

Linah Benson

[2 februari 2016] Linah is 35 en komt oorspronkelijk uit de buurt van Musoma. Ze behoort dan ook niet tot de Sukuma-stam, waar de meeste mensen hier toe behoren, maar tot de Jalu. Ze is in Sengerema terecht gekomen door haar huwelijk. Haar man is echter al een tijd geleden overleden. Ze heeft drie kinderen, van 15, 12 en 7 jaar oud. Tijdens mijn gesprek met Linah gaat de telefoon zo'n vijf keer. Hoewel dat wel een record is, geldt in het algemeen dat de Tanzaniaanen een nog veel groter deel van hun tijd aan het bellen zijn dan de Nederlanders. Ze kunnen echt totaal niet meer zonder hun telefoon. En het komt mij ook voor dat ze gemiddeld zo'n twee keer zoveel woorden nodig hebben dan de Nederlander.

Linah heeft een 'house girl' voor de zorg voor haar kinderen. Als adventiste werkt ze zes dagen in de week: de zaterdag is de 'dag des heren'.



Linah had al veel ervaring met de kledingmakerij opgedaan in een klein winkeltje op de avondmarkt verderop in de stad. Deze avondmarkt noemen ze hier 'soko wajinga', wat 'markt voor gekken' betekent. 's Avonds zijn veel mensen 'crazy', zo verneem ik: ze bedoelen natuurlijk gewoon, dat er dan veel mensen dronken zijn.

Toen ze in aanmerking kwam voor een SYE-lening, kon ze zichzelf in de gelegenheid stellen, een eigen kleermakerij te starten. Nu heeft ze op de centrale markt haar eigen winkeltje, genaamd: 'Linah Shop'. Met grote rode letters staat er 'Njoo pendeza' boven: 'kom kijken, wat mooi!'. Haar lening ving aan in 2012, dus ze heeft nog een klein jaartje te gaan. Het betrof 3.000.000 shilling. Daar heeft ze naaimachines en voorraad van betaald. Bovendien kon ze zo haar eerste huur ook betalen.

Aan de wand hangen de kitenges (doeken) en kangas (wikkels), het naaimateriaal, in een rijk assortiment aan kleuren. In de meeste gevallen gaat het om dameskleding, maar ook voor mannen wordt maatwerk gemaakt. Het winterseizoen zorgt er ook hier voor, dat de verkopen achter blijven. Linah leidt zelf ook kleermaaksters op in haar winkel. Ik zeg nog: zo creëer je

uiteindelijk wel je eigen concurrentie. Daar wordt flink om gelachen.

Soms is het moeilijk om de maandelijks terugbetaling van de lening op te hoesten. 'Challenges', zo noemt ze het. Bijvoorbeeld als er een machine stuk is of als klanten op afbetaling hebben gekocht.

Plannen heeft ze te over: ze wil graag uitbreiden en 'wholeseller' (groothandelaar) worden; meer winkels openen. Maar grootste probleem is ook voor haar: waar haal ik het kapitaal vandaan. Ook voor het creëren van éigen dingen, nieuwe ontwerpen, heeft ze eigenlijk betere materialen en machines nodig. Ze is positief over haar eigen toekomst, maar het is wel een dagelijkse 'struggle'.

