

Kein Strom im Dorf, aber eine Bank

In Ghana legen Kleinunternehmer ihr Geld auf Gemeinschaftskonten an, um investieren zu können / Von Thomas Vesper

CAPE COAST, im Januar. Ein letztes Mal ziehen die Fischer mit aller Kraft ihre Paddel durchs Wasser. Dann drückt eine mächtige Atlantikwelle den bemalten Einbaum in die Höhe und schiebt ihn auf den Sandstrand bei Cape Coast. Diesmal hat sich die Plackerei der jungen Männer gelohnt. Das Boot ist bis zum Rand mit Heringen, Makrelen und Zackenbarschen gefüllt. Im warmen Wasser an den ghanaischen Küsten, wo sich der kalte Benguela-Strom aus dem südlichen Afrika mit dem warmen Kanaren-Strom mischt, herrschen ideale Bedingungen für Fische und Meeresfrüchte. Bis zu 300 000 Tonnen beträgt der jährliche Fang der Fischer, deren einfache Boote meist nicht einmal einen Außenbordmotor besitzen.

Lachend schlagen sich die Männer auf die Schultern. Auch die füllige „Fish-Mummy“, die sich im Auftrag der Bootsmannschaft um Verkauf und Finanzen kümmert, zeigt sich in bester Laune. Sie spendiert ihren Männern eine Flasche Schnaps, einen Wacholderbranntwein, wie ihn niederländische Seeleute im 17. Jahrhundert an die damalige Goldküste brachten. Vor allem an diesem Küstenabschnitt Ghanas, das als erster Staat Schwarzafrikas im Jahr 1957 selbständig wurde, stößt man auf viele Spuren aus der Kolonialzeit. Über der Bucht von Cape Coast erinnert das älteste Schloß Afrikas, das erst als Handelskontor und dann als Ausgangspunkt für den Sklavenhandeldiente, an die Zeit der Portugiesen.

Kaum sind die Boote entladen, eilen die ersten Kunden zu den improvisierten Verkaufsplätzen. Schnell sind die kapitalen Brocken aus dem Angebot verschwunden, sie gehen an die zahlungskräftigen Ausländerhotels. Christiana Attajbah hingegen hat sich schon immer mit kleinen Fischen begnügt. Sie steht an der Spitze einer achtköpfigen Frauengruppe, die Fische räuchert und auf den Märkten anbietet. Die 42 Jahre alte Frau deckt sich an diesem Morgen mit für ghanaische Verhältnisse gewaltigen Mengen an Heringen und Makrelen ein, die sie aus eigenen Mitteln nicht hätte bezahlen können. Wieder einmal zahlt sie mit einem Kredit, den die Kleinunternehmerinnen vom Christian Rural Aid Network (Cran) erhalten haben. Das 1984 gegründete, im ländlichen Ghana arbeitende Hilfswerk wird von der Deutschen Welthungerhilfe unterstützt. Es gewährte den Frauen zudem Mittel für Metallroste und Brennholz. Niemals hätten sie mit ihrem Anliegen bei einer der herkömmlichen Banken

Erfolg gehabt: „Wir können keine Sicherheiten vorweisen, außerdem dauert es monatelang, bis Bankkredite endlich bewilligt und ausgezahlt werden. Und die Zinsen sind sehr hoch“, sagt Christiana Attajbah. Banken gibt es nur in größeren Städten, und sie sind für die Frauen oft nur mühselig zu erreichen. Um dem Kleingewerbe Zugang zu Darlehen zu verschaffen, entwickelte die gemeinnützige Organisation vor vier Jahren ein Kreditvergabeverfahren, das eisernes Sparen voraussetzt. Wer Bargeld will, muß drei Monate lang regelmäßig Beträge auf ein Sparkonto einzahlen, gewissermaßen als Eingabe. Ihre Höhe kann jeder selbst bestimmen. Um das finanzielle Risiko zu begrenzen, hat man die Höchstgrenze eines Darlehens auf 200 Prozent der jeweils angesparten Summe festgesetzt.

„Susu“ heißt dieses ghanaische Spar- und Kreditsystem, das unter anderen Bezeichnungen in ganz Schwarzafrika verbreitet ist. Nach einem vereinbarten Turnus, täglich oder einmal in der Woche, besuchen Susu-Geldsammler die Sparer, holen das Geld ab und bringen es zu einer Sammelstelle. Anschließend wird die Gesamtsumme auf ein reguläres Gemeinschaftskonto einer Geschäftsbank eingezahlt. Für diese Dienste behalten die Susu-Kollektoren monatlich von jedem Kunden eine Sparrate ein. Gemessen an den geringen Beträgen, die man auf dem Land täglich erwirtschaftet, lohnt sich individuelles Sparen nicht, da den Banken ein zu hoher Verwaltungsaufwand entstünde.

Das Hilfswerk „Cran“ hat das seit rund einem halben Jahrhundert bestehende Susu-System weiterentwickelt, indem es ein Netz von Dorfkassen gründete. Dieser feste Bezugspunkt ist wichtig, weil sich in der Vergangenheit immer wieder Susu-Kollektoren mit dem Geld aus dem Staub gemacht hatten. Auch die Justiz konnte nicht helfen, da die Betrüger keinen festen Wohnsitz hatten. In den Dorfkassen kann die Kundschaft ihr Geld nun selbst einzahlen. Wohnen die Leute zu weit weg, holen Cran-Mitarbeiter mit Mopeds den Betrag ab. Auf Sparszinsen müssen die Kunden vorläufig verzichten, denn mit diesen Erträgen wird das Susu-Personal bezahlt.

Als Mindestbetrag wurden 500 Cedis (zehn Cent) festgelegt. Im Durchschnitt geben die Kunden umgerechnet etwa 3,50 Euro. Diese kleineren Summen kann jeder Kleinhändler regelmäßig aufbringen. „Dabei fühle ich mich einfach wohler“, sagt Marian Koomson. Sie betreibt in der Küstenstadt Elmina einen Imbißstand und zahlt mit den Tageseinnahmen in der benachbarten Zweigstelle ihre Sparrate. Als Patrick Agbesynale „Cran“ 1984 zusammen mit seiner Frau Doris gründete und dafür von der niederländischen Hilfsorganisation Coraid eine rückzahlbare Kapitaleinlage in Höhe von 100 000 Dollar erhielt, sollte das Netzwerk die wirtschaftlich benachteiligte Landbevölkerung fördern. Seither gründete Cran selbst fünf Grund- und Berufsschulen. Das Hilfswerk läßt Wasserleitungen in Dörfern legen und beteiligt sich an der Wiederaufforstung. Außerdem werden Dorfbe-

wohner zu Imkern, Pilz- und Schneckenzüchtern ausgebildet. Rund ein Drittel der ghanaischen Bevölkerung lebt unter der Armutsgrenze, ihre täglichen Einkünfte schwanken stark. Selbst unternehmerisch veranlagte Menschen können aus diesem Teufelskreis der Armut nicht ausbrechen, weil ihnen das nötige Startkapital fehlt.

Als das Paar Agbesynale 1993 die ersten Kredite für Kleinunternehmer vergab, mußte es allerdings eine herbe Niederlage hinnehmen: „Die meisten Empfänger haben sich schlicht geweigert, das Geld zurückzuzahlen“, sagt Doris Agbesynale. Daraufhin griff das Hilfswerk auf die Susu-Praxis zurück, und damit haben die Agbesynales gute Erfahrungen gemacht: 94 Prozent der Darlehen werden pünktlich zurückgezahlt. Durch das Einsammeln der Beträge halten die Mitarbeiter der Gemeinschaftskasse persönlich Kontakt mit den Kunden und sind früh im Bild, wenn Schwierigkeiten beim Einzahlen der Sparquote auftreten.

Frauen, die kleine Geschäfte betreiben, beantragen am häufigsten Darlehen, ihr Anteil an der Kundschaft liegt bei 80 Prozent. Unter den Männern überwiegen die Besitzer kleiner Autoreparaturwerkstätten. Patrick Koomson beispielsweise braucht das Kreditangebot, wenn er Werkzeuge kaufen muß. Laufen die Geschäfte schlecht, dann läßt sich im Gegensatz zu einer normalen Bank der weitere Sparvorgang nach den Bedürfnissen des Schuldners verändern. Es gehört zu den Eigenarten der schwarzafrikanischen Länder, daß sich die Leute auf dem Land üblicherweise spontan um einen Kredit bemühen. Das ist überraschend, weil Fischer und Fischräucherinnen genau wissen, zu welchem Zeitpunkt sie größere Geldbeträge benötigen. Vom August bis in den Januar hinein verzeichnet man an der Küste die besten Fangergebnisse. Pünktlich zum Auftakt der Saison „kommen sie alle fast gleichzeitig und brauchen dringend große Beträge“, klagt Vincent Atsiormue, der 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 25 Kilogramm Heringe mit Meerwasser gewaschen und auf Metallrosten zum Räuchern angeordnet. Daß sie ihre Darlehen bisher immer mühelos zurückzahlen konnte, ist gewiß auf ihren Geschäftssinn zurückzuführen. Sie lagert einen Teil der konservierten Ware ein und wartet so lange, bis auf den Märkten die Fisch wieder knapper werden und die Preise wieder steigen.



Räucherkiepe für die kleinen Fische, für die Frauen eine große Hoffnung Foto Thomas Vesper