

Frischer Tofu aus Lokoli

Die Tofu-Unternehmerin Julienne lacht: „Alle fragen mich, wie ich es geschafft habe. Ich antworte nur: Gewusst wie!“

Name, Alter	Julienne Azinhou, 48 Jahre
Firmenname	Ets Houefa
Ort	Lokoli, Benin
Geschäftsmodell	Weiterverarbeitung von Soja zu Tofu
Status	Kredit zurückgezahlt

Erstklassiger Tofu für den Markt in Bohicon

Mit einem stolzen Lächeln auf dem Gesicht schneidet Julienne Azinhou sorgfältig ihren frisch produzierten Tofu in Stücke. Die erfolgreiche Unternehmerin aus dem Dorf Lokoli ist weithin bekannt für ihren hochwertigen Tofu. Später am Tag wird ihr Mann sie noch in die nächstgelegene Stadt Bohicon fahren. Dort verkauft sie den Tofu auf dem Markt und die Leute kaufen ihr das Produkt wie heiße Semmeln ab.



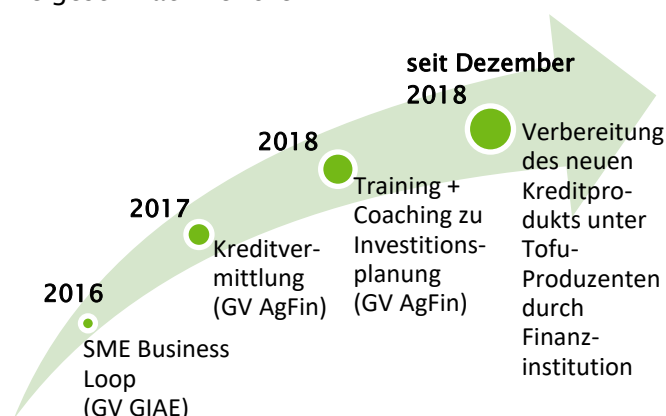
Julienne beim Zuschneiden ihres Tofus

Die verheiratete Mutter von acht Kindern hat zwar in ihrer Jugend keinerlei Schulbildung genießen können, in den vergangenen zwei Jahre hat sie sich jedoch als Unternehmerin fortgebildet und coachen lassen. Ein Kredit wurde ihr von der Genossenschaftsbank RENACA gewährt, die in der Nähe von Lokoli eine Zweigstelle betreibt. Und so, berichtet sie heute stolz, hat sie ihre Wochenproduktion verdoppelt.



Von der Unternehmerschulung zum Kreditantrag

Juliennes Aufstieg zur Kleinunternehmerin beginnt im März 2016. Sie wird vom SEWOH-Globalvorhaben „Grüne Innovationszentren in der Agrar- und Ernährungswirtschaft“ (GV GIAE) eingeladen, am „SME Business and Coaching Loop“ teilzunehmen. Dort erlernt sie Management- und Produktionsmethoden, die sie nun direkt in ihrem Tofu-Weiterverarbeitungsbetrieb anwendet. Das Ergebnis ist unverkennbar. Der Tofu hat seinen bitteren Beigeschmack verloren.



Kurz darauf wird Julienne Azinhou für eine aufbauende Weiterbildung durch das SEWOH-Globalvorhaben Agrarfinanzierung (GV AgFin) ausgewählt. Dazu haben sich das GV GIAE und das GV AgFin bei einem gemeinsamen Workshop auf eine Auswahl an Unternehmerinnen und Unternehmern



nach drei Kriterien geeinigt: Erstens eine vorliegende Registrierung als Unternehmen, zweitens einen Unternehmenssitz in der Projektregion Zou und drittens ein Geschäftsmodell mit nachweislichem Wachstumstrend.

Alle drei Kriterien treffen auf Julienne zu. Und so stellt ihr das GV AgFin ab September 2017 den Unternehmenscoach Suzanne zur Seite. Gemeinsam mit Suzanne stellt Julienne einen Kreditantrag bei der Genossenschaftsbank RENACA. Ihrem Beispiel folgend haben sich auch einige der Nachbarinnen aus Lokoli entschlossen, einen Kreditantrag mit Suzannes Unterstützung vorzubereiten. Und so teilen sich die Nachbarinnen die kurze Fahrt mit dem Motorrad-Taxi zur nächstgelegenen Zweigstelle von RENACA.



Frauen aus Lokoli auf dem Weg zur Bankfiliale

Parallel dazu werden die Mitarbeitenden von RENACA durch das GV AgFin geschult. Es geht um die Einführung eines neuen Kreditprodukts, das auf die Bedarfe von Tofu-Produzierenden maßgeschneidert ist. Neben der Anpassung der Kreditantragsbücher baut RENACA eine spezialisierte Abteilung für Agrarfinanzierung auf.

Ein Kredit für ein Lager voller Sojabohnen

Von all diesen Veränderungen hinter den Kulissen ahnt Julienne nichts. Umso mehr freut sie sich, als sie im Dezember 2017 die frohe Nachricht erreicht: Ihr wird ein Kredit in Höhe von FCFA 250.000 (ca. EUR 350) gewährt, den sie innerhalb von zwölf Monaten an RENACA zurückzahlen muss.

„Durch den Kredit hat sich die Situation für mich und meine Familie sehr verbessert. Ich trage nun einen großen Beitrag zu unserer Haushaltskasse bei. Darauf bin ich stolz.“

Julienne Azinhou

Die Finanzierung ist für Julienne der Schlüssel für die Entwicklung ihres Unternehmens. Sie kauft zur

Erntezeit, wenn das Rohmaterial zu günstigen Preisen erhältlich ist, einen soliden Grundstock an Sojabohnen. Dieser bildet die Grundlage für ihre Tofu-Produktion. Aus einem Sack von 100kg Sojabohnen, den sie zum Preis von ca. FCFA 22.000 (ca. EUR 34) ersteht, produziert sie Tofu im Wert von ca. FCFA 64.000 (ca. EUR 98). Davon zieht die versierte Unternehmerin die Kosten für Wasser, Öl, Brennholz, Verpackung, Arbeitslöhne und Mahlen der Sojabohnen ab. Was übrig bleibt ist eine Gewinnmarge von ca. FCFA 11.000 (ca. EUR 17) pro 100kg Rohmaterial.



Julienne zahlt ihre letzte Kreditrate zurück

Der Erfolg der Investition ist spürbar. Ihr Umsatz ist um 58% in die Höhe geschossen im Vergleich zu der Situation vor dem Kredit. So hatte sie keine Probleme den Kredit termingerecht zurückzuzahlen. Das ganze Dorf ist beeindruckt von der beachtlichen Entwicklung, die die Unternehmerin hingelegt hat.

Selbstbewusst in die Zukunft

Auch die Angst vor einem Kredit hat Julienne hinter sich gelassen. Dieses Jahr hat sie an einer weiteren Fortbildung des GV AgFin teilgenommen, bei der sie einen Investitionsplan für ihr Unternehmen aufgestellt hat. Dank dieser Fortbildung zu „Betriebsanalyse und Investitionsplanung“ (kurz AgBAIT) kann Julienne auch ihre Liquidität und Produktivität selbst planen. So ist sie nun selbstbewusst genug, um die Konditionen für ihren nächsten Kredit mit dem Mitarbeiter von RENACA zu verhandeln.

„Das AgBAIT Training hat mir dabei geholfen zu verstehen, welche Investition für mich sinnvoll ist.“

Julienne Azinhou

Ihr Plan ist es, eine eigene Mühle für ihren Betrieb zu kaufen. Mit der Mühle wird Julienne ihre Produktion optimieren und zusätzliches Einkommen aus dem Mahlen für andere weiterverarbeitende Betriebe in ihrer Nachbarschaft erzielen.

