



I gatukorsningen
vid Garden Centre
i Kapstaden säljer
Lulekwa The Big
Issue Magazine.

Foto: Emilie Stendahl

The Big Issue Magazine – första steget ut i arbetslivet

När ljusen slår om till rött går Lulekwa Mbadamane längs bilarna och söker ögonkontakt med dem bakom rutorna. Hon säljer The Big Issue Magazine. Ibland låtsas bilisterna inte om henne, ibland vevar någon ner en ruta och köper en tidning. Lulekwa ler och gör tummen upp åt dem som säger att de redan har månadens nummer.

LULEKWA ÄR EN AV CIRKA 300 PERSONER som säljer TBI i Kapstaden. Hon flyttade, precis som många av de andra försäljarna, från landsbygden i Östra Kap till Kapstaden i hopp om att hitta ett arbete och ett bättre liv. Istället bor hon i dag i ett fem kvadratmeter stort plåtskjul i kåkstaden Philippi. Hon har varken el eller vatten och delar toalett med de andra i kvarteret. Sophämtning finns inte.

Förutom att sälja tidningar fem dagar städar Lulekwa också en dag i veckan, och med en månadsinkomst på cirka 1 200 rand (1 600 kronor) försörjer hon sig själv, sina två barn och sin mamma.

– Jag är både mamma och pappa och det hade inte varit möjligt utan Big Issue, säger hon.

Lulekwa drömmer om att arbeta på kontor och tjäna pengar så att hon kan köpa ett riktigt hem, med rinnande vatten och el.

Foto: Emilie Stendahl



»I bästa fall går försäljarna vidare med en känsla av att möjligheterna är deras.«



Plåtskjulet köpte Lulekwa för 900 rand. Vintrarna i Kapstaden är kalla och regniga, och skjulen släpper in både fukt och kyla.

Foto: Emilie Stendahl

LULEKWA ÄR STOLT över att hon har kunnat köpa ett plåtskjul åt sig själv, samt ett med två rum åt mamman, och tycker att hon har fått många värdefulla erfarenheter under de fyra år som hon sålt TBI. Hon har gått kurser i sömnad, måleri, ekonomi och fotografi. Hon har fått en säng, kläder och porslin till skänks och TBI betalar för dotterns dagisplats. Hon har publicerat en text och flera fotografier i tidningen. Nu drömmer hon om att arbeta på kontor eller som fotograf och att kunna erbjuda sina barn möjligheter hon själv aldrig fick.

Man blir inte rik på att sälja TBI och Lulekwas mamma kritiserar ibland hennes arbete för att inkomsten både är låg och osäker. Dagen då jag möter Lulekwa har hon arbetat under solen, bland avgaserna, i fyra timmar men bara sålt en tidning. Hon väger mynten i handen och konstaterar att de inte ens täcker transporten hem.



Justine Sibomana och Nozuko Mbana som ansvarar för tidningens layout putsar på nästa nummer.

Foto: Emilie Stendahl

JAG KÖPER EN GRILLAD KYCKLING, några smårallor och fyra läsk, och följer med Lulekwa och hennes kusin Nokuthula Mkhize, som också säljer Big Issue. Vi är tjugo personer som trängs i minibusstaxin ut till Philippi. Taxins ljudsystem går inte av för hackor, basen vibrerar i hela magen och omöjliggör all konversation.

Vi stiger av redan i Crossroads för att hämta Lulekwas dotter Anita från dagis. På den asfalterade gårdsplanen sitter en man vid en öppen eld och karvar med en stor kniv på ett sotigt fårhuvud som han rostat över elden. Bakom huset finns dagiset: ett litet skjul där två kvinnor tar hand om ett tjugotal barn.

Anita ser på mig, ler och konstaterar: Umlungu. Viting. Hon är, precis som de flesta fyraåringar, full av energi och hoppsar före oss hela vägen hem.

Väl framme i plåtskjulet sopar Nokuthula noga golvet som är prytt med en blåmönstrad vaxduk, medan Lulekwa går för att låna extra glas och tallrikar av en granne. Vi äter kyckling och mackor och dricker läsk. Lulekwas fjortonårige son gör oss sällskap. Han ser blygt åt sidan när jag frågar honom om skolan, och innan han hinner svara har de andra talat i hans namn. Han går i skola i närheten. De är 52 elever i hans klass. Alldeles

för många för ett klassrum och en lärare. Nokuthula berättar engagerat om gårdagens hiv-workshop som Big Issue organiserat. Hon lärde sig mycket, som vad skillnaden mellan hiv och aids är, samt hur bromsmedicinerna fungerar. Lärde de sig inte om aids i skolan, undrar jag, varpå Nokuthula skrattar.

– Vi hade inte ens sexualundervisning. Jag var sjutton eller arton år när jag förstod hur barn blir till, säger hon.

Nokuthula växte upp utanför Johannesburg och hennes mamma sa att de hittat henne vid en damm.

– Jag trodde henne. Varje gång jag passerade dammen brukade jag titta på den och tänka att därifrån kommer jag. Jag kände respekt för den.

— **DET FÖRSTA VI FRÅGAR** när folk kommer hit och skriver in sig som försäljare är när de åt senast. Ibland blir svaret "för två dagar sedan". Big Issue är ett europeiskt koncept som måste anpassas till sydafrikanska förhållanden, säger Do Machin som basar för TBI:s sociala enhet.

Big Issues kontor är inhyst i "vita huset" i Woodstock i utkanten av Kapstadens stadskärna, och dörren står alltid öppen för nya försäljare. En rundvandring i huset säger något om alla de delar

som sammantaget utgör organisationen. På nedervåningen arbetar Lance Mostert, chef för distributionen, dit försäljarna kommer dagligen för att köpa tidningar. Under apartheid var Lance militär i KwaZulu Natal och i de stridande styrkorna i Moçambique, men var tvungen att sluta när en granat sprängde av hans högerhand. I dag är Lance den enda i hela huset som har varit med sedan Big Issue startades 1996. De låga lönerna gör att de flesta bara stannar i några år. Men många behåller kontakten och hjälper till genom att på olika vis sponsra verksamheten.

På nedervåningen ryms också den sociala enheten som består av fyra personer. De hjälper försäljarna med att söka arbete, bostad, läkarvård, kurser, bidrag och dagisplats åt barnen. De anordnar också olika workshops som "du och dina pengar", information om hiv, datakunskap, "våld i hemmet" och föräldraskap för att nämna några. Ökade kunskaper är en extremt viktig pusselbit för att förändra livssituationen och öka möjligheterna för försäljarna.

EN TRAPPA UPP HUSERAR TIDNINGSREDAKTIONEN och administrationen. Tidningen görs med en minimal budget, samt en hel del volontärarbete, donationer och sponsring. Journalistpraktikanter från olika länder hjälper till att fylla tidningsidorna och redaktionen fick nyligen fem begagnade, men efterlängtrade, datorer till skänks från ett företag i Tyskland, medan skrivaren donerades av ett sydafrikanskt företag. Tryckeriet bjuder på tryckkostnader och bindning, pappret köps till rabatterat pris och en advokatbyrå står till tjänst med gratis rådgivning. Sparsamhet karaktäriserar det dagliga arbetet och varje anställd har ett eget telefonkonto som inte bör överskridas.

År 2005 var TBIs intäkter 2,5 miljoner rand, varav cirka 1,4 miljoner kom från tidningsförsäljning samt reklam. En relativt hög egen inkomstandel för en NGO, menar TBIs chef Richard Ishmail. Han tror att TBI har hög trovärdighet bland företag och allmänhet för att projektet är så synligt.

Både tidningen och försäljarna syns längs vägarna varje dag, och fyra försäljare intervjuas varje månad i tidningen. På så vis får ansiktena vid väggkanten både ett namn och en historia. De flesta köper TBI i första hand för att stödja försäljarna, och inte för tidningens läsvärde. Försäljarna står alltid på samma plats och har i regel stamkunder som ofta erbjuder försäljarna kläder eller till och med en fast anställning.



– Big Issue har betytt allt för mig, säger Carl Kruger som kom till Kapstaden förra året och sålde TBI i sju månader. Nu gör han ett inlägg i en såpa.

Foto: Emilie Stendahl

Carl Kruger, tjugonio år gammal, blev nyligen rekryterad till en dokusåpa, efter att producenten observerat honom när han sålde TBI. Carl flyttade till Kapstaden tillsammans med sin pappa Chappie för drygt ett halvår sedan. De hade inga pengar, tog in på ett härbärge och började sälja TBI. Sju månader senare har Chappie blivit anställd som lastbilschaufför och Carl arbetade ett tag deltid för ett marknadsföringsföretag. Nu har han gått vidare och arbetar i hamnen med att montera byggnadsställningar på oljeriggen som tagits in för reparation.

– Det är hårt fysiskt arbete och jag är den enda vite killen. Jag känner mig utanför, säger han.

Fast det är bra betalt och han är stolt över att ha ett bankkonto. Det har han aldrig haft tidigare.

TBI SÄGER I EN SLOGAN att deras mål är att organisationen upphör, att arbetslösheten ska minska så pass att projektet inte längre behövs. Do Machin bedömer att ungefär en fjärdedel av försäljarna är så pass kvalificerade att de kunde bli anställda vilken dag som helst. Men det är svårt att snabbt slussa dem vidare i ett land där arbetslösheten uppskattas vara cirka 40 procent, och när hisnande 70 procent inom vissa grupper (den officiella siffran är 26 procent).

Ungefär hälften av försäljarna saknar dock kvalifikationer, och för dem är tidningsförsäljningen ett kompetenshöjande steg på vägen mot en hållbar livssituation. Den resterande fjärdelen av försäljarna består av den grupp som på grund av hög ålder, handikapp eller sjukdom förmodligen aldrig kommer att ta sig vidare till en annan anställning. För dem innebär Big Issue en viktig inkomstkälla och social säkerhet.

I bästa fall går försäljarna vidare med en känsla av att möjligheterna är deras. Do berättar om en ung försäljare som imponerade henne med sin energi och närvaro. Som liten hade han älskat att imitera röster och rörelser och för Do var det uppenbart att han hade alla förutsättningar för att bli skådespelare. Hennes uppmuntran räckte för att han skulle formulera egna mål. Han sökte en treårig dramautbildning och arbetar i dag som skådespelare.

– Det handlar om att synliggöra de möjligheter och den potential varje individ har, säger hon. Vi vill tända eldar. Alla ska känna att de har en plats i det nya Sydafrika.

EMILIE STENDAHL

Frilansjournalist, Kapstaden

Detta verk är licensierat under Creative Commons Erkännande-ickekommersiell-Dela Lika 2.5 Sverige licens. För att se en kopia av denna licens, besök <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/se/> Verket har publicerats i www.globalarkivet.se.