

**Simon Makwala: Gottesfürchtig und zuverlässig!**

2011 ersuchte Simon ESM um einen ersten Kredit von R 5'000 (ca. CHF 500). Seine Idee war, direkt von den Textilfabriken in Kapstadt T-Shirts einzukaufen und sie in seinem Heimatort, 1'500 km nördlich, an der Grenze zu Zimbabwe, mit grossem Profit zu vertreiben. Er erhielt das Darlehen und zahlte auch innert der vereinbarten Frist zurück. Es war aber ein Nullsummen-Geschäft für ihn, denn der Profit war bei weitem nicht so hoch, wie er es sich ausgemalt hatte. In der Folge suchte Simon nach anderen Möglichkeiten, Geld zu verdienen, und kam mit dem Vorschlag, Sanitärartikel und Werkzeug zu verkaufen. Er rechnete sich aus, dass er mit einem Darlehen von R 10'000 genügend Material einkaufen könnte, damit die hohen Reisekosten den Profit nicht wegessen. Dieses Mal hatte er Glück - der Plan funktionierte! Uebrigens, Simon ist aufgestellt, zuverlässig und ein regelmässiger Kirchgänger - das Darlehen hat er wie vereinbart zurückbezahlt.



Simon vor dem Shack seiner Freundin in Kapstadt.  
Unten: die Produkte mit denen er jetzt seinen Lebensunterhalt verdient.



**Vuyokazi Tomi: Eine aussergewöhnliche Lady**

Vor ein paar Jahren lag Vuyokazi Tomi – oder Vuvu, wie sie von ihren Freunden genannt wird – im Spital. Die Aerzte wussten nicht, was sie für die Todkranke noch tun konnten. Eine Freundin von uns, Robin Roberts, holte Vuvu aus dem Spital zu sich nach Hause und brachte sie zurück ins Leben. Damals war Vuvu 22 Jahre und Mutter eines Kleinkindes. Sie sprach kaum Englisch und verfügte über keinerlei Berufsausbildung. Robin nahm sie unter „ihre Fittiche“ und ermöglichte ihr eine Informatik-Ausbildung im Hilltop Empowerment Center in King William's Town. Vuvu nützte ihre Chance und entwickelte sich rasch zu einer selbstbewussten jungen Frau, die sich ihren Unterhalt als IT-Trainerin verdiente. Im vergangenen Juni stürzte das Lehmhaus, in dem Vuvu mit ihrer Tochter und jüngeren Schwester wohnt infolge grosser Regenfälle ein und wir erhielten ein Email mit folgendem Inhalt:



„Hallo Eric, heute um ca 1 Uhr erhielt ich den Anruf meiner Mutter. Sie teilte mir mit, dass unser Haus eingestürzt ist. Mein nächstes Gehalt bekomme ich erst am 24. Juni, aber es wird nicht genügen. Könntest Du mir R 5'000 leihen? Ich werde ab Juli monatlich R 400 zurückbezahlen. Ich möchte mit dem Kredit das Material für den Bau des neuen Shack kaufen. Ich weiss nicht, an wen ich mich sonst wenden kann. Die Bank wird mir keinen Kredit geben. Bitte antworte so rasch als möglich. Wenn Du nicht helfen kannst, verstehe ich es.  
Grüsse Vuvu“

Nach dem Gespräch mit Vuvu wussten wir beide, dass R 5'000 nicht ausreichen würden, um das Problem zu lösen. Wir gewährten ihr ein Darlehen über R 7'950. Vuvu errichtete den Shack und zahlte das Darlehen rascher zurück als vereinbart. Sie ist jetzt 27 Jahre alt, hat ihre Finanzen im Griff und beginnt im kommenden Jahr mit einem Studium an der UNISA (eine der weltweit grössten Fernuniversitäten) – Vuvu will Lehrerin werden.

Nach dem Gespräch mit Vuvu wussten wir beide, dass R 5'000 nicht ausreichen würden, um das Problem zu lösen. Wir gewährten ihr ein Darlehen über R 7'950. Vuvu errichtete den Shack und zahlte das Darlehen rascher zurück als vereinbart. Sie ist jetzt 27 Jahre alt, hat ihre Finanzen im Griff und beginnt im kommenden Jahr mit einem Studium an der UNISA (eine der weltweit grössten Fernuniversitäten) – Vuvu will Lehrerin werden.

**Auf den folgenden Seiten:**

Theo Mutombo: Endlich eine Stelle! .....	p. 2
Gift Mazibuko: Was für eine Karriere!.....	p. 2
Nokuxola Gladile (Noxy): Ein neues Auto!.....	p. 3
Holystick Plumbing and Trading .....	p. 3
Mikrokredit: Funktioniert die Idee? .....	p. 4



Vuvus Mutter vor dem neuen R 7'950 Shack

### Theo Mutombo: endlich eine Stelle!

Theo wurde im Kongo geboren und wanderte nach Südafrika aus, weil er in seinem Heimatland keine Zukunft sah. Wir trafen ihn 2005 in Durban, wo er sich mit Kunsthandwerk für die Touristen über Wasser hielt. Die Geschäfte liefen aber schlecht, sodass er sich entschloss, etwas anderes zu suchen. Theo hat Grundkenntnisse als Elektriker, aber ohne Berufszeugnisse ist es fast ein Ding der Unmöglichkeit, Arbeit zu finden. Trotzdem gelang es ihm immer wieder, den einen oder anderen Job an Land zu ziehen. 2010 trat er mit dem Wunsch für ein Ausbildungsdarlehen von R 13'000 an ESM heran. Die Schlussprüfung des fünfwöchigen Kurses an der National Skills Development Academy in Durban verpasste Theo und er musste zusätzliche Kurse belegen. Das zweite Mal hat es Theo gepackt und bestanden. Er ist jetzt ein qualifizierter Elektriker. Allerdings dauerte es noch 6 Monate bis er sein Diplom erhielt und nochmals ein paar Monate bis er bei der südafrikanischen Eisenbahn in Pietermaritzburg einen Anstellungsvertrag erhielt. Der Vertrag ist befristet und das Salär ist klein, trotzdem hat Theo schon R 2'500 zurückbezahlt.



Theo studiert den ESM Konto-Auszug

### Gift Mazibuko: Was für eine Karriere!

2007 ersuchte Gift um ein Darlehen von R 23'000. Er plante ein Haus in Dunoon (eine der Townships in Kapstadt) zu kaufen. Wir waren einverstanden, da wir ihn schon seit 2003 kannten, als er in der African Art Factory arbeitete. Gift zahlte einmal R 500 zurück und dann war Funkstille. Als ich im folgenden Jahr das Gespräch suchte, erfuhr ich von Bekannten, dass Gift in die USA ausgewandert sei! 2010 hatte ich ihn endlich am Telefon und er erzählte mir seine Geschichte. Er hatte unerwartet bei der US Green Card Lotterie gewonnen. Seine erste Arbeit fand er in einem Internet Café in Minneapolis, wo er wöchentlich \$ 180 verdiente. Schon bald folgte ein besser bezahlter Job in einer Küche eines Fast-Food Betriebs. Dann zog er nach Chicago, wo er sich ein Taxi erwarb. In drei Jahren von der Township bei Kapstadt zum Taxibesitzer in Chicago! Nicht schlecht - er hatte meine Bewunderung. Ich fragte ihn nach dem Haus und ob er je gedenke, das Darlehen zurückzubezahlen. „Selbstverständlich“ meinte er – passiert ist nichts. Einer unserer Kunden zeigte uns das Haus, welches Gift 2007 gekauft hat. Wir kamen mit Brian Chiona, dem Mieter des Hauses, ins Gespräch und durch ihn mit Fungai, Gifts jüngeren Bruder. Von Fungai erfuhren wir, dass er den Mietzins auf dem Grundstück einzieht und dass so im Verlauf der Jahre R 20'000 zusammengekommen seien. Er hätte Gift gefragt, was mit dem Geld zu tun sei und dieser hätte angeordnet, weitere Zimmer auf dem Grundstück zu bauen. Als wir das Grundstück besuchten, waren die Bauarbeiten fast fertig. Von Brian, dem Mieter, erfuhren wir, dass seine Miete R 1'000 beträgt und dass die vier Shacks auf dem Grundstück monatlich je R 600 kosten. Zusammen mit den zwei neuen Zimmern würden die Mietzinseinnahmen also R 5'000 betragen – nicht schlecht! Wir vereinbarten mit Gift und Fungai, dass sie monatlich R 1'000 an das Darlehen zurückzahlen, das sich inzwischen wegen den Zinsen auf R 35'000 erhöht hat. Wir erhielten eine Zahlung und dann war wieder Funkstille! Dieses Jahr vereinbarten wir mit Brian, dass er seinen Mietzins direkt an ESM bezahlt. Wir informierten Gift und Fungai und versprachen im Gegenzug keinen Zins mehr zu belasten, vorausgesetzt, dass Brian keine Zahlung verpasst. Sie waren einverstanden und es klappt. Wie haben wir die Unterstützung von Brian gewonnen? Er wollte ein Darlehen von R 2'700, um für sein Malergeschäft eine Leiter zu kaufen und Marketing-Flyers zu drucken. Wir versprachen ihm, das Darlehen zu ge-



weitere Zimmer auf dem Grundstück zu bauen. Als wir das Grundstück besuchten, waren die Bauarbeiten fast fertig. Von Brian, dem Mieter, erfuhren wir, dass seine Miete R 1'000 beträgt und dass die vier Shacks auf dem Grundstück monatlich je R 600 kosten. Zusammen mit den zwei neuen Zimmern würden die Mietzinseinnahmen also R 5'000 betragen – nicht schlecht! Wir vereinbarten mit Gift und Fungai, dass sie monatlich R 1'000 an das Darlehen zurückzahlen, das sich inzwischen wegen den Zinsen auf R 35'000 erhöht hat. Wir erhielten eine Zahlung und dann war wieder Funkstille! Dieses Jahr vereinbarten wir mit Brian, dass er seinen Mietzins direkt an ESM bezahlt. Wir informierten Gift und Fungai und versprachen im Gegenzug keinen Zins mehr zu belasten, vorausgesetzt, dass Brian keine Zahlung verpasst. Sie waren einverstanden und es klappt. Wie haben wir die Unterstützung von Brian gewonnen? Er wollte ein Darlehen von R 2'700, um für sein Malergeschäft eine Leiter zu kaufen und Marketing-Flyers zu drucken. Wir versprachen ihm, das Darlehen zu ge-

ben, wenn wir drei Mietzinszahlungen erhalten hätten. Brian lebt zusammen mit seiner Frau und zwei Kindern im Haus. Es ist eine sehr nette Familie und Brian hat auch bereits R 900 zurückbezahlt.



*Brian Chiona mit Frau und ihren zwei Kindern*

#### **Nokuxola Gladile (Noxy): Ein neues Auto!**

Hansruedi und Elke Zwicker haben uns 2011 Noxy empfohlen. Zwickers kannte ich bereits seit 1976, als ich in Johannesburg Schreibmaschinen verkaufte, und Elke kannte Noxy von ihrer Freiwilligenarbeit in einem Kinderhort, wo Noxy zur Belegschaft gehört. Um ihre Einkünfte aufzubessern, benützte Noxy einen 1987 Toyota Corolla, mit dem sie gegen ein Entgelt Kinder in die Schule fährt. Der in die Jahre gekommene Toyota wurde zusehends unzuverlässiger und unsicher für die Aufgabe und Noxy wünschte sich ein Darlehen von R 50 – 60'000 für einen neueren, grösseren Wagen. Bereits im ersten Gespräch wurde klar, dass sie sich ein Auto in dieser Preisklasse nicht leisten kann und eher etwas für R 40'000 suchen sollte. Bald einmal rief sie an und sagte, sie hätte ihr Traumauto für R 30'000 entdeckt. Wir schauten uns den Toyota Venture 1998 an und mussten zugeben, dass er in einem ausgezeichneten Zustand war. Der Verkäufer, Lucas Maaga, hat den Wagen jahrelang selber gefahren und war praktisch ein Nachbar von Noxy. Er hinterliess einen sehr seriösen Eindruck und wir wurden rasch handelseinig. Noxy erhielt das Darlehen von R 30'000 und hat es bereits zurückbezahlt. Auch die 37jährige Noxy ist eine alleinerziehende Mutter, aber sie weiss was sie im Leben noch erreichen will.



*Die lachende Noxy mit dem Verkäufer Lucas und dem Toyota Venture im Hintergrund.*

#### **Holystick Plumbing and Trading**

So heisst die Firma, die Thamsanqa (Thami) Treasure Ngubani gegründet hat. Wir lernten ihn 2010 im Büro von PACSA (Pietermaritzburg Agency for Community Social Action) kennen und er bewarb sich um ein Darlehen für seine neugegründete Schweisserei. Die ganze Sache war noch wenig durchdacht. Im Juni 2010 hatte Thami durch Vermittlung von PACSA Gelegenheit, in Deutschland an einem Schweiss-Praktikum teilzunehmen. Seine Erfahrungen beschrieb er wie folgt: „In Deutschland habe ich verstanden, was es heisst, lang und hart zu arbeiten. Es gibt keine Verschnaufpausen. Die Deutschen glauben an den Erfolg von Qualitätsprodukten“.



*Thami während seines Praktikums in Deutschland*

Zurück in Südafrika begann Thami, uns Business Pläne und Finanzberechnungen zu senden. Im Oktober kamen wir zum Schluss, dass wir aufhören mussten, weitere Spreadsheets auszutauschen. Wir wussten, dass er seine Verkaufs-Chancen überschätzte. Aber, weil er vorhatte, die Werkstatt im Haus seiner Mutter einzurichten, beschlossen wir, ihm ein Darlehen von R 11'170 für den Kauf der benötigten Maschinen und des Materials zu geben. Wir

vereinbaren, dass er zunächst nur den monatlichen Zins von R 120 bezahlt und dass wir beim nächsten Besuch die Situation neu beurteilen. Da die Geschäfte nicht so gut liefen, wie sich Thami das vorgestellt hatte, führten wir diese Regelung weiter. Erfreulicherweise verbesserte sich die Situation dieses Jahr. Als wir Thami im März trafen, war er zuversichtlich, monatlich R 300 zurückbezahlen zu können. Das hat er auch getan und sein Darlehen hat sich auf R 8'400 reduziert. Thami ist 27 Jahre alt, lebt zusammen mit seinen Geschwistern bei der Mutter und kann mit dem Ertrag aus dem Geschäft einen wichtigen Anteil der Haushaltskosten übernehmen.

### Lulekwa und das Frauenprojekt

Letztes Jahr beschlossen wir, neue Darlehen restriktive zu gewähren. Potentiellen Kundinnen teilten wir mit, dass wir im gleichen Rahmen, wie Darlehen zurückkommen, neue vergeben werden. Zusammen zahlten die bestehenden 75 Unternehmerinnen R 25'587 zurück, was rund 8% der totalen Darlehenssumme beträgt. Damit konnten wir 8 neue Kredite vergeben. Die gute Nachricht ist, dass Lulekwa – nach ihr haben wir dieses Projekt benannt – endlich ihr Darlehen zurückbezahlen konnte. Für den Durchschnitts-Westler ist es kaum nachvollziehbar, was die Entwicklung für Lulekwa bedeutet, die sie im Laufe der letzten fünf Jahre erlebte. Noch 2007 verkaufte sie in Kapstadt ein Arbeitslosen-Magazin und verdiente damit gerademal R 1'500 pro Monat. Heute arbeitet sie als Fotojournalistin für verschiedene Zeitschriften und hat ihr Einkommen verdreifacht. Sie zog in einen neuen Shack um, den sie schon zweimal erweiterte und kaufte ihrem erwachsenen Sohn, Litha, einen eigenen Shack. Sie versteht es, mit dem Computer umzugehen und ist geschäftlich zum ersten Mal im Leben von Kapstadt nach Johannesburg geflogen. Sie hat Litha ermöglicht, Hospitality-Management zu studieren und er hat dieses Jahr sein Diplom erhalten. Schliesslich sorgt sie dafür, dass die jüngere Tochter, Anita, eine Privatschule besuchen kann. Sie ist ein engagiertes Mitglied in ihrem Quartier und kann dank ihren guten Zeitungsverbindungen viele unterstützen, die Hilfe benötigen.

Es gab viele Auf und Ab mit Lulekwa, aber wir haben uns immer wieder gefunden. Heute freuen wir uns mit ihr über das, was sie erreicht hat. Nächstes Jahr wird sie 40 Jahre alt und hat noch viele Pläne, u.a. ein eigenes Auto. Die Prüfung für den Lernfahrausweis hat sie im November bestanden.



Lulekwa – hat gut lachen!

### Mikrokredit: funktioniert die Idee?

Die Schweizer Grossbank Credit Suisse hat kürzlich eine Broschüre herausgegeben, um ihr 10-jähriges

Engagement im Mikrofinanz-Bereich zu dokumentieren. Die Broschüre enthält viele interessante Informationen – und auch Nachdenkliches. Ursprünglich war die Idee von Mikrokrediten, Menschen mit kleinen Krediten und tiefen Zinsen zu helfen, sich selber aus der Armut zu befreien. Für diese Idee hat Muhammad Yunus 2005 den Friedensnobelpreis bekommen. Die Mikrofinanz „Industrie“ hat eine rasante Entwicklung hinter sich:

Jahr	2002	2010
Anzahl MFIs (Mikrofinanz Institutionen)	522	1341
Total Anzahl Kunden in Millionen	21.3	100.2
Total Kreditsumme in Milliarden US \$	4.9	87.8
Durchschnittlicher Kredit in US \$	233	876

Heute arbeiten nur noch wenige Mikrofinanz-Institute nach den vom Nobelpreisträger aufgestellten Grundsätzen. Die meisten MFIs sind bankenähnliche Gebilde, die ein attraktives Potential von zwei Milliarden Kunden bedienen. Und attraktiv ist dieser Markt! Im Durchschnitt zahlen die 100 Millionen Kreditnehmer 40% Zins, was jährlich einen Betrag von ca US \$ 35 Milliarden ergibt. Die Zinsen werden durch die hohen Kosten gerechtfertigt. Ausstände werden kompromisslos eingetrieben, sonst wären die Rückzahlungsraten von 95% und mehr nicht möglich.

Wie passt ESM in dieses Bild? Wir sind ein flexibles Zweier-Team und die positive Entwicklung der Kunden steht im Vordergrund. Wenn es Probleme gibt, suchen wir Lösungen - meistens auf unsere Kosten. Ausgenutzt wird diese Flexibilität selten. Wir betreuen rund 200 Kunden mit durchschnittlichen Darlehen zwischen US \$ 2'000 – 3'000 (ausser beim Frauenprojekt, dort sind es \$ 500 - 1'000). Das gesamte Darlehensvolumen beträgt R 4,9 Millionen und kollektiv wurden in den letzten 12 Monaten R 499,348 zurückbezahlt. Wir konnten 38 neue Kredite im Wert von R 393'354 vergeben und der Zins beträgt 11%. Im Schnitt dauert es 4 – 5 Jahre bis ein Darlehen zurückbezahlt ist. Meistens haben die Kunden wichtigere Prioritäten: Begräbnisse, Schulgebühren, Gesundheitsprobleme, Unterstützung von Familienmitgliedern und kulturelle Verpflichtungen. Und oft erzielen sie mit ihren Geschäften einfach nicht genügend Profit, um grössere Rückzahlungen zu leisten.

Gesamthaft war 2012 ein gutes Jahr für unsere Kunden und wir freuen uns, 2013 mit ihnen weiterzuarbeiten.

Herzlichst

Eric Meier-Ruegg  
Gründer/CEO