

Nahaufnahme

Susu – Ein Netzwerk nicht nur für Fischer

Dorfkassen helfen Kleinhändlerinnen in Ghana bei der Existenzsicherung / Von Thomas Vesper

Ein letztes Mal ziehen die Fischer ihre Paddel durch das Wasser. Dann schiebt eine mächtige Atlantikwelle den phantasievoll bemalten Einbaum auf den Sandstrand bei Cape Coast. Diesmal hat sich die Plackerei gelohnt, das Boot ist voll mit Heringen, Makrelen und Zackenbarschen. Im wohltemperierten Wasser entlang der ghanaischen Küsten herrschen ideale Bedingungen für Fische und Meeresfrüchte. Bis zu 300.000 Tonnen beträgt die jährliche Ausbeute der Fischer, deren einfache Boote meist nicht einmal einen Außenbordmotor besitzen.

Kaum sind die Boote entladen, eilen die ersten Kunden zu den improvisierten Verkaufsplätzen. Blitzschnell sind die kapitalen Brocken verkauft, sie gehen fast ausnahmslos an die zahlungskraftigen Ausländerhotels.

Christiana Attajbah hat sich schon immer mit kleinen Fischen begnügt. Sie steht an der Spitze einer achtköpfigen Frauengruppe, die Fische räuchert und auf den Märkten anbietet. Für ghanaische Verhältnisse deckt sich die 42-Jährige an diesem Morgen mit gewaltigen Mengen Hering und Makrele ein. Aus eigenen Mitteln hätte die Fischräucherin den dafür nötigen Betrag nicht aufbringen können. Sie zahlt mit einem Kredit, den die Kleinunternehmerinnen vom Christian Rural Aid Network (CRAN) erhalten haben. Auch die Metallroste und das Brennholz sind aus Mitteln des 1984 gegründeten, im ländlichen Ghana tätigen Hilfswerks finanziert. CRAN wird von der Deutschen Welthungerhilfe unterstützt.

Niemals hätten sich die Frauen mit ihrem Anliegen an ein herkömmliche Bank gewandt: „Wir können keine Sicherheiten vorweisen. Außerdem dauert es Monate, bis Bankkredite bewilligt und ausgezahlt werden. Und die Zinsen sind sehr hoch“, begründet Christiana Attajbah ihren Schritt. Banken gibt es nur in größeren Städten. Dort hin zu kommen ist mühselig und viel zu zeitaufwendig.

Am Anfang steht das Sparen

Um dem Kleingewerbe Zugang zu Darlehen zu verschaffen, entwickelte CRAN vor vier Jahren ein Kreditvergabeverfahren, das zu aller erst eisernes Sparen voraussetzt. Wer Bares will, muss zuvor drei Monate lang regelmäßig Beträge auf ein Sparkonto einzahlen. Die Höhe der Sparraten bestimmt er selbst. Um das finanzielle Risiko so klein wie möglich zu halten, wird die Höhe des

Darlehens auf maximal 200 Prozent der angesparten Summe begrenzt. „Susu“ heißt dieses ghanaische Spar- und Kreditssystem, das unter anderen Bezeichnungen seit rund einem halben Jahrhundert in ganz Schwarzafrika weit verbreitet ist.

Nach einem zuvor vereinbarten Turnus (z. B. täglich oder einmal pro Woche) suchen Susu-Geldsammler die Sparer zu Hause auf, holen den Geldbetrag ab und bringen ihn zu einer zentralen Sammelstelle. Anschließend wird die Gesamtsumme auf ein reguläres Gemeinschaftskonto bei einer Geschäftsbank eingezahlt. Für diese Dienste behalten die Susu-Kollektoren monatlich in der Regel pro Kunde eine Sparrate ein. Gemessen an den geringen Beträgen, die Afrikas Landbevölkerung täglich erwirtschaftet, lohnt sich individuelles Sparen nicht. Den üblichen Banken würde ein so hoher Verwaltungsaufwand entstehen.

Raten von 3,50 Euro

CRAN hat das Susu-System weiterentwickelt zu einem Netz von Dorf-kassen. In der Vergangenheit hatten sich nämlich immer wieder Susu-Kollektoren mit den einkassierten Beträgen aus dem Staub gemacht. Auch die Justiz konnte nicht helfen, da die Betrüger oft ohne festen Wohnsitz waren. In den Dorf-kassen können die Kunden ihr Geld jetzt selbst einzahlen. Bei Susu-Sparern, die zu weit entfernt wohnen, wird der Betrag von mit Mopeds ausgestatteten CRAN-Mitarbeitern abgeholt. Das Susu-Personal wird aus den Zinsen bezahlt, die das Ersparnis einbringt. Der Mindestbetrag für eine Sparrate liegt bei 500 Cedis, das entspricht 10 Cents. Im Durchschnitt geben die Kunden jedoch umgerechnet 3,50 Euro. Solch kleinere Summen kann jeder Kleinhändler regelmäßig aufbringen.

Als Patrick Agbesymale und seine Frau Doris 1984 CRAN gründeten und dafür von der niederländischen Hilfsorganisation CORAID eine zurückzahlbare Kapitaleinlage von 100.000 US-Dollar erhielten, sollte



Startkapital für die Fischräucherei bekommen Christiana Attajbah und ihre Mitarbeiterinnen über das Spar- und Kreditssystem Susu.

das Netzwerk die wirtschaftlich benachteiligte Landbevölkerung fördern. Seither errichtete CRAN fünf Schulen für den Grundschulunterricht und die Berufsausbildung. Das Hilfswerk ließ Leitungen legen, um Dörfern Zugang zu Trinkwasser zu verschaffen und beteiligte sich an der Wiederaufzucht.

Rund ein Drittel der ghanaischen Bevölkerung lebt unterhalb der Armutsgrenze, die täglichen Einkünfte schwanken sehr stark. Selbst unternehmerisch veranlagte Menschen können aus dem Teufelskreis der Armut nicht ausbrechen, weil ihnen das nötige Startkapital vorenthalten bleibt.

Als das Paar 1993 erstmals Kredite für Kleinunternehmer anbot, musste es allerdings eine herbe Niederlage hinnehmen: „Die meisten Empfänger haben sich schlicht geweigert, das Geld zurückzuzahlen“, erinnert sich Doris Agbesymale. Daraufhin griff das Hilfswerk auf die Susu-Praxis zurück. Und hat damit gute Erfahrungen gemacht: 94 Prozent der Darlehen werden pünktlich zurückgezahlt. Durch das Einsammeln der Beträge halten die Mitarbeiter der Gemeinschaftskasse persönlichen Kontakt zu den Kunden und sind frühzeitig im Bild, wenn Schwierigkeiten beim Einzahlen der Sparquote auftreten.

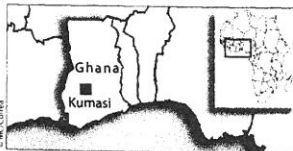
Zu 80 Prozent Frauen

Frauen, die kleine Geschäfte betreiben, beantragen am häufigsten Darlehen, ihr Anteil an der Kundschaft liegt bei 80 Prozent. In der Gruppe der Männer überwiegen die Besitzer kleiner Autoreparaturwerkstätten. Laufen die Geschäfte einmal schlecht, dann lässt sich im Gegensatz zu einer nor-

malen Bank der weitere Verlauf des Sparvorgangs flexibel an die Bedürfnisse des Schuldners anpassen. Es gehört zu den Eigenarten der schwarzafrikanischen Länder, dass sich Menschen auf dem Land üblicherweise spontan um einen Kredit bemühen, auch wenn der Bedarf lange im Voraus absehbar ist. So verzeichnet man von August bis Januar an der Küste üblicherweise die besten Fangergebnisse. Pünktlich zum Auftakt der Saison „kommen Fischer und Fischräucherinnen alle fast gleichzeitig und brauchen dringend große Geldbeträge“, klagt Vincent Atsiatorme (28), Leiter einer Zweigstelle im Fischerdorf Shama Kedzi, das zwar kein fließendes Wasser und Strom, dafür aber eine eigene Bank besitzt.

Christiana Attajbah hat mit ihren Mitarbeiterinnen unterdessen fünfundzwanzig Kilogramm Heringe mit Meerwasser gewaschen und auf Metallrosten zum Räuchern angeordnet. Dass sie ihre Darlehen bisher mühelos zurückzahlen konnte, ist gewiss auf ihren Geschäftssinn zurückzuführen. Sie lagert einen Teil der konservierten Waren ein und wartet so lange, bis auf den Märkten die Fischverknapfung die Preise steigen lässt.

Thomas Vesper ist freier Journalist in Kreuzlingen/Schweiz.



Die besten Fang-
ergebnisse verzeichnet
man an Ghanas
Küsten von August
bis Januar.

