

Lulekwa's Frauengruppe Update Nr. 2

Business Development in South Africa
Kapstadt/Schweiz, August 2009

Vor einem Jahr waren es 30 Frauen in vier Gruppen. Heute sehen die Zahlen anders aus: 57 Frauen qualifizierten zusammen für Darlehen von R 370'871 (€ 33'252 – im Durchschnitt € 583). Davon haben nur 11 Frauen noch nichts zurückbezahlt. Die gute Nachricht ist, dass 46 Frauen zusammen R 113'682 (€ 10'210) dank ihrer unternehmerischen Aktivität zurückbezahlt – das sind 31% des zur Verfügung gestellten Kapitals. Ellen Nkuzana war die Erste, die das ganze Darlehen inklusive Zinsen beglichen hat.



Ellen Nkuzana – sie verkauft Fleisch und konnte als Erste das Darlehen zurückbezahlen.

Jede Kundin hat ihre eigene Geschichte und wir versuchen zu verstehen, wieso einige Unternehmerinnen erfolgreich mit dem Darlehen umgehen und andere nicht. Christina Kuhn ist weiterhin die treibende Kraft hinter diesem Projekt.



Christina trifft sich mit einer Gruppe von Frauen, die sich für ein Darlehen interessiert.

Nozuko Juwele verdient ihr Geld mit dem Verkauf von Schuhen, die sie mit einem Darlehen von R 2'000 gekauft hat. Sie schaffte es, das Darlehen zurückzubezahlen und bekam ein grösseres von R 5'000, die sie in den Kauf von Tupperware Produkten investieren wollte. Auch von diesem zweiten Darlehen hat sie bereits wieder 25% zurückbezahlt, obwohl sie einige Geschäfte auf Kredit getätigt hat und jetzt vor Schwierigkeiten steht, weil die Kunden nicht zu ihren Schulden stehen. Nozuko ist 34 Jahre alt, hat zwei Kinder (Alter 9 und 14).



Nozuko Juwele

Bongiwe Kabeni verkaufte Fleisch und wollte mit einem Darlehen von R 3'000 mehr Ware einkaufen. Sie hat in rekordverdächtiger Zeit zurückbezahlt und wünschte sich dann noch R 2'000, um einen Kühlschrank zu kaufen. Damit wäre sie in der Lage, nicht nur frisches Fleisch, sondern auch gefrorene Hühner anzubieten. Vom zweiten Darlehen sind auch schon 50% zurückbezahlt obwohl im südafrikanischen Winter das Geschäft nicht so gut läuft. Bongiwe ist verheiratet und sorgt zusammen mit ihrem Mann für drei Kinder.



Bongiwe Kabeni

Boniswa Munyu kaufte mit dem Darlehen von R 5'000 Ware für ihren „Tuck-Shop“ (ein kleiner Laden für die täglichen Kleinigkeiten). Sie hat das Darlehen zurückbezahlt, konnte aber den Profit nicht reinvestieren, da sie der Familie ihrer Schwester, die in grosse Schwierigkeiten geraten war, finanziell aushelfen musste. Die Rückzahlung des zweiten Darlehens geht schleppend voran. Es seien vor allem die „Somalier“, die sie konkurrenzieren. Somalische Flüchtlinge, die am Kap eine neue Heimat gefunden haben, arbeiten oft härter und professioneller und das Resultat sind sauberere Läden mit tieferen Preisen.

Auf den folgenden Seiten	
Frauengruppe Nr. 8	S. 3
Finanzkenntnisse und Betreuung	S. 4
Lulekwa's Geschichte geht weiter.....	S. 5
Florence Mvuli – ESM Kundenberaterin ...	S. 6



Boniswa Munyu mit ihrem jüngsten Kind.

Der somalische Händler **Abdulkadir Adnan** (auch er ESM Kunde, aber nicht Teil des Frauenprojektes) ist ein Beispiel für Boniswa's Feststellung. Er kam vor 10 Jahren mit \$ 50 in der Tasche in Südafrika an. Heute ist er einer der führenden Köpfe bei den somalischen Händlern am Kap. Die Tatsache, dass die Ausländer den Einheimischen geschäftlich oft den Rang ablaufen, führt zu Spannungen, die nur schwer unter Kontrolle zu halten sind, wie die Ausschreitungen im April 2008 gezeigt haben.



Der Somalier Abdulkadir mit Frau und Tochter. Sie wurden letztes Jahr Opfer der fremdenfeindlichen Unruhen. ESM half Abdulkadir, mit einem Darlehen den Neuanfang. Der Stand ist das Geschäft von Frau Adbulkadir.

Noloyiso Filo, geboren 1976, verheiratet und Mutter von vier Kindern (Alter zwischen 6 und 14), führt einen Stand für Früchte und Gemüse. Jeden Morgen gehen sie oder ihr Mann auf den Frischmarkt und kaufen ein. Da der Stand ihrem Mann gehört, wollte sich Noloyiso mit einem eigenen

Geschäft Unabhängigkeit schaffen. Ihre Idee: Verkauf grillierter Hühner und Lebensmittel in Grosspackungen, wie z.B. 10 kg Reissäcken, die dann



Noloyiso Filo (rechts) beim Gemüsestand ihres Mannes (mit der farbigen Kappe).

von kleineren Händlern in 500 g Tüten abgefüllt und verkauft werden. Mit einem Darlehen von R 10'000 erwarb Noloyiso einen Kühlschrank und einen Tiefkühler, der Rest wurde ins Lager investiert. Zunächst ging alles toll, das Geschäft lief und sie bezahlte R 2'000 zurück. Dann zerstörte ein Feuer den Shack und vernichtete die Einrichtung, das Lebensmittellager und die restlichen Habseligkeiten der Familie. Für Noloyiso bedeutete dies: zurück auf Feld 1. Mit einem frischen Darlehen von R 3'000 unterstützen wir den Neustart.



Noloyiso's Shack vor



..... und nach dem Feuer.

Mandisa Siphika, hat sechs Kinder im Alter von 2 bis 22 Jahren. Sie verdient ihr Einkommen mit dem Verkauf von Kleidern und Bettwäsche. Auch Mandisa erhielt ein Darlehen von R 5'000, um

Handelsware einzukaufen. Einen Monat später bezahlte sie bereits R 900 zurück! Leider war dies bis jetzt die einzige Zahlung. Wohin fließt das Geld aus ihrem Geschäft? Gemäss Mandisa wird sie von einigen Kundinnen, denen sie auf Kredit lieferte, nicht bezahlt. Gleichzeitig hat der Shack

	Loan	Repaid	%
Angelina Yalezo	10'000	2'800	28%
Martha Thomas	7'000	0	0%
Ntombekhaya Notolwan	2'000	350	18%
Pumeza Qoza	4'000	0	0%
Vuyokazi Mbana	2'800	1'470	53%
Total	25'800	4'620	18%



Mandisa Siphika (rechts) und Patricia Mahote – trotz vieler Probleme zwei fröhliche ESM Kundinnen.

ihrer Töchter Feuer gefangen und Mandisa verlor beinahe zwei Enkelkinder. Mandisa's Tochter hatte die zwei Kleinen alleine im Shack zurückgelassen und diese lösten das Feuer aus. Nur dank einem wachsamen Nachbarn, der beherzt einschritt, sind die beiden Kinder nicht verbrannt. Es ist verständlich, dass sich die finanziellen Prioritäten für Mandisa verändert haben und ESM auf die Rückzahlung wohl noch eine ganze Weile warten muss.



Das Feuer, welches das Haus von Mandisa's Tochter vernichtete, machte Schlagzeilen. Das Bild schoss Lulekwa Mbadamane, auch eine ESM Kundin, die jetzt für die Daily Sun Zeitung arbeitet (mehr über Lulekwa auf Seite 5).

Frauengruppe Nr. 8

Die fünf Frauen in dieser Gruppe, welche auf dem lokalen Markt einen kleinen Stand betreiben, haben ihre Darlehen im April 2009 erhalten. Drei Monate später sieht es wie folgt aus:



Christina Kuhn und Nomfezeko, eine der TSiBA Studentinnen, treffen Frauen der Gruppe 8 und besprechen die Voraussetzungen für ein Darlehen.



Es gibt Fragen und auch Aengste, sich mit Weissen einzulassen.



Die Frauen der Gruppe 8 sind gute Mütter und kompetent in ihrem Geschäft. Fast alle haben nur eine minimale Schulbildung und können weder Schreiben noch Lesen. Nomfezeko „schwärzt“ den Daumen einer neuen Kundin.



Die Kundin unterzeichnet den Vertrag mittels Daumenabdruck.

Finanzkenntnisse und Betreuung

Nomfezeko, Nomakhosasana und Pumla sind die drei TSiBA Studentinnen, welche Christina bei der Betreuung der verschiedenen Frauengruppen unterstützen. Alle drei sind im letzten Studienjahr. Sie leben in denselben Quartieren wie die Unternehmerinnen und benutzen die Infrastruktur der TSiBA Universität um den Frauen das „Einmal-eins im Finanzwesen“ zu vermitteln. Für ihre Hilfe erhalten die Studentinnen ein kleines Salär von ESM und sie hatten die Möglichkeit, einen gebrauchten IBM Notebook für € 50 zu kaufen (die Notebooks wurden von Swiss Re zur Verfügung gestellt). Die Zusammenarbeit mit den drei Studentinnen ist immer noch ein Experiment. Der Lehrplan ist sehr anspruchsvoll und die jungen Frauen haben für die Betreuung der ESM Kundinnen weniger Zeit zur Verfügung als wir uns vorgestellt haben. Kommt hinzu, dass Pumla ausfällt, weil sie sich für ein dreimonatiges Praktikum bei Novartis in Basel qualifizieren konnte – für Pumla natürlich eine einmalige Gelegenheit!

einem Grossisten Hüte einkaufen, die sie dann verkaufen. Die Gruppen stehen in Konkurrenz zueinander und das Glücksrad entscheidet in jeder Runde ob und wann die Kunden bezahlen. So erleben die Frauen, was für ein Risiko sie eingehen, wenn sie ihre Produkte auf „Pump“ verkaufen.



Spielend lernen, wie das mit dem Geld läuft.



Mit ausgezeichneten Hilfsmitteln wird der Stoff vertieft.



Nomfezeko

Nomakhosasana

Pumla

Die TSiBA Studentinnen organisieren Workshops, in denen die Unternehmerinnen sich das Finanzwissen mit Hilfe eines „Management-Spieles“ aneignen. Für das Spiel werden die Unternehmerinnen in Gruppen eingeteilt und müssen von



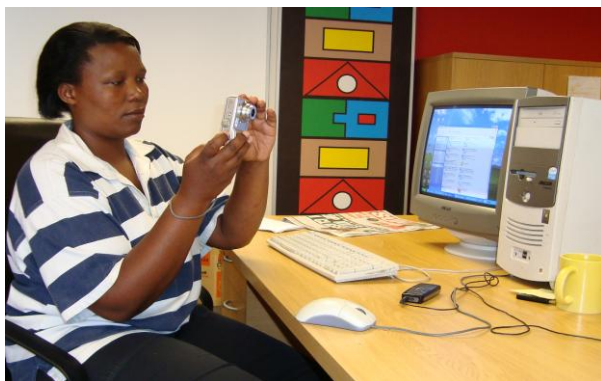
Am Ende der Workshop-Serie erhalten die Teilnehmerinnen ein Zertifikat. Auf dem Bild sind Noloyiso Filo, TSiBA Studentin Pumla und Christina.



Bei jedem Workshop gibt es für die Teilnehmerinnen Lunch - so begehrt wie die Informationen!

Lulekwa's Geschichte geht weiter

Das ganze Frauen-Projekt startete im April 2007 mit dem ersten Kredit an Lulekwa, mit dem sie sich eine digitale Kamera kaufte. In der Zwischenzeit lernte Lulekwa, die in einem Shack in Philipi lebt, wie man mit dem PC und Internet umgeht. Dank ihren photographischen Fähigkeiten hat sie sich einen Job als Fotojournalistin beim Revolverblatt „Daily Sun“ geangelt. Jetzt verdient sie monatlich zwischen R 2'000 und R 3'000, je nachdem, wie viele ihrer Fotos Daily Sun druckt. Der Verkauf ihrer Fotokarten an Besucher bessert das Einkommen auf.



Lulekwa an ihrem Arbeitsplatz bei Daily Sun..



Eines der vielen Bilder von Lulekwa, welches im Daily Sun erschienen ist.

Aus eigener Kraft ist Lulekwa jetzt in der Lage, ihren Shack um einem Meter zu vergrössern. Die

Erweiterung kostet knapp R 1'000 und wird ihr Platz für einen kleinen Arbeitsbereich schaffen, den sie dringend benötigt.



Die neuen Aussenwände von Lulekwa's Shack

Natürlich freuen uns die Fortschritte, die Lulekwa in den letzten zwei Jahren erzielt hat sehr. Sie ist aber auch eine „Quelle von Aergernissen“. Lulekwa hat uns, kurz nachdem sie ein Darlehen erhalten hat, weitere Frauen aus ihrem Quartier vorgestellt, die auch Darlehen wollten. In der Folge haben wir rund 30 Frauen finanziell unterstützt und Lulekwa für ihren Dienst ein kleines Salär bezahlt. In unserer Vereinbarung hielten wir fest, dass Lulekwa von den neuen Kundinnen keine Kommission verlangen dürfe. Im Juni 2008 stellte Christina fest, dass alle neuen Kundinnen 10% des Darlehens als „Sicherheit“ bezahlen, damit Lulekwa das Geld von ESM „organisiert“. Als wir Lulekwa zur Rede stellten, gab sie an, sie kenne das Wort „Kommission“ gar nicht. Es sei aber völlig normal, das jemand 10% „Sicherheit“ bezahle, wenn er ein Darlehen bekomme. Dieser Vertrauensbruch gab Christina zu schaffen und wir stellten die Zusammenarbeit mit Lulekwa ein. Das heisst nicht, dass wir von ihr nichts mehr wissen wollen. Im Gegenteil, wir unterstützen sie weiterhin in ihrer Entwicklung, aber das Arbeitsverhältnis mit ESM ist beendet.



Lulekwa (links) gibt einigen Frauen die bezahlte „Sicherheit“ zurück.

In der Folge hatte Lulekwa einige Probleme im Quartier zu überwinden und wurde von den „Community Leaders“ zitiert, denn einer Gruppe von Frauen, die Lulekwa die „Sicherheit“ bezahlt hatten, bekamen kein Darlehen mehr. Sie wollten ihr „Sicherheit“ von Lulekwa zurück, doch diese hatte das Geld bereits für unnötige Dinge ausgegeben. Während vieler Monate lebte Lulekwa unter starkem Druck, bis sie schliesslich im Mai 2009 die letzten Geschädigten befriedigen konnte.

Florence Mvuli – neue ESM Kundenberaterin

Lulekwa hinterliess eine Lücke und das Experiment mit den TSiBA Studentinnen zeigt, dass sie nebern dem Studium nicht genügend Zeit für die Betreuung der Frauen haben. Wir mussten Alternativen suchen und stiessen auf Florence Mvuli. Florence ist eine alleinerziehende Mutter und hat verschiedene Jobs als Haushalthilfe. Daneben ist Florence im Vorstand einer „Burial Society“ (Beerdigungsverein). Während bei uns viele eine Lebensversicherung haben, um ihre Nächsten bei Todesfall vor finanziellen Schwierigkeiten zu schützen, haben in Südafrika fast alle Schwarzen eine Beerdigungsversicherung. Eine würdige Beerdigung, die oft mehrere Tage dauert, kann sehr schnell R 30'000 (€ 2'682) kosten und ist kulturell sehr wichtig. Aus diesem Grunde zahlen alle monatlich oder wöchentlich einen kleinen Betrag in die „Burial Society“ ein. Auch wenn wenig Geld im Haushalt ist, niemand will eine Zahlung der „Burial Society“ verpassen und die Verantwortlichen der „Burial Society“ sind meistens sehr geachtete Leute im Quartier. Wir glauben, dass Florence gute Voraussetzungen hat, um für ESM als Kundenberaterin zu arbeiten. In dieser Rolle wird sie die Unternehmerinnen in den Townships, wo sie auch lebt, betreuen und den Frauen aufzeigen, wie wichtig es ist, dass sie ihr Darlehen an ESM zurückbezahlen, damit andere Unternehmerinnen eine Chance erhalten. Seit zwei Monaten arbeitet Florence mit Christina auf Teilzeitbasis und die ersten Erfahrungen stimmen uns positiv, dass die Zusammenarbeit vielleicht zu einer 100% Anstellung führen könnte.



Florence (links) trifft die Kundin Patricia Mahote (rechts) und Lulekwa (in der Mitte) ist dabei.



Bücher wie „Tote Hilfe“ von Dambisa Moyo sind zurzeit bei uns sehr populär. In ihrem Buch schreibt Moyo, dass in den letzten 50 Jahren über eine Trillion \$ an Entwicklungshilfe vom Norden nach Afrika geflossen ist und sie stellt die Frage, ob diese Hilfe den Afrikanern geholfen hat. Ihre

Antwort ist: Nein! Gemäss Moyo geht es den Empfängern der Hilfe heute sogar viel schlechter als vorher. Moyo empfiehlt, mit der Entwicklungshilfe aufzuhören und innovativere Wege zu suchen. Mit dem Buch „Dead Aid“ regt Moyo zum Denken an, aber sie vereinfacht zu stark und generalisiert zu viel.

Das Total der ausstehenden Darlehen per Ende Juli 2009 beträgt R 307'037 (€ 27'492). Die gesamten Kosten für das Frauenprojekt erfassen wir erst seit Januar 2008 separat und sie betragen bis heute R 51'658 (€ 4'542). Darin sind die Zahlungen an die TSiBA Studentinnen, Miete von Workshopräumlichkeiten und die Verpflegung der Teilnehmerinnen inbegriffen. Die Darlehen ermöglichen vermutlich 34 Vollzeit-Jobs. In vielen Fällen wird aus dem wirtschaftlichen Erfolg, der mit Hilfe des Darlehens erzielt wird, „nur“ ein Zusatzeinkommen für die Familie generiert.

Das Glas ist halb voll oder halb leer – je nachdem welchen Standpunkt man einnimmt. Dambisa Moyo hat mit „Tote Hilfe“ sicher Recht, wenn sie schreibt, dass viele gutgemeinte Hilfe nicht ankommt. Wenn man aber die widrigen Umstände berücksichtigt, unter welchen sich die Unternehmerinnen in „Lulekwa's Frauengruppe“ behaupten müssen, haben sie in überwiegender Zahl ihre Sache gut gemacht - und das Wichtigste: sie wollen lernen und sich verbessern.

Nach dem ersten Bericht über „Lulekwa's Frauengruppe“ bekamen wir ein paar Reaktionen, die uns positiv überraschten. Wir danken Breadline Africa, LogObject AG, der Roger Haus Stiftung, den Mitarbeitern von b&m management, dem Reisebüro Imagine, Inner Wheel Wesel, Herrn Heinrich Bobst und Frau Maria Wicki herzlich für die Unterstützung. Es sind unerwartet R 105'856 (€ 9'311) zusammengekommen, die wir im Projekt einsetzen.

Wie geht es mit diesen 57 Frauen und ihren 166 Kindern weiter? Wir bleiben dran!

Eric Meier-Ruegg
eric.meier@esmdevelopment.ch