



Grameen Shakti - Mikrofinanzierung und erneuerbare Energien für ländliche Entwicklung

Artikel

Inhalt

MIKROFINANZIERUNG UND ERNEUERBARE ENERGIEN.....	2
1. 1 Die Chance ergriffen - Bangladesch	2
1. 2 Dörfliche Energie – Grameen Shakti	3
1. 3 Erneuerbare Energien im ländlichen Raum – Der Mikroenergiesektor	4
1. 4 Die Armen als Energienutzer	5
1. 5 Das Solarsystem als nützliches Produkt	6
1. 6 Nutzen für die Menschen und die Entwicklung	8
1. 7 Chancen durch passende Rahmenbedingungen	8
1. 8 Die große Chance für erneuerbare Energien	9
1. 9 Die Chance ergreifen - Tansania	10
QUELENNACHWEIS	11

wird veröffentlicht

Global Marshall Plan Initiative, 2007, Hamburg

MicroEnergy International
Zentraleinrichtung Kooperation
Franklinstr. 28/29
10587 Berlin, Germany
Tel: +49-(0)30-314 79 441
Fax: +49-(0)30-484 987 054
contact@microenergy-international.com
<http://www.microenergy-international.com>

Mikrofinanzierung und erneuerbare Energien

Dank eines Mikrofinanzierungsmodells werden in den ländlichen Regionen von Bangladesch mit durchschlagendem Erfolg Solarsysteme verkauft und implementiert. Das marktführende lokale Unternehmen Grameen Shakti – ein Tochtergesellschaft der Grameen Bank – hat gezeigt, dass das Prinzip der Mikrokredite auch für den Energiebereich den Nobelpreis verdient und weltweiten Vorbildcharakter hat.

1.1 Die Chance ergriffen - Bangladesch

Nahar strahlt über das ganze Gesicht, sie feiert heute ihren 35. Geburtstag und ihr Mann hat ihr ein wunderbares Geschenk gemacht: Ganz unerwartet tauchen um 9:00 Uhr zwei gut gekleidete junge Männer und eine Frau auf. Nahar erkennt auf dem ersten Blick das Team von Grameen Shakti (Dorfenergie) und das, was die jungen Menschen auf der Transport-Rikscha mitbringen. Das dunkelblau schimmernde eingerahmte Solarpanel... Für Nahar und ihre Familie endet eine Jahre währende Auseinandersetzung: Endlich werden sie Kunden von Grameen Shakti und können in das solare Zeitalter eintreten. Ihr Mann hat die Hoffnung aufgegeben, dass die Wahlversprechen der Lokalpolitiker eingelöst werden - Auch wenn ihr Dorf nur 20 km vom elektrischen Netz entfernt liegt, wird es wohl in den kommenden Jahrzehnten kaum daran angeschlossen werden.

Nahar lebt mit ihrem Mann und ihren zwei Kindern im Süden Bangladeschs. Da beide Ehepartner Lehrer sind, gehören sie nicht zu den aller Ärmsten, beide gemeinsam haben ein Einkommen von 7000 Taka, etwa 110 € im Monat. Um nach Sonnenuntergang das Haus zu beleuchten, werden Kerosinlampen aufgestellt. Vor drei Jahren kaufte sich die Familie einen kleinen Schwarz-Weiß-Fernseher und eine Autobatterie. Der 40 kg schwere Energiespeicher muss nun mindestens einmal pro Woche in den elektrifizierten Ort *Chalna Bazar* transportiert werden, um dort zwei Tage lang im *Battery-shop* aufgeladen zu werden. Die Reise nach *Chalna Bazar* dauert wegen der holprigen und sumpfigen Wege sowie der zwei zu überquerenden Flüsse mit der Rikscha etwa drei Stunden.

Von Grameen Shakti und erneuerbaren Energien hatte Nahar schon vor vier Jahren gehört,: als der Leiter der lokalen Grameen Shakti Filiale in ihrer Schule auftrat und zum ersten Mal ein Solar Home System vorführte. Dass man durch Sonneneinstrahlung Energie gewinnen konnte, hat sie auf Anhieb fasziniert; dass das System dabei nicht rußt wie die Kerosinlampen in ihrem Haus, von denen die Wände schwarz sind und ihre Lungen jeden Morgen belegt, hat sie begeistert. Dass Grameen Shakti ihr anbietet, das System bei ihr zu installieren, es monatlich zu warten, und Garantien bis zu 20 Jahren gibt, hat sie endgültig überzeugt. Der Preis stellte kein großes Problem dar, denn sie haben zur Abzahlung der Anlage bis zu drei Jahre Zeit. Spätestens wenn die alte Autobatterie den Geist aufgibt, würde der Neukauf einer Batterie genauso viel kosten wie die Anzahlung für ein Solar Home System. Die monatlichen Raten wiederum sind kaum höher als die vorherigen Energieausgaben für das Kerosin, den Transport und die Aufladung der Batterie. Die einzige Hürde war die Hoffnung ihres Ehemannes, dass mit dem neuen Bürgermeister auch das elektrische

Netz zu ihnen kommen würde. Nun braucht die Familie nicht mehr zu hoffen, sie haben ihr Schicksal selbst in die Hand genommen.



Das war im Jahr 2003. Zu dieser Zeit hatte Grameen Shakti gerade mal 12.000 Solar Home Systems installiert und brach damit schon weltweit alle Rekorde. Mittlerweile hat Nahar ihr System abbezahlt und ist eine von 100.000 Kunden. Grameen Shakti hat gezeigt, dass das Prinzip des Mikrokredits auch im Energiebereich außerordentlich wirksam sein kann.

1.2 Dörfliche Energie – Grameen Shakti

Seit Professor Muhammad Yunus Mitte der 70er Jahre das erste Mal den Gegenwert von 27 US\$ an die 42 ärmsten Bewohner des Dorfes Jobra in Bangladesch verliehen hatte – und sein Geld zurückbekam, – ist er des Experimentierens mit dem Unmöglichen nicht mehr müde geworden: Aus einem kleinen Experiment an der Universität wurde ein Projekt, aus dem Projekt wurde Anfang der 1980er Jahre eine Bank, die an Hunderttausende ohne jegliche Sicherheiten Kleinstkredite vergab, die sie dann einkommensgenerierend einsetzten.

Die Bank gewann immer mehr Kundinnen hinzu, die mit der Zeit immer erfolgreichere Mikrounternehmungen hatten. Trotzdem fiel die Entscheidung, spezielle Kredite für den Hausbau zur Verfügung zu stellen, am Anfang nicht ohne Bedenken, da ein Haus nur sehr indirekt als einkommensgenerierend betrachtet werden kann. Als sich der Hausbau-Kredit als erfolgreich herausstellte, wagte Yunus sich in immer mehr „bankfremde“ Bereiche. Einer der mutigsten Schritte erfolgte Mitte der 1990er Jahre mit dem Erwerb eines Mobilfunknetzes und der Gründung von Grameen Phone im Konsortium mit dem Norwegischen Mobilfunkunternehmen Telenor. Damit begann für Grameen und seine Millionen Kundinnen das Hightech-Zeitalter. Im gleichen Zuge stieß die ambitionierte Mikrokreditbank jedoch auf die Grenzen der Energieversorgung im ländlichen Raum. Aus dieser Herausforderung erwuchs das Tochterunternehmen Grameen Shakti mit dem Anspruch, eine ländliche Energieversorgung auf der Basis erneuerbarer Energien zur Verfügung zu stellen.

1996 wurde Grameen Shakti gegründet und 1997 wurden die ersten 100 Solar Home Systems verkauft. Mit Hilfe eines zinslosen Kredits der Grameen Bank konnten die ersten Systeme refinanziert und Dank mehrerer internationaler Schenkungen konnte das Unternehmen aufgebaut werden. Grundlage war die Erfahrung der Unternehmensmutter Grameen Bank im Bereich der Mikrofinanzierung. Mikrofinanzierung bedeutet, dass die Kunden die Anlagen in kleinen, an die lokalen Verhältnisse angepassten Raten bezahlen können. Die Mitarbeiter besuchen den Kunden monatlich, um die Rate einzuziehen, Ersatzteile zu bringen und das System zu warten. In Bangladesh zahlen die Kunden die etwa 400 € teuren Systeme in 24 oder 36 Monaten ab.

Im Jahr 2007 kann Grameen Shakti mit knapp 100.000 verkauften Kleinst-Photovoltaik-Systemen als eines der weltweit erfolgreichsten Unternehmen dieser Branche betrachtet werden.

Der Schlüssel dieses Erfolgs liegt, ähnlich wie bei der Muttergesellschaft Grameen Bank, in einer konsequenten Fokussierung der Aktivitäten auf den ländlichen Raum und auf die Herangehensweise, die keine Probleme, sondern nur Herausforderungen kennt.

1.3 Erneuerbare Energien im ländlichen Raum – Der Mikroenergiesektor

Östlich von Indien gelegen bzw. von Indien umgeben, ist Bangladesch mit seinen knapp 140 Millionen Einwohnern und einer Bevölkerungsdichte von etwa 960 Personen/km² der am dichtesten besiedelte Flächenstaat der Welt. Landwirtschaft und Textilindustrie bestimmen die schwache, von Armut geprägte Volkswirtschaft. Lediglich 30 % der gesamten Bevölkerung hat Anschluss an das Elektrizitätsnetz, das sich auf urbane Regionen konzentriert: So wird mehr als 50% der elektrischen Energie im Großraum Dhaka verbraucht, der Hauptstadt des Landes. Wie oben schon erwähnt, befinden sich nur 17 % der Netzanschlüsse in ländlichen Regionen. Die Tendenz ist prozentual sogar fallend, da das industriebedingte Wirtschaftswachstum in den Städten stattfindet und damit auch die Investitionen in den konventionellen Energiesektor für sich beansprucht.

Der Rest der Bevölkerung, im Falle Bangladeschs immerhin knapp 100 Millionen Menschen, leben fernab vom elektrischen Netz, im sogenannten Mikroenergiesektor und stellen damit die potentiellen Kunden von Grameen Shakti dar.

Im Mikroenergiesektor hat sich in den letzten Jahrzehnten viel geändert. Biomasse, besonders die traditionelle Energieressource Holz, ist im indischen Raum sehr knapp geworden und hat sich somit hauptsächlich in Form von Holzkohle zu einem Handelsgut entwickelt. Zusätzlich werden überall, wo es keinen Strom gibt, zunehmend kleine, dezentrale energietechnische Systeme wie Dieselgeneratoren, aufladbare Autobatterien und Kerosinlampen eingesetzt. Die Menschen wollen auch nach Sonnenuntergang Licht, Fernsehen, Radio, Telefon und vieles mehr nutzen. Um diese Bedürfnisse zu befriedigen, so hat eine Untersuchung der TU-Berlin aus dem Jahr 2003 gezeigt, geben Familien in den ländlichen Regionen Bangladeschs bis zu 10 € im Monat aus. Durch den starken Preisanstieg für Erdölprodukte ist die Tendenz steigend. Für diese Summe, die häufig ein Drittel bis zur Hälfte des monetären Einkommens einer Familie ausmacht, bekommen die Menschen jedoch nur wenig Energie: Sie zahlen etwa 1,50 € pro kWh. Zum Vergleich: Ein Haushalt in Deutschland zahlt durchschnittlich etwa 0,20 € pro kWh. Diese Preise machen dezentrale, auf erneuerbare Energien basierende Systeme im Mikroenergiesektor konkurrenzfähig. Sogar die Gestehungskosten von Photovoltaik-Strom (Strom aus Solarzellen), die bei

0,60 € angesetzt werden und eine der teuersten Energieumwandlungsformen darstellt, ist damit immer noch günstiger für einen Haushalt in Bangladesch.

Das Mikrofinanzierungssystem von Grameen Shakti ist an die Energiepreise im Mikroenergiesektor angepasst und ermöglicht den Kunden, ihre alten, auf fossilen Energieträgern basierenden Systeme durch Photovoltaikanlagen (Solar Home System) zu substituieren. Im Vergleich zu den vorherigen Energiekosten stellen die Ratenzahlung nur eine geringe zusätzliche Belastung dar, wenn überhaupt. Dieses Substitutionspotential führt dazu, dass die Anlagen auch dann problemlos abbezahlt werden können, wenn sie nicht einkommensgenerierend eingesetzt werden. Dies ist im übrigen bei den meisten Haushalten der Fall, da sie den solaren Strom für den Betrieb von Lampen, Radios und Fernseher eher konsumtiv nutzen. Nur ein Bruchteil der Kunden von Grameen Shakti setzt das Solarsystem im Rahmen einer einkommensgenerierenden Geschäftstätigkeit ein.

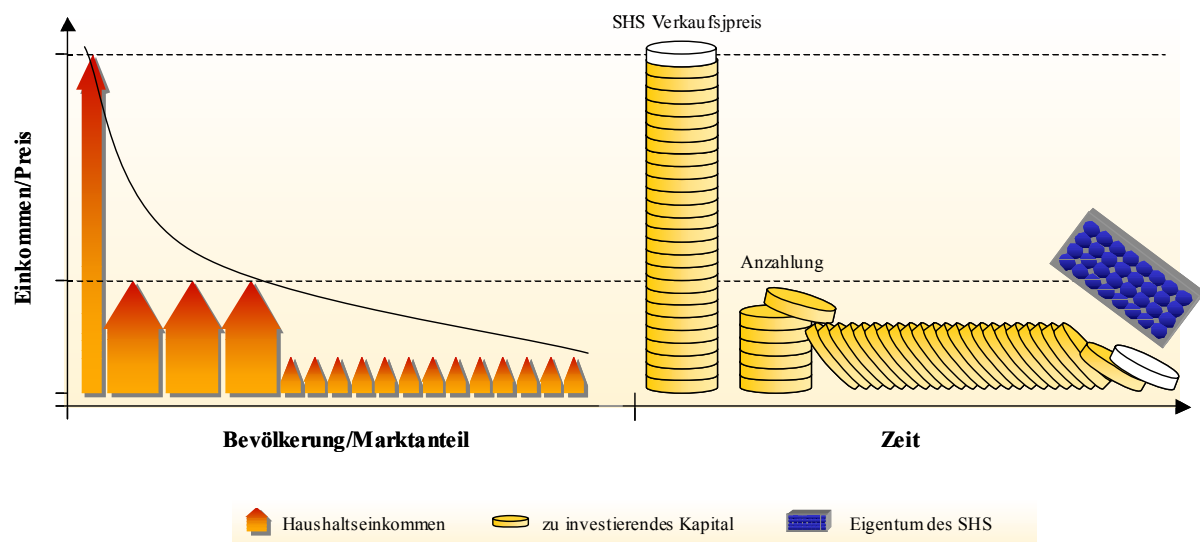
Entlastung, das betonen viele Kunden, gibt es dafür umso mehr: Vorbei die stundenlangen Transporte der bis zu 40 kg schweren Autobatterien per Rikscha und Boot zum nächsten „Battery Charging Shop“. Vorbei die Plagen mit ständig ausfallenden Dieselgeneratoren und die Zeiten der rußenden und gesundheitsschädigenden Kerosinlampen.

1.4 Die Armen als Energienutzer

Der Ansatz der Grameen Bank zielt mit klarem Fokus auf die sehr Armen in Bangladesch. Dies begründet auch den Erfolg der Bank, denn diese Zielgruppe hat das größte Interesse, sich aus der eigenen Situation herauszuarbeiten. Diese Menschen stehen auch immer wieder vor der Schwierigkeit, dass sie für eigene unternehmerische Tätigkeiten Energie, insbesondere Strom benötigen. Zum Beispiel das Betreiben eines Telefonshops, das durch den Aufbau des schon erwähnten Unternehmens Grameen Phone möglich geworden ist. Dadurch bekommen die Bewohner in einem Dorf die Möglichkeit, ein Mobiltelefon zu nutzen. Das ist aber ohne Strom nicht möglich. Ohne Netzanschluss ist dann nur die Nutzung eines Dieselgenerators oder einer Batterie möglich. Die Idee ist naheliegend, dass hier erneuerbare Energien besonders geeignet sind, so wie das beschriebene Solar Home System sie verfügbar macht. Der Nutzen geht aber weiter und erstreckt sich in den Alltag. Häufig nutzen die Menschen schon für die tägliche Versorgung mit Licht konventionelle Autobatterien, nutzen diese für ihr Radio oder einen Fernseher oder haben Kerosinlampen.

Das Beispiel des Solar Home System zeigt, wie vorher genutzte Batterien oder Kerosinlampen ersetzt werden können durch die Nutzung erneuerbarer Energien. Entscheidend dabei ist aber die Finanzierung durch den Anbieter eines Solar Home Systems. Bei der von Grameen Shakti eingesetzten Form der Mikrofinanzierung muss ein Kunde das Solar Home System in Raten abbezahlen. Am Anfang leistet er eine Anzahlung von 15 %, das bedeutet 60 Euro bei einem Gesamtpreis von 400 Euro, und danach wird der Rest über drei Jahre abbezahlt. Dieser Finanzierungsansatz ist optimal angepasst an die Situation der Menschen, die die Anfangsinvestition von 400 Euro auf einmal nicht aufbringen könnten. Durch den Einsatz der Solar Home Systems sparen sie aber die vormaligen Ausgaben für die Batterien, deren Transport und Aufladen und das Kerosin für die Lampen. Die Raten entsprechen ungefähr der Höhe dieser Ausgaben, so dass die Investition mittelfristig keine Belastung darstellt und langfristig sogar Einsparungen bedeutet.

Voraussetzung für die erfolgreiche Implementierung solcher Solar Home Systems ist demnach die Substitution alter Systeme, die Kosten verursacht haben. Die folgende Grafik zeigt dabei auf qualitative Weise den Zusammenhang und verdeutlicht auch, dass eine entsprechend größere Bevölkerungsschicht erreicht werden kann, dabei aber nicht unbedingt die Ärmsten.



Das Beispiel Bangladesch zeigt auch, dass der Einsatz von Solar Home Systems eine Verbesserung für die Haushalte bedeutet, die jetzt zuverlässigeres und besseres Licht zur Verfügung haben. Die damit einhergehende Aufwertung des Hauses als Lebens- und Arbeitsort kommt in einem Land wie Bangladesch auf Grund der kulturellen Gegebenheiten vor allem den Kindern und Frauen zu Gute.

Die grundlegende Erkenntnis über die Belastungen durch vorhandene Systeme zur häuslichen Energieversorgung macht deutlich, dass es ein vorhandenes Potenzial für den Einsatz von erneuerbaren Energien gibt, die sich die Menschen mit Hilfe des Instrumentes der angepassten Mikrofinanzierung auch leisten können. Den Menschen fehlte lediglich der Zugang zu solchen Alternativen, das heißt sowohl der Zugang zu den Systemen selbst als auch der Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten.

1.5 Das Solarsystem als nützliches Produkt

Das Solar Home System ist das Hauptprodukt, das Grameen Shakti anbietet. Wie das englische Wort in der Übersetzung bereits zu verstehen gibt (Solar Home System - Solares Haus System), handelt es sich um eine Anlage, die auf der Basis von Photovoltaik Strom für einen Haushalt zur Verfügung stellt. Die Anlage ist ein Stand-Alone System, das im Inselbetrieb eingesetzt werden kann.

Grameen Shakti bietet eine breite Auswahl an Systemen zwischen 25 und 120 Watt Nennleistung an. Die meist verkaufte Anlage besteht aus einem 50 Watt Solar Panel, einem Akkumulator, einem Laderegler, vier Lampen mit Leuchtstoffröhren und der Möglichkeit, Schwarzweiß-Fernseher, Radio oder Kassettenspieler anzuschließen. Andere Versionen verbinden die Anlage mit einem LötKolben oder mit einer Mobilfunkanlage. Das Solar Home System, so wie es Grameen Shakti verkauft, umfasst jedoch mehr als das reine technische System. Das gesamte Produkt setzt sich aus folgenden Einheiten zusammen:

- Solar Home System mit seinen Komponenten,

- Gerätegarantie - Solar Panel 20 Jahre, Akkumulator fünf Jahre, Laderegler drei Jahre,
- Installation vor Ort,
- Kundentraining,
- Servicegarantie - dreijährige Wartung und Instandhaltung der Anlage.
- Zwei- bis drei-jährige Finanzierung

Somit kann das Solar Home System von Grameen Shakti als ein hoch modernes *Product-Service System* betrachtet werden, was längerfristig um weitere Servicekomponenten wie zum Beispiel das Recycling der Batterien erweitert werden kann.

Bangladesh gehört zu den ärmsten Ländern der Welt. Da die Menschen nur über eine schwache Kaufkraft verfügen, besteht die logische Tendenz, für den Mikroenergiesektor möglichst kostengünstige Systeme (*Low-Cost-Products*) herzustellen. Das führt zu einer zögerlichen Anpassung der Produkte an die Umgebung, die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden und zu mangelhafter Qualität, insbesondere bezüglich der Produktlebensdauer. Zum anderen führt es dazu, dass die Umstände, unter denen solche Mikroenergiesysteme produziert werden, den betrieblichen und ökologischen Nebenwirkungen der Niedrig-Preis-Spirale unterworfen sind. Umweltverschmutzung und Armut werden auf diesem Weg durch fragliche Beschäftigungs- und Produktionsverhältnisse unterstützt.

Dass Grameen Shakti sogar in den ländlichen Regionen qualitativ hochwertige Produkte mit einforderbaren Garantien zur Verfügung stellt, ist außergewöhnlich und zeigt an dieser Stelle wieder einmal die großen Vorzüge des Instruments der Mikrofinanzierung, das nicht nur mit Hilfe der angepassten Raten die Investitionsbarriere kippt, sondern darüber hinaus auch den Teufelskreis der Billigprodukte durchbricht: Die Höhe der Rate richtet sich nicht nach dem Preis des Mikroenergiesystems, sondern nach den bereits vorhandenen Energiekosten. Damit rückt die Anpassung und Qualität des Systems in den Vordergrund.

Obwohl Grameen Shakti nahezu ein Jahrzehnt existiert und auf Energie spezialisiert ist, war das Unternehmen trotz zahlreicher Bemühungen kaum in der Lage, seine Produktpalette zu erweitern. Insbesondere der Bereich verbesserter Herde mit starker Nachfrage und steigendem Substitutionspotential ist bis heute nicht über das Experimentierstadium hinausgewachsen. Großer Bedarf besteht auch für elektrische Anwendungen mit höheren Leistungsanforderungen.

Das liegt im Wesentlichen daran, dass es kaum Mikroenergiesysteme gibt, die vergleichbar gut an die lokalen Bedingungen angepasst sind wie das Solar Home System. Dazu tragen viele Faktoren bei, u. a. der robuste modulare Aufbau, der niedrige Qualifikationsbedarf der Installations- und Wartungstechniker, keine Verwendung drehender Teile, das moderne Design und die in den letzten Jahren entwickelten nationalen und internationalen Standards und Zertifikate im Bereich der Stand-Alone-Solar-Systeme.

Diese Standards haben beispielsweise dazu beigetragen, dass Grameen Shakti die Herstellergarantien der wertvollsten Solar Home System-Komponenten von bis zu 20 Jahren problemlos an den Kunden weitergeben kann. Sie entlasten den Mikroenergie-System-Anbieter von der technischen Verantwortung und geben ihm die Möglichkeit, sich auf Vertrieb und Implementierung zu konzentrieren.

1.6 Nutzen für die Menschen und die Entwicklung

Es liegt auf der Hand, dass die Kunden des Unternehmens Grameen Shakti durch den Erwerb des Solar Home Systems eine zuverlässige und technisch hochwertige Versorgung mit Energie für die Nutzung von Licht und Radio oder Fernseher bekommen und damit ihre Lebenssituation verbessert wird. Daneben gibt es aber noch vielfältige Effekte sowohl für die Kunden selbst als auch für die Dörfer bzw. das Land.

Prinzipiell erhöht eine verbesserte Energieversorgung eines Haushalts dessen Attraktivität, bindet also die Menschen an ihr Zuhause und verhindert dadurch die Abwanderung in die Städte. Auf lange Sicht bedeutet der Einsatz eines Solar Home System auch die Einsparung laufender Kosten für Kerosin oder Batterien und damit steht dieses Geld für andere Ausgaben zur Verfügung. Untersuchungen bei der Grameen Bank haben gezeigt, dass die meisten Kunden ihr angespartes Geld für die Bildung ihrer Kinder einsetzen.

Durch den Aufbau eines weitläufigen Filialnetzes durch Grameen Shakti entsteht eine Infrastruktur, die nicht nur die Systeme bzw. Technik auf das Land bringt, sondern auch das Know-how. Zum einen bietet Grameen Shakti für jeden neuen Kunden ein Training an, bei dem ihm die Funktionsweise und die Wartung erklärt wird. Zum anderen werden lokale Techniker für die Installation und Wartung der Systeme angeheuert.

Mit zunehmenden Erfolg werden mittlerweile lokale Werkstätten unter Lizenz genommen, die im Auftrag von Grameen Shakti arbeiten und auch entsprechend ausgebildet werden. Dadurch werden neue Arbeitsplätze in den ländlichen Regionen geschaffen. Auf einer Ebene wirkt dies der Landflucht entgegen, auf einer anderen führt es qualifizierte Mitarbeiter von Grameen Shakti, die in der Stadt ausgebildet und rekrutiert wurden, als Leiter von Filialen wieder auf das Land zurück.

1.7 Chancen durch passende Rahmenbedingungen

In Bangladesch profitiert das Unternehmen Grameen Shakti von einigen politischen Rahmenbedingungen. Zum einen gehört dazu die Zollfreiheit für den Import ihrer Produkte zum anderen die geringe Inflation, die besonders in Entwicklungsländern langfristig ausgelegte Importe von hochqualitativen und entsprechend kostenintensiven Produkten erschwert. Auf der anderen Seite wirken politische Versprechen und klassische Entwicklungsprojekte immer wieder kontraproduktiv. Dies liegt daran, dass wie im Fall von Nahar, das Wahlversprechen eines staatlichen Energiezugangs potenzielle Kunden davon abhält, eine eigene Versorgung zu organisieren. Fehlgeleitete Entwicklungsprojekte wiederum können entweder die Nachfrage zerstören, weil häufig entsprechende Systeme kostenlos oder konkurrenzlos billig angeboten werden, oder sie führen zu Technikverdruss, wenn die eingesetzten Systeme nicht dauerhaft haltbar sind. In beiden Fällen wird die Reputation von ganzen Technologien auf lange Sicht zerstört.

Ebenso findet man häufig den Ansatz von Subventionierungen mit dem Ziel, die Systeme billiger zu machen. In dem Moment aber, in dem Mikrofinanzierung zum Einsatz kommt, macht die Subventionierung nur noch einen sehr geringen Effekt aus, weil durch die Ratenzahlung auf der einen Seite der Subventionseffekt genauso gestreckt wird wie auf der anderen Seite der hohe Investitionspreis. Politisch gesehen macht es daher wesentlich mehr Sinn, Instrumente zur Förderung des Unternehmers in diesem Bereich zu entwickeln. Dazu gehört es gesamtgesellschaftlich auch, den Ansatz des „Social Entrepreneurship“ zu fördern, als des unternehmerischen

Handelns mit Fokus auf Steigerung des Gemeinwohls, wie zum Beispiel die Erreichung der Ärmsten, und nicht alleine die Steigerung des Gewinns. Solche sogenannten „Non-Profit“ Unternehmen sind zwar selbsttragend und gewinnbringend, schütten aber die Gewinne nicht aus, sondern reinvestieren sie in die Unternehmensidee und –erweiterung. Im Fall von Grameen Shakti heißt dies zum Beispiel in die Entwicklung neuer Produkte für den Bereich des häuslichen Kochens.

Folgerichtig könnte dann eine staatliche Aufgabe sein, Unternehmertum durch unbürokratische Gründungsmöglichkeiten, Importerleichterungen oder zinsgünstige Darlehen zu unterstützen. Diese Formen indirekter Subventionen fördern die Unternehmensidee und können daher das unternehmerische Engagement und Potenzial im eigenen Land wecken.

1. 8 Die große Chance für erneuerbare Energien

Weltweit leben zwei Milliarden Menschen in netzfernen Regionen ohne Zugang zu sauberer Energieversorgung. Diesen Menschen stehen üblicherweise Holz, Kohle, Kerosin, Batterien und Kerzen als Energiequelle zur Verfügung. Alle basieren auf endlichen Ressourcen und bedeuten eine Abhängigkeit von den schwankenden Energiemärkten. Dabei gliedern sich besonders Entwicklungsländer am unteren Ende im Konkurrenzgefälle der Energienachfrager ein. Durch ihr geringes wirtschaftliches Potenzial und damit die geringe Kaufkraft sind es diese Länder, die zuerst vom Weltmarkt abgehängt werden und die hohen Energiepreise nicht mehr schultern können. Dabei ist absehbar, dass sich die weltweite Ressourcensituation endlicher Energieträger verschärfen wird, so dass nur noch die wirklich reichen Volkswirtschaften Zugang zu diesen Ressourcen haben werden.

Folglich werden zuerst die ländlichen Regionen jenseits wirtschaftlicher bzw. industrieller Wirtschaftszonen in Entwicklungsländern von einer brauchbaren und erschwinglichen Energieversorgung abgeschnitten. Umso wichtiger erscheinen sinnvolle Alternativen und umso deutlicher wird auch das Potenzial für Technologien aus dem Bereich der erneuerbaren Energien. Wenn schon jetzt viele Haushalte große Teile ihres verfügbaren monetären Einkommens für Energie ausgeben müssen, um ihren täglichen Bedarf zu decken, wird dies in Zukunft eher noch zunehmen. Daher stellt gerade der Ansatz der Mikrofinanzierung, der sich an diesen Ausgaben orientiert, die große Chance dar. Mit anwenderfreundlichen Energiesystemen, die nicht auf endlichen Ressourcen basieren, können sich Einzelhaushalte aus eigener Kraft und wirtschaftlich tragfähig von den Energiemärkten entkoppeln und somit ihre eigene Energieversorgung aufbauen.

Alleine in Bangladesch lassen sich langfristig mit dem Modell von Grameen Shakti jedes Jahr 100.000 Solar Home Systeme in den ländlichen Regionen vertreiben. Weltweit wären es mehr als zwei Millionen Systeme jedes Jahr, nur gerechnet für Solar Home Systems. Darin ist noch nicht das Potenzial für neue Systeme im Bereich des Kochens oder Heizens enthalten, die bisher noch höhere Kosten für die Haushalte beanspruchen. Man rechnet weltweit im Bereich netzferner Regionen mit einem Potenzial für unternehmerische Tätigkeiten von mehr als 16.000 benötigter Unternehmen, die sich auf den Bereich erneuerbarer Energien beziehen.

Das Beispiel Grameen Shakti zeigt, wie die Erschließung der ländlichen Regionen mit einem Netzwerk durch das Mutterunternehmen, die Grameen Bank, den Menschen eine eigenständige und unabhängige Energieversorgung ermöglicht hat. Mittlerweile sind über 3.000 Mikrofinanzbanken in fast allen Ländern dieser Welt tätig. Ih-

re Netzwerke erschließen schon jetzt einen Großteil der ländlichen Räume, insbesondere in den Entwicklungsländern. Dies birgt die große Chance, den Ansatz aus Bangladesch der mikrofinanzierten Produkte im Bereich erneuerbarer Energien in vielen ländlichen Regionen zu replizieren.

Solche Replikationen bieten die Chance, dass bis dahin von Alternativen abgeschnittene Regionen den Zugang zur Versorgung mit sauberer Energie und einer angepassten Finanzierung aus einer Hand bekämen.

1.9 Die Chance ergreifen - Tansania

Auch Tansania gehört zu den ärmsten Ländern der Welt. Während in Bangladesh 17 % der ländlichen Bevölkerung Zugang zu Strom aus dem Netz hat, sind es in Tansania nur 1 %. Doch auch hier gehören dezentrale Energiesysteme wie Diesellgeneratoren, aufladbare Batterien und Petroleumlampen immer mehr in den Alltag und fungieren sogar in den Städten als Back-up für das ständig zum Erliegen kommende Stromnetz.

Im Jahr 2005 betragen hier die durchschnittlichen Energiekosten eines Haushalts etwa 16 US\$. Es gibt zwar mehrere Unternehmen, die Solaranlagen anbieten, jedoch keine adäquate Finanzierung. Außerdem sind sie stark auf den urbanen Raum und auf verschiedene nationale und internationale Ausschreibungen ausgerichtet. Einen Zugang zu Energie für die ländliche Bevölkerung bieten sie nicht.

Die Kunden der Mikrofinanzinstitution SEF (Small Enterprise Foundation) im Süden Tansanias haben auf einem ihrer regelmäßigen Treffen beschlossen, zu einer Ausnahme zu werden, und den Gründer und Geschäftsführer Joel Mwakitalu dazu motiviert, einen Geschäftsplan für den Vertrieb von mikrofinanzierten Solarprodukten zu entwickeln. Am Ende des Jahres 2006 besuchte Joel im Rahmen eines von MicroEnergy International organisiertem Exposure Programme Grameen Shakti in Bangladesh. Damit entwickelt sich gerade die erste Replikation von Grameen Shakti in Tansania.

Quellennachweis

Grameen Bank; Statement No. 1, Issue 315; www.grameen.org: Dhaka, Bangladesh 2006.

Kebir, N. & Philipp, D.; Ländliche Elektrifizierung auf der Basis von erneuerbaren Energien in Kombination mit Mikrofinanzierung am Beispiel von Grameen Shakti in Bangladesh; Peoples Globalization Edition: Berlin 2004.

Martin, P. (kanadischer Premierminister) et. al.; Unleashing Entrepreneurship, Making Business Work for the Poor; Commission on the Private Sector and Development, Report to the Secretary-General of the United Nations, UNDP: Washington, USA 2004.

Microcredit Summit Campaign; Microcredit Summit Report 2005; www.microcreditsummit.org: Washington, USA 2005.

Sachs, J. D., Das Ende der Armut. Ein ökonomisches Programm für eine gerechtere Welt Siedler Verlag: München 2005.

Yunus, M., Grameen Bank, Eine Bank für die Armen der Welt, Gustav Lübbe Verlag: Bergisch Gladbach 1997.

Ab und an scheint es sinnvoll, die Weltkarte einmal "auf den Kopf zu stellen" und in einem Land wie Bangladesch nach Antworten zu suchen...



MicroEnergy International

to turn the world a little bit