



Investoren und Besucher der Kopeme Group schildern ihre Eindrücke:

Malte André Hartweg,
Geschäftsführer dima24.de Anlageberatung GmbH
Stifter und Vorstand der Selfmade Capital Stiftung

Rainer Gruszczynski,
Pensionierter Diplom-Handelslehrer
Ehrenamtlicher Mitarbeiter der Deutsch-Afrikanischen Zusammenarbeit
Experte für Projekte mit dem BMZ

André Marius Le Prince,
Wirtschaftsprüfer Steuerberater
Gesellschafter Geschäftsführer WLP GmbH
Vorstandsmitglied Oikocredit Förderkreis Nord
Gründer Just Capital – Global Social Business Development GmbH
Mitgründer der Kopeme Group, Togo

Dörte Stähler,
Bankkauffrau
Mitarbeiterin Daimler Benz AG Hamburg
Langjährige Afrika-Reisende

Mai 2011



Datum: Montag, 21. März, 2011 08:46 Uhr

Sehr geehrte Frau Eggers,

gerne bestätige ich Ihnen folgendes: Ich bin Vorstand der Selfmade Capital Stiftung und habe mich im Herbst 2010 persönlich vor Ort in Togo mit Jerome getroffen und er hat mir das Geschäftsmodell einleuchtend und detailliert demonstriert. Dabei war er sehr kooperativ und gewährt mir Einblick in alle wirtschaftlich relevanten Unterlagen, Kontoauszüge usw. Vor diesem Hintergrund sind wir hoch motiviert, die Kopeme Bank weiterhin zu unterstützen und Kapital in Togo zu investieren.

Die Selfmade Capital Stiftung mit Sitz in Unterföhring hat Regierungspräsident Christoph Hillenbrand am 9. Dezember 2009 als rechtsfähige Stiftung des bürgerlichen Rechts staatlich anerkannt. Zweck der Stiftung ist die Förderung und Unterstützung armer Menschen mit dem Ziel der nachhaltigen weltweiten Armutsbekämpfung. Die Stiftung verfolgt damit insbesondere die Förderung der Entwicklungszusammenarbeit und die Unterstützung hilfsbedürftiger Menschen durch die Vergabe von zinsgünstigen Mikrokrediten an arme und sehr arme Menschen in Entwicklungsländern zum Aufbau einer Existenz bzw. zur Existenzgründung.

Im ersten Schritt hat die Selfmade Capital Stiftung der Kopeme Bank in Togo einen Kreditrahmen über eine halbe Million Euro eingeräumt, um das bereits seit einigen Jahren erfolgreich funktionierende Mikrokreditprogramm auszubauen. Die aktuell vorliegenden geprüften Kreditanträge übersteigen diesen Betrag bereits, sodass mit diesem Kapital sofort gehandelt werden kann.

Die Bank arbeitet nach den Grundsätzen des Friedensnobelpreisträgers Prof. Muhammad Yunus, Vorstand der Grameen Bank und Begründer des Mikrokreditgedankens. Als die Zusammenarbeit aufgenommen wurde, hatte die Kopeme Bank 250 Kreditnehmer. Zwischenzeitlich ist die Zahl der Kunden auf 7.500 angewachsen und wächst dynamisch weiter. Die Rückzahlungsquote der Kleinkredite liegt bei 100 Prozent, die ersten Kunden beginnen sogar schon damit, Spar-Rücklagen zu bilden.

Selbst wenn sich die Selfmade Capital Stiftung dazu entscheiden würde, das Darlehen vorzeitig zurückzufordern – was sie nicht vor hat – so wäre dies aus dem aktuellen Cashflow der Bank problemlos möglich, ohne den weiteren Erfolg zu beeinträchtigen. Der Stein, der einmal ins Rollen gebracht wurde, ist nun nicht mehr zu stoppen.

Die Buchhaltung der Bank wurde vor Ort von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft untersucht.

Ergebnis: Beanstandungsfrei. Der Wirtschaftsprüfer bescheinigt dem Geschäftsmodell eine hohe Rentabilität und dadurch bedingt die nachhaltige Sicherheit für die Rückführung des Kapitals und der Zinsen für Investoren wie der Selfmade Capital Stiftung.

Mit freundlichen Grüßen
Malte Hartweg, Vorstand
Selfmade Capital Stiftung

Betastr. 10e
85774 Unterföhring
Tel.: 0049 (0)89 - 38989-425
Fax: 0049 (0)89 - 38989-423
stiftung@selfmade-capital.de

Vorstand:
Malte André Hartweg
Tünde Hartweg

Stadtsparkasse München BLZ 701 500 00 KTO 1001 1379 32
IBAN DE 60 70150000 1001137932 BIC (Swift-Code) SSKM DE MM
Zuständige Aufsichtsbehörde Regierung von Oberbayern 80534 München

Ich war vom 15.02 bis zum 15.03.2011 in Ghana und Togo, um mehrere Projekte in meiner Eigenschaft als Projektbegleiter und –berater für verschiedene Vereine / NROs in Augenschein zu nehmen. U.a. habe ich vom 22.02. bis zum 27.02.2011 die KopemeGruppe mit ihren Projekten in Lomé, Vogan und Gnivé besucht. So gut es in 6 Tagen geht, habe ich mich von der Qualität der Kopeme-Projekte überzeugen können. Positiv aufgefallen ist mir dabei die hohe Sachkompetenz der Kopeme-Mitarbeiter und ihr engagiertes Eintreten für die von ihnen initiierten und betreuten Vorhaben.

In diesem Zusammenhang möchte ich ausdrücklich den Begründer und Leiter der KopemeGruppe, Jérôme Dodji Fiayiwo, und seinen Chefbuchhalter, Louis Amekoudje, erwähnen. Beide verschafften mir einen guten Einblick in den Aufbau, die Führung sowie die zahlenmäßige Darstellung (Buchführung und interne Kontrolle) der KopemeGruppe. Dazu passt, dass sich die KopemeGruppe in Zukunft einer externen Kontrolle durch einen vereidigten Wirtschaftsprüfer stellen will.

Ich konnte mich davon überzeugen, dass die KopemeGruppe sich tatsächlich um die Förderung der Ärmsten in Togo kümmert. Und nicht um eine Mittelstandsförderung, der sich mittlerweile auch „Mikrofinanzinstitute“ in Togo mehr widmen, als sie meines Erachtens sollten. Ich habe die Kleinstgewerbetreibenden gesprochen - bei ihrer Arbeit, in den Kreditgruppen-Sitzungen, auf den Märkten oder in ihren Sozialunternehmen. Ich habe den Bau für das Dorfgemeinschaftshaus betreten, die Solaranlage für den geplanten Computer-Ausbildungsraum oder die zur Verbesserung der Umwelt gepflanzten Bäume gesehen und gerochen. Da war etwas zum Anfassen! Etwas, was mich begeistert hat!

Besonders beeindruckt hat mich auch die systemische Vernetzung der verschiedenen Projekte. Es geht eben nicht nur um Mikrokredite für die Ärmsten, sondern die Kreditvergabe wird begleitet durch eine gesundheitliche Grundversorgung (Karawane der Gesundheit) der KreditnehmerInnen, die ihrerseits dazu beiträgt, dass die Kreditrückzahlung nicht durch Krankheit der Mitglieder erschwert oder gar unmöglich gemacht wird. Oder: Kopeme-Mitglieder erhalten Mikrokredite, um sich ein Solarradio oder eine Solarlampe zu leisten. Der Kapitaleinsatz wird zu einem erheblichen Teil aus eingesparten Energiekosten (Batterien, Petroleum) sichergestellt. Mit den Solarlampen und –radios werden aber gleichzeitig auch der Informationsstand der Mitglieder und die Schulbildung ihrer Kinder angehoben. Denn sie können nun abends, nach der Arbeit auf dem Feld z.B., ihre Hausaufgaben erledigen und die ganze Familie hat Zugang zu Nachrichtensendungen. Das bedeutet – wenn auch in kleinen Schritten - eine Stärkung der Zivilgesellschaft. Und die braucht Togo, die braucht Afrika!

Es lohnt sich also, die Arbeit von Kopeme für eine bessere Zukunft der Armen in Togo zu unterstützen !

22.03.2011

Rainer Gruszczynski (rainergu@yahoo.de)

Hamburg, 24. Mai 2011

lp/sch

Sehr geehrte Frau Eggers,

Sie baten mich, Ihnen meine Erfahrungen (insbesondere bei meinem Besuch in Togo im Herbst 2010) mit der Kopeme Group, dem Mikrofinanzinstitut, das von Herrn Jérôme Fiayiwo in Togo aufgebaut wird, mitzuteilen. Ihrer Bitte komme ich gerne nach.

1. Vorbemerkungen und Start der Kopeme Group sowie Chronologie der Ereignisse

Ich bin selbständiger Wirtschaftsprüfer und Steuerberater und in eigener Firma, der WLP GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, tätig. Als Mitglied in der Genossenschaft Oikocredit (nunmehr als Vorstand des Förderkreises Nord) beschäftige ich mich schon seit mehreren Jahren intensiv mit Mikrofinanzierung in ökonomischer wie auch in sozialer Hinsicht. Investorenkonferenzen, ein Besuch in Bangladesch bei der Grameen Bank – einem der ältesten und erfolgreichsten Mikrofinanzinstituten der Welt – sowie ein intensiver Austausch mit Fondsmanagern im Bereich Mikrofinanzierung runden meinen Erfahrungshintergrund ab.

Im Jahre 2008 wurde die Idee des Social Business durch Muhammad Yunus breit publiziert. Gemäß unserer Definition von Social Business ist ein Social Business ein Unternehmen, was einen sozialen und / oder ökologischen Zweck (ähnlich einer Stiftung) verfolgt, dabei aber finanziell nachhaltig arbeitet (ähnlich einem ganz normalen Wirtschaftsunternehmen). Damit die soziale und / oder ökologische Ausrichtung erhalten bleibt, erhalten die Entscheidungsträger (Gesellschafter mit Stimmrechten, Management) marktübliche, fixe Vergütungen für ihre Tätigkeiten, aber keine - wie auch immer - ausgestaltete gewinnabhängigen Vergütungen. Gesellschafter ohne Tätigkeiten für das Social Business erhalten somit 0 % Rendite. Alle anderen Investoren erhalten marktübliche Vergütungen, deren ggf. existierende Erfolgskomponente nach oben gedeckelt ist. Damit soll gewährleistet werden, dass der soziale und / oder ökologische Unternehmenszweck bei Erreichung der finanziellen Nachhaltigkeit im Vordergrund steht.

Dieses Konzept hat mehrere Dinge ausgelöst:

- 1.1 Wir haben noch einmal die Mikrofinanzinstitute stichprobenweise auf ihre Orientierung hin untersucht. Die Mehrzahl der Mikrofinanzinstitute ist als Social Business oder dem angenähert organisiert. Es gibt aber auch Mikrofinanzinstitute, die als profitorientiertes Unternehmen (ähnlich wie börsennotierte Banken) organisiert sind. Wir haben weiterhin festgestellt, dass die Mikrofinanzinstitute, die als Social Business organisiert sind, in sozialer Hinsicht (sprich Erfolg bei der Armutsbekämpfung) bei gleicher Qualität des Managements deutlich mehr erreichen. Interessanterweise sind Mikrofinanzinstitute als Social Business in finanzieller Hinsicht deutlich krisenresistenter als profitorientierte Mikrofinanzinstitute (Voraussetzung vergleichbare Qualität des Managements).

So sind in der Öffentlichkeit publizierte Schwierigkeiten der Mikrofinanzindustrie größtenteils Schwierigkeiten im Zusammenhang mit oder von profitorientierten Mikrofinanzinstituten.

- 1.2 Die Partner von der WLP GmbH (Frau Lorey und meine Person) wollten dieses Konzept „Social Business“ selbst mit den Möglichkeiten der WLP GmbH (Kompetenz: Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, die Eigenkapitalbeschaffung und entsprechende Strukturierung der Projekte in Deutschland und auch weltweit durch ein weltweites Kooperationsnetz von Steuerberatern in 90 Ländern) in die Praxis umsetzen. In dem Zuge haben wir Sie und Herrn Fiayiwo Ende 2008 / Anfang 2009 kennen gelernt. Wir haben Ihr Mikrofinanzinstitut mit über 200 Mikrofinanzunternehmen analysiert und festgestellt, dass es finanziell nachhaltig (inklusive ausreichender Gewinne, um Reserven für Rücklagen zu bilden und gesundes Wachstum zu finanzieren) arbeitet.

Wir haben damals beschlossen, mit Ihnen, Frau Eggers, als Geschäftsführerin die Just Capital – Global Social Business Development GmbH (*Just Capital*) zu gründen. Just Capital ist ein Social Business, das Kapital und Know how für Social Business beschafft bzw. zur Verfügung stellt. Das erste Projekt war die Expansionsfinanzierung des Mikrofinanzinstituts „Kopeme Group“.

Demgemäß wurden die notwendigen (soweit wirtschaftlich vertretbar und realisierbar) rechtlichen, organisatorischen, finanziellen etc. Vorbereitungen und Planungen durchgeführt, um die erste Expansionsfinanzierungsrunde als „Private Placement“ erfolgreich umzusetzen. Ende 2009 wurde innerhalb von 2 Wochen das Privat Placement mit dem Zielvolumen (ich bin einer der Investoren) platziert. Anfang 2010 stand das Investorengeld der Kopeme Group vollständig zu Verfügung. Die Mittel wurden seitdem revolving zur Ausgabe von Mikrokrediten verwendet.

Im Herbst 2010 habe ich mit dem Hauptinvestor die Kopeme Group 5 Tage in Togo besucht.

Wir haben dabei alle Aspekte der Aktivitäten der Kopeme Group vor Ort kennen gelernt. Weiterhin standen uns alle Unterlagen, die ich mit der Erfahrung eines Wirtschaftsprüfers verplausibilisiert und analysiert habe, der Kopeme Group zur Verfügung. Alle Menschen, Kreditnehmer, Angestellte der Kopeme Group sowie Herr Fiayiwo, erteilten uns bereitwillig Auskunft.

Aus diversen Gründen wurden – durch die Just Capital und der WLP betreut – die African Social Business Pure e.G. und die African Social Business Plus e.G. gegründet. Die deutschen Genossenschaften sollen zukünftig die Aktivitäten der Kopeme Group ggf. halten und die weitere Expansion über Einsammlung von Investorengelder finanzieren. Auch diese Genossenschaften sind als Social Business organisiert und haben gleiche Entscheidungsstrukturen wie die Kopeme Group (siehe unten).

2. Organisation der Kopeme Group

Die Kopeme Group ist als Social Business organisiert. Hauptentscheidungsträger und –gesellschafter ist Herr Jérôme Fiayiwo. Lediglich Entscheidungen, die die Idee des Social Business verwässern, können durch die anderen Gesellschafter verhindert werden.

Herr Fiayiwo hat, wie Frau Eggers, ein intensives Training bei der Grameen Bank in Bangladesch absolviert. Demgemäß arbeitet die Kopeme Group mit einem System, das dem Grameen System angenähert und auf die Verhältnisse vor Ort adaptiert ist. Hauptunterschiede sind folgende:

- die Gruppen sind größer,
- deutlich mehr Frauen als Männer sind Kreditnehmer,
- das traditionelle Adakavisystem, das ähnlich unserer Bausparkassen funktioniert, wird von den Armen in den Dörfern vor Ort selbst organisiert und eingebunden,
- noch einmal verfeinertes und deutlich verbessertes Kreditsystem (näheres bei den Infomaterialien zur Kopeme Group).

Ansonsten ist es dem Grameen-System weitgehend ähnlich. Hier nur die Hauptpunkte:

- Konzentration auf sehr arme und arme Menschen,
- wöchentliche Routinebesuche der Kreditgruppen vor Ort verbunden mit intensiven Schulungen (im Hinblick auf diverse Themen: Disziplin, wirtschaftliches Know how etc.) der Kreditnehmer,
- Mitarbeiter mit einer hervorragenden Ausbildung und überdurchschnittlicher Bezahlung,
- Ziel besteht in der Erarbeitung von Wohlstand durch die Armen mittels existenzfördernder Kredite bei finanzieller Nachhaltigkeit der Kopeme Group.

3. Ergebnisse der Togoreise

3.1 Die Kopeme Group hat mit vielfältigen Schwierigkeiten zu kämpfen:

- keine oder mangelnde Schulbildung der Kunden,
- schlechte Infrastruktur,
- Kulturverständnis der Bevölkerung, die einer effizienten Arbeit abträglich ist (z.B. Treffen 7.30 Uhr am Morgen bedeutet bestenfalls innerhalb von 2 Stunden nach 7.30 Uhr),
- Hygieneverständnis und gesundheitliche Vorsorge der Bevölkerung, die den Zuständen in Deutschland im 18./19. Jahrhundert gleichen mit den entsprechenden Auswirkungen auf Gesundheitszustand der Bevölkerung und damit Arbeitsfähigkeit,

- etc.

3.2 Ökonomische Ergebnisse der Kopeme Group

- Wachstum der Kopeme Group (von über 200 auf über 8.000 Kunden innerhalb eines Jahres) ist organisatorisch effizient gelöst,
- der geschäftliche Erfolg der Armen durch die Kredite ist sichtbar,
- Rückzahlungsquote beträgt 100 % (zum Vergleich Grameen Bank ca. 98 %),
- kleine Kreditgrößen (max. 150,00 Euro)
- die Kopeme Group arbeitet finanziell nachhaltig und erwirtschaftet im ersten Jahr der Expansion Gewinne, die die
 - o Kapitaldienstfähigkeit sichern,
 - o Kopeme Group auch nach Abzug der Investorengelder ein Weiterbestehen ermöglichen würden.

=> In meiner jahrzehntelangen beruflichen und praktischen Erfahrungen in Deutschland habe ich noch keinen Betrieb erlebt, der vergleichbare ökonomische Erfolge vom Start an verzeichnen konnte.

3.3 Soziale Ergebnisse

- der geschäftliche Erfolg führt zu sichtbarer Wohlstandsmehrung:
 - o regelmäßiges Essen,
 - o lebenserleichternde Anschaffungen
 - o etc.
- Kinder werden zur Schule geschickt,
- Selbstbewusstsein und Stolz auf den eigenen Erfolg und die eigenen Leistungen der Kunden durch die Kredite sind deutlich sichtbar,
- das System Invest/Kredit (mit Zins zurückzahlen) statt Spende, die als Chance zu nutzen gilt, ist verstanden worden.

Liebe Leser,

erlauben Sie mir folgende emotionale Anmerkungen, die den sozialen Erfolg am besten ausdrücken:

- ich wurde in verschiedenen Gruppe als Vertreter der Investoren vorgestellt,
- in dem Zuge habe ich persönlich eine Reihe von Krediten an viele Kunden (bestehende und neue Kunden) ausgegeben,
- die Dankbarkeit, die mir entgegengebracht wurde, war überwältigend. Man spürte förmlich, dass damit die Chance aus der Armut heraus zu kommen vergeben wurde.

3.4 Hilft das System Kopeme Group allen?

Es gibt eine Reihe von Menschen, denen mit dem Mikrofinanzsystem der Kopeme Group alleine nicht geholfen werden kann. Hier einige Beispiele:

- Menschen, die krankheitsbedingt nicht arbeiten können, können mit dem Kredit nur in den seltensten Fällen eine Existenz aufbauen. Deshalb wurde auch die Karawane der Gesundheit eingerichtet. Diesen Menschen hilft der Kredit nicht.
- Menschen, die das System Kredit zur Aufbau einer Existenz mit entsprechender Verantwortung und Disziplin nicht verstehen, erhalten keinen Kredit oder Anschlusskredit. Sie müssen anderweitig ihre eigene Situation verbessern.
- etc.

4. Zusammenfassendes Ergebnis:

Die Kopeme Group ist ein Musterbeispiel, dass Mikrofinanzierung als Social Business ein Instrument zur Beseitigung der Armut ist. Sie hat erkannt, dass neben der Mikrofinanzierung

eine Vielzahl von weiteren Social Business-Aktivitäten notwendig sind, um allen Menschen die Möglichkeit zu geben, vollständig der Armut zu entwachsen. Hieran wird gearbeitet.

Mit freundlichen Grüßen

WLP GMBH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
(Dipl.-Kfm. A. Marius Le Prince)
Wirtschaftsprüfer Steuerberater

Von: DSTHLER@t-online.de <DSTHLER@t-online.de>
Betreff: Re: Kopeme - eine Bitte
An: "African social business Pure e.g." <african_social_business@yahoo.com>
Datum: Freitag, 25. März, 2011 14:06 Uhr

Gerade die Ärmsten sind kreditwürdig

Als ich erstmals von der Kopeme-Bank in Togo hörte, schüttelte ich den Kopf. Kredite an die Armen zu vergeben – das schien mir nicht gerade erfolversprechend. Inzwischen stecke ich, die ich als Bankkauffrau in der Mercedes-Benz Bank AG in der Geschäftsstelle Hamburg arbeite, sogar eigenes Kapital in die Kopeme-Bank. Ich fand heraus, dass gerade die Ärmsten die kreditwürdigsten Menschen auf der Welt sind.

Elf Jahre liegt meine erste Afrikareise zurück. Sie ging in den Senegal, wo sich mir bei der Unterstützung der Menschen dort ein neuer Kulturkreis eröffnete. Immer wieder lautete die Antwort auf meine Fragen "KEIN GELD". Inzwischen habe ich viele Urlaube in diversen Ländern Afrikas verbracht. Ich blieb dabei bewusst Einzelkämpferin. Im September 2009 besuchte ich ALAFIA, das Afrikafestival in Hamburg und traf dort den Leiter der Kopeme-Bank in Togo, Jérôme Fiyaiwo, der mir vom Prinzip der Kleinstkredite erzählte. Bekannt gemacht hatte es der Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus aus Bangladesch. Menschen, die keine Sicherheiten aufbringen können, bekommen trotzdem einen kleinen Kredit, um ein Gewerbe zu finanzieren, plus eine betriebswirtschaftliche Beratung. Die Kopeme-Bank in Togo ist ein Franchise-Unternehmen der von Muhammed Yunus gegründeten Grameenbank. Sie vergab ihren ersten Mikrokredit Anfang 2007, heute hat sie ein Eigenkapital von 1.000.000 Euro. Gerade die Ärmsten sind kreditwürdig.

Ich wollte mich erst einmal vor Ort vom Konzept überzeugen. So flog ich noch im September 2009 nach Ghana und besuchte für drei Tage Togo, wo mir Jérôme u.a. das Milleniumsdorf der Kopeme-Bank und eine Gruppe von 29 Witwen, die mit z.B. Näharbeiten seit dem Tod ihrer Männer ihre ganze Familie ernähren, vorstellte. Die Kopeme-Bank lieh jeder Frau der Gruppe umgerechnet 15 Euro, womit z.B. die Schneiderin ihre Nähmaschine reparieren konnte. Nun stottern sie Zins und Tilgung in Cent-Beträgen ab. Jeder der inzwischen 8.000 Kreditnehmer der Bank hat sich auf diese Weise eine Existenz aufgebaut, die im Schnitt fünf Familienangehörige ernährt. Jeweils etwa 30 Kreditnehmer organisieren sich in Gruppen, wo sie sich beraten und füreinander bürgen. Die Bank verlangt stolze 25 Prozent Zinsen pro Jahr. Aber das ist Teil des Konzepts. Der hohe Zins stärkt das Wissen der Frauen, dass sie das Geld rechtmäßig bekommen. Vor allem aber sichere er das Projekt. Je höher das Kapital der Bank ist, umso mehr Bedürftige könnten unterstützt werden. Die Bank häuft keine Gewinne an, sie werden direkt in soziale Projekte reinvestiert. Ich bin von dem System überzeugt: Es sind keine Almosen. Die Kredite stärken das Selbstbewusstsein, der Frauen. Deshalb unterstütze ich das Projekt auch mit eigenem Geld: 5.000 Euro habe ich als Investorin angelegt, was mit 6,5 Prozent verzinst und mit 5,5 Prozent jährlich zurückgezahlt wird. Inzwischen konnte ich in meinem Bekannten- bzw. Freundeskreis Investoren gewinnen und ich hoffe, weitere Menschen von einer Investition überzeugen zu können. So wird die Armut partnerschaftlich bekämpft. Das ist mir wichtig. Deshalb will ich auch weiterhin jeden Urlaub in Togo, Senegal oder Ghana verbringen, um solche Projekte tatkräftig zu unterstützen.

So fuhr ich im September 2010 ein zweites Mal nach Togo, diesmal für zwei Wochen, um einen tieferen Einblick in dieses Land zu bekommen. Ich war von der westlichen Grenze Ghana bis zur östlichen Grenze Benin und in nördlicher Richtung durch eine landschaftlich wunderschöne Natur bis Kpalimé gereist. Ich war und bin noch heute außerordentlich beeindruckt von der Schönheit des Landes und der Freundlichkeit der Menschen. Ich bin aber auch erschüttert von der Armut, die sich durch das gesamte Lande hindurchzieht. Die Menschen litten aufgrund der Regenzeit, die die Häuser kniehoch unter Wasser sein ließen, unter Staphylokokken und Streptokokken. Kinder im Alter zwischen 7 und 10 Jahren holten sich in gelben, schmutzigen Kanistern Wasser vom 3 km entfernten See, in dem Krokodile leben. Die Art wie sie ihre Kanister befüllten erinnerte mich an die Trinkstellen der Antilopen in Südafrika. In dem See waschen die Frauen ihre Wäsche. Dasselbe Wasser dient den Menschen dort auch als Trinkwasser. Es mangelt an Brunnen und noch viel mehr. Ich kenne viele arme Länder der Welt, aber selbst der Sudan oder Indien sind nur in Teilen des Landes arm. Dort gibt es auch Reichtum. In Togo habe ich trotz aufmerksamen Suchens keinen Reichtum entdecken können. Den wird es sicherlich nur unter einzelnen Personen wie Ministern geben.

Diese Erfahrung und das aufrichtige Engagement der Mitarbeiter der Kopeme-Bank mit seinem außergewöhnlichen Leiter Jérôme Fiyaiwo geben mir die Gewissheit, dass dieses Unternehmen unterstützungswürdig ist. Mögen sie weiterhin so erfolgreich sein.

"MAO NENE BLIO". Vielleicht habe ich es falsch geschrieben. Es ist Ewe und heißt: Möge Gott Dir helfen.
Herzliche Grüße Dörte