

DISKUSSIONSPAPIERE

Koko N'Diabi Affo-Tenin

"Susu"-Sparen und Fliegende Bankiers

Finanzielle Selbsthilfegruppen von
Händlerinnen und Bäuerinnen bei
den Bariba in Togo

Herausgegeben von
Marin Trenk und Dieter Weiss

Freie Universität Berlin,
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft,
Fachgebiet Volkswirtschaft des Vorderen Orients

23

Koko N'Diabi Affo-Tenin

"Susu"-Sparen und Fliegende Bankiers
Finanzielle Selbsthilfegruppen von Händlerinnen und Bäuerinnen
bei den Bariba in Togo

Berlin 1993

G L I E D E R U N G

	Seite
1. Einleitung	3
2. Nicht-monetäre Hilfe auf autochthoner Basis	8
2.1. Traditionelle Nachbarschafts-, Freundschafts- und Verwandtschaftshilfe	8
2.2. Bäuerliche Arbeitsgemeinschaft in Balanka ("Bufuma")	11
3. Übergangsformen zur monetären Hilfe	13
3.1. Hilfe gegen Naturalienzahlung ("Diaguitewar")	14
3.2. Entgeltliche Hilfe ("Paah")	15
4. Monetäre Selbsthilfe: Finanzielle Spar- und Kreditformen	15
4.1. Ethnisch-finanzielle Selbsthilfe ("Solidaritätskasse" oder "Cotisation")	15
4.2. Fallbeispiel einer "Solidaritätskasse" (U.F.B)	18
4.3. Rotierende Spar- und Kreditvereine ("Susu" oder "Ubola")	23
4.3.1. Zur Entstehung einer Susu-Gruppe bei den Bariba-Frauen	24
4.3.2. Struktur einer Susu-Gruppe	26
4.3.3. Dauer der Spar- und Kreditperiode und Höhe der Beiträge	28
4.3.4. Motive für die Mitgliedschaft	28
4.3.5. Geldaufbewahrung	30
4.3.6. Zusammensetzung der Mitglieder	31
4.3.7. Verwendung der Susu-Einnahmen	34
4.3.8. "Mentale Buchführung" und Kalkulationssystem der Susu-Gruppen	36
4.4. Fallbeispiele von Susu-Gruppen	38
4.4.1. Die Susu-Gruppe der Händlerinnen in Balanka	39
4.4.1.1. Exkurs: Wochenmärkte der Region von Tchamba	41
4.4.1.2. Besonderheit der Gruppe	42
4.4.2. Die Gruppe "Sotodi" in Lomé	42
4.4.2.1. Zur Geschichte der Gruppe	42
4.4.2.2. Funktionsweise der Gruppe	43
5. Spar- und Kreditvereine mit Zinsberechnung ("Gadjiga")	46
6. Der "Djodjumo" als fliegender Bankier der Marktfrauen	48
6.1. System des "fliegenden Bankiers"	50
6.2. Verwaltung des eingenommenen Geldes durch den Bankier	51
Literaturverzeichnis	55

1. Einleitung

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit den finanziellen Selbsthilfegruppen der Bariba-Frauen in Togo. Intention der Arbeit ist es, aufzuzeigen, wie aufgrund von traditionellem Sozialgeflecht und der Kontrolle innerhalb der Gemeinschaft sowie den staatlichen Reglementierungen, die den Ausschluß eines großen Teiles der Bevölkerung vom formellen Sektor festlegen, günstige Bedingungen für die Entwicklung von alternativen informellen Strukturen gegeben sind.

Die Arbeit basiert auf den Ergebnissen einer Befragung, die im Frühjahr 1991 bei den Bariba-Frauen in Togo durchgeführt wurde. Im Mittelpunkt stehen die finanziellen Selbsthilfegruppen dieser Frauen, die einerseits durch Kapitalmobilisierung ihren individuellen Profit maximieren wollen, andererseits aber die gegenseitige Hilfeleistung als tragendes Leitmotiv für ihre Gruppe haben.

Zielgruppe der Befragung sind Bäuerinnen, die den Überschuß ihrer Agrarprodukte verkaufen, Händlerinnen, die ihre Verkaufsstände am Markt haben oder von Markt zu Markt ziehen, und kleine Verkäuferinnen, die Nahrungsmittel - aus eigener Herstellung - am Rande der Straßen anbieten.

Die vorliegende Arbeit befaßt sich also mit den verschiedenen Arten des Austausches der nicht-monetären Leistungen und monetären Spar- und Kreditaktivitäten als Teilaspekten der ökonomischen Aktivitäten der Bariba-Frauen.

Über diese Gruppen gibt es bisher keine wissenschaftlichen Untersuchungen. Als Angehörige derselben Volksgruppe¹ war mir die Chance gegeben, mit diesen Frauen, die fast alle keinerlei schulische Bildung hatten, unmittelbar zu sprechen und Informationen zu erhalten, die einem Außenstehenden verschlossen geblieben wären. Die von mir gemachten Aussagen beruhen also zum großen Teil auf eigenen Beobachtungen und

1) Die Autorin lebte 25 Jahre sowohl im ländlichen Togo als auch in der Hauptstadt Lomé. Aus diesem Grunde werden, wo es angebracht erscheint, beispielhafte Ereignisse aus dem eigenen Familienleben aufgeführt.

Interviews, die offen und unstandardisiert durchgeführt wurden. Diese bieten sich an, wenn von dem Interviewpartner erwartet werden kann, daß er im Laufe des Gespräches weitere, vielleicht dem Interviewer unbekannte Aspekte mit einbringen kann.

Die Bariba-Frauen sind, wie die meisten Frauen Westafrikas, trotz ihrer starken ökonomischen Bedeutung im modernen Wirtschaftssektor kaum wahrnehmbar². Die meisten dieser Frauen sind erfolgreiche Händlerinnen, die aber kein privates Bankkonto unterhalten. Sogar die Einkommen der Gruppen werden oft zu Hause aufbewahrt. Dies ist auf mehrere Gründe zurückzuführen.

Das moderne formelle Finanzsystem ist nach europäischem Vorbild aufgebaut und stellt bürokratische und kulturelle Barrieren für die meisten potentiellen Kleinsparer dar:

- Um Zugang zur Bank zu haben, muß man einen Personalausweis oder einen Paß haben. Diese Dokumente sind aber schwer für die meisten zu bekommen, weil sie mit Kosten, Formularen und Nachweisen verbunden sind, z. B. Herkunfts- und Nationalitätsnachweis (Certificat d'Origine et de Nationalité).
- Für die Eröffnung eines Sparkontos beispielweise verlangen die togoischen Geschäftsbanken eine Mindesteinlage, die oft ein beträchtliches Vermögen für den kleinen Sparer darstellt. *"Le versement initial au Compte d'épargne ne peut être inférieur à 25.000 FCFA, et le solde maximum supérieur à 5.000.000 FCFA. Chaque opération doit être d'un montant minimum de 5.000 FCFA (...). Les soldes inférieurs à 25.000 FCFA ne sont pas productifs d'intérêt."*³
- Für jede Ein- und Auszahlung muß man Formulare ausfüllen und Unterschriften leisten. Dies erschwert eine Kontohaltung für alle diejenigen, die weder lesen noch schreiben können.

2) Vgl.: Bieberbach, S.: Zum Hintergrund der Frauendiskussion im WFD - Die entwicklungspolitische Situation hier und die Situation der Frauen in der 3. Welt - In: WFD-Querbrief Nr. 2, S. 4-5. Hrsg: Weltfriedensdienst e.V. Juni 1990.

3) Banque Togolaise pour le Commerce et l'Industrie - Livret d'Épargne S. 2-3 (Hinweise aus einem Original-Sparbuch der togoischen Handels- und Industriebank)

*"Zu diesen Schwierigkeiten eher technischer Natur tritt der Umstand, daß die in einer Bank herrschende Atmosphäre so gar nicht der sozialen Herkunft der Kleinsparer entspricht. Teppichboden und Ledersessel sowie eine oft gegenüber Kleinkunden zur Schau getragene Arroganz der Schalterbeamten sind wenig dazu angetan, den Sparer zu ermutigen, seine mageren Ersparnisse zur Bank zu tragen."*⁴

Ebenso schwierig ist es für den Kleininvestor, Kredite von einer Geschäftsbank zu bekommen, weil diese Kreditsicherheiten (Bürgen, Land, Haus, etc.) verlangt. Oft haben Siedler und Bauern - vor allem im ländlichen Bereich - kein rechtlich gesichertes Grundeigentum, also keine beleihungsfähigen Sicherheiten für eventuelle Kreditaufnahmen⁵.

Während meiner Befragung habe ich aber festgestellt, daß, selbst wenn Landbesitzer Grundeigentumsrechte haben, sie diese nicht als Hypothek für einen Kredit angeben würden. Land und Haus werden nicht als individuell verfügbares Gut, sondern als Gemeinschaftsgut verstanden. Bei den Balanka⁶ gehört das Land dem ganzen Clan, nie einer einzelnen Familie. Eine Monetarisierung dieses Gemeinschaftsgutes bedeutet also die Gefahr einer Entziehung der Existenzgrundlage.

Außerdem macht man ungern Schulden in vielen togoischen Gesellschaften: *"Efedudu mugnow"* (*"Schulden haben ist nicht gut"*). Wenn irgend möglich, leiht man kein Geld von einer Bank. Man stützt sich auf die traditionelle gegenseitige Hilfe, die man häufig bei Verwandten, Nachbarn und Freunden findet. Die autochthonen Selbsthilfegruppen sind auf der Basis dieser gegenseitigen Hilfe entstanden. Sie haben gewisse Regeln, die bei den einzelnen Mitgliedern bekannt sind, auch wenn sie nirgendwo schriftlich festgehalten werden. Die Mitglieder mobilisieren ihre eigenen Ersparnisse und leihen sie sich gegenseitig überwiegend zinslos aus. Diese finanziellen Selbsthilfegruppen sind Gegenstand meiner Untersuchung.

In der hier in den Mittelpunkt gerückten Gesellschaft der Bariba werden fast 100% der von Frauen getätigten Finanzgeschäfte im informellen Finanzsektor abgewickelt.

4) Hartig, S.: Das Sparverhalten von Marktfrauen. Ergebnisse einer empirischen Studie auf dem Markt von Adjamé/Abidjan (Elfenbeinküste). FU Berlin - Arbeitspapiere zu Wirtschaft, Gesellschaft und Politik in Entwicklungsländern - Nr.6. Juli 1986 S.1.

5) Vgl.: Weltentwicklungsbericht 1989 S. 145

6) Balanka ist der Lebensraum der Bariba in Togo.

Da die Arbeit hauptsächlich über die Bariba-Frauen geschrieben ist, soll hier kurz deren Rolle in der Bariba-Gesellschaft dargestellt werden.

Die im folgenden zu beschreibenden Bariba sollen nicht mit den Bariba im Nachbarland Benin verwechselt werden, obwohl eine gewisse Verwandtschaft zwischen den beiden Völkern besteht⁷. Es handelt sich hier um die Bariba von Togo, eines der vielen kleinen togoischen Völker.

Bevor ich zur Rolle der Bariba-Frauen übergehe, möchte ich kurz das Land Togo lokalisieren sowie das Dorf Balanka, Heimatdorf der togoischen Bariba.

Togo liegt im Westen Afrikas und nimmt eine Fläche von 56.785 Quadratkilometern ein. Nach Schätzungen liegt die Bevölkerungszahl bei 3,35 Mio (1989). Die durchschnittliche Bevölkerungsdichte beträgt über 50 Einwohner pro Quadratkilometer⁸, wobei sie regional stark differiert⁹.

Politisch ist Togo in fünf Regionen unterteilt, die die Verwaltungseinheiten darstellen. Von Norden nach Süden sind dies: Savannenregion, Kara-Region, Zentralregion, Region der Hochebenen und die Küstenregion. Diese Aufteilung geschah nicht willkürlich. Die genannten Regionen haben ein unterschiedliches Klima und eine unterschiedliche Vegetation.

Der von mir befragte Personenkreis stammt aus Balanka. Dieses kleine Dorf liegt im Osten der Zentralregion, drei Kilometer von der Grenze zwischen Togo und Benin. Es hat ca. 3.000 Einwohner und wurde von einem Bariba-Jäger aus dem heutigen Nachbarland Benin gegründet.

7) Nach meiner Beobachtung gibt es Gemeinsamkeiten, z. B. eine sprachliche Überschneidung. Außerdem sind die heutigen togoischen Bariba Nachkommen eines Bariba-Jägers aus dem heutigen Bénin.

8) Vgl. Länderbericht Togo. Hrsg.: Statistisches Bundesamt Wiesbaden. Stuttgart/Mainz 1986.

9) Je mehr man sich von Norden nach Süden bewegt, um so dichter besiedelt ist das Land. Im Nordwesten kommen auf einen Quadratkilometer zehn, im Süden des Landes dagegen 140 Einwohner. Im Süden Togos findet sich somit eine der höchsten Bevölkerungskonzentrationen ganz Afrikas.

Die Landwirtschaft spielt eine bedeutende Rolle für die Wirtschaft dieses Dorfes. Praktisch die gesamte Bevölkerung des Dorfes besteht aus Bauern. Vorherrschend ist die Subsistenzwirtschaft¹⁰. Die Hauptagrarerzeugnisse des Dorfes sind Mais, Hirse, Sorghum, Sesam, Jams, Maniok, verschiedene Sorten von Bohnen, Bananen, Erdnüsse, Baumwolle und Tabak, wobei die letztgenannten Erzeugnisse als Exportartikel gelten.

Was nun die alltägliche Aufgabenverteilung betrifft, so ist eine starke Einbindung der Frauen in die Erwirtschaftung der finanziellen und Nahrungsmittelressourcen festzustellen, abgesehen von ihren täglichen Arbeiten für den Haushalt (Zubereitung der Mahlzeiten, Wasser vom Fluß holen, Brennholz suchen etc.)¹¹. Sowohl Säen und Ernten als auch der Transport von Agrarprodukten gehören gewöhnlich zu den Aufgaben der Frauen. Diese Arbeiten werden meistens in Gruppen erledigt. Auch die Vermarktung der Überschussproduktion wird durch die Frauen geleistet, wobei sie die Erlöse an den Ehemann abführen müssen.

Je nach Höhe dieser Erlöse bekommen sie Erntegeld von ihren Männern¹². Wie die meisten Frauen von Balanka mir erzählt haben, fließt dieses Geld meistens in die Familienhaushaltskasse zurück und dient zur Anschaffung von Salz, Speiseöl und sonstigen Produkten, die die Frauen gewöhnlich selbst finanzieren müssen.

Es ist möglich, daß Frauen unabhängig vom gemeinsamen Familienfeld eigene Felder besitzen, wo sie das für den Familienverbrauch notwendige Gemüse anbauen. Den Überschuss können sie dann auf eigene Rechnung verkaufen und die Erlöse daraus behalten¹³. Die Hauptnahrungsmittel, wie die verschiedenen Getreidesorten und Jams für den Familienverbrauch, stammen von dem gemeinsamen Familienfeld, während Gemüse und sonstige Kochzutaten von den Frauen auf ihren eigenen Feldern produziert werden.

10) Vgl.: Brandt, E. u.a. : Structural Distortions and Adjustment Programmes in the Poor Countries of Africa, German Development Institute, Berlin 1985

11) Vgl.: Adrian, H.: Kultureller Wandel Band II - Ethnologische Fragen der Entwicklungsplanung. Gbeniki - Die ethnologische Erforschung eines Bariba-Dorfes als Grundlage für Planung und Aufbau eines Projektes der Entwicklungshilfe in Nord-Dahomey, Hrsg: Schott, R. und Wiegelmann, G., Verlag Anton Hain, Meisenheim am Glan, 1975

12) Vgl.: Liebchen, A.: Überlebensstrategien eines kleinbäuerlichen Dorfes der Bariba am Rande der Sahelzone im Norden Bénins, Diskussionspapiere Nr. 15, Hrsg.: Trenk, M. u. Weiss, D., Freie Universität Berlin, Fachbereich Wirtschaftswissenschaft, Fachgebiet Volkswirtschaft des Vordern Orients, Berlin 1991, S. 25

13) Vgl.: Ebenda

Die familiäre Hierarchie im Gesellschaftsgefüge der Bariba läßt den Frauen also gewisse Freiräume zur Erwirtschaftung eigener finanzieller Rücklagen. Tatsächlich ist der Besitz eines eigenen Feldes für viele Frauen in der bäuerlichen Familie die einzige Möglichkeit der Einkommenserzielung. Begünstigt wird sie durch die Besonderheit der Gütertrennung, einem Charakteristikum der Bariba-Gesellschaft. Das Einkommen des Mannes und das der Frau werden streng auseinandergehalten.

2. Nicht-monetäre Hilfe auf autochthoner Basis

2.1. Traditionelle Nachbarschafts-, Freundschafts- und Verwandtschaftshilfe

Nachbarn und Freunde sind neben der Verwandtschaft die Kernelemente einer dörflichen, ländlichen und sogar städtischen Gemeinschaft, die die traditionelle gegenseitige Hilfe ermöglicht.

Diese solidarischen Gemeinschaften ermöglichen unentgeltliche gegenseitige Hilfe im Rahmen des ökonomischen Austausches. Elwert bezeichnet diesen Austausch als "ökonomische Solidarität"¹⁴. Sie kann überall stattfinden, wo Haushalte vor Aufgaben stehen, die sie gemeinsam besser bewältigen können als alleine.

Trotz der voranschreitenden Individualisierung, die die moderne Gesellschaft mit sich bringt¹⁵, bleibt die unentgeltliche Hilfe wie die Nachbarschafts-, Freundschafts- und Verwandtschaftshilfe in der Bariba-Gesellschaft erhalten. Diese Hilfe stellt eine der ältesten afrikanischen ökonomischen und sozialen Traditionen dar und spielt eine große Rolle für das Überleben der Gemeinschaften.

Diese "ökonomische Solidarität" nimmt verschiedenen Formen an. Beispiele sind die Hilfe beim Hausbauen, bei der Feldbestellung oder bei der Organisation einer Feier (Hochzeit, Trauerfeier oder Taufe eines Kindes).

14) Elwert, G.,: Traditionelle Solidarität, S. 51

15) Vgl.: Fett, R. u. Heller, E.: Zwei Frauen sind zuviel - Soziale Konsequenzen technischer Innovationen im Übergang von der Subsistenz- zur Warenökonomie: Die Boko in Nordbenin, Saarbrücken 1978, S. 234.

Beim Haus- oder Getreidespeicherbau in Balanka beispielsweise wird die Arbeit mit Hilfe einer Menschenkette (vergleichbar einem Fließband) verrichtet. D. h. die Arbeitsgemeinschaft aus Männern, Frauen und Kindern teilt sich in Untergruppen auf, die bestimmte Aufgaben übernehmen. Ein Teil der Gruppe holt nur Wasser für die Mischung von Lehm und Stroh. Eine andere Gruppe transportiert nur Lehm vom Sumpf zur Baustelle. Eine weitere Gruppe bereitet das Essen für die gesamte Gemeinschaft vor. Diese oben beschriebenen Aufgaben werden gewöhnlich von Frauen übernommen, während die Gruppe der Männer die Mauer baut oder Stroh für das Dach flicht. In der Regel kümmern sich die Kinder und älteren Leute um die Mischung des Lehms mit Stroh, da sie die schweren Gegenstände nicht transportieren können. Dazu wird die Lehmmasse am Boden mit den Füßen gestampft. Die älteren Frauen kümmern sich um die Säuglinge im Schatten eines Baumes.

Diejenigen Freunde oder Verwandten, die aus verschiedenen Gründen nicht mithelfen können, machen Geschenke: Getreide, Jamswurzeln, Hühner oder Ziegen. Die arbeitende Gemeinschaft wird üblicherweise während der Arbeit auf Kosten derer, denen geholfen wird, ernährt. Die kostenlose Bereitstellung von Nahrungsmitteln von abwesenden Freunden und Verwandten dient gewöhnlich zur Verköstigung der Arbeitsgruppen.

Solch eine Hilfe läuft nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit (Reziprozität). Die Inanspruchnahme der Hilfe der anderen Leute zwingt den, dem geholfen wurde, seinerseits, für die anderen helfend einzuspringen.

Also hilft man heute in der Hoffnung, daß einem früher oder später ebenfalls geholfen wird. Die Leistung muß der Gegenleistung nicht entsprechen und muß auch nicht sofort erfolgen. Die Zeit, die Art, die Qualität und die Quantität der Gegenleistung sind nicht determiniert. Diese Form der Hilfe wird generalisierte Reziprozität genannt. Sie hat zur Folge, daß die Menschen - und sogar fremde Personen - sich in Sicherheit und geborgen in der Gruppe fühlen. Insgesamt unterscheidet man zwischen drei Arten der Reziprozität, die nach der Intensität der sozialen Beziehungen zwischen Leistungsgebern und Leistungsnehmern differenziert werden¹⁶.

16) Vgl.: Haas, J.W.: Autochthone finanzielle Selbsthilfeorganisationen im ländlichen Kenya. Institut für Bank- und Finanzwirtschaft. Diskussionsbeiträge Nr.19, S.12-13.

1. Die "generalisierte Reziprozität"

Dies sind die Austauschbeziehungen zwischen Verwandten und eng befreundeten Personen, die frei von jeglichem vertraglich (mündlich oder schriftlich) festgelegten Umfang und Art der Gegenleistung sind.

2. Die "balancierte Reziprozität"

Hier wird eine Gegenleistung für die zu erbringende Leistung zwischen den Austauschpartnern für einen bestimmten Zeitpunkt festgelegt. Dies kommt häufig vor zwischen Menschen, die nicht eng miteinander befreundet sind.

3. Die "negative Reziprozität"

Sie ist die Partnerschaftsbeziehung, in der ein Partner versucht, durch Verletzung der gültigen Regeln der Gesellschaft ökonomische Vorteile zu erringen und damit seinen Partner schädigt. Beispiele hierfür wären Diebstahl und Betrug, die bei den Bariba streng bestraft werden. Der Dieb kann z. B. von seinem sozialen Umfeld ausgestoßen werden, indem man ihn in aller Öffentlichkeit vom Dorfcchef zum Anschreien ("Uyua"), Spießrutenlaufen oder zur Peitsche ("Ipiloh") verurteilt¹⁷.

Die traditionelle Verwandtschafts-, Nachbarschafts- und Freundschaftshilfe kennt also keine Entlohnung in Form von Geld oder Naturalien. In manchen Fällen bleibt die Gegenleistung ganz aus. In Balanka wird den alten Leuten, die sich alleine nicht mehr helfen können, ohne Gegenleistung geholfen. Sie nehmen die Hilfe der Jüngeren in Anspruch. Das ist ihre soziale Versicherung.

In vielen Dorfgemeinschaften, so auch in Balanka, wo viele alte Menschen, Frauen und Kinder aufgrund der starken Landflucht der arbeitsfähigen Männer allein zurückgelassen wurden, findet man organisierte Hilfe von Frauen, die regelmäßig den alten Menschen Brennholz und Trinkwasser bringen oder die Wäsche waschen. In der Regel werden in Balanka solche alleinstehenden alten Leute von den nächsten Nachbarn, d. h. unabhängig von Verwandtschaftsverhältnissen, mit Essen und Sonstigem versorgt.

17) Dies ist eine große Schande für die ganze Verwandtschaft und Freunde, die dann selbst unter sozialem Kontaktabbruch in der Dorfgemeinschaft leiden. Der Verurteilte wird teilweise von der eigenen Familie ausgestoßen. Sie will nichts mehr mit ihm zu tun haben. Manche Familienangehörige, die mit dieser Schande nicht im Dorf leben können, wandern aus.

Eine andere Art der traditionellen unentgeltlichen gegenseitigen Hilfe in Balanka, die heute noch gut funktioniert, wird von den verlobten Mädchen des Dorfes praktiziert: "Gatougaparaka" als Gegenstück von "Gawaragaparaka"¹⁸. Als verlobtes Mädchen muß man die Wasserbehälter seiner Schwiegereltern regelmäßig mit Trinkwasser¹⁹ auffüllen, obwohl man noch nicht in der Familie lebt. Dieses wird traditionell in organisierten Gruppen von verlobten Mädchen drei- bis viermal im Jahr gemacht. So schließen sich beispielweise 20 Mädchen zu einer Gruppe zusammen und bringen den Schwiegereltern eines der 20 Mädchen der Gruppe - und den unmittelbaren Nachbarn der Schwiegereltern - Trinkwasser ins Haus. Die Schwiegereltern werden zwei oder drei Tage vor der Aktion benachrichtigt, damit sie ihre Wasserbehälter frei und sauber halten. Dies wiederholt sich, bis alle Schwiegereltern der 20 Mädchen bedient sind. Diese Aktion kann einen Monat oder länger dauern.

2.2. Bäuerliche Arbeitsgemeinschaft in Balanka ("Bufuma")

Die zweite wichtige Form der organisierten traditionellen Hilfe ist die der bäuerlichen "Genossenschaften" im ländlichen Bereich. Hierunter ist hier nicht der rechtliche Begriff der Genossenschaften zu verstehen, sondern es handelt sich um informelle Arbeitsgemeinschaften. Es organisieren sich Arbeitsgruppen von drei bis fünfzig Bauern, die im Rotationsprinzip gemeinsam und der Reihe nach die landwirtschaftlichen Tätigkeiten (Säen, Ernten, Pflücken und Feldbestellung) der Gruppenmitglieder verrichten. Die Felder der Genossen bleiben dabei im Privateigentum und werden nicht in die Genossenschaft überführt.

Traditionell besteht so eine Gruppe in Balanka nur aus (auch entfernten) Mitgliedern der Familie bzw. Angehörigen eines Clans. Nur für die Bestellung des Feldes des Dorfchefs oder für sonstige Arbeit auf der Dorfebene (z. B. Brücken- oder Schulbau) bildet man eine Dorfgemeinschaft, die aus Angehörigen verschiedener Familien besteht. Hier will man nicht nur eine Arbeitsgruppe bilden, weil die zu verrichtende Arbeit für eine Person bzw. eine Familie zuviel ist, sondern

18) Mindestens einmal im Jahr muß ein Mann für seine Schwiegereltern ein Feld bestellen oder Geschenke in Form von Nahrungsmittel wie Jams, Getreide etc. geben.

19) In Balanka gibt es weder fließendes Wasser noch Trinkwasser. Der Bau von Brunnen ist ein Vorhaben der Regierung, das noch nicht realisiert ist. Das Trinkwasser wird aus den ca. 3 bis 6 Kilometer entfernten Flüssen auf dem Kopf in das Dorf getragen. Diese Arbeit wird ausschließlich von den Frauen verrichtet.

auch, um den sozialen Kontakt mit den anderen Dorfbewohnern zu festigen. Die Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft und vor allem zu einer Dorfgemeinschaft spielt eine große Rolle im Leben der einzelnen Gemeinschaftsmitglieder - der Vereinsamung wird vorgebeugt.

Dadurch, daß Frauen in der Subsistenzwirtschaft (Gemüse, Sesam, sonstige Agrarlebensmittel und Zutaten) für ihre immer größer werdenden Familien²⁰ immer mehr produzieren müssen, verstärkt sich die Praxis der Feldarbeitsgemeinschaften unter Frauen. Man findet in Balanka viele bäuerliche Arbeitsgemeinschaften, die ausschließlich aus Frauen bestehen.

Bei einer kollektiven Arbeit wie dieser spielen zwei Motivationsfaktoren eine entscheidende Rolle für die Arbeitsproduktivität der Gemeinschaft:

- Zum einen schafft die Geborgenheit in der Kollektivität eine angenehme Arbeitsatmosphäre. Die Bariba-Frauen arbeiten selten allein. So wird beispielsweise die Essenzubereitung wie das Stampfen von Mais- oder Hirsekörner in Gruppen gemacht. *"Häufig stampfen bis zu drei Frauen gleichzeitig an einem Baumstamm, um sich die Arbeit zu erleichtern. Die Monotonie dieser Arbeit ist kaum vorstellbar, aber die Frauen schaffen es, sie sich auf ihre Weise erträglich zu machen: Beim Stampfen schlagen sie durch geschicktes Handhaben des Stössels die mitreißendsten Rhythmen, wobei manchem Rhythmus eine Wortbedeutung unterlegt ist und so etwa die Geschichte eines verliebten Mädchens erzählt wird. Besonders virtuose Frauen bringen es fertig, sogar bei den komplizierten Rhythmen noch in die Hände zu klatschen, während der Stössel in die Luft fliegt, um gleich darauf wieder in die Hirsekörner gestampft zu werden."*²¹

Der Spaß bei der Arbeit ist viel größer als gewöhnlich, es wird häufig gesungen, viel erzählt und viel gelacht, was die körperliche Anstrengung leichter vergessen läßt.

- Zum anderen muß man sich zur Selbstdisziplin zwingen aufgrund der starken Gruppenkontrolle, die gleichzeitig einen Sanktionsmechanismus und ein Partizipationsmotiv²² darstellt.

20) In Balanka kennt man noch keine Verhütungsmittel, insofern werden so viele Kinder geboren wie früher, während die Kindersterblichkeit zurückgegangen ist. Kinder sind nach wie vor Reichtum und Altersversorgung der Eltern.

21) Liebchen, A.: S.24

22) Vgl. Elwert, G.: Bauern und Staat in Westafrika, S. 215.

Es handelt sich um die traditionelle gegenseitige Hilfe, also um unentgeltliche Hilfe auf der Basis der Reziprozität. Die Größe der Felder der einzelnen Gruppenmitglieder muß nicht gleich sein.

Fast jede der 43 verschiedenen Ethnien^{2 3} in Togo kennt diese Art der Feldarbeitsgemeinschaften auf der Basis der gegenseitigen Hilfe und hat einen Namen dafür. Beispielsweise "Fidodo" oder "Éfidodo" bei den Ewe^{2 4} und "Bufuma" bei den Bariba. Das Prinzip ist das gleiche wie bei der Hilfe für den Hausbau, die im Punkt 2.1 schon beschrieben wurde. Die bäuerliche Familie oder das Gruppenmitglied, die oder das an der Reihe ist, trägt die Kosten des Mittagessens und manchmal des Abendessens der Arbeitsgruppe während der Verrichtung der Arbeit. Die weiblichen Angehörigen des Gruppenmitglieds sind automatisch für die Essenzubereitung eingeteilt.

Als Dank gibt es nach dem Abendessen, je nachdem in welcher Region von Togo man sich befindet, selbstgebrautes Hirsebier oder Palmwein von dem Gruppenmitglied, dem geholfen wurde. Da Balarka eine moslemische Region ist, wird hier kein Alkohol ausgeschenkt; stattdessen werden ein paar Tage vor Arbeitsbeginn Kolanüsse an jeden der Teilnehmer ausgegeben. Diejenigen, die die Kolanüsse annehmen, sichern damit ihre Teilnahme zu.

3. Übergangsformen zur monetären Hilfe

Im Laufe der Zeit beobachtete man eine Veränderung des Wirtschaftslebens der Bariba. Ihre Einbindung in die Geldwirtschaft beispielsweise durch den Anbau von Baumwolle in großem Umfang gab und gibt ihnen die Möglichkeit, größere Geldeinkommen zu erwirtschaften, und steigert gleichzeitig ihren Bedarf an neuen Konsumgütern und Prestigegütern. *"Die Bariba stehen daher, was die starke Marktanbindung angeht, in einer neuen Realität, die nicht durch die Tradition erklärt wird, da dies nicht Teil der subsistenzorientierten Tradition ist."*^{2 5}

Die Monetarisierung der wirtschaftlichen Aktivitäten brachte verschiedene Formen von Hilfen mit sich, die sich von den Grundformen der traditionellen Hilfen auf der Basis der Reziprozität unterscheiden. Die neuen Formen basieren auf einer festen Vereinbarung zwischen den

23) Vgl.: Statistisches Bundesamt: Länderbericht Togo, 1986, S. 21

24) Vgl. Westermann, D.: Die Glidyi-Ewe in Togo - Züge aus ihrem Gesellschaftsleben, S. 40.

25) Vgl.: Liebchen, A.: S.12 ff

Austauschpartnern über Leistung und Gegenleistung, die unmittelbar nach der Leistung erfolgen muß. Dies entspricht der balancierten Reziprozität. Hier wird im voraus eine Gegenüberstellung der zu erbringenden Leistung und der Gegenleistung von den Wirtschaftssubjekten vorgenommen. Diese Gegenleistung kann in Form von Naturalien (Nahrungsmittel wie verschiedene Sorten von Getreide, Jams, Maniok und sonstigen Agrarprodukten) oder in Geld bestehen. Bei dieser Form von Hilfe ist die Leistung keine frei gewährte Hilfe, sondern ein Angebot der Arbeitskraft, die innerhalb einer vereinbarten Zeit (meist nach Erbringung der Leistung) entlohnt werden muß. Tritt eine "negative Reziprozität" ein, d. h. bleibt die versprochene Vergütung aus oder respektiert der Leistungsnehmer die vereinbarte Zeit nicht, kann es zu starken sozialen Spannungen zwischen den Vertragspartnern kommen.

In Balanka sind zwei wesentliche Übergangsformen der traditionellen Hilfe zu betrachten.

3.1. Hilfe gegen Naturalienzahlung ("Diaguitewar")

"Diaguitewar" oder "Diaguitewaraka" ist eine Form von Hilfeleistung, die sich vor allem an den Frauen orientiert. Alleinstehende Frauen²⁶, hauptsächlich ältere Frauen und Witwen, die keine eigenen Felder besitzen, haben immer die Möglichkeit, ihre Arbeitskraft gegen Naturalien anzubieten. In der Regel werden sie von Verwandten und Freunden zu den Feldarbeiten wie Säen, Ernten oder Transport²⁷ von Agrarprodukten eingeladen: "*Diaguitewaraka*" bedeutet "*komm, wir gehen zum Feld*". Am Ende der Arbeit, die mehrere Tage dauern kann, bekommen die Frauen jeweils einen Korb voller Nahrungsmittel (ca. 25 bis 40 kg) für ihre geleistete Hilfe. Der Inhalt des Korbes hängt von der Saisonernte ab. Dies kann Getreide (Maiskörner, Hirse, Sorghum, Reis), Bohnen, Yams, Baumwolle oder Sesam sein. Den Frauen wird es überlassen, über ihre Anteile zu entscheiden. Auf diese Weise haben manche Frauen eigene Getreidespeicher, in denen sie ihre Getreidevergütungen lagern können. Diese Getreidespeicher stellen gleichzeitig ihre Nahrungsreserve und ihren "Reichtum" dar, denn sie können sich davon ernähren und bei Geldbedarf einen Teil verkaufen. Die Baumwollvergütungen werden gewöhnlich gleich verkauft oder verarbeitet (gesponnen und gewoben) und

26) Verheiratete Frauen müssen in den Feldern ihrer Ehemänner arbeiten.

27) Für nicht befahrbare Feldwege gibt es in Balanka verschiedene organisierte Lastenträgergruppen, die ausschließlich aus Frauen bestehen.

weiterverkauft. Für manche dieser alleinstehenden Frauen sind diese Feldtätigkeiten durch Einladung von Bauern die einzigen Einkommensquellen, von denen sie Mitgliedsbeiträge einer rotierenden Spargruppe (s. Abschnitt 4.3) zahlen können. Denn zahlreiche von diesen Frauen sind Mitglied in verschiedenen "Susu-Gruppen".

3.2. Entgeltliche Hilfe ("Paah")

Die zweite Übergangsform zur monetären Hilfe ist "Paah". Früher bezeichnete man eine Tätigkeit als "Paah", wenn man seine Arbeitskraft entweder gegen Geld oder gegen Naturalienzahlung anbot. Die Art der Bezahlung konnte zwischen dem Leistungsgeber und dem Leistungsnehmer vereinbart werden. Heutzutage drückt sich die Gegenleistung bei "Paah" nur noch in Geld aus und nicht mehr in Arbeitskraft und Naturalien, wohingegen die Austauschbeziehung bei "Diaguitewar" (siehe Punkt 3.1) stillschweigend und selbstverständlich auf der Zahlung von Naturalien basiert.

"Paahlaka" beschreibt jede Art von Arbeit gegen Geld und "Paahtongoka" beschränkt sich auf das Tragen von Last auf dem Kopf gegen Geld (Tätigkeit des Lastenträgers). Es handelt sich hier um eine Form der Lohnarbeit, für welche die Vergütung in Geld schon vor der Leistung der Arbeit zwischen den Austauschpartnern sorgfältig ausgehandelt sein muß. Diese Lohnarbeit ist temporär, da die Arbeiter nur bei Bedarf eingesetzt werden.

Bei den Baribas in Balanka wird die Arbeit noch nicht in Stunden, sondern nach der erbrachten Leistung bezahlt. Außerdem hängt der Arbeitslohn sehr stark von den sozialen Beziehungen des Leistungsgebers zu dem Leistungsnehmer ab.

4. Monetäre Selbsthilfe: Finanzielle Spar- und Kreditformen

4.1. Ethnisch-finanzielle Selbsthilfe ("Solidaritätskasse oder Cotisation")

Die "Solidaritätskasse" wird in Togo auch "Cotisation" genannt. Sie ist eine der vielfältigen gegenseitigen Unterstützungsorganisationen, die eine Art der informellen Versicherung für ihre Mitglieder darstellt. Ihre Mitglieder sind in der Mehrzahl Bewohner der afrikanischen Großstädte,

die nicht aus diesen Städten stammen ("Bassana"). Sie sind Land- bzw. Dorfbewohner, die im Zuge der Landflucht in die Großstädte gezogen sind, in der Hoffnung, bessere Lebensbedingungen zu erreichen. Die Realität in der Stadt sieht aber anders aus, als sie es sich vorgestellt haben. Die meisten Leute schämen sich, ins Dorf zurückzukehren. Sie ziehen es vor, in der Stadt zu bleiben und sich durchzuschlagen. Aufgrund ihrer massiven finanziellen Probleme führen sie ein armseliges Leben, oft in Slums.

Solchen Leuten bleibt nichts anderes übrig, als Unterkunft am Rande der Stadt zu suchen, denn wegen fehlender finanzieller Mittel ist eine Wohnung in den städtischen Wohngebieten unbezahlbar. Am Rande der Stadt kann man sich selber ein Dach aus Pappe, Plastikfolie oder Palmzweigen bauen.

Mit der zunehmenden Landflucht vergrößern sich die Slumgebiete, in denen die Menschen am Rande des Existenzminimums leben müssen. Ihre einzige Absicherung ist die Mitgliedschaft in einer finanziellen Selbsthilfegruppe auf der Basis der gegenseitigen Hilfe.

Diese Form der Selbsthilfegruppen findet man in der Regel in den Städten, wo Menschen der gleichen Herkunft sich in einem "Verein" gruppieren, um ein gegenseitiges Unterstützungssystem auf autochthoner Basis zu bilden. Dieses System sorgt gegebenenfalls für seine Teilnehmer auch über deren Tod in der Stadt hinaus: Es ist ein informeller Versicherungsfond, in dem jedes Mitglied bestimmte Leistungen, die als Versicherungsprämien angesehen werden, erbringt.

Die Voraussetzungen für die Mitgliedschaft in solchen Vereinen sind:

- die Abstammung aus dem gleichen Dorf, was der sprachlichen bzw. der ethnischen Gleichheit entspricht;
- dauerhafter Wohnsitz in der Stadt;
- regelmäßige Teilnahme an den Sitzungen sowie
- regelmäßige Beitragsleistungen an die Gruppenkasse²⁸.

28) Diese letzte Voraussetzung ist nicht von höchster Bedeutung. Die Beitragszahlungen kann man mit anderen Arbeitsleistungen, wie z. B. Fegen des Sitzungsortes oder sonstigen organisatorischen Tätigkeiten für die Gruppe ausgleichen, wenn man kein Bargeld hat. Wichtig ist die Teilnahme an den Gruppensitzungen.

Alle diese Voraussetzungen sind unentbehrlich für die Bildung einer guten Sicherheits- und Vertrauensbasis, die die Gruppe als Ausgangspunkt zur Erreichung ihre Ziele braucht.

Diese städtischen und ethnischen Solidaritätsgruppen nehmen verschiedenen Formen an. Am häufigsten und wichtigsten sind Solidaritätsgruppen mit sozialen oder ökonomischen Zielsetzungen.

1. In einer sozialen Kontaktgruppe werden die Mitglieder nur organisiert, um ihr soziales Netz aufrechtzuerhalten. Hier trifft man sich je nach Gruppenregelung einmal in der Woche oder im Monat, um seiner Einsamkeit, die wegen der zunehmenden Vereinzelung des städtischen Lebens aufkommt, zu entfliehen. Man nutzt diese Treffen, um sich wiederzusehen, Verwandte und Freunde zu treffen und Neuigkeiten aus dem Heimatdorf zu erfahren. Hier geht es vorwiegend um die Verstärkung sozialer Kontakte. Eine Solidaritätsspendenkasse wird nur spontan gebildet, wenn eine bestimmte Gruppenausgabe, wie eine akute finanzielle Hilfe für ein Gruppenmitglied, anfällt. In dieser Kategorie von ethnischen Solidaritätsgruppen kann jeder ethnische Angehörige, ob neu oder langjährig in der Stadt, diese Solidaritätsspende wahrnehmen. Vor den Spendenaktionen überprüft die Gruppe sorgfältig die Ernsthaftigkeit der Situation der Person, der geholfen werden soll. Hier wird, wie bereits erwähnt, nur im Notfall (Krankheit, Unfall oder Tod) geholfen.

2. Die zweite und häufigste Form der Solidaritätsgruppenbildung basiert sehr stark auf der sozio-ökonomischen Zielsetzung. Hier geht es nicht nur um die Aufrechterhaltung des sozialen Kontakts oder der Spendenhilfe bei unvorhergesehenen Notfällen, sondern auch um Absicherung der Mitglieder, auch bei Feiern wie Hochzeit, Kindtaufe und sonstigen Gelegenheiten. In dieser zweiten Form der Solidaritätsgruppenbildung wird die Kasse, die als Versicherungsfond fungieren soll, schon bei der Gründung der Gruppe gebildet. Solche Kassen werden in Balanka "Uwalaa" und die zu zahlenden Beiträge "Yomadoka" genannt.

Hier wird die Buchführung in ihrer einfachsten Form gemacht, nur die Einnahmen und Ausgaben werden im Buch notiert. Die Daten (Name, Vorname, Jahr der Mitgliedschaft etc.) der Mitglieder sowie die bezahlten Beiträge werden in einem Buch erfaßt. In manchen Gruppen besitzen die Teilnehmer eine Mitgliedskarte mit ihrem eingenen Paßbild, welches in

vielen Gelegenheiten, wie im Falle eines tödlichen Unfalls, als Personalausweis²⁹ dienen kann.

Die Organisationsstruktur einer solchen Gruppe ist in manchen Fällen ähnlich wie bei einem Verein. Jedoch besitzen sie selten eine geschriebene Satzung und sind nirgendwo registriert.

Die Solidaritätskasse ist eine der wenigen Formen der Gruppenbildung, die einen Vorstand wählt. Fast alle Vorstandsposten werden mit zwei oder sogar drei Mitgliedern besetzt, vor allem wegen der Gruppenkontrolle und der gegenseitigen Ergänzung.

4.2. Fallbeispiel einer "Solidaritätskasse" (U.F.B.)

Die Solidaritätskasse der aus Balanka stammenden Bariba, die in togoischen Städten oder in Nachbarchländern leben, wird U.F.B. genannt. Die Abkürzung U.F.B. steht für zwei miteinander verkoppelte Gruppen: "Union des Fils de Balanka" für Männer und "Union des Femmes de Balanka" für die Frauen. U.F.B. ist eine Dachorganisation der Bariba und ihrer eingetragenen Frauen aus anderen Ethnien, die landesweit organisiert ist. Sie ist in jeder togoischen Stadt sowie in den Städten der Nachbarländer tätig, in denen mehr als drei "aktive Bariba"³⁰ leben. So spricht man z. B. von U.F.B. Sokodé oder U.F.B. Lomé. In manchen Städten, wie in Lomé und in Sokodé, wird die Unterteilung zwischen Männern und Frauen gemacht, z. B. U.F.B. Lomé (allgemein) und U.F.B.-Lomé-Frauen (siehe Abbildung 1: Organigramm von U.F.B.). Jede Unterorganisation in jeder Stadt ist autonom organisiert und kann ihre Entscheidungen allein treffen. Nur für bestimmte Angelegenheiten des Dorfes, wie z. B. Bau eines zusätzlichen Schulgebäudes oder eines Brunnens in Balanka, werden alle U.F.B.-Vertreter der jeweiligen Städte zu einer außerordentlichen Versammlung zusammengeholt. Die normalen Vollversammlungen, die "Congrès Ordinaire de l'U.F.B." genannt werden, finden jedes zweite Jahr im März statt. Alle Vollversammlungen und Kongresse finden immer im Dorf in Anwesenheit der Dorfältesten statt.

29) Nicht alle Togoer haben die Möglichkeit, einen von den Behörden ausgestellten Personalausweis zu besitzen, weil dies mit der Beschaffung von Nationalitätsurkunden und von komplizierten Formularen verbunden ist.

30) Hiermit sind die Bariba, die Mitglied der U.F.B. und fleißige Beitragzahler sind, gemeint.

U.F.B. ist eine weiter entwickelte Organisation von der Basisorganisation von Balanka, die "Uwala-Alafia" (Gesundheitsversammlung bzw. Gesundheitsbegegnung) hieß und 1974 gegründet wurde. Der Schwerpunkt von "Begegnung-Alafia" war die Wiedereinführung des traditionellen Ernte-Dank-Festes, das wegen der moslemischen Religion³¹ eingestellt worden war. Die "Begegnung-Alafia" soll aber auch dazu dienen, den Auswanderern, die ihre Dörfer verließen, um in anderen Ländern wie Ghana, Benin oder Nigeria als Wanderarbeiter zu arbeiten, einmal im Jahr wieder die Möglichkeit zu geben, ins Dorf zurückzukehren, um den Kontakt zur Heimat und den Verwandten nicht zu verlieren. Die Wiedereinführung der "Alafia" als jährliches Dorffest wurde von den Alten eingeführt, um die jungen Leute wieder ins Dorf zurückzuholen. Sie kamen auch immer genau zum Termin der "Alafia" (ein Wochenende), blieben höchstens zwei bis vier Wochen im Dorf, und dann gingen sie wieder zurück. Das Dorf blieb nach wie vor leer. Die Getreidereserven der Eltern wurden verbraucht, und die Jungen reisten wieder ab. Oft ließen sie ihre Eltern in Hungersnot bis zur nächsten Ernte zurück.

Aus diesen Erfahrungen resultierten weitere Überlegungen, wie das Dorf wiederbelebt und entwickelt werden könnte. Dieses führte zur Gründung einer Organisation (U.F.B.), in der alle Bariba-Angehörige Mitglied sein sollten. Die Mitgliedsbeiträge sollen dem Dorf bei bestimmten Projekten, wie dem Bau von neuen Schulgebäuden, einer Krankenstation und/oder einem Brunnen helfen.

Nach dem Stand vom März 1991 zählte die U.F.B. etwa 6.500 Mitglieder, wobei die Frauen etwa drei Fünftel ausmachten. Die Gründe dafür, daß die Frauen in der Überzahl sind, sind sehr vielfältig:

- Zum einem sind die Frauen aktiver als die Männer. Sie gehen regelmäßig zu den örtlichen Versammlungen (in Lomé ist es einmal im Monat). Sie zahlen ihre Beiträge regelmäßig und dominieren damit die Männer in vielen Entscheidungen der Unterorganisation.

31) Vor der Übernahme der moslemischen Religion (vor ca. 100 Jahren) hatte das Dorf Balanka seine Naturreligion, den Animismus. Bei dem Ernte-Dank-Fest wurden Ziegen und Hühner den Dorffetischen wie z. B. "Sokonfalè", "Gitalifona" und "Sèmèrè" geopfert. Die moslemische Religion verbot jedoch jegliche animistische Praxis sowie das Ernte-Dank-Fest des Dorfes.

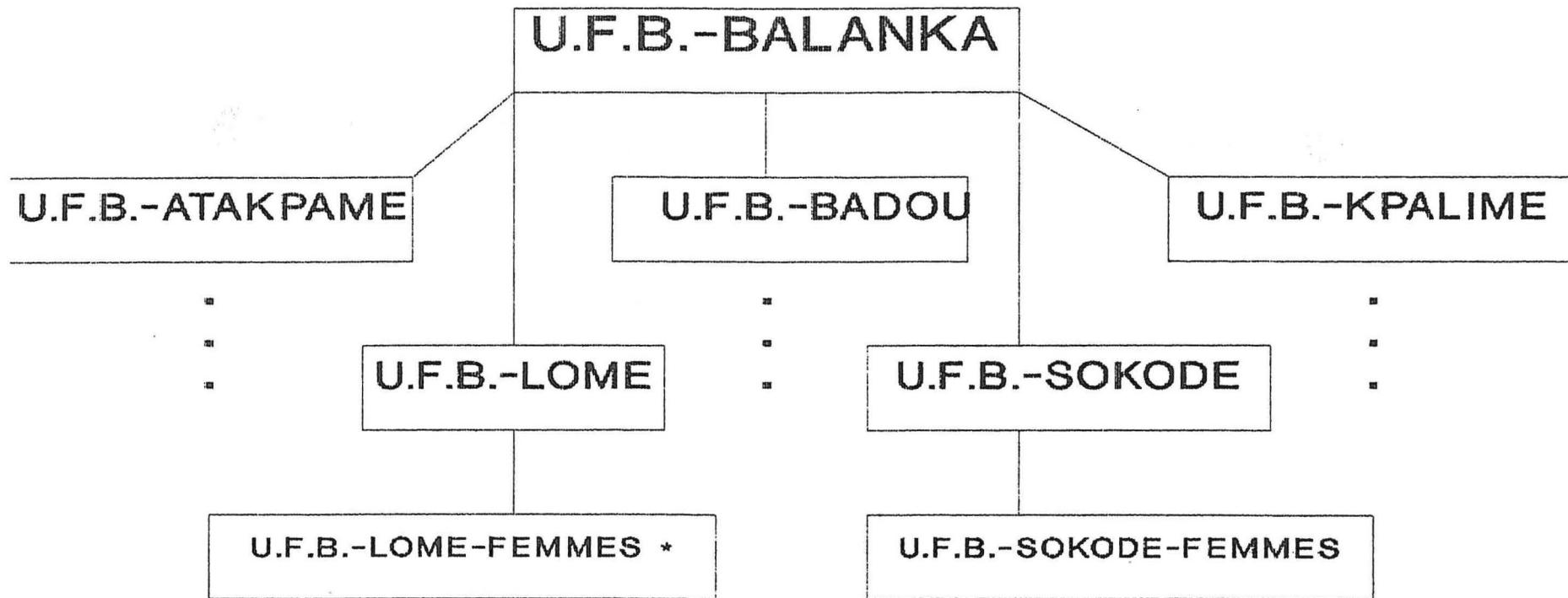
- Zum anderen spielt die Polygamie^{3 2} eine große Rolle für die Zahl der weiblichen Mitglieder der U.F.B. Fast alle Frauen eines Mannes, bzw. einer Familie sind U.F.B.-Mitglieder. Aus verschiedenen sozialen Gründen, die ich unten ausführlicher behandeln werde, kann es sich keine Frau einer polygamen Familie leisten, nicht Mitglied der U.F.B. zu werden. Man vermeidet die Isolation durch den Beitritt in die Gruppe.

- Schließlich haben alle eingeheirateten Frauen aus anderen Ethnien die Möglichkeit, Mitglied der U.F.B. zu werden. Die meisten eingeheirateten Frauen nehmen diese Möglichkeit wahr, denn sie ist die beste Alternative, sich in die Gesellschaft des Ehemannes einzufügen und sich voll zu integrieren.

Die Tatsache, daß die Frauen in U.F.B. in der Überzahl sind, spiegelt sich in der Beitragszahlung wider. Die Mitgliedsbeiträge sind nicht einheitlich. Sie betragen monatlich 100 Francs CFA für die Männer und 50 Francs CFA für die Frauen.

32) Polygamie ist der Oberbegriff für Polygynie (Viel-Weiberei) und Polyandrie (Viel-Männerei). In Togo kann ein Mann mehrere Frauen heiraten. In den moslemischen Gesellschaften kann ein Mann mit 4 bis 6 Frauen verheiratet sein. Bei den Bariba in Balanka ist aber die Zahl der Frauen, die ein Mann heiraten kann, unbegrenzt. So ist ein Onkel von mir mit 9 Frauen verheiratet.

Abbildung 1: Organigramm von U.F.B.



* Fallbeispiel: Union des Femmes de Balanka à Lomé

Quelle: eigene Untersuchung

Die U.F.B. Lomé hat eine Besonderheit, die ich im folgenden näher betrachten werde. Bei den Frauen liegt die Beitragszahlungsquote deutlich höher als bei den Männern, da die Frauen am aktivsten sind. Es hat sich aus der U.F.B. Lomé eine reine Frauengruppe gebildet, die sich "Union des Femmes de Balanka à Lomé" nennt. Die Abkürzung U.F.B. ist gleich geblieben, aber die Gruppe ist eine selbständige Frauengruppe.

Die Gruppe hat sich seit 1984 reorganisiert, besitzt eine eigenständige Struktur und entscheidet autonom. Sie hat beispielweise eine Vorsitzende ("Atyana") und ihre Stellvertretende ("Wekpe"). Sie besitzt drei Schatzmeisterinnen, die wegen der gegenseitigen Kontrolle mindestens zu zweit unterschiftsberechtigt sein müssen. Sie trifft sich einmal im Monat, und zwar an jedem ersten Sonntag eines Monats. Dabei werden alle organisatorischen Angelegenheiten der Gruppe behandelt und Mitgliedsbeiträge gesammelt. Darüber hinaus werden traditionelle Folklorelieder ("Dada-nyatoula") der Heimat ("Toudou") gesungen und dazu passende Tänze aufgeführt. Die U.F.B.-Lomé-Frauen haben eine Folkloretanzgruppe, die bei bestimmten Anlässen, z. B. bei der Taufe eines Kindes oder der Hochzeit eines der Mitglieder, auftritt.

Das Ziel von Zusammenschlüssen dieser Art ist die Verstärkung der solidarischen Hilfe. Wo man allein vor einer großen Aufgabe steht, soll diese Aufgabe mit Hilfe der anderen bewältigt werden, gemäß dem Motto "gemeinsam sind wir stärker".

Die wichtigste Funktion dieser "Frauensolidaritätskasse" ist die finanzielle und existenzielle Absicherung der Gruppenmitglieder. Sie ist die informelle Sozialversicherung der einzelnen Mitglieder in Lomé. Bei bestimmten Anlässen wie Hochzeit, Taufe eines Kindes, Krankheit oder plötzlicher Notlage sowie Verschuldung, bekommt das betroffene Mitglied eine bestimmte Geldsumme von der Kasse, die von der Gruppe schon bei der Gründung festgesetzt wurde. Beispielsweise bekommt die Mutter eines Neugeborenen siebentausend (7.000) Francs CFA für die Taufe des Kindes. Für eine Hochzeit bekommt man sechstausend (6.000) Francs CFA. Im Falle einer Beerdigung oder Leichenrückführung an den Heimatort übernimmt die Solidaritätskasse die Kosten.

4.3. Rotierende Spar- und Kreditvereine ("Susu" oder "Ubola")

Informelle Kredit- und Anlagemöglichkeiten bieten die Kredit- und Sparvereine, die BOUMAN als *"rotating saving and credit association"*³³ (ROSCA) bezeichnet hat. Diese Art der informellen Finanzierung ist eine der beliebtesten Formen der finanziellen Selbsthilfegruppen in fast allen Entwicklungsländern. ROSCAs sind weltweit unter verschiedenen Namen bekannt, wie *"tanda in Mexiko, pasanaku in Bolivien, san in der Dominikanischen Republik, syndicate in Belize, gamaiyah in Ägypten, isusu in Nigeria, susu in Ghana, tontine in Niger (...), hagbad in Somalia, xitique in Mosambik, arisan in Indonesien, paluwagan auf den Philippinen, chit fund in Indien und Sri Lanka, pia huey in Thailand, hui in China, kye in Korea und ko in Japan."*³⁴

Wie bereits erwähnt, hat Togo allein ca. 43 verschiedenen Ethnien und ca. 50 Dialekte³⁵, die fast alle einen eigenen Namen für ROSCA haben. Es wäre ermüdend, alle Begriffe hier aufzulisten. Wir beschränken uns auf ein paar Beispiele.

In Ewe³⁶ heißt ROSCA "So-Dzodzo", "Aboo" auf Kotokoli im Zentrum von Togo, "Adachi" auf Haoussa im Norden von Togo. In diesen Bezeichnungen stecken unterschiedliche Bedeutungen. Beispielsweise bedeutet "So-Dzodzo" "Glaube und Vertrauen zueinander". Auf Balanka heißt eine Spargruppe "Ubola" oder "Isusu". "Ubola" bedeutet "Gegenseitige Hilfe".

"Isusu" auf Balanka, sowie "Esusu" oder auch "Susu" in manchen westafrikanischen Ländern kommt von der früheren französischen Geldeinheit "Sou", die während der französischen Revolution aufkam und der Münze von fünf Centimes = 1/20 des französischen Francs entsprach. Sie wurde in den Kolonien als Zahlungsmittel eingeführt. Die Tatsache, daß man bei der Sammlung der Mitgliedsbeiträge jeweils einen "Sou" von jedem Mitglied bekommt und so viele "Sous" in der Kasse hat, definiert den Begriff "Susu"³⁷ oder "Sousou" bei den Bariba. Es wäre aber falsch zu glauben, daß die ROSCAs während der Kolonisation entstanden sind.

33) Bouman, F.J.A.: Indigenous savings and credit societies in the Third World. A message, Saving and Development, 1977, S. 181.

34) Sonderbeitrag 8.2 Spar- und Kreditvereine in Weltentwicklungsbericht 1989, S. 141.

35) Vgl.: Statistisches Bundesamt: Länderbericht Togo 1986 S. 21

36) Ewe ist die Sprache, die man im Südosten von Ghana, im Süden von Togo und im Südwesten von Benin spricht.

37) Im folgenden wird der Begriff "Susu" verwendet, um ROSCA zu bezeichnen.

Das ist eine Art der gegenseitigen Hilfe, die auch vor der Einführung des Geldes praktiziert wurde. In Balanka gab es verschiedene Arten von ROSCAs auf der Basis von Naturalien, z. B. Getreidesorten, Baumwolle, Tüchern und Kaurimuscheln. Der Ursprung von ROSCA ist aus den traditionellen landwirtschaftlichen Arbeitsgemeinschaften der Bauern (siehe Punkt 2.2) hervorgegangen.

In ihrer einfachsten Form sieht eine Susu-Gruppe so aus, daß alle Mitglieder regelmäßig innerhalb eines bestimmten Zeitraums einen bestimmten festgesetzten Betrag in die gemeinsame Kasse einzuzahlen haben. Diese Kasse wird entweder bei einer Vertrauensperson aufbewahrt oder auf ein Bankkonto eingezahlt. Am Ende des festgesetzten Einzahlungszeitraumes wird die gesparte Summe einem oder mehreren Gruppenmitgliedern als Kredit zur Verfügung gestellt. Das System wiederholt sich, bis jedes Mitglied die gleiche Geldsumme bekommen hat wie es eingezahlt hat. Eine andere Methode besteht darin, die Beiträge von den Mitgliedern über mehrere Sparperioden zu sammeln und sie am Ende eines Zyklus gleichmäßig unter den Gruppenmitgliedern zu verteilen. Jedes ROSCA-Mitglied bekommt seine gesamten Beiträge zurück.

4.3.1. Zur Entstehung einer Susu-Gruppe bei den Bariba-Frauen

Zur Entstehung einer Gruppe ist die Initiative einer Frau ausschlaggebend. Es ist meistens eine ältere und erfahrene Frau, die die Idee zur Gründung einer Susu-Gruppe hat. Danach werden die besten Freundinnen gefragt, ob sie nicht mitmachen wollen. Die Nachricht wird durch Mundpropaganda verbreitet, bis sich eine Gruppe zusammengeschlossen hat. Die wichtigste Voraussetzung ist, daß alle Frauen sich untereinander gut kennen und miteinander befreundet sind. Dies ist eine wichtige Grundlage für das Vertrauen, das wiederum eine gute Basis für die Spar- und Kreditgruppe schafft.

Bei den Händlerinnen oder Marktfrauen werden manchmal Gruppen von Frauen gegründet, die aufgrund eines Diebstahls oder eines Unfalls in finanzielle Not geraten. Es gibt keinen staatlichen Versicherungsschutz für Händler bzw. Händlerinnen in Togo. Also gründen befreundete Marktfrauen schnell eine finanzielle Selbsthilfegruppe und sammeln die Beiträge, die die "unglückliche" Frau als erste bekommt. So hat sie die Möglichkeit, ihr Gewerbe wieder aufzubauen.

Die Susu-Gruppen haben meistens keinen Namen, sie bezeichnen sich in eigenen Sprachen als "Finanzielle gegenseitige Hilfe" ("Ubola"). Sie sind meistens auf spezielle Berufsgruppen zugeschnitten, wie zum Beispiel Händlerinnen, Wasserverkäuferinnen, Lastenträgerinnen, Schneiderinnen, Tuchverkäuferinnen, Bäuerinnen u.s.w.

Die Zahl der Mitglieder einer Gruppe variiert von Gruppe zu Gruppe und von Sparzyklus zu Sparzyklus. Die Zahl der Mitglieder der von mir in Togo befragten Gruppen liegt zwischen drei (3) und fünfzig (50).

Der Grund dafür, daß die Spargruppen in Balanka ausschließlich aus Frauen bestehen, liegt daran, daß die Bariba-Gesellschaft traditionell auf Geschlechtertrennung basiert. Die gleichen Geschlechter haben mehr miteinander zu tun und bleiben untereinander in Arbeitsgemeinschaften. Eine zweite Erklärung ist, daß die Frauen die Männer für unzuverlässige Sparpartner halten. Dies äußerten viele Mitglieder der von mir befragten Gruppen. Die meisten Mitglieder dieser Spargruppen sind Händlerinnen, Verkäuferinnen oder Marktfrauen, die als "Geschäftsfrauen" angesehen werden, und Bäuerinnen, die ihre Agrarüberschüsse vermarkten. Die meisten haben schlechte Erfahrungen mit Männern bzw. mit ihren Ehemännern als Geschäftspartner gemacht und möchten lieber nur mit Frauen in einer Spargruppe sein.

In Togo ist ein großer Teil des Handels, der im informellen Sektor angesiedelt ist, in den Händen der Frauen. Die Vermarktung von Produkten ist die Hauptbeschäftigung der Frauen, neben ihrer Tätigkeit als Hausfrau und Mutter in einer großen Familie. Dank der gegenseitigen finanziellen Hilfe und durch die "Frauensolidarität" konnten viele Frauen in Togo ihre Position stärken. Man denke hier an die "Nana-Benz"³⁸. Zahlreiche dieser Frauen haben ihre Existenzgründung bzw. die Kontinuität ihrer Textilgeschäfte mit Hilfe von informellen Finanzmärkten gesichert.

38) Die Bezeichnung "Nana-Benz" wird in Togo für die reichen Geschäftsfrauen benutzt, die afrikanische Kleider/Tücher auf dem großen Markt von Lomé verkaufen. Als "Nana" werden sie bezeichnet wegen ihrer deutlich sichtbaren Leibesfülle, aber auch ihrer Geschäftstüchtigkeit. "Benz" drückt das vorhandene Statussymbol, den Besitz eines Daimler-Benz mit Chauffeur, aus.

4.3.2. Struktur einer Susu-Gruppe

Der Aufbau einer Gruppe ist sehr variabel. Es gibt keine feste einheitliche Struktur für eine Susu-Gruppe bei den Bariba. Die Struktur der Gruppe variiert von Gruppe zu Gruppe und von Zyklus zu Zyklus. Der Posten der Schatzmeisterin ist jedoch von größter Bedeutung. Die Kassiererin stellt die "Drehscheibe" der Gruppe dar. Die verschiedenen Varianten der Struktur einer Susu-Gruppe im Zusammenhang mit der Schatzmeisterin sehen folgendermaßen aus:

- In manchen Gruppen wird einfach eine Kassiererin nominiert, die die Mitgliedsbeiträge sammelt und der Reihe nach an Mitglieder weitergibt oder verteilt. Meistens übernimmt die Frau, die die Gruppe ins Leben gerufen hat oder die älteste Frau der Gruppe diese Rolle der Schatzmeisterin.
- Manchmal rotiert diese Sammlerrolle unter allen Gruppenmitgliedern, indem je eine Frau pro Sparperiode bzw. Sparzyklus als Kassiererin fungiert.
- In manchen Gruppen sammelt diejenige Frau, die den nächsten Kredit bekommt, die Beiträge der anderen und behält sie gleich für sich.
- Die häufigste und einfachste Variante ist die, bei der das Geld bei der wohlhabendsten und bestangesehendsten Frau des Ortes aufbewahrt wird. Bei "reichen" Frauen, die meistens "Adja" oder auch "Aladja" genannt werden, weil sie (mindestens) einmal die moslemische Pilgerfahrt nach Mekka gemacht haben, ist die Gruppenkasse meist in sicheren Händen.

Man unterscheidet drei verschiedenen Arten von Susu-Gruppen nach unterschiedlichen Funktionsprinzipien.

1. In einer einfachen Form der Susu bekommt die Schatzmeisterin keine besondere Begünstigung von der Gruppe. Die Beitragssammlung als Tätigkeit ist unentgeltlich. Es gibt keine geregelte Reihenfolge, nach der jedes Gruppenmitglied den Kredit in Anspruch nehmen soll. Jedes Mitglied, das Geldbedarf hat, meldet sich, und so entsteht vielleicht eine Reihenfolge. Wenn beispielsweise eine Frau einen Notfall hat, kann sie

sich mit dem Mitglied, das als nächstes an der Reihe ist, absprechen und mit ihm den Platz tauschen.

2. Eine andere Art der Susu besteht darin, daß die Gruppe einen Zeitraum für das Sparen und die Höhe der Mitgliedsbeiträge im voraus festlegt. Es werden nur Beiträge in diesem festgesetzten Zeitraum in eine Kasse gezahlt, Kredite werden nicht vergeben. Nur bei Notfällen kann man einen Vorschuß ausgezahlt bekommen. Hier geht es nur um das Sparen. Am Ende der Sparperiode wird der ganze Kasseneinhalt durch die Anzahl der Mitglieder geteilt. Die Möglichkeit, daß zwei oder mehrere Mitglieder sich einen Beitrag teilen, ist gegeben. Entsprechend wird die Endsumme auch geteilt.

3. In einer dritten Form ist die Reihenfolge der Kassenleerung durch das Alter bestimmt: das "Prinzip der Seniorität". D. h. daß das älteste Mitglied als erstes die Kasse bekommt und dann die Nächstälteste und so weiter bis zum jüngsten und letzten Mitglied. Besteht die Gruppe aus Frauen eines polygamischen Mannes, bestimmt sich die Reihenfolge der Kassenleerung nach dem Zeitpunkt, nach dem die einzelnen Frauen in die Familie eingehiratet haben. Es besteht jedoch auch hier immer die Möglichkeit der Absprachen bei Notfällen wie in der einfachen Form. Hier erhält die Schatzmeisterin von dem Mitglied, das die Kasse gerade bekommt, eine Summe von 25 bis 200 Francs CFA als Danksagung für die Sammlung der Beiträge. Diese Belohnungssumme wird bei den Bariba "Serja" genannt. Ihre Höhe ist immer am Anfang der Sparperiode bzw. Sparzyklus zu bestimmen. Also am Ende der ganzen Spar- und Kreditperiode hat jede Frau den Betrag bekommen, den sie insgesamt in dieser Periode eingezahlt hat - abzüglich der 25 bis 200 Francs CFA, die die Schatzmeisterin als Sammelgebühr erhalten hat. Manche Gruppen sparen sich diese Belohnung der Schatzmeisterin, indem sie es so regeln, daß das Mitglied, das gerade an der Reihe ist, die Beiträge der Gruppenmitglieder selber sammelt. In diesem Fall rotiert die Rolle der Schatzmeisterin automatisch.

4. Während die drei ersten Varianten von Susu mehr oder minder zinslose Spar- und Kreditaktivitäten sind, ist die vierte Form durch Zinsausschüttung gekennzeichnet. Hier wird die gesammelte Geldsumme am Ende des Zyklus durch eine öffentliche Versteigerung als Kredit auch an Nicht-Mitglieder der Gruppe vergeben. Der Anbieter des höchsten

Abschlags³⁹, bekommt die Kreditsumme. Der Abschlag kann bis zu 30% der Kreditsumme betragen⁴⁰. Die Höhe des Abschlags bestimmt die an die Mitglieder ausgeschütteten Kreditzinsen. Bei Rückzahlung des Kredits wird diese Summe erneut versteigert. Dadurch besteht die Gruppe dieser vierten Susu-Art in der Regel über einen längeren Zeitraum. Das Verfahren wird im Gliederungspunkt 5 näher erläutert.

4.3.3. Dauer der Spar- und Kreditperiode und Höhe der Beiträge

Für alle o. g. Formen der Susu ist die Beteiligung der einzelnen Frauen von ihrem Willen und ihrer sozialen und wirtschaftlichen Lage abhängig. Man muß über ein regelmäßiges Einkommen verfügen, um Mitglied einer derartigen finanziellen Selbsthilfegruppe zu sein. Die Teilnahmedauer hängt auch von dem Durchhaltevermögen ab. Einen Sparzyklus muß man schon durchhalten, sonst wird man als unzuverlässig angesehen und im nächsten Sparzyklus von der Gruppe ausgeschlossen. Ein Sparzyklus wird durch eine Sparrunde definiert, d. h. beispielsweise vom Zeitpunkt der ersten Einzahlungen bis zum Zeitpunkt der ersten Kassenleerung. Die Sparperiode besteht logischerweise aus den ganzen Sparzyklen der Gruppe, d. h. von Anfang an bis zur letzten Auszahlung an das letzte Gruppenmitglied.

Bei der Gründung der Gruppe bzw. am Anfang jedes Zyklus wird bestimmt, wie hoch der Beitrag und wie lang der Zyklus bzw. die Periode sein soll. Die Beitragssumme variiert von Gruppe zu Gruppe und von Zyklus zu Zyklus und liegt zwischen 10 Francs CFA (in Balanka) und 100.000 Francs CFA (in Lomé) pro Tag, Woche oder Monat. Die Sparperiode variiert auch je nach Gruppe und liegt in der Regel zwischen 3 Wochen und einem Jahr.

4.3.4. Motive für die Mitgliedschaft

Die Frauen, die bereits Mitglieder einer Gruppe sind, wußten bei der Befragung genaue Gründe zu nennen. Durch Beteiligung an einer Susu-Gruppe haben sie die Chance, schnell zu einer größeren Summe Geldes zu gelangen, um sie für verschiedenste Zwecke auszugeben (vgl. 4.3.7. Verwendung der Susu-Einnahmen).

39) Beispiel s. 49

40) Vgl.: Idao Egbeto, K. et Bender, A.: La limitation des risques dans la pratique des crédits traditionnels en Afrique noire: Quelques réflexions sur la base de l'expérience togolaise in: Genève - Afrique. Vol. XXVI - N° 2 1988.

Der Kapitalbedarf für die Frauen ist sehr groß. Sie haben aber meistens keinen Zugang zum formellen Kapitalmarkt, aufgrund der fehlenden banküblichen Garantien und Kreditsicherheiten, wie Land, Haus, etc. Aus der Sicht der Geschäftsbanken lohnt es sich nicht für sie, kleine Filialen in ländlichen Gebieten, wo fast 80% der Bevölkerung des Landes leben, zu eröffnen. Die Mehrzahl dieser Bevölkerung gilt als nicht kreditwürdig, da sie keinen Landbesitztitel als Sicherheit vorweisen kann und sich in Bankgeschäften nicht auskennt. In manchen Entwicklungsländern schreibt das Bankrecht vor, *"daß Frauen für Kreditaufnahmen die Einwilligung ihres Ehemannes oder Vaters benötigen."*⁴¹

Andererseits besteht aber ein Geldbedarf für vielfältige ökonomische und soziale Tätigkeiten. Die einzigen Finanzierungsquellen bleiben die verschiedenen Formen der Arrangements des informellen Finanzsektors.

Susu ist eine der beliebtesten und bekanntesten Formen der informellen Finanzierung. Bei den Bariba ist das ganze Dorf von homogenen Susu-Gruppen von Frauen übersät (vgl. 4.3.6. Zusammensetzung der Mitglieder). Durch die Anwendung von Susu ist die Schnelligkeit der Kreditbereitstellung für kreditbedürftige Händlerinnen und Bäuerinnen gewährleistet.

Der Vorteil der schnellen Kreditbeschaffung kommt eigentlich nur für die ersten Kreditnehmerinnen in einem Zyklus der Susu-Gruppe zum Tragen. Bei den anderen mag man sich fragen, warum sie zinslose Darlehen an andere Frauen verleihen, denn sie kommen ja erst nach einer gewissen Wartezeit, während der sie nur zahlen, bei der Geldausschüttung an die Reihe. Für diese Frauen geht es also ums Sparen. Sie kennen sehr wohl andere Sparmöglichkeiten, wie bei "Gadjiga" (vgl. 5. Spar- und Kreditvereine mit Zinsberechnung), wo sie Zinsen erhalten, ziehen aber diesen gemeinschaftlichen Ansatz vor.

Es zählen nicht nur wirtschaftliche Gesichtspunkte, sondern auch soziale. Man ist Teil der Gemeinschaft und fühlt sich vertraut und geborgen in der Gruppe. Nach Aussage mancher Frauen sind sie nur Teilnehmerinnen aus Solidarität mit einer Freundin, weil diese rasch Geld braucht, um beispielsweise ihre gestohlenen Waren wieder anzuschaffen.

41) Weltentwicklungsbericht 1989, s. 145

Für manche Frauen aber sind es familiäre Gründe, die sie zwingen, Mitglieder in einer Susu-Gruppe zu sein. Aufgrund der Familienverpflichtungen können viele Frauen nicht bei sich allein Geld sparen. Wenn sie Geld bei sich haben, fühlen sie sich verpflichtet, einen geldbedürftigen Verwandten oder Freund finanziell zu unterstützen. Wenn sie kein Bargeld im Hause haben, können sie mit ruhigem Gewissen die Hilfe verweigern. Der Ausgabendruck im Alltag ist so groß, daß es nicht möglich wäre, Geld bei sich zu behalten. Der kleine regelmäßige Susu-Beitrag fällt aber nicht so sehr ins Gewicht. Wenn man dann die Auszahlung erhält, ist es "wie Geld umsonst - ein Lotto-Gewinn!"

4.3.5. Geldaufbewahrung

Ein Problem, das von den Frauen häufig angesprochen wurde, ist die Geldaufbewahrung. Für die Frauen stellt die Geldaufbewahrung ein wichtiges Problem und damit ein weiteres Motiv für die Mitgliedschaft in einer Susu-Gruppe dar. Im folgenden soll dieses Problem näher betrachtet werden:

Im eigenen Wohnraum ist es für viele Frauen unmöglich, ihre Gelder sicher zu deponieren, weil man sich der Verwandtschaftsverpflichtungen nicht entziehen kann und weil das Geld unter Umständen vor Diebstahl nicht geschützt ist.

Ein Sparkonto bei der Bank kommt auch nicht in Frage, weil die Bank bei der Eröffnung eines Kontos eine Mindesteinlage von 25.000 Francs CFA verlangt sowie Dokumente (z. B. Personalausweis), die die Frauen nicht besitzen.

Auf die Frage, warum sie kein Bankkonto unterhalte, gab die Schatzmeisterin einer Getreidehändlerinnengruppe von Sokodé folgende Antwort:

Die Bank sei für ihren Geldbedarf nicht schnell genug. Es komme vor, daß man Geld am Wochenende oder außerhalb der Geschäftszeit sehr dringend brauche. Keine Bank könne so flexibel sein, um sie zu bedienen. Außerdem stelle die Bank zu viele Anforderungen, die umständlich für sie seien. Ohne Personalausweis oder Bürgschaft^{4 2} könne man kein Geld von der

42) Unter Bürgschaft ist hier zu verstehen, daß Leute, die keinen Personalausweis besitzen, nur mit Hilfe von denen, die der Bank gut bekannt sind (langjährige örtliche Bankkunden), Geld von der Bank abholen können.

Bank abholen, auch wenn es das eigene Geld wäre. Deshalb würden sie z. B. keine Schecks von ihren Kunden annehmen. Sie hätten mehr Vertrauen in die Gruppe als in die Bank. Wenn die Bank ihnen freiwillig Geld leihen würde, würden sie es trotzdem nicht annehmen wollen, aufgrund der Befürchtung, die Bank würde nur auf ihre Kosten existieren. Das Vertrauen der Frauen untereinander erlaube ihnen, ihre eigene Bank zu gründen. Sie würden von niemandem außerhalb der Gruppe finanzielle Hilfe erwarten.

Keine der befragten Gruppen hat eine Bankverbindung. Nur zwei Frauen, die in der Hauptstadt leben und Mitglied in einer Gruppe sind, haben jeweils ein Bankkonto, weil ihre Männer mit einem Bankangestellten gut befreundet sind. Die Susu-Gruppen sowie die einzelnen Frauen der Gruppen hantieren nur mit Bargeld. Nur die städtischen "fliegenden Bankiers" haben Bankkonten.

Die Frauen bewahren ihre Gelder meistens am Leib auf. Kleingeld haben sie immer im Portemonnaie, im Knoten ihres Tuches, das sie gerade am Leib tragen oder im Büstenhalter. Größeres Geld haben sie in ihren "Djarifondo" oder "Milego"⁴³, die sie sich sogar beim Schlafen umwickeln. Ansonsten hat jeder seine geheimen Verstecke für wertvolle Sachen wie Geld und Schmuck. Die Diebstahlrisiken bleiben nach wie vor sehr hoch. Für viele Frauen bleibt die Mitgliedschaft in einer oder mehreren Gruppen eine der sichersten und flexibelsten Spararten.

4.3.6. Zusammensetzung der Mitglieder

In Togo bestehen die meisten der Susu ausschließlich aus Frauen. Häufig wird bei der Bildung einer Gruppe auf das Einkommen der einzelnen Personen geachtet - allerdings ohne direkte Kontrolle. Die Mitgliedschaft ist praktisch nur möglich, wenn man über ein bestimmtes regelmäßiges Einkommen, das deutlich höher als die Mitgliedsbeiträge liegt, verfügt. Dadurch sind Subsistenzbäuerinnen ausgeschlossen - es sei denn, daß sie ihre Überschüsse regelmäßig auf dem Markt verkaufen. Oft sind Susu-Gruppen beruflich homogene Gruppen (vgl. Tabelle 1). So sind beispielweise

43) "Djarifondo" (bei den Bariba) oder "Milego" (bei den Ewe) sind spezielle Geldtaschen aus stabilem Baumwollstoff mit Schnur, die die Frauen nach ihrem Maß anfertigen lassen. "Djarifondo" hat die Form einer Röhre mit zwei Kammern, eine Länge von ca. 1 1/2 Metern und einen Durchmesser von ca. 13-15 cm. "Milego" ist ein rechteckiger Beutel mit Reißverschluss, mehreren Kammern und links und rechts einer Schnur.

in den Susu Geschäftsfrauen zusammen - meist in beschäftigungsspezifischen Gruppen, wie z.B. einer Gruppe der Bäuerinnen und Trockenholzsammlerinnen, Wasserverkäuferinnen, Tücher- und Kleiderverkäuferinnen, Schmuck- und Kosmetikartikel-Verkäuferinnen, Schneiderinnen u.s.w.

Die von mir befragten Personen sind hauptsächlich Händlerinnen, Marktfrauen und Bäuerinnen, die sich in Berufsgruppen zusammengeschlossen haben. Die nachfolgende Tabelle soll zur Verdeutlichung der Altersgruppen- und Berufshomogenität einer Gruppe dienen.

Tabelle 1: Susu-Gruppen in Togo

Ort und Berufsgruppen	Mitgliederzahl	Alter	Gründungsjahr
Lomé: Tücherresteverkauf	11	30-45	1977
Lomé: Tücherresteverkauf	30	20-30	1984
Cinkasse: Kpoto-Kpoto-Verkauf	50	20-60	1985
Dapaon: Nahrungsmittelverkauf	10	30-45	1987
Sokodé: Kpoto-Kpoto-Verkauf	10	40-55	1984
Balanka: gemichte Gruppe von verschiedenen Händlerinnen	10	45-60	1970
Balanka: Bäuerinnen u. Getreide-Verkäuferinnen	25	45-60	1970
Balanka: Kpoto-Kpoto-Verkauf	24	30-45	1980
Lama-Kara: Brot-Verkauf	7	18-30	1989
Badou: Kpoto-Kpoto-Verkauf	15	25-40	1988
Insgesamt: 10 Gruppen	192 Frauen		

Quelle: eigene Untersuchung vom März 1991

Sie gehören meistens einer Altersgruppe an und wohnen im gleichen Ort bzw. Ortsteil. So kommt es vor, daß es z. B. mehrere Händlerinnen-Gruppen gibt. Die Gruppe kann auch nur aus Angehörigen eines Clans oder einer Familie bestehen. Besonders in den Städten orientiert man sich an den Bekannten aus demselben Dorf. So sind neu Zugezogene oder Eingehiratete immer gleich integriert. Die Geldbeträge in den Städten sind in der Regel weit höher als auf dem Lande.

Die Mitgliedschaft einer Person in zwei bzw. in mehreren Gruppen ist zulässig und hängt von dem täglichen bzw. wöchentlichen Einkommen der jeweiligen Person ab. So können manche Frauen Mitglied in anderen parallelen Gruppen sein oder durch Zahlung der doppelten Beitragssumme eine doppelte bzw. zweite Auszahlung erhalten. Das gleiche Prinzip gilt auch für die Hälfte der Beitragssumme, sofern man sich mit einer anderen Frau zusammentut. Eine weitere Möglichkeit ist, sich zusätzlich individuell beim "fliegenden Bankier" (siehe Abschnitt 6) zu verpflichten.

Solange man sich nichts zuschulden kommen läßt und die einmal eingegangene Verpflichtung einhält, kann man nach Belieben an mehreren aufeinander folgenden Zyklen teilnehmen oder für eine Weile aussetzen.

Es kommt selten vor, daß ein Zyklus unterbrochen wird, da durch die bestehenden Freundschaftsbande eine gewisse soziale Kontrolle innerhalb der Gruppe ausgeübt wird. Im Notfall würden eine oder mehrere Frauen eher für eine Freundin mitbezahlen, als die Gruppe "auffliegen" zu lassen. Es besteht also so etwas wie eine gegenseitige Haftung, denn manche Mitglieder sind nur durch ihre Freundinnen Mitglieder geworden. Das bedeutet, daß diejenigen, die der Gruppe eine Freundin empfohlen haben, praktisch in zweierlei Hinsicht eine Bürgschaft eingegangen sind:

Erstens werden sie von den anderen Mitglieder der Gruppe immer dann haftbar gemacht werden, wenn die empfohlene Person Gelder der Gruppe veruntreut bzw. anderweitig versucht, sich einen unlauteren Vorteil zu verschaffen.

Zweitens wird die Gruppe die Personen ebenfalls in die Haftung nehmen, wenn einfache Zahlungsunfähigkeit eintritt, d. h. wenn die Freundin, für die man gebürgt hat, zahlungsunfähig wird.

Die Gruppe erhebt also grundsätzlich gegenüber ihren Mitgliedern den Anspruch auf Haftung für Personen, die von einzelnen Mitgliedern (neu) in die Gruppe integriert wurden.

4.3.7. Verwendung der Susu-Einnahmen

Die Beitragssummen liegen zwischen 10 Francs CFA im Dorf und 100.000 Francs CFA in der Hauptstadt. Die Kredithöhe bewegt sich in der Regel zwischen 1.000 und 500.000 Francs mit einer Ausnahme von 1.000.000 Francs CFA bei einer Gruppe in Lomé.

Die Susu-Sparform, die oben beschrieben ist, sowie die Sparform beim "fliegenden Bankier", die in 5.5. behandelt wird, dienen dazu, zu sparen bzw. zu einem bestimmten Zeitpunkt die Verfügbarkeit über einen größeren Geldbetrag zu erlangen, der bei individuellem Sparen nicht erreicht werden kann. Das Sparziel wird individuell bestimmt. Es werden keine Bedingungen an die Verwendung der Krediteinnahmen geknüpft, d. h. es bleibt jedem Mitglied überlassen, seine Einnahmen beliebig zu verwenden. Da die Gruppen aus gläubigen Muslimen zusammengesetzt sind, wird allerdings in diesen Gruppen erwartet, daß das Geld nicht für von dieser Religion mißbilligte Zwecke eingesetzt wird. Solch ein Zweck wäre z. B. der Kauf von Alkohol. Das ersparte Geld wird zur Existenzgründung, zur Vergrößerung des Geschäftes oder auch zu Konsumzwecken der einzelnen Sparer verwendet. Es finden sich also unterschiedliche Verwendungen der Einnahmen aus der Susu:

- Die meisten der befragten Händlerinnen und Marktfrauen reinvestieren in ihr Geschäft. Sie vergrößern beispielsweise ihren Verkaufsstand, indem sie mehr Waren kaufen, weitere Arbeitskräfte anstellen etc. Die Erweiterung des Geschäftes ist meist horizontal, d. h. sie diversifizieren ihre Verkaufsstände und bieten mehrere Artikeln an. So kann eine Händlerin, die zuvor nur Stoffe verkauft hat, zusätzlich fertig genähte Kleider, Kopftücher und/oder Schuhe verkaufen.
- Einige Frauen - besonders auf dem Lande - bilden Rücklagen, indem sie marktgängige wertvolle Sachen kaufen, die sie später sehr lukrativ wieder verkaufen. In Balanka kaufen die Frauen beispielsweise Getreide der neuen Ernte, das sie lagern und später - bei Mangel an Getreide - mit hoher Gewinnspanne wieder verkaufen. Andere Frauen kaufen Rinder, Ziegen oder Lämmer, die sie nur bei Geldbedarf wieder verkaufen.

- Eine dritte Möglichkeit der Verwendung der Einnahmen ist die Weiterverleihung, was auch gleichzeitig Sparen bedeutet - allerdings ohne Zinsen. Diese Frauen haben keinen sofortigen Geldbedarf. Meistens sind es Frauen, die bis zu einer bestimmten Summe ansparen wollen. Sie haben auch die Möglichkeit, ihre Einnahmen bei der KassiererIn oder bei einer ihnen vertrauten Person zu deponieren. Wichtig bei dieser Gelddeponierung ist, daß sie bei Bedarf zu jeder Zeit an das Geld kommen können. Wenn sie aber ihre Einnahmen bei sich haben, können sie sich bestimmten verwandtschaftlichen Verpflichtungen nicht entziehen. Das Geld ist in der Regel in kurzer Zeit ausgegeben. Also können sie ihr angespartes Geld bei der Sammlerin lassen, an vertraute Geschäftsleute weiterverleihen oder bei einer Vertrauensperson als Sichtguthaben aufbewahren. Keine der von mir befragten Frauen deponiert ihre Gelder beim Ehemann, auch wenn dieser ein Geschäftsmann ist. *"Ankul ataakbam ofo", "mein Ehemann würde mich ruinieren"*. Keine der Frauen macht gemeinsame Geschäfte mit ihrem Ehemann. Hier herrscht das "Prinzip der Gütertrennung". Geschäft und Ehe werden streng voneinander getrennt. Sogar die Frau des "fliegenden Bankiers" (vgl. Abschnitt 6) bewahrt ihre Gelder nicht beim eigenen Ehemann auf.

- Manche der befragten Frauen verwenden ihre Einnahmen für Konsumgüter - also Haushaltsausgaben, wie Kleidung, Nahrung, Schulgeld für Kinder^{4 4}, Medizin, etc. - sowie für Feierlichkeiten anlässlich von Hochzeit, Geburt und Tod.

Es gibt aber auch Frauen, die es nicht nötig haben, ihre Geschäfte zu vergrößern, weil sie ihren angestrebten Standard und Geschäftserfolg schon erreicht haben. Diese Frauen sind hauptsächlich in den Städten zu finden. Sie verwenden die Einnahmen für größere Luxusanschaffungen, wie Kühlschränke, Möbel, Fernseher und sogar Autos, die sie ohne Chauffeur nicht fahren können. Zahlreiche dieser Frauen sind schon mindestens einmal zur Pilgerfahrt in Mekka gewesen. Manche verwenden ihre Einnahmen auch als Anzahlung beim Kauf eines Hauses oder Grundstückes. Sieben der befragten Frauen sind Eigentümerinnen^{4 5} von mindestens einem Haus, in

Bei einer polygamen Familie, wo der Mann Vater von vielen Kindern ist, schafft er es manchmal nicht, für alle Kinder eine Schulausbildung zu zahlen. In solchen Fällen übernehmen die Mitfrauen, die es sich leisten können, die Kosten der Schulausbildung nur für eigene Kinder.

45) In Togo ist das Grundeigentumsrecht im Fluß. So hat man Eigentum (Grundstück und Haus) in Balanka beispielsweise, ohne im Grundbuch eingetragen zu sein.

dem sie einen Teil bewohnen und einen Teil vermietet haben. Ohne die Praxis von Susu wäre die Bezahlung dieser Häuser nicht möglich. Denn trotz ihres relativen "Reichtums" können sie keine Kredite von den formalen Geschäftsbanken erhalten.^{4 6}

4.3.8. "Mentale Buchführung" und Kalkulationsystem der Susu-Gruppen

Unter "mentaler Buchführung" versteht man eine Buchhaltung, die im Gedächtnis desjenigen besteht, der Buch zu führen hat. Ihre Existenz ist allein schon darauf zurückzuführen, daß nur ca. 20% der Bevölkerung lesen und schreiben können. Darüber hinaus ist der Anteil der Frauen an dieser Alphabetisierungsquote sehr gering. Es bestehen sehr große regionale Unterschiede im Bildungsbereich: Während in Lomé, der Hauptstadt von Togo, eine Einschulungsrate von nahezu 100% erreicht wird, beträgt diese im Norden des Landes nur 33%^{4 7}. Das Gefälle zwischen Stadt und Land im Bildungssektor verschiebt sich immer mehr zuungunsten der Landbevölkerung. Von den befragten Gruppen hat nur eine Gruppe zwei Frauen, die lesen und schreiben können. Eine von ihnen hat gerade noch die Grundschule besucht, und die zweite hat ihren Realschulabschluß gemacht. Dennoch ist der Erfolg dieser togoischen Geschäftsfrauen zu bewundern. Trotz ihres Analphabetismus können sie genauso gut auf ihre Weise mit den Zahlen und alltäglichen Rechenaufgaben umgehen wie die Alphabeten. Da sie nicht schreiben können, wird vieles im Kopf gerechnet. Sie verwalten hohe Beträge ohne jegliche schriftliche Aufzeichnungen. Es bleibt ihrem guten Gedächtnis überlassen, die Geldgeschäfte korrekt abzuwickeln^{4 8}.

Anders ist es aber in den Städten, wo jeder Eigentümer eines Grundstücks bzw. Hauses einen Eigentumstitel besitzt.

46) Vgl.: Weltentwicklungsbericht 1989, S. 137 ff

47) Vgl. Statistik des Auslands. Länderbericht Togo 1986, S. 28.

48) Als Schulkind habe ich immer meine Mutter bewundert, wenn sie am Abend des dörflichen Markttages die Beitragseinnahmen ihrer Gruppenmitglieder mit Fingern und Zehen oder manchmal mit Maiskörnern zählte und nachrechnete. Sie ist nämlich die Sammlerin ihrer Susu-Gruppe. Bei 10 bis 40 Mitgliedern weiß sie genau, wer schon eingezahlt hat oder wer noch nicht.

Eine schriftliche Buchführung ist oft nicht bekannt. Geschäftsvorgänge der Gruppen werden von einzelnen Mitgliedern im Gedächtnis aufgezeichnet. Nur vier der befragten Gruppen haben eine "Buchführung", weil die Gruppen sehr groß sind und Kinder der Sammlerinnen die Schule besuchen. Diese können dann bereits schreiben und lesen. Diese Buchführung beschränkt sich nur auf Namen, Datum, Ein- und Auszahlungen an die einzelnen Mitglieder sowie Endsaldo.

In keiner der befragten Gruppen werden Rechnungen bzw. Quittungen verwendet, weil alle Frauen sich sehr gut kennen und Vertrauen zueinander haben. Nur bei fremden Leuten, bei denen sie mißtrauisch sind, wird die Übergabe von Geldsummen oder Waren unter Zeugen vorgenommen.

Bei Geldverlust oder Warenverlust, an dem keine der Frauen schuld ist, gilt das "Prinzip der Gruppenhaftung". Das heißt, in einer Susu-Gruppe löst man das Problem eines Geldverlustes, an dem niemand schuld ist, indem der Fehlbetrag gleichmäßig auf die Anzahl aller Mitglieder verteilt wird. Dies ist etwa dann der Fall, wenn ein Gruppenmitglied, das schon Kredit bekommen hat, stirbt. Um einen mentalen Rechnungsvorgang und das "Prinzip der Gruppenhaftung" zu verdeutlichen, betrachten wir das folgende Beispiel:

Nehmen wir an, 10 Frauen bilden eine Susu-Gruppe. Jedes Mitglied zahlt einmal pro Woche 1.000 Francs CFA in die Kasse ein. Am Ende der Woche bekommt ein Mitglied 10.000 Francs CFA. Es wird das "Prinzip der Seniorität" angewandt. Das heißt, daß die Reihe nach dem Alter geregelt ist bzw. die Älteste bekommt als erste und dann folgt die Nächstälteste

der Gruppe usw. Nehmen wir weiter an, die Älteste der Gruppe, die als erste die Kasse bekommen hat, stirbt am Ende der neunten (9.) Woche, also genau in dem Moment, wo die 9. Frau ihren Kredit bekam. Bevor die 10. Frau ihren Kredit bekommt, muß die Gruppe eine Korrektur der Kreditsumme vornehmen. Die Korrektur sieht folgendermaßen aus:

Die neue korrigierte Kreditsumme ergibt sich immer aus der Differenz zwischen der alten Kreditsumme und dem Gesamtverlust der Periode, dividiert durch Anzahl der lebenden Gruppenmitglieder. Wenn wir bei unserem o. g. Beispiel bleiben, heißt das:

$$10.000 - (1000:9) = 10.000 - 111,11 = 9.888,89.$$

Damit lautet die neue Kreditsumme für die 9 restlichen Gruppenmitglieder 9.888,89 Francs CFA. Dies bedeutet, daß jede der verbliebenen 9 Frauen einen Verlust von 111,11 Francs erlitten hat.

Wenn die älteste Frau 4 Wochen früher, d.h am Ende der 5. Woche gestorben wäre, wäre die neue Kreditsumme von 10.000 auf 9.555,56 Francs CFA gesunken, d. h.:

$$10.000 - (4.000:9) = 10.000 - 444,44 = 9.555,56$$

Der Verlust jeder Frau in diesem zweiten Fall wäre 444,44 Francs CFA.

4.4. Fallbeispiele von Susu-Gruppen

Die folgenden Fallbeispiele dienen dem Zweck, die unterschiedliche Strukturen und Zielsetzungen der finanziellen Selbsthilfegruppen sowie die Umwandlung der Gruppen, wie sie im Laufe der Zeit feststellbar wurde, aufzuzeigen. Hierbei spielen auch unterschiedlichen Lebensbedingungen in verschiedenen Orten (Stadt-Land) eine große Rolle. Diese Beispiele sollen den Blick auf einzelnen Gruppen richten, um die Funktionsweise von Susu-Gruppen zu verdeutlichen.

4.4.1. Die Susu-Gruppe der Händlerinnen in Balanka

Die finanzielle Selbsthilfegruppe wird als "Ubola" bezeichnet. "Ubola" bedeutet "gegenseitige Hilfe" in Balanka. Die Gruppen besitzen keinen spezifischen Namen. Manchmal werden sie nur nach den Tätigkeiten der Mitglieder unterschieden. Meistens werden sie nach dem Namen der Schatzmeister bezeichnet.

Die Gruppe der Händlerinnen in Balanka ist eine der ältesten Susu-Gruppen des Dorfes. Sie wurde 1970 gegründet. Sie fing mit nur vier Mitgliedern an. Innerhalb von kurzer Zeit hatte sie 40 Mitglieder gesammelt. Sie besteht nur aus Frauen, war aber damals eine sehr heterogene Gruppe, weil ihre Mitglieder nicht nur ein unterschiedliches Alter von 20 bis 45 Jahren hatten, sondern auch zu unterschiedlichen Berufsgruppen gehörten. Sie waren Bäuerinnen, Getreidehändlerinnen, Stoff- und Kleiderverkäuferinnen, Emailschüssel- und Geschirrverkäuferinnen, Verkäuferinnen von Gnama-Gnama (Mischung von sonstigen Haushaltsbedarfsindriegütern und einheimischen Handwerksgütern). Mit anderen Worten, die finanzielle Selbsthilfegruppe war eine Gruppierung von fast allen dörflichen "Geschäftsfrauen". Die Gründungsidee kam von der Händlerin Frau Azia⁴⁹ Fati Abobowè, die damals als die reichste Frau des Dorfes angesehen wurde. *"Die Idee der Organisation einer gegenseitige Hilfe kam mir, als mein Ex-Ehemann Alpha mich ruiniert hat⁵⁰"*, erzählte mir Azia Fati im März 1991 in Balanka. Sie ist seit der Gruppengründung die Schatzmeisterin.

Der Zyklus der Gruppe dauerte eine Woche. Daraus ergibt sich, daß die Gruppe eine Sparperiode von 10 Monaten hatte. Dies liegt über der durchschnittlichen Länge einer Susu-Periode, denn Perioden, die über ein

49) "Hadja", "Halaja" oder auch "Azia" ist einen Ehrentitel für die Frauen, die eine Pilgerfahrt nach Mekka gemacht haben. Die Männer werden "El Haladji" oder "Hadji" genannt. Frau Azia Fati wechselt häufig ihre Produktpalette. Sie handelt mit allen Waren, die gerade lukrativ sind und diversifiziert damit ihre Handelstätigkeit. Sie war immer besser informiert über den Handelsmarkt der Region.

50) Frau Azia Fati wollte in den sechziger Jahren, in denen die Frauen im Dorf noch mühselig und stundenlang Getreide im Mörser oder auf dem Mahlstein zum Mehl verarbeiten mußten, eine Getreidemühle für das Dorf kaufen. Dafür hat sie fünf Jahre lang ihrem Ex-Ehemann Geld zum Sparen gegeben. Nach fünf Jahren stellte sie fest, daß die ganze Familie auf ihre Kosten gelebt hatte. Das war auch ein Grund, neben vielen anderen, warum sie ihn verlassen hatte.

Jahr dauern, sind selten bei den Bariba. Die Susu-Kredite sind immer kurzfristige Kredite.

Die Mitgliedsbeiträge waren auf 500 Francs CFA festgesetzt. Eine Summe von 500 Francs war damals viel Geld und damit die höchste Beitragssumme einer Susu-Gruppe in dem ganzen Dorf. Es liefen parallel zu dieser Gruppe andere Gruppen, wo die Beiträge viel niedriger waren.

Der letzte Einzahlungstag war immer am Freitag, Markttag des Dorfes. Am gleichen Abend bekam eine Frau einen Kredit in Höhe von $500 \times 40 = 20.000$ Francs CFA. Dieser Vorgang wiederholte sich 40 Wochen lang, bis jede Frau 20.000 Franc eingezahlt und ausgezahlt bekommen hatte. Die Reihenfolge der Kassenleerung ist nach dem "Prinzip der Seniorität" geregelt. Bei Notfällen hat man Vorrang.

Durch diese schnelle Erlangung von größeren Geldbeträgen haben zahlreiche Frauen des Dorfes ihre Geschäftsvolumen vergrößert und andere Frauen, wie Verwandte, Freundinnen und sogar Mitfrauen dazu überredet, im Geschäft mit einzusteigen. Der beliebteste Handel war der mit afrikanischen Stoffen ("Tchigan") und der mit Emailschüsseln und Geschirr ("Agnana", "Leeke ma Mokonla")⁵¹.

Mitte der siebziger Jahren waren zahlreiche Frauen Händlerinnen geworden. Die Konkurrenz im Dorf war zu groß. Die Susu-Gruppe der Händlerinnen schrumpfte von Periode zu Periode, da viele Mitglieder 500 Francs pro Woche nicht mehr aufbringen konnten. Denn die insolventen Mitglieder werden sofort von der Gruppe ausgeschlossen. Hinzu kamen andere Probleme wie Generationskonflikte. Die Jüngsten der Gruppe, die bei der Kassenleerung am Ende der Periode immer zuletzt an der Reihe waren, wollten nicht mehr mitmachen. Dabei spielte auch eine zu hohe Anzahl der Mitglieder eine große Rolle. All diese Probleme führten zur Spaltung.

Die jüngeren Frauen schlossen sich zusammen und gründeten zwei neue homogene kleine Gruppen, nämlich die der Stoffverkäuferinnen und die der Verkäuferinnen von Gnama-Gnama.

Die Gruppe von Azia Fati ist heterogen geblieben und besteht nunmehr aus 10 Frauen im Alter von ungefähr 45 bis 60 Jahren, wobei die meisten Frauen "Kateya" sind. Dies bedeutet "Märkte-Gängerinnen".

51) Je mehr eine Frau Stoffe und Geschirr hortet, desto besser wird sie in der Bariba-Gesellschaft angesehen.

4.4.1.1. Exkurs: Wochenmärkte der Region von Tchamba

In diesem Exkurs soll der Begriff Kateya erläutert werden, um die Tätigkeit und die Einkommensquellen vieler der o.g. Händlerinnen zu verdeutlichen.

Auf einer Fläche von ca 1.500 qkm sind es kleine Dörfer in der Region von Tchamba, die nacheinander Markttage haben (siehe Tabelle 2). Die Händlerinnen und vor allem die Verkäuferinnen von "Gnama-Gnama", die in Balanka als "Märkte-Gängerinnen" bezeichnet werden, sind an allen Märkten der Region, um ihre Waren anzubieten und neue zu kaufen. Sie sind oft ältere Frauen, die schon verwitwet sind oder nicht mehr gebären. Sie sind fast die ganze Woche unterwegs und kommen erst an jedem Freitag wieder ins Dorf. Der Wochenkalender der "Kateya" sieht folgendermaßen aus:

Tabelle 2: Wochenkalender der "Märkte-Gängerinnen" von Balanka

Markttag	Ort	Entfernung
Montag	Akpassa*	5 km
Dientag	Kolomi	12 km
Mittwoch	Aworo *	6 km
Donnerstag	Koussountou	10 km
Freitag	Balanka	0 km
Samstag	Kaboli	15 km
Sonntag	Tchamba	34 km

* Akpassa und Aworo sind zwei Nachbardörfer, die im Nachbarland Benin liegen

Quelle: eigene Erhebung

Vor ungefähr 10 Jahren, als die Transportmittel selten und teuer waren, gingen die Frauen alle oben aufgelisteten Strecken zu Fuß mit ihren Waren auf dem Kopf, oft bis zu 30 kg. Heutzutage noch werden die beiden kurzen Strecken zu Fuß erledigt. Auf diese Weise verdienen sie die von ihnen wöchentlich benötigten Beitragssummen.

4.4.1.2. Besonderheit der Gruppe

Die wöchentlichen Beiträge haben sich in der Gruppe von Azia Fati verfünffacht. Sie sind von 500 Francs (1970) auf 2.500 Francs (1991) gestiegen. Am Ende der Woche bekommt eine Frau 25.000 Francs CFA. Die Periodenlänge ist 10 Wochen und fängt wieder neu an, wenn alle Mitglieder reihum bedient sind.

Die Besonderheit dieser Selbsthilfegruppe ist ihre Einkaufsstrategie, das kollektive Einkaufen. Durch den Großeinkauf erhalten sie von den Großhändlern der Hauptstadt Mengenrabatte. Einmal im Monat (bei Bedarf zweimal) schickt die Gruppe eine einzige Frau der Gruppe in die Hauptstadt, die ca. 400 km südlich liegt. Diese Frau nimmt verschiedene Bestellungen der Mitglieder auf und kauft Waren für die einzelnen Händlerinnen mit. Diese Aktion wird "Outogoo" genannt. Die Einkaufsaktion verläuft nach dem Rotationsprinzip, bis jede Frau an die Reihe kommt. Die Fahrt (hin und zurück) in die Hauptstadt dauert 2 bis 3 Tage. Die Hinfahrt ist immer Sonntag Nacht. Montag früh ist die Frau in Lomé und macht die Einkäufe bis ca 18 Uhr. Nach dem Abendessen fährt sie zurück und erreicht das Dorf am Dienstag gegen 4 Uhr morgens. Die Fahrtkosten pro Kopf betragen 5.000 Francs ohne Verpflegungskosten. Übernachtungskosten fallen nicht an. Wenn sie überhaupt übernachtet, dann immer bei Verwandten, Freundinnen oder auch bei Bekannten. Da die anderen Frauen nur Transportkosten für ihre bestellten Waren zu zahlen brauchen, halten sich die Gesamtkosten der Waren in Grenzen.

4.4.2. Die Gruppen "Sotodi" in Lomé

4.4.2.1. Zur Geschichte der Gruppe

Frau Djahara ist die Initiatorin einer Kredit- und Spargruppe, die im folgenden beschrieben wird. Sie ist die Tochter einer der Händlerinnen des Dorfes, die auch Mitglied in der gerade beschriebenen Susu-Gruppe

der Händlerinnen von Balanka ist. Frau Djahara ist eine erfolgreiche Stoff- und Tücherverkäuferin, die seit 1977 mit ihrem Mann in der Hauptstadt lebt. Ihren Erfolg hat sie unter anderem einem in Lomé ansässigen libanesischen Geschäftsmann zu verdanken, der ihr bei der Existenzgründung geholfen hat. Diese Art von Hilfe zur Existenzgründung kommt in Togo häufig vor und soll hier näher erläutert werden. Frau Djahara fragte den Libanesen in seinem Stoffladen bei ihrer Arbeitssuche, ob er kein Hausmädchen für kleine Haushaltsarbeiten brauche. Der Libanese bot ihr an, ihr Stoffreste für einen pauschalen günstigen Preis auf Kredit zu überlassen, die sie ihrerseits auf eigene Rechnung meterweise weiterverkaufen könne. Die Gewinne könne sie für sich behalten. Dieses Angebot war mit den Bedingungen verknüpft, daß Djahara jeden Morgen die Ware bekam, sie nur vor der Ladentür verkaufte und jeden Abend den Kredit zurückzahlte. Die ersten Tage liefen schon gut, so daß sie Gewinne bis 1.000 Francs CFA mit nach Hause nahm. Durch sie konnten ihre Freundinnen bei demselben Libanesen oder auch bei anderen Libanesen auf derselben Basis Waren auf Kredit bekommen. Innerhalb von ein paar Monaten hatte sie sich entschlossen, zusammen mit 12 ihrer Freundinnen, die sich gut kannten, eine Kredit- und Spargruppe ins Leben zu rufen. So entstand die Gruppe "Sotodi". Dieser Name ist identisch mit dem des Stoffladens des Libanesen, der ihr den Warenkredit gewährt hatte. Die Susu-Gruppe "Sotodi" ist eine der wenigen Spar- und Kreditgruppen, die einen Namen besitzt.

4.4.2.2. Funktionsweise der Gruppe

Die Gruppe ist homogen und akzeptiert nur Bariba-Frauen, die Stoffreste aus dem Laden "Sotodi" verkaufen. Das Alter der Frauen liegt zwischen 30 und 45 Jahren.

Insgesamt sind es 13 Mitglieder, wobei 2 Frauen eine Einheit bilden, d. h. sie zahlen jeweils die Hälfte der Beiträge, die zum Zeitpunkt der Untersuchung (März 1990) 20.000 Francs CFA betragen. Die Beitragssumme variiert von Periode zu Periode wegen Geschäftsschwankungen. Der Zyklus ist hier nach Tagen geregelt, d. h. im Abstand von 10 Tagen wird die Kasse geleert. Jedes Mitglied zahlt 20.000 Francs CFA, mit Ausnahme von 2 Frauen, die jeweils 10.000 Francs CFA zahlen. Die beiden teilen sich entsprechend die Kassenleerung, die 240.000 Francs (20.000 x 12) beträgt. In dieser Gruppe ist die Reihenfolge der Kassenleerung nicht mehr festgelegt. Die Mitglieder melden sich nach Bedarf. Man spricht hier auch nicht von einer Kassierererin, denn keine der Frauen hat wegen der Menge

des Geldes diese Rolle übernehmen wollen. Jedes Mitglied, das an die Reihe kommt, sammelt selber die Beiträge der anderen ein und behält sie gleich für sich. Dies bedeutet, daß innerhalb von vier Wochen drei Frauen einen Kredit von 240.000 Francs bekommen. Die ganze Spar- und Kreditperiode dauert vier Monate, bis alle Frauen bedient werden.

Die Gruppe trifft sich sehr selten und fast nur am Anfang jeder Sparperiode, um gegebenenfalls die Höhe des neuen Beitrags festzulegen, die aggressive Preispolitik mancher Frauen der Gruppe zu kritisieren und darüber zu diskutieren^{5 2}. Ansonsten gibt es nur noch außerordentliche Versammlungen im Falle eines Mitgliederproblems, wie Insolvenz mancher Mitglieder, Streitigkeiten zwischen Mitgliedern, oder aus Solidarität zu einer Freundin bei bestimmten erfreulichen oder unglücklichen Ereignissen.

Dadurch, daß die Frauen miteinander gut befreundet sind, dominiert eine soziale Beziehung, die für eine kapitalistisch hochentwickelte Gesellschaft kaum vorstellbar scheint. Denn die wirtschaftlichen Beziehungen werden von sozialen Beziehungen bestimmt und umgekehrt, wobei das Prinzip der Reziprozität eine bedeutende Rolle spielt. Diese Untrennbarkeit der sozialen und wirtschaftlichen Beziehung der Subjekte brachte Polanyi zur Thematisierung wirtschaftlicher Aktivitäten, die in die sozialen Beziehungen der Menschen eingebettet sind^{5 3}.

Die Gruppe Sotodi ist nicht nur eine finanzielle, sondern auch eine soziale Selbsthilfegruppe. Hier spielen drei ineinander verflochtene ökonomische und soziale Komponenten eine wichtige Rolle im Leben der Frauen: Die gegenseitigen Hilfe, die eine Basis für das Überleben der Gruppe ist, die Kapitalmobilisierung, die unentbehrlich für die wirtschaftliche Freiheit der Frauen ist, und die Gewinnmaximierung aus ihren wirtschaftlichen Tätigkeiten. Auf meine Frage, was untergeordnet ist, "die Gewinnmaximierung oder das Überleben der Gruppe", sagte mir Frau Sinétou, die älteste der Gruppe, daß die Interessen der Gruppe nicht rein finanzieller, sondern auch solidarischer Natur seien: Alles sei gleichgewichtet, und die Gruppe sei ihr eigener Versicherungsfonds.

52) In der Gruppe gibt es Händlerinnen, die immer versuchen, ihre Mitbewerberinnen, mit denen sie den Verkaufsstand teilen, zu unterbieten und damit die Preise der Waren zu verderben.

53) Vgl.: Polanyi, K.: The Great Transformation - Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Frankfurt, 1978

Da es keinerlei Versicherungsschutz für Bauern und Händler in Togo gibt, was auch für Sotodi gilt, übernimmt die Gruppe gleichzeitig die Rolle einer sozialen und wirtschaftlichen Versicherung für alle ihre Mitglieder. Sie hat auch den Charakter eines latenten Versicherungsfonds, der nur bei Bedarf aktiviert wird. Im Falle eines Verlustes der Waren, Schadens oder Diebstahls, die ein Mitglied zu erleiden hat, wird eine Sammelaktion in Höhe einer bestimmten Summe gestartet, um der Betroffenen so schnell wie möglich zu helfen. Für andere Fälle wie Krankheit, Tod (Leichenüberführung in die Heimat), Taufe eines Kindes u.a. übernimmt die ethnische Solidaritätskasse die Kosten, denn alle diese Frauen sind Mitglied in U.F.B. (vgl. 4.1. und 4.2.).

Normalerweise wird jedem Mitglied überlassen, selbst über die Verwendung des Kredites zu entscheiden. Aber im Falle einer Hilfsaktion, wie sie oben beschrieben ist, wird der Kreditnehmerin stillschweigend vorgeschrieben, den aus der Hilfsaktion gewährten Kredit im Geschäft zu investieren. In einer Vollversammlung wird bestimmt, ab dem wievielten Monat und in wievielen Raten dieser Kredit zurückzuzahlen ist. Da die Gruppe keine Kassiererin hat, bekommt jedes Mitglied sein geliehenes Geld - wohl gemerkt ohne Zinsen - unmittelbar von der Kreditnehmerin zurück. Manche Frauen verzichten auf ihren ganzen Anteil oder nehmen nur einen Teil zurück, damit festigen sie ihre soziale Beziehung zueinander.

Die Gruppe Sotodi ist die "reichste" Gruppe, die ich befragt habe, denn ihre Beiträge variieren von 20.000 bis 100.000 Francs. Die Fälle, wo sie 100.000 Francs festsetzt, sind aber nur kurzfristig (drei bis vier Monate) aufgrund der saisonalen Schwankungen, die das Stoffgeschäft kennt. Dies liegt daran, daß zwischen Juni und September Schulferien sind. Viele Besucher vom Lande in die Hauptstadt und erhöhen die Einnahmen der Geschäftsleute.

Wie bei den Händlerninnen üblich ist die Reinvestition die beliebteste Verwendung der Kassenleerung bei Sotodi. Die meisten Frauen vergrößern ihr Geschäftsvolumen machmal durch die Diversifikation, indem sie andere Produkte zusammen mit den Stoffen anbieten. Manche in der Gruppe sind Eigentümerinnen von Häusern, die sie sich durch ihre Mitgliedschaft in der Gruppe leisten können. Die Einnahmen aus Susu-Gruppen werden als Ratenzahlungen bei Häuser- und Grundstückbesitzerinnen verwendet. Zwei Frauen der Sotodi-Gruppe besitzen Taxis, woraus sie zusätzliche

Einnahmen erzielen. Sie werden morgens von ihrem eigenen Taxi-Chauffeur zum Markt gebracht und abends abgeholt.

Diese Frauen haben ihre "Träume" schon erfüllt, bleiben aber weiterhin in der Gruppe aus Solidarität zu den übrigen Frauen. Sie sind immer die letzten, die die Kassenleerung bekommen. Ihre Einnahmen verwenden sie für Luxusanschaffungen wie Fernseher, Kühlschränke, moderne Teppichböden und Möbel etc.

Dennoch hat keine dieser Frauen ein Bankkonto. Da sie nicht schreiben und lesen können, scheuen sie sich, zur Bank zu gehen. Sie halten die Bank für unflexibel, weil sie zum Beispiel nicht allzeit zum Service bereitsteht. Denn die Schnelligkeit und die Flexibilität der Bereitstellung der Mittel für rasche Anschaffungsentscheidungen, die manchmal auch in der Nacht stattfinden, sind für die Händlerinnen sehr wichtig. Darin liegen teilweise ihre Erfolgsgründe. Sie haben kein Vertrauen zur Bank und ziehen es eher vor, ihre Gelder beim "fliegenden Bankier" zu deponieren (vgl. 6. Der "Djodjumo" als "fliegende Bankier" der Marktfrauen). Sie führen häufig hohen Beträgen von Francs CFA mit sich, die sie am Leibe tragen (vgl. 4.3.5. Geldaufbewahrung).

5. Spar- und Kreditvereine mit Zinsberechnung ("Gadjiga")

Informelle verzinsliche Anlage- und Kreditmöglichkeiten bieten Spar- und Kreditvereine (SKV), die meist mit größeren Geldsummen operieren. Der Mechanismus ist ähnlich wie bei den Susu-Gruppen. Der einzige Unterschied ist, daß die Mitglieder einer Susu-Gruppe sich gegenseitig rotierend zinslose Kredite gewähren, während die SKV ihre Kredite nur mit Zinsen und auch an Nicht-Mitglieder vergeben. Dieser Art von SKV nennt man in Togo "GADJIGA". Übersetzt bedeutet "GADJIGA" "*Geld erzeugt Geld*". Dieser Ausdruck wird auch für informelle Geldverleiher verwendet.

Der Spar- und Kreditverein in Form von GADJIGA ist eine "neue" Form der informellen Finanzierung in Togo, die ihren Ursprung beim Volk der Bamiléké in Kamerun hat. Bei den Bamiléké ist GADJIGA unter dem Namen "NTCHWA" bekannt^{5 4}. "NTCHWA" ist die "Volksbank"^{5 5}, die ihren Sitz

54) Vgl.: Mveng, E.: Histoire du Cameroun. Histoire et traditions: Formes traditionnelles de l'épargne et du crédit monétaires. Présence africaine, S. 227

55) Der Begriff "Volksbank" ist hier nicht im europäischen Sinne zu verstehen, sondern als populäre Möglichkeit, für das Volk der Bamiléké Geld zu sparen.

traditionell immer bei einem Dorfältesten hat. In der Regel leitet dieser Notable die Sitzungen des Vereins und übernimmt gleichzeitig die Rolle des Schatzmeisters. Als Gegenleistung für seine Tätigkeiten bekommt er Getreide, Hühner, Wildfleisch etc. von den Mitgliedern des Vereins.

Die Praxis von "Gadjiga" wurde von den Einwanderern aus Kamerun (Volk der Bamiléké) und aus Nigeria (Volk der Ibo), die im ganzen Westafrika als tüchtige Geschäftsleute gelten, verbreitet. "Gadjiga" ist auch bei den Bariba bekannt, wird aber nur von Einzelpersonen praktiziert, nicht von Gruppen. Geldverleihen aus religiösen Gründen ist verpönt und wird deshalb kaum praktiziert^{5 6}. Infolgedessen wird "Gadjiga" auch nicht von den Bariba-Frauen praktiziert. Nachfolgend soll trotzdem kurz erläutert werden, was darunter zu verstehen ist. Spar- und Kreditvereine in Form von "Gadjiga" vergeben nur verzinsliche Kredite. Sie haben zwei Arten der Kreditgewährung:

- Mitglieder können aus der Kasse Kredite mit niedrigen Zinsen bekommen. Die Höhe der Kreditsumme hängt stark von der sozio-ökonomischen Lage des Kreditnehmers sowie von seinem Beitragsanteil in der Gruppenkasse ab. Der Zinssatz hängt von der Kreditdauer ab. Die Entscheidung der Kreditvergabe wird in der Mitgliedervollversammlung getroffen. Danach folgt die Übergabe der Kreditsumme durch den Schatzmeister des Vereins, und zwar vor den Mitgliedern. Die einzige Garantie des Kreditnehmers ist, das Vertrauen der anderen Mitglieder zu gewinnen. Dieses wird nach seiner sozio-ökonomischen Situation bemessen, d. h. je besser man in seiner Gemeinschaft angesehen ist, ein desto mehr vertrauen gewinnt man. Man bekommt jederzeit Kredite. Angesichts der starken sozialen Kontrolle wagt niemand, falsch zu handeln.

- Die zweite Form der Kreditvergabe der "Gadjiga" ist die Versteigerung der zu vergebenden Kreditsumme in einer organisierten Auktion - meist in der Mitgliederversammlung -, wo jeder, auch Nicht-Mitglieder, die Summe ersteigern kann. Der Abschlag der Ersteigerung, der bis 30% der Kreditsumme^{5 7} betragen kann, ergibt den Zinssatz des Kredites.

56) Die moslemische Religion verbietet Zinsen auf verliehenes Geld.

57) Vgl.: UCI (Université Coopérative Internationale) Solidarités traditionnelles et développements mutualistes, Actes, Yaoundé-Saa, 17-18 Janvier 1983

Beispiel^{5 8}:

Im Laufe eines Sparzyklus haben Mitglieder eines SKV durch regelmäßige Beitragszahlungen eine Summe von 1.000.000 Francs CFA gesammelt. Am Ende des Zyklus wird diese Summe in einer Mitgliederversammlung versteigert. Der Ersteigerer ist derjenige, der einen höheren Abschlag anbietet. Er bekommt sofort seine Kreditsumme abzüglich eines Abschlags von beispielsweise 75.000 Francs CFA ausgezahlt. Mit anderen Worten lautet der Ersteigungspreis des Kredites 1.000.000 - 75.000 Francs CFA = 925.000 Francs CFA. Gemeint ist damit aber, daß von dem Kreditnennbetrag von 1.000.000 Francs CFA, 75.000 Francs mit Zinscharakter vor Auszahlung abgezogen werden, d. h. der Kreditnehmer erhält 925.000 Francs CFA ausgezahlt. Die angefallenen Zinsgewinne werden unter den Mitgliedern des Vereins als Rendite verteilt. Dieses entspricht 7,5%. Jetzt wird noch die Laufzeit des Kredites zwischen dem Kreditnehmer und den Kreditgebern ausgehandelt; d. h. es wird abgemacht, wann und wie die Kreditsumme von 1.000.000 Francs CFA zurückzuzahlen ist. Diese Laufzeit beeinflußt deutlich die prozentuale Zinsbelastung. Die Kreditgeber sind sich dessen durchaus bewußt, und es werden regelmäßig nur kurze Laufzeiten von bis zu einem Jahr ausgehandelt. In der Regel sind informelle Kredite nur von kurzfristiger Natur.

Da der Zugang zum formellen Finanzmarkt dem normalen Bürger wegen der banküblichen Bedingungen versperrt bleibt, ermöglicht die SKV dem Kreditnehmer, größere Ausgaben früher zu tätigen als wenn er nur auf seine eigenen Ersparnisse angewiesen wäre.

Die SKV verfolgen rein ökonomische Interessen, ähnlich wie Kreditinstitute. Diese Kredite sind in aller Regel nur für Existenzgründungen üblich. Niemand erlaubt sich, einen solchen Kredit für irgend einen "Luxus" aufzunehmen. Die Kreditaufnahme erfolgt oft für den Bau eines Hauses oder einer Geschäftsgründung, z. B. den Kauf eines Autos, welches als Transportmittel z. B. als "Buschtaxi" verwendet wird.

6. "Djodjumo" als "fliegender Bankier" der Marktfrauen

Es gibt eine Vielzahl von informellen Arrangements, die es den Bauern, Kleinunternehmern, Haushalten und vor allem den Händlerinnen und

58) Vgl.: MVENG, E.: S. 228

Marktfrauen ermöglichen, ihre Ersparnisse zusammenzulegen. "Djodjumo" ist die zweite beliebte Form der Sparpraktiken nach der Susu-Form. Diese Art von Sparen ist die Geldverwahrung durch einen "ambulanten" Bankier, auch "fliegender Bankier" genannt. In anderen westafrikanischen Ländern wie z. B. in der Elfenbeinküste werden sie als "Nago" bezeichnet⁵⁹.

"Fliegende Bankiers" sind solche Männer - selten Frauen, obwohl ihre Kundschaft überwiegend aus Frauen besteht -, die von Tür zu Tür und Marktstand zu Marktstand gehen und Bargeld von den Händlerinnen und Marktfrauen einsammeln, da denen eine sichere Aufbewahrungsmöglichkeit fehlt. In der Stadt benutzt der fliegende Bankier Moped oder Fahrrad, während der dörfliche ambulante Bankier meistens zu Fuß unterwegs ist.

*"Seine Aufgabe ist es, in einem bestimmten zeitlichen Rhythmus - in der Regel täglich - seine Kunden, die Händlerinnen, auf dem Markt aufzusuchen, von ihnen eine vereinbarte Geldsumme einzuziehen, den gesammelten Betrag für sie in Verwahrung zu nehmen, um ihn zum festgesetzten Zeitpunkt zurückzuerstatten. (...) Seine Dienste sind nicht unentgeltlich: er erhält ein Einunddreißigstel des von einer Person in einem bestimmten Zeitraum angesparten Betrages"*⁶⁰.

Der Bankier ist gewöhnlich seinen Kunden ihnen bekannt. Die Information über die Herkunft, die familiären und wirtschaftlichen Verhältnisse der ambulanten Bankiers sind notwendig für die Sparerin, die ihm ihr Geld zur Aufbewahrung anvertraut. In jeder Geschäftsbeziehung schafft die Transparenz eine gute Basis für das Vertrauen. Die Einlagen werden nicht verzinst, sind aber gebührenpflichtig und werden nur mit dem Ehrenwort des Geldverwahrers gesichert.

Die Bankiers müssen immer über eine ausreichende Liquidität verfügen, um kurzfristige Auszahlungen leisten zu können. Ein Teil der Einlagen dient heimlich zu eigenen Geschäftszwecken oder kurzfristigen zinslosen Ausleihungen an die Familienangehörigen und Freunde. Mancher ambulante Bankier vergibt verzinsliche Kredite an Kunden, die über einen Zeitraum von drei Monaten regelmäßig einen bestimmten Betrag eingezahlt haben.

59) Vgl.: Hartig, S.: S. 4

60) Ebenda, S. 4.

6.1. System des "fliegenden Bankiers"

Der Bankier bereitet eine Kundenkarte mit seinem Paßbild an der rechten Ecke und seiner Adresse an der linken Ecke vor. Der Zyklus des Sparens ist immer ein einunddreißigtägiger Monat. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Kundin ihre Sparaktivität am ersten oder am siebzehnten eines laufenden Monats begonnen hat. Die Klientin zahlt einen im voraus abgestimmten Beitrag jeden Tag an den Geldverwahrer ein. Mit der Einzahlung des Beitrages wird die laufende Zahl des Zahlungsvorgangs angekreuzt oder abgestempelt. Der Begriff "Djodjumo" bedeutet "jeden Tag" in der Nagosprache⁶¹. Dadurch, daß die Klientin ihren Beitrag jeden Tag bis zum Einunddreißigsten zahlt, heißt die Tätigkeit des "fliegenden Bankiers" bei den Bariba "Djodjumo". Am einunddreißigsten Tag bekommt die Sparerin die tägliche Beitragssumme mal dreißig zurück. Der Bankier behält den Beitrag des einunddreißigsten Tages als Aufbewahrungsgebühr ein. Auf der Kundenkarte, direkt unter seiner Adresse, schreibt der Bankier "*La 1 ère cotisation est ma part*" (die erste Beitragszahlung ist mein Anteil). Ob die Sparerin es geschafft hat, 31 mal seinen Beitrag zu leisten oder nicht, der Bankier behält seinen Anteil ein.

Das folgende kleine Beispiel soll das System des "Djodjumo" verdeutlichen:

Frau Fatima ist Getreideverkäuferin und hat ihren Marktstand auf dem dörflichen großen Markt, genannt "Guyamun", in Balanka. Da sie eine sehr große Verwandtschaft hat, die immer Geld von ihr will, schafft sie es nie, so viel Geld zu sparen wie sie möchte. Sie kennt den fliegenden Bankier gut, der jeden Tag vor ihren Stand vorfährt. Sie entschließt sich zu sparen. Der normale Rhythmus ist, daß sie jeden Tag tausend (1.000) Francs CFA bei dem fliegenden Bankier einzahlt. Dieser Rhythmus muß jedoch nicht streng eingehalten werden. Hat sie keine Einnahmen, so kann sie die Beitragssumme in Raten zahlen oder sogar aussetzen, bis der Umsatz es erlaubt, das Sparen wieder aufzunehmen. Am 31. Tag hat Fatima insgesamt 31.000 Francs CFA eingezahlt, davon bekommt sie 30.000 Francs zurück, während der Bankier 1.000 Francs für sich behält. Hätte Fatima nur einmal eingezahlt, hätte sie am 31. Tag gar nichts zurückbekommen. Hätte sie es nur zweimal geschafft, d. h. 2.000 Francs,

61) Nago (Anago) oder Yoruba ist eine der vielen Ethnien der Bundesrepublik Nigeria, aber auch in Benin und in Togo. In der Baribasprache (Balanka) findet man auch Sprachelemente, die aus der Nagosprache stammen wie z. B. "Djodjumo".

bekäme sie nur 1.000 Francs zurück. Der Bankier hätte auf jeden Fall 1.000 Francs verdient. Der Sparer bekommt immer die Gesamtsumme abzüglich einer Rate zurück. Das ist die Bedeutung von "*La 1 ère cotisation est ma part*".

Manche Sparer benötigen zwei bis drei Monate, um ihre 31 Einzahlungen leisten zu können. Diejenigen Sparer, die keinen sofortigen Geldbedarf haben, können ihre Gelder beim Bankier lassen, denn je länger der Sparzyklus, desto sicherer und höher ist die Sparsumme. Die Sparaktivität kann jederzeit unterbrochen werden. Der ambulante Bankier hat immer ausreichend Bargeld bei sich, um kurzfristige Auszahlungen, wie bei Sparunterbrechung oder im Falle eines Vorschusses machen zu können. Bei Sparunterbrechung oder am Ende des Sparzyklus muß der Sparer dem Bankier seine Kundenkarte aushändigen.

Es besteht die Möglichkeit, bei einem "fliegenden Bankier" mehrere unterschiedlichen Sparsummen einzuzahlen. Sie werden wie unterschiedlichen "Konten" behandelt. So besitzt man auch Kundenkarten für jede vereinbarte Sparsumme. Man kann auch gleichzeitig bei mehreren Bankiers Kunde sein. Die meisten befragten Händlerinnen praktizieren parallel zwei Spararten. Entweder sind sie Mitglied in mehreren Susu-Gruppen, Kunden bei mehreren Bankiers oder Mitglied von Susu-Gruppen und Kunden bei den Bankiers. Die letzte Konstellation ist die häufigste und beliebteste Kombination, die zu beobachten ist. Sie stellt eine Diversifikation dar, wodurch die Sparer ihre Verlustrisiken mindern können. Denn in einer Susu-Gruppe kann eine Kassiererin das Gruppengeld unterschlagen, und ein ambulanter Bankier kann auch mit den Geldern seiner Kunden verschwinden oder bei einer schlechten Verwaltung insolvent werden.

6.2. Verwaltung des eingenommenen Geldes durch den Bankier

Die Einlagen der Sparer werden immer als Bargeld eingezahlt. Ein befragter städtischer "fliegender Bankier" hat ca. 150 Kunden, von denen er täglich Geld zur Aufbewahrung erhält. Bei der Anzahl der Kundschaft liegen die täglichen Einnahmen zwischen 150.000 und 500.000 Francs CFA. Die minimale tägliche Einzahlung eines Kunden liegt bei 25 Francs CFA.

Die städtischen ambulanten Bankiers bringen einen Teil der eingenommenen Summen jeden Abend zur Bank. Ein Teil wird zu Hause aufbewahrt, um

Auszahlungen an geldbedürftigen Kunden leisten zu können. Die Kunden kommen zu jeder Zeit - sogar in der Nacht -, wenn sie Geld brauchen. Auf meine Frage, ob er keine Angst hat, in der Nacht überfallen zu werden, antwortete er mir, daß er und seine Kunden sich sehr gut kennen, so daß keiner auf die Idee komme, ihn zu überfallen.

Der "ambulante Bankier" aus Balanka hat ca. 70 Kunden. Die minimale tägliche Einzahlung eines Klienten beträgt im Dorf 10 Francs CFA. Die täglichen Einnahmen des Bankiers liegen zwischen 2.500 - 3.000 Francs CFA.

Aufgrund des weiten Weges zur nächsten Stadt, wo es eine Bank gibt, wird das Geld unter dem Kopfkissen thesauriert.

Fliegende Bankiers geraten häufig in Verschuldung, die sie manchmal zwingt, das Land zu verlassen. Dieses läßt sich wie folgt erklären:

- Die möglichen Gefahren bei der Geldverwahrung sind Verwandte und Freunde, die das Geld kurzfristig für die Deckung von Notlagen leihen wollen und manchmal nie zurückzahlen können. Für die städtischen Bankiers kommt das Problem der Einbrecher dazu, was kaum im Dorf zu finden ist. Kleinere Diebstähle werden häufig von Familienangehörigen durchgeführt und in der Regel schnell aufgedeckt.

- Manche städtischen fliegenden Bankiers verspielen ihre Einnahmen beim Lotto und im Spielcasino oder verlieren es bei einem Zauberer, "Djendjenbu" genannt, der ihnen verspricht, das Geld durch magische Wunder zu vermehren. Ein ehemaliger fliegende Bankier, der Bankrott gemacht hat, antwortete auf meine Frage, warum er verschuldet ist: *"Ich bin einem bösen Geist begegnet, der mir schlechtes Geld gegeben hat. Dieses magische Geld hat meine täglichen Einnahmen absorbiert, weil ich es tagelang mit anderen Geldern in meiner Tasche vermischt habe. Das ist der Grund meines heutigen Elends"*^{6 2}.

- Manche legen heimlich ihre eingenommenen Gelder in einem "Stadt- oder Buschtaxi" an, in der Hoffnung, zusätzliche Einnahmen zu haben, die zur

62) Der Glaube an die Existenz der bösen und guten Geister gehört zum Animismus (ursprüngliche Religion der Bariba vor dem Islam), der heute noch praktiziert wird. Man spricht von der "schwarzen Magie" oder auch "Fétich". So geht man z. B. zu einem Fétischeur, um sich ein Kind oder Reichtum zu wünschen.

Rückzahlung an die Kunden dienen sollen. Dieses funktioniert nur, wenn der Taxifahrer zuverlässig ist. Wenn der Wagen einen schweren Unfall hat, trägt der Bankier den Verlust, da die meisten Fahrzeuge nicht versichert sind.

Je nachdem, wie hoch die Schulden sind, bedeutet dieses u. U. den Ruin, darüber hinaus eine Schande für sich, seine Familie, Freunde und Nachbarn sowie Prestigeverlust. Wenn die Schulden sehr hoch sind, bleibt dem Bankier nichts anderes übrig, als sein sonstiges Vermögen bzw. den Erlös daraus an die Gläubiger abzutreten. In Balanka wie in Lomé findet man Bariba-Familien, die früher einen guten Ruf und Vermögen hatten und infolge eines solchen Bankrotts im Elend leben⁶³.

Die Bankiers haben kein festgelegtes System, wie sie die Gelder ihrer Kunden verwalten sollen. Jeder hat seine Art, seine Einnahmen zu verwahren. Der Umgang mit den Kunden ist auch unterschiedlich von Bankier zu Bankier und hängt sehr mit den sozialen Beziehungen zwischen Bankier und Kunden ab.

Die Kundenkarte verbleibt bei dem Klienten. Wenn er sie verliert, hat er im Prinzip keinen Anspruch mehr auf sein Geld. Ein muslimischer fliegender Bankier sagte mir, daß er bei Verlust einer Karte durch den Kunden trotzdem die Hälfte der eingezahlten Geldsumme zurückzahle, um "Haram" (verbotene Gelder) zu vermeiden. Sein Gewissen würde ihn nicht in Ruhe lassen, denn er kenne alle seine Kunden und wisse ungefähr, was der Einzelne eingezahlt hätte. Er fügte hinzu: *"Die nicht-muslimischen Bankiers arbeiten nur mit der Kundenkarte"*. D. h. die Kunden verlieren ihre gesamten Einzahlungen beim Verlust ihrer Kundenkarte.

Manche ambulanten Bankiers kombinieren ihre Sammelaktivitäten mit verzinslichen Kreditvergaben. Kunden, die Finanzbedarf haben, erhalten die Möglichkeit, einen Kredit von dem fliegenden Bankier aufzunehmen. Die Voraussetzung ist, daß man drei Monate lang regelmäßig einen bestimmten Betrag eingezahlt hat.

63) In meiner eigenen Verwandtschaft hat ein Onkel von mir, der fliegender Bankier war, seine Familie ruiniert. Ein ganzes Familienhaus in Lomé wäre verloren gegangen, wenn einige Brüder des Onkels nicht für die Tilgung der Schulden einen Teil ihrer monatlichen Einkommen zur Verfügung gestellt hätten. Die Rettung des Hauses war das Arrangement innerhalb der Familie, daß alle Lohnempfänger der Familie, die in diesem Haus wohnen, für die Verschuldung des Onkels zahlen müssen, sonst verliert die ganze dreißigköpfige Familie das Haus in der Hauptstadt. Der Onkel selber ist inzwischen nach Nigeria geflüchtet.

Nehmen wir das folgende Beispiel zur Verdeutlichung der Kreditgewährung eines ambulanten Bankiers an:

Eine Sparerin zahlt täglich 200 Francs CFA ein. Innerhalb von drei Monaten (d. h. 31 Tage x 3 = 93 Tage) hätte sie insgesamt 18.600 Francs CFA gespart, wobei der Bankier seine Aufbewahrungsgebühren in Höhe von 600 Francs einbehält. Die Sparerin kann bis maximal 18.000 Francs Kredit von dem Bankier bekommen. Sie erhält also eine Gesamtsumme von 36.000 Francs CFA, d. h. ihre angesparten 18.000 Francs plus 18.000 Francs Kredit von dem Bankier, die sie innerhalb von drei Monaten wiederum zurückzahlen muß. Der ambulante Bankier kommt nach wie vor täglich vorbei und kassiert drei Monate lang diesmal 220 Francs CFA. Dies entspricht einem Zinssatz von täglich 10%. Der jährliche Sparzinssatz auf dem offiziellen Finanzmarkt in Togo liegt bei 8%, während aufgenommene Kredite mit ca. 15,5% verzinst werden müssen ⁶⁴.

Der tägliche Zinssatz des fliegenden Bankiers mag als Wucherzins erscheinen. Wenn man aber bedenkt, daß er ohne Sicherheit seinen kreditbedürftigen Kunden Mittel überläßt, dann relativiert sich dieses Urteil. Auch die Schnelligkeit der Bereitstellung der Kredite spielt dabei für die Kunden eine große Rolle. Die Ausfallquote seiner Kredite ist sehr groß, denn es kommt häufig vor, daß sich die Kunden nach Erhalt des Kredites nicht mehr blicken lassen. Sie ziehen in eine andere Stadt oder unternehmen eine lange Reise, ohne Bescheid zu geben.

Dazu kommt, daß in Togo der Gläubiger den Schuldner nicht mit Erfolg rechtlich belangen kann. Der Bankier genießt keinen staatlichen Schutz, da er bei den Behörden nicht registriert ist. Ein bei der Polizei angezeigter Schuldner wird nur für ein paar Tage eingesperrt und dann wieder freigelassen. Damit gelten die Schulden als erloschen (verbüßt). Darüber hinaus muß der Gläubiger für seinen Schuldner die Verpflegung in der Zelle übernehmen. Häufig sagt die Polizei "Geht und regelt euer Problem lieber unter euch oder in der Familie".

64) Stand von März 1991.

L I T E R A T U R V E R Z E I C H N I S

- Adrian, Hannelore: Ethnologische Fragen der Entwicklungsplanung, in:
Kultureller Wandel, Band II, Hrsg.: Rüdiger Schott und Günter
Wiegelmann, Anton Hain Verlag, Meisenheim am Glan, 1975
- Atlas du Togo, les Atlas Jeune Afrique, les éditons Jeune Afrique,
Paris, 1981
- Banque Togolaise pour le Commerce et l'Industrie: - Livret d'Epargne
(Hinweis aus einem Original- Sparbuch der togoischen
Handels- und Industriebank
- Bieberbach, Susanne: Zum Hintergrund der Frauen-Diskussion im
Weltfriedensdienst (WFD), Die entwicklungspolitische Situation
hier und die Situation der Frauen in der 3. Welt, in: WFD-
Querbrieff Nr.2, Hrsg.: Weltfriedensdienst e.V., Berlin, Juni
1990
- Bierschenk, Thomas: Entwicklungshilfeprojekte als Verhandlungsfelder
strategischer Gruppen oder Wieviele Tierhaltungsprojekte
gibt es eigentlich in Atakora, VR Benin? Berlin, 1988
- Bouman, F.J.A.: Informal Rural Finance, An Aladdin's lamp of Information,
in: Sociologia Ruralis, Vol. 30, Nr.2, 1990
- Bouman, F.J.A.: Indigenous Savings and credit societies in the Third World.
A massage?, Savings and development 1, 1977
- Brandt, Eussner, Gsänger, Lachenmann, Schneider-Barthold, Zehender:
Structural Distortions and Adjustment Programmes in the
Poor Countries of Africa, German Development Institute,
Berlin, 1985
- Brosch, Achim: Jenseits von Imperialismus, Dependenz-und
Modernisierungstheorie, in: Blätter des iz3w, Nr. 155, 2/1989
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (Hrsg.): Förderung
von Frauen in Entwicklungsländern, Materialien Nr. 80, Bonn
- Cordonnier, Rita: Femmes Africaines et Commerce, Les revendeuses de
tissu de la ville de Lomé (Togo), Editions L'Harmattan,
Collection Villes et Entreprises, Paris, 1987
- Donner-Reiche, Carola: Kaufkrafttransfer an risikoscheue
Überlebensgefährdete?, in: Entwicklung und Zusammenarbeit 7-
8/1991
- Elwert, Georg: Bauern und Staat in Westafrika, Die Verflechtung
sozioökonomischer Sektoren am Beispiel Benin, Frankfurt/New
York, 1983.

- Elwert, Georg: Die Elemente der Traditionellen Solidarität, Eine Fallstudie in Westafrika, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Nr. 32, Köln, 1980
- Elwert, Georg: Traditionelle Solidarität, Überleben in Krisen und kapitalistische Maximierung, in: Georg Elwert, Roland Fett (Hrsg.), Afrika zwischen Subsistenzökonomie und Imperialismus, Frankfurt, 1982
- Elwert, Georg/Evers, Hans-Dieter/Wilkens, Werner: Die Suche nach Sicherheit, Kombinierte Produktionsformen im sogenannten informellen Sektor, in: Zeitschrift für Soziologie, Jhrg. 12, Heft 4, Oktober 1983
- Erl Willi: Die Verspätete Entdeckung der Frau, in: DED-Brief - Die Frau im Entwicklungsprozeß, Zeitschrift des Deutschen Entwicklungsdienstes Berlin, Nr. 3 und 4, Dezember 1987
- Fett, R., Heller, E.: "Zwei Frauen sind zu viel" - Soziale Konsequenzen technischer Innovationen im Übergang von der Subsistenz- zur Warenökonomie: Die Boko in Nordbenin, Saarbrücken, 1978
- Fiege, Karin und Falkenberg Claus-Michael: Vorstudie zum WFD-Projekt: "Unterstützung des Spar- und Kreditgenossenschaftsverbandes UCEDB" in Burkina Faso, Juli 1991 (Unveröffentlichtes Manuskript)
- Fischer, K. M. u.a.: Ländliche Entwicklung, BMZ-Forschung, 1978
- Frese-Weghöft, Gisela: Amai Gowhera kann nicht schreiben, in: DED-Brief - Selbsthilfe und Armutsbekämpfung, Zeitschrift des Deutschen Entwicklungsdienstes Berlin, Nr. 3 u.4, Dezember 1989
- Geertz, Clifford: Peddlers and Princes, Social Change and Economic Modernization in two Indonesian Towns, Chicago & London, 1963
- Geertz, Clifford: The Rotating Credit Association: "A Middle Run" in Development, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. 10, Nr. 3, 1962
- Geis, Heinz-Günter: Finanzierungskonzepte für Bank- und finanzwirtschaftliche Aspekte, Schriftreihe des Bundesminister für Jugend, Familie, Frauen und Gesundheit, Bd 254, Stuttgart, Berlin, Köln 1990
- Geis, Heinz-Günter: Vorwort zur Diplomarbeit von Jan W. Haas, Autochthone finanzielle Selbsthilfeorganisationen im ländlichen Kenya, Diskussionsbeiträge Nr. 19 am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft - Institut für Bank- und Finanzwirtschaft, Freie Universität Berlin 1989
- Giebitz, Roland: Kreditgarantiegemeinschaften - Entstehung, Entwicklung und aktuelle Fragen, Frankfurt/M 1988.
- Haas, Jan W.: Autochthone finanzielle Selbsthilfeorganisationen im ländlichen Kenya, Diskussionsbeiträge Nr. 19 am Fachbereich

Wirtschaftswissenschaft - Institut für Bank- und
Finanzwirtschaft, Freie Universität Berlin 1989

- Hartig, Sabine: Das Sparverhalten von Marktfrauen, Ergebnis einer empirischen Studie auf dem Markt von Adjamé/Abidjan (Elfenbeinküste), Arbeitspapiere zu Wirtschaft, Gesellschaft und Politik in Entwicklungsländern, Nr. 6, Juli 1986
- Hauck, Gerhard: Dependenztheorie am Ende?, in: Blätter des iz3w, Nr. 154, Dezember 1988/Januar 1989
- Heidt, Günther: Genossenschaften: ein Weg zu mehr Unabhängigkeit durch Selbstverantwortung, in: DED-Brief - Selbsthilfe und Armutsbekämpfung - Zeitschrift des Deutschen Entwicklungsdienstes Berlin, Nr. 3 u. 4, Dezember 1989
- Holst, Juergen U.: The Role of Informal Financial Institutions in the Mobilization of Savings, in: Denis Kessler/Pierre-Antoine Ullmo (Hrsg.) Savings and Development, Paris 1985
- Hopfensitz, Peter: Die Beurteilung autochthoner Selbsthilfeorganisationen in Entwicklungsländern unter besonderer Berücksichtigung rotierender Spar und Kreditvereine in Afrika, Diplomarbeit am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Freien Universität Berlin, Juni 1988
- Hurtienne, Thomas: Die globale Abhängigkeit in der Sackasse?, in: Blätter des iz3w, Nr. 154, Dezember 1988/Januar 1989
- Idao Egbeto, Kofi et Bender, André: L'expérience de la Grammen Bank au Bangladesh est-elle applicable en Afrique de l'Oest et plus particulièrement au Togo?, in: Histoires et développement Cahiers de l'Institut d'études sociales de Lyon, No 8/Janvier 1990
- Idao Egbeto, Kofi et Bender, André: La limitation des risques dans la pratique des crédits traditionnels en Afrique noire: Quelques réflexions sur la base de l'expérience togolaise, in: Genève-Afrique, Vol.XXVI - Nr. 2 - 1988
- Kpatindé, Francis: L'ordre règne à Lomé, in: Jeune Afrique, Nr. 1615, Paris, Dezember 1991
- Lelart, Michel: L'épargne informelle en Afrique, Revue Tiers-Monde, Tome XXX - No 118, Vendome France, 1989
- Lelart Michel: La tontine - Pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, Institut orléannais de Finance, Editions John Libbey Eurotext Paris, 1990
- Liebchen, Armin: Überlebensstrategien eines kleinbäuerlichen Dorfes der Bariba am Rande der Sahelzone im Norden Benins, Diskussionspapiere Nr. 15, Hrsg.: M. Trenk u. D. Weiss, Freie Universität Berlin, Fachbereich Wirtschaftswissenschaft, Fachgebiet Volkswirtschaft des Vordern Orients, Berlin, 1991
- Mveng, Etienne: Histoire du Cameroun, Histoire et Traditions, Formes traditionnelles de l'épargne et du crédit monétaires, Présence Africaine

- Palle, Bernadette: Les femmes dans le processus de développement
Conference internationale, organisée par la fondation
allemande pour le développement internationale, Berlin, 8-16
juillet 1989, (unveröffentlichtes Manuskript)
- Polanyi, Karl: The Great Transformation, Politische und ökonomische
Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen,
Frankfurt/M., 1978
- Richrath Béatrice: "Grameen Bank" heißt "Dorfbank" - Kredite für landlose
Frauen in Bangladesh, in: Selbstbestimmt und Solidarisch,
Fallstudien über Selbsthilfe in der Dritten Welt, Hrsg.:
Isbrand, Silke - Lübke, Gertrud und Mock-Bieber, Elisabeth,
Saarbrücken, Fort Lauderdale
- Schimpf-Herken Ilse u. Schürings Hildegard: Frauenförderung und
Frauenforderungen - Zur Mitarbeit des Deutschen
Entwicklungsdienstes - Hrsg.: DED Berlin, 1988
- Seibel, H. Dieter, Séry Dédy, Sabine Herwegen und Daniel M. Kadja:
Ländliche Entwicklung als Austauschprozeß - Einheimische
Sozialsysteme, Staatliche Entwicklungsstrukturen und
informelle Finanzinstitutionen in der Republik Elfenbeinküste,
Saarbrücken, Fort Lauderdale, 1987
- Seibel, H. Dieter und Michael Koll: Einheimische Genossenschaften in
Afrika, Freiburg, 1968
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Statistik des Auslandes, Länderbericht
Togo, Wiesbaden, 1986
- Steinwand, Dirk: Von informellen Kreditgebern, in: Entwicklung und
Zusammenarbeit, Beiträge zur Entwicklungspolitik, Hrsg.: DSE
7-8/1991
- Steinwand, Dirk: Sicherheit und Vertrauen, Ländliche Verschuldung und
informelle Kreditbeziehungen in Thailand, Spektrum 31,
Berliner Reihe zu Gesellschaft, Wirtschaft und Politik in
Entwicklungsländern, Verlag Breitenbach Publishers
Saarbrücken, Fort Lauderdale, 1991
- Schultz Ulrike: Die Last der Arbeit und der Traum vom Reichtum,
Frauengruppen in Kenia zwischen gegenseitiger Hilfe und
betriebswirtschaftlichem Kalkül, Diskussionspapier Nr. 1 des
Fachgebiets Volkswirtschaft des Vorderen Orients, Hrsg.:
Marin Trenk und Dieter Weiss, Freie Universität Berlin, 1990
- Tay D., Ferdinand: Sparen, Investition und finanzielle Intermediation im
Kontext der Unterentwicklung, Zum Problem der
Institutionalisierung der Kapitalbildung in
Entwicklungsländern, dargestellt am Beispiel Ghanas, Hrgs.:
Institut für Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik,
Ruhr-Universität Bochum, 1990
- Trenk, Marin: Die dörflichen Geldverleiher im Orient, in: Orient -
Deutsche Zeitschrift für Politik und Wirtschaft des Orients,
28. Jg., Nr.3, September 1987

- Trenk, Marin: Der Schatten der Verschuldung - Komplexe Kreditbeziehungen des informellen Finanzsektors, Spektrum 30, Berliner Reihe zu Gesellschaft, Wirtschaft und Politik in Entwicklungsländern, Verlag Breitenbach Publishers Saarbrücken, Fort Lauderdale, 1991
- UCI (Université Coopérative Internationale) Solidarités traditionnelles et développements mutualistes, Actes, Yaoundé-Saa, 17-18 Janvier 1983
- Stockhausen, Joachim von: Fördern Kredite die ländliche Armut?, Versuch einer Erwiderung, in: Entwicklung und Zusammenarbeit, 4/1982
- Westermann, D. H.: Die Glidyi-Ewe in Togo - Züge aus ihrem Gesellschaftsleben, Berlin, de Gruyter, 1935
- Weiss, Dieter: Der informelle Sektor in den Metropolen der Entwicklungsländer, Konzeptionelle Ansätze zu einer Neuorientierung von Regelungspolitiken, in: Konjunkturpolitik, 33. Jg., 2. Heft, 1987
- Weltentwicklungsbericht 1989, Finanzsystem und Entwicklung - Kennzahlen der Weltentwicklung, Hrsg.: Weltbank, Washington, D.C.

Bisher erschienen:

(Die mit *gekennzeichneten Nummern sind unter der angegebenen Quelle erschienen und inzwischen nicht mehr im Verlag Das Arabische Buch erhältlich.)

- Nr. 1 Ulrike Schultz: Die Last der Arbeit und der Traum vom Reichtum. Frauengruppen in Kenia zwischen gegenseitiger Hilfe und betriebswirtschaftlichem Kalkül. 1990. (10,- DM).
- Nr. 2* Marin Trenk: "Dein Reichtum ist dein Ruin". Afrikanische Unternehmer und wirtschaftliche Entwicklung. Ergebnisse und Perspektiven der Unternehmerforschung. 1990.
[erschieden in: *Anthropos* 86.1991]
- Nr. 3 Jochen Böhmer: Sozio-kulturelle Bedingungen ökonomischen Handelns in der Türkei. 1990. (10,- DM).
- Nr. 4 Gitta Walchner: Indiens Elektronikpolitik und die Exportpotentiale der Computerindustrie im Software-Bereich. 1990.
[erschieden in: *Internationales Asienforum* 22.1991]
- Nr. 5* Dieter Weiss: Internationale Unterstützung des Reformprozesses in Entwicklungsländern durch Auflagenpolitik und Politikdialog? Probleme politischer Konditionalität am Beispiel Afrikas. 1990.
[erschieden in: H. Sautter (Hg.), *Wirtschaftspolitische Reformen in Entwicklungsländern*, Berlin 1991]
- Nr. 6 Dorothea Kübler: Moralökonomie versus Mikroökonomie. Zwei Erklärungsansätze bäuerlichen Wirtschaftens im Vergleich. 1990. (16,80 DM).
- Nr. 7 Jochen Böhmer: Die Verschuldungskrise in Schwarzafrika. Ausmaß, Ursachen und Ansatzpunkte für eine Lösung. 1990. (6,80 DM).
- Nr. 8* Manuel Schiffler: Überlebensökonomie, Wohnungsbau und informelle Kredite in einem tunesischen Armenviertel. 1990.
[erschieden in *ORIENT* 33, H. 1. 1992]
- Nr. 9 Fritz Roßkopf: Die Entwicklung des Steuersystems im Iran nach der Revolution von 1979. 1991. (15,80 DM).
- Nr. 10 Barbara Igel: Die Überlebensökonomie der Slumbewohner in Bangkok. 1991. (15,80 DM).
- Nr. 11/12* Dirk Steinwand: Sicherheit und Vertrauen. Informelle Kreditbeziehungen und ländliche Verschuldung in Thailand.
Teil 1: Ursachen, Formen, Ausmaß.
Teil 2: Eine Fallstudie aus Chachoengsao. 1991.
[erschieden als: D. Steinwand, *Sicherheit und Vertrauen*, Saarbrücken/Fort Lauderdale 1991]
- Nr. 13* Dieter Weiss: Zur Transformation von Wirtschaftssystemen. Institutionelle Aspekte der Selbstblockierung von Reformpolitiken: Fallstudie Ägypten. 1991.
[erschieden in: *Konjunkturpolitik* 38.1992]
- Nr. 14 Christoph David Weinmann: The Making of Wooden Furniture in Mozambique: A Short Overview of the Industry Based on Observations in Mid 1989. 1991. (10,- DM).
- Nr. 15 Armin Liebchen: Überlebensstrategien eines kleinbäuerlichen Dorfes der Bariba am Rande der Sahelzone im Norden Benins. 1991. (28,- DM).
- Nr. 16 Marin Trenk und Elsaied Nour: Geld, Güter und Gaben. Informelle Spar- und Kreditformen in einem Dorf im Nil-Delta. 1992. (9,80 DM).
- Nr. 17 Dieter Weiss: Zur ökonomischen Transformation der ehemaligen COMECON-Länder. 1992. (8,80 DM).
- Nr. 18 Steffen Wippel: Transformation du système économique et investissements directs allemands en Égypte. 1992. (7,80 DM).
- Nr. 19 Günther Taube. Festung Europa oder ein offenes europäisches Haus? 1992. (9,80 DM).
- Nr. 20* Bei fremden Freunden. Erfahrungen aus studentischer Feldforschung. 1992.
[erschieden als: M. Trenk u. D. Weiss (Hrsg.), *Bei fremden Freunden*, LIT-Verlag Münster/Hamburg 1992]

- Nr. 21 Dieter Weiss: Structural Adjustment Programs in the Middle East. The Impact of Value Patterns and Social Norms. 1992. (10,80 DM).
- Nr. 22 Dieter Weiss: Economic Transition from Socialism to Market-Friendly Regimes in Arab Countries from the Perspective of Ibn Khaldun. 1993. (10,80 DM).
- Nr. 23 Koko N'Diabi Affo-Tenin: "Susu"-Sparen und Fliegende Bankiers. Finanzielle Selbsthilfegruppen von Händlerinnen und Bäuerinnen bei den Bariba in Togo. 1993. (15,80 DM).
- Nr. 24 Christina Wildenauer: Von Geistern, Gold, und Geldverleihern. Der informelle Finanzsektor Südiindiens und Ansätze zu dessen Einbindung in den formellen Finanzsektor. 1993. (14,80 DM).
- Nr. 25 Thama-ini Kinyanjui: "Eating" Project Money. Rural Self-help Projects in Kenya as an Arena of Strategic Groups. 1993. (14,80 DM).
- Nr. 26 Dieter Weiss: Entwicklung als Wettbewerb von Kulturen. Betrachtungen zum Nahen und zum Fernen Osten. 1993. (9,80 DM).
- Nr. 27 Marko Curavic: Islamische Banken im Spannungsfeld ihrer Stakeholder. Die BEST Bank / Tunesien. 1993. (12,- DM).
- Nr. 28 Elisabeth Grenzebach: Gesicht erwerben und Gesicht verlieren. Die chinesische Alternative zur Tarifautonomie. 1993. (16,80 DM).
- Nr. 29 Inse Cornelissen: Vom Bipolarismus zum Multipolarismus: Die EG als Katalysator weltweiter wirtschaftlicher Regionalisierungstendenzen. 1994. (9,80 DM).
- Nr. 30 Henk Knaupe und Ulrich G. Wurzel: Die Jewish Agency und die IG Farben. Das Haavara-Abkommen und die wirtschaftliche Entwicklung Palästinas. 1994. (16,80 DM).
- Nr. 31 Haje Schütte: Das Konzept des Informellen Sektors aus der wissenschaftstheoretischen Sicht von Thomas Kuhn. 1994. (7,80 DM).
- Nr. 32 Christine Böckelmann: Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs). Selbsthilfepotential und Förderungspolitiken. 1994. (9,80 DM).
- Nr. 33 Dieter Weiss: Human Rights and Economic Growth. 1995. (8,80 DM).
- Nr. 34 Elsaied Nour: Die Rolle des Sozialfonds im Rahmen der Strukturanpassungspolitik in Ägypten. 1995. (12,80 DM).
- Nr. 35 Cornelia Lohmar-Kuhnle: Explorative Projektfindung. Feldstudienenerfahrungen bei der Planung ländlicher Handwerksförderung in der Region Elmali/Türkei. 1995. (18,80 DM).
- Nr. 36 Ruth Frackmann: Ghanaische Großfamilienhaushalte. Gemeinsamer Nutzen oder getrennte Kassen? Eine Fallstudie. 1995. (17,90 DM).
- Nr. 37 Irmgard Nübler: Der Humanentwicklungsindex: Ein adäquates Meßkonstrukt für Humanentwicklung? 1995. (8,90 DM).
- Nr. 38 Steffen Wippel: Islam als "Corporate Identity" von Wirtschafts- und Wohlfahrtseinrichtungen. Eine Fallstudie aus Ägypten. 1995. (24,90 DM).
- Nr. 39 Adel Zaghah: A Monetary Alternative for the Palestinian Economy: A Palestinian Currency. 1995. (8,90 DM).
- Nr. 40 Dieter Weiss: European-Arab Development Cooperation and the Middle East Peace Process. 1995. (8,90 DM).
- Nr. 41 Dieter Weiss: Some Conceptual Views on Planning Strategies for Lagos Metropolitan Area. 1995. (10,90 DM).
- Nr. 42 Klaus Komatz: Förderung von Demokratie und Menschenrechten durch EU-Entwicklungspolitik? 1995. (10,90 DM).
- Nr. 43 Qays Hamad: Palästinensische Industrialisierung unter unvollständiger Souveränität: Das Beispiel der Bekleidungsindustrie. 1995. (24,90 DM).
- Nr. 44 Birgit Reichenstein: Managementausbildung im Transformationsprozeß der Volksrepublik China. 1995. (14,90 DM).
- Nr. 45 Steffen Wippel: "Islam" und "Islamische Wirtschaft". 1995. (19,90 DM).
- Nr. 46 Sulaiman Al-Makhadmeh: Zur Kritik der Vernunft der arabischen Renaissance. 1996. (8,90 DM).
- Nr. 47 Dieter Weiss: EU-Arab Development Cooperation - Scenarios and Policy Options. 1996. (19,80 DM).
- Nr. 48 Steffen Wippel: Die Außenwirtschaftsbeziehungen der DDR zum Nahen Osten. Einfluß und Abhängigkeit der DDR und das Verhältnis von Außenwirtschaft zu Außenpolitik. 1996 (17,90 DM).
- Nr. 49 Susanne Butscher: Informelle Überlebensökonomie in Berlin. Annäherung der deutschen Hauptstadt an Wirtschaftsformen der Dritten Welt. 1996 (17,90 DM)
- Nr. 50 Stefan Bantle und Henrik Egbert: Borders Create Opportunities. An Economic Analysis of Cross-Border Small-Scale Trading. 1996 (10,90 DM).
- Nr. 51 Wolfhard Peter Hildebrandt: Die islamische Wirtschaftsdeologie. Eine Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung des Falls Pakistan. 1996 (17,90 DM).

Zu beziehen über Das Arabische Buch, Horstweg 2, 14059 Berlin (Tel. 030/3228523/Fax 030/3225183)

- Nr. 52 Thomas Ganslmayr: Flutkatastrophen und Wiederaufbau im ländlichen Indien. Fallstudie des Dorfes Thugaon Deo. 1996. (17,90 DM).
- Nr. 53 Dieter Weiss: Wissenschaftspolitik und wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit. Anmerkungen zur Berliner Hochschulpolitik. 1996. (9,90 DM).
- Nr. 54 Sybille Bauriedl: Konstruktionen des Orients in Deutschland. 1996. (15,90 DM).
- Nr. 55 Rainer Hermann: Defizite im Investitionsklima Syriens. 1997. (11,90 DM).
- Nr. 56 Manuel Schiffler: Die Euro-Mediterrane Freihandelszone im Licht neuerer Ansätze der Außenwirtschaftstheorie. 1997. (11,90 DM).
- Nr. 57 Dieter Weiss: Entwicklungspolitik als Technisch-Wissenschaftliche Kooperations- und Kulturpolitik. 1998. (14,-- DM).
- Nr. 58 Meir Samuelsdorff: Finanzielle Fehlkonstruktionen der staatlichen Förderung von Kooperativen in Israel. Die Krise der Moschwei Owdim. 1998. (16,90 DM).