

Hilfe aus München: Licht auf Kredit

Wie drei findige Unternehmer aus der Landeshauptstadt im armen Senegal den Fortschritt ankurbeln

Gabriele Schwarz träumt von einer Welt ohne Armut. Aber Geld zu spenden hat der Münchner Unternehmerin nie gereicht: „Das ist mir nicht aktiv genug. Die eigentliche Hilfe kommt dann ja wieder von anderen.“ Erst als sie das Buch des Friedensnobelpreisträgers und Gründers der ersten Mikrokreditbank Muhammad Yunus las, fand sie die Lösung: „Sozialbusiness“. Die Idee ist, ein gesellschaftliches Problem unternehmerisch zu lösen. „Da hat es bei mir plumps gemacht“, sagt Schwarz. „Ich kann helfen und Unternehmerin bleiben – genau das Richtige für mich.“

Mit zwei Kollegen aus ihrer Marketingagentur gründete Schwarz im November 2009 „bonergie“. Das Unternehmen kauft kleine Solaranlagen, mit denen Lampen versorgt und Handys aufgeladen werden können. Die badfliesen großen Solarpanels, die kleinen knallgelben Lampen und die nötigen Adapter werden in Dörfern im Senegal verkauft, die keinen Anschluss an ein Stromversorgungsnetz haben.

Weil die Menschen dort oft von weniger als zwei Dollar am Tag leben, vergibt „bonergie“ Mikrokredite an sie. Die Rendite aus der Kreditvergabe wird nicht ausgeschüttet, sondern soll künftig ins Unternehmen zurückfließen – ein Merkmal des Sozialbusiness.

„Wir verkaufen nicht nur Solaranlagen“, sagt Schwarz. „Wir verschaffen Zugang zu



Licht-Gestalten: Die „bonergie“-Gründer Michael Appel, Gabriele Schwarz und Mark Liebke (v. li.) mit einer Solar-Lampe. FOTO: KLAUS HAAG

Bildung und Information und verbessern die Gesundheitssituation.“ Weil es Licht gibt, können mehr Kinder in die Schule gehen. Vorher konnte nur eines pro Familie lesen und schreiben lernen, der Rest musste den ganzen Tag zum Beispiel bei der Feldarbeit helfen. Jetzt können sie noch nach Sonnenuntergang lernen.

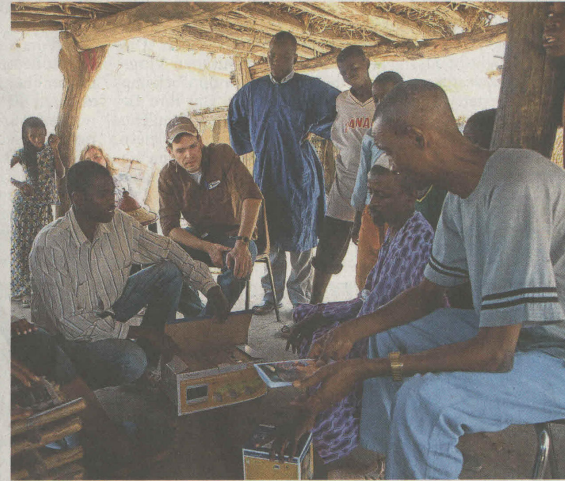
Bisher profitieren gut 240 Menschen von dem Projekt. Bald sollen größere Anlagen im Senegal ankommen. Dann kann mit der Sonnenenergie

ein Computer, ein Kühlschrank oder eine Pumpe für den Dorfbrunnen betrieben werden. Außerdem werden weniger Kohle und Kerosin verbraucht. Das schont Umwelt wie Gesundheit – und spart Geld.

Mit diesem Geld können die Mikrokredite abbezahlt werden. „Optimalerweise ist die Ersparnis der Menschen genau so groß wie die nächste Rate“, so Schwarz. Der Zinssatz ist bei dieser Art von Krediten üblicherweise sehr hoch. „bonergie“ nimmt für Zins und

Tilgung 20 Prozent. Zunächst haben die Menschen also nicht mehr in der Tasche. Das Ziel sei aber eine langfristige Verbesserung ihres Lebens.

Um die Solaranlagen überhaupt kaufen zu können, brauchen Schwarz und ihre Kollegen Investoren. Die ersten Anlagen haben sie selbst finanziert – und dabei eine Erfahrung gemacht: „Um auf die Füße zu kommen, hilft Ihnen keiner“, sagt die Geschäftsführerin. Jeder Investor habe ihr gesagt: „Wunderbare Idee. Kommen Sie wieder, wenn Sie wis-



Erste Kontakte: „bonergie“-Mitarbeiter stellen ihr Produkt in einem Dorf im Senegal vor. FOTO: PRIVAT

sen, dass sie funktioniert.“ Auch Stiftungen und der Bund wollen erst zahlen, wenn sie eine Million Euro Jahresumsatz macht.

Dabei habe sie von Anfang an allen potenziellen Investoren klar gemacht, dass das Geld keine Spende ist. Nach ein bis zwei Jahren soll es zurückkommen. Privatpersonen können mit Investitionen ab 100 Euro einsteigen. Dafür gibt es eine kreditkartengroße Werbefläche im Internet.

An potenziellen Kunden fehlt es „bonergie“ nicht. Im

Moment laufen im Senegal Verhandlungen mit einer Mikrokreditbank, die 40 000 Kunden hat, und einer Handwerkervereinigung mit 30 000 Mitgliedern. „Das macht mich irre“, sagt Schwarz. Sie habe so viele Anfragen, aber keine Investoren. Mitte September reist ihr Team nun zunächst einmal mit 100 weiteren Geräten nach Afrika. Viele sind schon verkauft.

MORITZ SEIDEL

Informationen

über das Projekt im Internet unter www.bonergie.com