

«Ich bin stolz auf mich!» – Ein Tag im Leben der Milchverkäuferin Fanta Damba in Mali

Wenn eine Frau in Mali einen Milchkiosk für den Verkauf lokaler Milch eröffnen möchte, kann sie am Programm von VSF-Suisse teilnehmen. So erhält sie Unterstützung beim Erstellen eines Businessplans und dem Ausfüllen von Kreditanträgen und kann an Schulungen in Hygiene, Vermarktung, Verkauf und Buchhaltung teilnehmen. Eine dieser Frauen ist Fanta Damba.



VÉTÉRINAIRES
SANS FRONTIÈRES
SUISSE

www.vsf-suisse.org
info@vsf-suisse.org

Text: Camilla Tersmeden
u. Philipp Hayoz, VSF-
Suisse

Bilder: ©Tom Martin

Es ist 16 Uhr, die roten, staubigen Quartierstrassen Bamakos sind voller Menschen. Kinder in ihren Schuluniformen auf dem Weg nach Hause, Motorräder und Autos hupen – ein geschäftiges Treiben. Der Vétérinaires Sans Frontières Suisse Länderdirektor in Mali, Dr. Abdoulaye Diaouré, bleibt dabei die Ruhe selbst und bemerkt lediglich: «C'est l'heure de pointe» – es herrscht hier immer Stossverkehr! Denn die Hauptstadt Malis ist enorm gewachsen: Sie hat mit etwas über 2 Millionen heute doppelt so viele Einwohnerinnen und Einwohner wie noch vor 20 Jahren!

Da die Sahelzone durch den Klimawandel zunehmend unbewohnbar wird und die Sicherheitslage in den grösseren Städten besser ist als im Rest des Landes, ziehen die Menschen hierher. So entstehen am Stadtrand viele sogenannte informal Settlements, in denen es oft keinerlei Infrastruktur gibt, auch kein Abwassersystem. Das ist aber nicht in allen Stadtteilen so. Wir fahren weiter und kommen unserem Ziel, einem typischen Mittelstandsquartier, langsam näher.

Viel mehr als nur Milch

Hier in Ntomikorobougou hat Frau Fanta Damba vor acht Jahren mit der Unterstützung von VSF-Suisse ihren eigenen Milchkiosk eröffnet. Sie verkauft die sogenannte Lait local, also Milch von einheimischen Kühen, und nicht das aus Europa importierte Milchpulver. Milchverkäuferinnen wie Frau Damba beziehen die Milch von Mini-Molkereien, wo sie durch Erwärmung haltbar und keimfrei gemacht wurde, und stellen dann eine Vielzahl von milchbasierten Produkten selbst her, darunter Fènè (ein Sauermilch-Joghurt), Déguè (ein Müesli aus Milch und Hirse), Couscous sec (eine Hirse-Spezialität aus Kayes, dem Geburtsort von Fanta Damba), sowie Lait caillé (geronnene Milch, sogenannter Käsebruch).

Frau Dambas Engagement ist gross und ihr Tag lang: Sie beginnt um 6 Uhr morgens mit der Verarbeitung ihrer Produkte und schliesst ihren Kiosk meist erst um 22 Uhr. Und während all dieser Stunden ist sie in engem Kontakt mit

den Kundinnen und Kunden. Dies ist sowohl Teil der Kultur als auch der Verkaufsstrategie, denn eine gute Milchverkäuferin kennt ihr Klientel und deren Vorlieben: Ein Nachbar mag seine frische Milch warm gegen 15 Uhr, eine andere Stammkundin lieber kalt und erst abends. Das weiss Frau Damba und geht auf die Wünsche ihrer Kunden ein.

«Wir haben angefangen, gegen das Milchpulver zu kämpfen. Wir brauchen die lokale Milch.»

Pro Tag verarbeitet sie zwischen 60 und 120 Liter Milch. Die Menge hängt von der Nachfrage und der Jahreszeit ab. Jetzt im Januar, in der kälteren Jahreszeit, verkauft sich Joghurt so schlecht, dass Frau Damba viel weniger davon herstellt. Denn die Kälte setzt den Menschen zu: «Diese Kälte, du spürst es, sie macht uns müde», erklärt Frau Damba. Mit Kälte gemeint sind die in den Morgen- und Abendstunden herrschenden 20–25 Grad.

Das grosse Geschäft macht Frau Damba aber trotzdem zu jeder Jahreszeit am Abend: «Zwischen 18–20 Uhr findest du hier Autos, Mofas – es ist voll. Denn die Leute kommen von der Arbeit, wollen nach Hause und da brauchen sie die lokale Milch. Ich bin natürlich hier, empfangen sie, wir unterhalten uns, sie kaufen ein und gehen wieder.»

Geschmäcker sind verschieden

Eine der Stammkundinnen, Frau Bintou Sako, unterrichtet Wirtschaft an der Universität und an der Oberstufe und kauft bei Frau Damba oft bis zu 30 Liter Fènè pro Tag für ihre Schüler ein und erzählt uns: «Die Schüler mögen es, lieben es!» Das Fènè wird im Kühlschrank der Schule gelagert und wenn der Vorrat aufgebraucht

ist, sorgt Frau Sako, welche ein Auto besitzt, beim nahegelegenen Kiosk für Nachschub. Denn sobald das begehrte Joghurt ausgeht, rufen die Kinder: «Madame, Madame, Sie müssen es holen! Sie müssen es holen!» Frau Sako lacht: «So ist das!»

Auch Frau Astan Bengali ist Lehrerin und besorgt hier Milch für sich und ihre Schülerinnen und Schüler. Sie stammt aus einer Lehrerfamilie und unterrichtet bereits seit 20 Jahren. Sie gehört zu den Kundinnen, die ihre lokale Milch lieber noch ganz warm mögen. Lachend erzählt sie, dass sie deshalb ihre Thermoskanne zum Kiosk mitnimmt, damit die Milch auf dem Weg nicht abkühlt. Milchpulver kommt für sie nicht in Frage: «Nein, das konsumieren wir nicht. Wir mögen die lokale Milch. Seit es sie gibt, kaufen wir sie.»

Lokale Milch statt importiertem Pulver

Die Menge an lokaler Milch reicht aber nicht, um die grosse Nachfrage zu befriedigen. Deshalb wird noch immer Milchpulver aus Europa importiert. Den schlechten Ruf von früher, in Bezug auf Qualität und Hygiene, verliert die lokale Milch aber zunehmend, auch dank der vor 15 Jahren gestarteten Initiative von VSF-Suisse. Frau Damba erklärt den Erfolg ihres Milchkioskes und der lokalen Milch: «Ich habe die Menschen überzeugt. Wir haben angefangen, gegen das Milchpulver zu kämpfen. Wir brauchen die lokale Milch. Ich habe angefangen den Leuten etwas Milch zu schenken und jetzt haben sie verstanden. Sogar ihr Frühstück besteht aus meiner lokalen Milch.» Auf das Kompliment, sie mache sehr gutes Marketing, reagiert sie bescheiden, gibt aber dann zu: «Ich bin stolz auf mich. Weil ich meine Arbeit sehr gerne mag. Nur wenn du deine Arbeit magst, kannst du vorwärtskommen.»

«Mit dem Geld schicke ich die Kinder in die Schule.»

Fanta Damba kann zu Recht stolz sein, denn mit dem Gewinn ihres Milchkioskes finanziert sie das Studium ihres Sohnes an der Universität in der Höhe von 750 000 CFA-Francs (= CHF 1260) pro Jahr. Dies gelingt, indem sie alle zwei Wochen in sogenannte Tontines investiert, ein solidarisches System von Spargemeinschaften, das in vielen Ländern des globalen Südens existiert.

Malis Frauen und die Milchwert-schöpfungskette

Wie Frau Damba machen es viele der Milchverkäuferinnen in Bamako. Oft hören wir den Satz «Mit dem Geld schicke ich die Kinder in die Schule.» Bis auf einen ein-



zigen männlichen Kioskbesitzer sind hier alles Frauen. Sie tragen massgeblich zur Bestreitung des Lebensunterhalts der ganzen Familie bei. Gleichberechtigung ist in Mali ein wichtiges Thema. Im Radio hören wir immer wieder die Liedstrophe: «Éducation pour nos filles, égalité pour nos femmes» – Ausbildung für unsere Töchter, Gleichberechtigung für unsere Frauen!

Wie wichtig das malische System des Milchverkaufs für weite Teile der Gesellschaft ist, wird bei einem genaueren Blick auf die Milchwertschöpfungskette klar, die nämlich nicht schon mit den Kioskbesitzerinnen endet. So beliefert Fanta Damba den Lebensmittelladen in der Nähe und mehrere Weiterverkäuferinnen. Diese kaufen die frische Milch für 500 CFA-Francs (= CHF 0.84) pro Liter bei ihr ein und verkaufen sie anschliessend für 600 CFA-Francs (= CHF 1) in den Strassen des Quartiers weiter. So gelangt die Milch so nahe wie möglich an den Kunden und alle Frauen verdienen an jedem Liter Milch mit – eine Win-win-Situation!

Bild: Fanta Damba vor ihrem Milchkiosk in Bamako, Mali.

VSF-Suisse
 Mühlenplatz 15
 Postfach 109
 3000 Bern 13
 Tel. 031 332 77 65
 info@vsf-suisse.org
 www.vsf-suisse.org

Spendenkonto:
 PC 30-24633-4
 IBAN CH78 0900 0000
 3002 4633 4

Die Frauen finanzieren den Kauf eines eigenen Milchkioskes dank einem Mix von Eigenmitteln, Subventionen und einem Teilkredit. Dabei hilft ihnen die lokale Non-Profit-Organisation CAB Déméso, mit der VSF-Suisse in diesem Projekt zusammenarbeitet. Wenn eine Frau sich entscheidet, am Programm teilzunehmen, bekommt sie Unterstützung beim Erstellen des Businessplans und dem Ausfüllen von Kreditanträgen. Zudem werden Schulungen in Hygiene, Vermarktung, Verkauf und Buchhaltung angeboten. Den Frauen dieses komplette Know-how weiterzugeben, ist Teil der Strategie des Market System Development, welche VSF-Suisse in Mali verfolgt.

Milchprodukten auch andere Lebensmittel wie Getränke, Tee, Zucker, Mayonnaise, Senf und Erbsen kaufen können – «all das, was die Leute mögen.» Den Anbau an den Kiosk hat sie schon finanzieren können, jetzt müssen nur noch die Regale aufgefüllt werden.

So will sie auch neue Kunden für die lokale Milch anziehen: «Wenn sie Tee und Zucker im Kiosk kaufen wollen, entdecken sie nebenbei die lokale Milch. Und wenn sie den Couscous sehen, wollen sie den probieren. Wenn es die echte, lokale Milch ist, werden die Kunden zurückkommen, das ist sicher. So ist das. Das ist meine Idee.»

Für die Zukunft hat Fanta Damba konkrete Pläne. Sie will ihr Sortiment ausbauen, damit die Kunden nebst



Bild: Der Milchkiosk wird zum Treffpunkt für das ganze Quartier.



Bild: Ein Mädchen macht auf ihrem Schulweg einen kurzen Halt beim Milch-kiosk, um sich eine Portion der leckeren und nahrhaften lokalen Milch abzuholen.