



## SAMBIA: Förderung der Mechanisierung

Institut für  
Entwicklung  
und Frieden



UNIVERSITÄT  
DUISBURG  
ESSEN

*Offen im Denken*

---

**Wege aus Armut, Vulnerabilität  
und Ernährungsunsicherheit (AVE)**

**30** GOOD  
PRACTICE  
REIHE

**Carolyn Rosenberg,  
Karin Gaesing, Mika Ache**

## Förderung der Mechanisierung in Sambia

Etwa die Hälfte der Bevölkerung Sambias lebt von der Landwirtschaft. Davon sind ca. 98% Kleinbauern und -bäuerinnen, die mehrheitlich weniger als 2 ha Land bewirtschaften. Besonders stark ausgeprägt sind die kleinbäuerlichen Strukturen in der Ostprovinz. Trotz seiner Bedeutung als Hauptarbeitgeber zeichnet sich der sambische Agrarsektor durch eine geringe Produktivität aus. Ursächlich hierfür sind vor allem arbeitsintensive und unproduktive Anbaumethoden infolge unzureichender landwirtschaftlicher Ausrüstung. Vielen LandwirtInnen fehlt das Kapital, um in die Mechanisierung ihrer Betriebe zu investieren. An dieser Stelle setzt die von der KfW Entwicklungsbank geförderte *Agricultural Leasing Company Zambia Limited* (AgLeaseCo) an. Durch die Bereitstellung von Finanzierung in Form von Leasing unterstützt das private sambische Unternehmen Kleinbauern und -bäuerinnen, die 5 ha bis 20 ha bewirtschaften, bei der Anschaffung von Landmaschinen und somit der Modernisierung ihrer Anbaumethode. Der Gewinn, den die kleinbäuerlichen Betriebe durch die Mechanisierung erzielen, kann als erheblich bezeichnet werden: Bessere Ernten und Flächenausweitung führen zu einer deutlichen Produktivitäts- und somit Einkommenssteigerung. Zudem kann auf unvorhersehbare Klimarisiken, wie zu früh oder zu spät einsetzenden Regen, flexibler reagiert werden. Daneben werden auch Kleinstbauern und -bäuerinnen, die weniger als 5 ha Land bewirtschaften, erreicht, indem AgLeaseCo-KundInnen mit ihren geleasteten Maschinen landwirtschaftliche Dienstleistungen gegen ein Entgelt anbieten. Durch die Inanspruchnahme dieser Agrardienstleistungen ist auch bei der Gruppe der Kleinstbauern und -bäuerinnen die Produktivitäts- und Einkommenssteigerung erheblich. Folglich ist das von AgLeaseCo angebotene Leasingmodell zur Förderung der landwirtschaftlichen Mechanisierung als *good practice* einzuordnen.

*Agrarfinanzierung, Leasing, Mechanisierung, Ostprovinz, Sambia*

## Länder- und Projekthintergrund

In Sambia, einem Binnenstaat im südlichen Afrika, lebten im Jahr 2022 19,6 Mio. Menschen, davon 11,7 Mio. in ländlichen und 7,8 Mio. in städtischen Gebieten (ZSA 2022: 7). Die Verteilung der Bevölkerung auf ländliche und urbane Gebiete ist in den zehn Provinzen des Landes sehr unterschiedlich, wobei die Ostprovinz mit 83,2% einen der höchsten Anteile ländlicher Bevölkerung aufweist (ebd.: 11).



Sambia zählt mit einem Anteil armer Bevölkerung von 61% zu den ärmsten Ländern der Welt, wobei drei Viertel dieser Armen in ländlichen Gebieten leben (World Bank Group 2023, Daten von 2015). Als Gründe für die Armut in den ländlichen Räumen nennt das sambische Finanz- und Planungsministerium vor allem niedrige Löhne, fehlendes Kapital für den Kauf notwendiger landwirtschaftlicher Betriebsmittel oder für die Aufnahme bzw. Ausweitung von anderen einkommenschaffenden Aktivitäten sowie Ernährungsunsicherheit (MFNP 2022). Zwar ist der Anteil der Menschen mit Unterernährung in Sambia von 51,7% im Jahr 2000 auf 30,9% in 2019-2021 gesunken, verbleibt aber immer noch auf einem sehr hohen Niveau (FAO 2022).

Die Wirtschaft Sambias ist stark von der Landwirtschaft geprägt. Von 2014 bis 2018 waren laut Weltbank 48% der arbeitenden Bevölkerung in der Landwirtschaft tätig (World Bank Group 2019). Etwa 98% der Landwirtschaft erfolgt in kleinbäuerlichen Betrieben, wovon 71% weniger als 2 ha bearbeiten, 24% der Betriebe 2 ha bis 5 ha und 5% 5 ha bis 10 ha (ebd.: 5). Ca. 3.000 landwirtschaftliche Betriebe sind Großbetriebe mit teilweise über 200 ha bewirtschafteter Fläche (ebd.: 5).

Trotz seiner Bedeutung als Hauptarbeitgeber, ist der volkswirtschaftliche Beitrag des Agrarsektors von nur 5% zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) äußerst gering (World Bank Group 2019). Wesentliche Gründe hierfür sind arbeitsintensive und unproduktive Anbaumethoden aufgrund unzureichender landwirtschaftlicher Ausrüstung: Die Bodenbearbeitung und -pflege verrichten die meisten Bauern und Bäuerinnen nach wie vor mit einfachsten Hilfsmitteln, wie Handhacken. 36,5% nutzen zur Unterstützung Zugtiere, z.B. Ochsenpflug (IAPRI 2016: 21). Lediglich 1,8% der landwirtschaftlichen Betriebe sind mechanisiert (ebd.: 21). In der Folge bleibt die Ertragsleistung des sambischen Agrarsektors weit hinter seinen Potenzialen zurück. Nicht nur wird weniger Ackerland bewirtschaftet als zur Verfügung steht, auch können



günstige Zeitfenster für Aussaat und Unkrautbekämpfung nicht optimal genutzt werden.

Ein Hauptgrund für die häufig unproduktiven Anbaumethoden ist der fehlende Zugang zu Finanzierung von landwirtschaftlichen Gerätschaften. Nach Daten des Global Findex 2017 besitzen nur 58% der Erwachsenen, die ein Einkommen aus dem Verkauf von landwirtschaftlichen Gütern erzielten, ein Konto bei einer kommerziellen Bank (World Bank Group 2019: XIV). Zugleich vergeben diese nur zögerlich Kredite an Kleinbauern und -bäuerinnen. So gingen im Jahr 2017 85% der Kredite an große, kommerzielle landwirtschaftliche Betriebe; nur 8% der landwirtschaftlichen Kredite gingen an Klein- und Mittelbetriebe (ebd.: XIV).

## Ziele und Aktivitäten im Überblick

Die von der KfW Entwicklungsbank unterstützte *Agricultural Leasing Company Zambia Limited* (AgLeaseCo) fördert durch ein innovatives Leasingmodell die Modernisierung der landwirtschaftlichen Produktion in Sambia. Zielgruppe des privaten sambischen Unternehmens sind vor allem Kleinbauern und -bäuerinnen, die eine Fläche von 5 ha bis 20 ha bewirtschaften. Durch die Bereitstellung von Finanzierungen in Form von Leasing werden sie bei der Modernisierung ihrer Anbaumethode durch die Anschaffung von Gerätschaften, wie z.B. Traktoren, Bodenbearbeitungs- oder Pflanzmaschinen, unterstützt. Das Ziel ist eine Steigerung der Produktivität und damit des Einkommens.

Seinen Sitz hat AgLeaseCo in der Hauptstadt Lusaka, der direkte KundInnenkontakt erfolgt jedoch vorrangig über ein Außendienstteam, bestehend aus landesweit stationierten *Regional Officers* bzw. *Regional Support Officers*, unter ihnen viele junge Frauen. Diese fungieren als kompetente Ansprech- und Beratungspersonen auf Distriktebene und stellen somit eine wichtige Schnittstelle zwischen der Zentrale und den LandwirtInnen dar. AgLeaseCo kooperiert derzeit mit fünf lokalen Maschinenhändlern, wobei ca. 80% des Geschäftsvolumens über SARO Agro Industrial Ltd abgewickelt werden. Neben der Bereitstellung von Agrarequipment sind die Maschinenhändler gemeinsam mit dem Außendienstteam für die Identifizierung und Auswahl von KundInnen zuständig. Der Erstkontakt mit interessierten LandwirtInnen erfolgt häufig auf Landwirtschaftsmessen oder Informationsveranstaltungen, die z.B. von der *Conservation Farming Unit* (CFU) organisiert werden. Zudem stellt AgLeaseCo das Leasingmodell auf lokalen Bauernversammlungen (sog. *field ministries*) vor. Ferner spielen die lokalen Chiefs eine zentrale Rolle bei der Kundenakquise, insofern sie durch das Ansehen und Vertrauen, welches sie gemeinhin in der lokalen Bevölkerung genießen, oftmals als „Türöffner“ in die Dorfgemeinschaften fungieren. So führt AgLeaseCo in neuen Geschäftsregionen i.d.R. zunächst Gespräche mit den lokalen Chiefs, welche anschließend Treffen zwischen potenziellen KundInnen und dem AgLeaseCo-Außendienstteam arrangieren. Nicht selten sind die Chiefs selbst die ersten AgLeaseCo-KundInnen in einer Region und empfehlen die Leasingfinanzierung weiter.

Nach dem Erstkontakt besuchen Mitarbeitende der Maschinenhändler oder des AgLeaseCo-Außendienstteams

die interessierten LandwirtInnen in ihren Dörfern. Bei diesen Vor-Ort-Beratungsgesprächen wird die bewirtschaftete Fläche begutachtet und eruiert, welche Maschine bzw. welches Gerät für den Betrieb im Hinblick auf eine nachhaltige und angepasste Bodenbewirtschaftung sinnvoll ist. Besprochen werden im Zuge dessen auch die notwendigen Instandhaltungsmaßnahmen, einzukalkulierenden Reparaturkosten, ebenso wie die voraussichtliche Höhe der Anzahlung. Anschließend werden die LandwirtInnen einer eingehenden Prüfung ihrer Zahlungsfähigkeit unterzogen. Die Bewertungsgrundlage bilden Indikatoren zur Lebenssituation und landwirtschaftlichen Produktivität sowie die persönliche Empfehlung des zuständigen Chiefs. Sicherheiten werden, anders als bei der klassischen Kreditfinanzierung, nicht verlangt. Vielmehr fungiert die finanzierte Maschine selbst als Sicherheit, insofern sie bei Zahlungsausfall vom Maschinenhändler eingezogen und weiterverkauft wird. Dabei gegebenenfalls entstehende Verluste tragen AgLeaseCo und der Maschinenhändler 50:50.



Nach Unterzeichnung des Leasingvertrags und einer Anzahlung in Höhe von mindestens 25% des Anschaffungswertes erhält der Bauer bzw. die Bäuerinnen die gewünschte Maschine direkt vom Händler, der die Kosten von AgLeaseCo erstattet bekommt. Über einen Zeitraum von bis zu vier Jahren zahlt der Landwirt bzw. die Landwirtin den Anschaffungswert sowie eine feste Zinsrate von 28% p.a. (35% p.a. für Vertragssummen unter 5.000 USD) an AgLeaseCo zurück. Die in den meisten Fällen monatliche Rückzahlung erfolgt in der lokalen Währung Kwacha (ZMW, 100 ZMW = 4,90 Euro im Juli 2023), sodass die LeasingnehmerInnen keinem Währungsrisiko ausgesetzt sind.

Mit dem Ziel, das Ausfallrisiko zu reduzieren, arbeitet AgLeaseCo hinsichtlich der Förderung der unternehmerischen Kompetenzen seiner KundInnen eng mit der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) zusammen. So werden die LeasingnehmerInnen zur Teilnahme am *Agricultural Business Analysis and Investment Training* (AgBAIT) ermutigt, welches im Rahmen des GIZ-Globalvorhabens Agrarfinanzierung (GV AgFin) entwickelt wurde. Ein Belohnungssystem in Form einer Reduzierung der Rückzahlungsrate bei pünktlicher Zahlung im ersten Jahr bietet einen zusätzlichen Anreiz für die LeasingnehmerInnen, Ausfälle zu vermeiden. In Zusammenarbeit mit dem *German-Zambian Agricultural Knowledge and Training Centre* (AKTC), der *Martin Richenhagen Future Farm* (MRFF) sowie den Maschinenhändlern werden die KundInnen zudem in der sachgemäßen Handhabung und Instandhaltung der Maschinen geschult.



Derzeit ist AgLeaseCo das einzige Unternehmen in Sambia, das Leasing speziell für den Agrarsektor und somit Finanzierung insbesondere für mittel- und kleinbäuerliche Betriebe ohne Kredithistorie und/oder formale Landtitel anbietet. Daneben wird auch die Gruppe der Kleinstbauern und -bäuerinnen, die weniger als 5 ha Land bewirtschaften, erreicht. Indem AgLeaseCo-KundInnen mit ihren geleasteten Maschinen Agrardienstleistungen

anbieten, erhalten auch kleinstbäuerliche Betriebe Zugang zu Mechanisierung. Auch AgLeaseCo selbst diskutiert derzeit zusätzlich zur Leasingfinanzierung einen eigenen Dienstleistungsservice gegen Gebührenzahlung anzubieten („Ag Services“). Dazu möchte das Unternehmen eigene Landmaschinen erwerben und Maschinenführer einstellen.

## Bisher erzielte Projektwirkungen

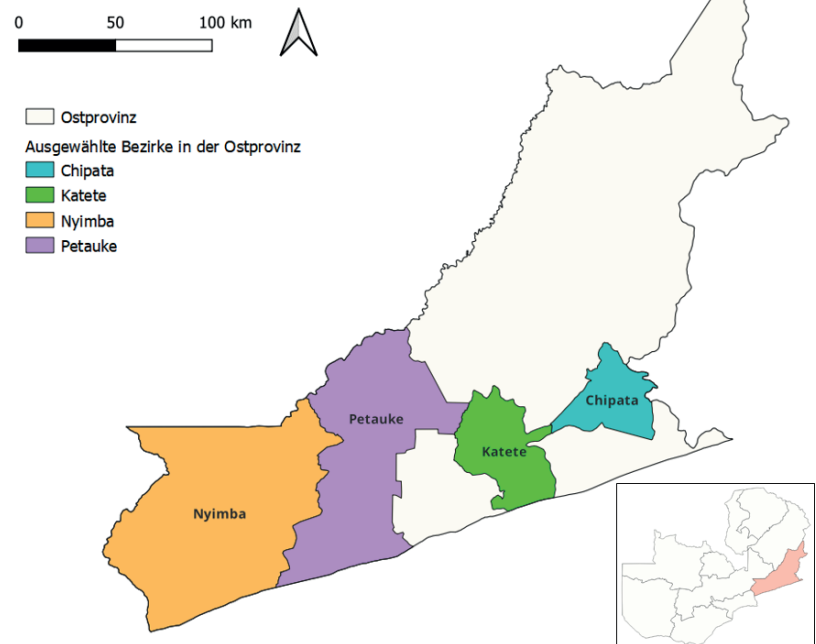
Die Dokumentation der erzielten Projektwirkungen fußt zum einen auf Berichterstattungen der KfW Entwicklungsbank sowie auf von AgLeaseCo bereitgestellten Geschäftszahlen. Zum anderen basiert dieses *Good-Practice*-Heft auf den Ergebnissen der eigenen qualitativen Feldforschung, welche im März 2023 in der Hauptstadt Lusaka und in vier Distrikten (Nyimba, Petauke, Katete, Chipata) der Ostprovinz durchgeführt wurde. Befragt wurden dabei MitarbeiterInnen von AgLeaseCo und dem Maschinenhändler SARO Agro Industrial Ltd. In Nyimba und Petauke wurden Interviews mit drei LeasingnehmerInnen und drei Chiefs sowie drei Fokusgruppendifkussionen (FGD) mit Kleinstbauern und -bäuerinnen, die Agrardienstleistungen in Anspruch nehmen, durchgeführt. In Katete und Chipata wurden LandwirtInnen, die keine KundInnen von AgLeaseCo sind, zur Mechanisierung befragt.

Die Befragung von Bauern und Bäuerinnen in der Ostprovinz zeigt, dass eine Modernisierung der Anbaumethoden durch Mechanisierung durchweg gewünscht ist, es insbesondere den klein- und kleinstbäuerlichen Betrieben jedoch an finanziellen Mitteln zur Anschaffung landwirtschaftlichen Geräts fehlt. Folglich bearbeiten die meisten Betriebe ihre Felder nach wie vor per Handhacke oder Ochsenpflug. Gelegentlich mieten sie sich einen Traktor mit Fahrer und Pflug bzw. *ripper* (reißt nur eine Linie in den Boden, in die Saatgut eingebracht wird) von benachbarten LandwirtInnen, jedoch ist die Inanspruchnahme solcher Dienstleistungen aufgrund der hohen Kosten (ca. 600 ZMW/ha) eher die Ausnahme. Die von AgLeaseCo bereitgestellte Leasingfinanzierung zum Erwerb eigener Gerätschaften stößt deshalb bei den befragten LandwirtInnen auf großes Interesse. Einige

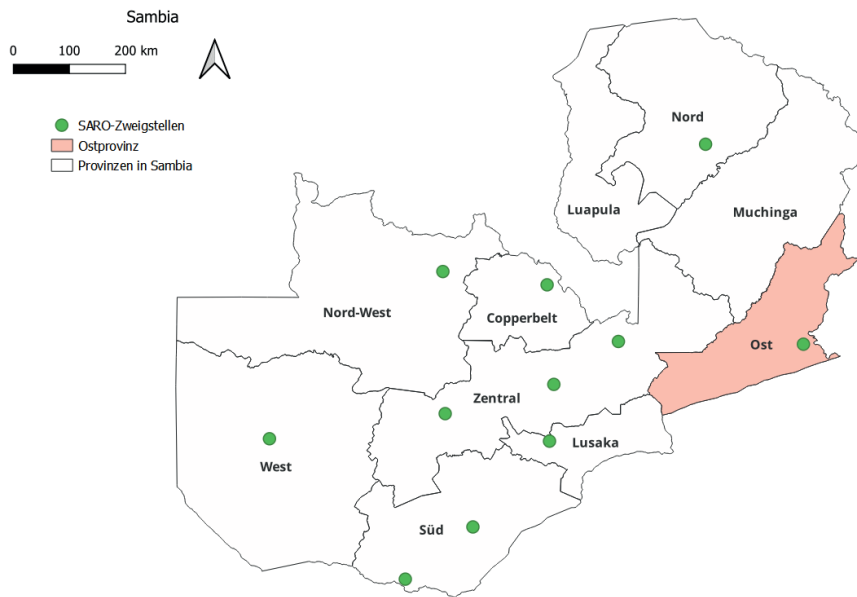
TeilnehmerInnen der FGD berichten, dass sie bereits über den lokalen Bauernverband, die CFU oder das von der EU-finanzierte Projekt *Sustainable Intensification of Smallholder Farming Systems in Zambia* (SIFAZ) über die Vorteile einer Mechanisierung ihrer Anbaumethoden informiert wurden und im Zuge dessen auch von AgLeaseCos Leasingmodell erfahren haben.

Das schnell wachsende und sich derzeit auf 5 Mio. USD (per 05/2023) belaufende Leasingportfolio von AgLeaseCo spiegelt die große Nachfrage nach erschwinglichen Finanzierungsoptionen für Mechanisierung wider. Inzwischen ist AgLeaseCo in allen zehn Provinzen Sambias tätig, wobei sich die KundInnen nach wie vor im Copperbelt und der Zentralprovinz konzentrieren. Auf diese Regionen wurde zunächst ein Fokus gelegt: Als Hauptanbaugebiete Sambias waren hier nicht nur die meisten KundInnen zu erwarten, sondern auch die

Ausgewählte Distrikte in der Ostprovinz Sambias



Maschinenhändler am stärksten mit Filialen vertreten. Letztere haben inzwischen mit der regionalen Ausweitung des AgLeaseCo-KundInnenstamms ihr Filialnetz landesweit erweitert (siehe u.a. SARO-Filialen in Abb. 6). Aber auch AgLeaseCo konnte zuletzt seinen KundInnenstamm in anderen Landesteilen ausbauen, wie am Beispiel der Untersuchungsregion deutlich wird. Während das Unternehmen in der Ostprovinz im Mai



2022 nur 56 LeasingnehmerInnen verzeichnete, waren es im Juni 2023 bereits 92.

Nach Angaben von AgLeaseCo und SARO werden in erster Linie Allrad-Traktoren (*4-wheel tractors*) geleast. Als mobile Maschinen sind diese besonders beliebt, da sie neben der Arbeit auf den eigenen Feldern auch leicht für einkommenschaffende Dienstleistungen auf fremden Feldern eingesetzt werden können. Daneben sind Maschinen für die Weiterverarbeitung von Feldfrüchten, wie Ölpresen, Maisschäler oder Mühlen, sowie Anhänger, Spritz- und Sämaschinen gefragt. Nach erfolgreichem Leasing einer ersten Maschine, erwerben viele AgLeaseCo-KundInnen weitere Gerätschaften, häufig erneut über eine Leasingfinanzierung. Das Unternehmen verzeichnet bislang nur 21 echte Ausfälle (d.h. Zahlungsrückstand von mehr als 30 Tagen), von denen jedoch 18 die Zahlungen wieder aufnehmen konnten. Häufige Ursachen für Zahlungsausfälle sind Einkommensverluste durch saisonale Preiseinbrüche, Probleme bei der Lagerung und dem Transport der Ernte, sowie Ernteaufschläge aufgrund von Dürren oder Überschwemmungen. Bei drei LeasingnehmerInnen kam es zum endgültigen Ausfall und somit einer Rücknahme der geleasten Maschine. Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage nach landwirtschaftlichen Geräten, auch auf dem Gebrauchtwarenmarkt, sind aus den Weiterverkäufen bislang keine Verluste für AgLeaseCo und die Maschinenhändler entstanden. Zuweilen könne man das zurückgenommene Leasinggut sogar mit einem Gewinn weiterverkaufen, so SARO.

355 der insgesamt 1.071 LeasingnehmerInnen (per 05/2023) sind nach Angaben von AgLeaseCo Kleinbauern bzw. Kleinbäuerinnen, die eine Fläche von 5 ha bis 20 ha bewirtschaften. 257 KundInnen kultivieren weniger als 5 ha Land. Von 43 LeasingnehmerInnen liegen AgLeaseCo keine exakten Zahlen zur Anbaufläche vor. Etwas mehr als ein Drittel der durch AgLeaseCo mechanisierten Betriebe lassen sich als mittelgroß klassifizieren. Auch die zwischen 49 ha und 57 ha großen Betriebe der drei im Zuge der qualitativen Studie befragten LeasingnehmerInnen fielen in diese Kategorie. In der Ostprovinz bauen AgLeaseCo-KundInnen hauptsächlich Mais, Sojabohnen, Erdnüsse und Sonnenblumen an. Nebenher betreiben sie oftmals Viehzucht mit Rindern, Schafen, Ziegen und Hühnern. Zudem ergänzen

AgLeaseCo-KundInnen ihr Haushaltseinkommen häufig durch Gartenbau und andere einkommenschaffende Aktivitäten, wie insbesondere Agrardienstleistungen und Transportservices für benachbarte Klein- und Kleinstbetriebe. Diese gestalten die LandwirtInnen unterschiedlich aus: Während einige alternierend zur Bearbeitung der eigenen Felder nur ihre unmittelbaren NachbarInnen bedienen, schicken andere Bauern und Bäuerinnen für Serviceleistungen ihre Maschine samt MaschinistIn für einen längeren Zeitraum (ca. zwei Wochen) in bis zu 50 km entfernte Gegenden. Auch die Preise variieren und richten sich entweder nach der aufgewendeten Arbeitszeit (z.B. 400-600 ZMW/Std. für sog. *ripping*, Pflügen oder Säen) oder nach der bearbeiteten Fläche (500-600 ZMW/ha). Die zunehmend nachgefragten Transportservices werden ebenfalls angeboten und entweder pro LKW-Ladung oder pro Sack (z.B. 10 ZMW pro Sack Mais) abgerechnet. Teils bieten LandwirtInnen den Transport zur Mühle oder Ölpresse auch unentgeltlich an, behalten im Gegenzug aber die Abfälle (z.B. Ölpressekuchen), die sie anschließend beispielsweise als Tierfutter weiterverkaufen. Für ihr Dienstleistungsangebot, aber auch zur Unterstützung bei der Feldarbeit beschäftigen die mechanisierten LandwirtInnen i.d.R. sowohl saisonale als auch permanente Arbeitskräfte, gelegentlich auch TagelöhnerInnen.

Im Vergleich zu den oftmals nur schwer zugänglichen Finanzierungsmöglichkeiten kommerzieller Banken, bietet

AgLeaseCo mit seinem Leasingmodell, das keine Sicherheiten verlangt, insbesondere Kleinbauern und -bäuerinnen einen niedrigschwelligen Zugang zu Mechanisierung. Für sie ist das Leasingmodell von AgLeaseCo häufig die einzige Finanzierungsoption für landwirtschaftliches Gerät. Anders stellt sich die Situation bei den befragten mittelgroßen Betrieben dar, die die Leasingfinanzierung zwar durchweg begrüßen und gerne nutzen, für den Kauf von Maschinen aber auch Bargeld oder Kredite von kommerziellen Banken heranziehen. Sehr positiv von den Befragten bewertet wird AgLeaseCos Antrags- und Prüfprozess, der vergleichsweise schnell und unbürokratisch abläuft. Auch die Leasingkonditionen werden als sehr transparent gelobt. Zugleich schätzen die LandwirtInnen an AgLeaseCo die Begegnung auf Augenhöhe, während sie sich bei kommerziellen Banken oftmals wie Bittsteller fühlen würden („*You beg for money. [...] You feel inferior.*“).



Auch bei Zahlungsschwierigkeiten versuche AgLeaseCo den LeasingnehmerInnen durch eine gewisse Flexibilität entgegenzukommen, so die Erfahrung einer Bäuerin. Allerdings wird die Finanzierungsoption des Leasings bislang überwiegend von Männern wahrgenommen. Derzeit sind nur 19% der AgLeaseCo-KundInnen weiblich (per 05/2023). Um explizit Frauen den Zugang zu Mechanisierung zu ermöglichen, subventionierte AgLeaseCo von 2020 bis 2021 in Zusammenarbeit mit SARO und der

sambischen NGO MUSIKA Leasingverträge für Handtraktoren (sog. *2-wheel tractors* oder *walking tractors*) zu einem Zinssatz von 0%. Das Programm stieß auf großes Interesse. Insgesamt erhielten 102 Bäuerinnen im Zuge dessen eine Maschine, wodurch im Förderzeitraum der Anteil der weiblichen LeasingnehmerInnen auf rund 35% anstieg. Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage führt AgLeaseCo derzeit Gespräche mit der FAO über ein Folgeprogramm zur spezifischen Förderung von Frauen.

Die Wirkung der Mechanisierung auf die Produktivität der mittel- und kleinbäuerlichen Betriebe kann als erheblich bezeichnet werden. So berichten die interviewten LeasingnehmerInnen von einer Reduzierung der aufzuwendenden Arbeitszeit wie auch der Abhängigkeit von verfügbaren Arbeitskräften bzw. der Leistungsfähigkeit der Zugtiere. Dies reduziere nicht nur ihre Arbeitsbelastung, sondern ermögliche mitunter auch eine Ausweitung der bewirtschafteten Flächen. Bodenbearbeitung und Aussaat können zudem nicht nur effizienter, sondern auch pünktlicher erfolgen, was zu besseren Ernten führe. Darüber hinaus erlaube ihnen die Mechanisierung ein flexibleres Reagieren auf zu früh oder zu spät einsetzenden Regen, wodurch sich unvorhersehbare Klimarisiken teilweise mitigieren ließen. Die laut Projektfortschrittsberichten resultierende Steigerung des jährlichen Haushaltseinkommens von durchschnittlich 60% (per 10/2022), ließ sich – zumindest hinsichtlich der Tendenz – durch die qualitative Studie bestätigen. So berichteten die Bauern und Bäuerinnen alle von einer deutlichen Einkommenssteigerung infolge der Mechanisierung. Dies ermögliche ihnen wiederum Reinvestitionen in ihre landwirtschaftlichen Betriebe, z.B. Anschaffung weiterer Maschinen, und den Kauf von Vermögenswerten, wie Grundstücken, Fahrzeugen und Haushaltsgegenständen. Damit trage AgLeaseCo laut SARO-Mitarbeitenden erheblich zur Kreditwürdigkeit der LandwirtInnen bei kommerziellen Banken bei und eröffne ihnen somit weitere Finanzierungswege. Zugleich entsteht mit der Vermietung der geleasteten Maschine gegen ein durchschnittliches Entgelt von ca. 600 ZMW pro Hektar eine zusätzliche Einkommensquelle, die u.a. zur Refinanzierung der monatlichen Leasingzahlung genutzt wird.

Durch die Inanspruchnahme der von 541 AgLeaseCo-KundInnen angebotenen maschinellen Agrardienstleistungen, profitieren nach Angaben von AgLeaseCo zudem ca. 3.000 Kleinstbauern und -bäuerinnen (per 06/2023). Dass die geleasteten Maschinen über den Besitzer bzw.

die Besitzerin hinaus einem weiteren Personenkreis zugutekommen, konnte sowohl in den Interviews mit den lokalen Chiefs als auch in den FGD bestätigt werden. So lassen die befragten kleinstbäuerlichen Betriebe, ergänzend zur Feldarbeit mit dem Ochsengespann oder der Handhacke, insbesondere bei ihren Hauptanbaufrüchten Mais und Soja das *ripping* und Pflügen von mechanisierten LandwirtInnen durchführen. Dies ermögliche ihnen eine pünktlichere Aussaat und führe in der Folge zu besseren Ernten. Daneben nehmen sie die Angebote zum Maisschälen und -mahlen wahr. Auch nutzen sie Transportservices, um ihre Ernten schneller vom Feld zu den Weiterverarbeitungs- und Verkaufsstätten zu bringen. Mechanisierte LandwirtInnen würden sie dabei als DienstleisterInnen bevorzugen, insofern diese i.d.R. bessere Preise verlangen als andere Anbieter, wie z.B. Gefängnisse oder Kooperativen. Die Produktivitäts- und Einkommenssteigerung infolge einer durch die (Teil-)Mechanisierung möglichen Reduzierung der Arbeitsbelastung, Flächenausweitung und Ertragssteigerung ist somit auch bei dieser Gruppe erheblich. Neben einem gesteigerten Haushaltseinkommen hat dies bei einigen Befragten auch dazu geführt, dass sie inzwischen selbst Maschinen über AgLeaseCo leasen konnten.

## Herausforderungen und Erfolgsbedingungen

*It's time for change for Zambia's women farmers*

Get a new 2 wheel tractor today with a great finance offer

**0%**

20% downpayment followed by 48 monthly Kwacha payments interest free

Contact AgLeaseCo today!  
Call: 0964 639 353

Your future with mechanisation

**SARO** AgLeaseCo **MUSIKA**

► Neben der im Allgemeinen nicht sehr ausgeprägten Finanzkompetenz ist insbesondere Leasing unter Kleinbauern und -bäuerinnen ein noch wenig bekanntes Produkt. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass AgLeaseCo seine KundInnen sorgfältig über die Leasingkonditionen und -modalitäten aufklärt. Darüber hinaus sollte gemeinsam mit der GIZ eruiert werden, inwiefern das Finanzprodukt Leasing stärker in die Trainingsinhalte von AgBAIT bzw. dem *Farmer's Financial Cycle* aufgenommen werden kann.

► Die Wartung und Reparatur der landwirtschaftlichen Maschinen ist ein nicht zu vernachlässigendes Problem. So kann ein Ausfall der Landmaschine und die insbesondere in abgelegenen Regionen sehr zeitaufwändige Ersatzteilbeschaffung die landwirtschaftlichen Aktivitäten erheblich verzögern. Zwar lassen sich Ersatzteile z.T. per Handy bestellen und bezahlen sowie per Bustransport versenden, der fachgerechte Einbau vor Ort ist damit jedoch noch nicht gelöst. Ein bzw. mehrere dezentral angesiedelte mobile MechanikerInnentteams, die leichten Zugang zu Ersatzteilen haben, könnten eine rasche Lösung für das von zahlreichen AgLeaseCo-KundInnen angesprochene Problem bieten. Parallel sollte die Ausweitung von Schulungsangeboten zur Förderung der Wartung und Durchführung leichter Reparaturen durch die Bauern und Bäuerinnen selbst stärker in den Blick genommen werden. Ergänzt werden sollte dies durch systematische Follow-up-Trainings zur sachgemäßen Nutzung der Landmaschinen. Zwar erhalten die LandwirtInnen bei der Übergabe der Maschine eine Einführung in die Anwendung, laut SARO sind Schäden infolge unsachgemäßer Nutzung dennoch ein großes Problem. Beide Schulungsinhalte ließen sich gut kombinieren und könnten beispielsweise als turnusmäßig direkt von den Maschinenhändlern durchgeführte Gruppenschulungen auf Provinz- oder besser Distriktebene stattfinden.

► Bewässerung ist eine Möglichkeit für klein- und kleinstbäuerliche Betriebe, sich aus der Abhängigkeit des Regenfeldbaus zu befreien und ein Einkommen beispielsweise mit Gemüseanbau auch außerhalb der normalen Erntezeiten zu erzielen. Die von SARO bereitgestellte Ausrüstung zur Tröpfchenbewässerung ist allerdings für kleinbäuerliche Betriebe zu teuer. Eine bezahlbare Lösung könnten hier mechanische Pedalpumpen oder ggf. Solarpumpen darstellen, die von AgLeaseCo bzw. den Maschinenhändlern stärker beworben werden sollten. In diesem Bereich liegen gute Erfahrungen aus Äthiopien vor, die vom AVE-Team dokumentiert wurden (vgl. Gaesing 2018; Gaesing/Gutema 2019).



► Einige AgLeaseCo-KundInnen betonen, dass Tierhaltung für sie ein sehr wichtiger Wirtschaftszweig ist. Auch geht der Trend von der extensiven Weidewirtschaft hin zu *zero grazing*. Sie wünschen sich in diesem Bereich mehr angepasste Angebote z.B. zum Gras schneiden, trocknen und Heu in Ballen pressen.



► Über die Inanspruchnahme von Agrardienstleistungen erhalten auch ärmere Bauern und Bäuerinnen, die sich (noch) keine eigene Maschine leisten können, Zugang zu Mechanisierung. Somit können insbesondere auch kleinstbäuerliche Betriebe von produktiveren Anbaumethoden und damit einhergehenden Einkommenssteigerungen profitieren. Allerdings betonen TeilnehmerInnen der FGD auch, dass die sehr hohe Nachfrage nach Agrardienstleistungen aktuell bei weitem nicht gedeckt werden kann. Nicht nur würden nach wie vor zu wenig mechanisierte LandwirtInnen Agrardienstleistungen anbieten, auch würden diese stets ihren eigenen Feldern Vorrang einräumen. Folglich können Dienstleistungen von Kleinstbauern und -bäuerinnen häufig nur für einen Teil ihrer Anbaufläche in Anspruch genommen werden. Auch müssten sie sich stets nach den Verfügbarkeiten der anbietenden LandwirtInnen richten. Darüber hinaus beschränken sich die angebotenen Services vielfach auf die Bodenbearbeitung, während Dienstleistungen im Bereich Aussaat, Schädlingsbekämpfung und Weiterverarbeitung (z.B. Mahlservice) kaum verfügbar, aber ebenso nachgefragt sind. Von AgLeaseCo in Zusammenarbeit mit den Maschinenlieferanten angebotene Agrardienstleistungen („Ag Services“) haben das Potenzial, durch eine Erweiterung des Dienstleistungsangebots mehr LandwirtInnen den Zugang zu einer (Teil-)Mechanisierung ihrer Anbaumethoden zu ermöglichen. Gleichzeitig könnte AgLeaseCo hierdurch Kleinstbauern und -bäuerinnen stärker in seine Geschäftsaktivitäten integrieren und somit auch die ärmere Landbevölkerung erreichen. Es sollte jedoch darauf geachtet werden, mit Ag Services nicht in

Konkurrenz zu den bäuerlichen AgrardienstleisterInnen zu treten, sondern vielmehr deren Angebot bedarfsorientiert zu ergänzen. Daher empfiehlt es sich, die konkrete Ausgestaltung des Dienstleistungsangebotes in engem Dialog mit Klein- und KleinstbäuerInnen vorzunehmen.

► Bei SARO und anderen Maschinenhändlern müssen landwirtschaftliche Geräte in US-Dollar bezahlt werden, obwohl die staatliche sambische Währung der Kwacha ist. Diese Bindung sollte infrage gestellt werden.

### Schlussfolgerungen für die EZ allgemein

► Die von AgLeaseCo bereitgestellte Leasingfinanzierung für Landmaschinen ermöglicht insbesondere mittel- und kleinbäuerlichen Betrieben eine Modernisierung ihrer Anbaumethoden und vermag so zur Erhöhung der Produktivität in der Landwirtschaft und damit zu einer Verbesserung der Lebenssituation von Kleinbauern und -bäuerinnen beizutragen. Aber auch Kleinstbauern und -bäuerinnen, die sich das Leasing selbst (noch) nicht leisten können, profitieren, insofern sie die geleasten Maschinen für Agrardienstleistungen mieten können. Somit eröffnet das Leasingmodell einen im Vergleich zu Finanzierungsoptionen kommerzieller Banken niedrigschwelligen und erschwinglichen Zugang zu Mechanisierung. Das untersuchte Beispiel zeigt aber auch, dass Schulungen zur sachgemäßen Nutzung sowie Wartung der Gerätschaften ebenso wie eine zuverlässige und schnelle Verfügbarkeit von Ersatzteilen und Reparaturservice von großer Wichtigkeit sind und bei der Konzeption von (leasingfinanzierten) Mechanisierungsprogrammen stets mitgedacht werden müssen.

► Das in Sambia untersuchte Vorhaben verdeutlicht, dass sich Mechanisierung nicht nur auf den Einsatz von Traktoren beschränken sollte. So ist beispielsweise die Förderung von erschwinglichen Bewässerungssystemen für die Verringerung der Abhängigkeit vom Regenfeldbau von großer Bedeutung. Ferner kommt hinsichtlich der Abfederung von Vermarktungsschwierigkeiten für Agrarrohstoffe und der Schaffung von Einkommensperspektiven für die Landbevölkerung, einer stärkeren Wertschöpfung der Agrarprodukte auf Ebene der ErzeugerInnen eine zentrale Bedeutung zu. Folglich gilt es, Mechanisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu denken und insbesondere auch Finanzierungsoptionen für Gerätschaften zur Weiterverarbeitung, wie z.B. Mühlen oder Ölpresen, zur Verfügung zu stellen. Ebenso zentral ist die

Förderung von Transportmitteln wie z.B. LKWs, Pickups, Dreiradfahrzeugen oder Anhängern, mit denen die Ernte zu den Absatzmärkten und Verarbeitungsstätten gebracht werden kann.



► Insbesondere für Frauen, die nach wie vor einen erheblichen Teil der landwirtschaftlichen Tätigkeiten ausführen, kann Mechanisierung die Arbeitslast verringern, indem schwere körperliche Arbeiten erleichtert und die aufzuwendende Arbeitszeit reduziert werden. Gleichwohl sind Bäuerinnen im Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten für Landmaschinen im besonderen Maße benachteiligt (World Bank Group 2019: 28). Auch im Hinblick auf die Leasingfinanzierung scheint sich dies angesichts des niedrigen Frauenanteils unter den AgLeaseCo-KundInnen zu bestätigen. Es bedarf somit spezifischer Förderprogramme zur Mechanisierung für Frauen ebenso wie auf ihre Nutzungsanforderungen angepasste Landmaschinen. Der von SARO um einen Sitzanhänger ergänzte Handtraktor kann hier als innovatives Beispiel genannt werden, um Frauen die Bedienung der schweren Landmaschine zu erleichtern (siehe Abb. 10).

► Wie auch im Fall von AgLeaseCo, wird Leasingfinanzierung bislang vor allem als individualisiertes Finanzprodukt angeboten, d.h. der Leasingvertrag läuft nur auf einen Bauern bzw. eine Bäuerin. Entgegen dem Wunsch vieler

Befragter werden Kooperativen oder Zusammenschlüsse von beispielsweise benachbarten LandwirtInnen i.d.R. nicht als LeasingnehmerInnen akzeptiert. Dabei könnten kooperative Leasingmodelle insbesondere ärmeren Kleinbauern und -bäuerinnen, die sich häufig die hohe Anzahlung alleine nicht leisten können, eine Mechanisierung ermöglichen. Gleichwohl birgt das oftmals nur saisonale Bestehen dieser Zusammenschlüsse ebenso wie das ggf. reduzierte individuelle Pflichtgefühl eine höhere Ausfallgefahr. Zudem erfordert kollektives Eigentum klar definierte, faire Nutzungsregeln, um Konflikte zu vermeiden. Dennoch sollten kooperative Leasingmodelle nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden, insofern formalisierte, von sozialem Zusammenhalt und Vertrauen zueinander geprägte Gruppen durchaus als LeasingnehmerInnen qualifiziert sein können. Die regional teils sehr unterschiedlichen soziokulturellen Gegebenheiten sind hierbei jedoch unbedingt zu berücksichtigen.

► Das dokumentierte *Good-Practice*-Beispiel verdeutlicht, dass fixe Leasingraten von großer Bedeutung sind. Sie ermöglichen LeasingnehmerInnen eine gewisse finanzielle Planungssicherheit und reduzieren somit die Wahrscheinlichkeit von Ausfällen. Dies erfordert allerdings, dass aus Wechselkursschwankungen resultierende Mehrkosten von Leasinganbietern abgedeckt werden müssen. Entsprechende finanzielle Rücklagen sollten bei der Konzeption von Leasingmodellen eingeplant werden. Ferner zeigt das in Sambia untersuchte Modell, dass die für gewöhnlich monatliche Leasingratenzahlung einem anderen Muster folgt als das Erzielen eines größeren Einkommens durch den Verkauf der Ernte einmal im Jahr. Die Förderung von Gartenbau und Viehhaltung kann diese Abhängigkeit vom einmaligen Einkommen pro Jahr mindern. Mit Eröffnung der Möglichkeit, aus verschiedenen Zahlungsplänen auszuwählen ebenso wie einer Anzahlung in Raten, kann zudem die Einkommenssituation der LeasingnehmerInnen stärker berücksichtigt werden.

## Literatur

FAO. Food and Agricultural Organization of the United Nations (2022): World Food and Agriculture – Statistical Yearbook 2022. URL: <https://www.fao.org/documents/card/en/c/cc2211en> [06/2023].

Gaensing, Karin (2018): ÄTHIOPIEN: Livelihoods for Transformation (LIFT) in der Oromiya Region. Good-Practice-Reihe 11/2018. Duisburg: Institut für Entwicklung und Frieden (INEF).

Gaensing, Karin / Gutema, Tamene Hailegiorgis (2019): Bodenfruchtbarkeit und Ernährungssicherheit in der Amhara Region in Äthiopien. AVE-Studie 13/2019. Duisburg: Institut für Entwicklung und Frieden (INEF).

IAPRI. Indaba Agricultural Policy Research Institute

(2016): Rural Agricultural Livelihoods Survey: 2015 Survey Report. URL: [https://agriprofocus.com/upload/post/RALS\\_2015\\_Survey\\_Report\\_Finalv-\\_edited1456827249.pdf](https://agriprofocus.com/upload/post/RALS_2015_Survey_Report_Finalv-_edited1456827249.pdf) [06/2023].

MFNP. Ministry of Finance and National Planning (2022): Eighth National Development Plan 2022-2026: Socio-Economic Transformation for Improved Livelihoods. URL: <https://www.mofnp.gov.zm/?wpdmpro=8ndp-2022-2026> [06/2023].

World Bank Group (2019): Agriculture Finance Diagnostic – Zambia. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/241301582041593315/Agriculture-Finance-Diagnostic-Zambia> [06/2023].

World Bank Group (2023): The World Bank in Zambia. Overview. URL: <https://www.worldbank.org/en/country/zambia/overview> [06/2023].

ZSA. Zambia Statistics Agency (2022): 2022 Census of Population and Housing – Preliminary Report. URL: <https://www.zamstats.gov.zm/2022-census/reports/> [06/2023].

## Abbildungen

Titelbild: AgLeaseCo-KundInnen mit ihrem geleasteten Traktor, 1. Agrarlandschaft in der Ostprovinz, 2. Anhänger für die Nutzung mit Zugtieren, 3. Geleaster Traktor, 4. Chieftainess von Petauke, 5. Karte der Ostprovinz Sambias mit Untersuchungsregion, 6. Karte Sambias mit Provinzen und SARO-Zweigstellen, 7. Fokusgruppenspendiskussion, 8. Werbeplakat für das von 2020 bis 2021 durchgeführte Mechanisierungsprogramm für Frauen, 9. AgLeaseCo-Kundin mit ihrem geleasteten Traktor mit ripper, 10. Ausgestellter Handtraktor mit Sitzanhänger in einer SARO-Filiale.

Abb. 5 und 6 (Karten) von Nadia Noor erstellt

Abb. 9 von AgLeaseCo; alle anderen Fotos von Carolin Rosenberg

## Projektkenndaten\*

B5 – Bearbeitungsintensität durch Forschungsteam  
G1 – Gender Kennung  
P2 – Partizipation  
A7 – Zielgruppenkennung

\* Erläuterung siehe Good-Practice Handreichung oder auf [www.uni-due.de/inef/inef\\_projektreihen.php](http://www.uni-due.de/inef/inef_projektreihen.php)

## Bislang in der Good-Practice-Reihe erschienen:

- AVE Handreichung zur Good-Practice-Reihe
- 09 Kenia: Diversifizierung der Existenzgrundlage durch Agropastoralismus
- 10 Äthiopien: Landwirtschaftliche Produktion und Nahrungssicherheit in der Amhara Region
- 11 Äthiopien: Livelihoods for Transformation (LIFT) in der Oromiya Region
- 12 Benin: Wiederherstellung der Bodenfruchtbarkeit im Norden Benins
- 13 Benin: Das Beispiel Soja. Die Förderung einer Wertschöpfungskette in Benin
- 14 Äthiopien: Nachhaltiges Management natürlicher Ressourcen reduziert Armut und Vulnerabilität
- 15 Benin: „Positive Abweichung“: Arme Haushalte und trotzdem gesunde Kinder. Bekämpfung der Mangelernährung
- 16 Tschad: Trinkwasserversorgung in Eigenregie der Bevölkerung
- 17 Äthiopien: Soziale Sicherung in Dürregebieten. Das Productive Safety Net Programme
- 18 Burkina Faso: Bodenverbesserung durch den Bau von Steinwällen
- 19 Burkina Faso: The Building Resilience and Adaptation to Climate Extremes and Disasters Programme (BRACED)
- 20 Burkina Faso: Gut organisierte Frauenverbände zur Karitéverarbeitung
- 21 Burkina Faso: Förderung von Wertschöpfungsketten
- 22 Ethiopia: The R4 Initiative as a Comprehensive Disaster Risk Management Strategy to Build Rural Resilience in Tigray
- 23 Vietnam: Forstprogramm Vietnam. Ressourcenschutz in enger Verbindung mit nachhaltiger Armutsbekämpfung
- 24 Madagaskar: Ganzheitliche Landwirtschaftsförderung im Rahmen Technischer Zusammenarbeit
- 24b Malgache: Promotion holistique de l'agriculture dans le cadre de la Coopération Technique
- 25 Kambodscha: Landwirtschaftliche Genossenschaften und Agrarfinanzierung
- 26 Usbekistan: Ländliche Finanzierung
- 27 Äthiopien: Nutzung von Landtiteln als Sicherheit zur Erlangung von Krediten im ländlichen Raum
- 28 Sambia: Förderung der Agrarfinanzierung
- 28b Zambia: Promotion of Agricultural Finance
- 29 Sambia: Klimarisikoversicherungen

## INEF - Forschungsvorhaben

Das Forschungsvorhaben zielt darauf ab, Empfehlungen für die staatliche Entwicklungszusammenarbeit (EZ) zu entwickeln. Ziel ist es, Maßnahmen zu identifizieren, die arme, vulnerable und ernährungsunsichere Bevölkerungsgruppen besser erreichen und sie wirksam dabei unterstützen können, ihre Lebenssituation nachhaltig zu verbessern.

Wir untersuchen die Wirkungszusammenhänge von Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit, um sowohl Blockaden als auch Erfolgsfaktoren für die EZ zu identifizieren.

Basierend auf Literaturanalysen und Befragungen von

Fachorganisationen im In- und Ausland werden erfolgreich praktizierte Ansätze (good practices) ausfindig gemacht und im Rahmen der Feldforschung intensiv analysiert. Die sozio-kulturelle Kontextualisierung, die Gender-Dimension und die Partizipation der betroffenen Bevölkerung sowie deren Sichtweise der Probleme und Ideen für Lösungsansätze stehen im Mittelpunkt jeder Untersuchung.

Das Projekt wird aus Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) im Rahmen der Sonderinitiative „EINEWELT ohne Hunger“ (SEWOH) finanziert.

### AutorInnen der Reihe

Prof. Dr. Frank Bliss  
Prof. Dr. sc. pol. Tobias Debiel  
Dr. rer. pol. Karin Gaesing  
Jana Herold, M.A.  
Anika Mahla, M.A.  
Carolin Rosenberg, M.A.  
Mika Ache, B.A.

### Herausgeber

Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)  
Universität Duisburg-Essen

### Gestaltung

cMore.MEDIA  
Katrin Kämpf

### © Institut für Entwicklung und Frieden 2023

Lotharstr. 53 – D-47057 Duisburg  
Tel: +49 203 379-4420 – Fax: +49 203 379-4425  
inef-sek@uni-due.de  
www.uni-due.de/inef  
ISSN: 2512-4552