



## **Inhalt**

### **Projekt-Zusammenfassung**

**2**

**I. Das Land Ghana und die Volta Region ..... 3**

**II. Sinapi Aba Trust – unser Partner in Ghana ..... 4**

**III. Das Projekt „Kleinkredite für starke Frauen in  
Ghanas Volta-Region“ ..... 5**

**A. Kreditbedarf in den Kleinstädten Gemeni, Abotiasse und  
Mafi-Kumasi der Volta-Region ..... 5**

**B. Die Trustbank-Methode ..... 7**

**C. Output des Projekts ..... 8**

**D. Kosten des Projekts ..... 9**

**IV. Antworten auf Ihre Fragen.....10**



## Projekt-Zusammenfassung

Unser Projekt „**Kleinkredite für starke Frauen in Ghanas Volta-Region**“ soll 800 Frauen dabei unterstützen, ihre Armut zu überwinden, indem wir ihnen Kleinkredite geben und sie ganzheitlich betreuen.

Mit unserer akkreditierten Partnerorganisation vor Ort, Sinapi Aba Trust (SAT), helfen wir bei diesem Projekt vor allem allein erziehenden Frauen in den Kleinstädten Gemeni, Abotiasse und Mafi-Kumasi in der Volta Region im Südosten von Ghana.

Diese Frauen wurden teilweise von ihren Ehemännern verlassen oder sind verwitwet. Allein gelassen, entwickeln sie Überlebensstrategien, um für den Lebensunterhalt ihrer Familie aufzukommen. Als Kleinstunternehmerinnen, zum Beispiel mit einem Gemüsestand auf Märkten, haben sie aufgrund fehlender Sicherheiten keinerlei Zugang zu Krediten, um ihr Geschäft ausbauen zu können.



In Kooperation mit SAT vergibt Opportunity International an diese couragierten Frauen Kleinstkredite. Die Kreditnehmerinnen werden in eine Gruppe integriert und durch zusätzliche Trainings nicht nur zur Unternehmensführung sondern auch zu Fragen der allgemeinen Lebensführung geschult und besonders über HIV/Aids-Prävention aufgeklärt.



- **Von diesem Projekt profitieren insgesamt rund 4.800 Menschen, da jede Kreditnehmerin durchschnittlich sechs Angehörige mit versorgt.**
- **Das Gesamtvolumen des Projekts beträgt 100.000 Euro aus Spenden.**
- **Die geförderte Projektlaufzeit beläuft sich auf zwölf Monate, danach wird das Projekt selbstständig fortgesetzt.**

## I. Das Land Ghana und die Volta Region

Ghana hat 22 Millionen Einwohner und eine Größe von 238.000 km<sup>2</sup>. Ungefähr ein Drittel der Ghanaer lebt in den Städten, in denen es jedoch bei weitem nicht genügend Arbeitsplätze für alle gibt.

Wie in vielen anderen Entwicklungsländern, gibt es auch in Ghana eine ausgeprägte Landflucht.

In den Städten besteht allerdings eine immer größer werdende Arbeitslosigkeit gerade unter den jungen Menschen. Vor allem junge Männer wandern ins Ausland ab, mit dem Ziel, in Europa oder Nordamerika Arbeit zu finden.

Manche Familien sammeln Geld, um einen jungen Familienangehörigen ins Ausland schicken zu können, damit dieser von dort aus die Großfamilie unterstützen kann.

Mit einem Bruttoinlandsprodukt von 366 Euro pro Kopf (2005) gehört Ghana zu den ärmeren Low-Income-Countries.

Laut Human Development Report 2006 leben über Dreiviertel der Bevölkerung in Armut, fast 45% sogar unterhalb der Grenze zur absoluten Armut. Subsistenzbauern und Frauen sind besonders betroffen.

**Gemessen am Index der menschlichen Entwicklung (HDI) nimmt Ghana unter 177 Ländern den 136. Rang ein. 80% der Arbeitskräfte sind im informellen Sektor tätig.**



**Unter der Armut leiden vor allem die Kinder: 25% von ihnen sind unterernährt. Auch können es sich viele Eltern nicht leisten, ihre Kinder in die Schule zu schicken. 19% der Männer sind Analphabeten, bei den Frauen liegt der Anteil sogar bei 35%.**

**Die durchschnittliche Lebenserwartung beträgt nur 57 Jahre und die Kindersterblichkeit liegt bei 9,5 %.**

Die Volta Region liegt im Südwesten von Ghana und grenzt an das Nachbarland Togo.

In Kolonialzeiten gehörte der nordöstliche Teil dieser Region zur deutschen Kolonie Togoland und der südwestliche Teil zur britischen Kronkolonie Goldküste. Mit der Unabhängigkeit Ghanas im Jahr 1957 entschieden die Einwohner dieses Gebiets, sich dem neuen unabhängigen Staat Ghana anzuschließen.

## **II. Der Sinapi Aba Trust – unser Partner in Ghana**



Sinapi Aba Trust (SAT) ist eine christliche, unabhängige und gemeinnützige Nichtregierungsorganisation, die 1994 in Ghana gegründet wurde.

Die Organisation hat sich Kleingewerbeförderung und Einkommensverbesserung für benachteiligte Menschen in Ghana zum Ziel gesetzt.

**SAT hat mittlerweile Niederlassungen in allen zehn Verwaltungsregionen des Landes und betreut aktuell landesweit über 51.000 Kreditnehmer; 92 % von ihnen sind Frauen.**

Seit 1998 ist SAT Mitglied im Netzwerk von Opportunity International.

SAT beschränkt sich nicht auf die Vergabe von Kleinkrediten als ausschließlich finanztechnisches Instrument der Armutsbekämpfung.

Um die Wirksamkeit und Nachhaltigkeit zu erhöhen, werden verschiedene Beratungs- und Bildungsmaßnahmen integriert, die sowohl die Managementfähigkeiten und Geschäftspraktiken der Kleinstunternehmer verbessern als auch lebenspraktische Kenntnisse vermitteln.

Dies umfasst Themen und Bereiche wie Buchführung, Rechnungswesen, Sparen, Kundenpflege und Marketing sowie Alphabetisierung,



Gesundheitsaufklärung, Ernährungssicherung und Familienplanung. Diese Schulungen und Beratungen sind für alle Kreditnehmer verpflichtend, um nicht nur den verantwortungsvollen Umgang mit den Krediten zu gewährleisten, sondern auch Grundlagen für die eigenverantwortliche sozioökonomische Entwicklung der begünstigten Haushalte und Familien zu schaffen.

**Insbesondere Frauen entwickeln durch die Teilnahme an den Programmen von SAT Selbstbewusstsein und erfahren wertvolle Impulse für ihre Lebensgestaltung, von denen das Leben der ganzen Familie positiv beeinflusst wird.**

Neben der finanziellen/technischen Kleingewerbeförderung hat sich SAT vor allem in den Bereichen Gemeinwesenentwicklung, berufliche Bildung für Jugendliche und HIV/Aids-Aufklärung bewährt.

**Über 700.000 Familien haben bis heute von verschiedenen Programmen von SAT profitiert!**

Für die Durchführung von Schulungen (vor allem im gesundheitlichen Bereich) arbeitet SAT häufig mit Fachleuten anderer Institutionen zusammen.

### **III. Das Projekt „Kleinkredite für starke Frauen in Ghanas Volta-Region“**

#### **A. Kreditbedarf in den Kleinstädten Gemeni, Abotiasse und Mafi-Kumasi der Volta-Region**

Unser ghanaischer Partner SAT ist in der Volta Region bereits mit einer Zweigstelle in Ho im Süden der Region vertreten. Von dort konnte das Mikrofinanzierungsprogramm von SAT aber bisher nur sehr begrenzt in die einzelnen ländlichen Distrikte vordringen.

**Das Projekt „Kleinkredite für starke Frauen der Volta-Region in Ghana“ sieht deswegen die Ausweitung der Arbeit von SAT in die drei ausgewählten Kleinstädte Gemeni, Abotiasse und Mafi-Kumasi vor.**

Die drei Städte eignen sich deshalb für Mikrofinanzierung, da ihre recht günstigen wirtschaftlichen Voraussetzungen bisher wenig genutzt wurden.



Alle drei Kleinstädte verfügen über eigene Märkte, die auch von den Bewohnern der umliegenden Dörfer zum An- und Verkauf vor allem von Nahrungsmitteln besucht werden. Begünstigt wird diese wirtschaftliche Zentralität durch die gute Infrastruktur in das Umland hinein, deren Ausbau auch durch ein ländliches Entwicklungsprogramm der Regierung gefördert wird.

Trotz dieser für wirtschaftliche Entwicklung recht aussichtsreichen Ausgangslage sind diese drei Kleinstädte typische Beispiele für die ärmliche Lebenssituation in der Volta Region: Über zwei Drittel der Erwerbstätigen sind hier im informellen Sektor tätig und betreiben selbstständig Kleinstunternehmen.

Wie in vielen afrikanischen Regionen sind es auch hier vor allem die Frauen, die durch solche kleinen Geschäfte den Unterhalt ihrer ganzen Familie bestreiten müssen.

Viele von ihnen wurden von ihren Männern verlassen oder sind verwitwet; oftmals tragen die Ehemänner aber auch einfach nichts zum Familieneinkommen bei.

Diese Frauen haben meist einen sehr niedrigen Bildungsstand und verfügen nur über ein sehr geringes Eigenkapital für ihre Geschäfte. Aufgrund fehlender Sicherheiten haben sie keinerlei Zugang zu formalen Krediten und sind für ihre täglichen Geschäfte auf Kredite von Wucherern angewiesen.

Neben diesen wirtschaftlichen Problemen mangelt es an ausreichenden Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen.



Markttreiben in Mafi-Kumasi

Der Teufelskreis der Armut lässt sich in einer Familie so nur sehr schwer durchbrechen. Zwar gibt es staatliche Schulen, die keine Gebühren verlangen, doch das Niveau dieser Schulerziehung ist sehr mangelhaft.



Typische ghanaische Familie

Zudem ist der Kauf von Schulutensilien (Bücher, Stifte, Papier) und Schuluniformen für einige Familien immer noch ein nicht aufbringbarer finanzieller Aufwand. Ein weiteres Problem ist die schlechte

Gesundheitsversorgung und mangelndes Wissen über Präventionsmöglichkeiten, vor allem von HIV/Aids und Malaria.

## **B. Die Trustbank-Methode**

SAT greift in dem Projekt „**Kleinkredite für starke Frauen in Ghanas Volta-Region**“ auf den ganzheitlichen Ansatz des Trustbank-Prinzips zurück.

Eine Trustbank ist eine Gruppe von ca. 15 – 30 Kreditnehmern, die füreinander bürgen und sich gegenseitig bei ihrer Geschäftsidee unterstützen.

Diese Gruppen treffen sich einmal wöchentlich zu Schulungen, denn SAT verfolgt im Rahmen seiner Kleingewerbeförderung nicht nur eine finanztechnische Unterstützung sondern einen ganzheitlichen Ansatz der Entwicklungsförderung.

Einerseits werden die Teilnehmerinnen zur Erhöhung der Erfolgsaussichten ihres Kleingewerbes in technischen und betriebswirtschaftlichen Fragen geschult. Dies erfolgt durch Mitarbeiter oder externe Referenten und umfasst

die Vermittlung einfacher betriebswirtschaftlicher Kenntnisse wie Geschäftsführung, Buchführung, Kostenrechnung, Planung, Marketing und Kundenpflege.



Andererseits gibt es darüber hinaus Information und Beratung zu Themen und Problemen der allgemeinen Lebensführung, die sich u.a. auf die Bereiche Gesundheit, Ernährung, Familienplanung, Kindererziehung, Konfliktbewältigung, Bürgerrechte und Gemeinwesenentwicklung beziehen.

Auch eine funktionale Alphabetisierung gehört dazu. Gerade die Aufklärung zur Gesundheitsvorsorge und Prävention von HIV/Aids soll zu einer nachhaltigen Verbesserung der Lebensbedingungen beitragen.

Diese Schulungen sind untrennbar mit der Vergabe der Kleinkredite verbunden und für alle Kundinnen verpflichtend. Sie sind wichtiger und regelmäßiger Bestandteil der wöchentlichen Treffen der Trustbank. SAT verfügt über geschulte Mitarbeiter, die in der Lage sind den Kunden viele dieser Themen nahe zu bringen.



Für die Vermittlung bestimmter Themen engagiert SAT aber auch Fachleute externer Organisationen.

Die Kosten für die Schulungen der Kreditnehmer liegen bei 19 Euro pro Person (15.200 Euro für alle 800 Teilnehmer) und umfassen Ausgaben für Verpflegung, Transport und Schulungskosten.

## C. Output des Projekts

Die Trustbank-Methode der Kopplung von Kreditvergabe mit einer ganzheitlichen Betreuung hat sich in der langjährigen Projektarbeit als erfolgreich erwiesen. Den Klienten kann so nachhaltig geholfen werden.

Investitionen und höheres kaufmännisches Wissen führen nach unseren Erfahrungen dazu, dass die Einkommen der Kreditnehmerinnen um 20 Prozent steigen.

Davon profitieren im Durchschnitt sechs weitere Haushaltsangehörige, sodass insgesamt etwa 4.800 Menschen geholfen werden könnte.

Mehr Einkommen sorgt für besseres Essen, bessere Kleidung und kann den Schulbesuch der Kinder sicherstellen.

Darüber hinaus werden zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen, da einige Kreditnehmerinnen Arbeitskräfte, vorzugsweise aus der eigenen Familie, einstellen werden.

Die gesundheitlichen und sozialen Schulungen bewirken eine positive Veränderung in diesen Bereichen.

Schließlich können die Mitglieder aus der Teilnahme am Gruppenleben der Trustbanks viel Selbstvertrauen schöpfen.



Marktstand in Mafi-Kumsai

## D. Kosten des Projekts

Die Gesamtkosten des Projekts belaufen sich auf 100.000 Euro. Für die Kredite werden 80.000 Euro verwendet. Die Schulungskosten für die Kreditnehmer belaufen sich auf 15.200 Euro. Vor Ort fallen sowohl Verwaltungs- und Personalkosten als auch Kosten für die Schulungen der Trustbankleiter an.

<b>Budget des Projekts</b>	<b>Kosten</b>
<b>Positionen</b>	<b>EUR</b>
<b>Kreditbestand</b>	
Kleinkredite für 800 Klienten	80.000
<b>Zwischensumme</b>	<b>80.000</b>
<b>Betreuung und Schulungen der Kreditnehmerinnen</b>	
Teepause und Mittagessen (pro Klient € 5 für 12 Monate)	4.000
Fahrtkosten (pro Klient € 4 für 12 Monate)	3.200
Schulungskosten und Schulungsmaterial (pro Klient € 10)	8.000
<b>Zwischensumme</b>	<b>15.200</b>
<b>Kosten für die Kontrolle des Projektes</b>	
Anschaffungskosten für einen Computer und Drucker	1.250
Instandhaltungskosten und Transportkosten	3.130
Bürobedarf	420
<b>Zwischensumme</b>	<b>4.800</b>
<b>Gesamtsumme</b>	<b>100.000</b>



Das Projekt wird hinsichtlich der strengen Standards des Opportunity International Netzwerkes evaluiert.

Innerhalb der ersten zwei Monate nach Projektbeginn wird ein Einführungsbericht von SAT erstellt. Ein bis zwei Monate nach Projektende wird der Abschlussbericht über die Unternehmensentwicklungen der Kreditempfänger, ihre Rückzahlungsquoten und die Gesamtauswirkungen der Kredite auf das eigene Leben und das Leben ihrer Angehörigen erstellt.

**Zusätzlich besteht für den Spender die Möglichkeit, sich selbst einen Einblick über die Arbeit von SAT vor Ort zu verschaffen und die Kreditempfänger persönlich kennen zu lernen.**

#### **IV. Antworten auf Ihre Fragen**

***Welcher Anteil der finanziellen Mittel von Opportunity International Deutschland geht tatsächlich ins Ausland, um den in Armut lebenden Menschen zu helfen?***

Für Opportunity International Deutschland zählt jeder Cent! Als rechtlich eingetragene gemeinnützige Stiftung deutschen Rechts werden wir regelmäßig geprüft, um sicherzustellen, dass die Gelder auch dort eingesetzt werden, wo sie am meisten benötigt werden. Wir leiten 100% Ihrer Spende an unsere Partnerorganisation weiter.

***Wenn die Kredite wieder verwendet werden können, warum ist meine Spende dann so wichtig für Opportunity?***

Bei Mikrofinanzierung liegt der Schlüssel im Kampf gegen Armut in der Tatsache, dass der Kreditbetrag oft wieder verwendet werden kann. Gegenwärtig kann Opportunity 1.000.000 Menschen direkt helfen, indirekt profitieren von dieser direkten Hilfe aber noch viel mehr Menschen.

Weltweit gibt es 3 Milliarden Menschen, die nur etwa zwei US-Dollar pro Tag zur Verfügung haben. Etwa 1,2 Milliarden Menschen haben zum täglichen Leben nur weniger als ein US-Dollar zur Verfügung. Es gibt daher noch sehr viele Menschen, denen geholfen werden muss!



## **Warum sind so viele der Trustbank-Klienten Frauen?**

85 % aller Trust-Bank-Klienten sind Frauen. Warum ist das so? Noch in den 70er und frühen 80er Jahren spielten Frauen keine besondere Rolle beim Thema Entwicklungshilfe. Inzwischen aber ist bekannt, dass Frauen ungefähr doppelt so viele Stunden arbeiten wie Männer. Sie verrichten die Hauptarbeit auf den Feldern, sammeln Holz, holen Wasser, verarbeiten Feldfrüchte umständlich zu Lebensmitteln, mahlen Mehl von Hand und bereiten das Essen zu.

Neben der Kindererziehung verdienen sie nicht selten ihren Lebensunterhalt auf dem oft weit entfernten Markt durch den Verkauf der Ernte. In vielen Regionen der Welt dauert der Arbeitstag einer Frau 16 bis 18 Stunden. Die Welternährungsorganisation hat herausgefunden, dass Frauen im Durchschnitt ungefähr zehnmal mehr Lasten schleppen als Männer.

Die Vereinten Nationen bestätigen, dass Frauen zwar den größten Anteil an der weltweiten Arbeit ausmachen, sie aber trotzdem zu den Ärmsten der Armen gehören. Zwei Drittel der weltweiten Arbeit wird von Frauen betrieben, sie erhalten dafür jedoch nur ein Zehntel des weltweiten Gehalts. Und nur ein 1 Prozent der weltweiten Reichtümer gehört Frauen. In armen Regionen sind oft die Frauen die alleinigen Unterstützer ihrer Familien. Dennoch verfügen sie über sehr wenig Rechte. Frauen haben daher in der Regel keinen Zugang zu Krediten für den Aufbau eines erfolgreichen Kleinunternehmens.

Dabei konnten wir feststellen, dass Frauen verantwortungsvoller mit Geld umgehen. Das erste, was sie mit neu hinzugewonnenen Ressourcen machen, ist, ihren Kindern zu einer besseren Ernährung, einer besseren Ausbildung und einer sicheren Umgebung zu verhelfen. Die Trust Bank Programme von Opportunity International konzentrieren sich deshalb besonders auf Frauen, damit sie ihre Familien langfristig unterstützen können.

## **Was passiert, wenn ein Klient seinen Kredit nicht zurückzahlen kann?**

Die Rückzahlungsrate unsere Kredite liegt weltweit bei 97 Prozent, der Ausfall einer Kreditrückzahlung ist daher ein seltener Fall. Wenn ein Klient aber aufgrund eines kurzfristigen Problems, wie z.B. einer Krankheit, nicht in der Lage ist seinen Kredit zurückzuzahlen, bieten ihm die anderen Trust-Bank-Mitglieder oft Hilfe an, damit er das Geschäft weiterhin betreiben kann.



Die Mitglieder haben daran ein eigenes Interesse, denn kann eine Klient aus einem solchen Grund nicht zahlen, müssen die anderen Trust Bank Mitglieder für dessen Rückzahlungsbeträge gemeinsam aufkommen, bis dieses Mitglied seine Arbeit wieder aufnehmen kann. Handelt es sich aber um ein strategisch komplizierteres Problem, erhält der Klient Hilfe von einem Loan Officer (Kreditbetreuer). Der Loan Officer hilft beim Lösen des Problems und der eventuell nötigen Erstellung eines neuen Geschäftsplans.

### **Wie hoch ist ein Kredit durchschnittlich? Welche Rückzahlungsmethode wird angewandt?**

Die Kredithöhe ist von Land zu Land und von Klient zu Klient verschieden. In Ghanas ländlicher Region Obervolta liegt die Höhe der Erstkredite durchschnittlich bei umgerechnet etwa 100 Euro. Die Kredite laufen hier üblicherweise vier Monate. Hat der Klient den ersten Kredit regelmäßig und vollständig zurück bezahlt, erhält er einen weiteren Kredit.

### **Warum müssen unsere Kreditnehmer Zinsen zahlen?**

Unsere regionalen Partnerorganisationen verlangen Zinssätze, die es ihnen ermöglichen, als Organisation zu bestehen. Jede Organisation entscheidet selbstständig über die genaue Höhe der Zinssätze. Verlangt eine Organisation zu niedrige Zinssätze, sinkt dadurch möglicherweise das Kreditkapital und die Organisation verfügt über zu wenig finanzielle Mittel. Verlangt eine Organisation jedoch zu hohe Zinssätze, können die Geschäfte der Klienten möglicherweise nicht Gewinn bringend genug laufen. Dieses wird dann auch Auswirkungen auf ihr Rückzahlungsverhalten haben.

Verlangt werden Zinssätze, die im Vergleich zu anderen Geldverleihern der Region niedrig sind. Kredithaie zum Beispiel verlangen bis zu zehn Prozent Zinsen *täglich*. Die von den Organisationen verlangten Zinssätze sind nah an den Kosten für ungesicherte Kredite von Geschäftsbanken.

David Bussau, einer der Gründer von Opportunity, sagt: *„Wir glauben an die Kraft des Wettbewerbs. Unsere Zinssätze sind daher Marktzinssätze. Wenn unsere Klienten konkurrenzfähig und erfolgreich mit ihren Geschäften sein wollen, dann müssen sie auch die gleichen Kosten für ihr Kapital wie ihre Konkurrenten zahlen. Wir glauben nicht, dass subventionierte Kredite langfristig helfen können.“*



## Das ist Opportunity International

- ❶ Arme, aber wirtschaftlich aktive Menschen erhalten von uns Kredite – auch ohne Sicherheiten
- ❷ Die Höhe des ersten Darlehens beträgt in Afrika und Asien durchschnittlich 137 Euro.
- ❸ In 27 Entwicklungsländern arbeiten wir mit über einer Million Klienten zusammen.
- ❹ 97 Prozent der Kredite werden zurückgezahlt. Das Geld verbleibt im Empfängerland und wird neu ausgegliedert; es entsteht ein Multiplikator-Effekt.
- ❺ Wir glauben an die Eigeninitiative unserer Kreditnehmer und entwürdigen sie nicht durch Almosen.
- ❻ Unsere Kreditnehmer werden in eine Gruppe integriert und durch zusätzliche Trainings nicht nur zu Unternehmensführung, sondern auch zu Fragen der allgemeinen Lebensführung geschult. Dieser Ansatz verändert das Leben der Menschen ganzheitlich und nachhaltig.
- ❼ Opportunity International ist von christlichen Werten geprägt. Deshalb können wir an der Not anderer Menschen nicht vorübergehen.
- ❽ Als gemeinnützige Stiftung deutschen Rechts finanzieren wir unsere Hilfe zur Selbsthilfe durch private Spenden.



Ritterstr. 19  
33602 Bielefeld  
Fon: 05 21 / 96 87 92 25  
Fax: 05 21 / 96 87 91 46  
Email: [info@oid.org](mailto:info@oid.org)

**[www.oid.org](http://www.oid.org)**

### Spendenkonto:

Volksbank Jever  
BLZ: 282 622 54  
Kto-Nr. 118 003 9009

