

global^o

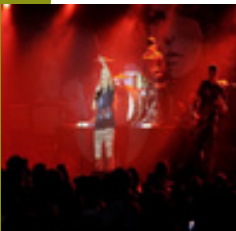
Magazin für nachhaltige Zukunft

Arbeit statt Almosen

Entwicklungshilfe entdeckt die Chancen des Markts



Fotos: Lindsay Grier, MPA, Uwe Lindner, ap/Rainer Sturm



Klima-Rock

Juli heizt der Jugend ein



Wisente

Rückkehr der Könige



Trauminseln

Ausverkauf in der Krise

global^o erscheint als PDF und ist interaktiv. Jetzt auf den Pfeil klicken oder mit den Cursor der Tastatur blättern

[weiter](#)

Dorfbewohner
pflanzen ihre
Jatropha-Energie-
Plantage



Cover
Inhalt
Anzeige
Start
Portrait
Meldungen
Titel
- Chancen des Markts
- „Besser als Entwicklungshilfe“
- Kommentar
- Mit eigenen Augen sehen
- Gemeinsam geht's besser
Produkte
Bücher | Termine
Impressum | Vorschau

Die Chancen des Markts

Arbeit statt Almosen: Immer mehr Menschen entdecken, dass die alte Entwicklungshilfe die Probleme der Welt nur bedingt lösen kann. Sie setzen auf die Kreativität des Markts. Diese Projekte ermöglichen Menschen in Asien, Afrika oder Lateinamerika ein besseres Leben zu meistern. Leider aber scheitern sie nicht selten an Strukturen – für findige Unternehmer stellen sie jedoch nicht wirklich unüberwindbare Hürden dar. global^o zeigt Beispiele für erfolgreiche Ansätze auf drei Kontinenten.

[zur global^o-Webseite](#)

„Besser als Entwicklungshilfe“

„Mein Ziel sind handfeste Ergebnisse, mein Ansporn die hartnäckigen Zweifler“: Die Münchner Unternehmerin Heidi Schiller bringt ihren Plan auf den Punkt: „Mein Herz schlägt für Afrika und für konkrete Projekte.“ Ihre **Kaito Projekt GmbH** setzt sie um: Heidi Schiller bringt den Menschen im Senegal „Strom in den Busch“.

➤ „Steh' auf und beweg' dich!“ Das afrikanische „kaito“, schmunzelt Heidi Schiller, könnte auch drastisch übersetzt werden: „Schwing' deinen Hintern!“

Jeder im Senegal weiß, kaito meint: Aufbruch. Den will die Unternehmerin mit ihren Partnern in Westafrika schaffen. Als „bekennende Entwicklungshilfe-Gegnerin“ bildet sie die Menschen zu Unternehmern aus und macht sie mit Starthilfe zu Geschäftsleuten, anstatt sie zu Spendenempfängern zu degradieren. Dafür legt Heidi Schiller sich schon mal mit den etablierten Organisationen an, weil „deren Strukturen eher hindern als fördern“. Schiller: „Wenn ich denen unser 20.000 Euro-Projekt vorschla-



Der Energiekiosk dient den Dorfbewohnern als Tankstelle für Solarstrom. Ihr Pächter verdient damit Geld.

ge, mit dem wir ein ganzes Dorf energieautark machen und die Basis für Selbstständigkeit schaffen, lehnen die Bürokraten es ab, weil es ‚zu klein dimensioniert‘ sei.“

Wenn sie diese Geschichte erzählt, merkt jeder Zuhörer, dass Heidi Schiller brennt. Derlei Einwände bringen sie nicht vom Weg ab. Zu sehr ist sie der Überzeugung, dass echte Entwicklung etwa in Afrika nur durch

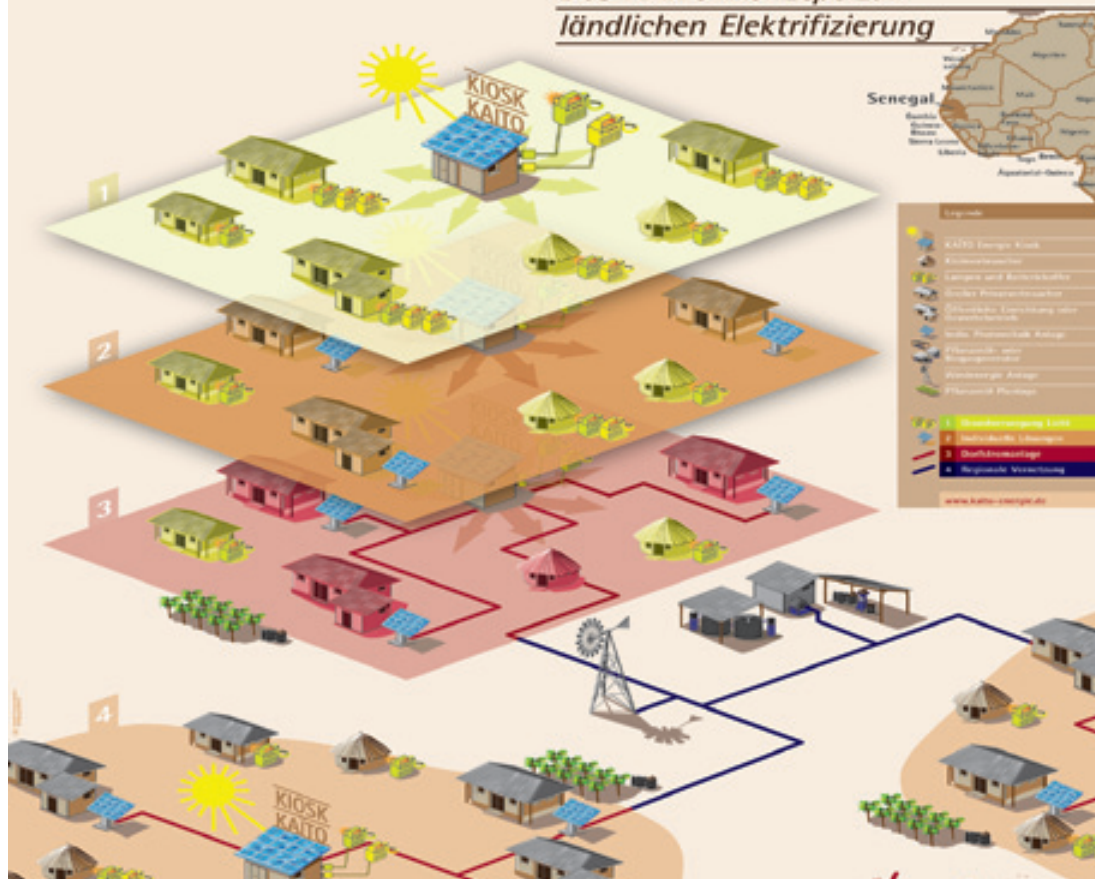
Business funktioniert. Keine Almosen an arme Afrikaner: Schiller macht mit ihnen **Geschäfte** – zu beiderseitigem Nutzen. „Der Schwarze Kontinent ist auf dem besten Weg, die letzten weißen Flecken von den Business-Landkarten zu verdrängen“, sagt sie selbstbewusst. Und aus Erfahrung. Sie kennt den Geschäftsalltag als Berater und Investor in Afrika seit Jahren.

- Cover
- Inhalt
- Anzeige
- Start
- Portrait
- Meldungen
- Titel
 - Chancen des Markts
 - „Besser als Entwicklungshilfe“
 - Kommentar
 - Mit eigenen Augen sehen
 - Gemeinsam geht's besser
- Produkte
- Bücher | Termine
- Impressum | Vorschau

zur global^o-Webseite

Wie kommt Strom in den Busch?

Das KAITO-Konzept zur ländlichen Elektrifizierung



„Strom in den Busch“: Kaito-Kioske sind Strom-Tankstellen, die Menschen holen Energie mit Batterien ab. Durch Vernetzung entstehen lokale Netze, Jatropha-Plantagen liefern Diesel für Kraftwerke...

Beispiel Strom: „In ländlichen Gebieten Afrikas haben 80 Prozent der Menschen keinen Zugang zu Strom, brauchen ihn aber dringend“, weiß Schiller. Zudem ist das Netz oft instabil, fällt täglich aus. Nicht wegen der Technik, sondern weil die Kapazität der Kraftwerke nicht ausreicht oder Rechnungen für Rohstoffe nicht bezahlt sind. Wenn Versorger daher Netzerweiterungen vorschlagen, liegen sie aber schief. Das Netz verläuft entlang der Hauptstrassen und erreicht nur diejenigen, die dort wohnen. „Schon wenige Hundert Meter weiter kommt nichts mehr viel an“, weiß Schiller.

Schillers Aufgabe: ein Konzept, das schnell und flächendeckend umzusetzen ist, wenig Wartung erfordert, trotzdem zuverlässig läuft und „mitwachsen“ kann. Ihre Antwort: „Wir stellen die Transportfrage auf den Kopf“, erläutert Heidi Schiller die genial einfache Umsetzung, „weder Leitungen noch einzelne Systeme bringen Strom, sondern an einer zentralen Stelle wird Strom produziert, und dort alle Geräte gegen eine Gebühr geladen: Lampen, Handys, Akkus...“ Die Geschäftsidee dahinter: Den Betrieb dieser **Energie-Kioske** übernimmt ein Angestellter, der damit seinen Lebensunterhalt verdient.

- Cover
- Inhalt
- Anzeige
- Start
- Portrait
- Meldungen
- Titel
 - Chancen des Markts
 - „Besser als Entwicklungshilfe“
 - Kommentar
 - Mit eigenen Augen sehen
 - Gemeinsam geht's besser
- Produkte
- Bücher | Termine
- Impressum | Vorschau

zur global^o-Webseite

Montage, Wartung und Reparaturen übernehmen Techniker vor Ort, ebenfalls gegen Bezahlung.

Die Vision skizziert Kaito so: Die Anlage ist so konzipiert, dass eine zweite Energiequelle angeschlossen werden kann, um schließlich ein Netz mit Wechselstrom zu speisen. Entweder pro Dorf oder im Verbund, je nach Dorfgröße. Als zweite Quelle kommen Biomasse, Biogas, Wind oder Wasser in Frage.

Die ersten Kioske sind in Betrieb, weitere geplant. Und auf acht bis zehn Hektar großen Jatropha-Plantagen sollen bald Rohstoffe für Biodieselanlagen wachsen. Das Gelände gehört der Dorf-Community, pro Hektar, schätzt Schiller, werden dort etwa zwei Arbeitsplätze entstehen.

„Alles nicht neu“, sagt Heidi Schiller über das Konzept, „Keine Bastellösungen, keine Extratouren, keine Ingenieurs-Tricks für Fortgeschrittene.“ Besonders aber ist die Finanzierung des Afrika-Geschäfts: Es sei, ist Schiller stolz „zu hundert Prozent subventionsfrei.“ Nicht die Weltbank, sondern Investoren lieferten das Kapital. Die Strom-Produktion komme auch ganz ohne Tarifsубventionen aus. Heidi Schiller: „Alles kaufmännisch kalkuliert und auf eigenes Risiko einfach mal angefangen.“

Spenden machen abhängig

Hilfe zur Selbsthilfe“ heißt das Motto der Entwicklungshilfe. Das kann, muss aber nicht funktionieren. Meine These: Spenden machen abhängig und lähmen Eigeninitiative!

Ich weiß aus persönlicher, langjähriger und direkter Erfahrung vor Ort: Spenden fördern „Nehmerqualitäten“.

Wann immer ich mit Afrikanern über die Gründe dafür spreche, erhalte ich Antworten wie „Europäer hätten genug Geld, um es zu verschenken, uns gehe es viel besser, wir könnten davon abgeben...“

Solche Antworten erstaunten mich.

Ich sah jedoch auch Parallelen zur „sozialen Hängematte“, in der sich hierzulande mancher ebenfalls gerne ausruht. Und ich fühlte mich bei solchen Gesprächen an den Grundsatz meiner Eltern erinnert, die zum Teil mein Studium finanzierten. Solange ich selbst etwas dazu verdiente, kam der Zuschuss. Sobald ich nur auf die Finanzspritze gesetzt hätte, wäre sie ausgeblieben. Das war fair und ich stolz, mir meinen Teil zu erarbeiten.

Genau so sehe ich die Unterstützung in Entwicklungsländern. Vor Ort besteht Be-



Heidi Schiller

darf an allen Ecken, aber die eigene, lokale Wertschöpfung ist entscheidend, wenn ein Projekt Erfolg haben will. Kaito schließt daher mit den Gründern Kreditverträge ab, hilft beim Businessplan und steht „unseren“ Jungunternehmern beratend zur Seite - ohne Honorar. Auf die Rückzahlung des Darlehens und der Zinsen jedoch pocht Kaito. Und die Partner danken für diesen Vertrauensvorschuss, den wir ihnen geben. Warum spenden wir? Damit Kinder in die Schule gehen? Besser wäre es, das gleiche Geld in einen Mikrokredit-Fonds zu zahlen, um damit Eltern ein kleines Gewerbe zu ermöglichen. Das kann durchaus mit dem Schulbesuch verbunden werden: Die Rückzahlung der Summe könnte zinslos erfolgen, wenn Eltern dafür ihr Kind in die Ausbildung bringen. Von den Rückzahlungen könnten die nächsten Familienprojekte starten und selbst Einkommen zu erwirtschaften...

Das gleiche Geld erfüllte so seinen eigentlichen Zweck: nachhaltig die Lebensbedingungen zu verbessern - gleich mehrfach sogar.

Heidi Schiller

- Cover
- Inhalt
- Anzeige
- Start
- Portrait
- Meldungen
- Titel
 - Chancen des Markts
 - „Besser als Entwicklungshilfe“
 - Kommentar
 - Mit eigenen Augen sehen
 - Gemeinsam geht's besser
- Produkte
- Bücher | Termine
- Impressum | Vorschau

[zur global°-Webseite](#)