

Bauer, Johanna

Research Report

Spar- und Kreditgruppen von UnternehmerInnen südlich der Sahara

ÖFSE-Forum, No. 25

Provided in Cooperation with:

Austrian Foundation for Development Research (ÖFSE), Vienna

Suggested Citation: Bauer, Johanna (2004) : Spar- und Kreditgruppen von UnternehmerInnen südlich der Sahara, ÖFSE-Forum, No. 25, ISBN 978-3-900592-90-5, Südwind-Verlag, Wien, <https://www.oefse.at/publikationen/oefse-forum/detail-oefse-forum/publication/show/Publication/Spar-und-Kreditgruppen-von-Unternehmer-Innen-suedlich-der-Sahara/>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/268107>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Diplomarbeit

F O R U M 25

Johanna Bauer

Spar- und Kreditgruppen von UnternehmerInnen südlich der Sahara

Dezember 2004

ÖFSE F O R U M



Johanna Bauer

SPAR- UND KREDITGRUPPEN VON UNTERNEHMERINNEN SÜDLICH DER SAHARA

Dezember 2004

1. Auflage 2004

© Österreichische Forschungsstiftung für Entwicklungshilfe (ÖFSE)

A-1090 Wien, Berggasse 7, Telefon (+43 1) 317 40 10, Fax: (+43 1) 317 40 15

e-mail: office@oefse.at, internet: www.oefse.at

Für den Inhalt verantwortlich: Johanna Bauer

Cover: Grieder Graphik


Druck: Facultas Wien

Südwind-Verlag 3-900592-90-X

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie;
detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Gefördert aus den Mitteln des BMA – Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten

 Österreichische
Entwicklungszusammenarbeit

Einleitung	5
1. Entwicklungspolitische Ansätze und Frauen.....	8
1.1. Der Wohlfahrtsansatz	10
1.2. Der Gleichheitsansatz.....	12
1.3. Der Anti-Armutsansatz	15
1.4. Der Effizienzansatz	17
1.5. Empowerment-Ansatz.....	20
1.5.1. Empowerment – eine Begriffsklärung	21
1.5.2. Macht – zwei verschiedene Anschauungen	22
1.5.3. Empowerment aus der Sicht der Ersten Welt.....	23
1.5.4. Empowerment aus der Sicht der Dritten Welt	27
1.6. Zusammenfassung	31
2. Traditionelle, soziale und wirtschaftliche Rahmenbedingungen beim Einstieg von Frauen in die Wirtschaft in Afrika südlich der Sahara.....	33
2.1. Familie und Tradition.....	34
2.2. Wirtschaftsleben und Wirtschaftsrechte.....	37
2.3. Märkte und Geschäfte	40
2.4. Ansehenssteigerung und finanzielle Stabilität des Haushalts	43
2.5. Stadt – Land	44
2.6. Formelles Finanzwesen	45
2.7. Informelles Finanzwesen.....	47
2.8. Informelle Wirtschaft	49
2.8.1. Allgemein	50
2.8.2. Weibliche Wirtschaft.....	52
2.8.3. Beschäftigungsstatus	55
2.8.4. Soziale Absicherung.....	60
2.8.5. Gewerkschaft und Interessenverbände.....	63
2.8.6. Kooperativen	66
2.9. Zusammenfassung	67
3. Faktoren für die agierende Unternehmerin in Afrika südlich der Sahara.....	69
3.1. Unternehmerin und Gründung	69
3.2. Unternehmerin und Familie	71
3.3. Unternehmerin und Startkapital	74

3.4. Unternehmerin, Geschäftsverlauf und Erfolg	76
3.5. Unternehmerin und wirtschaftlicher Alltag.....	78
3.5.1. Kundenkredite	78
3.5.2. Betrug und Diebstahl.....	78
3.5.3. Beschaffung und Transport	79
3.5.4. Weiterbildung und Information.....	80
3.6. Unternehmerin und Klischeebilder bei Untersuchungen	81
3.7. Zusammenfassung	82
4. Rotierende Spar- und Kreditgruppen (ROSCAs) – Struktur, Nutzen und Grenzen ..	83
4.1. Struktur.....	86
4.1.1. Organisation	86
4.1.2. Teilnehmerinnen und Mitgliederanzahl	88
4.1.3. Einzahlungen.....	90
4.1.4. Ort und Ablauf der Versammlung.....	91
4.1.5. Auszahlung.....	92
4.1.6. Verwendung des Geldes.....	93
4.1.7. Säumige Zahlerin	94
4.1.8. Kontrolle.....	96
4.2. Nutzen	97
4.2.1. Sozialer Aspekt	97
4.2.2. Inflation und Erschütterungen.....	99
4.2.3. Ruf.....	99
4.2.4. Netzwerk	100
4.2.5. Entwicklungsprogramme	101
4.3. Grenzen und Probleme	104
4.3.1. Beschränkung durch Armut und zu hohe Beiträge	105
4.3.2. Strukturanpassungsprogramme	105
4.3.3. Mangelnde wirtschaftliche Erfahrung und berufliche Bildung.....	106
4.3.4 Mangelnde Kapitalaufbringung.....	106
4.3.5. Wohlstand.....	107
4.4. Zusammenfassung	110
5. Fallstudien.....	111
5.1. Studie von Mamfe	111
5.1.1. Traditionelle Kreditsysteme	113

5.1.2. Das Njangi.....	114
5.2. Studie von der Greater Accra und Volta Region.....	118
5.2.1. Finanzsektor	119
5.2.2. Gender und Teilnahme an Susu Clubs	120
5.2.3. Organisationsstrukturen	122
5.2.4. Motivation fürs Sparen und der Prozess der Mobilisierung.....	124
5.2.5. Säumige Zahlerin	125
5.2.6. Verwendung der Gelder	126
5.3. Studie über die Kiambu Group.....	127
5.3.1. Entstehung der Kiambu Group als ROSCA.....	128
5.3.2. Die Weiterentwicklung zu einer Kooperative	129
5.3.3. Der Grund für den Erfolg der Kiambu Gruppe	130
5.4. Zusammenfassung	133
6. Schlussfolgerungen.....	134
6.1. Sind ROSCAs eine Form von Empowerment?	134
6.2. Nutzen und Grenzen von Spar- und Kreditgruppen.....	136
6.3. Selbstinitiierte Spar- und Kreditgruppen und Entwicklungshilfe aus der Ersten Welt.....	141
7. Tabellen- und Abbildungsverzeichnis	146
7.1. Tabellenverzeichnis.....	146
7.2. Abbildungsverzeichnis	147
8. Abkürzungen	148
9. Bibliographie.....	149

Einleitung

Der Empowerment-Ansatz ist einer der neueren entwicklungstheoretischen Ansätze und wurde von AktivistInnen der Dritten Welt formuliert. Das Ziel des Ansatzes ist es, Frauen durch grösseres Selbstvertrauen zu „ermächtigen“. Der Ansatz ist eine Konsequenz auf die bereits bestehenden Entwicklungstheorien aus der Ersten Welt. Die Zielsetzung dieser Arbeit ist nun zu beantworten, ob Spar- und Kreditgruppen von Unternehmerinnen südlich der Sahara als eine praktizierte Form von Empowerment bezeichnet werden können. Weiters geht es darum, den Nutzen für Unternehmerinnen als Teilnehmerinnen und die möglichen Grenzen für diese Gruppen aufzuzeigen. Zuletzt soll geklärt werden, ob und in welcher Form dieses selbstinitiierte Finanzsystem als ein Instrument für die Entwicklungshilfe der Ersten Welt genutzt werden kann.

Um diese Fragen klären zu können, wird im ersten Teil dieser Arbeit (Kapitel 1) ein chronologischer Abriss über ausgewählte Entwicklungstheorien gegeben. Dies geschieht unter dem Blickwinkel des Frauenaspekts, da in dieser Arbeit die zu untersuchenden Spar- und Kreditgruppen Unternehmerinnen als Mitglieder haben. Der chronologische Abriss dient aber nicht nur dazu, die Stellung der Frau in der Entwicklungshilfe zu skizzieren, sondern auch zum Verständnis der Entwicklung des Empowermentansatzes. Am Ende dieser Diplomarbeit (Kapitel 6) werden dann die Spar- und Kreditgruppen mit den Kernaussagen dieses Theorieansatzes analysiert.

Beim zweiten Teil der Arbeit (Kapitel 2-5) liegt der Schwerpunkt auf der Darstellung von selbstinitiierten Spar- und Kreditgruppen von Unternehmerinnen in Afrika südlich der Sahara. Spar- und Kreditgruppen sind ein unter Frauen beliebtes Finanzsystem, wo mehrere Personen Geld zusammenlegen und diesen Fonds verleihen. Der Schwerpunkt auf Unternehmerinnen soll die Thematik begrenzen, da einerseits viele Privatpersonen dieses System nutzen, andererseits die Vorteile dieser Gruppen gerade für Unternehmerinnen entwicklungspolitisch relevant sein können. Die Beschränkung auf Afrika südlich der Sahara ergibt sich aufgrund

der Religion. Das nördliche Afrika ist moslemisch, wodurch es nur äußerst wenige Unternehmerinnen und noch weniger Material gibt, um ein aussagekräftiges Bild zu zeigen.¹

Im zweiten Kapitel werden daher zuerst die allgemeinen traditionellen, sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Frauen bei einem Einstieg in die Wirtschaft betrachtet. Ein Schwerpunkt wird dabei auf die informelle Wirtschaft gelegt, da der Hauptteil des Handels informell abläuft und aufgrund der hohen Gebühren und Abgaben sich nur die allerwenigsten Frauen eine Gründung im formellen Bereich finanzieren können.

Erst daran anschließend kann im dritten Kapitel näher auf die Situation der afrikanischen Unternehmerin eingegangen werden und Aspekte wie Familie, Startkapital und wirtschaftlicher Alltag aus ihrer Sicht näher untersucht werden. Ein eigener Punkt ist auch dem Klischeebild von Unternehmerinnen gewidmet, da Vorurteile und falsche Vorstellungen zu einem verzerrten Bild in Statistiken und Untersuchungen führen. Daraus ergeben sich wiederum keine oder falschen Massnahmen von Seiten der Regierung, Verwaltung und Entwicklungshilfeeinrichtungen.

Im vierten Kapitel wird auf die Spar- und Kreditgruppen genauer eingegangen. Zuerst wird die Struktur herausgearbeitet, um zu zeigen, wie sich Gruppen selbst organisiert und welche Zielsetzung sie sich selbst geben können. Daran anschließend wird der mögliche Nutzen für die Teilnehmerinnen bzw. welche persönlichen Interessen sie an einer Mitgliedschaft haben, aufgezeigt. Zuletzt wird versucht, die Grenzen aufzuzeigen, die dieses Finanzsystem hat.

Die Fallstudien im fünften Kapitel sollen das Bild über Spar- und Kreditgruppen komplettieren. Die beiden ersten Studien sind in Bezug auf einen Ort beziehungsweise eine Region definiert: die Stadt Mamfe in Kamerun und die Greater Accra und Volta Region in Ghana. Die dritte verfolgt den Entwicklungsverlauf nur einer bestimmten Gruppe in Kenia. In diesem Teil der Arbeit wird wiederum belegt, dass das System von Spar- und Kreditgruppen seine Wurzeln in traditionellen dörflichen Verhaltensweisen hat.

¹ ILO, 2002b, Women and men in the informal economy: A statistical picture, Geneva, S.23 u. 53

Im letzten Kapitel (Kapitel 6) werden dann der Empowermentansatz und das System der Spar- und Kreditgruppen zusammengeführt, um die drei oben angeführten Fragen dieser Arbeit zu beantworten.

1. Entwicklungspolitische Ansätze und Frauen

Die hier angeführten Theorien beziehen sich auf eine Zusammenstellung von Caroline O.N. Moser (1993). Seit den 1950er Jahren hat es eine Vielzahl von Strömungen und Veränderungen sowohl der ökonomischen und sozialpolitischen Ansätze für die Entwicklung der Dritten Welt als auch bei der staatlichen Politik gegenüber Frauen gegeben. Um deren Bedeutung und Nutzen für die Genderbedürfnisse aufzuzeigen, hat sie Moser unter dem Genderaspekt analysiert.² Von ihrer zeitlichen Entstehung her sind die Ansätze nicht linear sondern eher simultan gebildet worden. Moser führt weiters an, dass Entwicklungshilfeeinrichtungen im Laufe der Jahre nicht konsequent an einer Theorie festgehalten haben, sondern von einer zu anderen gewechselt sind, und zeitliche dazwischen liegende Ansätze nicht unbedingt umgesetzt haben. Zu Änderungen der theoretischen Ausrichtung kann es aber nicht nur während der Formulierung kommen, sondern auch später beim Implementationsprozess, also bei der Umsetzung eines Programms. (Vgl. Moser, 1993, S.58)

Bevor unten die einzelnen Ansätze angeführt werden, müssen zuerst noch zwei Begriffe geklärt werden, die Moser für ihre Analyse verwendet hat: Strategic gender needs und Practical gender needs. Moser bezieht sich bei diesen beiden Termini auf Maxine Molyneux.³ Da Frauen und Männer unterschiedliche Positionen in der Gesellschaft einnehmen und auch jeweils ein anderes Ausmass von Kontrolle über Ressourcen welcher Art auch immer haben, kommt es zu unterschiedlichen Bedürfnissen. Es muss aber vorausgehend betont werden, dass Genderbedürfnisse nicht gleichzusetzen sind mit Frauenbedürfnissen. Erstere ergeben sich aus

² Vgl. Moser, Caroline O.N., 1993, Gender Planning and Development: Theory, Practice & Training, London, S.55ff

³ Molyneux, Maxine, 1985, Mobilization without emancipation? Women's interests, state and revolution in Nicaragua, Feminist Studies, 11(2)

der sozialen Positionierung der Frauen in der Gesellschaft während zweitere sich aus der biologischen Gemeinsamkeit der Frauen ergeben. (Vgl. Moser, 1993, S.37ff)

Strategic gender needs

Strategische Genderbedürfnisse ergeben sich aus der Analyse der Unterordnung von der Frau unter den Mann. Diese Bedürfnisse variieren gemäß den jeweils gegebenen Umständen in den einzelnen Gesellschaften. Sie beziehen sich auf die geschlechterspezifische Trennung von Arbeit, Macht und Kontrolle und umfassen Bereiche wie Gesetze, häusliche Gewalt, gleiche Löhne und die Kontrolle der Frauen über ihren Körper. Die Erfüllung dieser strategischen Bedürfnisse hilft den Frauen, mehr Gleichberechtigung zu erlangen. Eine Auswirkung davon kann die Veränderung der bestehenden Rollen und damit auch der untergeordneten Position der Frau in den jeweiligen Gesellschaften sein. Moser führt einige von Molyneuxs Forderungen zur Befriedigung der strategischen Bedürfnisse an: die Abschaffung der geschlechterspezifischen Arbeitsteilung, die Erleichterung der Belastung durch häusliche Arbeit und Kinderbetreuung, die Entfernung von institutionalisierten Formen der Diskriminierung wie Rechte über den Besitz von Land oder Eigentum oder der Zugang zu Krediten, die Schaffung von politischer Gleichheit, Freiheit der Entscheidung über Kinder kriegern und von angemessenen Massnahmen gegen männliche Gewalt und Kontrolle über Frauen. (Vgl. Moser, 1993, S.39)

Practical gender needs

Dabei handelt sich um Bedürfnisse, die Frauen in ihrer sozial akzeptierten Rolle in der Gesellschaft formulieren. Praktische Genderbedürfnisse ändern nicht die Geschlechtertrennung bei der Arbeit oder die weibliche untergeordnete Position in der Gesellschaft, obwohl die Frauen aus dieser durch die Befriedigung der praktischen Bedürfnisse heraus wachsen können. Praktische Genderbedürfnisse sind eine Antwort auf unmittelbar empfundenen Mängel. Sie sind oft bezogen auf unadäquate Lebensumstände in den einzelnen Bereichen wie Wasserversorgung, Gesundheit oder Arbeit. Im Gegensatz zu den strategischen, die oft durch externe Personen und Institutionen eingefordert werden, wird die Erfüllung von den praktischen zumeist direkt von den betroffenen Frauen selbst verlangt. (Vgl. Moser, 1993, S.40)

1.1. Der Wohlfahrtsansatz

(Welfare Approach)

Der Wohlfahrtsansatz entstand in den 1950er und 1960er Jahre und ist somit der älteste Theorieansatz. (Moser, 1993, S.58) Die Wurzeln gehen auf die europäischen Armengesetze des 19. Jahrhunderts zurück, wonach die Befriedigung der persönlichen sozialen Bedürfnisse individuell am Markt stattfinden soll. Die Verwaltung eines Landes ist hingegen nur für die Aufrechterhaltung der Ordnung zuständig. Soziale Wohlfahrtsinstitutionen von staatlicher Seite sollten demnach auf den Plan treten, wenn die normalen Strukturen im Bereich von Versorgung, Familie und Markt zusammenbrechen. Dadurch wurden diese Einrichtungen als ein Notfallprogramm betrachtet, das stets finanziell unterbudgetiert war. (Moser, 1993, S.58ff)

Weiters kommt hinzu, dass sich der Wohlfahrtsansatz nur mit den schwachen Gruppen in einer Gesellschaft beschäftigt und sich nicht mit wirtschaftlichen Entwicklungsprogrammen, wie der zur Entstehungszeit des Wohlfahrtsansatzes vorherrschenden Modernisierungsstrategie⁴, auseinandersetzt und sie nur begleitet. Die wirtschaftlichen Entwicklungsunterstützungen waren gedacht für Regierungen zum Aufbau einer kapitalintensiven, industriellen und landwirtschaftlichen Produktion im formellen Sektor und zur Steigerung der Produktivität der männlichen Arbeitskraft. (Moser, 1993, S.59)

⁴ Modernisierungsstrategie: Die Theorie geht davon aus, dass sich die Entwicklungsländer mit ihrem dominanten Agrarsektor geschichtlich gesehen auf einer vorindustriellen Stufe befinden. Nach den erfolgreichen Erfahrungen mit dem Marshall-Plan in Europa wollte man mit Kapital aus den Industrieländern einen Modernisierungsprozess in den Entwicklungsländern in Gang setzen. Erstens galten die Industrieländer als Vorbild und zweitens sollte der Entwicklungsprozess der jeweiligen unterentwickelten Länder damit beschleunigt werden. Der Nachteil der Modernisierungsstrategie war der Umstand, dass dieser „angeschobene“ Entwicklungsprozess viel zu optimistisch betrachtet wurde. Es kam zu einer parallelen Entstehung von modernen Wachstumspunkten im Land und dem Verharren in traditionellen Wirtschaftsformen in den restlichen Gebieten. Die Theorie, dass das angesammelte Wissen und Entwicklungsniveau der innovativen Zentren im Schneeballeffekt an andere Orte und Menschen weitergeleitet, ging nicht auf. (Wallert, Werner, 2001, Abiturwissen: Entwicklungsländer, Gotha, S.92ff)

Als Zielgruppe des Wohlfahrtsansatzes galten Kranke, Kinder, Behinderte und Frauen, wobei letztere für die Versorgung und das Wohlergehen der Familie stehen. Da der Staat in diesem Bereich nicht sehr aktiv war, machten internationale private Hilfsagenturen direkte Zuwendungen in Form von Gratis- oder sehr günstigen Gütern und Dienstleistungen, die von oben an die Bedürftigen verteilt wurden. (Moser, 1993, S.59)

Der Wohlfahrtsansatz gilt als familienorientiert. Männer sind dabei der produktive Part und Frauen der reproduktive. Bei der Mutter-Kind-Beziehung sieht dieser Ansatz sein Hauptbetätigungsfeld. Bezüglich Frauen herrschen beim Wohlfahrtsansatz drei Annahmen vor. Erstens werden sie nur als passive Nutznießerinnen von Entwicklung gesehen und nicht als aktive Teilnehmerinnen. Zweitens ist die Mutterschaft die wichtigste Rolle und Aufgabe im Leben einer Frau. Drittens ist das Aufziehen von Kindern das effektivste was eine Frau leisten kann. (Moser, 1993, S.61)

Die Ziele, die verfolgt werden, sind das physische Überleben der Familien, aus Frauen bessere Mütter zu machen und seit den 1970er Jahren die Förderung der Geburtenkontrolle. Bei letzterem wird Armut auch als eine Konsequenz der großen Kinderzahl gesehen. Eigene Schulungen und Kurse werden abgehalten, um Frauen zu informieren und von einer kleineren Kinderanzahl zu überzeugen. Männer werden dabei aber nicht eingebunden, wodurch Frauen als vorwiegend verantwortlich für die Familiengröße angesehen und Männer aus ihrer Verantwortung entlassen werden. (Moser, 1993, S.61)

Die beim Wohlfahrtsansatz verwendete Technik ist vorwiegend die top-down Methode. Ein Nachteil dabei ist, dass existierende lokale Organisationen nicht eingebunden werden und somit keine Kommunikation darüber herrscht, was die Betroffenen selber für notwendig erachten. Weiters werden bei den angebotenen Schulungen für Hausfrauen und Mütter stets traditionelle Frauenthemen angeboten wie Kinderernährung und Hygiene. (Moser, 1993, S.61)

Zusammenfassend erscheint es somit, dass Frauen in der Entwicklungshilfe nur als ein Schlüsselfaktor gesehen werden, durch den man Einfluss auf die Versorgung und Anzahl der Kinder sowie dem Wohlergehen der Familie haben kann. Für Frauen selbst und deren persönliche Entwicklung ist der Wohlfahrtsansatz nicht die passende Theoriegrundlage, wenn das Ziel eine Befreiung aus traditionellen Rollen oder eine stärkere wirtschaftliche

Einbindung wäre. (Moser, 1993, S.62) Trotz dieser offensichtlichen Mängel und veralteten Ansichten, ist der Wohlfahrtsansatz sehr beliebt, denn er hinterfragt nicht bestehende Systeme oder soziale Ordnungen. Bestehende Regierungen brauchen gesellschaftliche Umwälzungen nicht zu fürchten. (Vgl. Moser, 1993, S.58ff)

1.2. Der Gleichheitsansatz

(Equity Approach)⁵

In den 1970er Jahren kam von verschiedenen Seiten zunehmend Kritik an den damals herrschenden Entwicklungshilfemethoden, die auf dem Wohlfahrtsansatz basierten. In Bezug auf Frauen wurde dabei bemängelt, dass sie zwar den vorwiegenden Beitrag zur Produktivität in den einzelnen Dorfgemeinschaften, vor allem im landwirtschaftlichen Bereich, leisteten, aber weder in den nationalen Statistiken erfasst noch bei Planung und Implementierung von Entwicklungsprojekten eingebunden wurden. Weiters hatten die Modernisierungsprojekte mit ihren innovativen landwirtschaftlichen Methoden beziehungsweise fortschrittlichen Techniken eine negative Auswirkung auf Frauen. Sie wurden aus ihren traditionellen produktiven Funktionen wie Heilerin, Hebamme und Landwirtin gedrängt. Dies führte wiederum zu einer Verringerung von Einkommen, Status und Macht, die sie in bisherigen traditionellen Beziehungen hatten. (Vgl. Moser, 1993, S.63)

Women in Development WID

Durch die Publikation von Esther Boserup und durch den Feminismus US-amerikanischer Prägung entstand in der „Society for International Development“, einem Netzwerk mit Sitz in Washington, eine Frauengruppe, die sich „Women in Development“ nannte und eine eigene Denkschule in der Entwicklungspolitik schuf.⁶

⁵ Bei richtiger Übersetzungen aus dem Englischen müßte er eigentlich „Gerechtigkeitsansatz“ heißen. (Niessner, Birgit, 1995, Frauenarbeit und ökonomische Entwicklung in der Gegenwart, Wien, Diplomarbeit, S.41)

⁶ Andorfer, Veronika, 1995, Von der Integration zum Empowerment: Zur Frauenförderung in der Entwicklungspolitik, Frankfurt/Main, S.11

Aus der Kritik am Wohlfahrtsansatz und der Modernisierungsstrategie heraus entstand der Equity Approach, der originäre WID – Ansatz, der zu Beginn der Frauendekade 1976 - 1985 von der UNO eingeführt wurde. Ziel war es, die Gleichheit der Frau gegenüber dem Mann im Entwicklungsprozess zu erreichen. Der Ansatz spiegelt vorwiegend strategische Genderbedürfnisse und weniger praktische wieder. (Moser, 1993, S.62)

Die Ziele des Gleichheitsansatzes beziehen sich auf die Aufhebung der Benachteiligung der Frauen in den Entwicklungsländern und die Hebung ihres Status: Frauen werden als aktiver Part in der Entwicklung gesehen, sowohl mit ihrer produktiven als auch mit der bis dahin wenig beachteten reproduktiven Tätigkeit. Zudem muss die dreifache Rolle der Frau bei der Entwicklungsarbeit berücksichtigt werden: reproduktive, produktive und Arbeit in der Gemeinschaft. (Vgl. Moser, 1993, S.63ff) Die Einteilung der verschiedenen Verrichtungen der Frauen nach diesem Schema soll so Aufschluss über die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung geben und verhindern, dass gesellschaftlich gering bewertete und beachtete Arbeiten auch für EntwicklungsexpertInnen unsichtbar bleiben. Weiters fordert der Ansatz, dass die strategischen Genderbedürfnisse durch staatliche Intervention unterstützt werden. (Vgl. Moser, 1993, S.62) Dadurch soll die wirtschaftliche und politische Autonomie von Frauen gefördert und die Ungleichheit gegenüber dem Mann reduziert werden. Diese Handlungsweise ist ein gravierender Bruch zum Wohlfahrtsansatz, bei dem sich die staatliche Verwaltung von direkten Eingriffen distanzieren sollte. Eine weitere Forderung ist die bessere Integration der Frauen in den bestehenden Entwicklungsprozess. (Vgl. Moser, 1993, S.63) Unter anderem soll dies auch durch den leichteren Zugang zum Arbeits- und Gütermarkt erreicht werden, der dann zu einer wirtschaftlichen Unabhängigkeit und somit Gleichstellung mit dem Mann führt. Dadurch dass Frauen im bisherigen Entwicklungsprozess gegenüber dem Mann benachteiligt wurden, soll als letztes in einem Prozess der Neuverteilung die jahrelange Benachteiligung ausgeglichen werden, wenn nötig wie bereits oben erwähnt durch staatliche Intervention. Andererseits werden vom Gleichheitsansatz auch partizipative Prozeduren bei der Planung eingefordert, um den Frauen mehr Mitspracherecht einzuräumen. (Vgl. Moser, 1993, S.63ff)

Bei der International Women´s Year (IWY) Konferenz 1975 kam es dann zum World Plan of Action for the Implementation of the Objectives, der die Ideen des Gleichheitsansatzes reflektierte. Während der Gleichheitsansatz aber die Ansichten der Ersten Welt-Feministinnen wiedergab, betrachteten Dritte Welt-Delegationen hingegen Entwicklung als ihr

Hauptanliegen, denn nur dadurch ließe sich der Status der Frau heben. Feminismus zu jemanden zu bringen, der kein Wasser zum Trinken, kein Essen und kein Haus hat, wäre Unsinn, lautete die Kritik von Dritte Welt-Aktivistinnen. (Moser, 1993, S.64)

Das Problem beim Gleichheitsansatz ist der fehlende Indikator, um Veränderungen vom sozialen Status oder dem Fortschritt von Frauen messen zu können. (Moser, 1993, S.62ff) Zudem stellen die Umsetzungen der oben angeführten Forderungen einen Eingriff in die Traditionen der einzelnen Länder dar, denn die Anhänger des Equity Approachs fordern eine Änderung der Stellung der Frau in der Gesellschaft, somit einen Eingriff in die Strukturen und Traditionen, was wiederum zu einer Ablehnung dieses Ansatzes in den Dritte Welt-Ländern führt. Weiters erfolgt die Einbindung von Frauen in die Programme vorwiegend nur zahlenmäßig, eine qualitative Adaptierung findet nicht statt. Es kommt zu keinem Einfließen und Umsetzen von weiblichen Visionen und Prioritäten, es nehmen einfach nur mehr Frauen an Projekten teil, die aber auf Männer ausgerichtet sind. (Vgl. Moser, 1993, S.62ff)

Der Gleichheitsansatz wurde von den Entwicklungshilfeagenturen fallen gelassen, da die zugrundeliegenden Prinzipien des Ansatzes jenen von Entwicklungshilfeagenturen und Dritte Welt-Regierungen widersprachen, die zwar helfen aber strukturell in einem Land nichts ändern wollten. Der westliche Feminismus sei weltfremd für die Dritte Welt und die Frauen hätten andere Sorgen, argumentierten die Regierungen der betroffenen Entwicklungsländer. Durch den World Plan of Action for the Implementation of the Objectives of the IWY von 1975 dient der Ansatz aber noch immer als orientierendes Rahmenwerk für Regierungen, welche den Status von Frauen durch Gesetze verbessern wollen. Das Ziel der Gleichheit von Mann und Frau wird als eine Minimumbasis an Konsens für weitere Diskussionen, zum Beispiel über das Recht auf Scheidung, Stellung der Kinder, Eigentum, Kredit, Wahl- und sonstige Bürgerrechte, gesehen. (Vgl. Moser, 1993, S.62ff)

1.3. Der Anti-Armutsansatz

(Anit-poverty Approach)

Der Anti-Armutsansatz ist der zweite WID-Ansatz und wurde in den 1970er Jahren formuliert. Dieser Ansatz setzt auf eine stärkere Beachtung der Annahme, dass auch die Ärmsten der Armen von wirtschaftlichem Wachstum profitieren, wodurch sie dann wiederum ihre grundlegenden Bedürfnisse befriedigen können. Frauen werden als großer Teil dieser sozialen Schicht angesehen, darum sollte gerade bei ihnen mit der Entwicklung angesetzt werden. Das Ziel ist daher, den Ertrag der produktiven Rolle der Frauen zu steigern. Weiters wird die Armut von Frauen nicht als Konsequenz der Ungleichheit zum Mann gesehen sondern als solche der wirtschaftlichen Unterentwicklung des jeweiligen Landes. Das Hauptanliegen ist im Gegensatz zum Gleichheitsansatz somit von der Geschlechterungleichheit zur Einkommensungleichheit übergegangen. (Vgl. Moser, 1993, S.67) Diese Einkommensungleichheit ergibt sich wiederum aus dem mangelhaftem Zugang zu privatem Eigentum an Land und Kapital und der sexuellen Diskriminierung auf dem Arbeitsmarkt. Als Konsequenz daraus sollen die Möglichkeiten für Arbeit und einkommensschaffende Maßnahmen durch einen besseren Zugang zu Ressourcen gesteigert werden. (Vgl. Moser, 1993, S.68)

In den frühen 1970er Jahren wurde offensichtlich, dass die Modernisierungstheorie (siehe *1.1. Der Wohlfahrtsansatz*) mit ihrem Schwerpunkt auf der Steigerung des BNP nicht funktionierte. Im Gegensatz zu den Prognosen von den positiven Auswirkungen von einem gesteigerten wirtschaftlichen Wachstum, sind die finanziellen Vorteile nicht zu den ärmeren Bevölkerungsschichten durchgesickert. Aus diesem Grund entwickelte 1972 die Weltbank die Grundbedürfnistheorie, eine Ausformung des Anti-Armutsansatzes, bei der es um die Absicherung der Versorgung von Grundbedürfnissen wie Essen, Kleidung, Unterkunft und Energie als auch Bildung, Menschenrechte oder Teilnahme am sozialen Leben, durch die Möglichkeit, ein angemessenes Einkommen verdienen zu können, ging. Wie schon oben angeführt, waren Frauen eine Zielgruppe von Programmen, unter anderem auch, weil sie die Schlüsselfiguren für die Grundversorgung für ihre Familien sind. (Vgl. Moser, 1993, S.67)

Einer der Hauptkritikpunkte liegt nun im Vorwurf, dass durch die Beschäftigungsprogramme für Frauen die traditionelle geschlechterspezifische Arbeitsteilung innerhalb des Haushalts verändert wird, und dass es dadurch auch zu einer Verschiebung des Machtverhältnisses zwischen Mann und Frau kommen würde. VertreterInnen dieser Theorie entschärften aber diesen Umstand, indem nur traditionelle Frauenberufe vermittelt werden oder dass vorwiegend solche Frauen ausgewählt werden, die das Oberhaupt der Familie sind und es somit zu keiner Machtverschiebung kommen kann. Zudem werden Hilfgelder der Regierung auf Familien- oder Haushaltsniveau vergeben und nicht ausschließlich den Frauen gleich direkt. Dadurch bleibt die Zuwendung generell in den Händen der männlichen Familienoberhäupter. Offensichtlich verliert die Umsetzung des Anti-Armutsansatzes durch solche Maßnahmen aber an Nutzen für die Frauen. (Vgl. Moser, 1993, S.68)

Obwohl es schon seit den 1970er Jahren einkommensschaffende Projekte nach dem Gleichheitsansatz gibt, tendieren sie dazu, vorwiegend eher klein von der Größe her zu sein und von NGOs durchgeführt zu werden und nicht von staatlicher Seite oder großen internationalen Organisationen wie Weltbank, UNO etc.. Die Finanzierung erfolgt überwiegend durch Spenden und es wird die Produktivität von solchen Aktivitäten unterstützt, die traditionell bereits von Frauen durchgeführt werden. Zudem kommt es bei der Implementierung von Anti-Armutsprojekten oft zu einer Richtungsänderung hin zum Wohlfahrtsansatz. Weiters wird in der Planungsphase nicht auf partizipative Methoden zurückgegriffen um die Anliegen der betroffenen Frauen einzubinden. Mechanismen, dass Frauen- oder Genderorganisationen mitarbeiten, werden weniger angewendet. Bei der Projektentwicklung wird weiters nicht darauf geachtet, ob das Projekt von sich aus ohne weiteres Zufließen von Entwicklungshilfe lebensfähig sein kann. Dazu gehört einerseits die Absicherung des Zugangs zu Rohmaterial und Märkten und andererseits die Möglichkeit von kleinen Produktionskapazitäten. Oft „vergessen“ die PlanerInnen von Hilfprojekten auch auf die reproduktiven Tätigkeiten, die Frauen in den Entwicklungsländern zu erfüllen haben. Sie gehen von ungenutzter Zeit aus, wodurch sich die Frauen an die Anforderungen des Projekts anpassen können anstatt umgekehrt. Ein weiteres Problem für die Erweiterung der bereits bestehenden Einkommensquellen liegt im mangelhaften Zugang zu Investitionskapital. Oft fehlt ein geeignetes Pfand oder eine sonstige Absicherung für den Kredit oder das komplizierte Banksystem hält die Frauen ab. (Vgl. Moser, 1993, S.69)

Anti-Armutsprojekte führen vielleicht zu Beschäftigungsmöglichkeiten für Frauen, aber solange diese daraus keine gesteigerte Autonomie erlangen, werden dadurch keine strategischen Genderbedürfnisse erfüllt. Dies ist auch der grundlegende Unterschied zum Gleichheitsansatz, der von Anfang an mehr Unabhängigkeit für Frauen verlangt. (Vgl. Moser 1993, S.69)

1.4. Der Effizienzansatz

(Efficiency Approach)

Der Effizienzansatz ist der dritte WID-Ansatz, der vor allem seit der Schuldenkrise in den 1980er Jahren in Verwendung ist. Zum Unterschied vom Gleichheitsansatz hat sich der Effizienzansatz mit seinem Schwerpunkt von einer gemäßigten Umverteilung im Rahmen der Grundbedürfnisstrategie hin zu einer neuen Kombination von monetaristischer und Offener-Ökonomie-Strategie bewegt. (Andorfer, 1995,S.17) Der Ansatz geht davon aus, dass Entwicklung durch einen gesteigerten weiblichen Wirtschaftsbeitrag effizienter und effektiver wird. Frauen stellen 50% der menschlichen Ressourcen dar, welche aber nur verschwendet oder nur mangelhaft genutzt werden. Die Einbindung dieses Potentials steigert einerseits die Effizienz der Entwicklungshilfe, andererseits wird durch die Teilnahme der Frauen am wirtschaftlichen Leben ihre Gleichheit zum Mann unterstützt. Weiters soll es zu einer besseren Befriedigung der praktischen Genderbedürfnisse kommen. (Vgl. Moser, 1993, S.69ff)

Aufgrund der eben erwähnten Schuldenkrise ab der Mitte der 1970er Jahren, kam es zu fallenden Exportpreisen, Protektionismus und einem wachsenden Schuldenberg in den Entwicklungsländern. (Moser, 1993, S.70) Der International Monetary Fund (IMF) und die Weltbank entwickelten deshalb Structural Adjustment Policies (SAP) für eine stärkere wirtschaftliche Stabilisierung und Strukturanpassung, die von den einzelnen Regierungen

umgesetzt werden müssten⁷. Durch die Konditionen von IMF und Weltbank führten die betroffenen Regierungen Einsparungen bei der sozialen Versorgung durch. Dies ging über in sinkende Einkommen und Einschnitte bei staatlichen sozialen Programmen wie Gesundheitsversorgung oder Erziehung oder bei Lebensmittelprogrammen. (Moser, 1993, S.70) Bei der Umsetzung wurden Aufwendungen aus dem Bereich der bezahlten Wirtschaft in den ehrenamtlichen Bereich verschoben, vor allem zu den unbezahlten weiblichen Arbeitskräften. (Vgl. Moser, 1993, S.70)

Da damals der Effizienzansatz die aktuellste Strömung bei den Entwicklungshilfetheorien war, wurde er als Ansatz für die Einbindung der Frauen in die SAP-Programme verwendet. Doch auch bei diesen Programmen wurde die top-down Methode verwendet, es kam zu keinerlei partizipativen oder genderspezifischen Planungsprozeduren. Das bereits oben beim Gleichheitsansatz erwähnte Konzept der dreifachen Rolle der Frau fließt in den Ansatz ein. Der Effizienzansatz geht davon aus, dass die Aufteilung der weiblichen Arbeitszeit auf die drei Rollen elastisch ist. Frauen hätten damit die Kapazität, die durch die Schuldenkrise

⁷ Aufgrund der Verschuldungskrise der Entwicklungsländer in den 1980er Jahren machten IWF und Weltbank die Umschuldung und Neuvergabe von Krediten von der Umsetzung von Strukturanpassungsprogrammen abhängig. (Andorfer, 1995, S.96; Nohlen, Dieter (Hg.), 2000, Lexikon Dritte Welt: Länder, Organisationen, Theorien, Begriffe, Personen, Reinbeck bei Hamburg, S.695) Es handelte sich dabei um neoliberale wirtschafts- und finanzpolitischen Kurskorrekturen. (Nohlen, 2000, S.695) Kurzfristig war das Ziel, die Zahlungsunfähigkeit und Kreditwürdigkeit der Entwicklungsländer wieder herzustellen, mittel- bis langfristig sollten die Wachstumschancen durch die Orientierung am Weltmarkt verbessert werden. (Nohlen, 2000, S.696) Die Maßnahmen umfassten dabei: „Entstaatlichung“ der Wirtschaft und Zurückdrängen des Staates auf hoheitliche Ordnungsaufgaben, Schaffung von Investitionsanreizen für in- und ausländisches Privatkapital, Deregulierung und Liberalisierung der Märkte, Öffnung der nationalen Ökonomien für den Weltmarkt durch Lockerung von Import- und Kapitalverkehrskontrollen, Abwertung der Landeswährung zur Exportankurbelung und Stabilisierung der Staatsfinanzen. (Nohlen, 2000, S.695ff) Die Programme waren nur für eine kurze Dauer gedacht und nach wenigen Jahren sollte die Ziele damit erreicht sein. Zwar wurden die sozialen Auswirkungen erkannt, sie wurden jedoch als kurzes vorübergehendes Phänomen in Kauf genommen. (Nohlen, 2000, S.439) Die negativen Folgen für die Bevölkerung waren die schlechte Versorgung mit sozialen Leistungen durch die Sparmaßnahmen im Erziehungs- und Gesundheitswesen, die Einführung von Benutzergebühren im sozialen Dienstleistungssektor (z.B. Gebühren für Medikamente und Schulbesuch), sowie der Abbau von Subventionen und die steigenden Preise für Nahrungsmittel und Grundbedarfsgüter. (Nohlen, 2000, S.439) Die Produktion der KleinbäuerInnen von Exportfrüchten nahm ab, weil die notwendigen ausländischen Inputfaktoren zu teuer wurden und durch die Privatisierung der Vermarktungsgesellschaften die Vermarktung unzuverlässiger wurde. Im Gegenzug hat sich die Produktion für den Inlandsmarkt erhöht, weil eine lokale Vermarktung möglich und die Abhängigkeiten im Vergleich zu Exporterzeugnissen geringer waren. (Andorfer, 1995, S.98ff)

abnehmenden sozialen Serviceleistungen durch die Erweiterung ihres Arbeitstages zu kompensieren. Frauen sollten Einbußen im Haushaltseinkommen durch den Eigenanbau von Früchten oder einer Änderung der Kauf- und Konsumgewohnheiten ausgleichen. Für Frauen bedeutete es eine gravierende Erschwernis bei der Erfüllung ihrer praktischen Genderbedürfnissen.⁸ (Vgl. Moser, 1993, S.70)

Ein weiterer Kritikpunkt an den Strukturanpassungsprogrammen ist die Sichtweise, dass wirtschaftlich relevant nur Marktgüter und -dienstleistungen sind. Dadurch wird die weibliche reproduktive Arbeit aus der Betrachtung ausgeschlossen. Die Auswirkungen der durch die Programme verursachten Veränderung bei der Ressourcenallokation auf den weiblichen Arbeitsalltag wurden nicht untersucht. Weiters werden die geschlechtsspezifischen Hindernisse bei der Umverteilung von Arbeit ignoriert. Dies führt zu einer Arbeitslosigkeit bei Männern und einer Überbelastung bei den Frauen, da sie zu den reproduktiven Tätigkeiten noch zusätzliche Arbeiten außer Haus erledigen müssen. Als letzter Kritikpunkt an den SAP-Programme soll hier noch die veraltete Sichtweise von der Einheit des Haushalts angeführt werden. Innerhalb der Familie sollen demnach die Ressourcen unter den einzelnen Mitgliedern gleich verteilt werden, unabhängig von Alter und Geschlecht. (Vgl. Moser, 1993, S.71ff)

Der Effizienzansatz verlässt sich zusammenfassend auf die Elastizität der weiblichen Arbeit, sowohl im reproduktiven Bereich als auch bei der Gemeinschaftsarbeit. Praktische Genderbedürfnisse können nur mehr auf Kosten von längeren Arbeitszeiten und gestiegener unbezahlter Arbeit erfüllt werden. Dadurch können auch keine strategischen Genderbedürfnisse befriedigt werden. Weiters ist die Aussage, dass eine wirtschaftliche Entwicklung die Bedingungen für die Frauen verbessern würde, nicht richtig. Zudem setzt sich der Ansatz nicht mit den Hindernissen für Frauen bei einem Einstieg am Markt wie mangelnde Bildung oder veraltete Technologien auseinander. Die Möglichkeit des Geldverdienens wird einfach als gegeben angenommen.

⁸ SAP induziert Selbsthilfe. Es kam aber zu einer Verschiebung der Bedeutung dieses Begriffes. Vor Einführung der Programme war er gleichbedeutend mit Hilfe, die nicht abhängig macht und dem Aufbau von selbsttragenden Strukturen, danach das Auffangen der schlimmsten Auswirkungen des Sozialabbaues durch gemeinschaftlich organisierte soziale Dienste auf Gemeindeebene, also durch unbezahlte zusätzliche Arbeitsleistungen von Frauen. (Vgl. Andorfer, 1995, S.62)

1.5. Empowerment-Ansatz

Im Rahmen des WID-Ansatzes wurde die Integration von Frauen in ansonsten unhinterfragte Entwicklungsprozesse getätigt, welche bis damals von ExpertInnen aus der 1. Welt gebildet wurden. Im Gegensatz dazu beschäftigten sich ab den 1980er Jahren AktivistInnen aus der 3. Welt mit der Frage, wie Macht und die bestehenden Machtverhältnisse in ihren Ländern funktionieren. Sie thematisierten Konflikte im Bereich Geschlechterbeziehungen, Nord-Süd, Klasse, Rasse und Ethnizität. Dadurch entwickelten sie mit ihren Erkenntnissen einen eigenen Ansatz, der als Empowerment bezeichnet wird. Bevor aber weiter auf diesen Ansatz eingegangen wird, wird die Kritik an einigen Punkten des WID-Ansatzes erläutert, welche die Basis für den Empowerment-Ansatz bildeten. Dabei handelt es sich um den westlichen Feminismus und den Annahmen über das Geschlechterverhältnis in Entwicklungsländern (Vgl. Andorfer, 1985, S.45)

Westlicher Feminismus

Die AnhängerInnen des WID-Ansatzes haben stets ein vorgefertigtes Bild von Frauen in Entwicklungsländern. Sie seien arm, machtlos und schwanger. Zudem werden die afrikanischen Frauen mit ihren Bedürfnissen und Problemen als eine homogene Gruppe gesehen. ExpertInnen aus Entwicklungsorganisationen und Feministinnen aus den Industrieländern sehen sich nun als die „BefreierInnen“ dieser Unterdrückten. Ihr Mittel sind Frauenprojekte wie solche zu Einkommensschaffung, Verhütungsmethoden, Einsatz arbeitssparender Methoden und Gesundheitsprogramme. Damit soll eine Integration in den Entwicklungsprozess stattfinden, der erstens von den Industrieländern entwickelt und zweitens männlich ist.

Die Problematik liegt in der Annahme, dass die Entwicklungsrichtung aus der 1. Welt als von vornherein passend für Frauen angesehen wird. VertreterInnen von WID interessieren sich nicht für bestehende Frauenbewegungen und Frauenforschungen vor Ort in den Ländern, wodurch aber kein Informationsaustausch stattfinden kann. WID-AnhängerInnen entrechten somit die Frauen, die sie an und für sich unterstützen wollen und geben den Plan für die

richtige weibliche Entwicklung vor, wodurch der Ansatz von seinen KritikerInnen auch als „westliche feministische Kolonisierung“ bezeichnet wird. (Vgl. Andorfer, 1995, S.46)

Geschlechterverhältnis

WID betrachtet Frauen immer als abgeschlossene Gruppe innerhalb einer Gesellschaft. Diese Isolierung lässt aber keine Analyse auf Querverbindungen und andere Ursachen für Benachteiligung zu. Der Ansatz fordert auf der politischen Ebene eine Abschaffung institutionalisierter Formen der weiblichen Diskriminierung und auf Projektebene soll Frauen geholfen werden, sich in den Entwicklungsprozess zu integrieren. Vorwiegend erscheint dabei Unterdrückung aber als ein rein technisches Problem, denn die Bekämpfung soll über die Benutzung von Getreidemühlen oder einer besseren Wasser- und Gesundheitsversorgung laufen. (Vgl. Andorfer, S.51)

In den 1980er Jahren gab es den allgemeinen Trend weg von Emanzipation zum Schlagwort Frauenbewegung, der sich in der Entwicklungsarbeit im Übergang von der feministischen Forschung auf Frauenforschung reflektierte. Dies brachte einen neuen Blickwinkel mit sich: „Geschlecht wird als eine historisch und sozial gebildete Kategorie und das Geschlechterverhältnis als strukturelles Machtverhältnis, das Unterdrückungs- und Ausgrenzungsmechanismen zur Benachteiligung von Frauen beinhaltet, verstanden.“ (Andorfer, 1995, S.52) Andorfer merkt aber kritisierend an, dass es vielfach nur zu einem reinen Austausch der Bezeichnung WID durch Gender in Development (GAD) kam. WID versteht Frau und Geschlecht als rein biologische Begriffe und sieht auch Diskriminierung in einem rein biologischen Verständnis. GAD sieht Ungleichheit als Konsequenz von Kontrollen über Ressourcen und bestehenden Strukturen und Institutionen. (Vgl. Andorfer, 1995, S.52ff)

1.5.1. Empowerment – eine Begriffsklärung

Der Begriff tauchte erstmals in den 1980er Jahren auf und bedeutet soviel wie „Selbstermächtigung“. Dieser Ansatz, der durch die zu „Entwickelten“ selbst gebildet wurde, stellt eine Entwicklungsalternative zu den bisher importierten Theorien dar.

Der Grund für diese Eigenentwicklung ist der Umstand, dass die Dritte Welt sich zunehmend aus internationalen ökonomischen, kulturellen und politischen Entscheidungsprozessen

ausgeschlossen sieht. Es kommt zu einer Organisation des Kapitalismus auf globaler Ebene und einer Konzentration der Produktions- und Finanzierungsunternehmen. Um diese Situation zu brechen, kommt es auf lokaler Ebene in Entwicklungsländern vermehrt zu kollektiven Formen des Handelns. Es handelt sich dabei um einen Prozess der Interessenorganisation, mit dem Ziel, die Situation der Machtlosigkeit und des Verlustes der Kontrolle über individuelle und soziale Lebensumstände umzukehren und mehr Freiheit zur Selbstbestimmung zu schaffen. Somit ist Empowerment eine Gegenmacht zu bestehenden Verhältnissen durch Selbstbemächtigung. (Vgl. Andorfer, 1995, S.56)

1.5.2. Macht – zwei verschiedene Anschauungen

Thomas Hobbes (1588-1679) geht davon aus, dass Macht die Fähigkeit ist, andere beeinflussen zu können. Basis dafür ist die Kontrolle über Ressourcen. Unter den Theoretikern variiert der Umfang des Begriffes Ressourcen, in der marktwirtschaftlichen Welt ist aber die Ressource Geld jene, über die man alle anderen kontrollieren kann. (Andorfer, 1995, S.58)

In Tabelle 1 wird die Einteilung der Ressourcen nach Batliwala dargestellt, der sie nach physische, menschliche, intellektuelle, finanzielle und psychologische Kriterien trennt. (Andorfer, 1995, S.58)

Tabelle 1: Ressourceneinteilung nach Batliwala

Physische Ressourcen (Land, Wasser, Wald)
Menschliche Ressourcen (Körper, Arbeitskraft, Fertigkeiten)
Intellektuelle Ressourcen (Wissen, Information, Ideen)
Finanzielle Ressourcen (Geld, Kredit)
Psychologische Ressourcen (Selbstvertrauen, Kreativität)

Quelle: Andorfer, 1995, S.58

Empowerment ist an diesen Ressourcenansatz angelehnt und bezeichnet daher einen Prozess der Ermächtigung über Ressourcen. Die Machtlosen sollen aufgrund des Mangels an Kapital, Land, Geld, und Produktionsmittel, sich jener Ressourcen besinnen und bedienen, die sie

haben, um so ihren Mangel auszugleichen und sich zu bemächtigen. Bei der Hobbes'schen Vorstellung gibt es aber nur einen Machthaber und das Ziel der Gegenmacht ist es, die bestehende Macht zu bezwingen. In der Realität lassen sich aber die Interessen einzelner Frauenbewegungen oder lokalen Gruppen nicht auf einen gemeinsamen Punkt konzentrieren, um eine geeignete Gegenmacht zu der bestehenden bilden zu können. Zudem gibt es nicht nur eine einzige Macht, die Entwicklung bisher verhindert hat und als Ziel „angegriffen“ werden kann. (Andorfer, 1995, S.58)

Im Gegensatz dazu steht nun die Theorie von Niccolò Machiavelli (1469-1527), der nicht von „einer“ Macht spricht, sondern nur von einander beeinflussbaren Faktoren. (Andorfer, 1995, S.59) Es liegt nun im Können des einzelnen, die nach der jeweiligen Situation passende Strategie zu finden, um obenauf zu bleiben und andere beeinflussen zu können. Die Gesellschaft ist eine überlappende und überschneidende Ansammlung von sozialräumlichen Machtnetzwerken. Ein Instrument des Agierens ist die „Problematierung“, das Anbieten von Lösungen für gesellschaftliche Probleme, das andere die „Organisation“, wobei Organisationen dabei Orte sind, an denen untereinander verhandelt und paktiert wird. (Andorfer, 1995, S.59ff)

Während die EntwicklungsexpertInnen des Nordens AnhängerInnen der Sichtweise von Hobbes sind, ziehen AktivistInnen aus der Dritten Welt Machiavelli vor. (Vgl. Andorfer, 1995, S.60) Empowerment ist ein Prozess in einem konkreten ökonomischen, politischen und kulturellen Kontext. Entwicklung ist also nicht nach einem Rezept möglich.

1.5.3. Empowerment aus der Sicht der Ersten Welt

Der Begriff Empowerment ist im Bereich der Umsetzung noch sehr diffus und es steht noch nicht fest, in welche Richtung sich die Förderpraxis der Entwicklungshilfeorganisationen begeben wird. Weiters wird Empowerment mit „gender planning“ in Verbindung gesetzt. Für Moser ist dies gerade das Mittel zur Erreichung von Empowerment und definiert als Ziel, Frauen durch größeres Selbstvertrauen zu bemächtigen. (Vgl. Moser, 1993, S.74)

Weiters beruht ihrer Ansicht nach die Unterdrückung der Frau auf der durch den Mann, die Kolonialisierung und die Neo-Kolonialisierung. Sie wird aber jeweils nach Rasse, Klasse, Kolonialgeschichte und derzeitiger Situation unterschiedlich erlebt. Macht setzt Moser hier nun gleich mit der Kapazität, sein Selbstvertrauen und seine innere Stärke zu erhöhen, um eigene Entscheidungen treffen zu können und Kontrolle über Ressourcen zu gewinnen. Der Status einer Frau ist, anders als beim Gleichheitsansatz, kein Schwerpunkt mehr. (Vgl. Moser, 1993, S.74ff)

Gender planning bedient sich zur Umsetzung dreier Instrumente. Die **3fache Rolle der Frau**, wie schon unter *1.2. Der Gleichheitsansatz* erwähnt, dient zur Erklärung der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung. Die exakte Aufschlüsselung der Arbeiten dient zur Sichtbarmachung von ansonsten „vergessenen“ oder als nicht wichtig erachteten Tätigkeiten. Es muss zwischen allen Rollen zu einem Ausgleich kommen, Moser nennt dies „balancing of gender roles“. Wird durch ein Entwicklungsprojekt die produktive Arbeit erweitert, muss eine andere Tätigkeit dafür eingeschränkt werden. (Moser, 1993, S.27ff)

Das zweite Planungsinstrument sind die ebenfalls schon angeführten **praktischen und strategischen Bedürfnisse**. Moser ist der Ansicht, dass der Empowermentansatz strategische Bedürfnisse indirekt durch bottom-up Mobilisierung im Bereich der praktischen Bedürfnisse erreichen möchte. Wichtige Voraussetzung für die Arbeit nach diesem Ansatz ist eine nach Geschlechtern disaggregierte **Datenbasis über die Haushalte**, um ein Bild von der Ressourcenallokation und der Entscheidungsmacht zu haben. (Moser, 1993, S.37ff, S.74)

Zoe Oxall und Sally Baden setzen sich in ihren Studien mit den Dimensionen von Macht auseinander. Wie in Tabelle 2 gezeigt, vertreten sie eine Aufteilung nach Power over, Power to, Power with und Power within. Macht im herkömmlichen Sinn ist Power over, eine Beziehung von Dominanz und Unterordnung. Oxall und Baden zeigen aber noch drei weitere Dimensionen auf, die gerade beim Empowermentansatz wichtig sind: die Macht der eigenen Entscheidungsfähigkeit, die Macht der Gruppe und die Macht des Selbstvertrauens.⁹

⁹ Oxall, Zoe u. Baden, Sally, 1997, Gender and Empowerment: Definitions, Approaches And Implications For Policy, Briefings on Development and Gender, Report No 40, S.3

Tabelle 2: Dimensionen von Macht nach Oxall und Baden

Dimension	Beschreibung
Power over	Beschreibt eine Beziehung von Dominanz oder Unterordnung, die verursacht und beibehalten wird durch Gewalt und Einschüchterung. Trotz allem ist diese Situation stets durch einen aktiven und passiven Widerstand der Unterdrückten in Gefahr.
Power to	In Bezug auf die Möglichkeit der eigenen Entscheidungsfähigkeit und selbst Probleme lösen zu können.
Power with	Beschreibt eine Situation in der Menschen eine Gruppe formieren mit dem gemeinsamen Interesse, Ziele kollektiv zu erreichen.
Power within	In Bezug auf Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein, die notwendige Fähigkeiten von Menschen sind, damit sie fähig sind, Entscheidungen zu treffen.

Quelle: Oxall u. Baden, 1997, S.3

Basierend auf der jeweiligen Dimension von Macht, gibt es verschiedene Zugänge für die Stärkung in der Praxis. In Tabelle 3 werden Möglichkeiten zur Stärkung der verschiedenen Dimensionen gegeben. Power over setzt dabei aber bereits eine gewisse Stärke bei den anderen Dimensionen voraus, denn wer setzt sich einer direkten Konfrontation aus, ohne selbst dafür die Entscheidung getroffen zu haben, dem nötigen Selbstvertrauen und einer Interessengruppe hinter sich?

Tabelle 3: Stärkung der Dimensionen von Macht nach Oxall und Baden

Dimension	Bedeutung für die Praxis
Power over	Direkte Konfrontation zwischen mächtigen und machtlosen Interessengruppen, um die Unterordnung aufzuheben.
Power to	Aufbau und Entwicklung von Kapazität, persönlicher Entscheidungsfindung und Führung.
Power with	Soziale Mobilisierung, formieren von Allianzen und Koalitionen.
Power within	Zunehmende Selbstachtung und Selbstvertrauen, Bewusstseinsstärkung.

Quelle: Oxall und Baden, 1997, S.3

Eine andere übliche Einteilung der Dimensionen von Empowerment von Birte Rodenberg und Christa Wichterich¹⁰ hat Agnes Tischler angeführt¹¹:

Personal Empowerment: unterstützt die individuelle Autonomie von Frauen, vor allem innerhalb der Familie und der Verwandtschaft. Es zielt auf die Verbesserung von Selbstvertrauen, Selbstachtung und Selbstsicherheit ab, um Frauen in ihrem Kampf zwischen persönlichen Interessen und sozialen Möglichkeiten zu unterstützen. Personal Empowerment meint auch Freiheit von Gewalt und Kontrolle über den eigenen Körper, weniger Arbeitsbelastung, mehr und bessere Ausbildung und Wissen, mehr Entscheidungsautorität innerhalb der Familie. (Tischler, 2001, S.16)

Legal Empowerment: konzentriert sich auf die Einführung von Gesetzen, welche Frauen in Bezug auf Scheidung und Witwenstand unterstützen, ihre Erbrechte und jene der politischen Vertretung verbessern. Weiters werden Frauen in bezug auf ihre Rechte aufgeklärt und unterstützende Aktionen für eine bessere Akzeptanz von Frauenrechten in der Gesellschaft durchgeführt. (Tischler, 2001, S.17)

Social Empowerment: versucht die Präsenz von Frauen in der Gesellschaft durch gesteigerte Mobilität, Statistiken mit Frauenschwerpunkt,... zu verstärken und die Teilnahme von Frauen in der öffentlichen Sphäre wie Lokalverwaltung, Medien,...zu fördern. Einerseits um den Aufbau von Frauenorganisationen zu unterstützen, andererseits die bestehenden zu verbinden. (Tischler, 2001, S.17)

Political Empowerment: zielt auf die politische Schulung (Bewusstseinsbildung über politische Rechte und das Funktionieren von demokratischen Prozessen), Teilnahme an Politik, politischen Organisationen und mehr Einfluss auf politische Institutionen. (Tischler, 2001, S.17)

¹⁰ Rodenberg, Birte u. Wichterich, Christa, 1999, Macht gewinnen: Eine Studie über Frauenprojekte der Heinrich-Böll-Stiftung im Ausland, Heinrich-Böll-Stiftung, Köln zitiert in: Tischler, Agnes, 2001, Economic Empowerment of Women: The Case of Bangladeshi Micro-Credit Programs, Innsbruck, Diplomarbeit, S.16

¹¹ Tischler, Agnes, 2001, Economic Empowerment of Women: The Case of Bangladeshi Micro-Credit Programs, Innsbruck, Diplomarbeit, S.16

Cultural Empowerment: meint die Bildung oder Unterstützung von Frauenkultur (networking, Medien für Frauen, Sponsern von Publikationen), das Bewusstmachen der Gesellschaft für Frauen und ihre Interessen und verbesserte Position in religiösen Systemen (wie die Teilnahme bei religiösen Praktiken, auf der lokalen Ebene Frauen als religiöse Führerinnen) (Tischler, 2001, S.17)

Economic Empowerment: beginnt mit der Sicherstellung des Überlebens und zielt auf die wirtschaftliche Unabhängigkeit von Frauen ab. Wirtschaftliche Schulungen, gesteigerter Besitz von Land und Produktionsmittel in weiblicher Hand, gesteigertes Einkommen von Frauen und Kontrolle über Bargeld, Reduktion der Abhängigkeit von Frauen gegenüber dritten Personen, weniger Risiken und Stress, wirtschaftliche Organisation, soziale Sicherheit, größere wirtschaftspolitische Einflussnahme sind hier die Arbeitsfelder. (Tischler, 2001, S.17)

Unter den TheoretikerInnen dieses Ansatzes, wurde Empowerment nach den Bereichen persönliches, rechtliches, soziales, politisches, kulturelles und wirtschaftliches aufgeteilt. (Tischler, 2001, S.16) Es wäre aber eine Fehler, diese Bereiche ausschließlich isoliert zu betrachten, da beim Empowermentansatz schließlich Machiavelli mit seiner Theorie der sich beeinflussenden Faktoren, wie unter 1.5.2. *Macht – zwei verschiedene Anschauungen* angeführt, vertreten wird.

1.5.4. Empowerment aus der Sicht der Dritten Welt

Empowerment aus Sicht der Dritten Welt wird anhand des Modells des Tanzania Gender Networking Programmes präsentiert. Bei diesem Programm handelt es sich um ein Netzwerk von 41 Frauen-NGOs aus Tansania. (Andorfer, 1995, S.72)

Der Grundtenor des Netzwerkes ist, dass Entwicklungspolitik stets im Interesse von jemandem (1.Welt, Elite des Entwicklungslandes) und nie zum Wohle aller war. Bestehende Hierarchien werden abgelehnt, da sie das Entstehen von Veränderungen und neuen sozialen Beziehungen ver- beziehungsweise behindern. Unterdrückte gesellschaftliche Gruppen können ihre Interessen nicht gegen diese Machtstrukturen zum Ausdruck bringen. Deshalb geht das Modell davon aus, dass zuerst ein Freiraum, der nicht hierarchisch strukturiert ist,

geschaffen werden muss. Im bestehenden System soll dies mit Hilfe von Animation gemacht werden:

Durch Animation, die einzelnen Schritte sind in Tabelle 4 aufgelistet, soll zuerst ein Bewusstwerdungsprozess gestartet werden, durch den dann die Beschränkungen für das Handeln bestimmt werden können. Daran anschließend werden die Ursachen dieser Beschränkungen ermittelt und Lösungsmöglichkeiten gesucht.

Tabelle 4: Animation

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Bewusstwerdungsprozess über die eigene Lebenssituation- Beschränkungen für das individuelle und kollektive Handeln- Ursachen für Unterdrückungssituation- Eigene Lösungsmöglichkeiten finden |
|---|

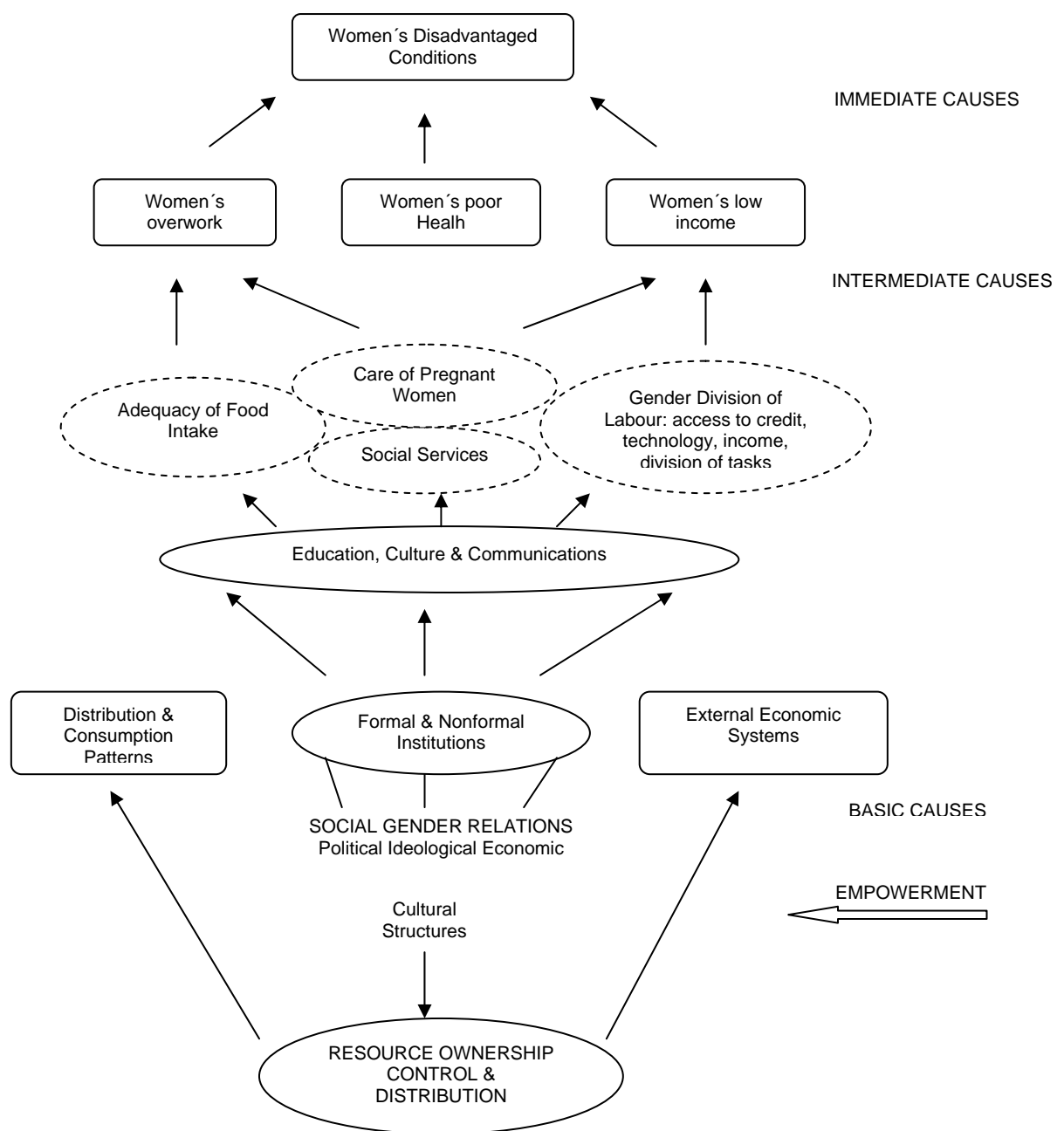
Quelle: Andorfer, 1995, S.77ff

Es gibt in dem Modell aber keine genaue Definition für den Begriff „AnimatorIn“, sondern nur eine vage Beschreibung. Es sollen Personen oder Gruppen sein, die im Frauen- oder Genderbereich tätig sind und transformativ arbeiten können. Wichtig ist einerseits die Fähigkeit, Gespräche führen und aufmerksam zuhören zu können („creative listening“), denn dadurch wird die Situation der jeweilig Betroffenen aufgerollt. Andererseits muss der Wille zu Selbstkritik beziehungsweise Selbstreflexion vorhanden sein, den AnimatorInnen müssen auch ihre eigenen Werthaltungen und Ansichten hinterfragen. Empowerment soll nicht von einer privilegierten „allwissenden“ Position heraus betrieben werden. Ein Grund, warum die Zusammenarbeit mit Entwicklungshilfeorganisationen nicht immer funktioniert hat. AnimatorInnen sollen einfühlsame VermittlerInnen in einem gegenseitigem Lernprozess sein, sie sind nicht ExpertInnen, die schon alles wissen. (Andorfer, 1995, S.78ff)

Die Animation ist lokal unterschiedlich, da sie auf dem jeweils vorherrschenden sozialen Beziehungsgeflecht beruht. Die AnimatorInnen bedienen sich für ihre Arbeit einer Geschlechteranalyse und dem „Triple A Cycle: Assessment – Analysis – Action“. (Andorfer, 1995, S.78ff)

Bei der **Geschlechteranalyse** wird die derzeitige Ist-Situation analysiert. Die unmittelbaren Gründe (Immediate Causes) für die bestehende Geschlechterbeziehung und die benachteiligte Situation der Frauen liegen in der Mehrfachbelastung der Frauen, dem niedrigen Einkommen und der schlechten Gesundheit. Die Immediate Causes sind die Konsequenz von den mittelbaren Gründen (Intermediate Causes), wie die Art der Versorgung von Müttern, die sozialen Dienstleistungen, Bildungswesen, Kultur und Kommunikation, Ernährung und geschlechtsspezifische Arbeitsteilung. (Andorfer, 1995, S.78ff)

Abbildung 1: „Conceptual Framework for Gender Analysis and Action“



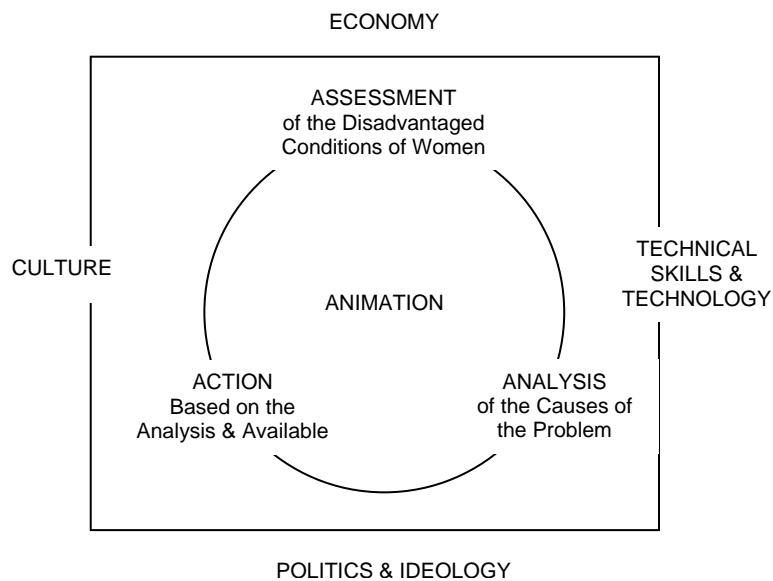
Quelle: Andorfer, 1995, S.79

Die Basisgründe (Basic Causes) beziehen sich auf das Netz von Ressourcenstrukturen, die externen Wirtschaftssysteme, Institutionen und Verteilungs- beziehungsweise Verbrauchsstrukturen, in welche die Gesellschaft als Ganzes eingebettet ist. (Andorfer, 1995, S.78ff)

Es ist bei Empowerment nicht ausreichend, die Geschlechterbeziehungen, sozusagen die Spitze des Systems, zu ändern, um Frauen und auch Männer zu „befreien“. Alle Stufen, vor allem die Basiselemente müssen durch eine Veränderung erreicht werden. Mit der Unterstützung von AnimatorInnen können relevante Informationen über die eigenen Erfahrungen und Probleme generiert werden. AnimatorInnen unterstützen diesen Prozess der Selbstreflexion, sie führen ihn aber nicht für die Betroffenen durch. Eine AnimatorIn weiß von der Welt „draußen“. Gemeint ist damit das Wirtschaftsleben und die wirtschaftlichen und politischen Zusammenhänge außerhalb des lokalen Bereichs der Betroffenen. Bei dem Prozess werden die eigenen Schwierigkeiten analysiert und die Ursachen ermittelt. Weiters werden dann diese genauer untersucht, um die zugrunde liegenden Basisgründe zu ermitteln. Ziel ist es, die sozialen Fundamente von Geschlechterungleichheit zu erkennen. Jede einzelne Person kann so kritisch alle Bereiche und Schichten der Gesellschaft analysieren und mit Hilfe von Strategien, die aus dieser Analyse abgeleitet wurden, reagieren. (Andorfer, 1995, S.78ff)

Wie in Abbildung 2 ersichtlich, ist der Kreis aus Assessment-Analyse-Aktion (**Triple A Cycle**) eingebettet in einen konzeptuellen Rahmen, der die bestehende Umwelt repräsentiert. Er umfasst öffentliche und private Bereiche wie Wirtschaft, Kultur, Politik und Ideologie. (Andorfer, 1995, S.78ff) In diesem Rahmen findet nun der Analyseprozess der Animation statt, der aber nie abgeschlossen ist, sondern immer wieder von vorne beginnt. Von der Beurteilung der Situation (Assessment) geht es weiter zu der Analyse der Ursachen (Analysis), um dann Maßnahmen (Action) setzen zu können.

Abbildung 2: „Triple A Cycle: Assessment – Analysis – Action“



Quelle: Andorfer, 1995, S.80

Die Geschlechteranalyse zeigt die Tiefen an, die die Animation annehmen kann – von den Immediate Causes zu den Basic Causes. Die Animation selbst ist ein nicht endender Kreislauf, eingebettet in die bestehende Umwelt.

1.6. Zusammenfassung

Wie in diesem Kapitel ersichtlich, hat es im Laufe der jüngeren Entwicklungsgeschichte schon unterschiedlichste Theorieansätze gegeben. Jedesmal, wenn sich die Rahmenbedingungen geändert haben, entstanden neue Lösungsvorschläge, wie der Dritten Welt zur Entwicklung geholfen werden kann. Deshalb darf nicht davon ausgegangen werden, dass die Idee des Empowerments der letzte Ansatz bleibt.

Empowerment ist im Unterschied zu den bisherigen Entwicklungshilfetheorien eine Bewegung von unten und wurde von den Betroffenen selbst formuliert. Wie aber unter 1.5.3. *Empowerment aus der Sicht der Ersten Welt* gezeigt, hat sich die Erste Welt dieses neuen Ansatzes bereits angenommen und ihn nach eigenen Vorstellungen gestaltet. Es wird sich erst im Laufe der nächsten Jahre zeigen, ob Empowerment eine einheitliche Theorie bleibt, in

zwei aufgespalten wird, nämlich in jene der Ersten und Dritten Welt, oder von den Ersten-Welt-Theoretikern vollständig „aufgesaugt“ und nach deren Vorstellungen geformt wird. Es zeigt sich aber eindeutig, dass Entwicklungshilfe in Kooperation mit den Betroffenen entstehen muss, und nicht von oben wie ein Rezept vorgeschrieben wird. Zudem muss allgemein anerkannt werden, dass Entwicklung für Frauen anders gestaltet zu werden hat.

2. Traditionelle, soziale und wirtschaftliche Rahmenbedingungen beim Einstieg von Frauen in die Wirtschaft in Afrika südlich der Sahara

Den meisten Haushalten Afrikas südlich der Sahara ist es nicht mehr möglich, mit ihrem derzeitigen Einkommen ihr Auskommen zu finden. Die Verkaufspreise für ihre landwirtschaftlichen Produkte werden durch internationale Märkte bestimmt. Viele Frauen und auch Kinder versuchen sich deshalb in einkommenschaffenden Aktivitäten. Traditionelle, soziale und wirtschaftliche Faktoren wie beispielsweise Gesellschaftsstruktur, Macht der Clanchefs, Arbeitskräfteangebot, Ehestand, Kontrolle über landwirtschaftliche Verkaufsprodukte etc. beeinflussen den Zugang zur Wirtschaft für Frauen. Vor allem muslimische Frauen haben mehr Schwierigkeiten auf ihrem Weg in die wirtschaftliche Selbständigkeit, da sie mit zusätzlichen Einschränkungen durch das islamische Recht konfrontiert sind. Traditionelle afrikanische Gesetze schreiben vor, dass Frauen Zugang zu wirtschaftlichen Ressourcen im Prinzip nur über drei Wege haben können: Erbschaft, Hochzeitsgeschenk und Verpflichtung des Ehemannes seine Frau und Familie zu erhalten. Wie strikt diese Regeln eingehalten werden, hängt vom jeweiligen Volksstamm und der Umwelt ab. Für eine Frau mit christlichem Hintergrund ist es nach Ansicht Sylvia Claassens einfacher, ihre eigenen Aktivitäten zu starten oder sich in einer wirtschaftlichen Gruppe zu involvieren, da dies von der christlichen Kirche gefördert wird.¹²

¹² Claassens, Sylvia, 1993, Cooperation is power?: women economic groups and –cooperatives in Dodoma region – Tanzania, Nijmegen, S.24

2.1. Familie und Tradition

In der traditionellen afrikanischen Gesellschaft gibt es monogame und polygame Ehen, wobei Frauen prinzipiell nur einen Ehemann haben. Der herkömmliche Haushalt bildet sich um die Frau. Jede Hochzeit bildet somit ein neues „Haus“, das um die Frau und deren Kinder entsteht und nicht um den Ehemann. Dies ist die Grundlage für soziale und häusliche Arrangements. Der Ehemann hat gegenüber Gattin und Kindern traditionell festgelegte Verbindlichkeiten, vor allem die Bereitstellung von Wohnung und der Möglichkeit, den Lebensunterhalt verdienen zu können. Dabei handelt es sich um die Zurverfügungstellung von Vieh und Land. Das Vieh gehört zum Haushalt, somit ist es im „Quasi - Eigentum“ der Hausfrau, und bleibt auch dabei, falls der Mann stirbt. In Ibanda, einer Region von Uganda ist es zum Beispiel ungeschriebenes Gesetz, dass Ehemänner nicht die Tiere der Frau verkaufen dürfen.¹³ Die traditionelle Frau besitzt kein Land für sich privat, es wird vom Mann dem „Haus“, wie schon angeführt, nur zur Verfügung gestellt. Ehefrau und Kinder arbeiteten am Feld und kultivieren neues Land. (Vgl. Snyder, 2000, S.136) Sollte der Ehemann sterben, kann sie das Land von ihm nicht erben, denn es ist Leihgabe an das „Haus“. Es geht gemäß Erbrecht auf die männlichen Kinder über, obwohl die Hausfrau das Anrecht auf die Nutzung behält. Somit kann eine Frau im traditionellen Rahmen ein eigenes Grundstück nur durch Kauf erhalten, doch es ist/war Praktik, dass zu verhindern.¹⁴

Im traditionellen Leben ist das Recht der Frau in einer Heimstätte zu wohnen immer abhängig von der Beziehung zu einem Mann, lebend oder tot. Die Rechte über eine Frau gehen vom Vater auf den Sohn und dessen Familie über. Sie umfassen die Kontrolle über ihre Aktivitäten, produktiv und reproduktiv. (Verhoef, 2001, S.91)

Claassens führte in Tansania Studien durch, wobei sie den Stand der afrikanischen Frau in der Gesellschaft untersuchte. Sie stellte fest, dass Verheiratete untergeordnet sind und nur geringes oder gar kein Mitspracherecht bei Entscheidungen haben. Politisch sind sie auf allen

¹³ Vgl. Snyder Margaret, 2000, Women in African economies: From burning sun to boardroom, Kampala, S.136

Ebenen unterrepräsentiert. Auf dörflicher Ebene sind eventuell vorhandene Frauenorganisationen manchmal durch die männliche Gemeindeverwaltung dominiert. (Claassens, 1993, S.31) Die Mütter werden durch die vorwiegend große Kinderanzahl stark belastet und die Todesrate während der Schwangerschaft oder Geburt ist hoch. (Claassens, 1993, S.31) Unter Kindern haben Mädchen eine geringere Chancen als Buben eine Ausbildung zu erhalten. Oft arbeiten sie zu Hause und es ist ihnen daher nicht möglich die Schule zu besuchen. Das führt zu Rückständen im Lernstoff, die demotivierend sein und in einem geringeren Interesse für die Schule enden können. (Claassens, 1993, S.31)

Die Interessen der Männer sind vorwiegend auf den Bereich außerhalb des Haushalts konzentriert und beziehen sich auf die Erhaltung der Männerfreundschaften und Geschäftspartnerschaften.¹⁵ In der Sicht von vielen afrikanischen Ehemännern sind Ehefrauen einerseits verschwenderische Konsumentinnen, die grenzenlos Forderungen nach Geld stellen, andererseits aber das Geld auch an ihre Brüder und Mütter weitergeben. (Vgl. Rowlands, 1995, S.114) Aus der Sicht der Ehefrauen ist die Ehe ein fragiles Gebilde. Begründet ist dies in der andauernden Gefahr, dass sie ohne Absicherung verlassen oder durch eine jüngere Zweitfrau abgesetzt werden und die Kinder alleine versorgen müssen. Sie haben deshalb nur eine begrenzte Zeit für die Schaffung einer Ressourcenbasis, um im Notfall ohne das Einkommen des Mannes die Familie versorgen zu können. (Vgl. Rowlands, 1995, S.114)

Es gibt in Kamerun eine Redensart, wonach man nur durch die eigene Familie sein Geld verlieren kann. (Vgl. Rowlands, 1995, S.116) Die Unterstützung innerhalb der Großfamilie, die sehr oft vorkommt, wird in vielen Fällen als ein absoluter Verlust angesehen, da es erstens zu keiner Rückerstattung kommt und zweitens auch kein neues brauchbares persönliches Netzwerk aufgebaut werden kann. Es gibt zwar den enormen sozialen Druck, seinen persönlichen Wohlstand mit dem engsten Kreis der Familie zu teilen, doch kommt es zunehmend zu einem Umbruch in der modernen afrikanischen Gesellschaft. Dies spiegelt sich

¹⁴ Verhoef, Grietje, 2002, „Stokvels and Economic Empowerment: The Case of African Women in South Africa, c.1930-1998“ in: Lemire, Beverly; Pearson, Ruth u. Campbell, Gail (Hg.), 2002, *Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future*, Oxford, S.91

¹⁵ Vgl. Rowlands, Michael, 1995, „Looking at Financial Landscapes: A Contextual Analysis of ROSCAs in Cameroon“ in: Ardener, Shirley u. Burman, Sandra, *Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*, Oxford, S.114

ironischerweise in den zunehmenden Hexereivorwürfen, einem traditionellen Element, wider, die von jungen, bessergestellten Männern gegenüber ihren väterlichen Verwandten in ihrem Heimatdorf vorgebracht werden. Sie sollen für die mangelnde Unterstützung mit Flüchen belegt worden sein. (Vgl. Rowlands, 1995, S.116)

Arbeitsbeschreibung von Frauen in Tansania: In der traditionellen Struktur der Landwirtschaft, ist der Mann der Eigentümer des Landes. Viele Bereiche der landwirtschaftlichen Tätigkeiten werden als Frauenarbeit angesehen. Kultiviert wird mit der Hacke, die Mechanisierung ist rar und nur in einigen Teilen von Tansania gibt es Ochsespanne. Geerntet wird durch Frauen mit der Hand. Abgesehen von diesen Aufgaben, sind Frauen auch verantwortlich für die Sauberkeit des Hauses und des Gartens, Kinderbetreuung und Kochen. Üblicherweise tragen Frauen die Verantwortung zum Geld verdienen für den Kauf von Kleidung und zusätzlichen Nahrungsmitteln, Bezahlung der Schulgebühren und Schuluniform, medizinischer Versorgung und Medikamente. Falls die Ehemänner in die Stadt abwandern, bleiben sie mit den Kindern alleine und müssen dann sämtliche Arbeit alleine, nur mit Unterstützung der Kinder verrichten. Da es einen Mangel an sauberem Trinkwasser gibt und Brennholz um die Dörfer herum nicht mehr vorhanden ist, dauert das Sammeln von Holz und Wasser zum Kochen und Waschen mehrere Stunden in der Woche, fürs Bierbrauen müssen extra Wege gemacht werden. Es ist in Tansania nicht ungewöhnlich, dass Frauen vier bis sieben Stunden pro Woche aufwenden müssen für das Sammeln von Feuerholz und mehrere Stunden pro Tag für brauchbares Wasser. Wassermangel macht den Anbau von Gemüse unmöglich und viele Frauen sind abhängig von der Suche nach Wildfrüchten, die in der Regenzeit gesammelt und fürs ganze Jahr bevorratet werden. Der beschränkte Zugang zu Kornmühlen ist eine weitere Belastung. (Claassens, 1993, S.30)

2.2. Wirtschaftsleben und Wirtschaftsrechte

Ein Mann, der Geld verdient, wird sehr hoch angesehen, auch wenn er damit seine Familie nicht ernähren kann, wohingegen eine Frau, die vorwiegend eine Subsistenzproduzentin ist, unterbewertet wird, auch wenn sie ihre gesamte Familie mit ihrer Arbeit ernährt. Es ist damit offensichtlich, dass ein Mann mehr geachtet wird als die Frau, da sie traditionell als von ihm abhängig betrachtet wird. (Vgl. Snyder, 2000, S.73)

„My mother doesn't work; she just farms and makes crafts“ (in Snyder, 2000, S.6)

Unter dem in Tansania gültigem Gesetz ist die Frau juristisch gesehen eine Minderjährige, wodurch sie immer unter der Kontrolle von einem Mann, entweder Vater, Bruder oder Ehemann steht. Witwen werden als straffällig, unzuverlässig oder als ordinäres Kind bezeichnet und auch so behandelt. (Vgl. Snyder, 2000, S.187) Frauen erhalten vielleicht die Möglichkeit zur Landnutzung, aber sie können über den Boden nicht verfügen und ihn zum Beispiel verkaufen. In vielen Fällen ist der Grund Eigentum der Gemeindeverwaltung, der an die einzelnen männlichen Familienoberhäupter verteilt wird. Es gibt aber auch private Landrechte und die Weiterverpachtung von ihnen. (Vgl. Snyder, 2000, S.133) Frauen heiraten und verlassen die Familie, wenn man ihnen Grundstücke vererben würde, dann würde die Familie sie verlieren. Aber auch in der Familie, in die sie einheiraten, bekommen sie keine Grundrechte. Ehefrauen gehören grundrechtlich gesehen „nirgendwo hin“. (Vgl. Snyder, 2000, S.133) Vor allem auf Grund des Mangels an Agrarfläche, den ungleichen Erbschaftsgesetzen und den Schwierigkeiten für Frauen, Geld für den Ankauf aufzustellen, sind potentielle weibliche Käufer noch immer benachteiligt. (Claassens, 1993, S.23) Als Beispiel sei Uganda angeführt, wo Männer das Land besitzen und es an ihre Söhne vererben, Frauen besitzen nur geringe 7%. (Vgl. Snyder, 2000, S.123)

In Tabelle 5 ist Zugang und Eigentum von Land durch Frauen basierend auf den Daten einer Fallstudie vom Arua District, Kampala (Uganda) dargestellt. Obige Aussagen werden dadurch bestätigt. Keine einzige Frau verfügt selber oder in Gütergemeinschaft mit ihrem Ehemann über Land. Zu 85% ist der derzeitige oder zukünftige Ehemann und zu 15% ein männlicher

Verwandter Eigentümer. Wenn Frauen in dieser Region somit Land bebauen wollen oder müssen, sind sie immer von einer männlichen Person abhängig. Sie bekommen auch kein Land von der Gemeinde direkt zur Verfügung gestellt. (Vgl. Snyder, 2000, S.134)

Tabelle 5: Weiblicher Zugang und Besitz von Land

Weiblicher Zugang und Besitz von Land		
Art der Grundrechte	Anzahl	Prozentsatz
Eigenes Land	0	0%
Ehemann	46	74%
Ehemann und Ehefrau	0	0%
Späterer Ehemann	7	11%
Anderer männlicher Verwandter	9	15%
Gesamt	62	100%

Quelle: Snyder, 2000, S.134: Arua District Fieldwork, May 1994, cited in UWONET, 1995, Women and Structural Adjustment: A Case Study of Arua District, Kampala: UWONET

Männer bestimmen die Tätigkeiten von ihren Frauen und Kindern, und als Landbesitzer auch, was auf den Feldern angebaut wird. (Vgl. Snyder, 2000, S.123) Da die Männer vorwiegend die alleinige Kontrolle über das Familieneinkommen haben, können sie es auch verwenden, um sich eine neue Frau oder einen Luxusartikel wie ein Fahrrad anzuschaffen. Sie nehmen sich das Vorrecht heraus, zuerst teilweise ihren eigenen Bedürfnissen nachzukommen und dann erst das Geld an die Familie weiterzureichen. (Vgl. Snyder, 2000, S.100) Dadurch verringern sie das Haushaltseinkommen, die Versorgung der Familie und das Investitionspotential in produktive Aktivitäten. (Vgl. Snyder, 2000, S.124) Einige Ehemänner verneinen überhaupt ihre Familien und erfüllen keine Verpflichtungen. (Vgl. Snyder, 2000, S.100)

In der Tabelle 6 wird der Beschäftigungsstatus der landwirtschaftlichen Arbeitskraft in Uganda aufgezeigt. Männer sind zu ca. 70% selbstbeschäftigt und zu einem Drittel eine unbezahlte Familienkraft. Bei Frauen ist genau das umgekehrte Bild: ca. 70% sind unbezahlte Familienkraft und ein Drittel selbstbeschäftigt. Das bedeutet, dass 73,2% der Frauen am Land zwar arbeiten, aber dafür kein Geld bekommen. Es stellt sich nun die Frage wer von ihren unbezahlten Leistungen profitiert. Nachdem es nur 26,6% selbstständige Frauen gibt, bleiben

als Hauptnutznießer nur noch die 69,1% selbstbeschäftigten Männer übrig. (Snyder, 2000, S.163)

Tabelle 6: Beschäftigungsstatus der landwirtschaftlichen Arbeitskräfte

Beschäftigungsstatus der landwirtschaftlichen Arbeitskräfte		
Beschäftigungsart	Männlicher Anteil in %	Weiblicher Anteil in %
Angestellter	1,1	0,2%
Selbstbeschäftigt	69,1	26,6%
Unbezahlte Familienkraft	29,8	73,2%
Gesamt	100	100%

Quelle: Snyder, 2000, S.163; ILO, 1991 Census, 1995, zitiert in Elson, Diane a. Evers, Barbara, 1997, Gender Aware Country Reports: Uganda, Manchester

Frauen sind, wie schon erwähnt, verantwortlich für die reproduktive Arbeit. Bei einer Änderung in der Infrastruktur, wie Wasserversorgung oder Zugang zu Energie, durch eine Krise welcher Art auch immer, kommt es zu einem Einschnitt in der Basisversorgung, welche die Arbeitslast für sie erhöht. Sie müssen dadurch zum Beispiel längere Wege für Wasser auf sich nehmen oder sich länger in Schlangen für medizinische Versorgung anstellen. Zeit und Energie, die in reproduktive Arbeit investiert werden müssen, beschränken die Mobilität von Frauen und die Möglichkeit, ein Einkommen durch produktive Arbeit zu schaffen. (Claassens Sylvia, 1993, S.23)

Die Intention von Weiter- und Berufsausbildungsveranstaltungen für Frauen ist oft äußerst unterschiedlich zu denen von Männern. In vielen Kursprogrammen für Männer ist der Inhalt mit den Anforderungen des Arbeitsmarktes verbunden. Die den Frauen vermittelten Fertigkeiten haben in den meisten Fällen nur wenig mit einer potentiellen Anstellung oder der Nutzung von Marktchancen zu tun. Die meisten Berufsschulen für Mädchen oder Frauen betonen Fertigkeiten wie Nähen, Nahrungszubereitung, Ernährung und Hauswirtschaft, wo Frauen zu Müttern und Hausfrauen ausgebildet werden. (Vgl. Claassens,1993, S.64) In fast allen Programmen oder Projekten werden Wirtschaftstätigkeiten von Frauen als „Einkommenschaffende Maßnahmen“ im Sinne eines kleinen zusätzlichen Taschengeldes betrachtet und nicht als wirtschaftliche vollwertige Arbeit. Da diese Tätigkeiten nur als

marginal oder zum bestehenden Familieneinkommen zusätzlich betrachtet werden, gibt es für Frauen nur wenige Kurse speziell in wirtschaftlichen Fertigkeiten oder der Nutzenanalyse von Marktzugangschancen. (Vgl. Claassens,1993, S.64) Ökonomische Tätigkeiten von Frauengruppen werden in den meisten Fällen nur als Wohlfahrts- und Sozialprojekte betrachtet, wobei ihre Zielsetzung der Wirtschaftlichkeit und des Verdienens eines Extraeinkommens, eines der Hauptbedürfnisse der Mitglieder, außer Acht gelassen wird. (Vgl. Claassens,1993, S.64) Dies alles trotz der Tatsache, dass Frauen nicht nur Hausfrauen oder Mütter sind, sondern oft das Haupt- oder Zusatzeinkommen der Familie verdienen müssen. Die Erlangung eines besser bezahlten Jobs im formellen Sektor ist nur selten gegeben. Einerseits aufgrund mangelnder Bildung und andererseits wegen dem Mangel an Flexibilität des formalen Sektors, den Frauen entgegenzukommen, damit sie auch ihre anderen Aufgaben erfüllen können. Es bleibt daher für Frauen nur die informelle Wirtschaftswelt übrig, um Geld zu verdienen. In den urbanen Bereichen von Tansania ermittelte Claassens daher auch eine Selbständigkeitsrate von 80% der gesamten weiblichen Arbeitskraft, und dass 53% aller informellen ArbeiterInnen weiblich sind. Aber im informellen Sektor verdienen Frauen weniger Geld als Männer und leiden unter einem Mangel an Kredit, Technologie und Land. (Claassens,1993, S.64)

2.3. Märkte und Geschäfte

Die üblichsten Geschäftsformen in Entwicklungsländern sind Mikro- und Kleinunternehmen. Margaret Snyder gibt anhand des „The Policy Paper on Micro and Small Enterprise Development“ der Regierung Ugandas aus 1999 eine Definition der beiden Begriffe: Mikrounternehmen dienen laut diesem Papier vorwiegend zur Selbstanstellung und Einkommensschaffung, während Kleinunternehmen profit- und wachstumsorientiert sind. Mikrounternehmen werden in quantitativen Werten definiert als Geschäftseinheiten mit weniger als fünf Angestellten, zumeist Familienmitgliedern. Der Wert des Anlagevermögens beträgt abzüglich von Land, Gebäuden, Grundstücken und Arbeitskapital weniger als Ush 2,5

Millionen¹⁶. Der Umsatz ist unter Ush 10 Millionen, was die Grenze für die unternehmensbezogenen Steuern wäre, und eine Anlagevermögen von Ush 2,5 Millionen exklusive Land, Gebäude und Arbeitskapital. Qualitative Elemente sind die nur saisonale Tätigkeit, die fehlende formale Registrierung und dass sie dadurch auch keinen Zugang zu Dienstleistungen von formeller Seite haben. Sie zahlen keine unternehmensbezogenen Steuern und ihre Leitung ist eher schwach in Bezug auf Bildung und administrativen Fähigkeiten. Kleinunternehmen haben hingegen maximal 50 Mitarbeiter und ein Anlagevermögen von Ush 50 Millionen exklusive Land, Gebäude und Arbeitskapital. (Snyder, 2000, S.7)

HändlerInnen und KäuferInnen treffen sich in Afrika vorwiegend auf unzähligen offenen Marktplätzen. Es gibt einerseits die von den lokalen Verwaltungsbehörden zugelassenen Areale, wo Stände und kleine Flächen an einzelne HändlerInnen vergeben werden, die sich schriftlich bewerben und monatlich Gebühren zahlen müssen. Andererseits findet ein Großteil des Handels auf nicht genehmigten Plätzen statt. Kleine nicht genehmigte Verkaufsflächen neben bestehenden Märkten können sehr teuer sein, da sie aufgrund der starken Kundenfrequenz sehr begehrt sind. Sie werden von den dortigen GrundstücksbesitzerInnen verpachtet. (Snyder, 2000, S.37) Weiters gibt es dann noch die oft gefährlichen Straßenränder und die vollgestopften Nebenwege, wo sitzende oder mobile Kaufleute, sogenannte „footlose traders“, ihre Waren umsetzen. Viele dieser Plätze sind illegal oder werden über Nacht dazu, wenn neue Gesetze herauskommen oder alte außer Kraft gesetzt werden. Die Märkte sind dadurch sehr variabel und können ihren Standort wechseln. Ein Nachteil davon ist aber, dass die illegalen Märkte über keine baulichen Einrichtungen wie Zäune, Sanitäreinrichtungen, Lager- oder Kühlräume verfügen. Aus diesem Grund muss die Ware jeden Abend mit nach Hause genommen werden. (Snyder, 2000, S.37) Wenn die Sonne untergeht, tauchen „candlelight markets“ auf, die nur durch eine Straßenlaterne, Kerze oder Paraffinlaterne beleuchtet werden. Verkaufsmöglichkeiten für all jene, die sonst keine Verkaufsstände ergattern können oder unpassende Tagesarbeitszeiten haben. (Snyder, 2000, S.37)

„Toninyira mukange!“ ist eine lugandische Phrase für „Steig nicht in meins!“ und bezieht sich auf eben genannte „candlelight markets“ die sich am Straßenrand bilden, vor allem in den

¹⁶ Ush 2,5 Millionen entsprachen zur Zeit der Studie 1999 US \$ 2.500, Ush 10 Millionen US \$ 10.000. (Snyder, 2000, S.7)

Vororten und ärmeren Regionen von Kampala und anderen Städten und Dörfern entlang der Gehwege, Schnellstraßen, Tankstellen, Bars und anderer Lokale, wo sich abends viele Menschen aufhalten. (Snyder, 2000, S.58) Die Verkäufer sind generell nicht lizenziert und verkaufen gekochtes Essen von Matten oder selbstgemachten Tischen. Die umsatzstärkste Zeit ist zwischen 20 Uhr und 23 Uhr am Abend, wenn Männer wie Frauen ihr Hauptgeschäft machen. Gerade auf diesen Märkten sind vorwiegend Frauen, ohne formelle Schulbildung und solche mit nur sehr geringer, anzutreffen. Ein Drittel dieser Frauen sind Witwen, Waisen oder Personen, die durch Krieg oder AIDS ihr Zuhause verloren haben. Ein zweites Drittel ist geschieden oder getrennt und das letzte ist entweder ledig oder hat eine Heirat abgelehnt. Sie sind somit die Alleinverdiener ihrer Familien. Nur vereinzelt trifft man auf solche in einer bestehenden Partnerschaft, die das Einkommen vom Mann aufbessern. (Snyder, 2000, S.58) Diese Geschäftsart ist äußerst zeitraubend, da die VerkäuferInnen einkaufen, kochen und am Markt stehen müssen. Die große Konkurrenz drückt die Preise und die Straßenverhältnisse sind ungesund. Wegen der vielen Kleindiebstähle und Überfälle gruppieren sich die Frauen bei besser beleuchteten Stellen zusammen, während Männer auch in den weniger frequentierten Straßen ihren Geschäften nachgehen. (Snyder, 2000, S.59)

Da die Essensmärkte hauptsächlich unlizenziert sind, besteht stets die Gefahr einer Razzia durch die Verwaltungsbehörden. Das Beispiel für die Auswirkungen davon sind exemplarisch an einem Einsatz am Kikuubo Markt in Uganda. Im Februar 1996 bereiteten die VerkäuferInnen Essen für ca. 1500 Personen vor, die mit Kochbananen, Huhn und Bohnen versorgt werden sollten. Die einschreitenden Beamten konfiszierten sämtliche Lebensmittel, Utensilien und Öfen und beschuldigten die HändlerInnen der illegalen Landnutzung. (Snyder, 2000, S.59) In einer Studie unter den ansässigen Wirtschaftstreibenden in ganz Kampala (Uganda) beklagten sich 12%, dass Räumungsbefehle ihr größtes wirtschaftlichstes Problem darstellen. (Snyder, 2000, S.59)

Abgesehen von der wirtschaftlichen Situation spiegeln die Märkte auch die politische Lage eines Landes wieder. Die Größe des legalen und illegalen Markttreibens nimmt zu, wenn die gegenwärtige wirtschaftliche Lage und die politischen Entscheidungen die Möglichkeiten am Arbeitsmarkt untergraben. Wenn die Lohnsätze im öffentlichen Sektor niedrig und Anstellungen Mangelware sind, wenden sich Menschen dem informellen Sektor zu, um dazu zu verdienen oder dort sogar das Haupteinkommen zu erwirtschaften. Gerade jene, mit geringer oder keiner Ausbildung sehen darin ihre einzige Chance. (Snyder, 2000, S.38)

2.4. Ansehenssteigerung und finanzielle Stabilität des Haushalts

Die Marktfrau Esther Nankumi konnte beobachten, dass wenn Frauen Geld verdienen, der Missbrauch durch die Ehemänner abnimmt. (Snyder, 2000, S.39) Dieser Umstand ist eine starke Motivation für Frauen, aktiv auf den Markt zu gehen und Geschäftsfrauen zu werden. Der Nachteil liegt aber darin, dass die Ehemänner bezüglich der Unterstützung der eigenen Familie nachlässiger werden, weil sie sich auf die Einkünfte der Ehefrauen verlassen. Viele Männer arbeiten zwar weiter, aber sie sind nun nicht mehr so ambitioniert dabei und so stark im Geschäft tätig wie vorher. Männer lassen ihre Frauen zunehmend die gesamte Verpflichtung für den Familienerhalt übernehmen, ist Esther der Ansicht. (Snyder, 2000, S.39) Eine, die von vielen anderen auf dem Markt tätigen Frauen geteilt wird. Weiters ist sie der Meinung, dass Frauen nun gebildeter sind als früher. Selbst wenn nur im geringen Ausmaß, hilft das schon sehr viel im Wirtschaftsleben. Zudem wären Frauen gute Planer, ob sie nun Geld haben oder keines – besser als Männer. (Snyder, 2000, S.39) Durch den zunehmenden Kontakt mit Geld und ihrem Erfolg am Markt, werden Frauen zudem gestärkt, mehr Gebrauch von vorhandenen produktiven Ressourcen zu machen. (Vgl. Snyder, 2000, S.124)

Ein weiteres Motiv für viele Frauen ist der Wunsch nach einem stabileren Familieneinkommen. Sie wollen nicht mehr alleinig von den Zuwendungen ihres Mannes abhängen, der ihnen von seinem Einkommen oder dem, was sie am Feld erwirtschaften, je nach Gutdünken nur einen Teil abgibt. Durch ein eigenes Einkommen, wenn auch nur gering, haben sie einen gewissen planbaren Faktor, an dem sie ihre Ausgaben für Schulkosten, Heizöl und Lebensmittel ausrichten können. (Vgl. Snyder, 2000, S.124) Zudem sind sie unabhängiger bei plötzlichen Finanzkrisen, sozialen Erschütterungen wie Krieg oder starker Inflation.

2.5. Stadt – Land

Die schlechte wirtschaftliche Lage in den Entwicklungsländern wie zum Beispiel in Tansania führt zu einer verstärkten Arbeitskräfteabwanderung in die urbanen Gegenden. Vor 1960 waren 33% aller ZuwanderInnen Frauen, 1971 ist die Zahl bereits auf 50% angestiegen. Entweder folgen sie ihren Ehemännern oder sie suchen selbst nach bezahlter Arbeit. (Claassens, 1993, S.24)

Aufgrund der Gegebenheiten am Land, ist die Urbanisation für Frauen oft die einzige Strategie um eine unabhängigere Wirtschaftssituation zu erlangen. Männer präferieren die ländliche Umgebung, aber die städtische bildet gerade für Frauen einen Anreiz. Dort können sie unabhängig vom "Haus" ein Einkommen verdienen und darüber nach belieben verfügen. Zudem können sie es vor ihrem Ehemann und ihrem „Haus“ verbergen und ein selbstbestimmtes Leben führen. Die Verstädterung hat somit nicht die legale Position der Frau verändert, aber ein Umfeld geschaffen, wo die eigenen Fähigkeiten zum Selfempowerment genutzt werden können. Für Unverheiratete bedeutet es einen Ausbruch, die Chance sich eine Mitgift verdienen und die finanzielle Unterstützung der Eltern ergänzen zu können. Verheiratete können ihr Haushaltseinkommen aufbessern und folglich ihren Haushalt besser aufbauen und unterstützen. (Verhoef, 2001, S.92)

In vielen urbanen Haushalten ist die Überbelegung der Häuser eine Belastung. Im Jahr 1987 waren zum Beispiel in der Stadt Dodoma Town in Tansania 21% der Häuser von mehr als 20 Personen bewohnt, wobei 95,8% aller Haushalte nur in einem Raum untergebracht sind. (Claassens, 1993, S.30) Arbeitslosigkeit und die Rate der Unterbeschäftigung sind in Dodoma Town sehr hoch, vor allem bei jungen Männern und Frauen. Die Lebenskosten sind in Relation zum Familieneinkommen gesehen exorbitant, vor allem auch dadurch, dass man keine Gärten für den Anbau von Grundnahrungsmitteln hat. In Dodoma Town gibt es viele Haushalte mit einem weiblichen Familienoberhaupt, die sich in schwieriger wirtschaftlicher Situation befinden. (Claassens, 1993, S.31) Zudem werden städtische Haushalte belastet durch Familienmitglieder, die vom Land kommen, um in der Stadt medizinische Versorgung, Schulbildung oder Arbeit zu erhalten. (Vgl. Claassens, 1993, S.31)

2.6. Formelles Finanzwesen

Das formelle Finanzsystem beinhaltet alle Finanztransaktionen, die im Rahmen von etablierten Finanzinstitutionen stattfinden und durch Bankgesetze oder anderen Finanzregulierungen durch die Regierung reglementiert werden.¹⁷

Banken vergeben generell nur Kredite, wenn man ein großes Geschäft oder eine Sicherheit wie Land hat. (Vgl. Snyder, 2000, S.105) Aber abgesehen davon, dass die meisten Frauen in den Ländern der Dritten Welt über keinerlei Besitz verfügen und daher die üblichen Sicherheiten für die Inanspruchnahme eines Kredits im formalen Bankensektor nicht bieten können, erweist sich darüber hinaus das Verhalten des etablierten Bankensystems als ausgesprochen hinderlich. Die geringere Mobilität von Frauen erschwert den Zugang zu den Spar- und Kreditinstituten, die in der Regel über kein ausgebautes Filialnetz im ländlichen Raum verfügen. Ebenso haben viele Frauen Schwellenangst, da sie wegen ihres „ärmlichen Erscheinungsbildes“ in den Bankinstituten nicht unbedingt mit der Zuvorkommenheit der Bankangestellten rechnen können. Auch den komplizierten und langwierigen Antragsformalitäten ist ein Großteil der an Krediten interessierten Frauen nicht gewachsen. Die hohe Analphabetenrate und das niedrige Bildungsniveau machen es ihnen nahezu unmöglich, die detaillierten und unübersichtlichen Antragsformulare auszufüllen. Angesichts der aus der Sicht der Banker geringfügigen Spar- und Kreditsummen ist das Bankpersonal überdies nicht sonderlich geneigt, den Frauen adäquate Hilfe zukommen zu lassen. Für viele Frauen ist es aufgrund ihres arbeitsreichen Tagesablaufs außerdem schwierig, sich an die Öffnungszeiten der Banken zu halten. Die Rückzahlungsraten sind in kurzen Abständen fällig und daher aufgrund des langen Fusswegs regelmäßig mit hohem Zeitaufwand verbunden. Schließlich sind die Rückzahlungsbedingungen für Kleinkredite im formalen Bankensektor im allgemeinen nicht an die Lebens- und Arbeitsbedingungen der Frauen (geringe, zuweilen unregelmäßige Entlohnung; wenig oder kein eigenes Vermögen) angepasst, mit der Folge, dass unbefriedigende Rückzahlungsquoten die Kreditgeber veranlassen, Anschlusskredite zu verweigern. Für das etablierte Bankensystem sind der administrative Aufwand und die

¹⁷ Vgl. Bortei-Doku, Ellen u. Aryeetey, Ernest, 1995, „Mobilizing Cash for Business: Women in Rotating Susu Clubs in Ghana“ in: Ardener, Shirley u. Burman, Sandra, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.78

Transaktionskosten im Kreditgeschäft mit Frauen zu hoch, Klein- und Kleinstkredite zu unprofitabel, als dass es sich lohnen würde, solche Geschäftsbeziehungen zu knüpfen.¹⁸

Die „Stellung“ der Frauen in den Rechtssystemen der jeweiligen Länder und die diskriminierenden Vergabekriterien machen für die Kreditaufnahme häufig die Erlaubnis von Männern notwendig, die ihnen schlimmstenfalls die Kontrolle über die Produktionsmittel wegnehmen und ihre Entscheidungsfreiheit über das Kapital auf ein Minimum reduzieren. (Vgl. Raab, 1999, S.158) Häufig ist die Kreditvergabe im formalen Bereich überdies mit einer eingeschränkten Kreditverwendung verbunden, die die Nutzung auf die Landwirtschaft oder wenige traditionelle „weibliche“ Arbeitsbereiche festlegen. (Vgl. Raab, 1999, S.158)

Claassens ermittelte, dass es in Tansania Banken gibt, die spezielle Kreditprogramme für Frauen haben. Meist beinhalten diese „soft loans“¹⁹, mit einem Zinssatz von 12% - 13% und einer langen Rückzahlungszeit. (Claassens, 1993, S.68) Aber in vielen Fällen ist die Zielgruppe nicht genau definiert und gut erreicht. Die NBC Bank in Tansania etablierte ein Kreditprogramm für arme Frauen, aber trotz dieser Ausrichtung wurden die Gelder vorwiegend nur „besseren“ Frauen wie Unternehmerinnen, Funktionärinnen oder Ehefrauen von wohlhabenden Männern aus der Stadt gegeben. (Claassens, 1993, S.68) Führerinnen von Frauenvereinigungen beschuldigten die Finanzinstitute des Ignorierens der ländlichen Frauen, wenn es um die Vergabe geht. In einem nationalen Papier erwähnten sie, dass einige Bankangestellte, die für die Vergabe zuständig sind, nach Begünstigungen vorgingen und vor allem Ehefrauen von „hohen Tieren“ Kredite erhielten. (Claassens, 1993, S.68)

¹⁸ Vgl. Raab, Silke, 1999, „„Glück ist ein Maggi-Würfel“: Zur Bedeutung von Geld und Kredit für Frauen in den Ländern der „Dritten Welt““ in: Bundesverband der Katholisch Arbeitnehmer-Bewegung (Hg.), Frauenfrust-Frauenlust: Beiträge zu einer Ökonomie aus feministischer Sicht, Bornheim, S.158

¹⁹ Kredite mit längerer Laufzeit, niederen Zins- und Rückzahlungsraten

2.7. Informelles Finanzwesen

Die Kreditvergabekriterien normaler Geschäftsbanken versperren mittellosen Frauen die Inanspruchnahme eines Kleinkredits. Lokale Geldverleiher mit Zinssätzen weit über dem Marktniveau oder andere informelle Quellen im Verwandten- oder Freundeskreis sind oftmals der einzige Ausweg, sich Ausstattungs- und Arbeitskapital zu verschaffen. Aus der Abhängigkeit von Händlern und Mittelsmännern, dem „Teufelskreis von Armut, Verschuldung, niedrigem Einkommen und Abhängigkeit“ auszubrechen, gelingt – allein und auf sich selbst gestellt – den wenigsten Frauen. (Raab, 1999, S.158) Der Unwille der Banken, entsprechende Produkte für das Mikrosparen anzubieten und Kreditprogramme für KleinproduzentInnen in ländlichen Gegenden und SlumbewohnerInnen zu entwickeln, zeigt die negative Seite des formellen Banksystems auf. Nur 5% der BäuerInnen in Afrika erhielten Anfang der 1990er Jahren finanzielle Mittel aus formellen Quellen.²⁰

Ein signifikanter Grund, warum Frauen das formelle Finanzsystem von sich aus meiden, ist der schlechte Ruf. Sie fürchten die vorwiegend männlichen korrupten BeamtenInnen, vor allem die Direktoren, die im Verdacht stehen, sich auch mal selbst an den Einlagen zu bedienen und die Bank damit zum Zusammenbruch zu bringen. (Vgl. Snyder, 2000, S.108)

Eine ländliche Bank in Ghana gab einen Einblick in die geschlechtsspezifische Zusammensetzung ihrer Konten. Ungefähr 70% der Spar- und gebundenen Einlagen werden von Männern gehalten. (Jones u. Sakyi-Dawson, 2001, S.277) Im Gegensatz dazu sind aber die Mehrzahl der Mitglieder bei den formellen Kreditgenossenschaften (credit unions) Frauen, genauso wie die Anzahl der SparerInnen bei den Susu Collectors²¹. Weibliche Berufstätige

²⁰ Jones, J. Howard M. u. Sakyi-Dawson, Owuraku, 2002, „Linking Formal and Informal Financial Intermediaries in Ghana: A Way to Increase Women’s Access to Financial Services?“ in: Lemire, Beverly; Pearson, Ruth; Campbell, Gail (Hg.), 2001, Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future, Oxford, S.272

²¹ Susu Collector: ein in Ghana übliches Sparsystem, wo eine Person regelmäßig von seinen Kunden Sparbeträge einsammelt und auf Wunsch nach Abzug einer Provision auszahlt. Es gibt keine Verzinsung der Einlagen, der Susu Collector fungiert somit als lebender Safe.

wie Markthändlerin oder Straßenköchin kommen vor allem mit diesen Collectors in Kontakt. (Jones u. Sakyi-Dawson, 2001, S.277)

Die informellen Finanzmittelsmänner sind in die lokale Wirtschaft und Gesellschaft eingebettet, wodurch sie die Asymetrie der Informationen nicht dermaßen zu fürchten haben wie Banken, die Geschäfte nur mit physisch und sozial distanzierten Klienten abschließen können. Der informelle Finanzagent ist laufend über die wirtschaftliche Situation seiner KundInnen informiert und kann somit Problemen wie der schlechten Auswahl von KundInnen vorbeugen. (Jones u. Sakyi-Dawson, 2001, S.274) Eine Studie durch B.A. Duncan²² 1997 zeigte, dass in den Gebieten Volta, Ashanti, Brong Ahafo und den Eastern Regions in Tansania zwischen 77% und 98% der Frauen die einen Kredit aufgenommen haben, diesen aus dem informellen Finanzsektor erhalten haben. Nur in Regionen, wo es spezifische Frauenkreditprogramme gibt, wurden verhältnismäßig öfter Banken genutzt. (Jones u. Sakyi-Dawson, 2001, S.274)

In vielen Fällen spiegeln gerade die Vorteile der informellen finanziellen Zwischenagenten und -einrichtungen die Nachteile des formellen Systems wieder. Diese umfassen einfachen physischen und sozialen Zugang zu den ländlichen und städtische Armen, eingeschlossen Frauen, das Anbieten von Kleindarlehen und Kleinsparen, Mehrfachvergabe von Krediten, geringe Gebühren, Flexibilität bei der Verwendungsmöglichkeit, rasche Abwicklung, lokal abgestimmte Pfandanforderungen und hohe Rückzahlungsraten. Gleich dazu, spiegeln die Nachteile des informellen auch wiederum die Vorteile des formellen wieder. Die von Geldverleihern verrechneten Zinsen sind sehr hoch, die Darlehen sind begrenzt in Größe und Dauer und ihre Geschäfte sind nur lokal begrenzt, wodurch die Möglichkeit, das Kreditausfallsrisiko ausgleichen zu können, abnimmt. Das informelle Sparen hat auch nicht wirklich eine Verzinsung anzubieten. (Jones u. Sakyi-Dawson, 2001, S.272) Die Vor- und Nachteile der einzelnen formellen und informellen Spar- und Kreditformen werden in Tabelle 7 aufgezeigt. Der große Nachteil von Banken für Unternehmerinnen liegt in der Erfordernis eines Pfands, der geringen Vertrauenswürdigkeit in die Institution und der Zeitaufwendigkeit. Im Gegensatz dazu steht der Susu Collector, der zum Sparen animiert und bei dem Geld auch wieder schnell abgezogen werden kann. Kredite werden nicht nach dem Verwendungszweck

²² Duncan, B.A., 1997, Women in Agriculture in Ghana, Accra, Friedrich Ebert Stiftung zitiert in: Jones u. Sakyi-Dawson, 2001, S.274

vergeben sondern nach dem Vertrauen des Collectors in die Kreditnehmerin. Der Nachteil liegt in der Ungeschütztheit der Spareinlage. Die Sparerin muss dem Collector vertrauen können. Weiters sind die Kredite nur kurzfristig zu haben. (Jones u. Sakyi-Dawson, 2001, S.279)

Tabelle 7:Vergleich von Banken, Kreditgenossenschaften, Geldverleihern und Susu Collectors

Institut	Vorteil	Nachteil
Banken	niedere Zinsraten höhere Beträge erhältlich gut für Expansion wenn Timing nicht so kritisch ist und ein Pfand verfügbar	physisches Pfand erforderlich langsame Vergabe von Krediten Unpünktlichkeit der Kredite Verzögerung bei Abzug des angesparten Kapitals Misstrauen wenn Bank versagt oder Angestellte türmen lange Anreise zu Bank Entwertung der Spareinlage durch Inflation persönliche Erscheinung muss entsprechen
Kreditgenossenschaft (credit unions)	relativ niedrige Zinsraten schneller als Bank billiger als Bank einfache Kreditvergabe	nur für Mitglieder nicht so schnell wie Freunde oder Marktfrauen
Geldverleiher	Geld stets vorhanden Einfache und schnelle Durchführung Sicherheit durch Bürgen	Hohe Zinsraten
Susu Collectors	ermutigen zum Sparen geliehenes Geld kann auch für persönlichen Konsum verwendet werden einfaches Abheben	Grad an Misstrauen vorhanden regelmäßiges Einkommen erforderlich Ungeschütztheit der Spareinlagen nur Kurzzeitkredite möglich

Quelle: Jones u. Sakyi-Dawson,2001, S.279

2.8. Informelle Wirtschaft

Abgesehen vom Finanzsystem hat auch die Wirtschaft eine informelle Seite. In den Entwicklungsländern sind im Vergleich zu den Industrieländern viele Menschen in diesem Bereich tätig, nicht unbedingt weil man schnell Geld verdienen kann, sondern weil es nur wenige reguläre Arbeitsplätze gibt. Nach einer allgemeinen Beschreibung wird in diesem Teil der Arbeit näher auf die Teilnehmerinnen dieses Wirtschaftsbereichs, die möglichen

Beschäftigungsverhältnisse, die soziale Absicherung, eine mögliche Organisation durch Gewerkschaft und Interessenverbände und die Wirtschaftsform der Kooperative eingegangen.

2.8.1. Allgemein

Die informelle Wirtschaft ist außerhalb der Sphäre von regulären, stabilen und abgesicherten Beschäftigungsverhältnissen und legal regulierten Unternehmen. (ILO, 2002b, S.12) Die Tätigkeit in diesem Bereich stieg rasant mit den wirtschaftlichen Zusammenbrüchen im Zusammenhang mit den Ölschocks in den 1970er Jahren, der Wirtschaftskrise in den 1980er Jahren und der Einführung von Strukturanpassungsprogrammen, die zu gravierenden Entlassungen im öffentlichen Sektor führten, dass die Arbeitslosigkeit auf 30% bis 70% in Kenia und anderen afrikanischen Staaten anstieg. (Snyder, 2000, S.4) Als Regierungen ihre Verwaltung vereinfachten, Einrichtungen privatisierten und Tausende von Angestellten in ganz Afrika abgebaut wurden, richtete sich die Aufmerksamkeit der Arbeitskräfte auf die Selbständigkeit als alternative Einkommensquelle. (ILO, 2002b, S.8) Bevölkerungswachstum, stagnierende oder abnehmende Beschäftigung in der Landwirtschaft und strukturelle Unzulänglichkeiten, wie schlechte Infrastruktur und beschränkte schulische Möglichkeiten, bewirkten zudem, dass Tausende ihr Überleben im informellen Sektor suchten. (Snyder, 2000, S.4) Informelle Arbeit bietet in der Dritten Welt vor allem für Frauen eine Einkommensmöglichkeit. (ILO, 2002b, S.8)

Im Jahr 1991 zählten informelle Beschäftigte 25% der gesamten afrikanischen Arbeitskraft und 65% der städtischen Arbeitskraft. (Snyder, 2000, S.5) Der von Snyder angeführte Statistiker Jacques Charnes schätzt, dass der informelle Sektor ungefähr 40% des afrikanischen Bruttosozialprodukts und mehr als 60% des nicht landwirtschaftlichen BSP ausmacht. Die Gesamtzahl der Beschäftigten im informellen Sektor exklusive Landwirtschaft hat sich im Jahr 2000 auf 40 Millionen Menschen verdoppelt, die in Folge weitere 200 Millionen afrikanische Kinder, Behinderte und Alte unterstützen. (Snyder, 2000, S.5) Diese Zahl umfasst sowohl jene Tätigen, die ihr gesamtes Einkommen aus dem informellen Sektor beziehen als auch jene, die bezahlte Jobs haben und sich in der Wirtschaft oder dem Handel nebenher engagieren. Gesammelte Daten aus Dar es Salaam in Tansania belegen, dass 1988 Frauen, Kinder und ältere Haushaltsmitglieder mit dieser Einkommensform beachtliche 90%

des Haushaltseinkommen verdienen, während 10% aus normalen Lohnverhältnissen generiert wurden. (Snyder, 2000, S.5)

Snyder betrachtet aufgrund all dieser Gründe den informellen Sektor als die „wichtigste Arbeitsquelle am afrikanischen Arbeitsmarkt“ der 1990er Jahre. (Snyder, 2000, S.5) Die International Labour Organisation (ILO) und das Jobs and Skills Programme in Africa (JASPA) gehen davon aus, dass zusätzlich zu dem 40% Anteil am BSP, dieser Sektor 6 bis 7 aller 10 neuen Jobs am Kontinent in den 1990er Jahren stellte. (Snyder, 2000, S.5)

In Tabelle 8 ist der Beitrag des informellen Sektors zum BNP bei ausgewählten Entwicklungsländern aufgelistet. Die Daten wurden von der ILO zusammengetragen, wie aber an den Jahreszahlen ersichtlich, stammen die ältesten aus 1988 von Ghana und die aktuellsten aus 1999 von Kenia. Im Mittel ergibt sich ein Wert von 41% als BNP des informellen Sektors am gesamten nicht-landwirtschaftlichen BNP. Im Vergleich dazu liegen die Nordafrikanischen Länder im Schnitt bei 27%. (ILO, 2002b, S.24)

Tabelle 8: Beitrag des BNP des informellen Sektors am nicht-landwirtschaftlichen BNP in %

Land (Jahr)	BNP des informellen Sektors als % - Satz des nicht-landwirtschaftlichen BNP
Sub-Sahara Afrika	41%
Benin (1993)	43%
Burkina Faso (1992)	36%
Burundi (1996)	44%
Kamerun (1995-96)	42%
Tschad (1993)	45%
Elfenbeinküste (1995)	30%
Ghana (1988)	58%
Guinea Bissau (1995)	30%
Kenia (1999)	25%
Mali (1989)	42%
Mozambique (1994)	39%
Niger (1995)	54%
Senegal (1991)	41%
Tansania (1991)	43%
Togo (1995)	55%
Zambia (1998)	24%

Quelle: ILO, 2002b, S.24

2.8.2. Weibliche Wirtschaft

Detailliertes statistisches Material fehlt, aber die ILO geht davon aus, dass in vielen Ländern fast die Hälfte aller informellen Mikrounternehmen von Frauen geleitet werden. Ein Anteil der viel höher ist als bei den größeren und formellen Betrieben. Viele Frauen sind auch Mitglieder in Kooperativen oder beteiligen sich in Familienunternehmen. Vor allem in jenen wirtschaftlichen Bereichen mit niedrigen Eintrittsbarrieren, geringen Anforderungen an Fähigkeiten und niedrigem finanziellem Rückfluss ist eine starke Feminisierung festzustellen.²³

Daten, welche die Analyse des Beitrags von Frauen und Männern im informellen nicht-landwirtschaftlichen Sektor ermöglichen, sind nur für sechs afrikanische Länder vorhanden. Wie in Tabelle 9 an Tunesien ersichtlich, wo das durch Frauen geschaffenen nicht-landwirtschaftliche BNP des informellen Sektors am gesamten nicht-landwirtschaftlichen BNP nur 4% ausmacht, ist in muslimischen Ländern der weibliche Beitrag zur informellen Wirtschaft deutlich geringer als in den übrigen afrikanischen Ländern südlich der Sahara. (ILO, 2002b, S.25)

Tabelle 9: Beitrag von Frauen und Männern des nicht-landwirtschaftlichen informellen Sektors am BNP an ausgewählten afrikanischen Ländern

Land (Jahr)	Nicht-landwirtschaftl. BNP des informellen Sektors als %-Satz des gesamten nicht-landwirtschaftl. BNP	Nicht-landwirtschaftl. BNP des informellen Sektors als %-Satz des gesamten nicht-landwirtschaftl. BNP durch Frauen erwirtschaftet	Nicht-landwirtschaftl. BNP des informellen Sektors als %-Satz des gesamten nicht-landwirtschaftl. BNP durch Männer erwirtschaftet
Benin (1992)	43%	22%	21%
Burkina Faso (1992)	36%	29%	7%
Tschad (1993)	45%	28%	17%
Kenia (1998)	25%	11%	16%
Mali (1989)	42%	26%	14%
Tunesien (1994-96)	23%	4%	19%

Quelle: ILO, 2002b, S.25

²³ ILO, 2002a, Report VI: Decent work and the informal economy, International Labour Conference, 90th Session 2002, Genf, S.96

Unternehmerinnen haben bei ihrer Tätigkeit im Gegensatz zu Männern zusätzliche, geschlechterspezifische Hindernisse, wobei viele sozialer und kulturelle Natur sind. In Tabelle 10 werden diese Unternehmenshindernisse für weibliche Mikrounternehmen nach Makro-, Haushalts- und individueller Ebene aufgeschlüsselt. Auf Haushaltsebene eignen sich Männer das Einkommen als auch die Kredite an. Frauen haben damit keine Kontrolle über die finanziellen Mittel der Familie. Die geringen Bildungs- und Berufsbildungschancen für Frauen führen nicht nur zu einem geringen Fertigniveau sondern auch zu einem Mangel an Möglichkeiten und Selbstvertrauen, neue innovative Aktivitäten zu starten. Erschwerend kommt hinzu, dass Unternehmerinnen nicht auf unbezahlte männliche Arbeitskräfte zurückgreifen können und dadurch selber weniger Zeit zur Verfügung haben als Unternehmer. (ILO, 2002a, S.97)

Tabelle 10: Hindernisse für weibliche Mikrounternehmen

Hindernisse für weibliche Mikrounternehmen			
Unternehmenshindernisse	Makroebene	Haushaltsebene	Individuelle Ebene
Ressourcen und Eigentum	Ungleiche Erbschaftsgesetze, Ungleichheit bei Heiratsverträgen und Zugang zu Gemeindeland	Männliche Aneignung von Haushalts- und Familieneigentum	Mangel an persönlichem Eigentum
Einkommen	Legale Regelungen, die Frauen als Abhängige und weniger als Individuen behandeln, spiegelt sich auch im Steuer- und Unterstützungssystem wieder Mangel an öffentl. Wohlfahrtsversorgung oder Beachtung der Kosten von reproduktiven Leistungen. Niedrige weibliche Löhne	Männliche Aneignung von Einkommen Weibliche Einkommensversorgung bei gleichzeitiger männlicher Zurücknahme von Einkommen	Mangel an Kontrolle über Einkommen Priorität von Investitionen in den Haushalt Niedriges Einkommen für Investitionen
Kredit	Finanzsysteme sind Frauen gegenüber diskriminierend	Männliche Aneignung von Krediten	Mangel an Sicherheiten
Fähigkeiten	Mangel an Möglichkeiten für Lehren Geschlechterspezifisches Training und Erziehung, die Frauen benachteiligen. Diskriminierung beim Zugang zum Fortbildungssystem und Training	Mangel an Investitionen in weibliche Erziehung und berufl. Weiterbildung Niedriges weibliches Fertigniveau	Mangel an Möglichkeiten und Selbstvertrauen neue Aktivitäten zu starten
Marketing	Mangel an Zugang zu Marketingunterstützung Mangel an Marketingunterstützung für weiblich dominierte Wirtschaftszweige Hindernisse für weibliche informelle Arbeiter	Bedenken mit der Familienehre und Beschränkung der weiblichen Mobilität	Mangel an Informationen und Netzwerken
Arbeit	Unwillen der Männer unter weiblicher Leitung zu arbeiten	Beschränkte Möglichkeiten unbezahlte männliche Familienarbeitskräfte zu bekommen Verantwortung der Frauen für unbezahlte Familienarbeitskraft	Mangel an Netzwerken und Autorität Mangel an Zeit
Generelle Hindernisse für Veränderungen	Institutionalisierte Diskriminierung und Gewalt Mangel an weiblicher Beteiligung bei der Entscheidungsfindung	Widerstand zu weiblicher Unabhängigkeit und Autonomie Häusliche Gewalt	Mangel an Autonomie Mangel an Selbstvertrauen

Quelle: ILO, 2002a, S.97

2.8.3. Beschäftigungsstatus

Der Beschäftigungsstatus wird nach den Formen Selbständige, HeimarbeiterInnen und StraßenhändlerInnen näher untersucht.

Selbständige

Selbständigkeit (selfemployment) macht circa ein Drittel der gesamten nicht-landwirtschaftlichen Beschäftigung aus. Selbständigkeit ist in entwickelten Ländern, wo sie nur 12% der gesamten nicht-landwirtschaftlichen Beschäftigung ausmacht, als Einkommensquelle weniger wichtig als in Entwicklungsländern, wie jenen in Afrika südlich der Sahara mit einer nicht-landwirtschaftlichen Beschäftigungsquote von 53%. (ILO, 2002b, S.7)

In den Regionen Afrikas südlich der Sahara gibt es für Männer und Frauen Unterschiede in der Bedeutung von Selbstbeschäftigung in den einzelnen wirtschaftlichen Sektoren. Soziale Normen, welche die weibliche Mobilität einschränken, reflektieren sich auch in der Anzahl der Straßenhändlerinnen und der relativ hohen Zahl von Unternehmerinnen, die von zu Hause aus arbeiten, vor allem in der gewerblichen Produktion. (ILO, 2002, S.23)

Die Tabelle 11 zeigt den Prozentsatz der Verteilung von Selbstbeschäftigung im nicht-landwirtschaftlichen Bereich nach den Sektoren Industrie, Handel und Dienstleistungen in den Jahren 1990/2000 im gesamten Afrika, Nordafrika und Afrika südlich der Sahara. Allgemein gesehen, ist in Nordafrika der Dienstleistungsbereich stärker ausgeprägt als südlich der Sahara, wo der Handel intensiver ist. Bei der Verteilung der Frauen fällt auf, dass der Handel in Afrika südlich der Sahara 60% der weiblichen Selbstbeschäftigten eine Einkommensmöglichkeit gibt. Frauen in Nordafrika sind hingegen zu 52% in der Industrie tätig. Nachdem es sich hier aber um Prozentsätze handelt, ist ein Vergleich zwischen den beiden Regionen schwer möglich, weil die absoluten Zahlen an Selbstbeschäftigten fehlen. (ILO, 2002b, S.23)

Tabelle 11: Verteilung von Selbstbeschäftigten im nicht-landwirtschaftlichen Bereich nach den Sektoren Industrie, Handel und Dienstleistungen in %

Region	Industrie			Handel			Dienstleistungen		
	Gesamt	Frauen	Männer	Gesamt	Frauen	Männer	Gesamt	Frauen	Männer
Afrika	32%	29%	32%	47%	51%	45%	21%	20%	23%
Nordafrika	33%	52%	20%	40%	26%	52%	28%	22%	28%
Sub-Sahara Afrika	32%	21%	36%	49%	60%	42%	19%	19%	22%

Quelle: ILO, 2002b, S.23

HeimarbeiterInnen

HeimarbeiterInnen umfassen Selbständige, die ein eigenes Familienunternehmen leiten, als auch bezahlte ArbeiterInnen, die unter den Bedingungen eines Subvertrages an eine Firma liefern. (ILO, 2002b, S.43)

Home-based workers: jene, die Arbeit für den Markt von zu Hause oder einem angrenzenden Grundstück ausüben und dabei selbständig oder bezahlte ArbeiterInnen sind.

Homeworkers: jene Home-based workers, die Arbeiten für fremde Unternehmen oder ihre Mittelsmänner ausführen, vorwiegend mittels stückbasierter Bezahlung. (ILO, 2002b, S.44)

Einige Home-based workers sind im Bereich der arbeitsintensiven gewerblichen Kleinproduktion tätig, während andere durch kapital- oder informationsintensive Dienstleistungen wie Büroarbeit ihr Geld von zu Hause aus verdienen. (ILO, 2002b, S.43) Home-based work umfasst handwerkliche Facharbeit und unternehmerische Aktivitäten als auch angelernte Handwerksfähigkeiten und reine wirtschaftliche Überlebensmaßnahmen. Die verschiedenen Formen von Home-based work sind:

- Gewerbliche Produktion und Zusammenbau: Nähen, Verpacken, Zusammenbau von Massenware
- Künstlerische Produktion: Weben, Korbflechten, Sticken, Teppich knüpfen
- Dienstleistungen: Wäsche waschen, Kosmetik, Friseurleistungen, Schuhreparatur, Kleider schneiden, Zimmer vermieten, Catering
- Büroarbeit: Tippen, Telemarketing, Buchhaltung, Callcentertelefonie

- Fachmännische Arbeit: Steuerberatung, Rechtsberatung, Designconsulting, Programmieren, Schriftstellerei, Architekt, ärztliche Dienste, Techniker (ILO, 2002b, S.46)

Einerseits ist es vorteilhaft, dass Menschen trotz einer schlechten wirtschaftlichen Lage die Möglichkeit haben, von zu Hause aus Geld zu verdienen, doch hat dieser Umstand auch seine Nachteile. ArbeiterInnen des informellen Sektors und ArbeiterInnen, die von zu Hause aus arbeiten, haben das selbe Problem. Sie haben keinen Zugang zu arbeitsrechtlichem Schutz und Vorteilen, die man bei einem normalen Angestelltenverhältnis erhält. Zudem bleiben Home-based workers isolierter von anderen ArbeiterInnen, wodurch die Möglichkeit einer Interessenkoordination und -organisation gering bleibt. Sie haben dadurch eine schwächere Verhandlungsposition gegenüber AuftraggeberInnen oder Behörden. (ILO, 2002b, S.43)

Weiters ist die Zahl an weiblichen Home-based workers, vor allem im Bereich der gewerblichen Kleinproduktion, sehr hoch. Die ILO konnte weltweit folgende Gemeinsamkeiten von Frauen im informellen Bereich feststellen: Frauen arbeiten im Vergleich zu Männer eher von zu Hause aus, Frauen arbeiten im Vergleich zu Männer im handwerklichen Bereich, Frauen arbeiten im Vergleich zu Männer eher im niedrig bezahlten handwerklichen Bereich. (ILO, 2002b, S.43)

StraßenhändlerInnen

Straßenverkauf ist ein weltweites Phänomen. Die HändlerInnen verdienen einen Teil oder ihren gesamten Lebensunterhalt damit, Waren auf Straßen, Gehsteigen oder anderen öffentlichen Plätzen zu verkaufen. Mit der Zunahme an fixen Geschäftslokalen und Einkaufszentren wurde erwartet, dass der Straßenverkauf abnehmen würde. In den meisten Ländern besteht der Straßenverkauf weiterhin und hat sich zum Teil sogar ausgebreitet, auch wenn lokale Gesetze versuchen, ihn zu verbieten oder einzuschränken. (ILO, 2002b, S.49)

Auch wenn der Begriff „StraßenhändlerIn“ im engen Sinn als eine informelle HändlerIn, die ihre Ware auf der Straße oder unter freiem Himmel verkauft, verstanden wird, nimmt diese Tätigkeit äußerst vielschichtige Formen an: von VerkäuferInnen von Luxusgütern mit hohem Einkommen bis zu VerkäuferInnen von Früchten und Gemüse mit einem Umsatz, gerade genug zum Überleben. Jene, die nur ein Produkt verkaufen bis zu denen, die eine ganze Palette anbieten können, tun das auch unter äußerst unterschiedlichen wirtschaftlichen

Bedingungen: einige sind vollständig selbständig und unabhängig, andere sind halb-selbständig, zum Beispiel AgentInnen, die gegen eine Kommission Waren einer Firma verkaufen, während andere bezahlte Angestellte und somit vollständig abhängig sind. (ILO, 2002b, S.49)

StraßenhändlerInnen werden oft als Belästigung oder Hemmung für die restliche Wirtschaft und den freien Verkehr betrachtet. Da ihnen zumeist gesetzlicher Status und Beachtung fehlt, leiden ihre Geschäfte unter Schikanen und Räumungsbefehlen durch die lokale Verwaltung und konkurrierenden GeschäftsbesitzerInnen. Ihre Waren werden zumeist konfisziert und auch Arreststrafen sind nicht ungewöhnlich. Die Plätze, an denen sie arbeiten, sind zumeist schmutzig und gefährlich. Trotzdem ist der Straßenhandel oft die einzige Möglichkeit für viele arme Menschen. (ILO, 2002b, S.49)

Die ILO hat eine Typologie über die nicht homogenen Gruppe der StraßenhändlerInnen zusammengestellt, siehe Tabelle 12. Sie können nach den Waren die sie verkaufen, den Orten wo sie handeln, ihrem Grad der Selbständigkeit und anderen Faktoren gruppiert werden. Vor allem beim Verkaufsort gibt es ein bei weitem größeres Spektrum, als in den Industrieländern. Es darf dabei nicht vergessen werden, dass es sich dabei nicht um fixe Läden sondern um Straßenverkauf handelt. Das bedeutet, dass die Ware hintransportiert, der Stand aufgebaut und am Ende des Geschäftstags alles wieder nach Hause geschafft werden muss. Zudem gibt es vor Ort keine Sanitäreinrichtungen, Kühl- oder sonstige geschützte Lagerräumen.

Tabelle 12: Typologie von StraßenhändlerInnen

Verkaufsware	Was wird verkauft?	Lebensmittel: Früchte und Gemüse Gekochtes Essen Snacks und Getränke Süßigkeiten Eis Zigaretten und Zündholzer Zeitungen und Magazine Handwerksarbeiten Second-hand Ware
Verkaufsort	Wo wird der Handel betrieben?	System von Freiluftmärkten an bestimmten Orten und an bestimmten Tagen Konzentration von Verkäufern in bestimmten Bereichen: Zentrale Geschäftsbezirke oder nachbarschaftliche Wohnbezirke Straßenecken oder Gehsteige Bahnhöfe, U-Bahnstationen, Bushaltestellen, Lastwagenrastplätze Baustellen Sporteinrichtungen Zu Hause
Art der Verkaufsräumlichkeit	Von wo aus wird verkauft?	Körbe oder Schalen, die am Boden stehen oder getragen werden Matten oder Tücher, die am Boden ausgebreitet sind Stuhl oder Tisch Stange über der Schulter Fahrrad Rädrige Karren Rädrige Stände mit Vitrinen Hausvordach oder Fensterauslage Fixer Laden, Kiosk oder Schuppen
Arbeitsstatus	Sind sie unabhängig oder abhängig?	Unabhängige Selbstständigkeit: mit oder ohne Angestellte Abhängige Angestellte: bezahlte ArbeiterInnen für andere StraßenhändlerInnen oder für Groß- und EinzelhändlerInnen Semi-abhängige ArbeiterInnen: zum Beispiel KommissionsverkäuferInnen

Quelle: ILO, 2002b, S.50

Die ermittelten Daten in Tabelle 13 zeigen die Größe und den Anteil des informellen Handels am gesamten Handel und dazu im Vergleich den Anteil der Händlerinnen am informellen Handel. In den Ländern, die eine Statistik aufweisen können, repräsentiert der informelle Handel, vorwiegend Straßenhandel, einen großen Anteil an der Beschäftigungsquote im Gesamthandel (73%-99%) und am BNP des Handels (50%-90%). Frauen machen dabei 50% - 90% der informellen HändlerInnen aus und bewirken zwischen 20%-65% der Wertschöpfung des informellen Handels. (ILO, 2002b, S.53) Benin ist ein Beispiel dafür, dass im informellen Handel 99% der Beschäftigten des gesamten Handels tätig sind und diese zu 92% Frauen sind. Es ist also dort de facto fast unmöglich, einen männlichen Beschäftigten im Handel anzutreffen. (ILO, 2002b, S.53)

Tabelle13: Größe und Anteil des informellen Handels am gesamten Handel und der Händlerinnen am informellen Handel in %

Größe und Anteil des informellen Handels am gesamten Handel und der Händlerinnen am informellen Handel				
	Informeller Handel als Teil der:		Informelle Händlerinnen als Teil der:	
	Beschäftigung des gesamten Handels	Wertschöpfung des gesamten Handels	Beschäftigung des gesamten informellen Handels	Wertschöpfung des gesamten informellen Handels
Benin	99%	70%	92%	64%
Burkina Faso	95%	46%	66%	30%
Tschad	99%	67%	62%	41%
Kenia	85%	62%	50%	27%
Mali	98%	57%	81%	46%
Tunesien	88%	56%	8%	4%

Quelle: ILO, 2002b, S.53

Für eine vollständige Beurteilung des informellen Sektors in den Entwicklungsländern fehlt es an ausreichendem Datenmaterial. Nicht jedes Land führt zu dieser Thematik Erhebungen durch, Begriffe und Definitionen sind nicht international einheitlich. Während der späten 1990er Jahre begannen daher AktivistInnen, welche die ArbeiterInnen im informellen Bereich organisierten, mit StatistikerInnen und WissenschaftlerInnen zusammenzuarbeiten, um die Statistiken über den informellen Bereich zu verbessern. Für ihre Lobbyingarbeit für ArbeiterInnen des informellen Sektors benötigten die AktivistInnen zudem selbst bessere Statistiken. Die Verbesserung der statistischen Bearbeitung des informellen Sektors wird zudem auch von der ILO gefordert und unterstützt. (ILO, 2002b, S.14)

2.8.4. Soziale Absicherung

Personen die im informellen Wirtschaftsbereich arbeiten, sind weder arbeitsrechtlich noch durch ein Sozialsystem abgesichert. Sie verdienen im Durchschnitt weniger als ArbeiterInnen im formellen Sektor. Daraus kann aber nicht einfach geschlossen werden, dass wenn man im informellen Sektor arbeitet, arm ist, und durch die Arbeit im formellen Sektor der Armut entkommt. Einerseits verdienen in vielen Ländern die UnternehmerInnen von Kleinstunternehmen im Durchschnitt mehr, als ArbeiterInnen mit geringen Fähigkeiten im formellen Sektor. Andererseits liegen in den meisten Ländern im Schnitt die weiblichen Heimarbeiter mit ihrem Einkommen unter dem Mindesteinkommen. Die Verbindung aus

Arbeit im informellen Sektor und Armut gilt, nach Ansicht der ILO, mehr für Frauen als Männer. (ILO, 2002b, S.14)

Die meisten ArbeiterInnen der formellen Wirtschaft, welche über ein stabiles und adäquates Einkommen verfügen, sind in einer besseren Position, um regelmäßig Beiträge für die Sozialversicherung inklusive der Pensionsvorsorge leisten zu können. Informelle Arbeitskräfte andererseits, haben vielleicht gar nicht den Wunsch, für den Ruhestand zu sparen, sondern wollen unmittelbare Bedürfnisse wie Unterkunft, Essen, Bildung und Gesundheit für sich und ihre Familie befriedigen. (Vgl. ILO, 2002a, S.58) Die ILO geht von der Annahme aus, dass die informellen Arbeitskräfte so beschäftigt sind mit der Erfüllung ihrer täglichen Bedürfnisse, dass sie deshalb nicht in der Lage sind, für zukünftige Eventualitäten vorzusorgen. (ILO, 2002a, S.58) Informelle ArbeiterInnen haben weiters nur eine beschränkte finanzielle Möglichkeit, die Beiträge an die Sozialversicherung zu leisten. Die Beitragshöhe des formellen Sektors ist üblicherweise 20% oder mehr des Gehalts. Angestellte teilen zudem ihren Beitrag mit dem Arbeitgeber. Informelle ArbeiterInnen können zumeist den ganzen Beitrag nicht aufbringen. (ILO, 2002a, S.58)

Ein Grund, warum die soziale Absicherung für informelle ArbeiterInnen so wichtig ist, ist der Umstand, dass gerade sie einem schlechten Arbeitsumfeld, niedriger Sicherheit und schlechten Gesundheitsstandards ausgesetzt sind. Solche Umstände belasten die Gesundheit und Arbeitsleistung als auch das generelle Wohlbefinden und die Lebensqualität der informellen ArbeiterInnen. (ILO, 2002a, S.65) Niedriges technisches Niveau, schlechte Produktivität, unregelmäßige Beschäftigungsverhältnisse und ein Mangel an Investitionskapital verstärken die Gefahr an Unfällen und Krankheiten. Für viele Frauen im informellen Sektor, die ihre wirtschaftlichen Tätigkeiten in ihrem Haus mit Kinderaufsicht und der Erledigung von Haushaltsaufgaben verbinden, kommen noch schlechte Haushaltsführung und lange Arbeitszeiten dazu. (ILO, 2002a, S.66) Für informelle ArbeiterInnen, die unter freiem Himmel tätig sind, sind oftmals Gesundheitsprobleme verknüpft mit einer schlechten oder fehlenden Ausstattung an sanitären Einrichtungen, Wasserversorgung, Elektrizität und Müllentsorgung. (Vgl. ILO, 2002a, S.66) Oft sind sie sich aber dieser Risiken nicht bewusst oder wenn doch, haben sie keine Idee und Möglichkeit, wie sie sie vermeiden und abschaffen können. (Vgl. ILO, 2002a, S.65)

Da die informelle Wirtschaft nicht von der staatlichen Verwaltung und Kontrolle erfasst wird, sind nur unvollständige Informationen über Arbeitsunfälle und Erkrankungen vorhanden, die für eine Verbesserung der Situation durch vorbeugende Maßnahmen genutzt werden könnten. (Vgl. ILO, 2002a, S.66) Aktionen von Seiten der staatlichen Institutionen gibt es zudem nur wenige, da zum Beispiel die Arbeitsinspektorate unter einem Mangel an Budget und Personal leiden. Zudem finden viele informellen wirtschaftlichen Tätigkeiten in den Privathäusern statt, wodurch es den Arbeits- und Gesundheitsinspektoren schwierig ist, die betreffenden Häuser zu finden, kontaktieren und kontrollieren, um notwendige Untersuchungen durchzuführen und Programme für eine Verbesserung der Lage umzusetzen. (ILO, 2002a, S.66)

Um informelle ArbeiterInnen an ihrem Arbeits- oder Wohnort zu erreichen und sie bei ihren Problemen zu unterstützen fordert die ILO, dass Informationen und Schulungen durch nicht-formale Bildungsprogramme vermittelt werden sollen. Die Kurse sollten flexibel und an den jeweiligen Sektor oder die Art des Beschäftigungsverhältnissen der informellen ArbeiterInnen angepasst sein. Wo erforderlich, sollen auch Fernlehrmethoden eingesetzt werden. (ILO, 2002a, S.67)

In vielen Entwicklungsländern, vor allem jenen südlich der Sahara, hat die HIV-beziehungsweise AIDS-Epidemie eine katastrophale Auswirkung auf fast jeden Aspekt des sozialen Lebens. Obwohl die ILO zu diesem Aspekt noch mehr Studien fordert, gibt es augenscheinliche Auswirkungen auf die Arbeit und die soziale Absicherung im informellen Sektor. (ILO, 2002a, S.69) Wenn ein Familienmitglied mit HIV oder AIDS infiziert ist, kann die Erkrankung die Familie mehrfach belasten. Der Hauptnährer kann die Familie nicht mehr versorgen. Es kann dazu führen, dass andere weniger qualifizierte Familienmitglieder, vor allem Kinder und Alte, Arbeit suchen müssen, damit die Familie überleben kann. Oftmals gibt es nur im informellen Sektor Chancen, unterzukommen. Es kann auch erforderlich sein, dass ein Familienmitglied von zu Hause aus arbeitet, um sich um den kranken Verwandten kümmern zu können, was zu Heimarbeit, die oft informell ist, führen kann. Kinder können gezwungen sein, ihre Ausbildung abzubrechen, um ein Einkommen zu verdienen. Oft sind es gerade die Schwächsten in der Gesellschaft, die Alten und Kinder, denen es überlassen ist, die Kranken zu pflegen und dann später allein gelassen für sich selbst sorgen müssen. (ILO, 2002a, S.70)

2.8.5. Gewerkschaft und Interessenverbände

Auch wenn es das Recht auf gewerkschaftlicher Organisation gibt, sind informelle Wirtschaftstreibende und ArbeiterInnen nur selten organisiert, um ihre Interessen zu repräsentieren. (ILO, 2002a, S.72) Wo sich die Betroffenen zusammengefunden haben, geschah dies auf Gemeinde- oder Grass roots-Ebene, in Selbsthilfegruppen oder handelsspezifischen Vereinigungen. MikrounternehmerInnen und Selbstständige organisieren sich eher als abhängige ArbeiterInnen der informellen Wirtschaft. (ILO, 2002a, S.72) Dem informellen Sektor das Recht auf Bildung von Interessengemeinschaften zuzugestehen, ist aber nicht ausreichend. Zusätzlich dazu, dass der Staat repräsentative, demokratische und funktionelle Organisationen fördert, muss er auch deren Rolle als Gesprächspartner und Partner bei Entscheidungsfindung und Umsetzung von Programmen auf lokaler und nationaler Ebene sehen. (Vgl. ILO, 2002a, S.75) Die ILO fordert, dass der Staat Mechanismen unterstützt, die einen regulären Dialog zwischen den informellen Organisationen und den etablierten Handelsgewerkschaften und Unternehmervereinigungen fördern. (ILO, 2002a, S.75)

Die Einbindung der informellen Arbeitskräfte erfordert eine Anpassung der Art, wie die Gewerkschaft arbeitet und strukturiert ist. Interessenvertretungen müssen ihre internen Regeln und Statuten abändern, um Beschränkungen, mit informellen ArbeiterInnen arbeiten zu können, abzubauen. Solche Anpassungen können das Recht auf Mitgliedschaft, Teilnahme an Verhandlungsteams, Einbindung in kollektive Entscheidungen und Mitgliedschaftspflichten sein. In vielen Fällen müssen Gewerkschaften auch spezielle Serviceleistungen für informelle ArbeiterInnen anbieten. Damit ist nicht nur eine soziale Leistung wie Krankenversicherung oder medizinische Versorgung gemeint, sondern auch Hilfestellung bei der Legalisierung ihres Arbeitsverhältnisses oder das Verhandeln mit RegierungsvertreterInnen, um Marktplätze, Geschäftsflächen und ähnliches zu erhalten. Einige Gewerkschaften haben gesonderte Strukturen geschaffen, wie neue Abteilungen oder Einheiten mit eigenem Budget, damit die Betroffenen besser vertreten werden. (Vgl. ILO, 2002a, S.80) In Ghana konnten mit diesen internen Änderungen vier informelle Wirtschaftsverbände vollständig in die Strukturen der Holz- und Waldarbeitergewerkschaft eingebunden werden. Ihre Anliegen werden von VollzeitmitarbeiterInnen der Gewerkschaft betreut. (ILO, 2002a, S.80) In Tabelle 14 werden die Probleme der bestehenden Gewerkschaften angeführt, wenn sie informelle ArbeiterInnen

in ihre Organisation einbinden wollen. Wichtig dabei ist, informelle ArbeiterInnen nicht als homogene Gruppe anzusehen. Weiters sind diese oft mit ihrer täglichen Arbeit dermaßen zeitlich gebunden, dass es ihnen nicht möglich ist, sich mit der Gewerkschaft und deren Vorteilen näher auseinanderzusetzen. Zumeist wissen die Interessenverbände aber selber nicht, mit welchen Mitteln oder Strategien sie auf die informellen ArbeiterInnen zugehen sollen. (ILO, 2002a, S.79)

Tabelle14: Probleme der bestehenden Gewerkschaften beim Organisieren von informellen ArbeiterInnen

Probleme der bestehenden Gewerkschaften beim Organisieren von informellen ArbeiterInnen
Informelle ArbeiterInnen stellen keine konforme Gruppe dar und haben unterschiedliche Interessen.
Sie teilen vielleicht nicht die Interessen mit dem Großteil der bestehenden Gewerkschaftsmitglieder. Ethnische, familiäre und verwandtschaftliche Beziehungen können unter diesen Personen stärker sein als die Solidarität der Arbeiterklasse.
Sie sind oft dermaßen in ihren täglichen Kampf ums Überleben gefangen, dass es ihnen nicht möglich ist, an kollektiven Aktionen teilzunehmen, vor allem wenn sie nicht abschätzen können, wie solche Aktionen oder die Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft ihnen helfen kann, ihre praktischen Probleme und Bedürfnisse zu lösen.
Sie haben oft Angst, ihren Job zu verlieren, wenn sie einer Gewerkschaft beitreten.
Es gibt oft legale Barrieren, in der informellen Wirtschaft eine Gewerkschaft zu organisieren.
Es kann für die Gewerkschaften schwierig sein, informelle Arbeitskräfte zu kontaktieren und mobilisieren, vor allem solche, die von zu Hause aus arbeiten und jene in Mikrounternehmen. Das Organisieren kann schwierig und kostenintensiv sein, als auch zeit- und ressourcenaufwendig.
Viele Gewerkschaften haben noch keine erprobten Strategien für die Organisation im informellen Bereich.
Bestehende Mitglieder sehen vielleicht keinen Nutzen darin, informelle ArbeiterInnen zu organisieren und kritisieren die dafür notwendigen Veränderungen bei der Ressourcenaufteilung und den Grundsätzen, um die potentiellen Mitglieder anzusprechen. Die Herausforderung für die Gewerkschaften liegt darin, die neuen Gruppen zu erreichen, ohne die traditionelle Basis zu verlieren.

Quelle: ILO, 2002a, S.79

Die Anwerbungsstrategien, um ArbeiterInnen bei ihren informellen Aktivitäten zu erreichen, müssen innovativ sein, vor allem wenn der Zutritt zu den Arbeitsplätzen verwehrt wird oder er unbekannt oder schwer zu lokalisieren ist. Viele Gewerkschaften bilden daher eine Verbindung zu den informellen Arbeitskräften mittels ehemaliger und bestehender Mitglieder. Diese können beim Anwerben und Organisieren helfen, da sie zumeist informelle Beschäftigte persönlich kennen und die Aktivitäten und Programme der Interessenverbände

mittels Mundpropaganda bewerben können. (ILO, 2002a, S.80) Auch wenn die Betroffenen erreicht und kontaktiert wurden, müssen sie noch immer über ihre Rechte als ArbeiterInnen und den Vorteilen einer Gewerkschaftsmitgliedschaft aufgeklärt werden. (ILO, 2002a, S.81) Einige Gewerkschaften haben verschiedene Abstufungen an Mitgliedschaft eingerichtet oder haben auf die Zahlung des Mitgliedsbeitrags für eine bestimmte Zeit verzichtet, um informelle Arbeitskräfte mit niedrigem Einkommen anzusprechen. (ILO, 2002a, S.80)

Eine besondere Beachtung sollte gemäß der ILO Frauen und Jugendlichen in der informellen Wirtschaft zukommen. (ILO, 2002a, S.82) Frauen und junge Menschen, die einen Großteil der informellen ArbeiterInnen stellen, sind vorwiegend ohne Stimme oder werden nicht beachtet, auch wenn sie kollektiv ihre Interessen verfolgen und Zugang zu Infrastruktur, Eigentumsrechten, Umweltschutz und Sozialversicherung fordern. (ILO, 2002a, S.72)

Junge Menschen wollen jenen Gewerkschaften beitreten, die neue und kreative Ideen verwenden, um sie anzusprechen, die sie zu LeiterInnen ausbilden und sie in die Entscheidungsfindung einbinden. (Vgl. ILO, 2002a, S.82) Nach Ansicht der ILO sind organisatorische Prozesse für Frauen schwerer umzusetzen als für Männer, da sie die zusätzliche Last von Mehrfachrolle und Verantwortung für Arbeitsplatz und Haushalt tragen müssen. Die Verteilung von Funktionen und Positionen innerhalb von gemischten Interessenorganisationen tendiert dazu, durch das Geschlecht beeinflusst zu werden, wodurch Frauen in entscheidungsmachenden Positionen unterrepräsentiert sind. (ILO, 2002a, S.72) Zudem brauchen und wollen sie familienfreundliche Maßnahmen, wie die zeitliche Anpassung der Treffen an ihre Arbeitszeiten und das Arrangieren von Kinderbetreuung. Frauen müssen sehen können, dass die Gewerkschaften Geschlechtergleichheit wirklich praktizieren, um sie für sich interessant zu finden. (ILO, 2002a, S.82)

In vielen Fällen organisieren sich informelle ArbeiterInnen bereits selbständig in neuen Gewerkschaften, Kooperativen oder anderen mitgliederbasierten Verbänden. Etablierte Gewerkschaften können Beratung, Training und andere Formen der Unterstützung anbieten, damit sich organisatorische Strukturen und ein Management herausbilden und in Folge sich demokratische und effektive Institutionen entwickeln. (ILO, 2002a, S.83) Handelsgewerkschaften haben zum Beispiel schon dabei geholfen, damit informelle ArbeiterInnen ihre eigene Gewerkschaft gründen. (ILO, 2002a, S.83)

Die Herausforderungen, die UnternehmerInnenverbände überwinden müssen, wenn sie in die informelle Wirtschaft gehen wollen, sind vergleichbar mit jenen der bestehenden Gewerkschaften. EigentümerInnen von Mikro- und Kleinunternehmen der informellen Wirtschaft sind zumeist nicht registriert und ihr legaler Status ist ungeklärt. Die Probleme, bei denen diese Wirtschaftstreibenden Unterstützung benötigen, unterscheiden sich gravierend von jenen der formellen großen UnternehmerInnen. Sie benötigen Serviceleistungen zu erschwinglichen Kosten, zumeist können sie aber keine Mitgliedsbeiträge zahlen. Gleichzeitig müssen die Verbände ihren beitragszahlenden formellen Mitgliedern ebenfalls Leistungen zukommen lassen. (ILO, 2002a, S.87) Nachdem bestehende Verbände erkannt haben, dass es anfangs für informelle Unternehmen wegen der Kosten und der schlechten Einbindung in die bestehende Struktur nicht sinnvoll möglich ist beizutreten, haben ebenfalls einige von ihnen den UnternehmerInnen geholfen, ihre eigenen Interessenverbände zu bilden. (ILO, 2002a, S.87)

2.8.6. Kooperativen

Wo es große Schwierigkeiten für informelle UnternehmerInnen und ArbeiterInnen gibt, in bestehende formelle Interessengruppen beizutreten oder eigene zu gründen, ist die effektivste mitgliederbasierte Organisationsform die der Kooperative. (ILO, 2002a, S.92) Kooperativen werden gemeinsam besessen und demokratisch geleitet und führen wirtschaftliche Aktivitäten durch, die die wirtschaftlichen Einheiten ihrer Mitglieder unterstützen. Die Organisation in Kooperativen kann als erster Schritt in Richtung einer Formalisierung gesehen werden. Viele Kooperativen beginnen als informelle Gemeinschaftsunternehmen und später, wenn sie dann erfolgreiche Betriebe sind, werden sie formell registriert. (Vgl. ILO, 2002a, S.92) Die Organisationsform der Kooperative wird aber nicht nur wegen unmittelbarer wirtschaftlicher und sozialer Bedürfnisse gewählt, sondern auch bewusst als organisatorische Technik von Gewerkschaften eingesetzt. (ILO, 2002a, S.91)

ArbeiterInnenkooperativen, die auch als Produktionskooperativen auftreten, sind vor allem erfolgreich im Organisieren von Selbstbeschäftigten, die in den Bereichen Catering und Restaurant, Steinbruch und Steinschneiden, Kerzenmachen und Kleidermanufaktur tätig sind. HandwerkerInnen wie SchneiderIn, SilberschmiedIn, HolzschnitzerIn und MöbelbauerIn

profitieren eher von einer lockeren Form der Kooperative, in der sie individuell arbeiten, während die Kooperative sich um das Beschaffen von Rohmaterial, Maschinen, Arbeitsläden und Märkte kümmert. (Vgl. ILO, 2002a, S.93) Kredit- und Konsumkooperationen, vor allem wenn sie von einer Handelsgewerkschaft gegründet sind, haben oft einen unmittelbaren positiven Einfluss auf die Lebenshaltung der Menschen in der informellen Wirtschaft. Im Bereich der sozialen Absicherung und sozialen Dienste schaffen Kooperativen eine Erleichterung für die Mitglieder. Beispiele dafür sind informelle Selbsthilfegruppen, die eine eigene Sozialversicherung anbieten. In Tansania organisiert die Mwanayamala Cooperative in Dar es Salaam rund 1000 MarktverkäuferInnen, die einen kleinen täglichen Beitrag für die Anmietung von Ständen zahlen. Dieser Betrag geht zum Teil auch in einen selber aufgebauten Ablebens- und medizinischen Fonds. (ILO, 2002a, S.93)

2.9. Zusammenfassung

Die bestehenden Familienstrukturen in Afrika südlich der Sahara benachteiligen Frauen in bezug auf Bildung, Vermögen und Selbstbestimmung. Dadurch, dass ihre Arbeit und der Nutzen ihrer Leistung von einer männlichen Person bestimmt werden, ist es ihnen nur schwer möglich, wirtschaftliche Ressourcen für sich anzuhäufen.

Wie sich gezeigt hat, sind die bestehenden Märkte und Geschäfte vorwiegend durch Selbstbeschäftigung gekennzeichnet. Die Eigendynamik dieser Märkte (Entstehung, Größe, Häufigkeit,...) ist für das wirtschaftliche Leben daher ein Potential, dass die Entwicklungsländer unterstützen oder unterbinden können. Vor allem muß in die qualitativen Merkmale der Areale, wie Grundstückslage, Wasser, Lagerräumlichkeiten, Kühlräume, Kanal, Sanitäranlagen, investiert werden. Damit können die Arbeitsbedingungen verbessert werden und die UnternehmerInnen ihren Lebensunterhalt bestreiten, ohne gesundheitlich zusätzlich belastet zu werden.

Das weite Filialnetz und die Abneigung des formellen Finanzwesens schaffen eine weitere Belastung für KleinunternehmerInnen. Das formelle Finanzwesen kann aber nicht gezwungen werden, Strukturen zu ändern, sich den KleinsparerInnen anzunehmen und ein dichteres Filialnetz aufzubauen. Das informelle Finanzwesen ist daher nur eine Konsequenz vom formellen.

Die informelle Wirtschaft ist für die Betroffenen aufgrund der Auswirkungen der Strukturanpassungsprogramme und der allgemeinen schlechten wirtschaftlichen Lage für die Schaffung eines Lebensunterhalts oft die einzige Möglichkeit. UnternehmerInnen und ArbeiterInnen dieses Wirtschaftsbereichs in Verbänden zu organisieren und nach Produktion, Verkaufsort und Verkaufswaren zu strukturieren, würde sie zu einem Gesprächspartner für Entwicklungshilfeeinrichtungen und Regierungsstellen machen. Zum Teil ist das aber nicht gewollt, denn sie würden zu große Forderungen an Verwaltungsbehörden und Regierungen stellen. Politisch ist dies viel zu riskant. Wichtig für eine richtige Beurteilung der Gesamtsituation der informellen Wirtschaft ist aber zuerst die Erstellung von statistischem Datenmaterial.

3. Faktoren für die agierende Unternehmerin in Afrika südlich der Sahara

Basierend auf den Erkenntnissen aus 2. *Traditionelle, soziale und wirtschaftliche Rahmenbedingungen beim Einstieg von Frauen in die Wirtschaft in Afrika südlich der Sahara* werden in diesem Kapitel die Faktoren für die aktive Unternehmerin dargestellt. Zuerst wird unter dem Punkt Gründung betrachtet, welche Wirtschaftsbereiche vorwiegend ausgewählt werden und wie die ersten Schritte getan werden, um das Geschäft aufzubauen. Daran anschließend werden die Verbindungen und Auswirkungen auf die Familie untersucht. Ein eigenes Unterkapitel wird dem Thema Startkapital gewidmet, weil dieses die Größe, die Überlebensfähigkeit und den Gewinn eines Unternehmens festlegt. Wichtig ist auch, wie Frauen für sich Erfolg definieren und ob das Unternehmen im Laufe seines Bestehens eine Veränderung in Bezug auf Ware und Größe erfährt. Zuletzt wird noch aufgezeigt, wie Unternehmerinnen durch Klischeebilder bei Statistiken benachteiligt werden.

3.1. Unternehmerin und Gründung

Frauen bevorzugen bei der Unternehmensgründung die Wirtschaftsbereiche Handel und Dienstleistungen. Diese Wahl beruht auf dem Vorteil, dass nur geringe oder keine formalen Voraussetzungen erforderlich sind. Man braucht keine Kauffrau oder Meisterin zu sein, um einen Laden zu eröffnen oder mit Früchten zu handeln. Allein für die Ausübung der freien Berufe ist ein Diplom oder eine andere höhere Ausbildung vorgeschrieben. Der Nachteil: Frauen starten vornehmlich in Branchen mit starkem Wettbewerb. Diese Tätigkeitsfelder sind sehr konjunkturabhängig und haben somit ein hohes Insolvenzrisiko. Die Wachstumsdynamik

in diesen Branchen ist tendenziell geringer, weil es viele andere vergleichbare AnbieterInnen am Markt gibt.²⁴

Eine Berufsausbildung wie Sekretärin, Krankenschwester oder Telefonistin bedeutet noch nicht eine Arbeit zu finden oder wenn doch, dass sie für den Erhalt einer Familie ausreichend bezahlt ist. (Vgl. Snyder, 2000, S.104) Einige Frauen beginnen daher damit, kleine Gegenstände für ein bisschen mehr zu verkaufen, als sie selber dafür bezahlt haben und bauen sich somit ein Geschäft auf. Da die Unternehmen aus solchen kleinen Aktivitäten entstehen, werden sie auch nicht angemeldet. Andere haben ein Startkapital in bar von einem früheren Job, einer Erbschaft oder einem Darlehen von einem Verwandten. Andere sparen sich regelmäßig einen Teil ihres Haushaltsgeldes ab, bis sie genug haben, um Früchte oder Kleinbäckereien zu verkaufen, oder um Soda bis Bier auf Kommission zu nehmen und sie nach dem Weiterverkauf zu bezahlen. (Snyder, 2000, S.4) Sie sind KleinstunternehmerInnen in der informellen Wirtschaft, die zu Hause, am Straßenrand, auf Märkten oder anderen Plätzen arbeiten. Die wenigen Frauen, die Wertanlagen wie Land besitzen, um es als Pfand verwenden zu können – nur 7% der ugandischen Frauen besaßen im Jahr 1998 Land – sind Unternehmerinnen mit eigenen Geschäftsräumlichkeiten, die von Banken oder anderen privaten Quellen Geld leihen können, um in neue geschäftliche oder landwirtschaftliche Bereiche vorzudringen und mehr Personen anzustellen. (Snyder, 2000, S.4)

In einigen Wirtschaftszweigen haben formelle ArbeiterInnen einen gewissen Vorteil bei dem Versuch ein Unternehmen aufzubauen. Dies kann vor allem ein besserer Zugang zu Fertigkeiten, Arbeit und Märkten sein. Arbeiter hingegen sollen zudem noch die Möglichkeit besitzen, soziale Netzwerke und Allianzen zu beeinflussen, sich auf unbezahlte Familienarbeitskräfte und andere Quellen von Familieneinkommen verlassen zu können, die den geschäftlichen Aufwärtstrend unterstützen.²⁵ Diejenigen, die offensichtlich durch die Wechselwirkung von Armut, Verschuldung und niederem Niveau von technischem Können nicht selbst ihre Situation verbessern können, sind in Bezug auf die Hindernisse, die sie beschränken, vielleicht sogar „effiziente“ UnternehmerInnen. Die Unfähigkeit sich von

²⁴ Kirsch, Claudia u. Münchow, Christa-Marie, 1999, „Die andere Hälfte des Kapitals – Frauen und Geld“ in: Frauenfrust – Frauenlust: Bundesverband der Katholischen Arbeiternehmer-Bewegung (Hg.), Beiträge zu einer Ökonomie aus feministischer Sicht, Bornheim, S.140

²⁵ Vgl. Mayoux, Linda, 1995, Form Vicious to virtuous circle?, OP 3, United Nations Research Institute for Social Development, Genf, S.19

diesem Zustand zu befreien, ist nicht unbedingt als Mangel von Motivation und UnternehmerInnengeist zu sehen, sondern eher aufgrund der schweren Behinderungen, die die Betroffenen umgeben, verursacht worden. (Vgl. Mayoux, 1995, S.19)

3.2. Unternehmerin und Familie

Die Unternehmerinnen in der Studie von Snyder²⁶ lassen sich in zwei gleiche Gruppen teilen. In solche, die mit einen Lebenspartner zusammen leben und jenen, die selber den Haushaltsvorstand darstellen (z.B. durch Trennung, Tod oder weil sie stets ledig waren). Von den Unternehmerinnen, die von zu Hause aus tätig sind, sind rund 85% verheiratet. (Snyder, 2000, S.71) Im Gegensatz dazu stehen die Marktfrauen von den „candlelight markets“, von denen sich vier von fünf oder sogar mehr selbst erhalten. Alle haben zu Hause Kinder, die sie versorgen müssen, entweder ihre eigenen oder die der Verwandtschaft. (Snyder, 2000, S.71) Ein maßgeblicher Belastungsfaktor für viele Gründerinnen ist somit, dass sie die Hauptlast der Familienbetreuung zu tragen haben. Ein Mann hat bei der Karriere seine Frau im Rücken, eine Frau hat die Familie im Nacken. Zusätzlich kommen noch Ängste dazu, eine schlechte Mutter zu sein, wenn das berufliche Engagement intensiver wird. Diese Umstände verdeutlichen, wie wichtig fördernde Beziehungen sind, wenn Frauen als Unternehmerinnen Geld verdienen. (Kirsch u. Münchow, 1999, S.146)

Margaret Ssajjabi aus Kalerwe in Uganda ist bezüglich Heirat und Arbeit folgender Ansicht: „It is easier to work when alone, not married. Men want you to be lesser persons, to wash their clothes. They see themselves as the ones who „understand“. There are very few women who are married and working. It is hard to convince men to allow women to work.“ (in Snyder, 2000, S.50)

²⁶ In der Studie von Snyder wurden 17 Unternehmerinnen am Kampala Markt in Uganda im Jahr 2000 interviewt. Eine Frau war 52 Jahre alt, zwölf befanden sich in der Altersgruppe der 30er und 40er Jahre und vier gaben kein Alter an. (Snyder, 2000, S.67, 77ff)

Wenn eine Frau schon vor ihrer Verheiratung in der Wirtschaft aktiv war, dann wird dies ihr Ehemann nach der Hochzeit nur schwer abstellen können, weil sie die Unabhängigkeit und das selbst verdiente Geld kennen und schätzen gelernt hat. Teddy Nakasumba aus Uganda berichtet, dass ihr Gatte ihr zwar erlaubt zu arbeiten aber dass er sie nicht wirklich dabei unterstützt. In einer Umfrage von 1990 gaben 74% der befragten Frauen an, dass Männer auf Frauen, die Händlerinnen sind, eifersüchtig sind und circa zwei Drittel von ihnen sagten, dass sie den Markt verlassen würden, wenn es ihr Mann von ihnen verlangen würde.²⁷ (Snyder, 2000, S.71) Snyder hingegen ist der Ansicht, dass sich diese Einstellungen bis zum Jahr 2000 bereits geändert haben. (Vgl. Snyder, 2000, S.71)

Ein Problem bei Ehemännern ist, dass sie ihre traditionelle übergeordnete Stellung in der Familie nutzen, um sich am Geld der Frau zu bedienen. Manche Geschäfte werden auch dadurch ruiniert, dass der Ehemann seine Frau darum bittet, Waschmittel, Mehl, Zucker etc. für die Familie aus dem Laden mitzubringen, für welche er später zahlen würde. Nach einer gewissen Zeit hat die Unternehmerin dann keine Ware mehr, da sie sich auf das Versprechen ihres Ehemannes verlassen hat und selbst alles nach Hause getragen hat. (Vgl. Snyder, 2000, S.107) Wenn eine Bäuerin das Haus verlässt, um Wasser oder Brennholz holen zu gehen, passiert es öfters, dass der Ehemann oder ein Kind heimlich von ihren Früchten nimmt und sie schnell weiterverkauft. Da sie dabei unter Zeitdruck stehen, handeln sie keinen fairen Preis aus. Dadurch nehmen sie einerseits der Bäuerin die Kundschaft weg, andererseits ist das damit verdiente Geld nur gering und sie müssen erst recht wieder Früchten vom Feld stehlen. (Vgl. Snyder, 2000, S.131)

Durch den Verdienst, den eine Frau erwirtschaftet, sieht sich der Mann von seinen Versorgungsverpflichtungen gegenüber der Familien wie zum Beispiel Schulgebühren ganz oder teilweise entbunden. (Vgl. Snyder, 2000, S.107) Eine Geschäftsfrau aus Owino, Uganda, hat klare Vorstellungen davon, was passiert, wenn eine Ehefrau tätig wird: „Meistens, wenn ein Mann erfährt, dass sie ein bisschen Geld verdient, überträgt er die Erhaltung des Haushalts auf die Frau und verbleibt bloß als Familienoberhaupt. Falls er die Schulgebühren bezahlt, betrachtet er das schon als große Leistung. Wenn eine Frau nun sieht, dass die finanziellen

²⁷ Die Studie wurde von Henry Manyire durchgeführt. Manyire, Henry, 1992, „Business management among market women: Constraints and prospects“, Department of Social Work and Social Administration, Makerere University, Kampala zitiert in: Snyder, 2000, S.71

Bürden des Haushalts auf ihren Schultern lasten, dann zieht sie es vielleicht vor, für sich alleine zu bleiben.“ (Vgl. Snyder, 2000, S.72)

„Wamage reported that during the last food-growing season she and her husband cultivated and harvested a considerable amount of food. Some of it was rice, which is also the cash crop of the village. Her husband sold the rice to put up a new brick house and buy a bicycle. As soon as the house was completed the husband married a second wife „who was brought on the bicycle I worked hard to buy“, she adds. „I cannot put in more effort in cultivation because the harvest can as well be used to marry a third wife.“” (in Snyder, 2000, S.132)

Ein schwerwiegendes Problem für ein Unternehmen ist das schnelle Versickern des eingenommenen Geldes für Haushalts- und Familienausgaben. Es bleibt dadurch nur wenig Kapital für Reinvestitionen ins Geschäft über und wirtschaftliche Wachstumschancen können nicht genutzt werden: 40% aller Hausarbeiterinnen bezogen das gesamte Haushaltseinkommen von ihrer Tätigkeit, weitere 29% die Hälfte. Die finanzielle Beschränkung führt auch dazu, dass 87% der Befragten keine zusätzlichen Angestellten haben, nicht einmal nahe Verwandte.²⁸ (Snyder, 2000, S.65)

²⁸ Die Studie wurde von Maureen Nakurunda Mbaala-Mukasa im Rahmen ihrer Master Thesis durchgeführt. Mbaalu-Mukasa, Maureen Nakurunda, 1996, The factors promoting women-operated home-based enterprises (HBEs) in Kampala City, Master´s thesis, Department of Women Studies, Makerere University, Kampala zitiert in: Snyder, 2000, S.65

3.3. Unternehmerin und Startkapital

„If you have little capital, you get little profit, but if you have much capital, you get big profits.” (in Snyder, 2000, S.67)

Unternehmer erhalten ihr Startkapital groÙteils von Geldverleihern, die ihre Verwandten oder Freunde sind. Angehende Unternehmerinnen können aber nur selten auf weibliche Verwandte und Freundinnen mit Geld als Darlehensgeberinnen zurückgreifen, da Frauen traditionellerweise nur wenig Zugang zu Geld haben. (Vgl. Snyder, 2000, S.68) Die Schwierigkeiten, welche Frauen im Umgang mit Banken haben, und weshalb sie dann auf informelle Finanzierungsformen zurückgreifen müssen, wurde bereits unter *Kapitel 2.6. Formelles Finanzwesen* erläutert.

Oliver Ntale vom Kaveda Markt in Uganda erläutert ihre Erfahrungen mit den Banken: „Our biggest problem is where to go for a loan. When you go to financial institutions seeking funding, they ask you to open an account first so that they can see how you run it. But how do you run an account when you don't have money?“ (in Snyder, 2000, S.51ff)

Woher bekommen nun Unternehmerinnen Geld für eine Geschftsgrndung? Einer Studie der Frauenforscherin Maureen Nakurunda Mbaalu-Mukasa²⁹ infolge, die Snyder anführt, gab die Hälfte der Befragten an, dass sie vor dieser Tätigkeit angestellt waren, und ihr persönlich Gespartes als Startkapital verwendeten. Die andere Hälfte der Frauen erhielt zu einem Drittel von ihrem Ehemann das nötige Kapital und zu 15% von anderen informellen Kreditquellen. (Snyder, 2000, S.65) Wenn ein Kredit benötigt wurde, dann wurde zu 95% eine informelle Möglichkeit wie Freunde, Verwandte oder Geschäftsleute gefunden. Nur ein Drittel der Interviewten hatten für den Erhalt von einem Kredit und allgemeiner Unterstützung auf ein

²⁹ Mbaalu-Mukasa, Maureen Nakurunda, 1996, The factors promoting women-operated home-based enterprises (HBEs) in Kampala City, Master's thesis, Department of Women Studies, Makerere University, Kampala zitiert in: Snyder, 2000, S.65

informelles Netzwerk zurückgegriffen, unter denen waren auch einige ROSCAs. (Snyder, 2000, S.65)

Die bevorzugten Geschäftsfelder bei Neugründungen liegen in den Bereichen Handel und Service. Kinuthia Macharia, den Snyder anführt (Snyder, 2000, S.6), erklärt diesen Umstand durch die mangelnde Kapitalausstattung, wodurch das Betreten von Geschäftsfeldern mit hohen Anfangsinvestitionen nicht möglich ist. Das Geschäftsfeld Schneiderei, welches zumindest eine substantielle Ausstattung wie Nähmaschine und Stoffe erfordert, ist die einzige Ausnahme. Macharia geht davon aus, dass die Ehefrauen ihr Kapital von ihrem Ehemann erhalten haben, was aber die Studien von Snyder nicht belegen. (Snyder, 2000, S.6) Die Anthropologin Gracia Clark, die Snyder ebenfalls zitiert, stellte in Kumasie, Uganda, fest, dass nur die Hälfte der Unternehmerinnen ihr Startkapital aus der Verwandtschaft bezogen und davon nur 10% von Ehegatten. (Snyder, 2000, S.6)

Snyder führt in ihrem Werk an, dass die Bildung ein wichtiger Faktor für die Stellung und den Profit einer Person am Marktplatz ist und somit die sozioökonomische Klasse, die sie einnehmen kann, stark beeinflusst. (Vgl. Snyder, 2000, S.66) Der Grund liegt in einem besseren Wirtschaften, mehr Selbstvertrauen und höherer Unabhängigkeit. Snyder konnte bei ihren Recherchen folgende Schullaufbahnen feststellen: Die Marktfrauen am Kampala Markt in Uganda haben zumeist die Secondary School besucht, obwohl einige vor ihrem Abschluss abgingen. Die meisten Heimarbeiterinnen hatten die Primary School absolviert, jede fünfte eine Secondary School und nur eine gar keine Schule. Die Mehrzahl der städtischen Bäuerinnen absolvierten Primary oder Secondary School wobei nur eine gar keine Schulausbildung besass. Die Essensverkäuferinnen am Kerzenlichtmarkt stehen wiederum in totalem Kontrast dazu. Sie sind entweder komplette Analphabetinnen oder haben nur eine unvollständige Primary School Bildung. (Snyder, 2000, S.66) Sie haben nur sehr wenig Kapital für den Start zur Verfügung und müssen viel arbeiten und Zeit investieren, damit sie ihren ohnehin schon niedrigen Standard halten können. Noch schlechter wirkt sich aus, dass ihre Töchter großteils in das selbe Geschäft einsteigen: 62% der nächtlichen Essensverkäuferinnen hatten Mütter, die schon vor ihnen auf dem selben Markt tätig waren. (Snyder, 2000, S.67) Diese Fakten stehen in Kontrast zu den Chancen, die Unternehmerinnen haben, welche sogar nur zumindest eine Primary School besucht haben. Deren Kinder erhalten dann wiederum in Folge eine bessere Schulausbildung als die Elterngeneration, was deren weitere wirtschaftlichen Chancen erhöht. (Vgl. Snyder, 2000, S.67)

3.4. Unternehmerin, Geschäftsverlauf und Erfolg

Der Entwicklungsverlauf der angebotenen Waren, welche Marktfrauen verkaufen, ist generell immer sehr ähnlich. Ein Rat für die Wahl der Produkte lautet, mit Dingen zu handeln, die nicht verrotten oder täglich gebraucht werden, dann schlagen sie sich rasch um. (Snyder, 2000, S.46) Die Geschäftsfrauen beginnen oft mit selbstgemachtem Essen wie Pancakes und sparen somit Geld an, um sich dann einen größeren Verkaufsstand von der Gemeindeverwaltung zu kaufen oder auf Gemüse und Früchte umsteigen zu können. Zuerst kauft man nur kleine Mengen wie einzelne Kohlköpfe, steigert sich dann aber auf komplette Kisten. Der nächste Schritt ist dann der Handel mit Trockenfrüchten wie Bohnen und Reis, da diese haltbarer sind und ein schlechter Verkaufstag somit nur geringe Einnahmen aber nicht auch noch die Gefahr des Verderbens der Ware mit sich bringt. Zudem können diese im Vergleich zu Frischfrüchten mit besseren Gewinnmargen verkauft werden. (Snyder, 2000, S.40)

Der wirtschaftliche Erfolg einer Unternehmerin manifestiert sich aber nicht nur im Geschäftsgewinn, sondern zeigt sich auch bei der Veränderung zwischen den Generationen: „inter-generational change“ - das Ausmaß, mit dem eine Unternehmerin die Gewinne in die Ausbildung und Wohlbefinden der Kinder investiert. (Vgl. Snyder, 2000, S.75) Geschäftsfrauen investieren zu aller erst in ihre Familie und deren Versorgung und dann erst in ihr Geschäft. (Vgl. Snyder, 2000, S.281) Aus dieser Perspektive sind die Erfolge der Marktfrauen, Bäuerinnen und Heimarbeiterinnen eindrucksvoll, vor allem bei den schwierigen Arbeitsbedingungen und der großen Verantwortung, die viele von ihnen tragen müssen. (Vgl. Snyder, 2000, S.75) Sie erfahren aber keine entsprechende gesellschaftliche Würdigung, da der Erfolg immer noch nach männlichen Werten gemessen wird. Dieser wird definiert durch die Anzahl der Angestellten, den Umsatz, das Anlagevermögen und andere, in der Bilanz ausweisbaren Posten. (Kirsch u. Münchow, 1999, S.143)

„I have been able to educate my children. That is an even better achievement than building a home.“ sagt Betty Nakiganda, eine Marktfrau am Kasubi Markt. (in Snyder, 2000, S.301)

Margaret Namuga und Betty Nakasumba in Kasubi, Uganda, sind unter den Frauen, die Investitionen in ihre Familien tätigen konnten. Margaret begann ihr Geschäftsleben mit dem Verkauf von gebackenen Mehlspeisen und Pancakes. Das daraus akkumulierte Kapital verwendete sie für den Start von einem Gemüsegeschäft. Sie kam für Nahrung, Kleidung und Bildung ihrer Kinder auf. Zusätzlich kaufte sie ein Grundstück und baute darauf ein Haus mit drei Zimmern. (Vgl. Snyder, 2000, S.68) Betty, ebenfalls Witwe, kann eine ähnliche Geschichte aufweisen. Sie errichtete ein Haus und der Älteste ihrer acht Kinder besucht die Universität. Die beiden Frauen sind nicht reich geworden, doch haben sie einen Wohlstand erreicht, wo vorher keiner war und schafften ein angenehmes Leben, nicht nur für sich, sondern auch für ihre Kinder. (Vgl. Snyder, 2000, S.68) Betty Nakiganda, eine Kauffrau in Uganda, erzählt, dass sie mit ihrem Geschäft das tägliche Essen und Trinken erwirtschaften kann. Ebenso wie die anderen beiden Frauen kaufte sie ein Grundstück und baute ein Haus, damit sie keine Miete mehr zu zahlen hat. Ihr war es möglich ihren acht Kindern eine Ausbildung zu finanzieren, wobei die Älteste auf der Makerere Universität studiert, was für sie wichtiger als der Hausbau ist. Ermöglicht hat dies der Verkauf von Cassavafrüchten, ein Geschäft, das sie seit dem Tod ihres Mannes im Jahr 1982 unter einem Blechdach nahe der Straße betreibt. (Snyder, 2000, S.41)

Dadurch, dass das Kapital vorwiegend aus dem Unternehmen abgezogen wird, um es in die Familie zu „investieren“, wird das Wachstum des Unternehmens gehemmt. Miriam Nakalyana gibt an, ihre beabsichtigten Pläne für eine Geflügelzucht und einem Laden für den Verkauf von Feuerholz und Holzkohle nicht umsetzen zu können, da sie noch ihre vier Kinder versorgen muss. Bisher konnte sie durch ihren Verkauf von Kochbananen ein Grundstück erwerben und ein Haus darauf errichten. Für ihre nähere Zukunft plant sie, wie auch ihr Nachbar Wasser zu verkaufen. (Snyder, 2000, S.49) Sobald Frida Obua aus Uganda Kapital auftreiben kann, wird sie ihr Geschäft erweitern und zusätzlich nicht verderbbare Waren wie Bohnen und Reis aufnehmen. (Snyder, 2000, S.47)

3.5. Unternehmerin und wirtschaftlicher Alltag

Der wirtschaftliche Alltag einer Unternehmerin ist geprägt von der Beziehung zu ihren Kunden, dem allgemeinen Betrug und Diebstahl durch diese und der Beschaffung und dem Transport ihrer Waren. Die Nutzung von bestehenden Ressourcen und wirtschaftlichen Möglichkeiten hängt aber auch von ihren Chancen auf Weiterbildung und dem Zugriff auf Informationen ab.

3.5.1. Kundenkredite

„Die Menschen haben kein Geld in diesen Tagen“, beschwert sich ein Verkäufer. Das bedeutet für ihn, dass man mehr auf Kredit verkaufen muss. (Snyder, 2000, S.74) Um das Geschäft am laufen zu halten, geben die Frauen Kundenkredite, welche sehr oft nicht zurück gezahlt werden, wodurch ein Verlust erwirtschaftet wird. (Snyder, 2000, S.56) Wenn Miriam Nakalyana aus Uganda ihre Bücher ansieht, hat sie Gelder in Höhe von Ush 700.000,-, aber in Wirklichkeit sind es nur Ush 200.000,-.³⁰ Einige ihre Kunden zahlen später, andere in Raten. Manche begleichen ihre Schulden gar nicht. Aber was immer sie bekommt, steckt sie nach eigenen Angaben zurück in ihr Geschäft. (Snyder, 2000, S.48)

3.5.2. Betrug und Diebstahl

Diebstahl und Betrug durch Kunden belasten den Ertrag der Unternehmen. Ein Beispiel dafür ist der Schönheitssalon von Sekabira Nakakoza in Uganda, indem auch Haare geplättet werden. Vor den Feiertagen hat sie viel Geschäft, an manchen anderen Tagen sitzt sie aber nur da und wartet stundenlang auf Kundschaft. Nach einer Behandlung kann es ihr passieren, dass die Kundin meint, sie würde später wieder vorbei kommen, um die Leistung zu zahlen.

³⁰ Ush 700.000 entsprachen zur Zeit der Studie 1999 US \$ 700, Ush 200.000 US \$ 200. (Snyder, 2000, S.7)

Frau Sekabira Nakakoza kann und will ihre Kundschaft nicht im Vorhinein um Bezahlung bitten, denn die Konkurrenz ist groß und sie will die Ehrlichen nicht vergraulen. Es ist für sie noch immer besser, das Risiko einzugehen und auf Kredit zu arbeiten, als überhaupt kein Geschäft zu machen. (Vgl. Snyder, 2000, S.106) Ein ähnliches Problem hat Jane Namayanja in ihrem Getränkeladen. Einige Kunden gehen nach dem getrunkenen Bier aus dem Laden, ohne für den Konsum aufzukommen. Andere laufen einfach mit den Flaschen und Gläsern davon oder stecken sie sich ein, wenn sie auf dem Weg zu Freunden sind und am Geschäft entlang gehen. (Snyder, 2000, S.47) Eigentlich begann Jane Namayanja aber als Schneiderin mit drei Nähmaschinen, aber diese wurden ihr bei einem Einbruch gestohlen. Das verbliebene Kapital reichte dann noch für die Eröffnung des Getränkegeschäfts. (Snyder, 2000, S.47) Große Schwierigkeiten haben Bäuerinnen. Ihre Produkte wachsen unbewacht auf den Feldern und der Diebstahl ist daher sehr einfach. Markthändlerinnen haben hingegen das Problem, dass sie ihre Ware für den Verkauf ausbreiten müssen, es den Dieben dadurch aber ein Leichtes ist, sich was zu nehmen. Nachlaufen ist nicht sehr sinnvoll, da dann der Stand unbewacht bleibt. (Vgl. Snyder, 2000, S.74)

Wegen der langen Wege zwischen Wohnort und Arbeitsstätte und dem mangelhaftem Transportwesen müssen Frauen manchmal Produkte für den Verkauf oder Rohmaterial zu Hause zurück lassen. Manchmal kommt eine Unternehmerin am Abend dann in ihr Heim um dann festzustellen, dass ihre Sachen gestohlen wurden.³¹

3.5.3. Beschaffung und Transport

Die Probleme die eine Marktfrau hat, sind nicht die mit den Kunden, sondern eher die, mit dem Beschaffen der Ware. Manchmal bringen die Bauern die Früchte zum Markt, ein anderes mal muss sie selbst zu den Dörfern gehen, damit sie einen besseren Gewinn machen kann. (Snyder, 2000, S.41) Für den Transport haben die Frauen aber keine eigenen Fahrzeuge, sie müssen die Ware selber tragen oder sich ein Transportmittel mieten. Ein weiteres Problem sind die schlechten Straßenverhältnisse. Bei Monsunregen werden die unbefestigten Straßen

nicht mehr befahrbar. Das El Ninjo-Phänomen hatte daher auch den landwirtschaftlichen Handel in den Ländern mit solcher mangelnden Infrastruktur gehemmt. Einerseits können bei diesen Wetterbedingungen die Bauern nicht in die Stadt, die Marktfrauen aber auch nicht hinaus. (Vgl. Snyder, 2000, S.73)

Ein weiteres Risiko beim Transport sind die Diebe. Dabei kann es sich um Fremde handeln oder um Personen, die mit dem Auf- und Abladen oder Fahren beschäftigt sind. (Snyder, 2000, S.57)

Christina Nasuna aus Uganda beschreibt ihre Probleme beim Transport: „At times you hire a lorry, not knowing that it is in poor mechanical condition. Because of the load and the poor rural roads that are ruined in the rainy season, it breaks down and the matoke gets spoiled by the sun even if it was okay at the start. It is best to buy bananas that are cut and loaded in the morning...[but not] transported [until] the evening to avoid the day’s heat. Otherwise, by the time you reach Kampala you could have 100 bunches out of 400 overripe – a great loss because one must sell them cheaply and your working capital shrinks.“ (in Snyder, 2000, S.57)

3.5.4. Weiterbildung und Information

Aufgrund der mangelnden wirtschaftlichen Bildung, versagen die meisten Neueinsteigerinnen im Geschäft, weil sie nicht ordentlich Buch führen können. Sie können das Kapital nicht vom Profit unterscheiden. (Snyder, 2000, S.55) Weiterbildung ist daher notwendig, aber aufgrund von Zeitmangel und Kosten ist der Besuch eines Kurses nicht immer möglich. Weiters werden nicht immer adäquate Veranstaltungen angeboten. Der Nutzen jeglicher Art von Schulungen hängt stark von den Fähigkeiten, der Motivation und der Möglichkeit der TrainerIn ab, den Unterricht an den Bedürfnissen der SchülerInnen ausrichten zu können.

³¹ Vgl. Njoh, Ambe J., 1999, „Gender based discrimination in housing and urban development policies in Cameroon“ in: James, Valentin u. Etim, James S. (Hg.), The Feminization of Development Processes in Africa,

Viele Programme werden von „oben“ gestaltet und sind nach Ansicht von Linda Mayoux nur sehr schlecht vorbereitet. Der jeweils vermittelte Inhalt einer Schulung wird mehr durch das Können und Wissen der Mitarbeiter des Entwicklungshilfeprogramms festgelegt und nicht durch den Bedarf der Frauen. Das trifft vor allem auf die vielen Regierungsprogramme zu. Bei den NGOs sind die meisten Verantwortlichen für geschlechterspezifische Fragen in Wirtschaftsbelangen nicht ausreichend geschult. Die nicht ausreichende Adaptierung des Programms an die Bedürfnisse der Kursteilnehmerinnen bedeutet oftmals, dass die gegebene Informationen als nicht relevant betrachtet oder überhaupt nicht verstanden werden. (Vgl. Mayoux, 1995, S.31)

Frauenverbände und Netzwerke von Selbständigen sind daher eine gute Möglichkeit, sich mit anderen über Probleme auszutauschen, die Frauen in der Wirtschaft haben, und Lösungsstrategien zu entwickeln. Eine Partnerschaft oder der Freundeskreis wären überstrapaziert bei diesen Themen, da diese selbst nicht über die nötigen Erfahrungen verfügen. Da Gründerinnen und Unternehmerinnen gerade im Hinblick auf ihren Umgang mit Geld Neuland betreten, sollten Frauen sich frühzeitig um den Aufbau eines tragfähigen Netzes mit anderen Selbständigen kümmern. (Kirsch u. Münchow, 1999, S.151)

3.6. Unternehmerin und Klischeebilder bei Untersuchungen

Die wirtschaftlichen Aktivitäten von Frauen werden oft nur als Produktion für den Eigenverbrauch verstanden. Stereotypen und Klischeebilder, denen ForscherInnen und Verantwortliche bei statistischen Erhebungen unterliegen, führen zu Fehlern und Verzerrungen bei der Berichterstattung und der Aufzeichnung des weiblichen Beitrags an der Wirtschaft. Weiters sind in den meisten Ländern Frauen gerade in jenen wirtschaftlichen Bereichen wie der Subsistenzproduktion tätig, die am schwierigsten zu bewerten sind. Die vorherrschende Praxis von Untersuchungs- und Statistikmethoden, bei denen der einzelne Haushalt als die primäre Einheit der Analyse verwendet wird, führt dazu, dass das Haushaltseinkommen als ganzes betrachtet wird, aber nicht die Herkunftsquellen nach

Geschlechtern differenziert werden. Dadurch bleibt der Mythos, dass der Mann der Versorger der Familie ist, aufrechterhalten. (Snyder, 2000, S.6)

3.7. Zusammenfassung

Frauen werden größtenteils zum Unternehmertum gedrängt, weil sie keine Möglichkeit auf eine formelle Anstellung haben oder diese unzureichend entlohnt ist. Ihre Männer verdienen nicht ausreichend oder die Ehe wurde beendet, und daher bekommen sie keine finanzielle Unterstützung mehr.

Das Ziel einer Unternehmerin ist daher vorrangig die ausreichende Versorgung der Familie. So wird zuerst in Kinder, ihre Bildung und die Schaffung einer adäquaten Unterkunft investiert. Der Ausbau des Unternehmens ist dadurch zweitrangig. Obwohl Frauen schon lange in der informellen Wirtschaft tätig sind, werden sie aber nicht ausreichend berücksichtigt. Grund dafür ist, dass der Erfolg eines Unternehmens nach männlichen Maßstäben gemessen wird. Die Veränderungen innerhalb der Familie werden nicht berücksichtigt. Dadurch erscheint es, dass Unternehmerinnen ihren Betrieb nicht zum Prosperieren bringen und daher nicht ordentlich wirtschaften könnten. Sie benutzen das Unternehmen nur, um etwas zum bestehenden Familieneinkommen dazu zu verdienen. Dementsprechend sind auch viele Kurse und Weiterbildungsmaßnahmen für Frauen und Unternehmerinnen gestaltet.

4. Rotierende Spar- und Kreditgruppen (ROSCAs) – Struktur, Nutzen und Grenzen

In diesem Kapitel wird nun näher auf die Spar- und Kreditgruppen eingegangen. Eine Definition nach Shirley Ardener für eine Rotating Saving and Credit Association lautet: „Eine Gruppe formiert durch Personen, die regelmäßig Zuwendungen zu einem Fonds macht, welcher dann abwechselnd in Rotation ganz oder zum Teil den einzelnen Gruppenmitgliedern ausgeschüttet wird, solange bis jedes Mitglied einmal begünstigt wurde und der Zyklus damit beendet ist.“ (Vgl. Ardener u. Burman, 1995, S.vii)

In diesem Abschnitt werden nun die Strukturen einer ROSCA genauer untersucht, der organisatorische Ablauf und die Mitglieder näher betrachtet. Daran anschließend wird der Nutzen der Mitgliedschaft für die Teilnehmerin herausgearbeitet. Im letzten Abschnitt werden dann die Grenzen von Spar- und Kreditgruppen aufgezeigt.

Die Bezeichnung für das System von rotierenden Spar- und Kreditgruppen ist in jedem afrikanischen Land südlich der Sahara unterschiedlich. Übergreifend ist aber der Name Money-Go-Rounds und die Abkürzung ROSCA. Dieses finanzielle System ist bemerkenswert für seine weite Verbreitung, seine Vielfalt an Form und Funktion und seiner relativen Beständigkeit in Situationen wie finanzieller Unsicherheit oder Strukturveränderung wie zunehmender Industrialisierung.³² Es steht Hausfrauen wie UnternehmerInnen offen.

Gemäß der Definition von Ardener handelt es sich somit um eine Form des Sparens, da das Mitglied regelmäßig Geld einzahlt und einmal in der Zyklusrunde eine Auszahlung erhält. Andererseits ist dieses System auch eine Kreditform, den sofern das Mitglied nicht die letzte Person in der Auszahlungsreihe ist, erhält es die Fondsauszahlung, die zum Teil durch die

³² Vgl. Ardener, Shirley, 1995, „Women Making Money Go Round: ROSCAs Revisited“ in: Ardener, Shirley u. Burman, Sandra, 1995, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.1

eigene Sparsumme gedeckt, andererseits aber einen Kredit der restlichen TeilnehmerInnen darstellt, den die Begünstigte durch ihre weiteren Einzahlungen ableisten muss. Nur das letzte Mitglied hat den erhaltenen Fonds durch die Summe ihrer bisherigen Einzahlungen selbst geschaffen. Für viele Frauen stellt dieses System eine für sie nutzbare Form des Sparens dar, denn das beiseite legen von Kleinstbeträgen wird nicht alleine durchgeführt. Die Beträge sind für das schnelle Erreichen einer sinnvollen Sparsumme zu klein, denn eine lange Sparzeit wäre erforderlich, aber das Verwahren im Haus zu unsicher. Durch die Mitgliedschaft in einer Spar- und Kreditgruppe können größere Summen aufgebracht werden und das eigene Geld ist als Kredit an eine andere vertrauenswürdige Teilnehmerin verliehen.

Von den rotierenden Spar- und Kreditgruppen gibt es viele Ausformungen:

- Rotierende Spargruppen, die periodisch den Fonds an ein Mitglied auszahlen;
- Loan savings groups: ein Fonds wird errichtet, das Geld wird an die Mitglieder gegen Zinsen verliehen;
- Group Investment Savings: ein Fonds wird errichtet, das Geld wird dann in ein Unternehmen investiert. (Snyder, 2000, S.85)

Einige ROSCAs spezialisieren sich auf eine der Arten, die meisten sind aber eine Mischung aus zwei der oben genannten Formen. (Vgl. Snyder, 2000, S.85) Eine Spargruppe kann zudem klein bleiben, sie kann sich aber auch zu einer Kooperative mit eigenem Unternehmen wandeln, da die Formen nicht als starr zu verstehen sind.

ROSCAs spiegeln in ihrer Art das alte System der Gemeindehilfe wieder, die in Zeiten von Krisen wie Tod oder Krankheit durch Spenden den betroffenen Gemeindemitgliedern halfen und Sympathie ausdrückten. Diese Hilfeleistungen beruhten auf Gegenseitigkeit und sorgten so für einen Grad an Stabilisierung des Dorflebens. Die Motivation für diese alte Institution drücken Ardener und Sandra Burman auch als eine Art von "sisterhood" aus. ROSCAs basieren auf dieser Gegenseitigkeit von Frauen untereinander, sie dienen heutzutage aber eher zur Stärkung ihres Selbstbewusstseins. Weiteres sind sie ein Vehikel zur Befreiung und Stärkung von Frauen in einer patriarchalischen Gesellschaft.³³

³³ Vgl. Burman, Sandra u. Lembete, Nozipho, 1995, „Building New Realities: African Women and ROSCAs in Urban South Africa“ in: Ardener, Shirley; Burman, Sandra, 1995, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.44

Generell sind Spar- und Kreditgruppen in keiner Form irgendwo formell registriert. Erst wenn die Gruppe zum Beispiel Teil einer Dachorganisation wird oder sich zu einer Kooperative umwandelt, kommt es vermehrt durch die Schirmorganisation oder die Gruppe selber zu einer Anmeldung bei den Verwaltungsstellen.

Sophia Nababi Nalongo, verheiratet mit fünf Kindern, Mitgründerin von MWODET, eine Dachorganisation für ROSCAs in Uganda, züchtet und verkauft Pilze und anderes Gemüse: „I started my business slowly, slowly. When I went to the market with the money my husband gave me, I would economise and keep a balance of at least Ush 200 each day until I got Ush 1.000 and then Ush 5,000. Then I bought a bottle of oil and some flour and cowpeas to start baking sambusas (triangular pastries filled with vegetables or meat) and began supplying shops – one at a time – until my business enlarged and became big at last. I kept Ush 5,000 a week from my business to use for other things for my home. By that time I had twins and no maid so I could not get very far to do business! I added on baking crisps; the business grew so that I could save Ush 10,000.- a week.“ (in Snyder, 2000, S.89)

Die Zielsetzungen, welche die TeilnehmerInnen für die ROSCA festlegen, können ganz unterschiedlich sein: Unterstützung bei Konsumkäufen, schulische Ausbildung der Kinder, Baumaterial, medizinische Versorgung oder der Auszahlungsbetrag kann frei verfügbar sein. Über 80% der Frauen und Männer, die Ellen Bortei-Doku und Ernest Aryeetey für ihre Studie³⁴ kontaktierten, gaben als Grund für den Beitritt wirtschaftliche Ursachen an. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.84) Diese Art des Ansparens wird von vielen auch bewusst wegen der Spardisziplin gewählt, die der soziale Druck der Gruppe erzwingt (siehe 4.1.7. *Säumige Zahlerin*). Zudem gibt es auch noch für diejenige, die sich eine Mitgliedschaft leisten können, soziale Vorteile, welche nicht bei formalen oder sonstigen informellen Sparformen angeboten werden (siehe 4.2. *Nutzen*), und für einige Teilnehmerinnen wichtiger als das eigentliche Sparen sind. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.84)

³⁴ In der Studie wurden 1991 15 Susu Clubs im Accra und Kadjebi District in Ghana befragt. Von den 343 Mitgliedern waren 70% Frauen. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.84)

4.1. Struktur

In diesem Abschnitt wird die Struktur einer ROSCA nach den Gesichtspunkten Organisation, Teilnehmerinnen und Mitgliederanzahl, Einzahlungen, Ort und Ablauf der Versammlungen, Auszahlung, Verwendung des Geldes, säumige Zahlerin und Kontrolle erörtert. Wichtig für das Funktionieren dieser Spar- und Kreditgruppen ist vor allem der Umgang mit einer säumigen Zahlerin (siehe 4.1. 7. *Säumige Zahlerin*), denn hiervon hängt die Existenz der Gruppe als Gesamtes ab.

4.1.1. Organisation

Die Organisationsstrukturen ergeben sich aus den Bedürfnissen der einzelnen Gruppen. Die Eigenschaften und Ressourcen der Mitglieder sind ausschlaggebend. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.81) Üblicherweise werden die GründerInnen auch die LeiterInnen einer Gruppe. In den gemischten Einrichtungen sind Frauen nur im Management vertreten, sofern die Gründerin eine war. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.82) In einigen ROSCAs wird eine unverheiratete Frau als Leiterin bevorzugt, da angenommen wird, dass eine Frau für sich alleine ohne Ehemann die Gruppe eher nicht betrügen wird. (Vgl. Snyder, 2000, S.109)

Ursprünglich setzen sich viele dieser Gruppen aus überwiegend schlecht gebildeten Frauen zusammen, doch die Schwierigkeiten der Buchführung und Zinsberechnung führen zur Einbindung von besser geschulten Mitgliedern. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.34ff) Buchhaltung erscheint in Anbetracht der Tatsache, dass es hier um eine Spar- und Kreditgruppe geht, als wichtiges Element für die Führung von ROSCAs, aber es finden sich immer wieder welche, die keinerlei Aufzeichnungen führen, abgesehen von den privaten Notizen der einzelnen Frauen. In anderen Organisationen verfügt nur die Leiterin der Gruppe über Verzeichnisse der getätigten Ein- und Auszahlungen. Gruppen, die über ein Bankkonto verfügen, haben teilweise Unterlagen über die Kontobewegungen, wobei die Verfügungsmacht über das Konto zumeist nur eine autorisierte Person hat. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.34ff)

Da die Gruppe das vorrangige Ziel hat, den begonnenen Zyklus zu beenden und erst danach über einen Neustart entscheidet, ist es den Mitgliedern relativ kurzfristig, nach Beendigung eines Zyklus, freigestellt, dem Club beizutreten oder ihn zu verlassen, wann immer sich die persönliche finanzielle Lage ändert. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.81) Ebenso führen Burman und Ardener an, dass es die allgemeine Regel gibt, wonach es niemandem gestattet ist, eine ROSCA während eines Zyklus zu verlassen. Zudem ist es vollkommen undenkbar, dass jemand aus der Gruppe seinen Beitrag nicht zahlt, schließlich ist das ja die Basis des untereinander bestehenden Vertrauens und der Stärke gegenüber der öffentlichen Meinung. Frauen die austreten, sind zumeist aufgrund ihrer privaten finanziellen Lage, wie zum Beispiel durch eine Entlassung, oder durch einen Umzug dazu gezwungen. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.38)

Weiters sind Streitigkeiten innerhalb der Gruppe beziehungsweise zwischen der Leiterin und den restlichen Mitgliedern ungewöhnlich. Burman und Nozipho Lembete gehen davon aus, dass dies nur dann der Fall ist, wenn die Leiterinnen nicht über soviel Macht verfügen und die Festlegung der Begünstigten durch allgemeine Gruppenentscheidung oder Los erfolgt. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.38) Wieviel von dieser offensichtlichen problemfreien Organisation ein Ergebnis von der relativ kleinen Größe und den schwachen Organisatorinnen oder andererseits eine Konsequenz der Art, wie Frauen im Vergleich zu Männern in Vereinen agieren, ist, ist gemäß Ardener und Burman schwierig zu definieren. Nach den beiden haben größere ROSCAs mit einem eindeutig höherem Anteil an Männern durch Streitigkeiten und Korruption mehr Schwierigkeiten. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.38)

ROSCAs tendieren dazu, eher klein zu sein und geringere Beiträge zusammenzubringen. Es bleibt offen zu sehen, ob dies stets der Fall bleibt oder ob sich diese Faktoren durch die wirtschaftliche Entwicklung der Frauen bei der Ausführung von größeren Projekten ändert. (Vgl. Ardener, 1995, S.13)

ROSCAs können in eine Dachorganisation eingebunden sein, welche die Vertretung ihrer Interessen auf nationaler Ebene übernimmt, Schulungen anbietet und einen Grad an Infrastruktur schafft. Ein Beispiel dafür ist der Mpigi Women's Development Trust (MWODET) in Uganda, eine Schirmorganisation mit 600 Mitgliedern, die wiederum kleinen Gruppen mit 15 bis 20 Personen angehören. Der Trust wurde vom Parlamentsmitglied Theresa Kattaa mitbegründet und hat seinen Sitz ungefähr 20 km außerhalb von Kampala, der

Hauptstadt Ugandas. (Vgl. Snyder, 2000, S.88) Die Basis für diese Organisation ist das gemeinsame Wirtschaften, um Geld zu verdienen. Jedes Mitglied gehört zu einer Gruppe mit ungefähr 15 bis 20 Personen. Diese betreiben gemeinsam ein Marktgeschäft und nützen dabei einen Mittelsmann, der die landwirtschaftlichen Produkte in die Stadt bringt. Jede Untergruppe bezahlt Ush 20.000,-³⁵ für die Mitgliedschaft und verfügt über ein eigenes Bankkonto. Jedes Mitglied wiederum muss wöchentlich einen Fixbetrag sparen und die gesamte Sparsumme der Gruppe wird auf der Bank deponiert. (Vgl. Snyder, 2000, S.89)

Eine weitere Form einer Dachorganisation ist die von Andrew Lukhele 1988 gegründete National Stokvel Association of South Africa, eine Vereinigung, um für die Rechte von Spar- und Kreditgruppen und deren Mitglieder zu kämpfen und zur Förderung der Beachtung durch das formelle Banksystem. Die wirtschaftliche Ausrichtung liegt in der Förderung des Baus von Wohn- und Gewerbefläche. Der Gründungsgedanke beruhte auf dem Umstand, dass sich viele Mitglieder nicht für herkömmliche Kredite qualifizierten. Dies führte zu einer Gründung von "unit trusts" durch die entstandene Dachorganisation. Gelder von Spar- und Kreditgruppen, welche bei Banken zwischengelagert waren, wurden dadurch in diese neuen Trusts umgeleitet und dienen nun als Absicherung für Baukredite. Ein weiteres Anliegen der nationalen Vereinigung ist das Stokvel City Housing Project, bei dem der Zugang zu günstigem, gutem Baumaterial durch die Schaffung von Depots nach Cash-and-Carry-Prinzip ermöglicht wird. Zudem finden Schulungen in Bautechniken statt. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.27)

4.1.2. Teilnehmerinnen und Mitgliederanzahl

Die Mitgliederanzahl bei ROSCAs variiert von ungefähr 10 bei den kleinen bis zu 80 bei den größeren. Kleinere Gruppen werden allgemein bevorzugt, da die einzelnen Mitglieder dadurch schneller und öfter zu einer Auszahlung kommen. Der Nachteil liegt aber in der geringen Summe, die ausgezahlt werden kann. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.83)

³⁵ US\$ 20,-

Wie bei der Zielsetzung der Spar- und Kreditgruppe, können auch die Aufnahmekriterien unterschiedlich sein. Abgesehen vom Geschlecht, ist die Vertrauenswürdigkeit und Möglichkeit, Beiträge zu leisten, ausschlaggebend. Weitere Regeln können festlegen, dass die Personen über oder unter einem gewissen Alter sein müssen. In einem Fall wurde beschlossen, dass die Mitglieder Angestellte sein müssen, und in anderen, dass sie ein konstantes Einkommen vorweisen können – eine wichtige Qualifikation, einerseits wegen den Unsicherheiten im informellen Handel, andererseits da zur Zeit auch in den afrikanischen Ländern eine hohe Arbeitslosenrate vorherrscht. Mehrere Vereine setzten sich vorwiegend oder exklusiv aus Personen des selben Berufs und selber Arbeitsstätte – Krankenschwestern, LehrerInnen oder Reinigungskräfte - zusammen. Andere charakterisieren sich durch unterschiedliche Jobs im selben Betrieb. Eine Gruppe bestand nur aus Frauen aus der selben Kirchengruppe, während die andere durch den Wohnort festgelegt wurde. Bei einigen ist Freundschaft ausschlaggebend oder die familiäre Zugehörigkeit. In einem Fall waren von 11 Mitgliedern sechs Personen aus der selben Kernfamilie – eine Mutter mit ihren fünf Töchtern. Ein Singleclub zog Unverheiratete vor, da die Ehe zu einer geringeren Zuverlässigkeit führen würde. Verheiratete würden sich auf Familienprobleme ausreden, wohingegen Singles weniger Verpflichtungen zu tragen haben. Im Gegensatz dazu werden verheiratete Personen von einem anderen Verein wiederum bevorzugt, da eine Ehe zu einem verantwortlichen Verhalten führen soll. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.31)

Was aber allen Vereinigungen gemein ist, ist die Tatsache, dass neue Mitglieder durch ein bestehendes Mitglied empfohlen werden. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.31) Grund dafür ist die Notwendigkeit eines guten persönlichen Rufs jedes einzelnen potentiellen Mitglieds. Er ist sehr wichtig für die Teilhabe an einer Spar- und Kreditgruppe, da er Teil des sozialen Kapitals ist, den jede einzelne einbringt, weil schließlich die Mitglieder vom „Good will“ der jeweils anderen abhängig sind. Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit werden als die beiden entscheidenden Punkte von Ardener angeführt. Besonders wichtig ist dies bei ärmeren Unternehmerinnen, die wenig oder gar keinen Landbesitz oder Immobilien vorweisen und nur ihre Vertrauenswürdigkeit anbieten können. (Vgl. Ardener, 1995, S.10) Aus diesem Grund werden neue Mitglieder immer über bereits bestehende eingebracht. Dadurch kann man sich darauf verlassen, dass das neue potentielle Mitglied in Bezug auf Ruf und Zuverlässigkeit den Erwartungen entspricht. Es ist zudem sehr schwer, die finanzielle Situation zu prüfen, wenn niemand einen Kontoauszug vorweisen kann und man sich auf mündliche Berichte verlassen muss. Der Aufnahmeprozess wird in manchen Fällen durch ein halbformelles

Einführungszereemoniell umrahmt, um die gegenseitige Verpflichtung und das Vertrauen zu bestärken. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.31) Regelmäßige Teilnahme an den Sitzungen kann gerade bei jenen, die weniger besitzen als die restlichen Teilnehmerinnen, den Ruf fördern. (Vgl. Ardener, 1995, S.10)

Der Aspekt, dass diese Vereine zum Teil reine Frauengruppen sind, wurde von Burman und Lembete näher behandelt. Eine Gruppe brachte zum Ausdruck, dass sie es einfach vorziehen würden, keinen Mann teilnehmen zu lassen, da Männer es schwer finden könnten, mit Frauen zu arbeiten. Sie würden sich kontrolliert fühlen, brachte eine andere ROSCA als Begründung vor. Zudem würden sich Frauen untereinander besser verstehen. Es ist aber nicht so, dass sie es vom Prinzip her ausschließen würden, gemeinsam mit Männern tätig zu werden. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.30) Ardener zeigt hingegen auf, dass bei ROSCAs, die durch Regierungsstellen organisiert werden oder bei denen Registrierung verlangt wird, was eine Kontrolle von seiten der Verwaltung bedeutet, in der vorwiegend Männer beschäftigt sind, die Anzahl der weiblichen Mitglieder abnimmt. (Vgl. Ardener, 1995, S.16)

Die Nutzung des formellen Banksystems bedeutet nicht automatisch, dass eine Person an einer Spar- und Kreditgruppe nicht teilnimmt. Es gibt Fälle, wo der Beitrag mit Scheck geleistet wird, oder wo eine Teilnehmerin den erhaltenen Kredit nicht sofort verwendet und ihn auf einem Konto bis zum endgültigen Gebrauch zwischendeponiert. Die Ansicht, dass informelle Spar- und Kreditgruppen und das formale Banksystem einander komplett ausschließen, kann damit widerlegt werden. (Vgl. Ardener, 1995, S.3)

4.1.3. Einzahlungen

Bortei-Doku und Aryeetey ermittelten, dass viele Vereine wöchentliche Intervalle für die Leistungen bevorzugen, da sie die Wartezeit auf die Auszahlung für alle verkürzen. Der Wochenrhythmus ist vorwiegend unter Marktfrauen sehr populär. Er wird zumeist synchron auf den alle sieben Tage stattfindenden Markttag abgestimmt. Im Gegensatz dazu stehen die Vereine in den öffentlichen Ämtern, die sich am Monatslohn orientieren, und deshalb einen 30tägigen Rhythmus haben. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.85)

Der zu entrichtende Beitrag der einzelnen Gruppen orientiert sich an den finanziellen Möglichkeiten der Mitglieder, innerhalb einer ROSCA ist er aber für alle gleich. Daher finden sich in den Gruppen auch immer Frauen aus der gleichen sozialen Schicht wieder, die zumeist auch den gleichen Beruf ausüben, um sicherzustellen, dass alle über ähnliche finanzielle Mittel verfügen. Der kleinste Beitrag beginnt bei Marktfrauen in Uganda bei Ush 1.000,- pro Tag oder Woche, der bei der Erhebung von Snyder im Jahr 2000 US\$ 1 wert war. Die Zahlungsmöglichkeit steigt dann je nach Berufsgruppen und bei Festanstellung an. (Vgl. Snyder, 2000, S.84) Eine teilweise oder vollständige Zahlung durch Realien ist ebenfalls möglich. Dabei muss es sich aber um Dinge handeln, die bei der täglichen Hausarbeit oder beim Kochen notwendig sind, wie Trockenfrüchte, Öl oder Seifenmehl zum Wäsche waschen. Dies gilt aber auch für die Auszahlung, bei der zum Beispiel Haushaltsgegenstände beliebt sind. Durch diese Sachleistungen soll zum Teil die Zielsetzung der ROSCA erfüllt werden, da immer die Gefahr besteht, dass das erhaltene Geld für etwas anderes verwendet wird, als unter den Mitgliedern besprochen. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.33)

4.1.4. Ort und Ablauf der Versammlung

Die Versammlungen werden vorwiegend in den Privathäusern der Teilnehmerinnen abgehalten, teils werden aber auch Kirchen, Räumlichkeiten bei der Arbeitsstätte oder öffentliche Plätze genutzt. Die Räume verfügen nicht unbedingt über eine besondere Ausstattung. Sie können komplett leer sein oder eigene Möbel wurden organisiert. Räumlichkeiten, die nicht Teil des Privathauses eines Mitglieds oder die in einem öffentlichen Gebäude sind, unterstreichen die Seriosität des Vereins, und werden manchmal ganz bewusst verwendet. Damit kann signalisiert werden, dass es sich bei der Gruppe nicht nur um eine wöchentliche Kaffee- oder Plauderrunde handelt, sondern um eine respektable und ernstzunehmende Spar- und Kreditgruppe. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.33) Die Prozedur bei der Versammlung ist unterschiedlich, abhängig vom Grad der vorherrschenden Formalität in der Gruppe. Einige beginnen mit einem gemeinsamen Gebet. Bei den Beschlüssen agieren die meisten Vereine auf Basis von Gruppenentscheidungen, es gibt aber auch die Möglichkeit der Führung durch eine gewählte Person. Wie in jeder anderen Organisation kann aber auch hier eine Person, die grundsätzlich die gleiche Gewichtung wie die restlichen Mitglieder hat, die Entscheidungsmacht an sich nehmen, wenn eine

Funktionsträgerin wie zum Beispiel die Sekretärin eine dominierende Position einnimmt. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.33)

Strafen für Fehlverhalten werden zum Disziplinieren eingesetzt. Sie können verhängt werden für Nichtanwesenheit, Zuspätkommen, Sprechen während der Sitzung oder auch schlampiges Tragen einer etwaigen Vereinsuniform. Die Anwesenheit bei Zusammenkünften wird gerade für die Stärkung der Gruppe in bezug auf Einheit und Vertrauen gefordert. Dabei geht es aber auch immer um das Bild, das der Verein nach außen trägt. Ein informelles System möchte formell wirken. Die Gruppe muss seriös, sauber, organisiert und einheitlich sein. Ein schlechter Ruf muss um jeden Preis verhindert werden, da dieser sich sofort auf die einzelnen Gruppenmitglieder umlegt und die Gruppe als Ganzes zum Zusammenbruch bringen kann. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.33)

4.1.5. Auszahlung

Die Vereinsregeln legen prinzipiell fest, wann es zu einer Auszahlung kommen muss. Beispielsweise ist es als Regel in einer ROSCA festgelegt, dass ein Mitglied, welches den Betrag erhalten soll, das Geld bis spätestens dem Fünften des Monats überreicht bekommt, wobei die übrigen diesen Stichtag sehr genau nehmen. Kommt es zu Verspätungen oder anderen Problemen, wird telefonisch die Organisatorin verständigt. Wie der Beitrag exakt an die Begünstigte übermittelt wird, verbleibt in der Diskretion der einzelnen. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.32) Ähnlich ist es in einem anderen Verein, der als Einzahlungstag den jeweils Ersten des Monats wählt. Geleistet wird entweder persönlich oder es wird die Summe einem der anderen Mitglieder überreicht, das den Betrag dann weiterleitet. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.32)

Das übliche System ist, dass die Vereine den gesamten Sparbetrag an die jeweils Begünstigte der laufenden Runde auszahlen müssen. Die Ausnahme davon ist immer in Verbindung mit Darlehensprogrammen, wo ein Teil der Einzahlungen für einen eigenen Fonds verwendet wird. In einem Fall wurden zwei Fünftel der Beiträge aller an die jeweils Begünstigte ausgezahlt, der Rest wurde durch die Schatzmeisterin auf die Bank gebracht, um den

Mitgliedern als Darlehensfonds zu dienen. Am Ende des Jahres wird dieser Fonds dann unter den Teilnehmerinnen aufgeteilt. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.33)

Der Austausch der erhaltenen Fondsauszahlung unter zwei Mitgliedern ist nicht ungewöhnlich, vor allem wenn die Reihung der Auszahlung durch das Los festgelegt wird. Zum Teil kann dies offiziell für Notfälle gestattet sein, doch die Furcht vor Geldgeschäften untereinander liegt in der Gefahr von Zänkereien, die dann die ganze Gruppe belasten. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.33)

Ist die Zielsetzung der ROSCA die Anschaffung von Konsumgütern wie Haushaltsgeräte (Kühlschrank, Messer), Lebensmittel oder Einrichtungsgegenstände (Lampen, Vorhänge), kann die Vereinsregel festlegen, dass die Begünstigte nicht eine Barauszahlung bekommt, sondern für sie der Gegenstand angeschafft und überreicht wird oder man sie beim Einkauf begleitet. Durch dieses System soll die Zielsetzung der ROSCA erfüllt werden, da immer die Gefahr besteht, dass das erhaltene Geld für etwas anderes verwendet wird, als unter den Mitgliedern besprochen. Bei diesen Gruppen liegt nicht der wirtschaftliche Fortschritt im Blickpunkt, sondern die Steigerung des persönlichen Wohlstandes. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.33)

4.1.6. Verwendung des Geldes

Unterkapitalisierung ist für ein Geschäft eine schwere Bürde. Die Verpflichtung „Familie zuerst“ kann das gesamte mögliche Investitionskapital aufbrauchen und vor allem Marktfrauen sind schwer getroffen von den wenigen Möglichkeiten für den Erhalt von Krediten, um das Geschäft auszubauen. (Vgl. Snyder, 2000, S.70) Wenn ein Kredit erhalten werden kann, dann sind die Kreditraten äußerst hoch. Sogar Non Profit Organisationen verrechnen 30% oder mehr im Jahr für ein 4-Monats-Darlehen. (Snyder, 2000, S.70) Deshalb ist das selber angesparte Geld von einer ROSCA so wichtig für sie. Mit dem Geld kann das Geschäft abgesichert oder sogar erweitert werden. Auch der Umstieg in ein anderes Gewerbe ist möglich. Sehr oft erweitern die Marktfrauen ihre bisherigen Tätigkeiten um den Verkauf von Trockenfrüchten oder mit der Zucht von Hasen oder Hühnern, da dies neben ihrem Verkauf am Markt leicht möglich ist. Die Fütterung übernimmt ein Familienmitglied und den

Verkauf kann sie mit ihren bisherigen Produkten am Markt besorgen. (Vgl. Snyder, 2000, S.91)

Eine Ministerstudie³⁶ aus Uganda von 1994 legte offen, dass 73% der ROSCA-Mitglieder verheiratete Marktfrauen, Bierbrauerinnen oder Handwerksfrauen sind, mit durchschnittlich 7,8 abhängigen Personen, obwohl sie im Schnitt selbst nur 3,6 eigene Kinder haben. (Snyder, 2000, S.109) Ardener und Burman zufolge ist die Verwendungsart des Geldes äußerst unterschiedlich. Teilweise ist es eher allgemeiner Natur wie die Absicherung der Zukunft der Kinder durch Veranlagung in unterschiedlichen Sparformen oder durch den Ankauf von Versicherungspolizzen, der Zahlung von Kindergrippengebühren oder dem Kauf von größeren Konsumgütern wie Raumteiler oder Kühlschrank. Einige Vereine, wie unter 4.1.5. *Auszahlung* erwähnt, geben klare Richtlinien vor, wie die Auszahlungen verwendet werden müssen oder definieren Beschränkungen, damit die Zielsetzung der ROSCA trotz anderer familiärer Finanzprobleme erfüllt wird. Es ist außerdem nicht üblich, sich untereinander zu besuchen, und sich den jeweiligen Neuerwerb zeigen zu lassen. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.40)

Auch die Frauen in Accra und Kadjebi, Ghana, geben an, dass das Kapital nicht ausschließlich für einkommensschaffende Aktivitäten verwendet wird. Sie verwenden die Gelder für die Anschaffung von persönlichen Gegenständen, abhängig von den jeweiligen Bedürfnissen der Mitglieder. Diese Gegenstände wie Kleider, Schmuck und Baumaterial können in Notzeiten dann wiederum verkauft werden. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.87)

4.1.7. Säumige Zahlerin

Ein nachlässiges Gruppenmitglied bedroht das System und eine fehlgeschlagene ROSCA kann die Reputation einer ganzen Dachorganisation zerstören. Dies zu verhindern ist das Anliegen einer jeden Gruppe. Eine Organisatorin oder ein anderes Gruppenmitglied leiht der

Schuldigen möglicherweise das Geld, es wird eine Nachfrist vereinbart oder sie darf von einem Gehalts- beziehungsweise Notfonds bei dem sie Mitglied ist, einen Kredit nehmen. (Vgl. Ardener, 1995, S.4) Miriam Nakalyana aus Uganda versuchte einmal eine Kreditgruppe, aber einige der Mitglieder konnten nicht regelmäßig ihre Beiträge leisten, so brach das ganze zusammen. (Snyder, 2000, S.48)

Als Beispiel für die Auswirkung von Länderspezifika führt Ardener die Rückzahlungsmoral in Kamerun an. Es besteht keine moralische Verpflichtung, ausgeborgtes Geld einem Freund oder Verwandten zurückzuzahlen. Die Verpflichtung gegenüber einer ROSCA wird aber als eine moralische, traditionelle oder sogar religiöse Verantwortung gesehen und unterscheidet sich dadurch eklatant von anderen Schuldentzählungen. (Vgl. Ardener, 1995, S.18)

Die Schande und Demütigung in der Gruppe und in der Gesellschaft, die auf eine säumige Zahlerin fallen können, sind oft gefürchtet. Berichte aus Kenia von der 26-köpfigen Kauwi Kiseveni Women's Group belegen, dass Mitglieder eine Säumige unter Beisein des Vizehäuptlings besuchen und jeden Wertgegenstand mitnehmen, bis der Betrag gedeckt ist. Obwohl eine Frauengruppe, wird auch das Vermögen des Ehemanns zur Deckung der offenen Summe verwendet. Aus diesen Gründen wird zumeist alles versucht, um dieses Stigma zu vermeiden, was auch die Beständigkeit der Gruppen hebt. (Vgl. Ardener, 1995, S.4) Zudem führen mangelnde Vertrauenswürdigkeit zur Nichtaufnahme auch bei zukünftigen Spar- und Kreditgruppen, im speziellen, wenn sie in das örtliche Sozial- und Wirtschaftsleben eingebettet sind. Um die Schande einer Säumnis und einer sozialen und wirtschaftlichen Entbehrung zu vermeiden, werden Güter verkauft oder belastet oder man wendet sich an professionelle Geldverleiher. (Vgl. Ardener, 1995, S.4)

Der Umstand, dass sich ein Mitglied einer ROSCA auf eine niedrige Verzugsrate der anderen Teilnehmerinnen verlassen kann, ist äußerst wichtig, da es sich gerade die Ärmsten nicht leisten können und wollen, sich selbst auch nur dem geringsten finanziellen Risiko auszusetzen, und ihr Geld durch das Fehlverhalten der restlichen Mitglieder zu verlieren. Die Sicherheit ihres Geldes ist ihnen daher wichtiger als ein in Aussicht gestellter Kredit. (Vgl. Ardener, 1995, S.5)

³⁶ Guwatudde, Christine et al, September 1994, Women's Informal Credit Groups: An exploratory study of some experiences in Kampala, Ministry of Women in Development, Culture and Youth, Kampala zitiert in: Snyder, 2000, S.109

4.1.8. Kontrolle

Ardener führt Beispiele an, wo in Kenia die Empfängerin der Pauschalsumme Aufzeichnungen zu führen hat und einen Bericht über die Verwendung des Geldes den anderen Mitgliedern abgeben muss. Das Interesse der Frauen von einigen Gruppen an der Art der Ausgaben der jeweilig Begünstigten liegt in der Sicherstellung des gegenseitigen Vorteils. Dadurch, dass die Kreditsumme aus den Einzelbeträgen der Mitglieder gebildet wird, haben alle Interesse daran, dass diese weise und korrekt verwendet wird. Nach Ardener gibt es kenianische Gruppen, die Versuche von männlichen Eintritten resolut abweisen aus Angst, die Kontrolle über die Gruppenentwicklung zu verlieren oder gar in den Konkurs zu schlittern. (Vgl. Ardener, 1995, S.13)

Jacent Nakayemba aus Uganda: „I tried to get a loan from one bank but failed because I had no collateral. I am not a member of any revolving fund. In fact I fear joining groups because some people I know have been cheated.“ (in Snyder, 2000, S.55)

Die Kontrolle der Frauen über das akkumulierte Kapital ihrer Gruppe muss zum Teil durch List vom Zugriff durch die eigenen Ehemänner geschützt werden. Vor allem geht es um das Stillschweigen, wann ein Mitglied einen Kredit erhält, damit es nicht gezwungen oder unter Druck gesetzt werden kann und die persönlichen Bedürfnisse des Mannes bezahlen muss. (Vgl. Ardener, 1995, S.15)

Eine Variante des Kontrollmechanismus über ein Bankkonto einer Gruppe wurde von Burman und Ardener aufgezeichnet. Die Kontokarte wurde dabei bei einer Person verwahrt, der vierstellige Code wiederum unter zwei weiteren aufgeteilt. Das Beheben ist somit nur bei Anwesenheit aller drei möglich. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.37)

4.2. Nutzen

Die 19 interviewten Frauen, die zehn unterschiedlichen ROSCAs angehören, gaben Burman und Lembete an, dass sie alle nur Vorteile aus ihrer Mitgliedschaft zogen, einige sind sogar bei zwei Organisationen gleichzeitig. Die Mitgliedschaft wäre vor allem für alleinerziehende Mütter von großem Nutzen. Einige Interviewte betrachten ROSCAs als die beste Möglichkeit, um Geld zu sparen, da der soziale Druck durch den Verein es fast unmöglich macht, seine Beiträge säumig zu bleiben. Weiters kann man nicht aus einer Laune heraus sein Geld beheben wie von einem Bankkonto. Nicht nur der Lebensstil, sondern auch ihr Selbstwertgefühl sei angestiegen. Allgemein gesehen, betonten alle Frauen, dass das Sparen an sich, die Möglichkeit von Darlehen oder der Austausch von Geldern untereinander in Notfällen und die enge Freundschaft, den Mitgliedern eine zusätzliche Sicherheit in Zeiten von unerwartetem finanziellen Bedarf geben. Die meisten hätten zudem Schwierigkeiten, einen Bankkredit zu erhalten. Es wurde auch die Nützlichkeit der Vereinsauszahlung betont, um sich aus der Abhängigkeit von unzuverlässigen Ehemännern oder Kindsvätern zu lösen. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.41)

4.2.1. Sozialer Aspekt

Einiger dieser Gruppierungen legen bei ihrer Namensgebung bewusst eine Betonung auf den sozialen Aspekt von Solidarität und gegenseitiger Verantwortung. In Ghana gibt es eine Organisation mit dem Namen „Our Well-Being Depends on Others“, in Mamfe, Kamerun agiert eine unter dem Titel „Let’s try and See“ und andere unter „Modest Sisters“. (Vgl. Ardener, 1995, S.8) Die Wichtigkeit der Kreativität der Namensgebung ist allerdings nicht zu unterschätzen, denn eine ROSCA unterscheidet sich ja dadurch auch wieder vom formellen Finanzsektor. (Vgl. Ardener, 1995, S.8)

Burman und Ardener sind weiters der Ansicht, dass das soziale Element den rein ökonomischen Materialismus ausgleicht. Mehr noch, dass es eine praktische Funktion hat. Geld, Zeit und Energie werden nämlich auch für die Sozialisierung unter den Mitgliedern aufgebracht. Da alle das gleiche Ziel verfolgen und es damit schon eine gemeinsame Basis

gibt, sind die Aufwendungen dafür weit von Verschwendung und Unwirtschaftlichkeit entfernt. Dies ist ein essentieller Teil für eine zufriedenstellende Teilnahme und dadurch wiederum auch eine Festigung des finanziellen Aspekts für die ROSCAs. (Vgl. Ardener, 1995, S.8)

Der bewusst soziale Aspekt ist vor allem im urbanen Bereich sehr bedeutsam, wo es im Vergleich mit der ruralen Gesellschaft nicht so tiefe und weite verwandtschaftliche Beziehungen gibt. Die ROSCA wird bewusst als Ausgleich genommen und ersetzt die eheliche Unterstützung in Alleinerzieher-Haushalten und hilft weiters jenen Geschäftstreibenden, die vom Land in die Stadt übersiedeln. (Vgl. Ardener, 1995, S.9) Ardener führt als erwähnenswerten Punkt noch die Erleichterung der Scheidung durch diese Netzwerke an. Zusammenfassend meint sie, dass verwandtschaftliche Beziehungen durch diese Netzwerke genutzt, vermieden, ersetzt oder abgebrochen werden. (Ardener, 1995, S.9)

Bei den ROSCAs ist es weiters signifikant, dass die Kreditsumme von den Mitgliedern nicht unbedingt als Kredit angesehen wird, sondern als ein erworbenes Anrecht, welches genutzt wird. Durch die regelmäßige Sparleistung hat man sich dieses Kreditrecht erworben und man muss nicht erst wie bei einer Bank darum bitten. Dies schwächt aber nicht das Bewusstsein, dass es sich hier um eine Zusammenlegung der Beiträge von allen anderen Mitgliedern handelt. Diese beiden Umstände, Anrecht und gemeinschaftliche Verpflichtung, unterscheidet das erhaltene Kapital von herkömmlichen Krediten anderer Institute und führt zu einer Gleichheit und Gegenseitigkeit der Mitglieder untereinander, ein wichtiger sozialer Faktor der Gesamtstruktur. (Vgl. Ardener, 1995, S.6)

Grundlegend wird somit als ein Vorteil von ROSCAs ihre soziale und moralische Dimension betrachtet. In Gesellschaften, wo soziale Solidarität betont wird und gegenseitige Hilfe hohe Priorität genießt, wird jede Aktivität, die hingegen nur auf einen privaten Vorteil und individuelle Konkurrenz basiert, problematisch. Persönlicher wirtschaftlicher Erfolg, der nicht geteilt wird, ist inkompatibel mit Familien- und Gemeinschaftsakzeptanz. Unter diesen Umständen wird zumeist dann die soziale Komponente dieses informellen Finanzsystems betont. Dadurch ergibt sich allerdings die Frage, ob diese soziale Betonung nicht die wahre Bedeutung des wirtschaftlichen Werts maskiert und die Tatsache, dass doch nicht alle Mitglieder gleichmäßig in diesen Gruppen gewinnen, verschleiern. (Vgl. Ardener, 1995, S.7)

4.2.2. Inflation und Erschütterungen

Die Stärke von ROSCAs liegt in ihrer Flexibilität in Zeiten von akuten Finanzproblemen, Rezession oder Inflation. Wenn die Beiträge nur schwer aufgebracht werden können, kann die Rotation für die einzelnen Mitglieder durch die Verlängerung der Perioden zwischen den Zahlungen ausgeweitet werden. Dies gibt der einzelnen mehr Zeit, um die benötigte Summe aufzubringen. Wirtschaftliche Schwierigkeiten gab es zum Beispiel in Ghana in den 1980er Jahren als Konsequenz auf die Einführung von Strukturanpassungsprogrammen. Weiters gibt es die Berücksichtigung von saisonalen Umständen, durch die die Ausgaben eines Haushalts anspringen wie während des Schulbeginns, wenn die Gebühren geleistet und neue Uniformen gekauft werden müssen. (Vgl. Ardener, 1995, S.6)

Eine Methode für die Inflations- beziehungsweise Deflationsabsicherung in den Gruppen ist die Bindung der Beiträge an einen lokalen Preis von zum Beispiel einem Grundnahrungsmittel oder einer Fixmenge von Gold, Silber oder einem anderen Metall. (Vgl. Ardener, 1995, S.6)

4.2.3. Ruf

Mitglieder von ROSCAs berichten, dass die Teilnahme zu einem besseren Ruf in der Gemeinde führt. Je länger zudem die Spar- und Kreditgruppe besteht und besagte Frau Mitglied ist, desto höher steigt auch wiederum ihr Ansehen. Die Teilnehmerinnen werden als verantwortungsbewusst betrachtet und man traut ihnen einen besseren Umgang mit Geld zu. Man achtet sie auch mehr, da sie eine Gruppe hinter sich stehen haben. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.43) Die Organisatorin einer Gruppe kann durch ihre Arbeit demonstrieren, dass sie Führungskraft, Managementfähigkeiten und administratives Verständnis besitzt.³⁷

³⁷ Vgl. Nelson, Nici, 1995, „The Kiambu Group: A Successful Women’s ROSCA in Mathare Valley, Nairobi (1971 to 1990)“ in: Ardener, Shirley u. Burman, Sandra, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.52

Manchmal treten auch Personen bei, um der Leitung zu assistieren und dadurch ihre Generosität aufzeigen oder es geht ihnen um das bewusste Aufzeigen ihrer Vertrauenswürdigkeit bei Geldgeschäften. Die Festlegung des Ablaufs der Auszahlung kann durch den Ruf eines Mitglieds bestimmt sein. Manchmal geht es gar nicht um die eigentliche Reihung, sondern nur darum das Ansehen zu haben, einen guten Platz zu bekommen, auch wenn das Mitglied das Geld zu diesem Zeitpunkt noch gar nicht wirklich benötigt. (Vgl. Ardener u. Burman, 1995, S.220)

4.2.4. Netzwerk

Eine ROSCA stellt ein Netzwerk dar. Von anderen Netzwerkpartnerinnen erhält man wertvolle Informationen, unbezahlte Mitarbeit in Notfällen wie Krankheit (Vgl. Snyder, 2000, S.99), Ratschläge für alle Lebensbereiche, so tauschen sich Frauen in der Gruppe über landwirtschaftliche Techniken aus (Vgl. Snyder, 2000, S.148), und so weiter. Bamilekesche Unternehmerinnen aus Kamerun teilen sich die neuesten Nachrichten und arrangieren wirtschaftliche Vereinbarungen untereinander. Äthiopische Frauen im kriegsgeschüttelten Addis Abeba tauschen Informationen über die neuesten politischen Entwicklungen in ROSCA-Sitzungen aus. Ardener ist der Ansicht, dass in all diesen Situationen Freundschaftsnetze eine Ressource sind, da soziale Sicherheit eine wichtige Vorbedingung nicht nur für erfolgreiche Unternehmerinnen sondern auch für das soziale und wirtschaftliche Überleben ist. (Vgl. Ardener, 1995, S.9)

Die Gruppen organisieren je nach finanziellen Möglichkeiten mit den Mitgliedsbeiträgen auch Schulungen. Ein Kurs mit der Bezeichnung „Improve your business“ umfasst zum Beispiel Buchhaltung, Transaktionen, Geldwechseln und täglicher Kassabericht. Anders ausgedrückt, alles von der Planung bis zum Verkauf. (Vgl. Snyder, 2000, S.95) Aber nicht nur die einzelnen Spar- und Kreditgruppen sind aktiv. Die jeweiligen Dachorganisationen vertreten die Interessen auf nationaler Ebene oder machen sich bei der Lokalverwaltung für die einzelnen Gruppen stark. Die Dachorganisation MWODET aus Uganda ist weiters involviert in die Sensibilisierung von Geschlechterfragen. Mitglieder gehen zu allen lokalen Primary Schools, um die Lehrer in Geschlechterkonzepten und die Evaluierung von

Genderfragestellungen weiterzubilden, damit sie dies im Gegenzug an ihre SchülerInnen wieder weitergeben können. (Vgl. Snyder, 2000, S.92)

Das Netzwerk ist aber nicht nur von den internen Aktivitäten abhängig sondern auch von einer großen Anzahl von externen Faktoren. Diese externen Umweltkonditionen behindern oder vereinfachen das System bei der Erreichung seiner Ziele und können unterteilt werden in ökonomische, politische, administrative, soziokulturelle, historische, technische und geographische Faktoren. Claassens führt eine Studie von Milton Jacob Esman und Norman Uphoff³⁸ an, die ermittelte, dass externe Hindernisse beeinflussend aber nicht entscheidend für den Erfolg oder das Versagen von Selbsthilfeorganisationen seien. Es zeigt sich, dass Spar- und Kreditgruppen sich unter den unterschiedlichsten wirtschaftlichen, politischen und geographischen Bedingungen entwickeln. Es scheint wichtiger zu sein, wie Menschen, die alleine oder in der Gruppe in einer bestimmten Umwelt leben, auf diese reagieren. Zum Beispiel ist Diskriminierung aufgrund des Geschlechts ein Hindernis für Frauen, um Kooperativen beitreten zu können, doch es kann sie auch stimulieren, reine Frauengruppen zu bilden. (Claassens, 1993, S.6)

4.2.5. Entwicklungsprogramme

In Bezug auf Entwicklungsprogramme in Dörfern und bei speziellen Zielgruppen wie Frauen, arbeiten die meisten Einrichtungen gerne mit bereits bestehenden Gruppen zusammen. Der Vorteil darin liegt, dass Gruppen einfacher kontaktiert werden können als einzelne Individuen und dass sie über mehr Ressourcen und Gruppenmacht verfügen. Dadurch haben sie mehr Möglichkeiten, soziowirtschaftliche Fragen, die die Mitglieder selbst betreffen, besser entscheiden und umsetzen zu können, was aber nicht zwangsläufig bedeutet, dass sie in die Planung von Programmen und Projekten eingebunden werden. (Claassens, 1993, S.27)

Eine Zusammenarbeit ist aber nicht für jede Spar- und Kreditgruppe möglich und sinnvoll. Gruppen, die sehr klein sind, sind zumeist auch nicht sehr intensiv organisiert. Die

³⁸ Esman, Milton Jacob u. Uphoff, Norman, 1984, Local organisations intermediars in rural development, Ithaca N.Y., Cornell University Press zitiert in: Claassens, 1993, S.6

Zusammenarbeit mit Unterstützungseinrichtungen, welcher Art auch immer, setzt aber einen gewissen Grad an schriftlicher Dokumentation, Beständigkeit und größerer Personenanzahl voraus. Je mehr eine Gruppe aber an Personen wächst, desto größer ist ihr Organisationsgrad und ihre Gruppenstärke bei der Vertretung von Interessen und der Einforderung von Rechten nach außen. Kleine ROSCAs können sich so mit der Zeit in registrierte Genossenschaften mit oder ohne eigenem Unternehmen umwandeln.

Als Beispiel für die mögliche Zusammenarbeit werden die Programme der Austrian Development Cooperation und des Swedish Cooperative Center angeführt.

Micro, Small and Medium Enterprise Development (MSME)

Austrian Development Cooperation (ADC)

Bei diesem Programm der ADC werden vorwiegend österreichische Agenturen, wie CARE Österreich, das „Österreichische Nord-Süd Institut“, der „Österreichische Entwicklungsdienst“, „Hilfswerk Austria“ und „Austroprojekt“, für die Implementierung genutzt.³⁹ Die Partner in den Zielländern befinden sich auf der Makroebene und Mesoebene. Bei ersterer handelt es sich um Ministerien und Gemeindeverwaltungen. Bei zweiterer nutzt man bestehende Netzwerke, wie Verbände und Handelskammern, Schulungseinrichtungen und Finanzinstitute wie Spar- und Kreditgenossenschaften. (Reinprecht, 2002, S.21)

Den Zielgruppen soll die Möglichkeit gegeben werden, Einkommen zu generieren oder das bestehende aufzubessern. Den Zielgruppen und den von ihnen wirtschaftlich abhängigen Personen soll der Lebensstandard verbessert werden. (Reinprecht, 2002, S.3) Bei den Abhängigen handelt es sich um Kinder, Ältere, Kranke und Behinderte, die durch die Projekte indirekt unterstützt werden sollen. Zwischen 1996 und 2000 wurden 124 Projekte mit €37,28 Mio (Reinprecht, 2002, S.2) vor allem in den ruralen Gegenden von Afrika und Zentralamerika implementiert. (Reinprecht, 2002, S.17)

Bei den Zielgruppen handelt es sich um Kleinst-, Klein- und mittlere Unternehmen. Der Fokus liegt allerdings auf Kleinst-⁴⁰ und Kleinbetrieben⁴¹. Mittlere Unternehmen⁴² werden nur

³⁹ Reinprecht, Karin, 2002, The Policy of the Austrian Development Cooperation for the Development of Micro, Small and Medium Enterprises, ÖEZA, Wien, S.19

⁴⁰ Definition: Das Jahreseinkommen entspricht dem durchschnittlichen Einkommen eines Angestellten im betreffenden Land. (Reinprecht, 2002, S.4)

unterstützt, wenn dadurch die Zielvorgaben erfüllt werden können. (Reinprecht, 2002, S.4)
Weiters liegt der Schwerpunkt auf ruralen Unternehmen, Unternehmerinnen, Manufakturen, Förderung von JungunternehmerInnen und Weiterbildung von Angestellten von Kleinst- und Kleinunternehmen. (Reinprecht, 2002, S.20ff)

Bei der Umsetzung der Projekte werden die vier Instrumente Mikrofinanzierung, technische Unterstützung, Unterstützung für Verbände und Consulting/Weiterbildung/Training verwendet.⁴³

Cooperative Members' Participation Programme (CMPP)

Swedish Cooperative Center (SCC)

SCC ist eine NGO, die von schwedischen Genossenschaften gegründet wurde, um genossenschaftliche Organisationen in Entwicklungsländern zu fördern. (Gustin, 1990, S.1)
Eines der Hauptanliegen des Programms ist die Beteiligung von Frauen in den Genossenschaften zu steigern. CMPP Aktivitäten sind immer darauf ausgerichtet, einen hohen Prozentsatz an Teilnehmerinnen zu haben. Auf lokaler Ebene sollen 50% der TeilnehmerInnen Frauen sein. (Gustin, 1990, S.1ff)

Nachdem CMPP in Kenia eingeführt wurde, wurde es auf Sambia und Tansania ausgedehnt. (Gustin, 1990, S.1) Die Zielgruppen sind Genossenschaftsmitglieder als auch Nichtmitglieder, Frauen als auch Männer. (Gustin, 1990, S.1) Vor allem die ländliche Bevölkerung soll durch dieses Programm in den Entwicklungsprozess stärker integriert werden. (Gustin, 1990, S.1)

Abgesehen von den Serviceleistungen wie Traktorverleih oder Verkauf von Samen oder Düngemittel (Vgl. Gustin, 1990, S.17), bittet CMPP auch die Unterstützung bei der Umsetzung von Projekten an:

- Reparatur der bestehenden Klinik, Schule, Genossenschaftsbüros
- Kurse für Bauern
- Kauf eines Traktors

⁴¹ Definition: bis zu 25 Angestellten (Reinprecht, 2002, S.4)

⁴² Definition: bis zu 100 Angestellten (Reinprecht, 2002, S.4)

⁴³ Carlton, Andy; Manndorff, Hannes; Rhyne, Elisabeth u. Reiter, Walter, 2001, Microfinance as an Instrument of the Austrian Development Cooperation: Synopsis of the Country Studies in Zimbabwe, Mozambique, Namibia and Uganda, L&R Sozialforschung, Wien, S.3

- Installation einer Mühle
- Errichtung von Shops
- Hotel
- Teeverkauf
- Bierbrauen
- Lehmofenbau (Gustin, 1990, S.15ff)

4.3. Grenzen und Probleme

Die Möglichkeit, an Spar- und Kreditgruppen teilnehmen zu können, ist aber nicht für jede Unternehmerin gegeben. Armut und zu hohe Beiträge können hinderlich sein, zudem wirken sich Strukturanpassungsprogramme auf die Wirtschaft aus und erschweren die Aufbringung der Beitragssumme. Mangelnde wirtschaftliche Erfahrung und berufliche Bildung beschränken zudem die persönlichen Fähigkeiten der Unternehmerin. Für Frauen mit größeren Betrieben ist das ROSCA-System nicht förderlich, da damit generierbare Kapitalmittel zu gering sind, oder aufgrund ihres Wohlstands ist eine Teilnahme nicht mehr sinnvoll.

4.3.1. Beschränkung durch Armut und zu hohe Beiträge

Ardener und Burman arbeiteten heraus, dass die Ärmsten an solchen Spar- und Kreditgruppen nicht teilnehmen können, da sie nicht über eine Anstellung oder ein sonstiges regelmäßiges Familieneinkommen verfügen, um den Anforderungen nach terminlicher Beitragszahlung nachkommen zu können. Sie sind daher bei Notfällen gezwungen, einen Kredit bei einem Kreditverleiher mit einem Zinssatz von 50% und mehr zu nehmen. (Vgl. Burman u. Lembete, 1995, S.43)

Zudem verlangt die Mitgliedschaft an einer ROSCA eine Teilnahme am öffentlichen Leben. Manchen Frauen sind aber zu scheu dazu, denn sie haben in ihrem Haushalt nicht einmal die wichtigsten Basiselemente und trauen sich deshalb nicht, aus ihrem Haus herauszukommen und sich mit anderen zu treffen, geschweige denn, Besucher ins Haus einzuladen. Dadurch können sie nicht vollen Anteil nehmen am öffentlichen Leben oder der Wirtschaft. Somit gibt es einen gewissen Grad an Wohlstand bzw. an Besitz als Vorbedingung für die Verbesserung des weiblichen ökonomischen Status durch ROSCAs. (Vgl. Ardener, 1995, S.13) Die ärmsten Frauen bleiben damit oft außerhalb der Reichweite einer Mitgliedschaft. Ohne fremdes Kapital bleiben sie das, was sie sind. Sie haben keine Möglichkeiten, sich selbst aus ihrer Situation zu befreien. Dies wird auch durch die Studie „Women’s Informal Credit Groups“ vom Ministry of Women in Development, Culture and Youth aus Uganda belegt, die Snyder anführt. (Snyder, 2000, S.114)

4.3.2. Strukturanpassungsprogramme

Obwohl viele Klubs gut zu funktionieren scheinen, gibt es gemäß Bortei-Doku und Aryeetey doch Anzeichen dafür, dass die relativ harsche wirtschaftliche Umwelt eine Belastung auf die Beitragsmöglichkeit einzelner Zahlerinnen legte. Die Liberalisierung der Wirtschaft unter den Strukturanpassungsprogrammen in den Jahren 1994 und 1995 hatte offensichtlich negative Auswirkungen auf die Kaufkraft der Menschen in den Umsetzungsländern. Der Prozess wurde begleitet von Einschränkungen in den Bereichen Gesundheit, Erziehung und Transport und durch Deregulierungen der Preise von Grundnahrungsmittel. HändlerInnen beklagten

sich, dass in dieser Zeit ihre Verkäufe zurückgegangen sind. Teilnehmerinnen tragen die Befürchtung, dass sie vielleicht nicht mehr in der Lage sein werden, die Verpflichtungen ihres Vereins zu erfüllen. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.85)

4.3.3. Mangelnde wirtschaftliche Erfahrung und berufliche Bildung

Der wirtschaftliche Erfolg für Unternehmerinnen kann ausbleiben, weil Frauen aufgrund ihrer bisherigen Situation einfach nicht geübt sind, mit Geldentscheidungen umzugehen. Dies liegt daran, dass sie bisher nur über Ausgaben im Rahmen ihres bisherigen Budgets zu entscheiden hatten. Die Selbständigkeit überschreitet diese bisherigen Grenzen insbesondere in der Höhe der Investitionen und hinsichtlich der Ungewissheit der zukünftigen Einnahmen. Das erfordert Mut und die Bereitschaft, den Umgang mit Geld zu lernen. (Kirsch u. Münchow, 1999, S.145) Ein weiteres Problem für expandierfähige Unternehmen ist das nur mangelhaft ausgebildete Personal. Viele sind nur angelernte Kräfte und verfügen nicht über notwendige Kenntnisse zum Beispiel beim Beruf des Fleischhauers über das richtige Zerlegen von ganzen Tieren in kleinere Teile. (Vgl. Snyder, 2000, S.195)

4.3.4 Mangelnde Kapitalaufbringung

Clifford Geertz ist wie viele der Meinung, dass ROSCAs, obwohl nützlich in Zwischenstufen der Entwicklung, normalerweise verschwinden, wenn besser entwickelte Finanzinstitutionen sie einmal ersetzt haben. (Vgl. Ardener, 1995, S.2)

Je erfolgreicher eine Frau mit ihrem Unternehmen ist, desto weniger ist eine ROSCA für sie nützlich. Die Geldmenge, welche die Mitglieder zusammensparen und sich gegenseitig ausleihen, ist sehr gering, von Ush 20.000,- zu Ush 100.000,- in Uganda. Eine Frau, die zuerst nur Ush 100.000,- bis Ush 200.000,- benötigte, braucht nun Ush 500.000,- um eine sinnvolle Investition in ihrem Betrieb durchführen zu können. Über ihre Gruppe kann sie dieses Kapital aber nicht mehr aufbringen. (Vgl. Snyder, 2000, S.98) Edith Nakuya hat Schwierigkeiten einen Kredit bei einer Bank zu bekommen, denn ihr sind die Zinssätze zu hoch, andererseits

kann sie keine ROSCA nutzen, denn sie benötigt Ush 20 Millionen, ihr können aber nur Ush 200.000,- geboten werden. Mit dem Geld möchte sie ihr Motel fertig stellen. (Vgl. Snyder, 2000, S.251) Auch Joyce Rwakasis findet ROSCAs nicht nützlich, da die Beträge, die sie an ihre Mitglieder ausschütten oder über einen Fonds verleihen können, zu gering sind, um damit wirklich einen Einfluss auf ihr Geschäft nehmen zu können. Sie selbst hat ein Geschäft mit handgemachter Damen-, Arbeitsbekleidung und Vorhängen. Sie benötigt höhere Beträge als US\$ 1.000,- - US\$ 2.000,-. (Vgl. Snyder, 2000, S.209)

4.3.5. Wohlstand

Mit zunehmendem Wohlstand nimmt auch die gegenseitige Versorgungsverpflichtung innerhalb der Großfamilie ab, da die Sterblichkeit durch eine bessere medizinische Versorgung und Lebenssituation abnimmt. Aus diesem Grund gibt es in der Kernfamilie mehr bestehende Partnerschaften, wodurch das Haushaltseinkommen nicht nur von einer Person aufgebracht werden muss. Da Frauen mit höherem Wohlstand zumeist auch über eine bessere Ausbildung verfügen, benötigen sie auch nicht Ratschläge von anderen. Sie sind selbst abgesichert durch ihr Kapital und ihre Anstellungen. Die finanzielle Belastung ist daher geringer als bei Frauen, die keine ordentliche Ausbildung absolvieren können, schlecht bezahlte Arbeit haben und die Kinder von verstorbenen Verwandten mitversorgen müssen. Dadurch bleibt ihnen in Folge mehr Kapital zur Verfügung, dass in bestehende Unternehmen investiert werden kann.

Ein weiteres Charakteristikum für Frauen der gehobenen Mittelschicht ist die Weiterbildung nach der Secondary School. (Vgl. Snyder, 2000, S.185) Die ganze Generation der erfolgreichen Unternehmerinnen ist nachweislich mit Universitätsabschlüssen oder beruflichen Fachausbildungen besser gebildet. (Vgl. Snyder, 2000, S.199) Sie profitierten von einer Wandlung zwischen den Generationen. Ihre Eltern waren daran interessiert, ihnen eine bessere Ausbildung zukommen zu lassen, als solche, die sie wahrscheinlich selber erhielten. Dadurch war es ihnen möglich, besser bezahlte Jobs zu finden, ihre Eltern nicht mehr zu belasten und eigenes Kapital aufzubauen. Die Schlussfolgerung, die man daraus ziehen kann, ist, dass man bei Entwicklungsprojekten die jetzige Elterngeneration unterstützen soll, damit

sie ihre Kinder mit ausreichender Ernährung und Bildung versorgen, um so in die Zukunft ihres Landes zu investieren. (Vgl. Snyder, 2000, S.186)

Die gebildeten Frauen besitzen zum Teil auch Land und sind mit Männern verheiratet, die einen höheren Beitrag für den Haushalt und die Erhaltung der Familie leisten. Damit wird wie bereits erwähnt, für die Frau ein Freiraum für die Reinvestition ins Geschäft geschaffen. (Vgl. Snyder, 2000, S.185) In dieser Schicht steigt auch die Anzahl etwaiger Auslandsaufenthalte, bei denen viele von ihnen auf Geschäftsideen, wie Blumengeschäft, Baby- und Umstandsmode, gekommen sind. (Vgl. Snyder, 2000, S.207)

Bei der Finanzierung stehen den wohlhabenderen Frauen zudem bessere Möglichkeiten offen, denn 57% starteten durch ihr eigenes Kapital und 20% wurden finanziell vom Ehemann unterstützt. (Vgl. Snyder, 2000, S.220) Eine Geschäftsfrau tätigte ihre Investitionen mit ihrer Pensionsabfindung von einer Bank und konnte daran anschließend einen Bankkredit nutzen. Eine Taxiunternehmerin kaufte ihr erstes Auto mittels Verkauf eines geerbten Grundstückes. (Vgl. Snyder, 2000, S.190) Eine Verlegerin war vorher jahrelang bei Höchstgericht, Weltbank und einer Handelsbank als Sekretärin angestellt. Danach verkaufte sie als Agentin Bücher von europäischen Verlagen in Afrika. Einem Verlag unterbreitete sie dann den Vorschlag in Uganda eine Druckerei zu gründen und dieser unterstützte sie beim Aufbau. Finanziell wurde sie von einem Regierungsinvestitionsprojekt unterstützt. Ihre erworbenen Kenntnisse in der Welt der Finanzen und im Verlagswesen brachten ihr die notwendige Erfahrung, sich vor kostspieligen Fehlern schützen zu können. (Vgl. Snyder, 2000, S.191) Die Fleischhauerin Sarah Kibuuka verwendete ein Geschäft samt dazugehörigem Grund als Sicherheit für einen Entwicklungshilfekredit, damit sie zusätzlich Maschinen für ihr Unternehmen anschaffen konnte. (Vgl. Snyder, 2000, S.194) Florence Munduru eröffnete ihre Klinik mit Hilfe des Ersparnen von ihrem Gehalt als Ärztin. Ihr Mann unterstütze sie beim Kauf von Betten, Matratzen und anderer Ausrüstung. Beim geplanten Aufbau einer Klinik in ihrem Heimort will sie einen Kredit nutzen, ist aber daran interessiert, eine Frauengruppe zu finden, die ihr einen gibt. (Vgl. Snyder, 2000, S.192)

Die großen Geschäfte unter weiblicher Führung befinden sich zudem vorwiegend in eigenen Betriebsgebäuden und nicht mehr im Privathaus und haben ca. fünf Angestellte. Die Geschäftsfelder gehen zudem in geringem Ausmass nicht mehr in frauenspezifische Richtungen sonder liegen in Bereichen wie Computerschulung, Busunternehmen und

Publikation. (Vgl. Snyder, 2000, S.186) Je besser die erforderlichen Fähigkeiten und die wirtschaftlichen Kenntnisse, desto kontinuierlicher laufen das Geschäft und die Kapitalabsicherung. (Vgl. Snyder, 2000, S.193) Zunehmend werden auch die Ehemänner gleichwertige Partner im Geschäft. (Vgl. Snyder, 2000, S.218) Bei der Übergabe werden auch die Töchter in die Überlegung einbezogen, nicht so wie bei selbständigen Bäuerinnen, die das eher ablehnen. (Vgl. Snyder, 2000, S.229)

Die wohlhabenderen Unternehmerinnen sparen auch schon für sich alleine auf der Bank. (Vgl. Snyder, 2000, S.218) Für kurzfristige finanzielle Engpässe können sie einen Überziehungsrahmen nutzen. (Vgl. Snyder, 2000, S.207) Beim Vergleich der Zinssätze gibt es für sie zudem erhebliche Vorteile. Es kommt zu einer inversen Bewegung zwischen der Unternehmensgröße und den Kreditkosten. Die kleinen Unternehmen sind dabei die Benachteiligten: Finanzinstitute verlangen 30% - 40 % Nominalzinsen von KleinstunternehmerInnen, 20-25% Nominalzinsen von KleinunternehmerInnen und das Leihen von US Dollar, dass nur wirklich großen Unternehmen möglich ist, kostet in Kampala 14%. Somit gibt es hier eine verhängnisvolle Spirale. KleinstunternehmerInnen brauchen weniger Kapital, welches aber im Vergleich zu GroßunternehmerInnen teurer ist. Dadurch werden das wirtschaftliche Wachstum und die Gewinne klein gehalten. In Folge kann die Geschäftsfrau nicht gleichzeitig in ihre Familie und in die Erweiterung ihres Unternehmens investieren. Die Zugänglichkeit zu Kapital für Kleinst- und Kleinunternehmerinnen ist daher von zentraler Bedeutung für wirtschaftliche Gerechtigkeit und Wachstum. (Vgl. Snyder, 2000, S.307)

Dadurch, dass sie an keiner Spar- und Kreditgruppe teilnehmen, heißt es aber nicht, dass sie kein Netzwerk um sich aufbauen. Viele Unternehmerinnen sind neben ihrem Beruf noch gesellschaftlich aktiv als Frauenaktivistin, Vertreterin in der Wirtschaftskammer für die jeweilige Sektion oder Leiterin von wirtschaftlichen Seminaren. (Vgl. Snyder, 2000, S.212ff)

4.4. Zusammenfassung

Die von den Frauen freiwillig gewählte gegenseitige Verbindlichkeit, hält die Gruppe zusammen. Erst dadurch entsteht ja erst die Angst, durch eine späte oder gar keine Zahlung sein Gesicht vor den anderen zu verlieren. Durch diesen Druck wird aber auch der Fortlauf der Spar- und Kreditgruppe gesichert. Aus dem Zusammenhalt gewinnt aber nicht nur die Gruppe an Stärke, sondern jedes einzelne Mitglied. Dieses zusätzliche Netzwerk zu den privaten Beziehungen hat durch den Informationsaustausch für jede einzelne Vorteile. Bei der Vertretung von Interessen hat die Gruppe als ganzes zudem eine bessere Verhandlungsmacht. Wo eine einzelne Person vor Behörden als Bittstellerin betrachtet wird, kann eine Gruppe das Gespräch auf gleichem Niveau führen, und ihren Forderungen dadurch mehr Gewicht verleihen.

Obwohl dieses System gerade den Armen unwahrscheinlichen Nutzen bringt, können die Ärmsten nicht daran teilnehmen. Dadurch, dass bei ROSCAs eine regelmäßige Zahlung geleistet werden muss, setzt es gewisse finanzielle Mittel voraus. Die Ärmsten können diese Mittel aber nicht aufbringen, weil sie das gesamte Familieneinkommen für das tägliche Überleben benötigen. Für Unternehmerinnen, die bereits über große Geschäfte oder Betriebe verfügen, ist ein Beitritt zu einer ROSCA hingegen nicht mehr erforderlich. Sie können bei Banken Konten eröffnen und Kredit beantragen. Schwierigkeiten bereitet hingegen oft nur noch, dass es nicht viele Firmenkundinnen gibt und sie deswegen bei Finanzinstituten ihre Interessen mehr durchsetzen müssen. Netzwerke haben sie über ehemalige SchulkollegInnen, ihre etwaige Arbeit in ihrer Kammervertretung oder als Frauenaktivistinnen. Zum Teil haben sie solche Informationsnetze gar nicht mehr nötig, da sie durch ihre Ausbildung über das nötige Wissen bereits verfügen.

5. Fallstudien

In diesem Kapitel werden die Spar- und Kreditgruppen der Stadt Mamfe in Kamerun und der Greater Accra und Volta Region in Ghana näher betrachtet. Die dritte Fallstudie beschäftigt sich im Gegensatz dazu nur mit der Kiambu Gruppe und deren Werdegang von einer ROSCA zu einer Kooperative. Mit diesen drei Studien sollen den generellen Ausführungen über Struktur und Nutzen von ROSCAs an konkreteren Beispielen nachgegangen werden.

5.1. Studie von Mamfe

Die Mamfe Studie beruht auf einer Untersuchung von Margaret Niger-Thomas in der Stadt Mamfe, in der Südwestprovinz von Kamerun. Gemäß dem Zensus von 1987 hatte die Stadt eine Einwohnerzahl von 47.218 Personen, wovon 13.844 im urbanen und 33.374 im ruralen Bereich wohnten. Die Wirtschaft beruht auf Landwirtschaft und Kleinhandel. Es gibt in Mamfe direkte staatliche Verwaltungseinrichtungen sowie Spitäler, Stadtverwaltung, Schulen und Colleges. Im Rahmen der Untersuchung wurden 120 Frauen interviewt, die zu 20 der insgesamt 35 Kreditgruppen in Mamfe gehörten. Es handelte sich dabei um Beamtinnen, wöchentlich bezahlte Arbeiterinnen, Bäuerinnen, Markthändlerinnen und Hausfrauen.⁴⁴

In Kamerun gibt es zwei Arten der modernen formellen Krediteinrichtung. Bei der ersten handelt es sich um die typische Form der Banken, wobei die erste 1945 gegründet wurde. Anfang der 1990 Jahre kam es aufgrund von hoher Kreditvergabe an schlechte Zahler, politisch motivierter Geldvergabe und der Einmischung der Regierung zu mehreren

⁴⁴ Vgl. Niger-Thomas, Margaret, 1995, „Women´s Access to and the Control of Credit in Cameroon: The Mamfe Case“ in: Ardener, Shirley u. Burman, Sandra, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.96

Bankenzusammenbrüchen. Die einzige in Mamfe tätige Bank im Jahr 1991 war die BICIC Bank, die ebenfalls fast schließen musste, woraufhin die Kunden ihre Gelder abzogen. Die Einwohner vertrauten daraufhin nicht mehr dem Banksystem. (Niger-Thomas, 1995, S.96) Die Kreditgenossenschaften als zweite Krediteinrichtung leiden hingegen unter dem Problem, dass sich die Mitglieder zwar Kapital ausleihen, aber vorher keines im Institut angespart haben. Zudem deponieren diese Institute ihre Gelder wiederum bei einer herkömmlichen Bank. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.96) Die Bankkonten werden seit diesen Missständen nur noch von Angestellten für den Empfang der Gehaltsüberweisung verwendet. Vor allem bei den weiblichen Kunden ist das der Grund für eine Kontoeröffnung. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.97) Von den 120 befragten Frauen in Kamerun haben nur 20% ein Bankkonto. Die meisten Befragten arbeiten auf dem Markt und nur wenige sind bezahlte Arbeiterinnen mit einem Monatslohn. (Niger-Thomas, 1995, S.97)

Tabelle 15: Die Kunden von Kreditinstituten und Kreditgenossenschaften gesamt und der Frauenanteil daran in %

Kunden von modernen Kreditinstituten	Bankkunden	Frauenanteil in %	Kreditgenossenschaftskunden	Frauenanteil in %
Anzahl der Kunden	10719	-	2304	-
Anzahl der Frauen mit Konto	3219	30%	618	26%
Anzahl der Darlehenskunden	1245	-	648	-
Anzahl der Darlehenskundinnen	150	12,5%	192	29,5%

Quelle: Niger-Thomas, 1995, S.97

In Tabelle 15 wird die Kundenanzahl von Banken und Kreditgenossenschaften untersucht. Bei den Bankkunden handelt es sich nur zu 30% und bei den Kreditgenossenschaften nur zu 26% um Frauen. Ein noch gravierender Unterschied im Verhältnis zu den Männern ergibt sich bei den DarlehensnehmerInnen. Von den Banken vergebene Darlehen gehen nur zu 12,5% an Frauen. Obwohl bei Kreditgenossenschaften der Frauenanteil im Vergleich zu Banken geringer ist, werden aber 29,5% der vergebenen Summen an weibliche Genossenschaftsmitglieder vergeben. (Niger-Thomas, 1995, S.97) Durch die lässt sich

belegen, dass Frauen zwar Konten bei Banken haben, für Darlehensgeschäfte aber eher Kreditgenossenschaften auswählen.

Aufgrund der Charakteristika der weiblichen Wirtschaftsaktivitäten ist ihr Zugang zum herkömmlichen Kreditsystem zudem großteils beschränkt. Die verrechneten Zinsen sind in der Regel sehr hoch und das geforderte Pfand ist schwer aufzubringen, da Frauen normalerweise nicht die Eigentümer von Land oder Gebäuden sind. Das ist ein weiterer Grund, warum weniger Frauen bei Banken vorstellig werden. Andererseits erhalten sie von den Kreditgenossenschaften, im Vergleich zu Banken gesehen, größere Darlehen. Ein Grund dafür liegt darin, dass die Genossenschaften ihren Mitglieder die dreifache Höhe der Spareinlage als Kreditsumme nehmen lassen. Dies unterstützt gerade Frauen, die nur über ein geringes Einkommen verfügen und daher nur wenig ansparen können. Das erhaltene Kapital wird nach Angabe der Befragten für die Zahlung von Spitalsrechnungen, Kindererziehung oder für Investitionen ins Geschäft verwendet. Da aber auch bei den Kreditgenossenschaften die Zinssätze sehr hoch sind, können die Frauen nicht die wirklich benötigten Summen aufnehmen. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.98)

5.1.1. Traditionelle Kreditsysteme

Es gibt in Kamerun zwei typische traditionelle Institutionen: das Meeting und das Njangi, das einer ROSCA entspricht.

Das Meeting

Das Meeting ist ein Zusammenkommen und beruht auf alten dörflichen Treffen bei gesellschaftlichen Anlässen wie etwa Taufe und Begräbnis. Es gibt zwei Arten. Bei der ersten treffen sich Personen der selben Volkszugehörigkeit, bei der zweiten die des gleichen Geschlechts. Bei erster werden kulturelle Beziehungen aufrechterhalten und die Teilnehmenden unterstützen sich gegenseitig. Bei den Meetings ist ein Notfallfonds eingerichtet, in den eine obligatorische Zahlung geleistet werden muss. Zudem gibt es auch die Möglichkeit, einem Spar- und Kreditfonds beizutreten, der es der oder dem einzelnen erlaubt, unterschiedliche Beträge anzusparen. In den Grundzügen handelt es sich um eine Spargenossenschaft, welche ihre Ausschüttung stets im November in Vorbereitung auf

Weihnachten macht. Im Gegensatz dazu stehen die geschlechtsspezifischen Meetings. In den lokalen Frauengruppen finden sich zwar ebenfalls Notfall-, Spar- und Kreditfonds, die Beiträge für das Ansparen im Sparfonds sind hingegen obligatorisch. Die Erfüllung dieser Verpflichtung wird als Gradmesser für die Kreditwürdigkeit der Frau genommen. Der Zinssatz für ein Darlehen liegt relativ niedrig bei 2% - 5%. Zusätzlich gibt es noch einen dritten Fonds, der für den Ankauf von traditionellen Stoffen, mit dem sich die Frauen eine obligatorische Uniform für die Treffen schneidern müssen, dient. Die Kleider einer Frau in der dortigen Region werden vom Mann ausschließlich zu Weihnachten gestellt, und für manche nicht einmal dann. Daher werden diese Uniformen, die man sich vom Haushaltsgeld abspart, sehr geschätzt. Es ist nicht unüblich, dass Frauen zu mehreren Gruppen gehören und somit immer passend der jeweiligen Gruppe angezogen sein müssen. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.99)

Njangi

Abgesehen vom Meeting gibt es in Mamfe noch das Njangi, dessen Ursprung in den landwirtschaftlichen Genossenschaften von Kamerun liegt. Es gab damals eine gegenseitige abwechselnde Unterstützung beim Ackerbau in den einzelnen Dörfern, wobei die Gegenleistung aus Lebensmitteln oder Palmwein bestand. Als sich die Wirtschaft entwickelte und das Land monetarisiert wurde, ersetzte Bargeld die Nahrungsmittel in diesem System. Zudem engagierte die neue städtische Elite ganze dörfliche Genossenschaften für die Arbeit auf ihren Höfen am Land und bezahlte dafür ebenfalls mit Geld. Mit dem neu aufgetretenen Zahlungsmittel war es dann leichter, regelmäßig Beiträge an die Genossenschaft zu leisten. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.99)

5.1.2. Das Njangi

Bei den derzeitigen Njangis können zwei Arten unterschieden werden. Das persönliche Njangi hat eine Mitgliederanzahl von fünf bis fünfzig. Abgesehen von der Volkszugehörigkeit, sind die Aspekte Status und Beruf bei der Aufnahme zu beachten. Jede Gruppe hat ihre Ämter wie Präsidentin, Sekretärin, Schatzmeisterin, Disziplin- und Sozialfunktionärin. Diese bilden die Leitung und legen die Ausrichtung des Njangis fest. Die Führungspositionen werden zumeist alljährlich neu durch eine Wahl vergeben. Die Sekretärin

zeichnet den Ablauf der Rotation und die Beiträge auf. Die Schatzmeisterin sammelt die Zahlungen bei jeder Sitzung ein und übergibt sie dann der Begünstigten. Sie ist auch zuständig für die Strafzahlungen. Es gibt immer Getränke, ausschliesslich nicht-alkoholische, am Ende eines Treffens, die von der Begünstigten beigesteuert werden. Es gibt Vereine, wo dafür eine kleine Zahlung von den Mitgliedern geleistet wird. Die Aufgabe der Sozialfunktionärin liegt in der Überwachung und Organisation der Getränke bei jeder Zusammenkunft. Um das ordentliche Verhalten während der Veranstaltung kümmert sich die Disziplinfunktionärin. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.101) Regelmäßigkeit und Pünktlichkeit sind dabei sehr wichtig, Nachzüglerinnen müssen Strafe zahlen. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.100)

Von dieser Struktur ist die zweite Form einer Njangi zu unterscheiden. Es handelt sich dabei um die unpersönlichere Variante. Die Teilnehmerinnen kennen sich zwar untereinander, aber sie treffen sich nicht. Die Koordinatorin sammelt die festgelegte Summe ein und übergibt sie der Empfängerin. Sie organisiert auch neue vertrauenswürdige Mitglieder, üblicherweise Gehaltsempfängerinnen oder Beamtinnen. Die Zahlungen werden hier vorwiegend zum Monatsletzen geleistet, wenn die Gehälter ausbezahlt werden. Die Organisatorin des Vereins hat eine dreifache Funktion. Sie agiert zugleich als Präsidentin, Schatzmeisterin und Sekretärin. Da es keine Zusammenkünfte gibt, findet auch keine Form der Unterhaltung statt. Uniformen sind auch eher unüblich. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.102) Für die alleinige Belastung der Leiterin ist es nicht unüblich, dass sie als erste den Fond oder von der Begünstigten eine Gebühr erhält. Während fast alle Typen von Njangi in irgendeiner Form soziale Aktivitäten anbieten, ist das unpersönliche Njangi eine Innovation in Kamerun. Diese Art des Vereins ist nicht nur kostensparender, da keine zusätzlichen Strafen oder Erfrischungs- und Unterhaltungsbeiträge zu leisten sind, dieses System spart auch Zeit. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.101)

Eine weitere Version von Njangi ist die Ausstattungsvariante. Sie verschafft den Frauen einige widerstandsfähige Ausrüstungsgegenstände für den Haushalt, die normalerweise nicht angekauft werden können. Diese Dinge umfassen Baumaterial, Kühlschränke, Gasherde, Ventilatoren, gepolsterte Sessel, Fernseher oder Nähmaschinen. Diese Njangis sind vor allem bei besser situierten Frauen beliebt. Wichtig ist dabei auch, dass der angeschaffte Gegenstand den restlichen Teilnehmerinnen präsentiert wird. Eine Variante ist das Küchennjangi, wo für die erhaltene Summe Küchenutensilien gekauft werden. Entweder macht dies die Begünstigte

selber oder ihre Kolleginnen besorgen sie. Bedeutsam ist, dass die Gruppe den Verwendungszweck des Geldes festlegt. Des weiteren arbeitet die Küchenvariante auf Basis von Bargeld als auch mit Naturalleistung. Es kann sich dabei um Öl, Seife oder Ähnliches handeln. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.101)

Die Zahlungen von Marktfrauen sind gemäß Niger-Thomas eher geringer, dafür werden diese aber täglich eingehoben. In einem Fall besteht so eine Händlerinnengruppe aus 55 Personen, die alle am selben Ort in der Sparte Lebensmittel und tägliche Gebrauchsartikel tätig sind. Die Einsammlerin ist meist ein Mitglied, die Lesen und Schreiben kann. Sie führt eine Namensliste und Notizen über die Abgaben. Aufgrund der großen Teilnehmerinnenanzahl, kann schon täglich eine neue Begünstigte unterstützt werden. In diesem Fall brachte das einzelne Mitglied umgerechnet 20 Britische Pence (1991) auf, wodurch ein Betrag von 11 Britische Pfund übergeben werden konnte. (Niger-Thomas, 1995, S.103) Die gesamte Rotation ist in diesem Fall nach ungefähr 2 Monaten beendet. Das Kapital wird für die Anschaffung von Großhandelsware für den Weiterverkauf verwendet. Abgesehen von dieser Form treffen sich die anderen ROSCAs wöchentlich, vierzehntägig oder nur monatlich. Die meisten beginnen mit Neujahr und enden in den letzten drei Monaten des Jahres. Andere starten synchron mit dem Schuljahr und enden auch wie dieses. Die Pausen dazwischen schafften eine Möglichkeit zur Erholung von den Sorgen der Geldbeschaffung, es ermöglicht auch neue Projekte durchzudenken, in die man investieren möchte. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.103)

Die Bewohnerinnen von Mamfe schätzen Njangi als den einzigen Weg, der Sparen garantiert. Wenn man einmal Mitglied ist, ist man zum Sparen verpflichtet. Dieser Umstand motiviert einen härter zu arbeiten, während dies bei den normalen Meetings in Kamerun nicht der Fall ist. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.103)

Zumeist trifft man sich in Mamfe in den Unterkünften der jeweilig Begünstigten, andere Gruppen haben fixe Versammlungspunkte, wie die Wohnung der Leiterin oder den Arbeitsplatz. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.103) Die Reihenfolge der Fondsvergabe wird unterschiedlich festgelegt. Eine Methode ist per Lotterie. Nach der Ziehung können die Frauen aber untereinander tauschen. Diese Methode wird jedes Jahr nur einmal gemacht und das Ergebnis dann beibehalten oder nach jedem abgeschlossenen Zyklus erneuert. Weiters kann die Leiterin den Ablauf festlegen und dabei die Wünsche der Teilnehmerinnen

berücksichtigen. Bei diesem Modus kann es passieren, dass sie mit einer Kiste Bier oder Bargeld von ungefähr zehn Britischen Pfund (1991) bestochen wird. Abgesehen davon werden Njangi-Funktionärinnen nicht für ihre Leistungen bezahlt, sondern erhalten Getränke als Kompensation. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.103)

Njangi-Empfängerinnen sind nicht verpflichtet, Zinsen zu zahlen, was auch einer der Gründe für die Vorliebe für dieses System ist. Die Mitglieder sind der Ansicht, dass man jede beliebige Summe an Geld durch diese Kreditgruppe aufbringen kann, ohne wie bei Banken oder Kredit- und Darlehensgesellschaften Zinsen oder Gebühren zahlen zu müssen. Trotz allem sind die Strafen für Säumige relativ hoch mit zum Beispiel 6%, wenn der Fond bereits an die betreffende Person ausgezahlt wurde. Ist dies noch nicht geschehen, verringert sich die Strafe auf 2%. Andere Maßnahmen fordern eine Kiste oder zehn Flaschen Bier. Auch in Kamerun ist es äußerst entehrend, der eigenen Spar- und Kreditgruppe gegenüber den Beitrag säumig zu bleiben. Es ist selten, dass Säumige freiwillig ihre Verpflichtung auslassen, denn dann würden die Sanktionen über die normalen Strafbeträge hinausgehen. Eine andere Variante der Bestrafung ist die Reihung der Säumigen an die letzten Plätze der Auszahlung. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.101)

Wenn ein zahlendes Mitglied aufgrund von Versetzung im öffentlichen Dienst den Arbeits- oder Wohnort verlassen muss, bevor der Njangizyklus zu Ende ist, wird der Betrag regelmäßig per Bank überwiesen. Wenn sie ihren Fonds noch nicht erhalten hat, kommt sie bei der Auszahlung in das Haus einer Freundin zurück und lädt dort alle ein, wenn sie durch die Regeln dazu verpflichtet sein sollte. Wenn ein Mitglied, bevor es an die Reihe gekommen ist, stirbt, leisten die restlichen Mitglieder, wenn die Verstorbene an die Reihe kommt ganz normal ihre Beiträge und übergeben den Fond dann den Hinterbliebenen. Ein Problem entsteht nur dann, wenn der Tod nach der Auszahlung des Fonds eintritt, denn es ist gewöhnlich äußerst schwierig, ein Mitglied der Familie dazu bereit zu finden, den Verpflichtungen der verstorbenen Frau nachzukommen. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.104)

Ein Erfolgsgrund für eine Njangi-Gruppe in Kamerun liegt in der Tatsache, dass sie so angesehen ist, dass bei einem etwaigen Verlust eines Mitglieds durch Tod oder Übersiedlung, sich sofort neue Frauen bereit erklärten, einzusteigen. Manchmal sind es sogar die Ehemänner, die auf einen Beitritt beharren und einen Teil des Beitrags leisten. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.106) Bürgen werden anders als beim Meeting, wo eine zweite Person den

Vertrag für ein Darlehen mit unterschreiben muss, nicht benötigt. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.104)

Ein weiteres wichtiges Merkmal bei den Frauengruppen aus Mamfe ist die Heimlichkeit der Frauen gegenüber ihren Ehemännern, wann sie ihren Fond ausgezahlt bekommen. Niger-Thomas schildert den Fall der „OPSANS“-Gruppe⁴⁵, wo das Treffen und die Njangi-Übergabe im Haus der Begünstigten stattfand, die Leiterin das Geld aber einer Kollegin übergeben musste, damit der anwesende Ehemann und seine Freunde sehen konnten, dass sie nichts erhält. Anschließend fand dann im geheimen die Weiterreichung statt. Dieses Verhalten wird gemäß Niger-Thomas mehr und mehr zum Usus in Kamerun und anderen Teilen Afrikas und kann auch bei anderen Geldtransaktionen betrachtet werden. Auch erwachsene Kinder, die in fernen Städten arbeiten, schicken heimlich Unterstützungsbeträge an ihre Mütter. Als Grund wird von vielen die selbstsüchtige Art der Männer angegeben. Eine Frau, die weiß, dass ihr Gatte einen Teil seines Geldes für Trinken und etwaige Geliebte auf Kosten der Bedürfnisse der Familie verwendet, vermeidet geflissentlich die Bekanntgabe des Erhalts des Fonds. Einige Männer glauben auch, dass ihre Ehefrauen kein Geld brauchen, obwohl sie den Großteil der Familienverpflichtungen zu tragen haben. Zunehmend entwickeln Frauen nun Strategien, um das Kapital für sich und Bedürfnisse der Familie schützen zu können. (Vgl. Niger-Thomas, 1995, S.107)

5.2. Studie von der Greater Accra und Volta Region

Der Bericht basiert auf Beobachtungen der Feldanalyse durch Bortei-Doku, Aryeetey, Kumasi und Takoradi in der Greater Accra und Volta Region in Ghana. Zusammenfassend wurden 1000 Frauen im südlichen Ghana bezüglich ihrer Teilnahme in den unterschiedlichsten Spareinrichtungen, darunter auch circa 15 ROSCAs, interviewt. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.77)

⁴⁵ Gruppe von ehemaligen Studentinnen der gleichen Secondary School (Niger-Thomas, 1995, S.107)

ROSCAs werden in Ghana Susu genannt. Rotierende Susu Clubs existieren schon länger, obwohl es keine genauen Daten darüber gibt. In den meisten Kulturen Ghanas gab es jahrhundertealte Traditionen, Arbeit, Essen, Utensilien und Geräte für den gegenseitigen Nutzen zu poolen. Es ist wahrscheinlich, dass der gegenseitige Austausch von Kapital erst mit der durchgehenden Monetarisierung des Landes begonnen hat. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.79)

5.2.1. Finanzsektor

Wenn man den Finanzsektor Ghanas betrachtet, dominieren informelle Spar- und Krediteinrichtungen trotz des mehr als 30 jährigen Bestehens von formellen Bankinstituten. Ardener schätzt für das Jahr 1991, dass ungefähr 55% der gesamten Geldmenge des Landes außerhalb von Banken gehalten wurde. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.78) Am Land ist der ausschlaggebende Grund für die mangelnde Nutzung von Banken die Entfernung, da für die meisten Gemeinden die nächste Bank 50 Kilometer entfernt sein kann. Auf den städtischen Bereich lässt sich diese Erklärung nicht zur Gänze umlegen, da Finanzinstitute mitunter im Umkreis von ein bis fünf Kilometern liegen. Der Grund liegt hier in der Ausrichtung der Bank auf umsatzstärkere Geschäfte. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.79) Dieser Schwerpunkt auf große Unternehmen, die im Bereich Produktion, Handel und Landwirtschaft tätig sind, hält sie vom Bereich der Mikrounternehmen fern, in dem die Mehrheit der Frauen tätig ist. In den Fällen von Agrarkrediten an Kleinbauern geschah dies nach Erhebung der Studie vorwiegend nur an solche, die Exportfrüchte anbauten, welche wiederum Frauen nicht handelten. Von den Kakaobauern sind nur 20% weiblich, bei der Kwahu Praso Rural Bank wurden 1988 aber 77% der Agrarkredite an Kakaobauern vergeben. Andererseits vergab man nur geringe 1% an Höfe mit Verzehrprodukten für den nationalen Handel. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.78) Als weiteren Grund sehen Bortei-Doku und Aryeetey das fehlende konkurrierende Angebot der Banken in Bezug auf den wirtschaftlichen Mikrobereich. Dadurch bleibt nur der informelle Finanzsektor für Privatpersonen und KleinunternehmerInnen interessant und im Vorteil. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.79)

In Ghana fehlen zwar noch genauere geschlechterspezifische Daten über den informellen Finanzsektor, doch Bortei-Doku und Aryeetey sind der Ansicht, dass Frauen genauso aktiv im informellen Spar- und Kreditbereich tätig sind wie Männer. Die große Teilnahme von Frauen am Handel und an anderen informellen Aktivitäten, wo informelle Finanzsysteme am meisten genutzt werden, unterstützt diese Ansicht. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.78)

5.2.2. Gender und Teilnahme an Susu Clubs

Die meisten Frauen der Susu Clubs in Accra und Kadjebi sind in frauendominierten Sparten wie Kleinhandel von Lebensmittel und Handarbeit oder Landwirtschaft für lokale Versorgung tätig. In den öffentlichen Ämtern nehmen sie vorwiegend Posten als Sekretärinnen und Typistinnen ein. Teilnehmende Männer hingegen sind entweder Künstler oder im staatlichen Bereich als Techniker, Anwälte oder Funktionäre tätig. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.87)

Susu Clubs sind sowohl Männern als auch Frauen zugänglich, aber der Versammlungsort an dem die Gruppe organisiert wird, beeinflusst auch die spätere Zusammensetzung. Drei typische Orte gibt es dafür in Accra und Kadjebi, nämlich erstens öffentliche Institutionen und zweitens Nachbarschaft, beide nur im urbanen Gebiet, und drittens Märkte, sowohl im urbanen als auch ländlichen Gebiet. Die Vorherrschaft von Frauen auf Märkten in Ghana spiegelt sich in deren hohen Teilnahme bei Markt-Susu Clubs wieder. Viele Marktclubs haben eine vorwiegend weibliche Mitgliederschaft. Sind männliche Teilnehmer anzutreffen, nehmen sie höchstens 10% ein. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.80)

Frauen sind auch ausgiebig in Nachbarschaftsclubs vertreten. In Nungua in der Nähe von Accra wurden viele Susu Clubs von Frauen gegründet, die eher Freunde und Verwandte zusammenbringen im Gegensatz von ArbeitskollegInnen, wie dies der Fall der Marktclubs ist. Trotz allem sind auch in diesen Vereinen alle vorwiegend im selben Bereich tätig. Im Gegensatz dazu stehen die Clubs in den öffentlichen Ämtern. Sie werden vorwiegend von Männern etabliert, da die männliche Beschäftigungsquote in formellen Institutionen bei weitem höher als jene von Frauen ist. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.80) Zusammenfassend überwiegen aber Frauen als TeilnehmerInnen in Susu Clubs. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.80) Des weiteren gibt es in den Clubs die Tendenz zu

gleichgeschlechtlichen Gruppen. Auch bei gemischten Gruppen gibt es immer eine dominierende Seite. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.80) In Tabelle 16 werden die bisherigen Auswirkungen zur Zusammensetzung bestätigt. Bei den Kredit- und Spargruppen auf den Märkten sind die Gruppen bis auf drei Ausnahmen ausschließlich von Frauen dominiert. Erklärbar ist dies durch die Anzahl der Frauen als HändlerInnen auf den Märkten. In den Verwaltungsbüros ist die Verteilung hingegen unterschiedlich. Einerseits gibt es Gruppen mit fast ausschließlicher männlicher Beteiligung wie Public Department 1 und 4. Die beiden anderen Public Departments zeigen zwar auch eine klare Geschlechtertendenz, hingegen nicht so eklatant.

Tabelle 16: Zusammensetzung von Rotating Susu Clubs im Accra und Kadjebi Bezirk in Ghana nach Geschlecht

Susu Club	Männer	Frauen
Accra District		
Public Department 1	44	1
Public Department 2	7	3
Public Department 3	3	7
Public Department 4	24	1
Nungua Ladies´Club	0	35
Nungua Savings Club	15	15
Makola Markt	0	10
Kadjebi District		
Dodo Amanfrom Markt		
Vegetable Sellers´ Club	0	10
Kofinyor Club	0	10
Fish Sellers´ Club	4	16
Agbesino´s Club	0	16
Abobitor´s Club	0	10
Akpletor´s Club	1	9
Kadjebi Market	1	21

Quelle: Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.81

Tabelle 16 unterlegt auch die Behauptung von Bortei-Doku und Aryeetey, dass vorwiegend Frauen an Susu Clubs teilnehmen. Von den 343 erfassten Personen sind ungefähr 70% Frauen. Die Mehrheit davon ist wirtschaftlich aktiv tätig, hauptsächlich als Händlerinnen auf Marktplätzen. Die Clubs sind sowohl für Personen mit als auch ohne Schulbildung attraktiv. Viele der Mitglieder auf dem Land wie in Kadjebi hatten niemals eine formelle Ausbildung. Jene bei Clubs in öffentlichen Einrichtungen besitzen hingegen den höchsten Bildungsstand.

Sie absolvierten die Secondary School oder eine Berufsschule. Von den anderen TeilnehmerInnen wurde ansonsten zumindest die Elementary School besucht. Die GründerInnen eines Clubs sind zumeist älter als die restlichen Personen, deren Alter von Mitte zwanzig zu Mitte vierzig geht. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.80)

5.2.3. Organisationsstrukturen

Wie schon unter 4.2.2. *Inflation und Erschütterungen* erwähnt, sichern flexible Strategien die Existenz der Gruppe. Falls notwendig kann diese ihre Aktivitäten und somit auch die Einzahlungsverpflichtung für einen Zeitraum aussetzen und sich wieder aktivieren, wenn sich die wirtschaftliche Situation entspannt hat. Ein Susu Club am Dodo Amanfrom Market, der seit 21 Jahren tätig ist, hat seine Aktivitäten im Zeitraum 1985 bis 1990 eingestellt, als Reaktion auf die schlechte Geschäftslage der Mitglieder. Der Umstand, dass eine Rotation ein für sich abgeschlossener Zyklus ist, erleichtert solche Maßnahmen. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.82)

Die Clubs unterscheiden sich durch die Funktion, die sie zu erfüllen haben. Drei verschiedene Typen wurden von Bortei-Doku und Aryeetey herausgefiltert: der den Einzelzweck fördernde Susu-Sparverein, der auf Gegenseitigkeit basierende Club mit mehreren Zusatzfunktionen und die Fixed Fund Clubs. Ungefähr zwei Drittel der untersuchten Gruppen bezeichnen sich selbst als reine Spargruppen. Diese Form ist bezüglich Organisation sehr einfach gehalten. Es gibt außer der Leiterin und vielleicht einer Assistentin nur ein weiteres Führungsmitglied. Eine der beiden ist zuständig für den periodischen Rundgang, um das Geld einzusammeln und den Betrag dann dem Mitglied, das an der Reihe ist, auszuzahlen. Somit kommen die Personen nur zusammen, um das Geld für die nächste Begünstigte aufzubringen. Es werden keine Besprechungen abgehalten, obwohl die Teilnehmerinnen auf dem selben Markt arbeiten oder im selben Bezirk wohnen. Für viele würden solche Aktivitäten den Arbeitstag stören, da sie zumeist nur an einem Markttag in der Woche ihren Geschäften nachgehen können. Einige der Sparvereine in den Ämtern und in Nungua halten regelmäßig Treffen ab, bei denen das Kapital eingesammelt und ausgegeben wird. Dadurch dauern sie meist nicht lange, durchschnittlich etwa 30 Minuten. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.83)

Im Gegensatz dazu steht der Sparverein auf Gegenseitigkeit, dessen Organisationsform entwickelter und komplizierter ist. Bortei-Doku und Aryeetey ermittelten, dass ungefähr ein Drittel der Clubs dieser Art sind. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, Money-Go-Rounds, 1995, S.83) Grundsätzlich gibt es drei Funktionen beim Sparverein auf Gegenseitigkeit. Der erste Fokus liegt auf dem Sparen, zu dem der Club noch zusätzlich ein beschränktes Sicherheitssystem für seine Mitglieder offeriert. Sozialisierung und Unterhaltung innerhalb der Gruppe werden als ein weiterer Schwerpunkt angesehen. In diesen Vereinen, basierend auf Gegenseitigkeit, legen Frauen ein besonderes Gewicht auf die Möglichkeit, sich im Notfall auf einander verlassen zu können. Dies wird auch durch den Namen der Gruppe zum Ausdruck gebracht. Ein Klub am Accra Makola Market nennt sich selber „Our Well-Being Depends on Others“. Die typischen Formen der Hilfe untereinander sind vorwiegend Spenden bei Begräbnissen, Taufzeremonien, Hochzeiten und Krankenhilfe. Zusätzlich sorgt der Verein für Getränke bei den Sitzungen. Zu all dem zählt als letzter Punkt noch die moralische Stütze, die sich die Frauen untereinander geben. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.83) Diese Gruppen stehen finanziell besser da, da, abgesehen von den regulären Beiträgen, auch solche für die zusätzlichen Spenden und die Erfrischungen von den Teilnehmerinnen geleistet werden müssen, und sich das nur Besserverdienende leisten können. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.84) Nach Bortei-Doku und Aryeetey kommt es in einigen Clubs von Ghana zu mehrfachen Beitragsleistungen durch ein Mitglied. Den Reicheren ist es erlaubt, mehr als eine Zählperson bei einer Rotation zu stellen. Trotzdem kann aber immer nur eine Person den Fonds erhalten, wodurch die Mehrfachzahlerinnen keinen höheren Betrag erhalten, sondern öfter drankommen. Da Mehrfachzahlungen den Sparfond in Summe heben, wird es als Vorteil betrachtet, eine wohlhabendere Person als Teilnehmerin zu haben. Die Frauen müssen aber stets darauf achten, dass die Homogenität der Gruppe als Ganzes erhalten bleibt. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.85)

Ein weiteres System sind die Fixed Funds Clubs, die nach Borit-Doku und Aryeetey nur im urbanen Bereich bestehen. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.83) In diesem Modell starten die Vereine wie normale ROSCAs, aber die Mitglieder nehmen ihr Geld erst heraus, wenn sie Bedarf danach haben. Die Mitglieder verleihen das Kapital untereinander oder an Dritte gegen Zinsen. Weiters gibt es Fälle, wo der gesamte Fondsinhalt als Investition in ein Handelsunternehmen gesteckt wird. Eine beliebte Zeit für Auszahlungen ist Weihnachten oder der Schulbeginn. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.90)

5.2.4. Motivation fürs Sparen und der Prozess der Mobilisierung

Gründungsmitglieder von rotierenden Susu Clubs erklären, dass sie ihr Motiv für den Beitritt in der Überbrückung vom regelmäßig auftretendem Bargeldmangel in ihrer Geschäftstätigkeit und in Krisenzeiten sehen. Sie schließen sich mit anderen zusammen, die offensichtlich die selben Probleme, wie sie selbst haben. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.81)

Die Wichtigkeit von rotierenden Susu Vereinen für die weiblichen Wirtschaftsaktivitäten kann besser verstanden werden mit einem genaueren Blick auf die finanziellen Handlungen von Frauen. Mehrere Frauen, die sich in Handel, Nahrungsmittelproduktion oder Landwirtschaft engagieren, erhalten ihre Waren oder Inputs gegen LieferantInnenkredite. Wenn es sich um größere Beträge handelt, benötigen Frauen oft einen Kredit, um ihre Schulden zu begleichen. Die Auszahlung des Susu Clubs wird dabei zu einer wichtigen Bargeldquelle. Fischverkäuferinnen am Dodo Amanfro Markt reisen regelmäßig nach Dambai am See und kaufen geräucherten Fisch ein, den sie auf Kredit vom jeweiligen Händler erhalten. Die Marktfrauen verwenden ihre Mitgliedschaft, um die prompte Zahlung des Kredits abzusichern, sobald sie ihre Auszahlung erhalten. Diese Technik funktioniert, da sich die Einkäuferinnen auf ihre Kolleginnen vom Dodo Amanfro Markt verlassen können, die zur selben Zeit in Dambai handeln, und ihre Mitgliedschaft bestätigen. Das zeigt auf, wie die Reputation eines Spar- und Kreditvereins die Kreditwürdigkeit erweitern kann. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.84)

Die Reihenfolge der Rotation ist äußerst wichtig, da Frauen genau wissen wollen, wann sie den Fonds erhalten. Um Unstimmigkeiten zu verhindern, halten Leiterinnen Wahlen oder Verhandlungen ab. Wahlen sind gemäß Bortei-Doku und Aryeetey in den öffentlichen Ämtern im städtischen Bereich gebräuchlich, während Verhandlungen auf den Märkten favorisiert werden. Wie erwartet haben bei ausdiskutierten Plänen die Leiterin und andere bedeutende Zahlerinnen eher die ersten Auszahlungen. Auch bei Notfällen gibt es wieder die Flexibilität, seine Berechtigung auf den Fonds zu tauschen. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.85)

5.2.5. Säumige Zahlerin

Die relativ harsche wirtschaftliche Umwelt in den Jahren 1994 und 1995 durch das Strukturanpassungsprogramm (SAP) hatte auch seine Auswirkungen auf die Kredit- und Spargruppen in Ghana. Eine Leiterin auf dem Makola Markt in Ghana war nicht fähig, den Fond an die nächste Begünstigte auszuzahlen, da sie den Betrag aufspaltete, um die eigenen Schulden zu begleichen. In einem anderen Verein musste eine Frau um Entlassung aus der Gruppe bitten, da sie andere zu hohe finanzielle Verpflichtungen hatte. Gemäß Bortei-Doku und Aryeetey waren 1996 43% der kontaktierten Mitglieder in den Einrichtungen in Accra in Ghana zumindest einmal nicht imstande, in den damals laufenden Rotationen ihren Beitrag zu leisten. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.86)

Trotz allem ist der psychische Druck zur Aufrechterhaltung der Ordnung so groß, dass einige Mitglieder in Nungua sich Geld ausleihen, um ihrer Verpflichtung gegenüber dem Verein nachkommen zu können, weil sie nicht die Demütigung ertragen wollen und können, wenn sie bei den anderen Frauen als unzuverlässig gelten. Gegenseitiges Vertrauen, verpflichtende Gefühle und auch persönlicher Stolz arbeiteten Bortei-Doku und Aryeetey als treibende Kräfte heraus, die zur Aufbringung der Beträge führen. Gerade Frauen wie auf dem Dodo Amanfrom Markt haben sonst keine Alternativen für den Erhalt von Kapital und deswegen sind es gerade sie, die am wenigsten eine Zahlung auslassen. Den beiden Forscherinnen scheint es eher so, dass im Jahr der Untersuchung 1996 mehr Männer als Frauen ihre Verpflichtung ausließen. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.86)

Klubmitglieder, die mehrmals keinen Beitrag leisten konnten oder wollten, können noch vor Ende der Rotation ausgeschlossen werden. Sie sind auch verpflichtet, den Fond zurückzuzahlen, wenn er nicht vollständig mit den bisherigen Zahlungen ausgeglichen werden kann. Viele dieser Probleme stellen sich eher Selbständigen als Angestellten. Abgesehen von Entlassungen gibt es für diese keine zusätzlichen härteren wirtschaftlichen Einschnitte wie Strafen oder Polizeiaktionen gegen Schwarzhändler. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.86)

5.2.6. Verwendung der Gelder

Gemäß Bortei-Doku und Aryeetey verwendet die Mehrzahl der Frauen in Susu Clubs ihren Fonds als Arbeitskapital, mit dem Vorräte an Handelsware und Landwirtschaftsinputs erstanden werden. Normalerweise entscheiden die Personen selber, wie sie ihr Geld verwenden, doch die beiden Forscherinnen ermittelten, dass um die 10% sich mit anderen wie Ehemann, Freunde oder Verwandte absprechen. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.86)

In Tabelle 17 werden die verschiedenen Bereiche, in denen das Geld von den TeilnehmerInnen ausgegeben wird, nach Männern und Frauen getrennt betrachtet, wobei multiple Antworten bei der Befragung möglich waren. In Accra und Kadjebi gibt es eine intensive geschlechterspezifische Aufteilung von Arbeit, was vermuten lässt, dass Frauen und Männer unterschiedliche Verwendungszwecke für das Kapital haben. Aber im Gegenteil, wie Tabelle 17 zeigt, scheint dies nicht in allen Bereichen signifikant zuzutreffen. Kosten, die traditionellerweise Männer übernehmen, wie Schulgebühren und Hausbau, werden auch von Frauen abgedeckt. (Vgl. Bortei-Doku u. Aryeetey, S.87) Die Tabelle zeigt auch, dass alle Frauen ihre Auszahlungssumme fürs Geschäft verwenden, hingegen von sieben Männern nur vier. Als nächster wichtiger Bereich kommen dann die persönlichen Dinge mit drei Nennungen. Männer hingegen geben kein Geld für Hausreparaturen, Sparen und Verwandte aus, ein Mann gibt seiner Frau zumindest einen Teil der Auszahlung ab. (Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.87)

Tabelle 17: Verwendung der Fondsauszahlung nach Männern und Frauen getrennt

Art der Ausgabe	Männer (7)	Frauen (16)
Arbeitskapital	4	16
Schulgebühren	2	1
Haushaltsgegenstände	1	1
Hausreparatur	-	1
Baumaterial	1	1
Pers. Dinge	1	3
Spareinlage	-	1
Ehegatte	1	-
Verwandter	-	1

Quelle: Bortei-Doku u. Aryeetey, 1995, S.87

5.3. Studie über die Kiambu Group

In vorkolonialer Zeit in Kenia existierten im Volk der Gikuyu bereits Frauenorganisationen, die auf Verwandtschaft und Nachbarschaft basierten. Das Basiselement war der abwechselnde Austausch von Arbeitskraft. Gruppen von untereinander verbundenen Frauen kamen so zusammen, um Land zu bearbeiten, oder sich gegenseitig die Felder zu bewässern oder zu jäten. (Vgl. Nelson, 1995, S.52)

Die Kiambu Group in Nairobi, Kenia, wird von Ardener und Burman als erfolgreiches Beispiel einer ROSCA dargestellt. Ihr Erfolg beruht auf ihrem kontinuierlichem Bestehen seit 1971. Weiters zeigt sie die Entwicklung von einer informellen Organisation zu einer formellen, registrierten Kooperative mit ROSCA und schließlich zu einer Land kaufenden Kooperative auf. (Vgl. Nelson, 1995, S.49)

Bedeutsam ist in diesem Fall die Tatsache, dass bei dem Beispiel aus Nairobi die Frauen aus der Gruppe im Vergleich zu den restlichen Einwohnerinnen der Stadt schon sehr früh eine bessere soziale Stellung innehatten. Begonnen hat alles mit einer spontanen Ansiedlung von armer Landbevölkerung aus der Region Kiambu im Mathare Valley am Stadtrand von Nairobi in den späten 1960er Jahren. Es gab viele Haushalte mit alleinerziehenden Müttern, wobei Frauen in der Siedlung insgesamt eine wirtschaftlich unabhängigere Position in der urbanen informellen Wirtschaft einnehmen konnten. Im Vergleich dazu standen die Farmerinnen aus den Herkunftsgebieten der NeuansiedlerInnen, die nur über Vater oder Ehemann Zugang zu Land hatten. Aus diesen Gründen bestand das Mathare Komitee der KANU-Partei sowohl aus Frauen als auch Männern, eine Errungenschaft die es sonst in keiner Lokalgruppe gab. (Vgl. Nelson, 1995, S.51) Bei der Neugründung der Siedlung wurden zudem viele Frauen von den gebotenen finanziellen Möglichkeiten wie dem Verkauf von selbstgebrautem Maisbier angezogen. Andere kamen wegen den Aussichten, durch Sexarbeit Geld zu verdienen, da sie sonst keine andere Chance mehr auf Einkommen hatten. Das Mathare Valley war für damalige Verhältnisse eine prosperierende Gegend, doch durch den Missbrauch vom Wohnbauprogramm durch die Lokalpolitiker und das Verbot von Privatalkoholbrauereien durch den Präsidenten in den frühen 1980er Jahren kam es zu einem wirtschaftlichen Verfall und zu einer stärkeren Absiedlung. Die Folge war ein Kollaps der lokalen

„Brauereindustrie“, die die armen weiblichen Bewohnerinnen der Siedlung wieder in den Bereich von Sex-, Land- und Haushaltsarbeit zurückdrängte, um den Lebensunterhalt zu verdienen. Durch die AIDS-Krise wurde die Prostitution zudem äußerst riskant. (Vgl. Nelson, 1995, S.51)

5.3.1. Entstehung der Kiambu Group als ROSCA

Der Beginn der Kiambu Group war gekennzeichnet durch informelle Treffen von mehreren Frauen im Mathere Valley. Die Frauen hatten als Gemeinsamkeit den gemeinsamen Wohnort und ein einträgliches Geschäft aus Bierbrauerei oder Großhandel. Es handelte sich somit um verhältnismäßig reichere Mitglieder beziehungsweise auch um deren Töchter. Wie üblich wurden keine Notizen gemacht, wer wann wieviel leistete. Die Personen erschienen in ihrer Arbeitskleidung und blieben die ganze Sitzung über oder gingen nach Leistung des Beitrags wieder zu ihren Geschäften. In den Besprechungen ging es teils um wirtschaftliche Angelegenheiten, andererseits wurde auch nur geplaudert und Tee getrunken. Die Mitgliederzahl stieg von 1971 mit zwanzig Personen auf dreißig im Jahr 1974. Zwei der neuen Mitglieder waren nicht mehr aus den selben ländlichen Regionen zugewandert, wie die restlichen Frauen. Sie waren aber schon vor dem Eintritt den anderen bekannt. Trotz allem mussten die beiden erfolgreiche Bierbrauerinnen sein, um den wöchentlichen Beitrag leisten zu können. Die Verwendung für das Geld war zweigeteilt. Der allgemeine Zweck für die meisten Teilnehmerinnen lag in der Bezahlung von Schulgebühren. Kinderlose oder Mitglieder mit erwachsenen Kindern verwendeten ihr Geld als Investition ins Braugeschäft oder um Baumaterial zu kaufen, um das Wohngebäude zu sanieren. Obwohl die Reihenfolge für die Auszahlung festgelegt wurde, war man doch flexibel, um in Notfällen jemanden vorzuziehen. 1972 war die Beitragsleistungsrate bei fast 100%. Mitglieder waren kaum säumig und wenn doch, dann nur aufgrund von Krankheit oder Tod in der engsten Familie. Bei Verzug machte die betroffene Frau eine Mitteilung und Erklärung des Problems mit der Bitte um Nachsicht des Betrags. Dieser wurde dann später immer nachgebracht. (Vgl. Nelson, 1995, S.53)

5.3.2. Die Weiterentwicklung zu einer Kooperative

In den ersten beiden Jahren, in der die Entwicklung gut lief, suchte die Gruppe Wege, die Gruppenfunktionen und -größe zu erweitern. Es wurde ein Buchhaltungsjournal angeschafft und sämtliche Meetings wurden inhaltlich aufgezeichnet. Wie man ein Protokoll führt, musste man sich erst bei der lokalen politischen Partei anschauen. Formelle Sitzungen ersetzten ab da die informellen Treffen. Pünktliches Erscheinen, angemessene Kleidung und ordentliches Benehmen wurden Bedingungen. In Konsequenz daraus wechselten die Frauen auch von allgemeiner Unterhaltung zu konkreteren Wirtschaftsfragen und strategischer Planung. Als nächster Schritt versuchte man, vom lokalen Stadtratsvertreter die Anerkennung als Kooperative zu erlangen. Obwohl sich alle Frauen mehrere Monate hindurch einsetzten, die Bücher vorgelegt und der Stadtrat auch eingeladen wurde, an einer Sitzung teilzunehmen, die er in Folge aber nicht wahrnahm, wurde keine Erlaubnis erteilt. Dadurch waren die Frauen gezwungen, einen Anwalt zu nehmen und über ihn gegen Bezahlung den Status als Kooperative zu erreichen. (Vgl. Nelson, 1995, S.53)

Ein Lokalpolitiker, der privat Geschäftsmann war, gab der Kiambu Group den Ratschlag, das rotierende Geldsystem durch Anlagen in Neuinvestitionen zu ersetzen. Nach Diskussionen in der Gruppe wurde dieser Rat befolgt und man beschloss, für die nächsten Jahre kein Geld mehr aus der ROSCA zu nehmen. 1973 erweiterte sich die Gruppe von 30 auf 107 Personen. Die Aufnahmebedingungen, dass die Teilnehmerinnen ursprünglich aus Kiambu kommen oder ein Haus in Mathare Valley besitzen müssen, wurden aufgegeben. Die wichtigsten Voraussetzungen für den Einstieg waren ab da nur Zuverlässigkeit und die Ressourcen, um einen Anteil an der Kooperative kaufen zu können. (Vgl. Nelson, 1995, S.53)

Nachdem auch nach außen offensichtlich wurde, dass die Kiambu Group prosperierte und es gute finanzielle Prognosen für die zukünftige Entwicklung gab, bewarb sich auch eine Männergruppe um die Aufnahme. Nach heftigen internen Diskussionen wurde dies aber abgelehnt. Es kam dabei zu folgenden Aussagen: „Men will eat all the money.“, „Men are corrupt.“, „Men do not have the true spirit of working together.“ und „They will take over and not let us speak in our own co-operative.“ Die größte Befürchtung lag offensichtlich im möglichen Verlust über die Kontrolle des eingebrachten Kapitals und der Mitbestimmung. Das Geld wurde nach Abgabe bei Sitzungsbeginn durch zumindest zwei Frauen gemeinsam

zur Bank gebracht. Mittels der Kooperative wurden Agrarland, eine Fleischhauerei und weitere acht Gebäude angekauft. Die Einnahmen aus deren Nutzung und Verpachtung wurden gemäß dem Anteil an der Kooperative aufgeteilt. Zudem wurden ständig Erweiterungen vorgenommen, um den Profit zu erhöhen. Für Investitionen verhandelte man aufgrund der Größe schon mit mehreren Kreditinstituten. Ärmere Frauen, die nur einen kleinen Anteil hatten, wurden in den eigenen Betrieben angestellt und kümmerten sich um die Einsammlung der Miete und Erhaltung der Gebäude. (Vgl. Nelson, 1995, S.53)

Mit Beginn der 1990er Jahre kam es dann zum Ende der eigentlich Spar- und Kreditgruppe. Die erfolgreichen Mitglieder hatten mit der Zeit eigene Bankkonten und kannten sich auch mit den fachspezifischen Begriffen aus. Die Ärmeren konnten sich hingegen nicht die hohen wöchentlichen Beiträge leisten. So blieb nach Beendigung der ROSCA nur noch die Möglichkeit, erspartes Kapital für den Ankauf von Anteilen an der Kooperative zu verwenden. Ohne die Basis einer einfachen Spar- und Kreditgruppe wäre es allerdings nie so weit gekommen. (Vgl. Nelson, 1995, S.53)

5.3.3. Der Grund für den Erfolg der Kiambu Gruppe

Das Ende der Kiambu Gruppe war nicht aufgrund eines Missbrauchsskandals durch die Leitung oder Anschuldigungen von Misswirtschaft, sondern wegen des Erfolgs der Gruppe. Das Projekt lief aus, da mehr und mehr Teilnehmerinnen selber Bankkonten hatten und schon höhere Zinsen erhielten, die sie in neue Projekte investierten. Die Gründe für den Erfolg liegen nach Nelson in zwei Aspekten: Organisationsstruktur und objektive Rahmenbedingungen Kenias.

Welche Charakteristika besaß nun die Struktur dieses Frauenverbandes? Alle Mitglieder waren sozial homogen, da sie aus dem Kiambu District nach Nairobi zuwanderten und die sich daraus gebildeten Freundschaften und Verwandtschaftsbeziehungen wichtig für die Schaffung von Vertrauen untereinander waren. Zudem wurde dieser Effekt noch verstärkt, weil die ersten Mitglieder alle Einwohnerinnen des Bezirks Mathare Valley waren. Auch zu dem Zeitpunkt, als die Teilnehmerinnenzahl ausgeweitet wurde, lebten alle von ihnen in den Eastlands, das Gebiet im Westen von Nairobi. Als weiterer wichtiger Einflussfaktor ist die wirtschaftliche Homogenität der Gruppe zu erwähnen. Zu Beginn war der wirtschaftliche

Unterschied sehr gering. Der Wohlstandsunterschied zwischen den einzelnen Frauen stieg erst mit der Anschaffung von Häusern und Geschäftslokalen in New Mathare durch die Unternehmerinnen und der weiteren Vergrößerung der Gruppe durch die Umwandlung in eine Kooperative. Die finanzschwächeren Mitglieder wurden Angestellte der Kooperative. Ein weiterer wichtiger Punkt zur Förderung der Homogenität war der Ausschluss von Männern an der Teilnahme. Die Mitglieder zogen es vor, ihre Solidarität als Frauengruppe zu erhalten. Zu berücksichtigen ist auch die Position der Leitung durch „Mama Alice“, der Gründerin, die sich mit einer der mächtigsten Frauen des Bezirks verbündete. Alice und ihre Tochter führten die Gruppe zwar sehr streng, dafür gab es aber auch keinen Betrug oder Missbrauch der Gelder. Zudem waren die Teilnehmerinnen gebildet genug, um so etwas zu bemerken. Weiters war die Führung offen für externe Ratschläge, wie zum Beispiel den Rat, die Auszahlungen zu unterlassen, bis die Gruppe auf einer stärkeren finanziellen Grundlage stand. Zu Beginn kann man diese ROSCA nicht als basisdemokratisch bezeichnen. Die Umschreibung als Investmentfond unter Leitung von Mama Alice und ihrer Tochter wäre zutreffender.

Die Wandlung von einer Kredit- und Spargruppe zu einer mit angeschlossener Kooperative liegt auch in der Tatsache, dass die Gruppe Unterstützer und Mentoren hatte, die ihr Ratschläge und Schulungen bezüglich Organisation und die richtige Führung von Büchern gaben. Der, im Vergleich zum Mann, weibliche Mangel an Bildung oder Kontakten zu modernen Institutionen steht nach Nelson in direktem Zusammenhang mit gescheiterten oder schlecht funktionierenden Spar- und Kreditgruppen. Es ist schwierig, Frauen erfolgreich in Gruppen zu mobilisieren, da ihre Schreib- und Rechenkenntnisse spärlich und ihre Erfahrung mit modernen Organisationsprozeduren gering ist. Im Fall der Kiambu Gruppe gab es genug Erfahrungswerte mit modernen Organisationsformen durch die Zusammenarbeit mit der Lokalpartei. Vor allem in der Zeit des Aufbaus der Kooperative waren diese Unterstützer und Mentoren wichtig für die Weiterentwicklung. Die Mitglieder waren im informellen Bereich tätig, bereits gesellschaftlich etabliert und verhältnismäßig wohlhabend. Das war die Grundlage, dass die Frauen die Ressourcen hatten, um regelmäßig zu investieren und zu warten, bis der Gewinn aus den Investitionen abgeschöpft werden konnte. Der Umstand, dass fast alle Mitglieder der Spargruppe und der Kooperative Hausbesitzerinnen vor Ort waren, sicherte die Kontinuität der Gruppe, da niemand wegzog. Weiters waren die Frauen alle schon älter, wodurch die Wahrscheinlichkeit einer Heirat und das Verlassen der Gegend gering war.

Das Problem einer zu hohen Fluktuation der Teilnehmerinnen war damit nicht gegeben. (Vgl. Nelson, 1995, S.64ff)

Abgesehen von diesen Faktoren, betont Nelson den Einfluss der Kombination der wirtschaftlichen und politischen Lage Kenias in der Periode 1970-1990. Zu Beginn der 1970er Jahre hatte das selbst gebraute Bier einen großen Absatzmarkt und obwohl verboten, war der Verkauf davon nur als Kavaliersdelikt angesehen. Zudem gab es in Nairobi gerade damals eine starke Ausdehnung von selbst gebauten Häusern. Die Frauen wurden somit schnell Brauerinnen und Hausbesitzerinnen. Mitte der 1980er Jahre verschlechterte sich die Situation für den informellen Sektor und er verlor zusehends an Potential. Zudem wurde das Privatbrauen vollständig verboten und härtere Strafen dafür eingeführt. In den 1960er Jahren gab es rund um Nairobi genügend Land für den Eigenhausbau oder sonstige Nutzung. Die ROSCA-Mitglieder erreichten einen besseren Stand in der urbanen Wirtschaft durch den Aufbau von Häusern. Zum Zeitpunkt der Weiterentwicklung zu einer Kooperative wurde ein neues Gelände für die Ansiedlung erschlossen, und durch die Ausnutzung der Tatsache, dass die Frauen Teil der wirtschaftlichen und politischen Elite in diesem Gebiet waren, konnten sie sich Rechte über genügend Land verschaffen, um aus dem Aufbau von weiteren Häusern zusätzlichen Gewinn aus den Mieteinnahmen zu ziehen. Diese Gelder wurden dann weiterführend in neue Privatprojekte oder die Kooperative investiert. Zudem waren in diesem Zeitraum urbane Grundstücke und Baumaterial günstig zu haben, wohingegen die Mieteinnahmen lukrativ waren. Eine Besitzerin konnte eine Hausinvestition innerhalb von zwei Jahren zurück verdient haben. Ende der 1980er Jahre wurde Bauland weniger, der Bedarf nach Wohnfläche blieb aber weit darüber. Dies führte auch zur Entscheidung in der Kooperative, ein bestehendes Haus abzureissen und einen Appartementblock zu errichten. Eine weitere Investitionsmöglichkeit, die die Frauen nützten, war der Ankauf von Grundstücken am Land, die für die Kaffee- und Teeproduktion genutzt wurden und durch die man große Gewinne erzielen konnte. Von Seiten des formellen Finanzsektors war Geld auch für Frauen dank der Ngumba's People Bank leicht zu erhalten. Als letzter Punkt ist die geringe Inflation in der damaligen Zeit anzuführen. Das angesparte Geld blieb somit erhalten und wurde nicht durch eine Inflation entwertet. Mitte der 1990er Jahre hat sich die Situation nachteilig verschoben. Kenia hat eine bei weitem höhere Inflation. Zudem müsste die Gruppe nun ein höheres Investitionskapital aufbringen, um in den Häusermarkt investieren zu können. Die Zinssätze sind angestiegen und Rückzahlungsfristen hingegen kürzer, zusammenfassend ist Geld somit schwieriger zu bekommen als früher. (Vgl. Nelson, 1995, S.62)

5.4. Zusammenfassung

Alle drei Studien zeigen, dass die Spar- und Kreditgruppen schon traditionelle Vorläufer in der Gesellschaft hatten. Sie basieren entweder auf der dörflichen Zusammenarbeit bei den landwirtschaftlichen Tätigkeiten oder auf den sozialen Fonds der Dörfer für Notfälle. Eine weitere Gemeinsamkeit, die die einzelnen Studien belegen, ist der geschlechtliche Aspekt in der Teilnehmerinnenzusammensetzung. Es gibt immer eine Tendenz dahingehend, ob die Gruppe eher männlich oder weiblich dominiert ist. Zudem zeigt sich auch, dass Frauen bewusst nein zu männlichen Teilnehmern sagen, weil sie um die Kontrolle über die Gruppe fürchten. Die Studie von Nelson über die Kiambu Gruppe in Nairobi belegt auch das Potential, das in solchen einfachen Spar- und Kreditgruppen stecken kann. Der Wandel von einer kleinen Gruppe zu einer wirtschaftlich unabhängigen Kooperative. Es wird aber auch das ideale Ende aufgezeigt: Auflösung, weil nicht mehr notwendig.

6. Schlussfolgerungen

Am Ende dieser Arbeit wird nun die Theorie des Empowermentansatzes mit dem System der ROSCA zusammengeführt. Dabei sollen die Fragen beantwortet werden, ob ROSCAs eine Form von Empowerment sind, welchen Nutzen sie für die teilnehmende Unternehmerin haben und ob ROSCAs auch Grenzen haben. Das System der Spar- und Kreditgruppen wird dabei mit dem Theoriebegriff von Empowerment aus der Ersten und Dritten Welt verglichen. Nachdem sich diese Arbeit mit der Entwicklung von Frauen in den Entwicklungsländern beschäftigt, das ROSCA-System von dort kommt und der Ursprung von Empowerment ebenfalls, sollte eine Analyse auch sinnvollerweise nach den von den AktivistInnen aus der Dritten Welt selbst aufgestellten Maßstäben erfolgen. Zum Schluss dieses Kapitels wird die Form von selbstinitiierten Spar- und Kreditgruppen mit der Entwicklungshilfe aus der Ersten Welt in Verbindung gebracht, um Ansatzpunkte für eine sinnvolle Zusammenarbeit und Unterstützung herauszuarbeiten.

6.1. Sind ROSCAs eine Form von Empowerment?

Die Grundtheorie von Empowerment ist die Selbstbemächtigung. Diese Bedingung erfüllen die selbstinitiierten Spar- und Kreditgruppen. Frauen organisieren sich ohne Hilfe einer Entwicklungshilfeeinrichtung der Ersten Welt zu Gruppen, errichten ein, wenn auch anfangs kleines, Finanzsystem und fördern dadurch ihre private und wirtschaftliche Situation.

Bei einer Interpretation des ROSCA-Systems und dessen Auswirkungen auf die Teilnehmerinnen nach den **Dimensionen von Macht** von Oxall und Baden (*1.5.2. Macht – zwei verschiedene Anschauungen*), soll herausgearbeitet werden, in welcher Form die Selbstbemächtigung stattfindet. Es ergibt sich Folgendes:

Power with: Formierung einer Spar- und Kreditgruppe, die zugleich aber auch ein Netzwerk darstellt, mit gemeinsamen Zielen und Interessen

Power within: durch den Rückhalt und die Bestärkung in der Gruppe, einem besseren Ruf und den wirtschaftlichen beziehungsweise familiären Erfolgen steigen das Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein

Power to: Entscheidungen werden erst nach einem intensiveren Auseinandersetzen mit der eigenen Situation, alleine oder in der Gruppe, getroffen; bestehende Ressourcen werden dabei besser eingesetzt

Diese drei Machtdimensionen sind meiner Meinung nach die Grundlage für Power over, denn sich mit bestehenden Machträgern zu konfrontieren und persönliche Interessen zu vertreten, ist erst möglich, wenn das nötige Selbstvertrauen und die innere Kraft vorhanden sind.

Power over: das Formulieren und Vertreten von Interessen wie Zugang zu neuen Märkten oder Schaffung besserer Infrastruktur gegenüber bestehenden Verwaltungseinrichtungen und Institutionen oder Organisieren von Schulungen von Entwicklungseinrichtungen durch die ROSCA oder einen Dachverband

Bei allen vier Dimensionen kommt es somit für die Frauen durch dieses System zu einer Stärkung ihrer Macht, Empowerment – Selbstbemächtigung kann somit geschaffen werden.

Nachdem also festgestellt wurde, dass eine Selbstbemächtigung stattfindet, muss näher darauf eingegangen werden, wie dies möglich ist. Zur Analyse wird das, unter 1.5.4. *Empowerment aus der Sicht der Dritten Welt* angeführte, **Animationsmodell** des Tansania Gender Networking Programmes verwendet. Bei der Recherche zu den Spar- und Kreditgruppen wird aber kein einziges Mal der Begriff Animation erwähnt. Keine der Unternehmerinnen berichtete voller Stolz, dass sie von einer persönlichen Animatorin betreut wird. Obwohl ihnen selbst nicht bewusst, entsprechen die erfolgreichen ROSCAs aber diesem Modell. Die Animatorin ist in diesen Fällen die Spar- und Kreditgruppe selbst. Das „creative listening“ findet bei den regelmäßigen Treffen statt, wo nicht nur Geld eingesammelt wird, sondern auch über Geschehnisse und Probleme gesprochen wird. Jede einzelne Teilnehmerin verfügt nur über persönliche Erfahrungen, doch alle zusammen ergeben eine intellektuelle Ressource, die von jeder einzelnen Unternehmerin genutzt werden kann, um Wissen, Informationen und

Ideen zu beziehen. Wie unter *1.5.3. Empowerment aus der Sicht der Ersten Welt* gefordert, wird Empowerment hier auch nicht von einer privilegierten Position heraus praktiziert, sondern unter Frauen mit ähnlichen Problemen, die alle am selben Markt ihr Gemüse verkaufen oder in der selben Nachbarschaft wohnen. Da es sich aber um homogene Gruppen handelt, verfügen auch die Teilnehmerinnen über ähnliche Erfahrungen. Die intellektuelle Ressource wird daher in der Breite erweitert aber nicht vertieft.

Die Geschlechteranalyse wird ebenso wie die Animation unbewusst durchgeführt. Die Teilnehmerinnen erzählen sich untereinander im Laufe der Treffen die jeweilige Lebenssituation. Im Zuge der Gespräche werden zwar nicht gezielt die Probleme nach Immediate, Intermediate und Basic Causes analysiert, doch die gemeinsamen Interessen und Anliegen, die dabei formuliert und bei Familie, Verwaltungsstellen, privaten Institutionen oder Entwicklungseinrichtungen vertreten werden, sind in letzter Konsequenz alle den Basic Causes zuzuordnen. Unternehmerinnen können zum Beispiel von einer städtischen Verwaltungsstelle nicht verlangen, das niedrige persönliche Einkommen (Immediate Cause) einer Frau zu ändern und es ist auch nicht deren Aufgabe, aber sie ist zuständig für die Reglementierung der Abhaltung und des Zugangs von Märkten (Basic Cause), die eine wirtschaftlich benachteiligte Person für das Erwirtschaften eines Einkommens nutzen kann. Maßnahmen bei den Basic causes führen somit zu mehr Gleichberechtigung für Frauen und bewirken eine Änderung des bestehenden Rollenbildes. Daher können die ermittelten grundlegenden Ursachen als Strategic gender needs (siehe *1. Entwicklungspolitische Ansätze und Frauen*) bezeichnet werden, deren Umsetzung auf eine Verbesserung der sozialen Positionierung der Frauen abzielt.

6.2. Nutzen und Grenzen von Spar- und Kreditgruppen

Spar- und Kreditgruppen sind nicht unbeschränkt zur Erreichung von Empowerment anwendbar. In diesem Abschnitt wird näher auf die einzelnen Unterformen Economic, Social, Personal, Legal, Political und Cultural Empowerment eingegangen um zu analysieren, wo Spar- und Kreditgruppen zu einer Stärkung führen.

Economic Empowerment

Der grundlegende finanzielle Zweck der Spar- und Kreditgruppe liegt in der Kapitalerhaltung (Möglichkeit des Sparens) und -aufbringung (Kredit) für Unternehmerinnen. ROSCAs sind für Frauen damit eine praktizier- und nutzbare Sparmöglichkeit im Gegensatz zu den Angeboten der Banken, die es zwar gibt, aber für kleine Unternehmerinnen nicht verwendbar sind. Man ist beim dadurch stattfindenden Economic Empowerment allerdings von anderen abhängig, denn wenn die Beiträge nicht geleistet werden, bricht das System mit all seinen Optionen zusammen. Damit ergibt sich auch, dass der Gruppendruck so groß ist, dass er zu einer psychischen Belastung werden kann. Schande und Demütigung für säumige Zahlerinnen können so stark werden, dass sie, um Geld für ihren Beitrag aufzutreiben, erst wieder zu einem Kreditverleiher gehen müssen, und sich dort abhängig machen, was eigentlich durch die ROSCA verhindert werden sollte. Zudem haben die Frauen durch die Aktivitäten der Gruppe eine zusätzliche zeitliche Belastung zu tragen.⁴⁶

In den Gruppen schaffen sich die Frauen einen Freiraum, wo sie nicht ständig, wie im Wirtschaftsleben oder in der Familie, um Anerkennung ihrer Interessen und Ziele kämpfen müssen. Gegenseitiger Respekt und Unterstützung stärken die Gruppe und formen sie zu einer Einheit. Weiters kann diese zu einem Ersatz für verwandtschaftliche Beziehungen in der Stadt werden. Das Netzwerk kann für Ratschläge, Ressourcen und wirtschaftliche Arrangements herangezogen werden. Zusätzlich schafft die Gruppe im Notfall Sicherheit durch die Vergabe eines Darlehens oder dadurch, dass mit einem anderen Mitglied der Auszahlungsplatz getauscht werden kann. Weiters kann die bestehende Infrastruktur verbessert werden (gemeinsames Einkaufen organisieren, Maismühle), und so die bestehenden Umweltfaktoren, wenn im kleinen, doch gezielt, verändert und strategische Bedürfnisse befriedigt werden. Es kann dadurch aber nicht davon ausgegangen werden, dass die internen Strukturen unbedingt demokratisch sind. Es findet sehr oft eine klare Unterscheidung der Frauen nach ihrem gesellschaftlichen Stand oder ihrem Vermögen untereinander statt. Zudem kann eine starke Führungsperson die Entscheidungsgewalt an sich reißen. Die eingegangene Verpflichtung in manchen Gruppen, das Geld nur für was bestimmtes zu verwenden, schränkt zudem die eigenständige Wahlmöglichkeit ein, was vor allem bei Gruppen mit dem Schwerpunkt auf den Kauf von Konsumgütern bei Notlagen kritisch sein kann.

⁴⁶ Hartwig, Elisabeth, 2000, „Women’s organisations and self-help groups: a step towards independence?“ in: agriculture + rural development, Volume 7, Nr. 1, S.33

Spar- und Kreditgruppen sind aber nicht immer durchführbar. Das System setzt ein Minimum an finanziellen Mitteln voraus, um neues Kapital und Ressourcen schaffen zu können. Die Ärmsten können daher nicht daran teilnehmen. Andererseits können die geschaffenen Mittel für Personen mit ausreichendem Kapital zu gering sein, um gravierende Änderungen durchführen zu können. Es darf auch nicht angenommen werden, dass jede ROSCA funktioniert. Somit ist dieses Instrument für Empowerment nur beschränkt nutzbar.

Social Empowerment

Durch das Zusammenfinden in der Gruppe kann Stärke geschaffen werden, da die einzelne Unternehmerin Rückhalt in einer Verbindung von Gleichgesinnten hat. Durch die Gruppe entsteht aber wiederum ein mehr oder weniger intensiver Gruppendruck. Dies äußert sich in Regelungen über Anwesenheit, Verbote wie Sprechen während der Veranstaltung oder der Verpflichtung zum Tragen von Uniformen. Dadurch scheint es auch, dass eine informelle Organisation versucht formell zu sein und damit ein nach außen gerichtetes Bild von Seriosität geben will, weil sie erstens dies durch ihre Kernhandlungen Sparen und Kreditvergabe nicht erreichen kann und zweitens eine bestätigende Anerkennung von außen auch haben möchte, anstatt von sich aus sich selbst zu wertschätzen. Diese formellen Attribute (Uniform, fixe Treffen, Verhaltensrichtlinien,...) sollen die fehlende rechtliche Grundlage überdecken, da eine formelle Registrierung aus Kostengründen und dem schwierigen bürokratischen Verfahren nur selten möglich ist. Eine rechtliche Grundlage verschafft aber nicht nur Anerkennung und Bestätigung der Öffentlichkeit durch die offizielle Kenntnisnahme durch die Verwaltungsbehörden, sondern sie schafft auch eine bessere Verhandlungsposition der Gruppe als ganzes gegenüber Behörden und Parteien.

Durch das vermehrte Zusammenarbeiten von Entwicklungsprogrammen mit Gruppen befinden sich die Teilnehmerinnen im Vergleich zu unorganisierten Unternehmerinnen in einer besseren Position, um an Unterstützung heranzukommen. ROSCAs können so Schulungen, die zum Beispiel Schwierigkeiten bei Buchführung, Zinsberechnung und Marketing ausgleichen, organisieren und somit vermehrt als direkter Nutznießer von Entwicklungshilfe teilnehmen kann.

Im informellen Wirtschaftsbereich sind die Koordination und Organisation von Interessen generell geringer. Spar- und Kreditgruppen stellen somit nicht unbedingt nur ein

Finanzsystem dar, sondern können auch als Plattform für die Artikulation von Interessen genutzt werden und so Social Empowerment vorantreiben. Der Kontakt mit anderen Frauengruppen kann der Anstoß sein, sich mehr und intensiver zu organisieren, zum Beispiel einer Dachorganisation beizutreten. Eine ROSCA kann daher als ein mögliches Sprungbrett für andere Organisationsformen wie Kooperativen, Berufsverband,... dienen. (Hartwig, 2000, S.34) Die Einbindung in eine Dachorganisation bringt eine nationale oder zumindest überregionale Vertretung und schafft mehr Rückhalt. Durch die eigene Lobbyingarbeit der einzelnen Gruppen und Schirmorganisationen kommt es zu besseren und genaueren statistischen Erhebungen und Aufbereitung der Daten. Bestehenden Stereotypen und Klischeebildern bei Volkszählungen, Forschungen und politischen Verantwortlichen, die zu Fehlern und Verzerrungen bei der Berichterstattung und Erstellung von Regelungen führen, kann so entgegen gearbeitet werden.

Personal Empowerment

Bei Empowerment müssen auch die Auswirkungen in Bezug auf die Familie als ganzes betrachtet werden, denn zur Entwicklung eines Landes gehört auch das Ausmaß der Investitionen in die nächste Generation.

Die vermehrte Teilnahme von Frauen an marktorientierten Aktivitäten bringt ihnen einen stärkeren Zugang zu unabhängigen Geldeinkünften. In vielen Regionen haben Frauen begonnen, mehr zu und von den urbanen Märkten oder zu unterschiedlichen städtischen Märkten zu reisen, unabhängig vom Mann. Eine gesteigerte Teilnahme an der Geldwirtschaft und der Kontakt zu städtischen Gesellschaften und verschiedenen Kulturen hat zu einem stärkeren Bewusstsein von Gender- und Klassenaspekten und der eigenen Person geführt. Zudem führte sie auch zu einem Anwachsen des Netzwerks unter Frauen. Die meisten Haushalte können nicht ohne das weibliche Einkommen überleben. Dies hat den Frauen mehr Verhandlungsmacht in den eigenen Familien gegeben. (Andorfer, 1995, S.102) Einerseits nimmt dadurch der Missbrauch durch den Ehemann ab, wenn Frauen Geld verdienen. Deswegen gehen viele bewusst auch in die Wirtschaft oder suchen sich eine Anstellung. Auf der anderen Seite haben die Männer auf die geänderten Genderbeziehungen auf Haushaltsebene mit einem Rückzug der Erfüllung ihrer Versorgungsverpflichtungen reagiert und sie betreiben ihre eigenen Geschäfte nicht mehr so intensiv wie vorher. Zudem sehen sie sich noch immer als Herr über das ganze Familieneinkommen und Vermögen und bedienen sich am Geld oder Handelsware der Frauen. So kann die ROSCA zwar wirtschaftlich eine Unternehmerin stärken, aber sie kann nicht unbedingt auch die Situation unter den Eheleuten

zugunsten der Ehefrau ändern. Einige Unternehmerinnen müssen ihren erhaltenen Fonds noch immer vor dem Zugriff der Ehemänner schützen.

Der Genderkonflikt ist angestiegen, da Frauen und Männer Anstrengungen unternehmen, neue Formen der Geschlechterbeziehungen aufzubauen und Frauen zunehmend patriarchalische Formen ablehnen. Alte Formen von Ehe und Familie versorgen weder Frau noch Mann länger mit der wirtschaftlichen und sozialen Absicherung, die sie früher geboten haben. Die Geldwirtschaft durchdringt zunehmend alle Bereiche des Alltags. Dadurch kommt es zu einer Veränderung von Werten, Ansichten und Annahmen, die früher für gegeben angenommen wurden. (Andorfer, 1995, S.102) Dies geschieht alles aber zum Teil nur sehr langsam. Gruppen lehnen es zum Teil kategorisch ab, Männer aufzunehmen. Dies, obwohl Unternehmerinnen ein selbstbewussteres Auftreten haben und sie es zahlenmäßig so einrichten könnten, dass sie in der Mehrheit sind. Unternehmerinnen haben noch immer Angst davor, Männer aufzunehmen, denn diese könnten ihnen die Kontrolle über die Gruppe abnehmen.

Der Unternehmerin selbst stärkt die Teilnahme an einer ROSCA das Selbstbewusstsein und das Selbstwertgefühl. Der Kontakt mit Geld und Erfolg am Markt oder im Geschäft heben das Selbstvertrauen und die bestehenden Ressourcen werden besser genutzt.

Zudem ist es ihr möglich, ihren Ruf zu bessern, verantwortungsbewusster zu erscheinen, mögliche Führungsqualitäten, Managementfähigkeiten und administratives Verständnis zu demonstrieren. Als ganzes kann sie somit ihr Bild von der Hausfrau, die nebenbei am Markt verkauft, ändern. Sie tritt aus einer traditionellen Rolle heraus und generiert eine neue, welche von der Gesellschaft mehr an Fähigkeiten und Rechten zugesprochen werden, da diese unabhängiger von einer männlichen Person ist.

Es ist ihr zudem möglich, selbst Eigentum und Grundrechte anzueignen und somit Ressourcen zu schaffen und darüber zu bestimmen. Der Nachteil aber ist, dass sie im Vergleich zu Unternehmern zusätzlich noch die Hauptlast der Familienbetreuung tragen muss und sich ständig dem Vorwurf ausgesetzt sehen kann, eine schlechte Mutter zu sein, weil sie außer Haus tätig ist und sich nicht gebührend um Haus und Kinder kümmert. Trotz einer Änderung und Aufweichung der Rollenbilder bleibt somit noch jenes der fürsorglichen Mutter im Raum stehen, an dem die Unternehmerin gemessen wird.

ROSCAs werden aber auch als eine soziale Einrichtung interpretiert, die von Unternehmerinnen als eine Tarnung genutzt werden, da Aktivitäten, die nur auf die Nutzenbefriedigung einer einzelnen Person ausgerichtet sind, keine Akzeptanz von einer Gesellschaft erhalten, die gegenseitige Hilfe vor persönlichen Nutzen setzt. Um diesem gesellschaftlichen Druck zu entgehen oder abzuschwächen, weil die Frauen ihm sonst nicht stand halten können, muss eine Form genutzt werden, die die Gegenseitigkeit betont.

In Bezug auf **Legal Empowerment**, der Einführung von Gesetzen, welche die Rechte von Frauen angleichen, und **Political Empowerment**, die aktive Teilnahme an Politik, findet weniger Stärkung statt, da Spar- und Kreditgruppen von ihrem Ursprung her wirtschaftlich ausgerichtet sind und weniger politisch aktiv werden. Zudem sind Spar- und Kreditgruppen, um **Cultural Empowerment**, die Stärkung von Frauenkultur und verbesserte Positionen in religiösen Systemen, zu erreichen, nicht das geeignete Mittel. Die Vertretung von Interessen und die Auseinandersetzung mit Verwaltungsbehörden und Parteien ist eher aus dem Aspekt des Social Empowerment zu sehen. Somit sind ROSCAs zwar für Personal, Social Empowerment geeignet, aber für Legal, Cultural und Political Empowerment nicht das richtige Instrument.

6.3. Selbstinitiierte Spar- und Kreditgruppen und Entwicklungshilfe aus der Ersten Welt

Die derzeitigen Schlagworte in der Debatte um Entwicklungsunterstützung sind Selbsthilfegruppen, wie Spar- und Kreditgruppen und Kleingewerbeförderung. (Hartwig, 2000, S.32; Mandorfer, 1997, S.7⁴⁷)

Kritik an der Gewerbeförderung

⁴⁷ Mandorfer, Peter, 1997, „Geheimwaffe Kleingewerbe“ in: Südwind, Nr. 9, Wien, S.7

Peter Mandorfer sieht bei den Kleinkreditprogrammen, die zur Förderung des Kleingewerbes vergeben werden, einen Unterschied zu den herkömmlichen Förderungsformen. Nach einer mehrjährigen Starthilfe ist geplant, dass sich die Projekte selbst tragen und ohne weitere Zuschüsse auskommen. Darüber hinaus sieht er die Kleingewerbeförderung als Instrument, Beschäftigungslose in der Dritten Welt sozial besser in ihre Gesellschaft zu integrieren. (Mandorfer, 1997, S.7)

Mandorfer wirft aber die Frage auf, ob Einzelprojekte zur Kleingewerbeförderung die Einkommensausfälle aus neoliberalen Strukturanpassungsprogrammen ausgleichen und einen nachhaltigen Wirtschaftsaufschwung auslösen können. (Mandorfer, 1997, S.9) Kleinkreditprogramme setzen zudem ein bestehendes wirtschaftliches Potential voraus, dass die Rückzahlung der Kredite wieder ermöglicht. Es gibt aber Regionen, wo nur humanitäre Hilfe geleistet werden kann, da für Wirtschaftshilfe keine Grundlage vorhanden ist, bei der diese Programme ansetzen können. (Mandorfer, 1997, S.8)

Die Problematik des Initiierens von Spar- und Kreditgruppen durch Dritte

Es gibt bereits praktische Modelle von Entwicklungshilfeeinrichtungen, die nach dem Konzept von Spar- und Kreditgruppen Menschen zum Sparen animiert und kleine Kredite vergeben haben. Claassens führt dafür Beispiele aus Tansania an, wo die Initiative zur Gründung einer Spar- und Kreditgruppe von einem außenstehenden Dritten erfolgt. Das Ergebnis sind fast formelle Einrichtungen, die sich nur durch die starke Betonung der Sparkomponente von einer richtigen Bank unterscheiden. Aufgrund des Sparens werden die Mitglieder zur Teilnahme angezogen. Die individuelle Sparleistung dient dann zur Bestimmung der Kreditprovision. Weiters wird dann durch die bestehende Regelung bestimmt, wieviel ein Mitglied an Kredit bekommt, wiederum abhängig von der eigenen Einlage. Obwohl diese Kooperativen weniger Barrieren gegenüber Frauen aufbauen als normale Banken, haben sie doch diskriminierende Regelungen, wodurch nur wenige Frauenmitglieder zu finden sind. Oft folgen sie strengen Regelungen wie administrativen Vorschriften, die ihnen von der obersten Verwaltung der Kooperative auferlegt wurden, wo Frauen kaum einen Einfluss auf die Entscheidung nehmen können. (Claassens, 1993, S.71)

An diesem Beispiel zeigt sich die Problematik der direkten Nutzung der Idee von Spar- und Kreditgruppen. Nach einer Zeit der Euphorie über Gruppen als Entwicklungsstrategie für Frauen zeigt sich, dass sie im allgemeinen Frauen nicht unbedingt Nutzen bringen. Ein Grund

dafür sieht Claassens in der Tatsache, dass Entwicklungsprogramme ohne besondere Beachtung von Frauen erstellt wurden. Viele Gruppen schlafen zudem bei ihren Aktivitäten nach einem gewissen Zeitraum wieder ein. Gründe dafür liegen in dem Umstand, dass die Anreize von außen für eine Gründung nach einer kurzen Zeit wieder eingestellt werden. Nachfolmaßnahmen werden nur mangelhaft durchgeführt, wodurch es dann zu einem Kollaps kommt. (Claassens, 1993, S.73)

Vor allem das gegenseitige Vertrauen und der große soziale Druck sind zudem entscheidende Gründe für die Effizienz und das Bestehen von Spar- und Kreditgruppen. Mitglieder werden nach ihrem guten Ruf und ihrer Vertrauenswürdigkeit ausgewählt. Viele der Einrichtungen, die gemäß dem Gruppenansatz die Bildung von organisierten Gruppen unterstützen, lassen diesen Aspekt allerdings außer Acht, sondern legen die Betonung auf die quantitative Mobilisierung, ohne Berücksichtigung der soziokulturellen Unterschiede und Interessen. Dieser Umstand stört wiederum das reibungslose Funktionieren der Gruppe. (Vgl. Claassens, 1993, S.27)

Das Modell von individuellen Kleinunternehmen ist weiters nicht in jedem Land und jeder wirtschaftlichen Lage verfügbar oder wünschenswert. In vielen Fällen ist die angenommene Unabhängigkeit der Kleinproduzenten nur illusorisch und maskiert nur die extreme Verletzlichkeit von UnternehmerInnen und ArbeiterInnen in diesem Sektor. In vielen Fällen sind die Kleinunternehmen stark benachteiligt, wenn es um die Grenzkosten bei Produktion, Versorgung mit Rohmaterial und Marketing geht. (Vgl. Mayoux, 1995, S.18) Eine Intention bei der Unterstützung von Unternehmerinnen liegt auch in der Annahme, dass Frauen sich bei wirtschaftlicher Entwicklung selber gegenseitig anstellen. Frauen stellen aber nicht unbedingt Frauen an, manche bevorzugen dezitiert Männer. Diese wären leichter zu führen. (Vgl. Snyder, 2000, S.253)

Es stellt sich nun die Frage, wie man diesen Mikro-Unternehmerinnen überhaupt helfen kann, wenn eine direkte Gründung von ROSCAs nicht funktioniert. Wenn man vom Modell der Geschlechteranalyse ausgeht, müssen die Rahmenbedingungen für Frauen im generellen verändert werden. Durch die neoliberale Politik zieht sich der Staat immer mehr bei den sozialen Leistungen zurück und liberalisiert zunehmend die Arbeitsgesetze. Gerade hier fordert Mayoux aber den Staat zum Handeln auf:

Soziale Leistungen des Staates: Unternehmerinnen werden durch die Einsparungen bei den sozialen Leistungen wie Kinderbetreuung oder Infrastruktur für die Privathaushalte am schwersten getroffen, denn sie müssen mehr Zeit für ihre reproduktive als produktive Rolle aufwenden. Ein Mangel an Bildung beschränkt und mangelnde Gesundheit behindern das potentielle Wachstum eines Unternehmens.

Arbeitsrechtliche Regelungen: Viele Frauen ziehen es vor, einem Angestelltenverhältnis nachgehen zu können und nicht das unsichere Leben einer Unternehmerin führen zu müssen. Nachdem aber viele Beschäftigungsverhältnisse nicht legalisiert oder nicht ausreichend bezahlt werden (*3.1. Unternehmerin und Gründung*), sehen sie für sich aber keine andere Möglichkeit.

Mangel an Ressourcen und Macht: Die Gleichberechtigung von Frauen muss sowohl im Gesetz als auch im täglichen Leben umgesetzt werden, um ihnen den ungehinderten Zugang zu Ressourcen und Macht zu ermöglichen. Zudem müssen die Interessen von Frauen bewusst erhoben und dokumentiert werden, da viele statistischen Erhebungen weibliche Aspekte negieren. Dadurch werden aber frauenspezifische Daten nicht dokumentiert, diskutiert, in Forderungen formuliert und umgesetzt. (Mayoux, 1995, S.56)

Entwicklungshilfeeinrichtungen müssen zudem eine andere Einstellung gegenüber dem Feld der selbstinitiierten Kooperativen haben. Kooperativen, die außerhalb der bestehenden formellen Strukturen entstehen, sind genauso interessant für die Entwicklungshilfe wie bereits bestehende formelle. Ein wichtiger Aspekt dabei ist die Möglichkeit, Frauen in Kooperativen zu fördern, indem die Entwicklungshilfe den nicht-formellen Sektor fördert. Die Förderung der Entwicklung von Kooperativen außerhalb der bestehenden Einrichtungen setzt aber andere Strategieansätze und Organisationstechniken voraus. Zum Teil werden von den Entwicklungshelfern neue Fähigkeiten gefordert.⁴⁸ Nach Ansicht von Lars-Erik Birgegaard und Björn Genberg war das Problem bei bestehenden Genossenschaften der Umstand, dass wirtschaftliches Talent nicht wichtig war. Genossenschaften, die Aufgaben der staatlichen Verwaltung übernahmen, wurden mit Bürokraten und nicht mit Unternehmern besetzt. (Birgegaard u. Genberg, 1994, S.38) Die Abhaltung von Schulungen ist keine ausreichende

⁴⁸ Birgegaard, Lars-Erik u. Genberg, Björn, 1994, Co-operative Adjustment in a Changing Environment in Sub-Saharan Africa, Report of a study commissioned by ICA Europe, S.9

Strategie zur Vermeidung von Managementproblemen bei Kooperativen, die dadurch für die eigentlichen Nutznießer weniger effizient sind. Training kann bei Fertigkeiten wie Buchhaltung und Finanzmanagement hilfreich sein, aber es kann niemals Mangel an wirtschaftlichem Talent ersetzen. Solches Geschäftstalent muss aber vorhanden sein. Daher lehnen Birgegaard und Genberg Schulungen alleine ab. Sie sind der Ansicht, dass bürokratische ManagerInnen durch Personen abgelöst werden müssen, die wie Geschäftsleute agieren. (Birgegaard u. Genberg, 1994, S.48)

FörderInnen dieser Entwicklung können neuen selbstinitiierten Organisationen beim Dialog mit Regierungen in Bezug auf Änderungen bei der Gesetzgebung zu Genossenschaften und in der Beziehung zwischen Staat und Kooperative unterstützen. (Birgegaard u. Genberg, 1994, S.10)

Abschließen gesagt, ist Empowerment die Theorie der Selbstbemächtigung. Selbstinitiierte Spar- und Kreditgruppen sind ein Beispiel für das gelungene, wenn auch unbewusste, Praktizieren dieser Theorie. So schön die Erfolge damit aber sein können, kann dieses System nicht von Entwicklungshilfeeinrichtungen direkt geschaffen, sondern nur indirekt unterstützt werden. Empowerment schließt aber die anderen Theorieansätze nicht aus. Wenn die normalen Strukturen im Bereich von Versorgung, Familie und Markt nicht funktionieren, muss der Staat soziale Wohlfahrtsinstitutionen einrichten (Wohlfahrtstheorie). Im Entwicklungsprozess muss die Gleichheit von Mann und Frau gewährleistet werden (Gleichheitsansatz), damit Frauen vollständig und gleichberechtigt in die Programme eingebunden sind. Gemäß dem Anti-Armutansatz profitieren auch die Armen von wirtschaftlicher Entwicklung, deswegen sollen sie aktiv in Entwicklungsprozesse eingebunden werden und nicht durch Entwicklungshilfe, die zum Beispiel ausschließlich auf Regierungsebene ansetzt, ausgeschlossen werden.

7. Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

7.1. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Ressourceneinteilung nach Batliwala

Tabelle 2: Dimensionen von Macht nach Oxall und Baden

Tabelle 3: Stärkung der Dimensionen von Macht nach Oxall und Baden

Tabelle 4: Animation

Tabelle 5: Weiblicher Zugang und Besitz von Land

Tabelle 6: Beschäftigungsstatus der landwirtschaftlichen Arbeitskräfte

Tabelle 7: Vergleich von Banken, Kreditgenossenschaften, Geldverleihern und Susu Collectors

Tabelle 8: Beitrag des BNP des informellen Sektors am nicht-landwirtschaftlichen BNP in %

Tabelle 9: Beitrag von Frauen und Männern des nicht-landwirtschaftlichen informellen Sektors am BNIP an ausgewählten afrikanischen Ländern

Tabelle 10: Hindernisse für weibliche Mikrounternehmen

Tabelle 11: Verteilung von Selbstbeschäftigten im nicht-landwirtschaftlichen Bereich nach den Sektoren Industrie, Handel und Dienstleistungen in %

Tabelle 12: Typologie von StraßenhändlerInnen

Tabelle 13: Größe und Anteil des informellen Handels am gesamten Handel und der Händlerinnen am informellen Handel in %

Tabelle 14: Probleme der bestehenden Gewerkschaften beim Organisieren von informellen ArbeiterInnen

Tabelle 15: Die Kunden von Kreditinstituten und Kreditgenossenschaften gesamt und der Frauenanteil daran in %

Tabelle 16: Zusammensetzung von Rotating Susu Clubs im Accra und Kadjebi Bezirk in Ghana nach Geschlecht

Tabelle 17: Verwendung der Fondsauszahlung nach Männern und Frauen getrennt

7.2. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: „Conceptual Framework for Gender Analysis and Action“

Abbildung 2: „Triple A Cycle: Assessment – Analysis – Action“

8. Abkürzungen

ADC	Austrian Development Cooperation
BNP	Bruttonationalprodukt
BSP	Bruttosozialprodukt
bzw.	beziehungsweise
CMPP	Cooperative Members´ Participation Programme
GAD	Gender and Development
ICA	International Co-operative Alliance
ILO	International Labour Office
IMF	International Monetary Fund
IWF	Internationaler Währungsfonds
IWY	International Women´s Year
JASPA	Jobs and Skills Programme in Africa
KANU	Kenya African National Union
MSME	Micro, Small and Medium Enterprise Development
MWODET	Mpigi Women´s Development Trust
NGO	Non Governmental Organisation
ROSCA	Rotating Credit and Saving Association
SAP	Structural Adjustment Programme, Strukturanpassungsprogramm
SCC	Swedish Cooperative Center
UNO	United Nation Organisation
WID	Women in Development

9. Bibliographie

Andorfer, Veronika, 1995, Von der Integration zum Empowerment: Zur Frauenförderung in der Entwicklungspolitik, Frankfurt/Main

Ardener, Shirley, 1995, „Women Making Money Go Round: ROSCAs Revisited“ in: Ardener, Shirley u. Burman, Sandra, 1995, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.1-19

Ardener, Shirley u. Burman, Sandra, 1995, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford

Birgegaard, Lars-Erik u. Genberg, Björn, 1994, Co-operative Adjustment in a Changing Environment in Sub-Saharan Africa, Report of a study commissioned by ICA Europe

Bortei-Doku, Ellen u. Aryeetey, Ernest, 1995, „Mobilizing Cash for Business: Women in Rotating Susu Clubs in Ghana“ in: Ardener, Shirley; Burman, Sandra, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.77-94

Bundesverband der Katholischen Arbeitnehmer-Bewegung (Hg.), 1999, Frauenfrust-Frauenlust: Beiträge zu einer Ökonomie aus feministischer Sicht, Bornheim

Burman, Sandra u. Lembete, Nozipho, 1995, „Building New Realities: African Women and ROSCAs in Urban South Africa“ in: Ardener, Shirley; Burman, Sandra, 1995, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.21-47

Carlton, Andy; Manndorff, Hannes; Rhyne, Elisabeth u. Reiter, Walter, 2001, Microfinance as an Instrument of the Austrian Development Cooperation: Synopsis of the Country Studies in Zimbabwe, Mozambique, Namibia and Uganda, L&R Sozialforschung, Wien

Claassens, Sylvia, 1993, Co-operation is Power?: Women economic groups and –cooperatives in Dodoma region – Tanzania, Occasional Paper 37, Nijmegen

Duncan, B.A., 1997, Women in Agriculture in Ghana, Accra, Friedrich Ebert Stiftung

Elson, Diane u. Evers, Barbara, 1997, Gender Aware Country Reports: Uganda, Manchester

Esman, Milton Jacob u. Uphoff, Norman, 1984, Local organisations intermediars in rural development, Ithaca N.Y., Cornell University Press

Guwatudde, Christine et al., September 1994, Women´s Informal Credit Groups: An exploratory study of some experiences in Kampala, Ministry of Women in Development, Culture and Youth, Kampala

Hartwig, Elisabeth, 2000, „Women´s organisations and self-help groups: a step towards independence?“ in: agriculture + rural development, Volume 7, Nr. 1, S.31-34

International Labour Office, 2002a, Report VI: Decent work and the informal economy, International Labour Conference, 90th Session 2002, Geneva

International Labour Office, 2002b, Women and men in the informal economy: A statistical picture, Geneva

James, Valentin u. Etim, James S. (Hg.), 1999, The Feminization of Development Processes in Africa, Current and Future Perspectives, Westport

Jones, J. Howard M. u. Sakyi-Dawson, Owuraku, 2002, „Linking Formal and Informal Financial Intermediaries in Ghana: A Way to Increase Women´s Access to Financial Services?“ in: Lemire, Beverly; Pearson, Ruth; Campbell, Gail (Hg.), 2001, Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future, Oxford, S.271-294

Kirsch, Claudia u. Münchow, Christa-Marie, 1999, „Die andere Hälfte des Kapitel – Frauen und Geld“ in: Frauenfrust – Frauenlust: Bundesverband der Katholischen Arbeitnehmer-Bewegung (Hg.), Beiträge zu einer Ökonomie aus feministischer Sicht, Bornheim, S.138-152

Lemire, Beverly; Pearson, Ruth; Campbell, Gail (Hg.), 2002, *Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future*, Oxford

Mandorfer, Peter, 1997, „Geheimwaffe Kleingewerbe“ in: *Südwind*, Nr. 9, Wien, S.6-9

Manyire, Henry, 1992, *Business management among market women: Constraints and prospects*, Department of Social Work and Social Administration, Makerere University, Kampala

Mayoux, Linda; 1995, *Form Vicious to virtuous circle?*, OP 3, United Nations Research Institute for Social Development, Genf

Mbaalu-Mukasa, Maureen Nakurunda, 1996, *The factors promoting women-operated home-based enterprises (HBEs) in Kampala City*, Master's thesis, Department of Women Studies, Makerere University, Kampala

Molyneux, Maxine, 1985, *Mobilization without emancipation? women's interests, state and revolution in Nicaragua*, *Feminist Studies*, 11(2)

Moser, Caroline O.N., 1993, *Gender Planning and Development: Theory, Practice & Training*, London

Nelson, Nici, 1995, „The Kiambu Group: A Successful Women's ROSCA in Mathare Valley, Nairobi (1971 to 1990)“ in: Ardener, Shirley; Burman, Sandra, *Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*, Oxford, S.49-69

Niessner, Birgit, 1995, *Frauenarbeit und ökonomische Entwicklung in der Gegenwart*, Wien, Diplomarbeit

Niger-Thomas, Margaret, 1995, „Women's Access to and the Control of Credit in Cameroon: The Mamfe Case“ in: Ardener, Shirley; Burman, Sandra, *Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*, Oxford, S.95-110

Njoh, Ambe J., 1999, "Gender based discrimination in housing and urban development policies in Cameroon" in: James, Valentin u. Etim, James S. (Hg.), The Feminization of Development Processes in Africa, Current and Future Perspectives, Westport, S.113-130

Nohlen, Dieter (Hg.), 2000, Lexikon Dritte Welt: Länder, Organisationen, Theorien, Begriffe, Personen, Reinbeck bei Hamburg

Oxall, Zoe u. Baden, Sally, 1997, Gender and Empowerment: Definitions, Approaches And Implications For Policy, Briefings on Development and Gender, Report No 40

Raab, Silke, 1999, „„Glück ist ein Maggi-Würfel“: Zur Bedeutung von Geld und Kredit für Frauen in den Ländern der „Dritten Welt““ in: Bundesverband der Katholisch Arbeitnehmer-Bewegung (Hg.), Frauenfrust-Frauenlust: Beiträge zu einer Ökonomie aus feministischer Sicht, Bornheim, S.153-175

Reinprecht, Karin, 2002, The Policy of the Austrian Development Cooperation for the Development of Micro, Small and Medium Enterprises, ÖEZA, Wien

Rodenberg, Birte u. Wichterich, Christa, 1999, Macht gewinnen: Eine Studie über Frauenprojekte der Heinrich-Böll-Stiftung im Ausland, Heinrich-Böll-Stiftung, Köln

Rowlands, Michael, 1995, „Looking at Financial Landscapes: A Contextual Analysis of ROSCAs in Cameroon“ in: Ardener, Shirley; Burman, Sandra, Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women, Oxford, S.111-124

Snyder, Margaret, 2000, Women in African economies: From burning sun to boardroom, Kampala

Tischler, Agnes, 2001, Economic Empowerment of Women: The Case of Bangladeshi Micro-Credit Programs, Innsbruck, Diplomarbeit

Wallert, Werner, 2001, Abiturwissen: Entwicklungsländer, Gotha

Verhoef, Grietje, 2002, „Stokvels and Economic Empowerment: The Case of African Women in South Africa, c.1930-1998“ in: Lemire, Beverly; Pearson, Ruth u. Campbell, Gail (Hg.), 2002, *Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future*, Oxford, S.91-116