

„LEBEN UND FINANZEN“

Oikocredit fördert Grundbildung über Rundfunk in Kambodscha

Die Generalversammlung von Oikocredit International tagt am 14. Juni 2013 in Kambodscha, einem Land mit 14,95 Millionen Einwohnern, von denen noch immer knapp ein Drittel (31%, 2007) unterhalb der Armutsgrenze lebt.



Bildung aus dem Radio erreicht viele.

Kambodscha zählt neben den Philippinen, Vietnam und erstmals auch Laos zu den Ländern Südostasiens, in denen Oikocredit aktiv ist. Seit 2012 fördert Oikocredit in Kambodscha eine landesweite Radiosendung, die der ländlichen Bevölkerung Grundkenntnisse in Finanzfragen vermitteln und zugleich nachhaltige Unternehmenspraktiken fördern soll. Finanzielle Grundbildung ist für Oikocredit das entscheidende Instrument, um die Herausforderungen des wachsenden Mikrofinanzsektors in Kambodscha zu bewältigen. Sie ermöglicht es den Menschen, fundiertere

Entscheidungen treffen und die Risiken zu hoher Kredite besser zu verstehen. Überschuldung bei Mikrokreditkundinnen und -kunden zu vermeiden, ist Teil der sieben Kundenschutzrichtlinien, deren Umsetzung Oikocredit vorantreibt.

Sendung erreicht 20 Provinzen

„Leben und Finanzen“ heißt die vom kambodschanischen Mikrofinanz-Institut (CMI) und von Oikocredit gemeinsam produzierte Radiosendung. Seit Januar 2012 wird die einstündige Sendung in 20 der 24 Provinzen Kambodschas jeden Samstag und jeden Sonntag ausgestrahlt. Sie soll ein Bewusstsein für Kundenrechte schaffen, erklären, wie Mikrokredite funktionieren, und die Risiken einer zu hohen Kreditaufnahme deutlich machen.

Inoffiziellen Schätzungen zufolge haben in Kambodscha 1,3 Millionen Menschen Mikrokredite aufgenommen – Tendenz steigend. Auch wenn die Kreditausfallquote der meisten Mikrofinanzinstitutionen (MFI) in Kambodscha immer noch unter einem Prozent liegt, machen Überschuldung und Mehrfachkredite der Mikrofinanzbranche weiterhin Sorgen.

„Durch praktische Tipps können wir den Hörerinnen und Hörern helfen, bessere finanzielle Entscheidungen zu treffen, vor allem in Bezug auf die Kreditaufnahme und die Vermeidung einer Überschuldung“, erklärt Phalleng Ban, technischer Mikrofinanz-Beauftragter bei CMI. Die Sendung bietet Geschäftstipps und Informationen zum Finanzmanagement für Haushalte. Um verschiedene Aspekte der finanziellen Grundausbildung abzudecken, werden jede Woche fünf

Die 10 häufigsten Fragen der Hörerinnen und Hörer

1. Wie helfen MFI-Mitarbeitende, wenn ein Kunde seine Raten verspätet zahlt oder in Verzug gerät?
2. Ich möchte eine mittelgroße Schweinezucht betreiben, habe aber nicht genug Kapital. Ich möchte einen Mikrokredit beantragen, aber was kann ich tun, wenn die MFI meinen Antrag ablehnt?
3. Ich möchte mit Freunden ein Geschäft aufmachen, aber mein Freund bietet mir keinen gleichen Anteil an. Was soll ich tun?
4. Ich habe 1.000 US-Dollar gespart. Was für ein Geschäft kann ich damit erfolgreich aufbauen?
5. Wie kann ich mein Einkommen und meine Kosten effektiv verwalten?
6. Ich habe wenig Geld. Sollte ich in meinem gemieteten Haus bleiben oder einen Kredit aufnehmen und ein Haus kaufen?
7. Welche Faktoren sind wichtig, damit man eine gute Bonitätsbewertung bekommt?
8. Ein alte Redensart heißt: „Hohes Einkommen, hohe Ausgaben“. Wie kann ich das verhindern?
9. Ich habe nicht studiert und keine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse. Kann ich geschäftlich erfolgreich sein?
10. Können Sie uns ein paar Tipps geben, wie man im Leben erfolgreich sein und Risiken verringern kann?

Hörspiel

Jede Woche wird in der Sendung ein Szenario zu einem Thema durchgespielt, mit dem sich die Hörerinnen und Hörer identifizieren können. Das hört sich dann beispielsweise so an:

Samnag: Meine Tante hat mir erzählt, dass du über ein eigenes Geschäft nachdenkst, aber das Kapital mit einem Kredit finanzieren willst. Ich finde, du solltest vorsichtig sein. Einen Kredit zu bekommen und zurückzahlen ist nicht so einfach wie du denkst. Ich habe von Leuten gehört, die sich mit den Krediten so verschuldet haben, dass sie bankrott gegangen sind.

Nheb: Wer sagt denn, dass jeder, der einen Kredit aufnimmt, pleite geht? Wenn jemand den Kredit für persönliche Ausgaben verwendet oder mehr Geld aufnimmt, als er zurückzahlen kann, dann kann das vielleicht passieren. Aber wenn man einen klaren Plan hat und genau weiß, wofür man den Kredit verwendet, kann er helfen, mehr zu verdienen.

Samnag: Kennst du jemanden, der mit einem Kredit erfolgreich war?

Nheb: Ja! Kennst du Frau Leak, die Großhänd-

lerin in der Nähe von unserem Markt? Sie hat einen Kredit von einer MFI aufgenommen, um ihr Geschäft auszubauen. Früher hatte sie finanzielle Schwierigkeiten, aber jetzt läuft ihr Geschäft gut.

Samnag: Weißt du, wie sie es geschafft hat?

Nheb: Letzte Woche habe ich sie danach gefragt. Frau Leak hat mir erzählt, dass sie anfangs auch gezögert hat, einen Kredit zu beantragen. Deshalb hat sie mit den Mitarbeitern einer MFI einen Beratungstermin ausgemacht. Sobald sie wusste, welche Unterstützung sie während der Laufzeit des Kredits bekommen würde und welche Ideen das MFI-Personal hatte, haben sich ihre Bedenken schnell aufgelöst. Frau Leak sagt, sie hat gelernt, ihr Geschäft transparent zu führen, nicht zu viel Kredit aufzunehmen und der Kundschaft einen guten Service zu bieten, damit das Geschäft wächst.

Samnag: Ach, deshalb kaufen alle gern bei ihr?

Nheb: Genau. Ich glaube, wenn du einen Geschäftsplan hast und mit Leuten, die sich auskennen, darüber sprichst, wie er eingehalten werden kann, können sie dir helfen, erfolgreich zu sein.

Hauptthemen behandelt: unternehmerische Kompetenzen, Lebensstrategien, finanzielles Grundwissen, Kundenschutzrichtlinien und „reiche und arme Denkmuster“ (Bereicherung auf physischer, emotionaler, spiritueller und sozialer Ebene).

Wissen verbessert Entscheidungen

Außerdem, so Phalleng Ban, wolle man das Unternehmertum in Kambodscha fördern. Deshalb werden jedes Wochenende Fachkräfte aus MFI oder erfolgreiche Geschäftsleute als Gäste eingeladen, die über eigene Erfahrungen berichten.

„Die meisten Gäste sprechen über die Bedeutung des Unternehmerteils und darüber, was bei einer Unternehmensgründung zu berücksichtigen ist, z.B. die Größe der Nachfrage oder des Marktes, zu erwartende geschäftliche Herausforderungen und eine Analyse des Geschäftskonzepts“, so Ban. Neben dem Thema der Woche und den Beiträgen des Studiogasts bestimmen die Fragen

von Anruferinnen und Anrufern die Sendung. Ban: „Die Menschen fragen in der Regel nach den notwendigen Schritten für den Aufbau eines gewinnbringenden Unternehmens oder danach, wie sie in ihrer Gemeinde investieren können.“

Es sei schon oft angefragt worden, ob die Sendung nicht auf zwei Stunden verlängert werden könne, sagt Phalleng Ban, „die Menschen haben großes Interesse an den Themen und die Sendezeit reicht nie ganz aus. Der Einsatz einer Radiosendung ist in Kambodscha einzigartig, so lässt sich ein großes Publikum im ganzen Land erreichen und es können speziell die Themen angesprochen werden, die für die Menschen in diesem Land relevant sind.“ Die Wirksamkeit der Sendung soll durch eine Überprüfung der finanziellen Kenntnisse von Personen, die die Sendung verfolgen und solchen, die sie nicht hören, bewertet werden. Inzwischen, so Phalleng Ban, beschäftigt sich „Leben und Finanzen“ auf vielfachen Wunsch der Hörerinnen und Hörer vorrangig mit der Landwirtschaft.