



links Die Ware wird ansprechend präsentiert.

rechts Die Frauen aus dem Umland freuen sich über ihre Einnahmen.



Paprika auf Kredit

Ein einzigartiges Frauen-Projekt an der Elfenbeinküste gibt 5000 Menschen Arbeit und zeigt beispielhaft, wie Kleinstkredite die Wirtschaft in Afrika ankurbeln.

Von Frederike Demattio

Wenn Mariam Dao Gabala durch „ihre“ Markthalle geht, wird sie von allen Seiten freudig begrüßt. Die 52-jährige Preisträgerin der französischen Tageszeitung Le Monde und Oikocredit-Beauftragte für Westafrika kann stolz sein. Sie finanzierte mit einem Darlehen von umgerechnet 1,5 Millionen Euro ein Projekt, von dem tausende Menschen profitieren.

„Früher verkauften die Frauen ihre Waren auf der Straße“, erzählt sie. „Davon konnten sie kaum leben und die hygienischen Zustände waren katastrophal.“ Deshalb kamen die Frauen auf die Idee, eine eigene Markthalle zu errichten. Aber wer sollte ungebildeten Analphabetinnen einen Kredit geben? Keine Bank wollte das Risiko auf sich nehmen. Möglich wurde ihr Traum dann dank mehrerer Darlehen von Oikocredit, einer gemeinnützigen Organisation des ökumenischen Weltkirchenrats, die solche Projekte mit Darlehen unterstützt. Seit drei Jahren steht die Halle nun in Abidjan und wurde zu

einer wahren Erfolgsgeschichte. Es gibt fließendes Wasser, Toiletten, Strom, eine Gesundheitsberatung, einen Kindergarten und sichere Übernachtungsmöglichkeiten für die Marktfrauen aus dem Umland. „Das ist eine besondere Markthalle, weil sie den Händlerinnen, den Mitgliedern der Genossenschaft Cocovico, gehört und auch von ihnen betrieben wird“, erklärt deren Geschäftsführerin Rosalie Botti. 180 Mitglieder hat die Genossenschaft inzwischen, alles Frauen. Männer dürfen sich zwar einen Stand mieten, die Mitgliedschaft bleibt ihnen jedoch verwehrt. 80 Prozent der Mikrokredite in Afrika gehen an Frauenprojekte. Wie kommt das? „Die besten Farmer in Afrika sind Frauen“, meint Dao Gabala. „Sie arbeiten allerdings mit der Technik des 19. Jahrhunderts.“

Know-how und Investition

Eines der vorrangigsten Dinge sei es deshalb, diesen Frauen Know-how zu geben und den Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen. Im unter-

ten Segment der Armut, wo es um Katastrophenopfer, chronisch Unterernährte und Kranke gehe, braucht es Spenden. Gibt man allerdings armen Bauern mit sehr geringem Einkommen Spendengelder, macht man sie zu Bittstellern. „Wir müssen diese Menschen befähigen, ihr Leben selbstverantwortlich in die Hand zu nehmen“, bekräftigt die Ökonomin. Sie will damit ein neues Kapitel in der Geschichte der Entwicklungsfinanzierung schreiben und appelliert an die NGOs, dass soziales Engagement allein nicht ausreicht, um nachhaltig zu helfen. Es braucht keine gönnerhaften Spender aus den reichen Ländern, sondern Investoren, die an die Ressourcen und den Erfolg der Afrikaner glauben.

Geld in Frauenhänden gut aufgehoben

Mikrokredite sind Männern und Frauen gleichermaßen zugänglich, doch „es hat sich herausgestellt, dass Frauen viel verantwortungsbewusster mit Geld umgehen und sie höhere Rückzahlungsraten leisten“, bestätigt

der Vorsitzende der Oikocredit, Peter Püspök. Der Glaube, dass Arme schlechtere Zahler sind, hat sich ins Gegenteil verkehrt. „Arme zahlen viel besser zurück und eine Veranlagung in einer Entwicklungsgenossenschaft ist eine sicherere als in manch einer Bank“, ist Püspök über-

Wir brauchen Investoren, die an die Ressourcen und den Erfolg der Afrikaner glauben.

zeugt. Das Geschäftsmodell von Oikocredit hat sich auch in extremen Kriegs- und Krisenzeiten bewährt. So wurde im Frühjahr 2011, als ein Bürgerkrieg das Land erschütterte, die Markthalle von Abidjan ein Zufluchtsort für die Frauen und sicherte die Nahversorgung von etwa 10.000 Menschen, während alle Geschäfte in der Stadt für drei Monate geschlossen blieben. Inzwischen bieten 4.000 selbstständige Händlerinnen ihre Waren an. Eine Reihe anderer Unternehmen siedelte sich in der Umgebung an und schufen tausende Arbeitsplätze.

Ein besonderer Triumph für Mariam Dao Gabala: Am Rand des großen Geschäftszentrums eröffneten jene Banken Filialen, die einst den Frauen Kredite verweigerten und die sie jetzt als Kundinnen gewinnen wollen. Wenn das nicht eine Erfolgsgeschichte ist! ■

Wie funktioniert ein Mikrokredit?

Mit einem Mindestbetrag von 200 Euro können Anleger Genossenschaftsanteile erwerben. Das sind keine fest verzinsten Spareinlagen, sondern Beteiligungen mit Gewinnausschüttung. Jährlich wird eine Dividende in der Höhe von bis zu 2 % ausbezahlt. Das Geld wird in Form von Mikrokrediten und Projektfinanzierungen zur Verfügung gestellt und versteht sich als Anschubfinanzierung für realwirtschaftliche Projekte. Es soll helfen, Armut zu überwinden und zugleich den Anlegern Ertrag bringen. Die Anlage kann jederzeit wieder zurückgefordert werden. Mehr Informationen unter www.oikocredit.org.



Die Initiatorin
Mariam Dao
Gabala