sie schlechter da als zuvor. Sie hatte weniger finanzielle Mittel, aber mehr Verantwortung, und traf alle Entscheidungen für sich und ihre fünf Kinder. Als sie ein Geschäft eröffnen wollte, hatte sie nur wenig Betriebskapital, und so scheiterten die meisten ihrer Bemühungen. Alles, was sie unternahm, „ging schief“, erinnert sie sich traurig.

Nach vielen solchen Enttäuschungen



Ramattu Kargbo (MFI-Kundin) über den Beitrag zum Haushalt: „Vorher war es schwierig für mich, denn ich sah meine Familie leiden, hatte aber keine Möglichkeit, ihr zu helfen. Doch das hat sich geändert.“

beschloss sie, ihrem Leben eine andere Wendung zu geben. Sie entschloss sich, einen Kredit aufzunehmen, mit dem sie Mehl, Zucker und Öl erwarb, und begann, Kuchen zu backen, die sie auf dem Markt verkaufte. Das brachte ihr einen erheblichen Gewinn ein, den sie für den laufenden Haushaltsbedarf, Möbel, Schulgebühren und das Studium ihrer ältesten Tochter ausgab. Obwohl sie, genau wie Ramattu, nun mehr Zeit für ihr Geschäft aufwendet, hat es in ihrem Fall geholfen, die Situation für sie und ihren Haushalt zu verbessern, ohne ihre Belastung wesentlich zu erhöhen.

Sowohl Ramattu als auch Auntie Jeneba sind nun materiell besser abgesichert als zuvor. In Auntie Jenebas Fall hat das zudem bemerkenswerte Auswirkungen darauf, wie andere sie wahrnehmen. Bevor sie den Kredit erhielt, hatte sie sich oft in ihrem Zimmer eingeschlossen oder kam tagelang nicht nach Hause, um Leuten aus dem Weg zu gehen, denen sie Geld schuldete. „Die Leute haben kaum mit mir geredet und ich hatte wenig Zeit, mich irgendwelchen Gruppen anzuschließen“, erinnert sie sich. Jetzt, da sie Geld und eine Tochter an der Universität hat, ist sie besser angesehen.

Auch Ramattu und ihre Kreditgruppe berichten über eine Veränderung ihrer gesellschaftlichen Anerkennung. Sie

sind mit den Leistungen ihrer MFI zufrieden, da der Kredit positive Auswirkungen auf ihr Leben hatte. „Nun müssen wir niemanden mehr um etwas bitten. Wir müssen unsere Angehörigen nicht mehr fragen, ob sie uns Geld leihen. Jetzt haben wir unser eigenes Geld!“, erklären sie.

Wissen und Kompetenz sind die Bereiche, in denen sich das Leben der Frauen durch den Mikrokredit am wenigsten verändert hat. Schulungen durch die MFI erfolgen normalerweise durch allgemeine Beratung oder im Zusammenhang mit der Aufstellung grundlegender Ausgaben-, Ertrags- und Gewinnrechnungen. Dennoch hatten sowohl Ramattu als auch Auntie Jeneba nach diesen Schulungen nicht das Gefühl, viel gelernt zu haben. Die Frage ist, ob man schon wichtige Grundkenntnisse besitzt oder nicht. Wie Ramattu erklärt, „gibt es viele Frauen, die die angebotenen Schulungen nicht verstehen, da sie glauben, sie wissen alles.“ Es kann jedoch auch sein, dass die Schulungen nicht ausreichend auf die Bedürfnisse der Kundinnen zugeschnitten sind.

Einen Kredit zum Erfolg machen

Vor dem Hintergrund des Krediterfolges von Ramattu und Auntie Jeneba stellt sich die Frage, welche Voraussetzungen notwendig sind, um Selbstbestimmung infolge eines Kredits zu erreichen. Einige Faktoren wie die Kooperation der Ehemänner und die Pflege einer guten Beziehung zwischen Kundin und Kreditberater oder geeignete Kreditverfahren wurden bereits erwähnt. Andere Faktoren beziehen sich auf die Kundinnen selbst.

So ist es wahrscheinlich, dass bestehende Erfahrung und ein Talent fürs Geschäft einen Einfluss darauf haben, inwieweit der Kredit zum Erfolg führt. Mit ihrem ersten Kredit rief Auntie Jeneba einen sehr erfolgreichen Kuchenverkauf ins Leben. Als die Zutaten jedoch teurer wurden und die Menschen nicht bereit waren, höhere Preise für Kuchen zu zahlen, zögerte Auntie Jeneba nicht, sich an den Markt anzupassen, und stellte die Kuchenproduktion ein. Als sie ihren zweiten Kredit aufnahm, verwendete sie das Geld zunächst, um ausste-

hende Studiengebühren ihrer Tochter zu bezahlen, was zwei Drittel des Kredits verschlang. Den Rest investierte sie in die Herstellung von Stückseife, etwas, das sie in einem Ausbildungszentrum nach dem Krieg gelernt hatte. Sobald der zweite Kredit zurückgezahlt ist, hat sie vor, einen dritten Kredit in ein profitableres Geschäft zu stecken, je nach saisonbedingter Nachfrage. Die Fähigkeit von Auntie Jeneba, Marktlücken zu entdecken, zu planen und Prioritäten zu setzen, macht sie zu einer erfolgreichen Geschäftsfrau und ermöglicht es ihr, sämtliche Vorteile eines Mikrokredits zu nutzen. Selbst ihr Kreditberater Kamanda sagt: „Ich glaube, dass Auntie Jeneba einmal in der Lage sein wird, sich für die höchsten Kredite, die LAPO anbietet, zu qualifizieren“.

Oft hängt es auch von der Persönlichkeit ab, inwieweit eine Frau durch einen Mikrokredit ein selbstbestimmteres Leben führen kann. Sowohl Ramattu als auch Auntie Jeneba werden von ihrer Umgebung als selbstbewusst beschrieben, auch vor ihrer Zeit als Kundinnen der MFI. Kadiatu Kamara, ein Mitglied der Kreditgruppe von Ramattu, meint dazu: „Ramattu war schon immer eine sehr selbstbewusste Frau, und solange ich sie kenne, wurde sie von allen sehr respektiert. Die Frauen in unserem Verbund hier und in unserer Kreditgruppe haben Hochachtung vor ihr. Jedes Mal, wenn wir in der Kreditgruppe etwas diskutieren, folgen die anderen Mitglieder größtenteils ihrem Vorschlag“. Faktoren wie diese können sich als sehr wichtig in Beziehungen zu anderen Akteuren erweisen, die einen beträchtlichen Einfluss auf den Erfolg eines Kredits haben.

Zudem haben sowohl Ramattu als auch Auntie Jeneba ihre jeweilige Kreditgruppe ins Leben gerufen und leiten sie. Auntie Jeneba entschloss sich, einen Kredit aufzunehmen, weil sie darin einen Weg sah, ihr Leben zu verbessern. Sie traf diese Entscheidung selbstständig, was vielleicht darauf schließen lässt, dass sie zu einem bestimmten Zeitpunkt ihres Lebens für eine Veränderung reif war. Ramattu wird von Kadiatu und dem Rest der Gruppe als gute Leiterin

beschrieben, die gut strukturiert ist und „Gruppenmitglieder an die Rückzahlung erinnert, bevor der Kreditberater überhaupt dazu kommt“. Sie ist umtriebig und entschlossen, ein gutes Kreditprofil zu behalten, selbst wenn sie durch diese Verantwortung stärker belastet wird, vor allem seit GGEM verlangt, dass sie das Geld selbst und auf ihre Kosten zur Zweigstelle bringt.

„Ich werde jetzt von den Leuten wiedererkannt, und wenn ich an Besprechungen teilnehme, trete ich stolz und selbstbewusst auf!“

Beide Frauen sagen, dass sie schon vor Aufnahme des Kredits in der Lage waren, mit Höhergestellten über ihre Anliegen zu sprechen. Für Auntie Jeneba ist dies nach Aufnahme des Kredits sogar noch einfacher geworden, denn, wie sie es ausdrückt: „Ich werde jetzt von den Leuten wiedererkannt, und wenn ich an Besprechungen teilnehme, trete ich stolz und selbstbewusst auf!“. Das persönliche Potenzial, das jeder Kunde besitzt, entscheidet über seine Fähigkeit, das Beste aus seinen finanziellen Möglichkeiten zu machen und die Wirkungen des Mikrokredits auf diese Weise mit zu beeinflussen.

Weitere entscheidende Faktoren des Krediterfolges sind das Gruppenkonzept und die Gruppendynamik. Foday, Zweigstellenleiter der LAPO, glaubt, dass ein Gruppenkonzept für Mikrokredite nützlich ist, da es Frauen ermutigen kann, „einander dabei zu helfen, auch Frauen mit gering ausgeprägten Fähigkeiten zu einer Weiterentwicklung zu veranlassen“. Das ist sowohl für LAPO als auch die Frauen von Vorteil. In gleicher Weise bietet das Gruppenkonzept für Kamanda den Vorteil, dass es Kundinnen Verantwortungsgefühl gibt: „bei einem Fehlverhalten wird die Gruppe dagegen angehen und eigene Maßnahmen umsetzen“. Darüber hinaus können sich die Frauen mit anderen in ihrer Gruppe vergleichen, was die Motivation steigern kann, noch erfolgreicher zu werden. Trotzdem sehen sowohl Foday als auch Kamanda die Gruppen eher als ein Mittel, die Rückzahlung von Krediten sicherzustellen, und achten weniger auf Gruppensolidarität aus nicht-finanziellen Gründen. Dies spiegelt

sich auch in der Tatsache wider, dass fast alle Gruppen zum Zweck der Kreditaufnahme gegründet wurden und vorher nicht bestanden.

Gruppendynamiken beeinflussen den Krediterfolg

Das trifft größtenteils auch auf die Mitglieder der Kreditgruppe von Ramattu zu. Obwohl sie auch über andere Fragen wie etwa Familienprobleme reden, dienen ihre monatlichen Treffen dazu, sich gegenseitig mit Ratschlägen zu Kredit- und Geschäftsfragen zu helfen. Hat eines der Gruppenmitglieder Schwierigkeiten bei der Rückzahlung, besprechen die anderen Mitglieder die Angelegenheit und vereinbaren gewöhnlich, der Person zu helfen. Bis jetzt waren sie noch nie in Zahlungsverzug und qualifizieren sich weiterhin für immer höhere Kredite.

Andererseits sind sie eine eng verbundene Gruppe von Nachbarn, die einander täglich sehen und sich schon gut kannten, bevor sie die Gruppe gründeten, was bedeutet, dass sie manchmal auch über private Dinge sprechen. Kadiatu zum Beispiel erinnert sich an ihre jahrelange Freundschaft zu Ramattu: „Ich kenne Ramattu seit 18 Jahren. Wir sind seit unserem ersten Treffen enge Freundinnen. Sie behandelt mich wie ihre eigene Tochter. Als ich mein erstes Kind erwartete, war sie es, die mir in der Schwangerschaft half und mir dann Tipps zur Erziehung meiner Tochter gab. Ramattu war immer sehr hilfsbereit“. Man kann sich leicht vorstellen, dass solche Beziehungen die positive Gruppendynamik erhalten und stärken.

Die Mitglieder der Gruppe von Ramattu betonen, dass alle innerhalb der Gruppe gleich sind. Wenn sie eine Entscheidung treffen müssen, zum Beispiel darüber, wie hoch ihr nächster Kredit sein soll, besprechen sie dies miteinander und treffen die Entscheidung gemeinsam. Es scheint, dass eine eng vernetzte Gruppe besser dazu in der Lage ist, im Fall von Problemen die notwendige Unterstützung zu leisten, und auch besser dafür gerüstet ist, eigene Probleme zu lösen. Auf diese Weise können sie finanzielle Möglichkeiten besser nutzen und eine stärkere Wirkung im

Hinblick auf ihre Selbstbestimmung entfalten.

Im Gegensatz dazu hat Kadiatu Mansaray aus einer anderen Kreditgruppe in Bo kaum etwas mit den Mitgliedern ihrer Gruppe zu tun. „In meiner Kreditgruppe sprechen wir nur über Mikrokredite. Wir treffen uns nicht oft, außer zu Rückzahlungen“, erzählt sie uns. Obwohl sie in ihrer Gemeinde anscheinend voll anerkannt ist und die anderen sie mögen, hat der Mikrokredit nicht zu einem wichtigen Wendepunkt in ihrem Leben geführt.

Unterstützung des Selbstbestimmungsprozesses

Was zeigen uns die Erfahrungen von Ramattu und Auntie Jeneba über die Förderung des Selbstbestimmungsprozesses?

Wenn man die Erfolge der beiden betrachtet, kann man sagen, dass eine wichtige Voraussetzung für „Selbstbestimmungskredite“ darin liegt, die notwendigen geschäftlichen Fähigkeiten zu besitzen, um das Beste aus dem Kredit zu machen. Auntie Jeneba zeigte Flexibilität bei der Anpassung an Marktbedürfnisse und Ramattu erweiterte ihr bestehendes Geschäft erfolgreich durch das Angebot weiterer Gerichte. Darüber hinaus spielte auch die enge Beziehung zwischen Kreditberater und Kundin eine Rolle dabei, sicherzustellen, dass jedes Problem in Bezug auf den Kredit früh erkannt und angegangen wird und Kundinnen eine regelmäßige Beratung erhalten. Diese Faktoren ermöglichten es den Kundinnen, ihre Einkommen zu steigern, was positive Veränderungen in anderen Lebensbereichen wahrscheinlicher machte.

Besonders bei Frauen wie Ramattu, die schon vorher in ihrer Gemeinschaft angesehen waren, kann ein finanziell erfolgreicher Kredit den sozialen Status weiter festigen. Das ihr gegenüber bereits bestehende Maß an Respekt ermöglichte es Ramattu, Leiterin ihrer Kreditgruppe zu werden, und der Erfolg des Kredits hat diese Position weiter gestärkt. Darüber hinaus haben größere finanzielle Beiträge, die sie zu Hause leisten konnte, Ramattu zu mehr häuslicher Entscheidungsbefugnis verholfen. Dennoch kann es, Foday zufolge, auch

dann Probleme im häuslichen Bereich geben, wenn der Kredit zu einem geschäftlichen Erfolg verhilft. Es kann zum Beispiel dazu führen, dass Ehemänner ihre häuslichen Aufgaben vernachlässigen, wenn sie sehen, dass ihre Frauen Geld verdienen. Wie Ramattu wiederholt, ist es „tatsächlich so, dass mein Mann Verantwortung übernehmen sollte, aber weil er seine Aufgaben nicht erfüllt, kümmere ich mich darum. Das heißt aber auch, dass ich diejenige bin, die die Entscheidungen trifft“. Diese Art der Umkehr des traditionellen häuslichen Entscheidungsprozesses ist in Sierra Leone immer noch selten. Wie Ramattu aber zeigt, ist sie möglich, wenn der Kredit den richtigen Frauen zur richtigen Zeit gewährt wird.

Darüber hinaus ist es oft so, dass die Beziehungen innerhalb des Haushalts nur dann harmonisch bleiben, wenn die geschlechterbezogenen Familienstrukturen zu großen Teilen erhalten bleiben. Die wenigen Kundinnen, die bei Ausgaben über eine größere Entscheidungsbefugnis verfügen, können beispielsweise immer noch nicht über Dinge entscheiden, die nichts mit Geld zu tun haben, wie die Heirat ihrer Kinder oder Besuche bei ihren Eltern. Wie Kadiatu erklärt: „Ich kann über Ausgaben für Lebensmittel und Investitionen in mein Geschäft entscheiden. [...] Mein Mann entscheidet darüber, wen unsere Kinder heiraten.“ Das bedeutet, dass der Kredit Wirkung zeigt, aber nicht dazu dient, den Kern der geschlechtsspezifischen Sozialstruktur zu ändern. Dennoch muss eingeräumt werden, dass die zunehmende Entscheidungsbefugnis bei den Ausgaben ein Schritt in die richtige Richtung ist und mit der Zeit Veränderungen in anderen Bereichen anstoßen kann.

Es sollte zudem betont werden, dass Ramattu und Auntie Jeneba zwei erfolgreiche MFI-Kundinnen repräsentieren. Schon vor Erhalt des Kredits waren sie selbstbewusste, hart arbeitende Frauen, die die notwendige Charakterstärke besaßen ebenso wie die Fähigkeit, mit Geld umzugehen, und das geschäftliche Know-how, um das Beste aus ihrem Kredit herauszuholen. Das gilt nicht für alle Kundinnen. Foday zufolge haben manche

Kundinnen u. a. Probleme, den Kredit zurückzuzahlen, weil sie das Geld nicht gut verwalten oder nicht richtig einsetzen, indem sie sich zum Beispiel Kleidung kaufen anstatt zu investieren.

Nicht alle Frauen verfügen über die notwendigen geschäftlichen Fähigkeiten, die es für die erfolgreiche Nutzung eines Kredits braucht, und die Schulungen, die sie gewöhnlich in den MFI-Workshops bekommen, decken solche Fähigkeiten nicht ab. Darum könnte eine engere Zusammenarbeit mit speziellen Business-Beratern die positiven Effekte deutlich verbessern, was wiederum die Wirkungen der Mikrokredite in Bezug auf die Selbstbestimmung steigern könnte. Frauen, die nicht so gut in der Lage sind, ihre Kredite erfolgreich zu verwenden und dadurch Probleme bei der Tilgung haben, stehen in der Rückzahlungsphase unter großem Druck, was dazu führt, dass sie auf ihre Ersparnisse zurückgreifen, sich anderweitig Geld leihen oder vollständig von der Rückzahlung absehen und wegziehen.

Sozialer Druck, Solidarität und Potenzial für Verbesserungen

Der durch die Rückzahlung entstehende Druck kann auch soziale Auswirkungen haben. Viele Frauen berichten, dass es ihnen peinlich ist, wenn der Kreditberater kommt und sie an die Rückzahlung des Kredits erinnert. Zudem kann ein in Kreditgruppen bestehender Gruppendruck die Entstehung von Selbstbestimmungsprozessen in anderen als ökonomischen Bereichen behindern, wenn kein Geist gegenseitiger Unterstützung vorhanden ist. Es herrscht oft Verstimmung darüber, für andere Gruppenmitglieder zahlen zu müssen, was zur Unzufriedenheit mit einer MFI führt und von den meisten Kundinnen als Grund genannt wird, warum sie lieber einen individuellen Kredit aufnehmen würden, wenn sie könnten.

Für die Selbstbestimmung nachteilige Effekte auf häuslicher Ebene können eintreten, wenn die Ehemänner unzufrieden werden – insbesondere, wenn sie als Bürgen für ihre Frauen fungieren. Wie Reynolds erklärt, „kann die Aufnahme eines Kredits innerhalb des Haushalts zu Spannungen führen. Vor

allem, wenn es ein Problem mit der Rückzahlung gibt, kann es zu Konflikten zwischen den Ehepartnern kommen“.

Zusätzlich bemerkt Foday, dass „einige Frauen einfach noch nicht reif sind für eine Selbstbestimmung“. Dieser Aussage liegt die Tatsache zugrunde, dass es bestimmte Voraussetzungen in Bezug auf Persönlichkeit, Fähigkeiten und soziales Umfeld gibt, die das Ausmaß des Erfolges bestimmen. Hier geht es darum, wann eine Frau bereit für diese Art von Veränderungen ist und in welchen Situationen ein Kredit am ehesten dazu geeignet ist, im Leben einer Frau Veränderungen zu bewirken, die der Selbstbestimmung zuträglich sind. Man kann nicht davon ausgehen, dass alle Frauen so sind wie Auntie Jeneba, die selbst erkannte, wann für sie der richtige Zeitpunkt gekommen war, einen Kredit zu beantragen. Angesichts des zunehmenden Wettbewerbs unter den MFI sind diejenigen im Vorteil, die in der Lage sind, den richtigen Zeitpunkt für eine Kreditvergabe zu beurteilen.

Ein anderer Bereich mit Potenzial liegt im Gruppenkonzept. Gegenwärtig wird die Organisation in einer Kreditgruppe eher als Weg gesehen, die Kreditrückzahlung zu gewährleisten, denn als Weg zur Förderung der Selbstbestimmung. Die stärkenden sozialen Effekte der Gruppensolidarität werden eher als nützliches Ne-

benprodukt der Gruppenbildung betrachtet. Wie Cecilia Decker, Leiterin der GGEM, es formuliert: „Ein Gruppenkonzept ist wegen der gegenseitigen Unterstützung, die die Frauen einander geben, hilfreich. Darüber hinaus tauschen sie Ideen aus und besprechen neben geschäftlichen Fragen auch noch viele andere Angelegenheiten“. In der Realität besprechen die meisten Kreditgruppen nur geschäftliche Dinge und es kann nicht davon ausgegangen werden, dass die finanzielle Unterstützung eines säumigen Mitglieds allein durch Solidarität motiviert ist. Vielleicht ist die Stärkung der Gruppensolidarität ein Schlüsselfaktor zur Unterstützung eines nicht-materiellen Selbstbestimmungsprozesses.

Es gibt immer noch beträchtliches Potenzial für Verbesserungen

Schlussendlich muss man verstehen, dass Mikrokredite kein Allheilmittel zur Erlangung von Selbstbestimmung sind. Cecilia zufolge „werden Mikrokredite als ein wichtiges Instrument bei der Förderung der Selbstbestimmung von Frauen in Sierra Leone betrachtet, sie müssen aber mit weiteren Instrumenten einhergehen“. Die Kunst liegt darin, zu wissen, wo der Mikrokredit global gesehen einzuordnen ist und wo er seinen Platz im speziellen Kontext von Sierra Leone hat.

Fasst man es aus der Perspektive einer Kundin zusammen, kann man sagen, dass ein Mikrokredit größere materielle Sicherheit mit sich bringen kann, was oft zu einem höheren Maß an Unabhängigkeit und Respekt führt. Dennoch können solche positiven Entwicklungen mit Effekten einhergehen, die die Selbstbestimmung potenziell schwächen, wie zum Beispiel eine höhere finanzielle Belastung, häusliche Spannungen und, im Fall finanziell weniger erfolgreicher Kredite, ein hoher Rückzahlungsdruck. Um das Selbstbestimmungspotenzial zu maximieren, müssen Geber die kreditgebenden Institutionen dabei unterstützen, passende Kunden zur richtigen Zeit zu erkennen, Finanzprodukte anzubieten, die der Situation des Kunden entsprechen, und Kunden dabei zu helfen, die notwendigen Fähigkeiten und das Know-how zu erlangen, um ihren Kredit erfolgreich einzusetzen. Innerhalb dieses Prozesses sollte auch sichergestellt werden, dass die Gruppendynamik Elemente der Unterstützung und Solidarität umfasst, anstatt übermäßigen Rückzahlungsdruck aufzubauen.

Selbst wenn es viele Vorbedingungen für einen erfolgreichen Mikrokredit gibt und viele davon mit der Ausgangssituation des Kunden zusammenhängen, können Geber in diesen zentralen Punkten unterstützend wirken. Angesichts des sehr schwierigen Umfeldes in einem Nachkriegsland mit einem geringen Maß an Vertrauen und einem bis vor kurzem praktisch nicht bestehenden Mikrofinanzsektor ist dies für Geber umso schwerer und erklärt auch den ursprünglich relativ stark ausgeprägten Fokus auf die finanziellen Aspekte des Mikrofinanzsektors. Die Geber haben diese Probleme jedoch erkannt und werden sie in einer zweiten Programmphase bei MITAF angehen.

Insgesamt sind beide Frauen glücklich über ihre Kredite, denn sie haben ihnen den Aufbau von materiellem Wohlstand und Sicherheit ermöglicht und hatten positive Auswirkungen sowohl auf die Beziehungen innerhalb als auch außerhalb ihres Haushalts. Auntie Jeneba kann jetzt in das Studium ihrer Tochter investieren, in der Hoffnung, dass diese zukünftig für sie



Bilder von Personen, die ihre Kredite nicht zurückzahlen, werden ausgehängt. MFI setzen auf sozialen Druck, um ihr Geld wiederzubekommen.

sorgen kann, und rät den Mitgliedern ihrer Gruppe, nicht zu einer anderen MFI zu gehen, da die Kredite von LAPO für sie selbst so viele Vorteile gebracht haben.

Auch Ramattu plant, in die Ausbildung ihrer Kinder zu investieren. Zudem möchte sie ihr Geschäft erweitern und ein Haus bauen. Obwohl sich ihre Pläne seit der Kreditaufnahme nicht geändert haben, denkt sie nun, dass sich die Chancen einer Realisierung verbessert haben. Sie glaubt auch, dass jede Frau in Sierra Leone in der Lage sein sollte, zu arbeiten, ein eigenes Geschäft zu betreiben und Zugang zu Bildung zu haben, denn „wo die Frau weiterkommt, kommt auch ihr Zuhause weiter.“

Hinweis

Dieser Text wurde ursprünglich in einem anderen Format im Jahr 2016 veröffentlicht.

Quellen

SLANGO (2007): Shadow Report of Sierra Leone's Initial, Second, Third, Fourth and Fifth Report on the Implementation of the Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination Against Women (CEDAW).

UNDP (2009): Human Development Report 2009 Sierra Leone. The Human Development Index – Going Beyond Income.
http://hdrstats.undp.org/en/countries/country_fact_sheets/cty_fs_SLE.html. (20.07.2010)

UNDP (2007): Sierra Leone Human Development Report 2007.

UNDAF (2007): Sierra Leone. United Nations Common Country Assessment.

SLE (2010): Economic Empowerment of Women through Microfinance. The Case of the "Microfinance Investment and Technical Assistance Facility" (MITAF) in Sierra Leone. Im Auftrag der KfW Entwicklungsbank. SLE Publication Series - S243 (in Kürze erscheinend).



Fotos

KfW Bankengruppe



Kontakt

KfW Bankengruppe
Geschäftsbereich KfW Entwicklungsbank
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431 -0
Telefax 069 7431 -2944
info@kfw-entwicklungsbank.de
www.kfw.de