

07. Oktober 2015 - 11:06 | Peru (mit Bildergalerie)

Mit der Caja wächst der Wohlstand

Andreas Fink, Südamerika-Korrespondent, Buenos Aires

Perus Sparkassen, die Cajas Municipales de Ahorro, geben auch kleineren Betrieben eine Chance, die zuvor immer durchs Raster der Banken fielen. Die ersten Cajas Perus entstanden in den 1980er-Jahren nach dem Vorbild deutscher Sparkassen.



Beratungsraum einer peruanischen Sparkasse in der Stadt Cusco. Die Geldinstitute entstanden in den 1980er-Jahren auf Initiative des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands und der Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.

(Manuel Alfonso Ulrich)

Schneebedeckte Berggipfel, schimmernde Seen, Kühe auf der Weide # man könnte sich in einem Alpental wähen, wären da nicht diese rippenartigen Terrassen an den Abhängen ringsum. Vor mehr als 500 Jahren wurden viele Berghänge um die einstige Inkahauptstadt Cusco terrassiert. Über dem Ort Zurite ließen die Inkas vormals Mais anpflanzen. Diese Anlagen waren die mächtigsten des Inkareichs. Auf ihnen experimentiert bis heute das nationale Agrarforschungsinstitut Inia, und gelegentlich kommen Touristen vorbei. Doch die Gegend um Zurite lebt vor allem von dem Fleckvieh, das in dem breiten Hochtal grast oder besser, zu grasen versucht. Vielen Tieren ist anzusehen, dass es seit März kaum geregnet hat.



Milchbauer Villavicencio aus dem peruanischen Hochland kann dank der Caja-Unterstützung heute einen großen Lebensmittelkonzern des Landes beliefern.

(Manuel Alfonso Ulrich)

Ein anderes Bild zeigt sich im Stall von Sixto Villavicencio. Dort stehen 26 kerngesunde Rinder – Holsteiner und Braunvieh – und fressen frischgrüne Luzerne aus eigenem Anbau. Am Nachmittag, nach ihrem täglichen Auslauf auf dem Feld, werden die Tiere Schnipsel aus einer nahe gelegenen Artischockenfarm verschlingen. Das günstige Zusatzfutter hat der Landwirt mit seinem kürzlich gekauften Lastwagen auf den Hof gebracht. Das Resultat dieser gesunden und abwechslungsreichen Nahrung zeigt sich, wenn die neue Melkmaschine eingeschaltet wird: 25 Liter Milch gibt jede Kuh pro Tag # das Dreifache der Tiere der Nachbarn, die auf trockenen Weiden fressen müssen.

„Wir konnten unsere Erträge ständig verbessern, weil wir auf die Unterstützung der Caja zählen können“, sagt der Vater von sieben erwachsenen Kindern. Villavicencio ist Kunde der „Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco S.A.“, der kommunalen Sparkasse der Region Cusco, die er, wie die meisten ihrer Kunden, einfach nur „la Caja“ nennt. 1988 wurde „die Kasse“ im Bezirk Cusco gegründet, Villavicencio war einer ihrer ersten Kunden. Seine Geschichte ist typisch: Aufgewachsen als Sohn des Vorarbeiters einer Hacienda, auf der Nachfahren der spanischen Eroberer in großem Stil Milchwirtschaft betrieben, kam er wie die meisten Peruaner nach der Landreform in den 1970er-Jahren zu einer Miniparzelle.

Caja hilft beim Kauf von Land und Maschinen



Kundenhalle einer Caja-Filiale in der Stadt Cusco. Peru hat 617 Sparkassen. Die Markenfarbe ist rot, auch das vom spanischen „Ahorro“ (Sparen) abgeleitete A-Logo auf der roten Wand ähnelt dem Sparkassen-S.

(Edwin Wilar Lazo Molina)

Er war ein Landbesitzer ohne Produktionsmittel, ohne Kapital und ohne Kredit. Mit fünf Kühen fing er an. Der Lehmziegelbau, in dem die Familie damals hauste, ist heute ein Geräteschuppen inmitten des Ensembles aus zwei großen Ställen und einem zweistöckigen Wohnhaus. Gerade errichteten Maurer eine Garage für den Geländewagen und den Lkw. „Vieles von dem, was ich heute habe, verdanke ich der Caja“, sagt Villavicencio, der den Hof mit seinem jüngsten Sohn Víctor Raúl betreibt.

Zunächst waren es Kredite für Futtermittel, die ihn über die Trockenzeit brachten, umgerechnet ein- bis zweitausend Euro. Die Kreditvolumina wuchsen mit dem Betrieb. Die Caja half beim Bau der Ställe, der Anschaffung der Melkmaschine, des Lastwagens – und auch beim Kauf von Land. Viele Nachbarn wirtschafteten nicht so geschickt wie Villavicencio. Immer wieder wurde ihm ein Stück Land zum Kauf angeboten. Und fast immer griff er zu, zumeist auch mithilfe der Caja. Inzwischen sind aus der Kleinparzelle sieben Hektar geworden, auf denen die Villavicencios Futtermittel anpflanzen. Weil seine Kühe verlässlich jeden Tag mindestens 300 Liter Milch in hoher Qualität produzieren, konnte er einen festen Liefervertrag mit dem Konzern Gloria abschließen, einem der Lebensmittelriesen des Landes.

„Wir könnten auch das Doppelte verkaufen, 600 Liter pro Tag sind unser Ziel“, sagt der drahtige Mann, der sich bewegt, als wäre er 37 und nicht 67. Aus seinen dunklen Augen spricht Unternehmergeist, während das breite Lächeln Zufriedenheit verströmt. „Mit dem Liefervertrag im Rücken können wir jetzt mit der Caja über einen neuen Stall reden. Ich bin guten Mutes, dass sich das realisieren lässt.“

Erfolgsgeschichten wie diese wollten die Gründerväter des peruanischen Sparkassenwesens anstoßen, als sie 1982 die ersten „Cajas Municipales“ im nordperuanischen Piura eröffneten. Peru machte damals schwere Zeiten durch. Eine anhaltende Wirtschaftskrise ließ einen Großteil der Gewerbe in den informellen Sektor abrutschen, soziale Konflikte brachen aus und schließlich gar bewaffnete Aufstände. Die maoistischen Rebellen des „Leuchtenden Pfades“ eroberten das halbe Land und terrorisierten die Stadtbewohner. Gewerbetreibende, vor allem jene, die nicht in der Hauptstadtregion um Lima angesiedelt waren, hatten keinen Zugang zu Finanzierung. Diesen Missstand sollten die kommunalen Sparkassen lindern.

Das Vorbild für Perus Sparkassenwesen lag mehr als 10 000 Kilometer entfernt. Die deutschen Erfahrungen aus zwei Jahrhunderten wurden auch in Peru angewandt. So wurde das deutsche Regionalsystem übernommen, ein essenzieller Faktor in dem Land mit seiner komplexen Topografie. Wie in Deutschland sind die Kommunen die Träger der Kassen. Selbst Form und Farbe des Logos erinnern an das deutsche rote „S“. Über den 617 peruanischen Filialen prangt ein „A“ für „Ahorro“ – Sparen.

DSGV und Sparkassenstiftung entwickelten Konzept

Der Aufbau des Kassenwesens wurde zwischen 1982 und 1996 durch die Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) und den Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) unterstützt. Insgesamt flossen 14,6 Millionen Mark an Fördergeldern, etwa 7,5 Millionen Euro. Der DSGV und die Sparkassenstiftung für internationale Kooperation entwickelten das Konzept zur Gründung von Cajas Municipales und koordinierten dessen inhaltliche Umsetzung. Außerdem half der DSGV beim Aufbau des peruanischen Sparkassenverbands FEPCMAC. Deutsche Sparkassen bildeten damals 30 peruanische Praktikanten aus, die in Deutschland alle relevanten Abläufe kennenlernten, mit dem Ziel, dieses Wissen daheim anzuwenden. Diese Anschubhilfe ermöglichte es vielen Peruanern, am Boom ihres Landes teilzuhaben.



Juan und Clotilde Trujillo betreiben in Cusco einen Getränkehandel - dank eines längst zurückgezahlten Hypothekenkredits der Caja Cusco. Andere Geldhäuser hatten Trujillo abgewiesen.

(Edwin Wilar Lazo Molina)

„Ohne die Caja hätte unser Betrieb nicht überlebt“, erklärt etwa Juan Trujillo, 47, der gemeinsam mit seiner Frau Clotilde die „Distribuidora Fénix“ betreibt. Vor deren Fassade an einer sechsspürigen Avenida in Cuzco sind die roten Getränkekästen eines US-Weltkonzerns aufgestapelt. „Fenix“ vertreibt Getränke in Cusco und Umgebung # eine bewegte Branche in einer Stadt, die zu einem erheblichen Teil vom Fremdenverkehr lebt. Die meisten Lokale in der Innenstadt aus Kolonialzeiten sind Trujillos Kunden. Drei Stockwerke hat das Geschäft, das neben Getränken auch Partyservice und den Verleih von Festzelten anbietet.

Dabei verlief der Aufstieg von Trujillos „Phönix“ nicht immer geradlinig. Der Aufbau eines stabilen Filialnetzes scheiterte immer wieder an Perus Mietgesetzen, die Verträge auf maximal ein Jahr begrenzen. „Sobald eine Filiale gut lief, wurde die Miete verdoppelt, und wir mussten wieder schließen. Hier kann nur wachsen, wer Eigentum schafft.“ Dass das dreigeschössige Gebäude an der Avenida heute ihm gehört, wird Trujillo der Caja ewig danken. Im Juli 1998 bekam er das Angebot, das Haus, in dem sein damals zehn Quadratmeter kleiner Getränkeladen eingemietet war, zu erwerben. Mit einer lokalen Bank einigte er sich auf einen Finanzierungsplan # doch im letzten Moment machte das Geldhaus einen Rückzieher. Ein Angestellter dieses Instituts nahm den verzweifelten Trujillo zur Seite und empfahl ihm den Weg zur Sparkasse. Diese habe seit Kurzem Hypothekenkredite aufgelegt.

Als Trujillo das Sparkassengebäude – einem modernen Bau hinter historischer Holzfassade – betrat, kniete er nieder vor einer dort aufgestellten Skulptur des Schutzpatrons der Stadt. Sein Flehen wurde offenbar erhört – der andernorts Abgewiesene bekam den dritten Hypothekenkredit in der Geschichte der Caja Cusco. Binnen vier Jahren konnte er die aufgenommen 50 000 Dollar zurückzahlen. „Wir kamen nicht ein Mal mit den Raten in Rückstand“, versichert Clotilde de Trujillo, die Finanzchefin des Familienbetriebs.

Seit 2002 ist das Haus ihr Eigentum. Aus dem einst kleinen Laden wurden 200 Quadratmeter Lagerfläche, die bis unter die Decke angefüllt sind mit Sixpacks voller Limonaden und Mineralwasser sowie Bierkisten der drei großen Brauereien Perus, dazu Energiedrinks, Wein und Spirituosen. „Wir liefern alles Trinkbare“, lautet das Fénix-Firmenversprechen.

Vor zwei Jahren bekam Juan Trujillo den Bescheid, dass das Grundstück seines Gebäudes für zwölfstöckige Bebauung zugelassen wurde. Doch die Euphorie ließ nach, als er die ersten Kostenvoranschläge las. Allein der Bau der ersten drei Geschosse würde im erdbebengefährdeten Cusco etwa 300 000 Dollar verschlingen. Zu viel, um auch nur zu träumen. Sein Berater bei der Caja empfahl dem Getränkehändler einen Umweg: Er kaufte günstig ein überschuldetes Eckhaus in einem anderen Stadtviertel, dessen Verbindlichkeiten er nun abzutragen versucht. Später will er es als Sicherheit einsetzen, um seinen „Phönix“ doch in den Himmel wachsen zu lassen.

Wirtschaftsboom lässt Immobilienpreise steigen



Dieser Riesenmais wächst nur in einem bestimmten Tal des peruanischen Andenhochlands. Lokale Produzenten versuchen, auch Veredelung und Vertrieb des "Inka Corns" in den Griff zu bekommen, mit Hilfe von Caja-Krediten.

(Manuel Alfonso Ulrich)

In Cusco sind in den vergangenen Jahren viele Träume Realität geworden. Die Stadt auf über 3400 Metern Höhe wuchs die Berghänge hinauf und zählt heute fast eine halbe Million Einwohner. Der Touristenstrom, den die Ruinenstadt Machu Picchu inzwischen selbst in der Regenzeit anzieht, nutzt die Stadt als Basislager. Das historische Zentrum, eines der bedeutendsten Relikte spanischer Kolonialarchitektur, ist angefüllt mit Hotels aller Preisklassen. Gleichzeitig fachten die hohen Rohstoffpreise einen Bergbauboom in der kupferreichen Region an, was die Immobilienpreise auch jenseits der Touristenquartiere in die Höhe trieb. Selbst wenn die Kupferkurse nach Chinas Bremsung gefallen sind, kann sich die einstige Hauptstadt der Inkas auf ihre Reize verlassen.

Dazu gehört auch das Valle Sagrado, das heilige Tal der Inkas. Durch eine tiefe Schlucht fließt der Río Urubamba gen Norden, dem Ucayali und schließlich dem Amazonas entgegen. Seine Wasser haben den Talboden mit nährstoffreichem Sediment aufgefüllt, darum gilt das Tal als Kornkammer des Hochlands. Die Körner, die hier wachsen, sind tatsächlich einzigartig. Nirgends sonst gedeiht der weiße Riesenmais von Urubamba, der bis nach Japan verkauft wird, um geröstet und gesalzen als Snack verspeist zu werden.



Das Maisverlesen ist Handarbeit und bietet im Betrieb der Castilla-Calderons in Calca vor allem eine Erwerbsperspektive für die weibliche Bevölkerung des Hochlands.

(Manuel Alfonso Ulrich)

In einer Lagerhalle südlich der Ortschaft Calca sind 17 Frauen mit der Auslese beschäftigt. In einer Runde hocken neun Arbeiterinnen auf dem Boden, in ihrer Mitte ein Haufen Körner. Mit Händen und geschultem Blick suchen sie nach Flecken oder anderen Schwachstellen. Die einwandfreien Samen schieben sie hinter sich. Zwei Arbeiter sorgen für Nachschub. Sie befüllen und bedienen die Schüttelsortiermaschine, die, bestückt mit mehreren Siebplatten, die Körner je nach Kaliber scheidet. Es gibt drei akzeptable Größen, der Rest fällt durch den Rost. Der Hausherr bittet um Entschuldigung. „Es ist ein bisschen eng hier“, sagt Alberto Castilla Calderón # schwarze Locken, Mitte 30 #, der den Betrieb gemeinsam mit seiner Mutter Ana María Calderón leitet. Auf zehn eigenen und fünf angemieteten Hektar produziert die Familie den Riesenmais, der, gelagert in luftdurchlässigen Säcken, diverse Schuppen füllt.

Mehrwert statt Massenwachstum

Die Familie Calderón besitzt diese Gründe seit vielen Generationen. Der Betrieb überstand die Agrarreform, weil die Familie damals nur sieben Hektar bewirtschaftete. Nun, wo gut das Doppelte geerntet und weitere Körner von anderen Produzenten zugekauft werden, gehören die Castilla Calderóns zu den mittelgroßen Produzenten des heiligen Tals. Aber die Zeichen stehen auf Expansion, das ist schon bei der Anfahrt zu sehen.

Noch ist die neue, 60 Meter lange Produktionshalle, in der bereits die Holzrahmen für zwei neue Schüttelsortiermaschinen aufgebaut sind, außen unverputzt. Mitte Oktober soll hier schon sortiert werden, dann ist auch genug Platz vorhanden. Den Neubau konnte die Familie mit einem Baukredit der Caja-Filiale im Ort Calca errichten. Am Westende der Halle lässt Alberto Castilla seine neue Wohnung bauen. Das großzügige Vier-Zimmer-Appartment steht gerade im Rohbau. Auch dieses Vorhaben finanziert zu 70 Prozent die Caja.

Um Abnehmer für ihre Produkte muss sich die Familie nicht sorgen, denn sie haben mit einem peruanischen Ableger des nordamerikanischen Pepsico-Konzerns einen Exklusivvertrag abgeschlossen. Dieser röstet und salzt die Körner, füllt sie ab und vertreibt die Beutel. Die US-Kundschaft bekommt den königlichen Mais auch mit künstlichem Käsearoma.

Ein 20-Gramm-Beutel „Inka Corn“ kostet an peruanischen Kiosken genauso viel, wie die Produzenten für ein Kilo Rohware bekommen. „Eine Unverschämtheit“, sagt Alberto Castilla. Darum haben Mutter und Sohn beschlossen, weiter zu wachsen. Aber nicht in Masse, sondern in Mehrwert. Nun beraten sie mit den Spezialisten der Caja in Calca und Cusco über eine Finanzierung der notwendigen Maschinen, um den eigenen Mais selbst zu rösten, zu verpacken und zu vertreiben.

„Wir haben einige Studien in Auftrag gegeben und glauben, dass das gelingen kann“, sagt Alberto Castilla. „Die Idee ist, erst einmal regional Fuß zu fassen und dann den Vertrieb sukzessive auszuweiten.“ Auf dem Feld hinter der neuen Produktionshalle wachsen bereits die jungen Maispflanzen kniehoch. Bis zur Ernte im Mai wird sich entscheiden, ob die Produzenten zu Fabrikanten werden. Ana María Calderón sagt: „Ich glaube fest daran, dass uns das gelingen kann. In der Caja wurden wir immer kompetent beraten.“

Der Autor ist Auslandskorrespondent in Buenos Aires.