

Presseinformation

Im Juni 2019

Das Polybeutel Geschäft – eine Erfolgsgeschichte der Unternehmerin Imelda Nabulya aus Kampala

Imelda Nabulya (55) wohnt in einem Vorort von Kampala, der Hauptstadt von Uganda. Dort gründete sie ein Geschäft für die Vermarktung von Maissorten. Sie verkauft bedruckte Polybeutel an Bauern, die in der Umgebung ihre eigene Maissorte vermarkten möchten. Mit diesem Geschäft unterstützt die Großmutter ihre Familie. Vor Kurzem lernte sie die Sparkassenstiftung für internationale Kooperation kennen. Inka Mackenbrock von der Sparkassenstiftung sprach mit ihr über ihre Geschichte.



Wie hast du dein Geschäft begonnen?

Eine Freundin ist vor einiger Zeit zu mir gekommen. Sie hat eine Maschine, um Logos auf Polybeutel zu drucken, aber sie hat nicht genug Kunden. So kam ich auf meine eigene Geschäftsidee - ich finde Kunden für sie und bedrucke Polybeutel für Maisbauern. Die Vermarktung von Mais ist sehr wichtig in Kamapla. Es ist das Hauptnahrungsmittel in Uganda. Viele kleine Landwirtschaftsbetriebe müssen ihre Maisproduktion von anderen Landwirtschaftsbetrieben unterscheiden. Sie müssen ihre eigene Marke produzieren.

Wie sieht dein Alltag aus?

Ich besuche unterschiedliche Mühlen und frage Bauern, ob sie ihre Maisware vermarkten möchten. Manche Bauern haben schon ihre eigenen Logos, andere Bauern müssen noch ihre Marke entwickeln. Ich stelle ein Logo für sie her und drucke es auf die Polybeutel. Am Anfang war es nicht leicht, da ich kein Geld hatte, um die Polybeutel zu kaufen. Nun habe ich Geld von meiner Genossenschaft geliehen und meine Geschäftsidee umgesetzt. Ich habe den Kredit vollständig zurückgezahlt. In Uganda werden Mikrokredite von Mikro-Finanzinstitutionen und Genossenschaften (SACCOs) vergeben. Ich benötigte 100 Euro, um mein Geschäft zu beginnen.



Wie verwendest du dein Einkommen?

Mein Geschäft hilft mir, mein Haus gut zu erhalten und meine Familie glücklich zu machen. Ich habe vier Enkelkinder und passe auf sie auf. Ihre Eltern haben noch keine Arbeit gefunden, obwohl sie einen Universitätsabschluss haben. Die Arbeitslosigkeit in Uganda liegt bei 70% bei Hochschulabsolventen und 41% der Bevölkerung lebt in extremer Armut (2016). Ich bezahle das Schulgeld für zwei meiner Enkelkinder und ich bin sehr glücklich darüber. Die einzige Herausforderung ist, dass die Maisproduktion von der Jahreszeit abhängt. Wenn die Kosten für die Maisproduktion zu hoch sind, ist es schwieriger Kunden zu finden.



Wie hast du von der Sparkassenstiftung erfahren?

Ich bin Kundin von einer Genossenschaft. Diese hat mich zum Planspiel "Mikro-Business Simulation" eingeladen. Ich habe mich sehr gefreut, an dem dreitägigen Training teilnehmen zu können.



Was hast du von der Mikro-Business Simulation gelernt?

Vor dem Training dachte ich, dass mein ganzes Geld mein Gewinn ist. Nun habe ich erfahren, dass man das Geld in "Investitionen" und "Profit" unterteilt und dass ich immer Rücklagen für Investitionen bilden soll. Ich muss ausrechnen, wieviel Geld ich für neue Polybeutel und den Druck brauche. Vor dem Training habe ich mein Geld für viele unnötige Sachen ausgegeben. Nun plane ich meine Investitionen so, dass mein Geschäft stabil bleibt. Ich betreibe auch Marktforschung, um zu wissen, wo ich die günstigsten Polybeutel kaufen kann. Seit dem Training vergleiche ich Preise und kaufe sie nicht einfach im nächsten Laden. Das Training hat mir sehr geholfen, stabil zu wirtschaften.

Was wünschst du dir für die Zukunft für dein Geschäft?

Ich wünsche mir meine eigene Druckmaschine, sodass ich sie nicht mehr ausleihen muss. Wenn ich meine eigene Maschine hätte, könnte ich sogar unterschiedliches Material bedrucken und nicht nur Polybeutel. Aber so eine Maschine ist sehr teuer und braucht viel Strom, ich kann sie mir nicht leisten.

Was würdest du deinen Freunden über das Training erzählen?

Ich würde ihnen wirklich raten, an dem Training teilzunehmen. Es vermittelt viele Tipps, um die Geschäfte zu verbessern, zu stabilisieren und zu vergrößern. Ich rate auch meinen Kindern, ein Geschäft zu eröffnen. Sie sollen ihre eigene Geschäftsidee - möglichst ohne Mietkosten - entwickeln. Miete in Kampala ist zu teuer! Wenn sie dann noch auf ihre Investitionen achten, kann es ein sehr guter Erfolg werden. Ich bin unglaublich dankbar für die Unterstützung von der Sparkassenstiftung. Das Training hat mich und meine Familie großartig unterstützt.

